



STRATEGI PENGEMBANGAN BAURAN PASAR DI AMANTA AGRO PERSADA

GANJAR NUGRAHA



**MANAJEMEN AGRIBISNIS
SEKOLAH VOKASI
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2024**

- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

PERNYATAAN MENGENAI LAPORAN PROYEK AKHIR DAN SUMBER INFORMASI SERTA PELIMPAHAN HAK CIPTA

Dengan ini saya menyatakan bahwa laporan proyek akhir dengan judul “Strategi Pengembangan Bauran Pasar di Amanta Agro Persada” adalah karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi mana pun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka di bagian akhir laporan akhir ini.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dari karya tulis saya kepada Institut Pertanian Bogor.

Bogor, Juli 2024

Ganjar Nugraha
J1310201080

@Hak cipta milik IPB University

IPB University



ABSTRAK

GANJAR NUGRAHA. Strategi Pengembangan Bauran Pasar di Amanta Agro Persada. Dibimbing oleh KHOIRUL AZIZ HUSYAIRI.

Kopi merupakan salah satu hasil perkebunan yang memiliki peranan penting terhadap nilai ekonomi yaitu sebagai penerimaan devisa negara. Amanta Agro Persada merupakan perusahaan Agribisnis yang memproduksi kopi dari mulai pengadaan *green bean*, *roast bean*, hingga produk unggulan yaitu Casara. Tujuan dilakukan penelitian ini untuk menyusun perencanaan pengembangan pemasaran dengan strategi bauran pasar dalam meningkatkan penjualan kopi serta mengetahui tingkat kepuasan konsumen. Metode analisis yang digunakan untuk menilai tingkat kinerja dan kepuasan produk kopi menggunakan metode analisis *Customer Satisfaction Index* (CSI) dan *Importance Performance Analysis* (IPA). Berdasarkan hasil penelitian strategi bauran pemasaran perusahaan sudah berjalan dengan baik. Hal ini dikarenakan strategi bauran pemasaran digunakan sudah tepat dan baik. Berdasarkan Tingkat kepuasan konsumen atribut yang dianggap penting oleh konsumen dalam melakukan pembelian yaitu pada aspek produk (*Product*) kopi. Sedangkan atribut yang dianggap dapat meningkatkan kinerja terhadap penjualan yaitu aspek lokasi (*Place*) karena lokasi yang strategis.

Kata kunci: bauran pemasaran, CSI, IPA, kopi, tingkat kepuasan

ABSTRACT

GANJAR NUGRAHA Market Mix Development Strategy at Amanta Agro Persada. Supervised by KHOIRUL AZIZ HUSYAIRI.

Coffee is one of the plantation products which has an important role in economic value, namely as a source of foreign exchange revenue for the country. Amanta Agro Persada is an agribusiness company that produces coffee from green beans, roast beans, to superior products, namely Casara. The aim of this research is to develop a marketing development plan with a market mix strategy to increase coffee sales and determine the level of consumer satisfaction. The analytical method used to assess the level of performance and satisfaction of coffee products uses the Customer Satisfaction Index (CSI) and Importance Performance Analysis (IPA) analysis methods. Based on the research results, the company's marketing mix strategy is running well. This is because the marketing mix strategy used is appropriate and good. Based on the level of consumer satisfaction, the attributes that consumers consider important in making purchases are the coffee product aspect. Meanwhile, the attribute that is considered to improve sales performance is the location aspect (*Place*) because of its strategic location.

Keywords: CSI, coffe, IPA, marketing mix, satisfaction level

Judul Proyek Akhir : Strategi Pengembangan Bauran Pasar di Amanta Agro
Persada
Nama : Ganjar Nugraha
NIM : J1310201080

Disetujui oleh

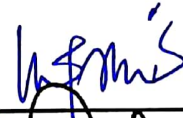
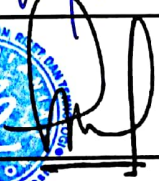

Pembimbing
Khoirul Aziz Husyairi, S.E., M.Si.



Diketahui oleh

Ketua Program Studi:
Intani Dewi, S.Pt., M.Sc., M.Si.
NPI. 201811198309142016

Dekan Sekolah Vokasi:
Dr. Ir. Aceng Hidayat, M.T.
NIP. 196607171992031003

Tanggal Ujian: 15 Juli 2024

Tanggal Lulus:

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah *Subhanaahu Wa ta'ala* atas segala karunia-Nya sehingga karya ilmiah ini berhasil diselesaikan tepat pada waktunya. Judul yang dipilih dalam penelitian yang dilaksanakan sejak bulan Juli 2023 sampai bulan Januari 2024 ini ialah dengan judul “Strategi Pengembangan Bauran Pasar Dalam Peningkatan Penjualan Kopi di Amanta Agro Persada”.

Penyelesaian laporan proyek akhir ini tidak lepas dari bantuan serta dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada kedua orang tua penulis yaitu Bapak Dadang Iskandar dan Ibu Elindasari yang selalu memberikan doa, kasih sayang, semangat, serta dukungan selama penulis menempuh pendidikan. Bapak Khoirul Aziz Husyairi, S.E., M.Si. selaku dosen pembimbing dan Bapak Dr. Ir. Dahri Tanjung, M.Si. selaku dosen penguji yang telah membimbing dan memberikan saran kepada penulis.

Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada pembimbing lapang dan seluruh karyawan Amanta Agro Persada yang telah memberikan ilmu dan pengarahan selama kegiatan Praktik Kerja Lapang (PKL). Fayza Arridwan dan Ranti Yuniar Prastiwi yang selalu menemani, membantu, dan memberikan dukungan selama Praktik Kerja Lapangan hingga penyusunan laporan Proyek Akhir. Serta teman-teman program studi Manajemen Agribisnis angkatan 57 atas dukungan dan kerja sama yang baik. Ungkapan terima kasih juga yang disampaikan kepada saudara dan sahabat penulis yang senantiasa memberikan dukungan dan motivasi kepada penulis.

Semoga Laporan Proyek Akhir ini bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan dan bagi kemajuan ilmu pengetahuan

Bogor, Juli 2024

Ganjar Nugraha



DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	ix
I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan	3
1.4 Manfaat	3
II TINJAUAN PUSTAKA	4
2.1 Strategi Pemasaran	4
2.2 Konsep Pemasaran	4
2.3 Strategi Bauran Pemasaran	5
2.3.1 Produk (<i>Product</i>)	5
2.3.2 Harga (<i>Price</i>)	6
2.3.3 Tempat (<i>Place</i>)	7
2.3.4 Promosi (<i>Promotion</i>)	7
2.4 Penelitian Terdahulu	8
2.5 Kerangka Pemikiran	9
III METODE	12
3.1 Lokasi dan Waktu Magang Industri	12
3.2 Jenis dan Sumber Data	12
3.3 Teknik Pengumpulan Data	12
3.4 Variabel dan Definisi Operasional Variabel	13
3.5 Teknik Analisis Data	14
3.5.1 Uji Validitas dan Uji Reliabilitas	14
3.5.2 Metode <i>Importance Performance Analysis</i> (IPA)	14
3.5.3 Metode <i>Customer Satisfaction Index</i> (CSI)	16
IV HASIL DAN PEMBAHASAN	18
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	18
4.1.1 Sejarah perusahaan	18
4.1.2 Aspek organisasi dan manajemen perusahaan	18
4.1.3 Aspek sumber daya perusahaan	20
4.1.4 Unit bisnis	21
4.2 Karakteristik Responden	25
4.2.1 Karakteristik Responden	25
4.3 Perencanaan Pemasaran	27
4.4 Analisis Uji Validitas	31
4.5 Uji Reliabilitas	32
4.6 <i>Customer Satisfaction Index</i> (CSI)	33
4.7 <i>Importance Performance Analysis</i> (IPA)	36



V	SIMPULAN DAN SARAN	40
	5.1 SIMPULAN	40
	5.2 SARAN	40
	DAFTAR PUSTAKA	41
	LAMPIRAN	44
	RIWAYAT HIDUP	49

Hak cipta milik IPB University

DAFTAR TABEL

1	Luas lahan tanaman kopi di Jawa Barat tahun 2019-2021	1
2	Data, sumber, dan teknik pengumpulan data	12
3	Variabel dan definisi operasional variabel	13
4	Alat dan mesin Amanta Agro Persada	21
5	Jenis kelamin responden	25
6	Pendidikan terakhir responden	25
7	Usia responden	26
8	Pekerjaan responden	26
9	Penghasilan responden	27
10	Penjualan produk Amanta Agro Persada (<i>Before</i>)	29
11	Penjualan produk kopi Amanta Agro Persada (<i>After</i>)	29
12	Uji validitas produk (X1)	31
13	Uji validitas tempat (X2)	31
14	Uji validitas harga (X3)	32
15	Uji validitas promosi (X4)	32
16	Hasil uji reliability	32
17	<i>Customer Satisfaction Index</i> (CSI)	33
18	Tingkat kepentingan dan tingkat kinerja	36

DAFTAR GAMBAR

1	Kerangka pemikiran	10
2	Kerangka penelitian	11
3	Diagram <i>Importance Performance Analysis</i> (IPA)	15
4	Struktur organisasi Amanta Agro Persada	19
5	Penanaman kopi di Amanta Agro Persada	22
6	Pemanenan kopi di perkebunan Amanta Agro Persada	23
7	Penjemuran kopi Amanta Agro Persada	24
8	Produk Kopi Amanta Agro Persada	28
9	Lokasi Amanta Agro Persada	30
10	Promosi Instagram Amanta Agro Persada	31
11	Diagram kartesius	38

DAFTAR LAMPIRAN

1	Produk kopi Amanta Agro Persada	45
2	Kegiatan produksi kopi Amanta Agro Persada	46
3	Surat pemasaran kerjasama Amanta Agro Persada dengan PT Serambi Botani	47
4	Form kesepakatan kerjasama Amanta Agro Persada dengan PT Serambi	48

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.