

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK
MENINGKATKAN PENDAPATAN PELAKU USAHA
OLAHAN PISANG DI KECAMATAN
TANGGUNGUNUNG KABUPATEN TULUNGAGUNG**

SKRIPSI



Oleh :

**CHOIRUL ANWAR
NPM.2160118100026**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS TULUNGAGUNG
TULUNGAGUNG
2025**

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK
MENINGKATKAN PENDAPATAN PELAKU USAHA
OLAHAN PISANG DI KECAMATAN
TANGGUNGUNUNG KABUPATEN
TULUNGAGUNG**

SKRIPSI

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

Oleh:

**CHOIRUL ANWAR
NPM.2160118100026**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS TULUNGAGUNG
TULUNGAGUNG
2025**

Judul Skripsi : ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK
MENINGKATKAN PENDAPATAN PELAKU USAHA
OLAHAH PISANG DI KECAMATAN
TANGGUNGUNUNG KABUPATEN TULUNGAGUNG

Nama Mahasiswa : Choirul Anwar
NPM : 2160118100026
Program Studi : Agribisnis
Menyetujui : Dosen Pembimbing

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II

(Dr. Ermawati Dewi, S.P., M.M.)
NIDN. 0713127401

(Chusnatul Ulaela Sajali, S.P.,M.P)
NIDN. 0728119105

Dekan

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

Tanggal Penyetujuan:

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK
MENINGKATKAN PENDAPATAN PELAKU USAHA
OLAHAN PISANG DI KECAMATAN
TANGGUNGUNUNG KABUPATEN
TULUNGAGUNG**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Choirul Anwar
NPM : 2160118100026

Yang dipertimbangkan di depan Dosen Penguji pada
Tanggal: 09 juli 2025
dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima.

Mengesahkan
MAJELIS PENGUJI

Penguji Pertama

Penguji Kedua

(Dr. Ermawati Dewi, S.P., M.M.)
NIDN. 0713127401

(Chusnatul Ulaela Sajali, S.P.,M.P.)
NIDN. 0728119105

Penguji Ketiga

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

HALAM PERSEMBAHAN

Dengan rasa syukur yang mendalam kepada Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, skripsi ini kupersembahkan kepada:

Ayah dan Ibuku tercinta,
yang selalu menjadi sumber semangat, doa, dan kekuatan dalam setiap langkah hidupku. Tanpa kasih sayang dan pengorbanan kalian, aku bukanlah siapa-siapa.

Bapak dan Ibu Dosen, khususnya dosen pembimbing,
yang telah sabar membimbing, mengarahkan, dan memberikan ilmu selama proses penulisan skripsi ini.

Teman-teman seperjuangan,
yang selalu hadir dalam suka dan duka, memberi dukungan dan semangat saat semangat ini mulai redup.

Almamater Universitas Tulungagung tercinta,
tempat di mana aku belajar, bertumbuh, dan menempa diri menjadi pribadi yang lebih kuat dan siap menghadapi masa depan.

HALAMAN MOTTO

“Hidup bukan tentang seberapa cepat tumbuh, tetapi tentang kemampuan bertahan, mengakar kuat dan memberi manfaat bagi sekeliling”

RIWAYAT HIDUP

Choirul Anwar lahir di Kabupaten Tulungagung, Provinsi Jawa Timur pada tanggal 19 Desember 1999. Penulis merupakan anak pertama dari pasangan suami istri Supeni dan Eni Purwanti. Pendidikan dasar pertama penulis pada tahun 2008 di SDN 4 Jenglungharjo, dan lulus pada tahun 2015. Dilanjutkan Sekolah Menengah Pertama di SMPN 1 Tanggunggunung, pada tahun yang sama dan tamat pada tahun 2018. Setelahnya melanjutkan pendidikan menengah atas di SMKN 1 Tulungagung dan lulus pada tahun 2021.

Pada tahun 2021 penulis mendaftar menjadi mahasiswa Program Studi Agribisnis Pertanian, jenjang Strata Satu (S1) di Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tulungagung. Alasan menempuh pendidikan di Universitas Tulungagung adalah untuk mendalami ilmu pertanian yang sudah di pelajari di sekolah menengah atas.

Pada tahun 2024 penulis mengikuti program Magang di Balai Penyuluhan Pertanian selama 3 bulan. Setelah itu, penulis juga mengikuti Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) di Desa Ngranti Kecamatan Boyolangu

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis haturkan kepada Allah SWT atas segala rahmat, karunia, dan petunjuk-Nya yang memungkinkan penulis menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan judul: "Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Pendapatan Pelaku Usaha Olahan Pisang Di Kecamatan Tanggunggunung Kabupaten Tulungagung"

Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Tulungagung. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, penyelesaian skripsi ini tidak mungkin tercapai dengan baik. Maka dari itu, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Dr. Ermawati Dewi, S.P., M.M, sebagai Dosen Pembimbing Pertama, yang dengan penuh kesabaran telah memberikan arahan, bimbingan, dan motivasi kepada penulis selama proses penyusunan skripsi ini.
2. Ibu Chusnatul Ulaela Sajali, S.P.,MP, S.P., sebagai Dosen Pembimbing Kedua, yang telah memberikan masukan dan koreksi yang sangat berarti dalam menyempurnakan isi skripsi ini.
3. Bapak Herry Nur Faisal, S.Pt., M.Agr, sebagai Dosen Penguji, atas kritik dan saran yang sangat membantu dalam perbaikan kualitas penulisan serta substansi penelitian ini.
4. Bapak Dekan Fakultas Pertanian Universitas Dr. Ir. Yuniar Hajar Prasekti, M.MA, yang telah memberikan kesempatan serta fasilitas untuk menyelesaikan studi di lingkungan fakultas ini.
5. Orang tua tercinta, yang senantiasa memberikan doa, dukungan moral, dan materiil, serta menjadi sumber semangat dalam setiap langkah perjuangan penulis.
6. Dan sahabat SPP dulu Kang Farid, yang juga lulus dari POLBANGTAN tahun ini, yang telah membantu dalam mengerjakan tugas yang saya kurang pahami
7. Teman-teman seperjuangan dan semua pihak yang telah memberikan bantuan baik secara langsung maupun tidak langsung dalam proses penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat kekurangan dan keterbatasan, disini penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi perbaikan di masa mendatang. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dan menjadi tambahan referensi dalam pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya di bidang agribisnis.

Tulungagung, Juni 2025

Choirul Anwar

RINGKASAN

CHOIRUL ANWAR Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Pendapatan Pelaku Usaha Olahan Pisang di Kecamatan Tanggunggunung Kabupaten Tulungagung Di bawah bimbingan Dr. Ermawati Dewi, S.P., M.M. dan Chusnatul Ulaela Sajali, S.P., M.P.

Usaha pengolahan pisang, terutama keripik pisang, memainkan peran yang signifikan dalam meningkatkan pendapatan masyarakat di Kecamatan Tanggunggunung, Kabupaten Tulungagung. Namun, para pelaku usaha masih menghadapi berbagai tantangan terkait promosi, jangkauan pasar, dan keterbatasan modal, dengan demikian, dibutuhkan strategi pemasaran yang efektif. Penelitian ini bertujuan untuk (1) mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi pendapatan pelaku usaha pengolahan pisang, serta (2) merumuskan strategi alternatif pemasaran yang sesuai dengan kondisi usaha. Metode penelitian yang digunakan adalah analisis SWOT. Lokasi penelitian ditentukan secara purposive di Kecamatan Tanggunggunung, dengan melibatkan 20 responden pelaku usaha keripik pisang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor kekuatan utama adalah ketersediaan bahan baku pisang skor yang dicapai adalah 0,53, sedangkan kelemahan model berupa pada angka 0,44. Dari faktor eksternal, peluang terbesar adalah meningkatnya tren konsumsi makanan sehat (0,51), sementara ancaman utama adalah persaingan produk olahan dari daerah lain (0,57). Perhitungan nilai IFAS sebesar 1,26 dan EFAS sebesar 0,30 menempatkan usaha keripik pisang pada posisi strategi agresif (Growth Strategy), sehingga strategi yang dapat diterapkan adalah memperluas pemasaran melalui platform digital, menjaga kualitas produk, serta melakukan inovasi rasa dan kemasan.

Kata Kunci: *Strategi pemasaran, SWOT, pendapatan, olahan pisang, UMKM*

SUMMARY

CHOIRUL ANWAR. Marketing Strategy Analysis to Increase the Income of Banana-Based Food Processing Entrepreneurs in Tanggunggunung District, Tulungagung Regency. Under the supervision of Dr. Ermawati Dewi, S.P., M.M. and Chusnatul Ulaela Sajali, S.P., M.P.

Banana processing businesses, especially banana chips, play a significant role in increasing community income in Tanggunggunung District, Tulungagung Regency. However, business actors still face various challenges related to promotion, market reach, and limited capital, thus, an effective marketing strategy is needed. This study aims to (1) identify internal and external factors that influence the income of banana processing business actors, and (2) formulate alternative marketing strategies that are appropriate to business conditions. The research method used is SWOT analysis. The research location was determined purposively in Tanggunggunung District, involving 20 banana chip business respondents. The results showed that the main strength factor is the availability of banana raw materials with a score of 0.53, while the weakness model was 0.44. From external factors, the biggest opportunity is the increasing trend of healthy food consumption (0.51), while the main threat is competition from processed products from other regions (0.57). The IFAS score of 1.26 and EFAS of 0.30 places the banana chip business in an aggressive strategy (Growth Strategy). Therefore, strategies that can be implemented include expanding marketing through digital platforms, maintaining product quality, and innovating flavors and packaging.

Keywords: Marketing strategy, SWOT, revenue, banana processing, MSMEs.

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Dan Kegunaan Penelitian.....	5
1.3.1 Tujuan Penelitian.....	5
1.3.2 Kegunaan penelitian.....	5
1.4 Batasan Masalah.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1. Penelitian Terdahulu.....	7
2.2. Landasan Teori.....	9
2.2.1. Konsep Strategi.....	9
2.2.2. Tujuan Strategi.....	10
2.2.3. Manfaat Strategi.....	10
2.2.4. Konsep Pemasaran.....	11
2.2.5. Tujuan Pemasaran.....	12
2.2.6. Komoditas Pisang.....	14
2.2.7. Olahan Pisang.....	15
2.2.8. Analisis SWOT.....	16
2.2.9. Analisis Lingkungan Internal dan Lingkungan Eksternal.....	18
2.2.10. Produksi dan Operasional.....	21
2.3 Kerangka Pemikiran.....	24
BAB III METODE PENELITIAN	26
3.1. Metode Penentuan Daerah Penelitian.....	26
3.2. Metode Pengambilan Sampel.....	26
3.3. Metode Pengumpulan Data.....	26
BAB IV GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN	31
4.1. Topografi Daerah Penelitian.....	31
4.2. Deskripsi Responden.....	33
BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN	36
5.1 Faktor Internal dan Eksternal Dalam Pemasaran Kripik Pisang.....	36
5.2 Strategi Alternatif Pemasaran Kripik Pisang.....	38

BAB VI	PENUTUP	43
	6.1. Kesimpulan	43
	6.2. Saran	44
DAFTAR PUSTAKA		46
LAMPIRAN		48

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Hasil Produksi Pisang di Kecamatan Tanggunggunung	4
Tabel 2.1 Matrik SWOT	18
Tabel 3.1 Faktor Internal	30
Tabel 3.2 Faktor Eksternal	30
Tabel 4.1 Distribusi Umur Responden	33
Tabel 4.2 Distribusi Persentase Tingkat Pendidikan Responden	34
Tabel 4.3 Distribusi Lama Usaha Responden	35
Tabel 5.1 Faktor Strategi Internal	36
Tabel 5.2 Faktor Strategi Eksternal	37
Tabel 5.3 Matrik SWOT	39

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir	25
Gambar 5.1 Grafik SWOT	42

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuisisioner penelitian	49
Lampiran 2 Hasil perhitungan bobot dan rating faktor internal matriks SWOT .	51
Lampiran 3 Hasil perhitungan bobot dan rating faktor eksternal matriks SWOT	52
Lampiran 4 Dokumentasi penelitian	53
Lampiran 5 Dokumentasi penelitian	53
Lampiran 6 Dokumentasi penelitian	53
Lampiran 7 Dokumentasi penelitian	53
Lampiran 8 Dokumentasi Penelitian	54
Lampiran 9 Dokumentasi penelitian	54
Lampiran 10 Dokumentasi penerlitan	54