

**STRATEGI PEMASARAN OLAHAN KEDELAI
MENJADI TAHU DAN TEMPE
(Studi Kasus di Kecamatan Gondang
Kabupaten Tulungagung)**

SKRIPSI



Oleh :
YUSTI ALDO OCTAVIANO
NPM : 19.60118.100014

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS TULUNGAGUNG
TULUNGAGUNG
2023**

**STRATEGI PEMASARAN OLAHAN KEDELAI
MENJADI TAHU DAN TEMPE
(Studi kasus di Kecamatan Gondang
Kabupaten Tulungagung)**

SKRIPSI

**Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk
memperoleh gelar Sarjana Pertanian dari Fakultas
Pertanian
Universitas Tulungagung**

**Oleh :
YUSTI ALDO OCTAVIANO
NPM : 19.60118.100014**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS TULUNGAGUNG
TULUNGAGUNG
2023**

Judul Skripsi : STRATEGI PEMASARAN OLAHAN KEDELAI
MENJADI TAHU DAN TEMPE (Studi kasus di
Kecamatan Gondang Kabupaten Tulungagung)

Nama Mahasiswa : YUSTI ALDO OCTAVIANO
NPM : 19.60118.100014
Program Studi : Agribisnis
Menyetujui : Dosen Pembimbing

Dosen Pembimbing I



Dr. Ir. H. Bambang Tri Kurnianto, M.MA
NIDN. 0013126103

Dosen Pembimbing II



Herry Nur Faisal, S.Pt., M.Agr
NIDN. 0720128102

Dekan



Dr. Ir. Yuniar Hajar Prasekti, M.MA
NIDN. 0710066101

Tanggal Persetujuan :

SKRIPSI BERJUDUL
STRATEGI PEMASARAN OLAHAN KEDELAI
MENJADI TAHU DAN TEMPE
(Studi Kasus di Kecamatan Gondang Kabupaten
Tulungagung)

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : YUSTI ALDO OCTAVIANO
NPM : 1960118100014

Yang dipertimbangkan di depan Dewan Penguji pada Tanggal : 06 Juli 2023
dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima.

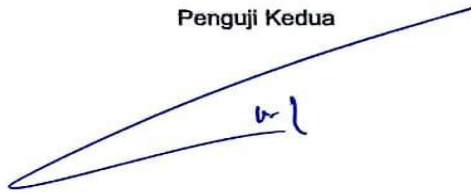
Mengesahkan
MAJELIS PENGUJI

Penguji Pertama



Dr. Ir. H. Bambang Tri Kurnianto, M.MA
NIDN. 0013126103

Penguji Kedua



Herry Nur Faisal, S.Pt., M.Agr
NIDN. 0720128102

Penguji Ketiga



Mufida Diah Lestari, S.P., M.Agr
NIDN. 0707088507

***Skripsi ini ditujukan kepada
Ayahanda dan Ibunda tercinta,
dan Kakak tersayang,***

HALAMAN MOTO

**“ Orang yang mengejar dua kelinci, akan kehilangan keduanya,
hanya satu tujuan yang harus dicapai jika dua tujuan yang kau capai,
akan hilang kesempatan yang dimilikinya. ”**

RIWAYAT HIDUP



Yusti Aldo Octaviano Lahir di Kabupaten Tulungagung, Provinsi Jawa Timur pada tanggal 11 Oktober 1999. Penulis lahir pada pasangan suami istri, Mardiyoso dan Intiyah merupakan anak kedua dari dua bersaudara. Penulis mengenyam pendidikan dasar di Sekolah Dasar Negeri 1 Rejosari Pada tahun 2007 dan tamat pada tahun 2013. Dilanjutkan dengan Pendidikan Sekolah Menengah Pertama Negeri Di (SMPN) 5 Tulungagung di tahun yang sama dan tamat pada tahun 2016. Selanjutnya melanjutkan pendidikan di Sekolah Menengah Kejuruan di (SMKN) 1 Tulungagung dengan mengambil jurusan Budidaya perikanan pada tahun 2019.

Pada tahun yang sama penulis terdaftar sebagai mahasiswa program studi Agribisnis Fakultas Pertanian, Program Strata satu (S1) di Universitas Tulungagung , Alasan saya kuliah jurusan agribisnis selain hobi saya berkebun , saya juga ingin mendukung petani muda untuk berkembang di sector pertanian.

Saat di bangku kuliah saya juga aktif di institusi pelatihan wirausaha pemerintahan yakni di Balai Latihan Kerja dengan mengambil dua jurusan selama 5 bulan dengan mengambil jurusan budidaya perikanan dan budidaya hidroponik Serta melaksanakan MBKM Di Balai Penyuluh Pertanian dan Mengikuti Kegiatan seminar Program (YESS) Pertanian milenial. Tugas akhir dalam pendidikan tinggi saya selesaikan dengan menulis skripsi yang berjudul Strategi Pemasaran olahan kedelai tahu dan Tempe Studi kasus di Kecamatan Gondang Kabupaten Tulungagung

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, karena atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran Olahan Kedelai Tahu dan Tempe” yang merupakan syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana di Program studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tulungagung.

Pada kesempatan kali ini penulis meberikan ucapan terimakasih kepada pihak-pihak yang telah membantu yaitu:

1. Kepada Allah SWT yang telah menciptakan dan memberikan kehidupan di dunia ini sehingga penulis dapat menyelesaikan Proposal Skripsi.
2. Bapak Dr. Ir. Yuniar Hajar Prasekti, M.MA selaku Dekan Program Studi Agribisnis Pertanian Universitas Tulungagung.
3. Bapak Dr. Ir. H. Bambang Tri Kurnianto, M.MA. selaku dosen pembimbing I yang telah memeluangkan waktunya untuk membimbing skripsi ini.
4. Bapak Herry Nur Faisal,S.Pt., M.Agr. selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan dukungan, arahan dan masukan kepada penulis.
5. Ayah dan Ibu yang telah memberikan dukungan baik moril dan materil serta motivasi dan mendukung setiap langkah kepada penulis.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan dan masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran.

Tulungagung, Februari 2023

Penulis

RANGKUMAN

YUSTI ALDO OCTAVIANO Strategi Pemasaran Olahan Kedelai Tahu Dan Tempe (Studi Kasus di Kecamatan Gondang Kabupaten Tulungagung),dibawah bimbingan Dr. Ir. H. Bambang Tri Kurnianto, M.MA dan Herry Nur Faisal,S.Pt., M.Agr

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor internal, eksternal, dan strategi dalam pemasaran Tahu dan Tempe Di Kecamatan Gondang Kabupaten Tulungagung. Penentuan informan dalam penelitian ini dilakukan dengan *Porposonal random Sampling*. Adapun informan dalam penelitian ini terbagi atas 15 pengusaha tahu dan 15 pengusaha tempe. Analisis data menggunakan analisis SWOT.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor yang terdapat dalam pemasaran usaha tahu dan tempe di Kecamatan Gondang yaitu, faktor internal dan faktor eksternal. Dari hasil identifikasi faktor internal, terdapat kekuatan dan kelemahan. Kekuatan strategi pemasaran tahu dan tempe Di Kecamatan Gondang adalah Penggunaan teknologi dalam produksi, Mengolah limbah tahu dan tempe, Produk tahu dan tempe makanan favorit semua kalangan. Kelemahannya adalah Kurangnya keterampilan dan inovasi tenaga kerja, Bentuk kemasan sederhana ,Kurangnya kegiatan promosi, Dari hasil identifikasi faktor eksternal, terdapat peluang dan ancaman. Peluang pada strategi pemasaran tahu dan tempe di Kecamatan Gondang adalah masih banyaknya Permintaan tahu dan tempe, Pusat perdagangan masih banyak,dekat dengan pusat perdagangan. Sedangkan ancamannya yaitu . permintaan produk menurun jika harga ayam dan ikan murah , Harga bahan baku kedelai tidak stabil, .Dari hasil pembahasan, Strategi yang diterapka dalam pemasaran tahu dan tempe di Kecamatan Gondang yaitu 1) Menjaga agar bahan baku tetap tersedia 2) Memperbaiki mutu produk agar mempunyai ciri khas tersendiri 3) Memperbaiki mutu kemasan produk 4) Memperluas saluran pemasaran dengan memanfaatkan hubungan kerjasama yang baik dengan distributor dan menambah kegiatan promosi saat berjualan melalui social media agar konsumen tetap tidak hilang 5) meningkatkan mutu tahu dan tempe agar bersaing dengan protein hewani seperti ikan dan daging ayam.

Kata kunci : *Tahu, Tempe, Pemasaran, Strategi pemasaran, Analisis SWOT.*

SUMARRY

YUSTI ALDO OCTAVIANO MARKETING STRATEGY OF PROCESSED SOYBEAN TOFU AND TEMPEH (Case Study in Gondang District Tulungagung Regency) under the guidance of Dr. Ir. H. Bambang Tri Kurnianto, M.MA and Herry Nur Faisal,S.Pt., M.Agr

This study aims to identify internal, external, and strategic factors in the marketing of Tofu and Tempe in Gondang District, Tulungagung Regency. Determination of informants in this study was carried out by proportional random sampling. The informants in this study were divided into 15 tofu entrepreneurs and 15 tempe entrepreneurs. Data analysis used is SWOT analysis.

The results showed that the factors involved in the marketing of tofu and tempeh in Gondang District were internal factors and external factors. From the identification of internal factors, there are strengths and weaknesses. The strengths of the tofu and tempeh marketing strategy in Gondang District are the use of technology in production, the processing of tofu and tempeh waste, the product is everyone's favorite food. The weaknesses are the lack of workforce skills and innovation, the simple form of packaging, the lack of promotional activities. From the identification of external factors, there are opportunities and threats. Opportunities in the marketing strategy of tofu and tempeh in Gondang District are that there is still a lot of demand for tofu and tempeh, there are still many trade centers, close to trade centers. Meanwhile, the threat is Prices of commodities providing animal protein have decreased, raw material prices are unstable Marketing strategies for tofu and tempeh in Gondang District are 1) Keeping raw materials available 2) Improving product quality so that it has its own characteristics 3) Improving product packaging quality 4) Expanding marketing channels by utilizing good cooperative relations with distributors and adding promotional activities when selling through social media so that consumers do not 5) improve the quality of tofu and tempeh so that they compete with animal protein such as fish and chicken meat.

Keywords : *Tofu, Tempeh, Marketing, Marketing strategy, SWOT analysis.*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
HALAMAN MOTO	v
RIWAYAT HIDUP	vi
KATA PENGANTAR	vii
RANGKUMAN	viii
SUMARRY	ix
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar belakang	1
1.2 Rumusan masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Kegunaan Penelitian	4
1.5 Batasan masalah	5
BAB II	6
TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Landasan Teori	6
2.1.1 Peneliti Terdahulu	6
2.1.2 Pengertian Pemasaran	8
2.1.3 Strategi Pemasaran	9
2.1.4 Strategi Pemasaran Modern	19
2.1.5 Perilaku Konsumen.....	21
2.1.6 Dasar Teori Olahan Kedelai.....	24
2.1.7 Industri tahu dan tempe	28
2.2 Kerangka Pemikiran	29
BAB III	31
METODE PENELITIAN	31
3.1 Metode Penentuan Daerah Penelitian	31
3.2 Metode Penentuan Responden	31
3.3 Jenis dan Sumber Data	32
3.4. Teknik Pengumpulan Data	33

3.5 Metode Analisis Data.....	33
BAB IV	39
KEADAAN UMUM DAERAH PENELITIAN.....	39
4.1 Topografi Daerah	39
4.2 keadaan sosial ekonomi	41
4.2.1 kependudukan	41
4.2.2 Pendidikan.....	42
4.2.3 mata pecarian dan perindustrian.....	44
BAB V	46
HASIL DAN PEMBAHASAN.....	46
5.1. Aspek produksi industri tahu dan tempe di Kecamatan Gondang	46
5.2 Analisis Faktor Internal dan Eksternal	49
5.2.1 Analisis Lingkungan Internal	49
5.2.2 Analisis Lingkungan Eksternal	53
5.3 Matriks IFAS dan EFAS.....	57
5.4 Analisis Diagram SWOT.....	59
5.5 Identifikasi Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman.....	60
5.6 Strategi Pemasaran tahu dan Tempe di kecamatan gondang	66
BAB VI	67
KESIMPULAN DAN SARAN.....	67
6.1 Kesimpulan	67
6.2 Saran	67
DAFTAR PUSTAKA.....	68

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Komponen Pokok Strategi Pemasaran.....	9
Tabel 2. Matrik Faktor Strategi Eksternal (EFAS).....	35
Tabel 3. Matrik Faktor Strategi Internal (IFAS)	35
Table 4. Letak Geografis, Batas Wilayah Kecamatan Gondang,2021	40
Tabel 5. Luas Daerah di Kecamatan Gondang 2020.....	40
Table 6. Mata pencarian dan perindustrian di kecamatan gondang 2021	45
Tabel 7. Analisis Lingkungan Faktor Internal.....	50
Tabel 8. Analisis Lingkungan Faktor Eksternal	54
Tabel 9. Matriks IFAS dan EFAS	58
Table 10. Identifikasi SWOT.....	60
Tabel 11. Identifikasi SWOT	61
Table 12. Identitas Responden	76
Tabel 13. Hasil olahan data internal.....	77
Tabel 14. Hasil Olahan Data Eksternal	78
Tabel 15. Rekapitulasi hasil rating	79

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Komposisi Kimia Biji Kedelai Kering per 100 gram.....	23
Gambar 2. Kerangka Pemikiran.....	30
Gambar 3. Diagram Analisis SWOT	36
Gambar 4. Rasio Jenis Kelamin Menurut Desa di Kecamatan Gondang	41
Gambar 5. Jumlah Fasilitas Sekolah di Kecamatan Gondang 2018-2021.....	43
Gambar 6. Adapun proses produksi tahu dan tempe.....	49
Gambar 7. Diagram SWOT	59
Gambar 8. Mesin Pengiling kedelai.....	80
Gambar 9. Tungku pembakaran industri tahu dengan uap	80
Gambar 10. Proses perebusan dan penyaringan tahu	81
Gambar 11. Proses pencetakan tahu.....	81
Gambar 12. Tahu siap didistribusikan.....	82
Gambar 13. Proses perendaman kedelai 1 malam	82
Gambar 14. Mesin pemisah kulit kedelai (tempe)	83
Gambar 15. Perebusan kedelai (tempe)	83
Gambar 16. Wawancara narasumber dan proses pengemasan tempe.....	84
Gambar 17. Tempe siap dipasarkan	84

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Kuisisioner 1	72
Lampiran 2. Daftar Kuisisioner 2	74
Lampiran 3. Identitas Industri tahu dan tempe	76
Lampiran 4. Hasil Perhitungan Bobot dan Rating.....	77
Lampiran 5. Dokumentasi	80
Lampiran 6. Surat izin penelitian	85