

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN STRATEGI
PEMASARAN AGROINDUSTRI SALE PISANG
(Studi Kasus di Perusahaan Sale Pisang Suka Senang,
Kec. Cijeungjing, Kab. Ciamis, Jawa Barat)**

SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Pertanian
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta Untuk Memenuhi
Sebagian dari Persyaratan Guna Memperoleh
Derajat Sarjana Pertanian

Disusun Oleh:

RIZKY FIRDAUS HARTANTO

20120220006

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA
YOGYAKARTA**

2016

Skripsi yang berjudul

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN STRATEGI
PEMASARAN AGROINDUSTRI SALE PISANG
(Studi Kasus di Perusahaan Sale Pisang Suka Senang,
Kec. Cijeungjing, Kab. Ciamis, Jawa Barat)**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

RIZKY FIRDAUS HARTANTO
20120220006

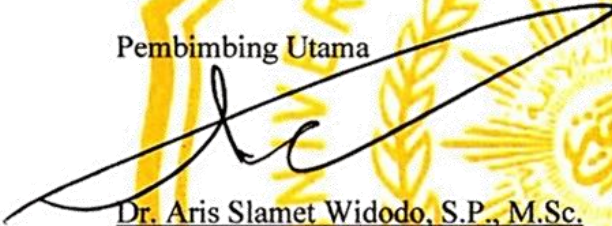
Dipertahankan di depan Dewan Penguji
Pada tanggal 13 Desember 2016

Skripsi tersebut telah diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan
guna memperoleh derajat Sarjana Pertanian

Yogyakarta, 13 Desember 2016

Pembimbing Utama

Penguji


Dr. Aris Slamet Widodo, S.P., M.Sc.
NIK: 19770125200104 133 056


Ir. Eni Istiyanti, M.P.
NIK: 19650120198812 133 003

Pembimbing Pendamping


Dr. Ir. Sriyadi, M.P.
NIK: 19691028199603 133 023

Fakultas Pertanian,
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
Dekan,




Ir. Sarjyah, M.S.

NIK: 196109181991 032 001

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Alhamdulillah, Puji dan syukur kehadiran Allah SWT atas segala berkat, rahmat, dan karunia-Nya, serta segala kekuatan, kemampuan, dan kesempatan yang telah dianugerahkan-Nya kepada Penulis, sehingga Penulis dapat menyelesaikan masa perkuliahan dengan skripsi yang berjudul **ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN STRATEGI PEMASARAN AGROINDUSTRI SALE PISANG (Studi Kasus di Perusahaan Sale Pisang Suka Senang, Kec. Cijeungjing, Kab. Ciamis, Jawa Barat)**, sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh derajat Sarjana Pertanian di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu Penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, diantaranya kepada :

1. Yang pertama dan yang utama, Keluarga di Tasikmalaya, khususnya kedua orang tua. Bapak Dan Hartanto dan Ibu Yanti Damayanti, dan adik tercinta Sherin Nadya Ayudita yang sangat Penulis sayangi dan selalu memberi motivasi, bantuan, serta dukungan berupa doa dan semangat.
2. Ir. Sarjiyah, M.S sebagai Dekan Fakultas Pertanian UMY.
3. Ir. Eni Istiyanti, M.P. sebagai Ketua Program Studi Agribisnis dan dosen penguji yang telah banyak memberikan saran kepada Penulis demi kesempurnaan skripsi Penulis.
4. Dr. Aris Slamet Widodo, S.P, M.Sc. dan Dr. Ir. Sriyadi, M.P., sebagai dosen pembimbing skripsi yang telah banyak memberikan motivasi, arahan, masukan dan bimbingan yang begitu berharga bagi Penulis selama proses penulisan skripsi.
5. Retno Wulandari, S.P, M.Sc., selaku Dosen Pembimbing Akademik.
6. Seluruh dosen dan staff tata usaha di Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat dan motivasi belajar selama proses perkuliahan.

7. H. Tarwa Hadi selaku pemilik usaha Sale Pisang Suka Senang yang telah memberikan izin, ilmu dan semangat kepada penulis dalam penelitian skripsi ini.
8. Semua rekan-rekan di Program Studi Agribisnis UMY 2012.
9. Semua pihak yang telah membantu kelancaran dan memberikan doa dalam proses penyusunan skripsi ini dari awal sampai akhir.
10. *Special thanks* untuk Nadya Cahyaning Putri yang telah memberi semangat dan motivasi kepada Penulis sampai skripsi ini bisa selesai pada waktunya.

Sebagai sebuah karya ilmiah, skripsi ini masih banyak kekurangan yang disebabkan keterbatasan ilmu pengetahuan yang dimiliki Penulis. Masukan dan saran akan sangat berarti agar skripsi ini dapat dikembangkan dengan penelitian-penelitian selanjutnya. Akhir kata, Penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak.

Wassalamu 'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Yogyakarta, Desember 2016

Rizky Firdaus Hartanto

DAFTAR ISI

	HALAMAN
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
INTISARI.....	xii
ABSTRACT.....	xiii
I. PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Tujuan Penelitian	4
C. Kegunaan Penelitian.....	4
II. KERANGKA PENDEKATAN TEORI.....	5
A. Tinjauan Pustaka	5
B. Kerangka Pemikiran.....	16
III. METODE PENELITIAN	18
A. Metode Dasar Penelitian	18
B. Teknik Penentuan Lokasi.....	18
C. Teknik Penentuan Responden	18
D. Teknik Pengumpulan Data.....	18
E. Jenis Data	19
F. Asumsi dan Pembatasan Masalah	19
G. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel	20
H. Teknik Analisis Data.....	21
IV. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN.....	25
A. Sejarah Perusahaan.....	25

B. Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan	26
C. Lokasi Perusahaan.....	27
D. Struktur Organisasi Perusahaan	27
E. Kinerja Perusahaan.....	30
F. Proses Produksi Sale Pisang.....	32
V. HASIL DAN PEMBAHASAN	35
A. Analisis Biaya dan Keuntungan	35
B. Kelayakan Usaha.....	42
C. Simulasi Keuntungan Usaha Pada Tingkat Harga Tertentu.....	44
D. Strategi Pemasaran	46
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	60
A. Kesimpulan	60
B. Saran.....	61
DAFTAR PUSTAKA	62
LAMPIRAN.....	63

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Tahapan Produksi Sale Pisang di Perusahaan Suka Senang	33
Tabel 2. Penggunaan Sarana Produksi Sale Pisang Suka Senang per Bulan	35
Tabel 3. Biaya Tenaga Kerja Perusahaan Sale Pisang Suka Senang per Bulan ...	37
Tabel 4. Biaya Penyusutan Perusahaan Sale Pisang Suka Senang per Bulan.....	38
Tabel 5. Biaya Lain-lain Perusahaan Sale Pisang Suka Senang per Bulan	39
Tabel 6. Biaya Produksi Perusahaan Sale Pisang Suka Senang per Bulan	40
Tabel 7. Penerimaan Perusahaan Sale Pisang Suka Senang per Bulan.....	41
Tabel 8. Pendapatan Perusahaan Sale Pisang Suka Senang per Bulan	41
Tabel 9. Keuntungan Perusahaan Sale Pisang Suka Senang per Bulan.....	42
Tabel 10. Break Even Point Perusahaan Sale Pisang Suka Senang	43
Tabel 11. R/C Perusahaan Sale Pisang Suka Senang.....	43
Tabel 12. Jenis Kelamin Konsumen Sale Pisang Suka Senang	46
Tabel 13. Usia Konsumen Sale Pisang Suka Senang.....	47
Tabel 14. Tingkat Pendidikan Terakhir Konsumen Sale Pisang Suka Senang....	48
Tabel 15. Jenis Pekerjaan Konsumen Sale Pisang Suka Senang	49
Tabel 16. Pendapatan Konsumen Sale Pisang Suka Senang	50
Tabel 17. Pendapat Konsumen Terhadap Produk	52
Tabel 18. Pendapat Konsumen terhadap Harga	53
Tabel 19. Pendapat Konsumen Terhadap Promosi	54
Tabel 20. Pendapat Konsumen terhadap Tempat/ Distribusi.....	55
Tabel 21. Identifikasi Faktor Internal.....	56

Tabel 22. Identifikasi Faktor Eksternal.....	57
Tabel 23. Matriks SWOT.....	58

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka Pemikiran.....	17
Gambar 2. Struktur Organisasi usaha Sale Pisang Suka Senang	27
Gambar 3. Tren Harga Jual Pisang per-Kg di Tingkat Pengepul Pisang	44
Gambar 4. Simulasi Keuntungan Perusahaan Pada Tingkat Harga Berbeda.....	45

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Tabulasi Data Konsumen Sale Pisang Suka Senang	64
Lampiran 2. Tabulasi Data Bauran Pemasaran Konsumen.....	65

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN STRATEGI
PEMASARAN AGROINDUSTRI SALE PISANG
(Studi Kasus di Perusahaan Sale Pisang Suka Senang, Kec. Cijeungjing,
Kab. Ciamis, Jawa Barat)**

Rizky Firdaus Hartanto
Dr. Aris Slamet Widodo, S.P., M.Sc. / Dr. Ir. Sriyadi, M.P.
Program Studi Agribisnis. Fakultas Pertanian
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui biaya dan keuntungan, tingkat kelayakan usaha dan strategi pemasaran agroindustri sale pisang. Penelitian dilakukan di perusahaan Suka Senang di Kecamatan Cijeungjing, Kabupaten Ciamis. Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara *purposive* (sengaja) yaitu di Perusahaan Sale Pisang Suka Senang Kabupaten Ciamis dengan pertimbangan karena perusahaan tersebut adalah salah satu perusahaan sale pisang terbesar di Kabupaten Ciamis, responden yang dipilih adalah pemilik perusahaan Sale Pisang Suka Senang dan konsumen sebanyak 30 responden. Pengumpulan data diperoleh dengan metode wawancara, observasi, kuisioner dan pencatatan. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan didapatkan biaya total yang dikeluarkan oleh agroindustri sale pisang di Ciamis dalam satu bulan adalah sebesar Rp 185.387.152 dan keuntungan rata-rata per bulan sebesar Rp 192.612.848. Berdasarkan analisis R/C, usaha ini mendapatkan nilai 2,04, artinya usaha sale pisang ini layak untuk diusahakan. Strategi Pemasaran yang sesuai adalah dengan cara melakukan promosi melalui media sosial di internet sebagai sarana promosi. Hal ini seiring dengan perkembangan era digital.

Kata kunci: Kelayakan usaha, strategi pemasaran, sale pisang.