

**STRATEGI PEMASARAN UMMK KOPI DI KECAMATAN  
SIBORONG-BORONG KABUPATEN TAPANULI UTARA**

**SKRIPSI**



**Disusun Oleh :**

**M.ANDRI SUKMA**

**2017/19571/EP**

**JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN  
FAKULTAS PERTANIAN  
INSTITUT PERTANIAN STIPER  
YOGYAKARTA  
2022**

**STRATEGI PEMASARAN UMKM KOPI DI KECAMATAN  
SIBORONG-BORONG KABUPATEN TAPANULI UTARA**

**SKRIPSI**



**Disusun Oleh :**

**M.ANDRI SUKMA**

**2017/19571/EP**

**FAKULTAS PERTANIAN  
INSTITUT PERTANIAN STIPER  
YOGYAKARTA  
2022**

**HALAMAN PENGESAHAN  
SKRIPSI**

**STRATEGI PEMASARAN UMKM KOPI DI KECAMATAN  
SIBORONG-BORONG KABUPATEN TAPANULI UTARA**



Dosen Pembimbing : Dr. Ir. Danang Manumono, M.S.  
Dosen Penguji : Tri Endar Suswatiningsih SP.,MP. 

Mengetahui,



## **PERNYATAAN**

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan disuatu peguruan tinggi ataupun bersifat plagiatisme. Sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh pihak atau orang lain kecuali, yang secara tertulis diacu dalam masalah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Yogyakarta, 19 September 2022

Yang menyatakan,

(M.Andri Sukma)

## KATA PENGANTAR

Dengan mengucap rasa syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Skripsi yang berjudul "**STRATEGI PEMASARAN UMKM KOPI DI KECAMATAN SIBORONG-BORONG KABUPATEN TAPANULI UTARA.**" yang merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan penyusunan tugas akhir (skripsi) guna mendapatkan gelar Strata satu (S1).

Pada kesempatan ini Penulis ingin menyampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih kepada berbagai pihak atas bantuan yang diberikan selama berlangsungnya proses penyusunan Skripsi ini, kepada:

1. Bapak Dr.Ir.Danang Manumono,MS selaku Dosen Pembimbing penulis, karena atas bimbingan, bantuan, saran dan koreksinya sehingga dapat selesaiya Skripsi ini.
2. Ibu Tri Endar Suswatiningsih, SP.,MP selaku dosen pengaji atas bimbingan,bantuan, saran dan koreksinya.
3. Ibu Arum Ambarsari, SP.,MP. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Pertanian atas bimbingan dan Motivasinya.
4. Bapak Azhari dan Ibu Endang selaku orang tua penulis dan seluruh keluarga tercinta yang selalu memberi motivasi dan bantuan baik dukungan moril, maupun materil kepada penulis selama menyelesaikan Skripsi.
5. Serta teman-teman penulis yang membantu dan memberikan motivasi kepada penulis selama menyelesaikan Skripsi.

Penulis sadari dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan, dimohon saran dan kritiknya sebagai masukan bagi penulis selanjutnya. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis dan pembaca.

Yogyakarta, 19 September 2022

Penulis.

## **MOTTO**

**“PENDIRIAN MERUPAKAN SEBUAH BAGIAN KECIL ,JIKA BAGIAN  
TERSEBUT HILANG MAKA HANCURLAH SUATU KONSEP “**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xi</b>
<b>INTISARI.....</b>	<b>xii</b>
<b>I. PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Perumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian.....	4
<b>II. TINJAUAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI .....</b>	<b>5</b>
A.Tinjauan Pustaka .....	5
B. Landasan Teori .....	12
C. Kerangka Pemikiran .....	20
<b>III. METODE PENELITIAN .....</b>	<b>21</b>
A. Metode Dasar Penelitian .....	21
B. Metode Penentuan Lokasi dan waktu Pelaksanaan .....	21
C. Metode Penentuan Sampel .....	22
D. Metode Pengambilan dan Pengumpulan Data .....	23
E. Konseptualisasi dan Pengukuran Variabel .....	24
F. Analisis Data.....	25
<b>IV. KEADAAN UMUM LOKASI/DAERAH PENELITIAN.....</b>	<b>26</b>
A. Letak,Batas,Keadaan dan Luas Wilayah.....	26
B. Deskripsi Wilayah Penelitian .....	26
C. Keadaan Topografi .....	27
D. Keadaan Jalur Pemasaran Kopi .....	28

<b>V. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>31</b>
A. Identitas Pelaku Usaha .....	31
B.Bauran Pemasaran Produk.....	33
<b>VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>55</b>
A. KESIMPULAN .....	55
B. SARAN .....	55
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	
<b>LAMPIRAN .....</b>	

## **DAFTAR TABEL**

Tabel.1.1.Luas Areal Petani ,Produksi ,Produktivitas Kopi Kab.Taput ....	2
Tabel.2.1. Kriteria UMKM menurut UU Nomor 20 Tahun 2008.....	8
Tabel.3.1. Jumlah Desa Pada Kecamatan Siborong-Borong .....	21
Tabel 3.2.UMKM kopi di Kecamatan Siborong-borong .....	22
Tabel.4.1Skala Usaha Menurut Desa di Kecamatan Siborong-Borong....	27
Tabel 5.1. Pelaku Usaha UMKM Berdasarkan Umur .....	31
Tabel 5.2. Tingkat Pendidikan .....	32
Tabel 5.3.Latar Belakang Pekerjaan .....	32
Tabel 5.4.Jenis Kelamin .....	33
Tabel 5.5.Jenis Kopi .....	33
Tabel 5.6.Olahan Kopi yang Dihasilkan .....	34
Tabel 5.7.Kualitas Produk Kopi.....	35
Tabel.5.8. Syarat Penggolongan Mutu Kopi Berdasarkan Nilai Cacat....	35
Tabel .5.9.Penentuan Nilai cacat biji kopi dalam 300 gram .....	36
Tabel 5.10.Ukuran kemasan.....	38
Tabel 5.11.Jenis Kemasan .....	39
Tabel 5.12.Sumber Kemasan .....	39
Tabel 5.13.Perkembangan Produk .....	40
Tabel 5.14.Perkembangan Kemasan Produk .....	40
Tabel 5.15.Informasi Produk .....	41
Tabel 5.16. .Keunikan Produk Yang dimiliki .....	41
Tabel 5.17.Jumlah Pemasok Bahan Baku .....	42
Tabel 5.18.Asal Bahan Baku .....	42

Tabel 5.19.Harga Bahan baku .....	43
Tabel 5.20 Harga Jual Kopi Ose Jenis Arabika .....	44
Tabel 5.21. Harga Jual Kopi Ose Jenis Robusta.....	44
Tabel 5.22. Harga Jual Kopi sangrai Jenis Arabika .....	44
Tabel 5.23. Harga Jual Kopi sangrai Jenis Robusta.....	44
Tabel 5.24. Harga Jual Kopi bubuk Jenis Arabika.....	45
Tabel 5.25. Harga Jual Kopi bubuk Jenis Robusta .....	45
Tabel 5.26. Cara Penetapan Harga Produk .....	46
Tabel 5.27.Lokasi Terhadap Pemasaran Produk .....	47
Tabel 5.28 Cakupan Pemasaran Produk Kopi.....	47
Tabel 5.29 Taget pasar Produk .....	48
Tabel 5.30 Saluran Distribusi.....	48
Tabel 5.31 Cara Mempromosikan Produk .....	50
Tabel 5.32 Teknik Promosi Offline .....	50
Tabel 5.33 Penggunaan Media Promosi Online .....	51
Tabel 5.34 Jenis Media Sosial.....	52
Tabel 5.35 Jenis <i>Online Shop</i> Yang Digunakan.....	52

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar.2.1.Model Pemasaran Kopi di Indonesia .....	10
Gambar 2.3.Empat P Bauran Pemasaran .....	17
Gambar 2.4.Kerangka Pemikiran.....	20
Gambar 4.1.Sertifikat IG Kopi Arabika Tapanuli Utara.....	29
Gambar.5.1.Hasil Uji Biji Kopi Dalam Menentukan Kualitas Mutu.....	37
Gambar 5.2.Jenis Bahan Pada Kemasan Kopi .....	38
Gambar 5.3. Saluran Distribusi Kopi Kecamatan Siborong-Borong.....	49

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1. Daftar Pertanyaan (kuisisioner)

Lampiran 2. Data Umum Responden

Lampiran 3. Data Umum UMKM Kopi Kecamatan Siborong- borong

Lampiran 4. Data Pemilik UMKM Kopi Kecamatan Siborong- borong

Lampiran 5. Produksi Kopi

Lampiran 6. Data Penjualan Produk Kopi Olahan UMKM

Lampiran 7. Cara Pembelian Produk

Lampiran 8. Pemasaran Produk Kopi

Lampiran 9. Biaya Operasional UMKM Kopi Kecamatan Siborong-borong

## **INTISARI**

UMKM dalam bidang kopi Kecamatan Siborong-borong telah berkembang pesat sehingga banyaknya pesaing pasar untuk itu diperlukan peningkatan strategi pemasaran untuk memenangkan pasar. Oleh karena itu dilakukan penelitian ini dengan tujuan mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan oleh UMKM agar dapat memenangkan pasar kopi.

Metode dasar dalam penelitian ini menggunakan penelitian Survei Deskriptif . Metode untuk menentukan lokasi menggunakan *Purposive Sampling* yaitu teknik penentuan lokasi secara sengaja dengan mengambil lokasi Kecamatan Siborong-borong Kabupaten Tapanuli Utara. Teknik pengambilan sampel menggunakan *Purposive Sampling* dikarenakan populasi UMKM kopi berbadan hukum dan berizin usaha yang tersebar di Kecamatan Siborong-borong tidak diketahui, sehingga seluruh anggota populasi dijadikan sampel dan diambil menggunakan metode pengambilan sensus.

Hasil Penelitian ini UMKM kopi Kecamatan Siborong-borong menerapkan strategi bauran pemasaran dari segi produk, harga dan promosi untuk memenangkan pasar kopi. Strategi produk, menerapkan strategi mengembangkan produk kopi dari segi kemasan yang design yang dapat menarik pelanggan. Strategi harga menggunakan strategi penerapan harga berdasarkan garis produk,Strategi pemasaran promosi menggunakan Strategi promosi penjualan.

**KataKunci:UMKM ,Strategi Pemasaran, Pemasaran**

