

**STRATEGI PEMASARAN MINYAK GORENG KELAPA PADA
“UPH MINYAK KELAPA PERDANA” DI DESA. SUMBER AYU, KEC.
MOYUDAN, KAB. SLEMAN, DIY**

SKRIPSI



HATTA ALFINSYAH
20/22158/THP/STPK

SARJANA TEKNOLOGI PENGOLAHAN KELAPA SAWIT DAN TURUNANNYA

JURUSAN TEKNOLOGI HASIL PERTANIAN

FAKULTAS TEKNOLOGI PERTANIAN

INSTITUT PERTANIAN STIPER

YOGYAKARTA

2024

HALAMAN JUDUL

**STRATEGI PEMASARAN MINYAK GORENG KELAPA PADA
“UPH MINYAK KELAPA PERDANA” DI DESA. SUMBER AYU, KEC.
MOYUDAN, KAB. SLEMAN, DIY**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Institut Pertanian STIPER Yogyakarta
Untuk Memenuhi Sebagai Persyaratan
Guna Memperoleh Derajat Sastra Satu (S1) Pada
Fakultas Teknologi Pertanian Institut Pertanian STIPER Yogyakarta

Disusun Oleh

HATTA ALFINSYAH
20/22158/THP/STPK

FAKULTAS TEKNOLOGI PERTANIAN

INSTITUT PERTANIAN STIPER

YOGYAKARTA

2024

LEMBAR PENGESAHAN

SKRIPSI

**STRATEGI PEMASARAN MINYAK GORENG KELAPA PADA
“UPH MINYAK KELAPA PERDANA” DI DESA. SUMBER AYU, KEC.
MOYUDAN, KAB. SLEMAN, DIY**

Dipersembahkan dan disusun oleh:

HATTA ALFINSYAH
20/22158/THP/STPK

Telah Dipertanggungjawabkan Dihadapan Dosen Pembimbing Pada Tanggal **25**
07 2024

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu
Persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar
Derajat Strata (S1) Pada Fakultas Teknologi
Pertanian Institut Pertanian STIPER Yogyakarta

Yogyakarta, 25 Juli 2024

Mengetahui

Dosen pembimbing



(Ir. Erista Adisetya, MM)

Dekan Fakultas Teknologi Pertanian



(D. Ngatirah, S.P., MP., IPM.)

Dosen penguji



(Ir. Sunardi, M.Si.)

KATA PENGANTAR

Puji syukur terhadap kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran Minyak Goreng Kelapa Pada “UPH Minyak Kelapa Perdana” Di Desa. Sumber Ayu, Kec. Moyudan, Kab. Sleman, DIY” Dengan selesainya skripsi ini penyusun ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang turut membantu dalam penyusunan skripsi ini kepada:

1. Allah SWT. Yang telah melimpahkan karunia-Nya, sehingga penulis diberikan kesehatan, keberkahan, dan kelancaran dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Kedua orang tua tercinta, yang tidak pernah berhenti mencurahkan kasih sayang, selalu memberikan doa, dukungan dan semangat kepada penulis, sehingga penulis mampu menyelesaikan pendidikan di Institut Pertanian STIPER Yogyakarta. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat – Nya.
3. Dr. Ir. Harsawardana, M. Eng. selaku Rektor Institut Pertanian Stiper Yogyakarta
4. Dr. Ngatirah, SP., MP, IPM selaku Dekan Fakultas Teknologi Pertanian Instiper Yogyakarta
5. Reza Widyasaputra, S.TP.M.Si. selaku Ketua Jurusan Teknologi Hasil Pertanian Instiper Yogyakarta.
6. Ir. Erista Adisetya, MM. selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak membantu, membimbing, dan mengarahkan penyusun dalam berbagai kegiatan akademik dalam penelitian dan menyelesaikan skripsi
7. Ir. Sunardi, M.Si. selaku Dosen Penguji yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan skripsi.
8. Seluruh dosen dan karyawan Fakultas Teknologi Pertanian yang telah membantu dalam administrasi dari awal penulis berada di bangku perkuliahan.
9. Teman-teman seperjuangan STPK angkatan 2020 yang selalu memberikan semangat dan pengingat dalam kebaikan.

10. Semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu, yang telah memberikan kontribusi dalam bentuk apapun yang membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi

Penyusun menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penyusun mengharapkan sumbangsih dari pembaca berupa kritik dan saran yang membangun dan semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penyusun dan pembaca

Yogyakarta, 2024

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman Pengesahan	ii
Kata Pengantar	iii
Daftar Isi	v
Daftar Tabel	vii
Daftar Gambar	viii
Intisari	ix
I. Pendahuluan	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan	6
D. Manfaat Penelitian	6
II. Tinjauan Pustaka	7
A. Profil UPH Minyak Kelapa Perdana	7
B. Minyak Goreng Kelapa	11
C. Definisi Pemasaran.....	12
1. Pemasaran <i>Online</i>	13
2. Pemasaran <i>Offline</i>	14
D. Strategi Pemasaran	15
1. Analisis SWOT	16
2. Analisis PESTEL.....	17
3. Analisis Pasar	18
4. Analisis 7P.....	18
5. Analisis 5C	19
III. Metodologi Penelitian	21
A. Metode Penelitian.....	21
B. Lokasi Objek Penelitian	21
C. Populasi Dan Sampel.....	22
D. Metode Pengumpulan Data	24
E. Analisis Data	25
1. Analisis SWOT.....	26
2. Analisis 5P.....	28
IV. Hasil Dan Pembahasan	30

A. Hasil Penelitian	30
B. Deskripsi Informan.....	30
C. Strategi Pemasaran UPH Minyak Kelapa Perdana	34
D. Identifikasi Faktor Internal Dan Eksternal	36
E. Strategi 5P UPH Minyak Kelapa Perdana	43
V. Kesimpulan Dan Saran.....	53
A. Kesimpulan	53
B. Saran.....	55
Daftar Pustaka.....	56
Lampiran	59

DAFTAR TABEL

Table 1. Matrix SWOT	27
Table 2. Hasil Operasional Variabel Penelitian	52
Table 3. Umur Responden.....	30
Table 4. Jenis Kelamin.....	31
Table 5. Pekerjaan.....	31
Table 6. Identifikasi Faktor internal dan Eksternal	36
Table 7. IFAS Internal Factor Analysis Summary.....	36

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. UPH minyak kelapa	7
Gambar 2. Alat dan proses pengolahan.....	10
Gambar 3. Label produk	44
Gambar 4. Produk minyak goreng kelapa.....	45
Gambar 5. Diagram data umur responden	32
Gambar 6. Diagram data jenis kelamin.....	33
Gambar 7. Diagram data pekerjaan.....	33
Gambar 8. Diagram matrix SWOT.....	45

**STRATEGI PEMASARAN MINYAK GORENG KELAPA PADA
“UPH MINYAK KELAPA PERDANA” DI DESA. SUMBER AYU, KEC.
MOYUDAN, KAB. SLEMAN, DIY**

HATTA ALFINSYAH
20/22158/THP/STPK

Intisari

Telah dilakukan penelitian mengenai Strategi Pemasaran Minyak Goreng Kelapa di UPH Minyak Kelapa Perdana di Desa Sumber Ayu, Kec. Moyudan, Kab. Sleman, DIY. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi dan mengatasi kendala dalam penerapan strategi pemasaran, serta meningkatkan penjualan minyak goreng kelapa di pasar melalui strategi pemasaran yang efektif. Penelitian ini menggunakan analisis strategi 5P (*Product, Price, Promotion, Place, People*) dan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*), serta metode penelitian deskriptif kualitatif untuk mencocokkan teori dengan kondisi aktual di lapangan. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dokumentasi, dan kuesioner dengan responden. Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan analisis UPH minyak kelapa perdana masih belum efektif dalam menjalankan strategi pemasarannya, oleh karena itu peneliti menyarankan agar melakukan strategi pemasaran yang sesuai dengan formulasi SWOT yaitu: menggunakan medsos untuk promosi, membuat variasi ukuran dan harga pada produk, dan menambah karyawan/tenaga kerja serta tidak ketergantungan dengan *pre-order*. Maka dari itu UPH Minyak Kelapa Perdana dapat memanfaatkan peluang yang ada dengan memanfaatkan kekuatan perusahaan, serta memperbaiki kelemahan yang dimiliki.

Kata kunci: strategi pemasaran, SWOT, 5P, Minyak goreng kelapa