KAJIAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN UMKM KERIPIK SINGKONG DI DESA BANJAREJO KABUPATEN GUNUNG KIDUL

SKRIPSI



DISUSUN OLEH:
RIFQY DEDE KURNIAWAN
19 / 21318 / EP

FAKULTAS PERTANIAN
INSTITUT PERTANIAN STIPER
YOGYAKARTA
2024

KAJIAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN UMKM KERIPIK SINGKONG DI DESA BANJAREJO KABUPATEN GUNUNG KIDUL

SKRIPSI



DISUSUN OLEH : RIFQY DEDE KURNIAWAN 19 / 21318 / EP

JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
INSTITUT PERTANIAN STIPER
YOGYAKARTA
2024

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

KAJIAN STRATEGI BAURAN PEMASARANUMKM KERIPIK SINGKONG DI DESA BANJAREJO KABUPATEN GUNUNG KIDUL

Disusun oleh:

Rifgy Dede Kurniawan

19/21318/EP

Telah di pertanggung jawabkan di depan Dosen Penguji Program studi Sosial Ekonomi Pertanian,Fakultas Pertanian,Institut Pertanian Stiper Yogyagkarta pada Tanggal 13 Maret 2024

INSTIPER

Dosen Pembimbing 1

Dosen Pembimbing 2

(Istiti Purwandari, SP. MP)

(Resna Trimerani, S.Pi, M.Sc.)

Mengetahui,

Bekan Adautas Pertanian

(Ir.Samsuri Tarmadja, MP.)

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan 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 naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Yogyakarta, 18 Maret 2024 Yang menyatakan,

(Rifqy Dede Kurniawan)

PERSEMBAHAN

Puji Syukur bagi Allah SWT., yang telah memberikan kemudahan dan rezeki yang melimpah serta melancarkan seluruh proses pembuatan Skripsi ini sehingga dapat selesai tepat waktu. Skripsi ini saya persembahkan kepada

- 1. Kedua orang tua, Abang dan Adik saya yang sangat saya cintai dan sayangi.
- 2. Om dan Tante saya yang selalu mendoakan saya dimanapun saya berada
- 3. Teman-teman terkasih yang memberikan doa, motivasi, support, masukan serta saran sehingga penulis tetap semangat dan mampu melawan godaan-godaan selama penyusunan Skripsi ini.

HALAMAN MOTO

"Nikmati proses dan setiap perubahan yang terjadi di dalam hidup"

"Maka sesungguhnya Bersama kesulitan ada kemudahan".

(Qs.Al-Insyirah 94: ayat 5)

"Allah tidak membebani seseorang melainkan dengan kesanggupannya".

(Qs.Al-Baqarah:286)

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena atas berkat, rahmat dan anugerah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi dengan judul Strategi Bauran Pemasaran UMKM Keripik Singkong di Dusun Keruk semoga berjalan dengan lancar.

Penulis menyadari bahwa Skripsi ini dapat selesai atas bantuan dariberbagai pihak oleh karenanya pada kesempatan ini penulis menyampaikanterima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

- 1. Bapak Dr. Ir. Harsawardana, M. Eng, selaku Rektor Intitut Pertanian Stiper Yogyakarta.
- 2. Bapak Ir. Samsuri, MP, selaku Dekan Fakultas Pertanian Institut Pertanian Stiper Yogyakarta.
- 3. Ibu Siwi Istiana Dinarti. SP., M.Sc selaku Ketua Jurusan Ekonomi Pertanian Institut Pertanian Stiper Yogyakarta.
- 4. Ibu Istiti Purwandari, SP., MP selaku Dosen Pembimbing saya, karena atas bimbingan, bantuan, saran dan koreksinya sehingga dapat menyelesakian skripsi ini .
- 5. Ibu Resna Trimerani,SPi.,M.Sc. selaku Dosen Pembimbing saya, karena atas bimbingan, bantuan, saran dan koreksinya sehingga dapat menyelesakian skripsi ini .
- 6. Orang tua yang telah mendoakan selama proses penyusunan dan penelitian berlangsung.
- 7. Seluruh pihak yang telah ikut berpartisipasi atas selesainya penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam pelaksanaan dan penyusunan Skripsi ini penuh dengan keterbatasan, namun besar harapan penyusun agar Skripsi ini dapat bermanfaat.

Yogyakarta, 18 Maret 2024

Rifqy Dede Kurniawan

DAFTAR

ISI

PER	NYATAAN	ii	
PERS	SEMBAHAN	iii	
HALAMAN MOTOiv			
KATA PENGANTAR v			
DAFTAR ISI			
DAFTAR TABEL			
DAFTAR GAMBAR9			
RINGKASAN			
INTISARI			
I. I	PENDAHULUAN	Error! Bookmark not defined.	
A.	Latar Belakang	Error! Bookmark not defined.	
B.	Rumusan Masalah	Error! Bookmark not defined.	
C.	Tujuan Penelitian	Error! Bookmark not defined.	
D.	Manfaat Penelitian	Error! Bookmark not defined.	
II.	TINJAUAN PUSTAKA DAN LANDAS	SAN TEORIError! Bookmark not	
define	ed.		
A.	Tinjauan Pustaka	Error! Bookmark not defined.	
B.	Penelitian Terdahulu	Error! Bookmark not defined.	
C.	Landasan Teori	Error! Bookmark not defined.	
D.	Kerangka Pikiran	Error! Bookmark not defined.	
III.	METODOLOGI PENELITIAN	Error! Bookmark not defined.	
٨	Matada Dagar Panalitian	Enward Doolsmank not defined	

B. Metode Penentuan Lokasi dan Waktu Pelaksanaan Penelitian Error!				
Bookmark not defined.				
C. Metode Pengambilan Sampel Error! Bookmark not defined.				
D. Metode Pengambilan Dan Pengumpulan DataError! Bookmark not				
defined.				
E. Jenis Data Error! Bookmark not defined.				
F. Konseptualisasi dan Penentuan VariabelError! Bookmark not defined.				
G. Metode Analisis Data dan PermodelanError! Bookmark not defined.				
IV. KEADAAN UMUM LOKASI ATAU DAERAH PENELITIANError!				
Bookmark not defined.				
1. Deskripsi Kondisi Geografis Error! Bookmark not defined.				
2. Keadaan topografi Desa BanjarejoError! Bookmark not defined.				
3. Keadaan Demografi				
V. HASIL DAN PEMBAHASANError! Bookmark not defined.				
A. Identitas Responden pemilik UMKMError! Bookmark not defined.				
1. Identitas UMKM Berdasarkan UsiaError! Bookmark not defined.				
B. Profil UsahaError! Bookmark not defined.				
C. Rician Kebutuhan dalam proses Pembuatan Error! Bookmark not				
defined.				
D. Metode Pemasaran Pemilik Usaha UMKMError! Bookmark not				
defined.				
E. Strategi Buaran Pemasaran Error! Bookmark not defined.				
VI. KESIMPULAN DAN SARANError! Bookmark not defined.				
A. Kesimpulan				
B. Saran Error! Bookmark not defined.				
LAMPIRAN Error! Bookmark not defined.				

DAFTAR TABEL

Tabel 5. 1 Identitas Rensponden Berdasarkan Umur di Desa Banjarejo Kec Tanjung				
SariError! Bookmark not defined.				
Tabel 5.2 Pendidikan UMKM Di Desa Banjarejo Kec. Tanjung Sari Error!				
Bookmark not defined.				
Tabel 5.3 Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin Keripik Singkong di				
Desa Banjarejo Kec Tanjung Sari Error! Bookmark not defined.				
Tabel 5.4 Profil Usaha Di Desa Banjarejo Kec Tanjung Sari Error! Bookmark				
not defined.				
Tabel 5.5 Rician Kebutuhan dalam proses Pembuatan keripik singkong di Desa				
Banjarejo, Kabupaten Gunung Kidul Error! Bookmark not defined.				
Tabel 5.6 pengeluaran baku utamaError! Bookmark not defined.				
Tabel5.7 Pengeluaran Biaya bahan baku pendukung Di Desa banjarejo				
Kab.Gungung Kidul Error! Bookmark not defined.				
Tabel 5. 8 Pengeluaran bahan tambahan di Desa Banjarejo Kab, Gunung Kidul				
Error! Bookmark not defined.				
Tabel 5. 9 Pendapatan Responden Pada Keripik Singkong Di Dusun Banjarejo Kec				
Tanjung Sari Error! Bookmark not defined.				
Tabel 5. 10 Omset Penjualan Keripik Singkong Di Dusun Banjarejo Kec Tanjung				
SariError! Bookmark not defined.				
Tabel 5.11 Pemasaran Offline Pada Keripik Singkong Di Dusun Banjarejo Kec				
Tanjung Sari Error! Bookmark not defined.				
Tabel 5. 12 Metode Pemasaran Online pada Keripik Singkong Di Dusun Banjarejo				
Kec Tanjung Sari				

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Berpikir	Error! Bookmark not defined
Gambar 4. 1 Peta lokasi	Error! Bookmark not defined

RINGKASAN

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) berperan penting untuk perekonomian di Indonesia. peran penting atau inti dari UMKM bagi perekonomian yaitu untuk meratakan perekonomian karena dengan adanya UMKM dapat menjangkau hingga ke pelosok sehingga kebutuhan sehari-hari masyarakat dapat terpenuhi, lalu dapat mengurangi kemiskinan karena dapat membuka lapangan pekerjaan baru sehingga mengurangi tingkat pengangguran yang ada, dan peran Sandi (2020).

Singkong (Manihot Utilissima) merupakan salah satu sumber bahan pangan lokal alternatif yang dikonsumsi oleh masyarakat Indonesia selain beras dan jagung (Kemenperin RI, 2021). Meskipun sering dibudidayakan di daerah tropis dan memiliki umur yang panjang, singkong rentan terhadap suhu dingin. Oleh karena itu, singkong dapat ditanam kapan saja dan di mana saja sepanjang tahun dengan resiko gagal panen yang kecil. Singkong merupakan umbi atau biasa disebut akar panjang, dengan diameter fisik rata-rata 2-3 cm dan panjang 50-80 cm. Daging umbi yang berwarna putih atau keemasan inilah yang membuat singkong menjadi unik. Ada berbagai elemen dari singkong yang bermanfaat dalam kehidupan sehari-hari. Sementara daunnya yang dapat dikonsumsi sebagai sayuran atau bumbu dapur merupakan sumber protein yang kaya dan juga mengandung vitamin dan mineral, umbinya dapat digunakan sebagai sumber karbohidrat.

Singkong ini dapat diolah menjadi berbagai macam aneka olahan makanan, salah satunya olahan dan juga memiliki permintaan pasar yang tinggi adalah keripik singkong. Keripik singkong merupakan sejenis makanan ringan berupa irisan tipis yang terbuat dari umbi umbian. Ubi kayu atau singkong yang memiliki rasa yang gurih dan renyah yang banyak disukai oleh konsumen. Cemilan keripik singkong ini sudah tidak asing dimasyarakat Indonesia dan membuat peluang bisnis yang menguntungkan. Seiring dengan banyaknya dengan meningkatnya permintaan, produsen mulai berinovasi menambahkan beberapa varian rasa dalam produk makanan tersebut. Prospek pengembangan usaha makanan ringan sangat berpeluang besar untuk meningkatkan pendapatan masyarakat, apalagi peluang bisnis pembuatan keripik dimana usaha pembuatan keripik ini sangat membantu pendapatan masyarakat. Kapasitasproduksi yang terdakat di Sleman sangat besar. Hal ini menjadi potensi kuat dalam meningkatkan ekonomi masyarakat setempat.

Keripik singkong adalah salah satu penganan merakyat yang ada di Indonesia, yang telah menjadi tren dari dulu sampai sekarang. Tidak sulit untuk menemukan keripik singkong dari yang

dibuat kemasan oleh pabrik besar hingga yang di pasarkan di warung-warung kecil. Keripik singkong biasa dijual dalam berbagai varian rasa, rasanya gurih dan lezat. Keripik singkong merupakan camilan yang sangat digemari oleh segala umur, baikbahan bakunya maupun bahan pendamping lainnya sangat muda diperoleh di pasar, para peserta menyadari akan manfaat olahan keripik singkong yang bernilai tinggi. Selanjutnya menurut (Ira Rukayah, Shorea K, 2015) bahwa keripik singkong dengan berbagai varian rasa yang memiliki desainringan dan aman bagi kesehatan.

UMKM yang terdiri dari Usaha Mikro, Kecil dan menengah adalah suatu usaha atau bisnis yang dijalankan oleh seseorang atau individu, kelompok, badan usaha kecil maupun rumah tangga. UMKM adalah fondasi utama dari sektor perekonomian masyarakat, untuk mendorong kemampuan kemandirian dan berkembang pada masyarakat khususnya dalam ekonomi. UMKM menawarkan kesempatan kerja yang lebih fleksibel dan aksesnya yang relative lebih mudah bagi orang orang yang terampil maupun tidak terampil.

Pengunaan strategi bauran pemasaran akan mempengaruhi persepsi konsumen tersebut dengan sedemikian rupa, sehingga hasil akhir yang diharapkan adalah membawa konsumen kearah pembeliaan dan sikap konsisten dan kesetiaan. Penerapan strategi bauran pemasaran secara baik dan tepat akan efektif mampu menciptakan dan meningkatkan loyalitas dari konsumen.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Untuk mengetahui profil UMKM Keripik singkong di Desa Banjarejo, Kabupaten Gungung Kidul. Dan untuk mengetahui strategi bauran pemasaran 4P (product,price,Place,Promotion) pada umkm keripik singkong. Penelitian dilaksanakan pada bulan Mei 2023. Metode dasar pada penelitian ini menggunakan penelitian studi kasus. Metode yang digunakan untuk menentukan lokasi menggunakan dilakukan secara sengaja (*purposive*).

Metode penentuan sampel menggunakan sensus. Di dalan penelitian ini dengan jumlah sampel 8 UMKM. Analisa data menggunakan model Statistik deskriptif. Hasil menunjukkan bahwa Hasil menunjukkan bahwa Profil usaha keripik singkong di Desa Banjarejo Kecamatan Tanjung Sari Kabupaten Gungung Kidul merupakan usaha rumah tangga dengan jumlah tenga kerja ratas rata sebanyak 2 orang, frekuensi produksi rata rata produksi 2 hari sekali, rata rata bahan baku sebanyak 25-50 kg/ produksi, dengan produksi 6-12 Kg/sekali produksi. Dan Strategi Bauran pemasaran yang diterapkan pemilik UMKM yaitu strategi bauran pemasran .strategi dengan memadukan unsur produk harga ,promosi dan tempat .startegi produk pengusaha keripik ini

dengan menggunakan bahan produk yang berkualitas.UMKM keripik singkong selalu menjaga kualitas produk dengan memilih bahan baku berkualitas,varian rasa dan kemasan. Strtategi harga diperhitungkan atas harga bahan baku varian rasa dan kemasan. strategi promosi melalui offline dan online. Untuk offline Pemilik UMKM melakukan penjualan atas permintaan konsumen dikarenakan banyak konsumen pasar yang membeli produk singkong, menjual ke warung dan word of mounth marketing yang dilakukan tanpa sadar oleh para pelanggan. Untuk pemjualan online menggunakan media sosial Whatsapp para pelanggan tetap menghubungi langsung ke pemilik UMKM. strategi tempat umkm keripik menggunakan distribusi secara langsung dan tidak langsung yang langsung mengambil dari rumah pemiliki usaha umkm tidak langsung produk diambil oleh seseorang dan dijual kembali.

INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Untuk mengetahui profil UMKM Keripik singkong di Desa Banjarejo, Kabupaten Gungung Kidul. dan untuk mengetahui strategi bauran pemasaran 4P (product,price,Place,Promotion) pada UMKM keripik singkong. Metode dasar pada penelitian ini menggunakan penelitian studi kasus. Metode yang digunakan untuk menentukan lokasi menggunakan dilakukan secara sengaja (*purposive*) yang dilaksanakan pada bulan Mei 2023. Metode penentuan sampel menggunakan metode *sensus*, dengan responden sebanyak 8 UMKM. Hasil menunjukkan bahwa Profil usaha keripik singkong di Desa Banjarejo Kecamatan Tanjung Sari

Profil UMKM Keripik singkong di Desa Banjarejo, Kabupaten Gungung Kidul merupakan usaha rumah tangga dengan jumlah tenga kerja rata rata sebanyak 2 orang, frekuensi produksi rata rata produksi 2 hari sekali, rata rata bahan baku sebanyak 25-50 kg/ produksi, dengan produksi 6-12 Kg/sekali produksi. Strategi Bauran pemasaran yang diterapkan pemilik UMKM yaitu strategi dengan memadukan unsur produk, harga, promosi dan tempat. Startegi produk dilakukan dengan menjaga kualitas produk dengan cara memilih bahan baku berkualitas, varian rasa dan kemasan. Strategi harga diperhitungkan atas harga bahan baku, varian rasa dan kemasan. Strategi promosi melalui offline dan online. Promosi offline mulut ke mulut yang dilakukan tanpa sadar oleh para pelanggan. Penjualan online menggunakan media sosial Whatsapp. Strategi tempat dengan memilih tempat yang strategi sehingga memudahkan distribusi secara langsung dan tidak langsung.