

STRATEGI PENGEMBANGAN PEMASARAN SAYURAN ORGANIK
UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA
CV KURNIA KITRI AYU *FARM* MALANG

SKRIPSI

Diajukan Guna Memenuhi Syarat Untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Pertanian

Program Studi Agribisnis

Universitas Katolik Widya Karya Malang



DISUSUN OLEH:

NORBERTUS LEU

NIM: 202022002

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA KARYA

MALANG

2024

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN PEMASARAN SAYURAN ORGANIK

UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA

CV KURNIA KITRI AYU FARM MALANG

yang dipersiapkan dan disusun oleh

NORBERTUS LEU

telah dipertahankan di hadapan Dewan Penguji

pada tanggal **11 JULI 2024**

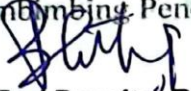
dan dinyatakan telah memenuhi syarat
untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian

Susunan Tim Penguji

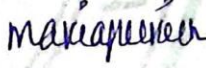
Pembimbing Utama


Dr. Anasthasia, T.B., M.M

Pembimbing Pendamping


Ir. Sari Perwita, R.I., M.P

Anggota Tim Penguji Lain


Maria Puri Nurani, S.P., M.Si

25 JULI 2024


Universitas Katolik Widya Karya
Fakultas Pertanian
Dekan,

Hendrikus Nendra Prasetya, S.P., M.Si

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Skrripsi yang berjudul :
STRATEGI PENGEMBANGAN PEMASARAN SAYURAN ORGANIK
UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA
CV KURNIA KITRI AYU FARM MALANG

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Norbetus Leu

NIM : 202022002

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji Skripsi Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian, Universitas Katolik Widya Karya Malang, pada tanggal : 11 Juli 2024 dan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Pertanian Strata Satu (S-1).

Disahkan Oleh :

Ketua Program Agribisnis

Fakultas Pertanian

Universitas Katolik Widya Karya Malang



Dr. Anasthasia Irwulan Budisaptorini, M.M

NIDN : 0725036801

DEWAN PENGUJI

1. Dr. Anasthasia, T.B., M.M
NIDN : 0725036801
2. Ir. Sari Perwita, R.I., M.P
NIDN : 0713016802
3. Maria Puri Nurani, S.P., M.Si
NIDN : 0725057802

TANDA TANGAN

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Norbertus Leu
NIM : 202022002
Program studi : Agribisnis
Fakultas : Pertanian
Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang

Menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya saya sendiri dan bukan merupakan duplikasi atau plagiasi (jiplakan) dari hasil penelitian orang lain. Sepengetahuan saya topik/judul dari penelitian ini belum pernah ditulis orang lain. Apabila skripsi ini terbukti hasil duplikasi atau plagiasi (jiplakan) dari penelitian orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi yang diberikan oleh Institusi.

Demikian surat pernyataan ini kami buat dengan sebenar-benarnya.

Malang, 25 Juli 2024



(Norbertus Leu)

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan dibawah ini, saya:

Nama : Norbertus Leu

NIM : 202022002

Program studi : Agribisnis

Menyatakan memberikan dan menyetujui Hak Bebas Royalty Non-Esklusif atas karya ilmiah saya:

Judul: STRATEGI PENGEMBANGAN PEMASARAN SAYURAN ORGANIK
UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA CV KURNIA
KITRI AYU *FARM* MALANG

Kepada perpustakaan Universitas Katolik Widya Karya Malang untuk menyimpan, mengalih media/memformatkan, mengelola pangkalan data, mendistribusikan, serta menampilkannya di Internet (Repository UKWK, APTIK Digital Library, RAMA repository, dll) atau media lain untuk kepentingan akademis selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta.

Pernyataan ini saya buat dengan sungguh-sungguh dan bersedia serta menjamin untuk menanggung secara pribadi tanpa melibatkan pihak perpustakaan Universitas Katolik Widya Karya Malang, segala tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran hak cipta/plagiarisme dalam karya ini.

Malang, 25 Juli 2024

Yang menyatakan


(Norbertus Leu)

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIASI



YAYASAN PERGURUAN TINGGI KATOLIK "ADISUCIPTO" MALANG
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA KARYA MALANG
PERPUSTAKAAN

Kantor : Jl. Bondowoso No. 2 Malang 65115 Telp. (0341) 553171, 583722 Fax. (0341) 571468, 560956

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIASI

73/PERPUS/VII/2024

Perpustakaan Universitas Katolik Widya Karya Malang menyatakan bahwa naskah karya ilmiah,

Nama : NORBERTUS LEU
Nim : 202022002
Prodi : AGRIBISNIS
Fakultas : PERTANIAN
Judul : STRATEGI PENGEMBANGAN PEMASARAN SAYURAN ORGANIK
UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA CV. KURNIA KITRI AYU
FARM MALANG

Telah dideteksi tingkat plagiasinya secara online menggunakan *Turnitin Plagiarism Checker* dengan kriteria toleransi $\leq 30\%$, dan dinyatakan bebas dari plagiasi (rincian hasil plagiasi terlampir).

Demikian surat ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 15 Juli 2024
Kepala Perpustakaan,

Angela Merty Suciati, S.E., M.A.
NIM. 201602220070

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Kepada Tuhan yang Maha Esa karena atas kasih dan berkatnya yang dianugerahkan kepada saya, sehingga saya boleh menyelesaikan studi tepat pada waktunya
2. Bapak saya Herman Luku (Alm) yang sudah mendoakan saya dari Surga abadi dan Ibu saya Elisabeth Timo, terimakasih banyak sudah mempercayai dan selalu memberikan dukungan baik materi maupun moral. Terimakasih kepada Bapak dan Ibu yang selalu membimbing dan mendoakan saya agar bisa menyelesaikan studi dengan baik dan tepat pada waktunya. Terimakasih sudah selalu mendoakan, mengerti dan memahami kondisi saya selama ini dalam menyelesaikan masa studi saya.
3. Para Leluhur Banusu, Naitkakin, Keluarga besar Kaka, Adik, Ponakan serta sahabat kenalan yang sudah mensupport saya sehingga saya menyelesaikan studi saya
4. Pimpinan Umum dan Dewan Tarekat Sekular ALMA Putera yang sudah memberikan kesempatan kepada saya untuk studi. Terimakasih juga karena selalu setia mendoakan dan mendukung saya baik berupa materi maupun moral
5. Anggota ALMA Putera senior maupun Yuniior terimakasih karena selalu memberikan dukungan dan semangat kepada saya sehingga saya boleh menyelesaikan studi saya

6. Kepada teman-teman Yuniior ALMA Putera Angkatan 53. Terimakasih atas dukungannya kepada saya.
7. Kepada Pengasuh, anak-anak di Wisma Gandaria 19, terima kasih atas pengertian dan perhatian kalian kepada saya sehingga saya boleh menyelesaikan studi saya. Terimakasih juga untuk Mae yang menjadi ibu kedua untuk saya di wisma gandaria, Mae yang selalu memperhatikan soal makan dan minum sebelum saya ke kampus.
8. Kepada Pemilik CV Kurnia Kitri Ayu Farm Malang Bapak Ir. Hary Soejanto yang telah mengizinkan saya untuk melakukan penelitian, dan yang telah mengarahkan saya dalam penyelesaian skripsi ini.
9. Kepada Ibu Dr. Anasthasia T.B., M.M selaku dosen pembimbing I saya yang telah membimbing, menasihati dan memberikan arahan dan nasihat kepada saya, terimakasih ibu dan mohon maaf jikalau saya banyak merepotkan dalam penyusunan skripsi ini.
10. Kepada Ibu Maria Puri, S.P., M. Si selaku dosen penguji saya yang telah membimbing, menasihati dan memberikan arahan dan nasihat kepada saya, terimakasih bu dan mohon maaf jikalau saya banyak merepotkan dalam penyusunan skripsi ini.
11. Kepada Ibu Ir. Sari Perwita R I ., M.P selaku dosen pembimbing II saya yang telah membimbing, menasihati dan memberikan arahan dan nasihat kepada saya, terimakasih Bu dan mohon maaf jikalau saya banyak merepotkan dalam penyusunan skripsi ini.

12. Kepada teman/saudara Dheni, Anjelo, Fadli. Terimakasih atas bantuan kalian kepada saya selama proses penyelesaian skripsi saya. Terimakasih atas momen kebersamaanya selama ini, terimakasih suportnya. semoga kita bisa meraih apa yang kita cita citakan
13. Anggota Mabar Agustinus., ST, Dheny SP, Angelo SP, Oky Calon ST, Frans calon ST. Terimakasih atas segala motivasinya, terimakasih telah menemani dan memberi semangat kepada saya sehingga saya menjadi termotivasi dan semangat dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
14. Para anggota dan staff UKWK khususnya Pak Wawan yang siap sedia dalam menyediakan ruang bagi saya untuk melaksanakan sempro semhas bahkan sidang sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini tepat pada waktunya.
15. Teman-teman agribisnis 2020 semangat terus dan terimakasih atas kebersamaannya selama ini. Doa terbaik untuk kalian semua.

MOTO

“Berani melangkah adalah langkah awal menuju kesuksesan. Biar lambat

Langkah asal selamat"

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa yang telah menyertai dan memberkati penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini berjudul “Strategi Pengembangan Pemasaran Sayuran Organik Untuk Meningkatkan Penjualan Pada CVKurnia Kitri Ayu *Farm* Malang. Tujuan penyusunan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana (S1) Program Studi (Prodi) Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Katolik Widya Karya Malang. Penyusunan dan penulisan skripsi ini terlaksana berkat bimbingan, bantuan serta dukungan berbagai pihak. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Ibu Dr. Anasthasia T.B.,M.M dan Ibu Ir. Sari Perwita.,M.P. selaku dosen pembimbing I dan II yang telah membimbing, mengoreksi dan memberikan masukan kepada penulis dalam penyusunan Skripsi ini. Bapak Ir. Hary Soejanto selaku pemilik CV Kurnia Kitri Ayu *Farm*

Malang, 11 Juli 2024

Penulis

STRATEGI PENGEMBANGAN PEMASARAN SAYURAN ORGANIK UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA CV KURNIA KITRI AYU *FARM* MALANG

INTISARI

Strategi pengembangan pemasaran sayuran organik merupakan langkah penting untuk meningkatkan penjualan dan memperluas jangkauan pasar produk tersebut. Langkah pertama adalah melakukan analisis pasar dan konsumen untuk memahami preferensi dan perilaku konsumen serta mengidentifikasi segmen pasar yang potensial. Pengembangan produk juga menjadi fokus utama dengan menjaga kualitas dan konsistensi produk sayuran organik, serta melakukan inovasi dengan memperkenalkan varietas baru atau produk olahan berbasis sayuran organik. Penentuan harga yang kompetitif dan tetap menguntungkan adalah strategi lain yang penting, termasuk penggunaan strategi harga premium untuk mencerminkan kualitas organik yang lebih tinggi.

Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi pengembangan pemasaran yang efektif dalam meningkatkan penjualan sayuran organik di CV Kurnia Kitri Ayu *Farm*, yang berlokasi di Malang. Fokus utama adalah mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman dalam strategi pengembangan pemasaran sayuran organik dengan menggunakan Analisis *SWOT*. Populasi dan sampel yaitu karyawan berjumlah 9 (sembilan) orang dan konsumen 27 orang di CV Kurnia Kitri Ayu *Farm*.

Hasil penelitian diketahui bahwa total skor kekuatan yang diperoleh adalah sebesar 4,48 dan total skor kelemahan sebesar 2,26 sehingga total skor 6,74. Total peluang yang diperoleh adalah sebesar 4,64 dan total skor ancaman 1,51, sehingga total skor 6,15.

Strategi pengembangan pemasaran sayuran organik untuk meningkatkan penjualan pada CV Kurnia Kitri Ayu *Farm* Malang berada pada kuadran I yaitu memaksimalkan kekuatan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam pengembangan pemasaran sayuran organik untuk meningkatkan penjualan pada CV Kurnia Kitri Ayu *Farm* Malang adalah strategi Agresif

Kata Kunci : Strategi, SWOT, Pemasaran, Sayur organik

*MARKETING DEVELOPMENT STRATEGY FOR ORGANIC
VEGETABLES TO INCREASE SALES AT
CV KURNIA KITRI AYU FARM MALANG*

ABSTRACT

The development of organic vegetable marketing strategies is essential for increasing sales and expanding the market reach of these products. The first step is conducting market and consumer analysis to understand consumer preferences and behavior, as well as identifying potential market segments. Product development should focus on maintaining the quality and consistency of organic vegetables and innovating by introducing new varieties or processed products based on organic vegetables. Setting competitive yet profitable prices is another crucial strategy, including the use of premium pricing to reflect the higher quality of organic products.

This research aims to formulate effective marketing development strategies to increase the sales of organic vegetables at CV Kurnia Kitri Ayu Farm, located in Malang. The main focus is identifying strengths and weaknesses as well as opportunities and threats in the marketing development strategy for organic vegetables using SWOT Analysis. The population and sample include the 36 employees and consumers at CV Kurnia Kitri Ayu Farm.

The research results show that the total score for strengths is 4.48 and the total score for weaknesses is 2.26, giving a total score of 6.74. The total score for opportunities is 4.64 and the total score for threats is 1.51, resulting in a total score of 6.15. The marketing development strategy for organic vegetables to increase sales at CV Kurnia Kitri Ayu Farm Malang falls in quadrant I, which involves leveraging opportunities and maximizing existing strengths. The strategy that should be applied in developing the marketing of organic vegetables to increase sales at CV Kurnia Kitri Ayu Farm Malang is an aggressive strategy.

Keywords: Strategy, SWOT, Marketing, Organic Vegetables

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
SKRIPSI.....	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	Error! Bookmark not defined.
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIASI	v
LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	x
MOTO	xi
KATA PENGANTAR.....	xii
INTISARI.....	xiii
ABSTRACT	xiv
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR GAMBAR	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan	4
1.4 Manfaat	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1 Landasan Teori	6
2.1.1 Strategi Pengembangan	6
2.1.2 Pengembangan Pemasaran	7
2.1.3 Sayuran Organik	8
2.1.4 Analisis <i>SWOT</i>	10
2.2 Penelitian Terdahulu	21
2.3 Kerangka Pemikiran	25

2.4 Hipotesis	27
BAB III METODE PENELITIAN	28
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian	28
3.2 Sumber Informasi	28
3.3 Jenis Penelitian	29
3.4 Definisi Operasional Variabel	30
3.4.1 Faktor Internal.....	30
3.4.2 Faktor Eksternal	31
3.5 Metode Pengumpulan Data.....	31
3.6 Metode Analisis Data	33
3.6.1 Analisis <i>SWOT</i>	33
3.6.2 Analisis Faktor Internal dan Eksternal.....	34
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	40
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian	40
4.2 Kondisi dan ciri geografis wilayah.....	41
4.3 Struktur Organisasi	42
4.4. Karakteristik Responden.....	47
4.4.1 Usia Karyawan dan Konsumen.....	47
4.4.2 Jenis Kelamin.....	48
4.4.3 Pendidikan	49
4.5. Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal	50
4.5.1 Faktor Internal strategi pengembangan pemasaran sayuran	51
4.5.2 Faktor Eksternal strategi Pengembangan pemasaran Sayuran ...	59
4.6. Tahap Analisis <i>SWOT</i>	65
4.6.2 Matriks (<i>Eksternal Factor Analysis Summary</i>) <i>EFAS</i>	67
4.6.3 Kombinasi Nilai Skor Faktor Internal dan Eksternal.....	68
4.6.4 Matriks <i>SWOT (Strengths – Weaknesses- opportunities- Threats)</i>	70
BAB V KESIMPULAN & SARAN	80
5.1 Kesimpulan.....	80
5.2 Saran	81
DAFTAR PUSTAKA.....	83
LAMPIRAN	85

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Analisis Matriks SWOT	15
Tabel 2. Kombinasi nilai Matriks SWOT.....	18
Tabel 3. Kriteria Penilaian.....	37
Tabel 4. Usia Responden.....	48
Tabel 5. Jenis Kelamin Responden.....	49
Tabel 6. Tingkat Pendidikan Responden.....	49
Tabel 7. Matriks(<i>internal factor analysis summary</i>) <i>IFAS</i>	65
Tabel 8. Matriks (<i>External Factor Analysis Summary</i>) <i>EFAS</i>	67
Tabel 9 Kombinasi nilai skor faktor internal dan eksternal	68
Tabel 10. Urutan alternatif strategi internal dan eksternal	68
Tabel 11. Matriks <i>SWOT</i> strategi pengembangan pemasaran sayuran organik....	70

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Diagram Analisis SWOT.....	20
Gambar 2. Kerangka Pikir.....	26
Gambar 3 Analisa <i>Swot Ifas</i>	35
Gambar 4 Analisa <i>Swot Efas</i>	37
Gambar 5. Posisi Diagram Analisis <i>SWOT</i> Strategi Pengembangan Pemasaran	69

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 . Kuesioner.....	85
Lampiran 2. Jawaban Responden Terhadap Kekuatan dan Kelemahan	90
Lampiran 3. Jawaban Responden Terhadap Peluang dan Ancaman.....	88