

**PENGARUH STRATEGI PEMASARAN TERHADAP KINERJA  
PEMASARAN MINYAK KAYU PUTIH DI CV. DEWA RUCI GEMILANG**

**SKRIPSI**

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan  
Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Pertanian  
Program Studi Agribisnis



Oleh:

REFO YOGANANTA  
NPM: 1624010099

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR  
SURABAYA  
2023**

**PENGARUH STRATEGI PEMASARAN TERHADAP KINERJA  
PEMASARAN MINYAK KAYU PUTIH DI CV. DEWA RUCI GEMILANG**

Oleh:

REFO YOGANANTA


NPM: 1624010099

Telah diterima pada tanggal


29 Mei 2023

Telah disetujui oleh:

Pembimbing Pendamping


  
Prasmitha Dian Wijayati, SP, M.Si  
NIP 20219920812235

Pembimbing Utama

  
Ir. Sri Widayanti, MP  
NIP 196201061990032001

Mengetahui,

Koordinator Program Studi Agribisnis

  
Dr. Ir. Nuriah Yuliati, MP  
NIP 196207121991032001

**PENGARUH STRATEGI PEMASARAN TERHADAP KINERJA  
PEMASARAN MINYAK KAYU PUTIH DI CV. DEWA RUCI GEMILANG**

Dijukan oleh:

REFO YOGANANTA

NPM: 1624010099

Telah dipertahankan dihadapan dan diterima oleh Tim Penguji Skripsi  
Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian  
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur  
Pada Tanggal 29 Mei 2023


Telah Disetujui oleh:

Pembimbing Pendamping



Prasmita Dian Wijayati, SP, M.Si  
NIP 20219920812235

Pembimbing Utama



Ir. Sri Widayanti, MP  
NIP 196201061990032001

Mengetahui,

Dekan Fakultas Pertanian

  
  
Dr. Ir. Wanti Mindari, MP  
NIP 196312081990032001

Koordinator Program Studi  
Agribisnis



Dr. Ir. Nuriah Yulianti, MP  
NIP 196207121991032001

### SURAT PERNYATAAN

Berdasarkan Undang-Undang No.19 Tahun 2002 tentang Hak Cipta dan Permendiknas No 17 tahun 2010, Pasal 1 Ayat 1 tentang plagiarisme. Maka, saya sebagai Penulis Skripsi dengan judul: **Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Kinerja Pemasaran Minyak Kayu Putih di CV. Dewa Ruci Gemilang.** Menyatakan bahwa Skripsi tersebut di atas bebas dari plagiarisme.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Surabaya, 30 Mei 2023  
Yang Membuat Pernyataan



Refo Yogananta  
NPM: 1624010099

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur penulis haturkan kepada Allah SWT karena berkat nikmat yang selalu mengalir hingga pulis dapat merampungkan proposal skripsi ini “Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Kinerja Pemasaran Minyak Kayu Putih di CV. Dewa Ruci Gemilang”. Tak lupa penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Dr. Ir. Wanti Mindari, MP selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Dr. Ir. Nuriah Yulianti, MP. selaku Koordinator Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
3. Ir. Sri Widayanti, MP. selaku pembimbing utama yang telah banyak membimbing, memberikan motivasi, dan saran kepada penulis.
4. Prasmita Dian Wijayati, SP., M. Si selaku pembimbing pendamping yang sudah membimbing penulis selama menyelesaikan proposal skripsi.
5. Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian UPN “Veteran” Jawa Timur yang telah memberikan ilmu, bimbingan, dan support untuk penulis.
6. Bapak, Mama, Adik yang selalu memberikan support, semangat, dan doa kepada penulis.
7. Kawan-kawan angkatan 2016 jurusan agribisnis yang masih memberikan dukungan dalam bentuk apapun atas terselesaikannya penelitian.
8. Semua pihak yang telah membantu penulis untuk menyelesaikan seluruh tahapan penulisan penelitian dari awal dan tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam menyelesaikan proposal skripsi ini. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun dari semua pihak yang berhubungan terhadap jalannya penelitian

mulai dari awal hingga selesainya penulisan. Semoga proposal skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis dan pembaca.

Surabaya, 26 Mei 2023

Penulis

Refo Yogananta

# **PENGARUH STRATEGI PEMASARAN TERHADAP KINERJA PEMASARAN MINYAK KAYU PUTIH DI CV. RUCI GEMILANG**

**Refo Yogananta<sup>1)</sup>, Sri Widayanti<sup>2)</sup>, Prasmita Dian Wijayati<sup>3)</sup>**

## **ABSTRACT**

This study aims to describe the components of the 7P marketing strategy on CV. Dewa Ruci Gemilang, analyzed the influence of the 7P marketing strategy on marketing performance, and explained the results of the research for company development. The stages of analysis using SEM-PLS go through five processes, namely the conceptualization model, determining the algorithm analysis, determining the resampling method, drawing path diagrams, and evaluating the model. The research results show that the product has a positive influence on marketing performance. Price has a positive influence on marketing performance. Place has a positive influence on marketing performance. Promotion has a positive influence on marketing performance. People have a positive influence on marketing performance. The process has a positive influence on marketing performance. Physical form has a positive influence on marketing performance.

**Keywords: Marketing strategy, marketing performance, eucalyptus oil**

## **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan komponen strategi pemasaran 7P pada CV. Dewa Ruci Gemilang, menganalisis pengaruh strategi pemasaran 7P terhadap kinerja pemasaran, dan menjelaskan implikasi hasil penelitian untuk pengembangan perusahaan. Tahapan analisis menggunakan SEM- PLS melalui lima proses yaitu konseptualisasi model, menentukan algoritma metode analisis, menentukan metode resampling, menggambar diagram jalur, dan evaluasi model. Hasil penelitian menunjukkan bahwasannya Produk memiliki pengaruh positif terhadap kinerja pemasaran. Harga memiliki pengaruh positif terhadap kinerja pemasaran. Tempat memiliki pengaruh positif terhadap kinerja pemasaran. Promosi memiliki pengaruh positif terhadap kinerja pemasaran. Orang memiliki pengaruh positif terhadap kinerja pemasaran. Proses memiliki pengaruh positif terhadap kinerja pemasaran. Bentuk Fisik memiliki pengaruh positif terhadap kinerja pemasaran.

**Kata Kunci : Strategi pemasaran, kinerja pemasaran, minyak kayu putih**

## DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PENGESAHAN .....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN.....	iii
SURAT PERNYATAAN.....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
ABSTRAK .....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiii
I. PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat penelitian .....	5
II. KAJIAN PUSTAKA .....	7
2.1 Penelitian Terdahulu.....	7
2.2 Landasan Teori .....	10
2.2.1 Konsep Pemasaran.....	10
2.2.2 Bauran Pemasaran.....	12



2.2.3	Strategi Pemasaran.....	18
2.2.4	Kinerja Pemasaran .....	20
2.3	Kerangka Konseptual .....	22
2.4	Hipotesis .....	24
III METODOLOGI PENELITIAN .....		26
3.1	Lokasi Penelitian .....	26
3.2	Metode Penentuan Sampel .....	26
3.3	Jenis dan Sumber Data .....	27
3.4	Metode Pengumpulan Data .....	27
3.5	Definisi dan Pengukuran Variabel.....	29
3.6	Metode Analisis Data .....	31
3.6.1.	Konseptualisasi Model.....	34
3.6.2.	Metode Analisis Algoritma.....	34
3.6.3.	Metode <i>Resampling</i> .....	35
3.6.4.	Diagram Jalur.....	35
3.6.5.	Evaluasi Model .....	36
IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....		44
4.1	Gambaran Umum CV. Dewa Ruci Gemilang .....	44
4.1.1	Sejarah CV. Dewa Ruci Gemilang .....	44
4.1.2	Visi dan Misi.....	45
4.2	Strategi Pemasaran 7P CV. Dewa Ruci Gemilang.....	46

4.3 Analisis Karakteristik Responden .....	62
4.3.1 Jenis Kelamin.....	62
4.3.2 Usia .....	63
4.3.3 Pendidikan Terakhir.....	63
4.4 Pengujian Outer Model .....	64
4.4.1 Convergent Validity.....	65
4.4.2 Discriminant Validity .....	72
4.4.3 <i>Composite reliability</i> .....	75
4.5 Pengujian Inner Model .....	76
4.5.1 Koefisien Determinasi .....	77
4.5.2 Uji Hipotesis .....	77
4.6 Pembahasan .....	81
V PENUTUP.....	89
5.1 Kesimpulan.....	89
5.2 Saran	91
DAFTAR PUSTAKA .....	92
LAMPIRAN.....	97

## DAFTAR TABEL

No.	Judul	Halaman
3. 1	Pemetaan Bobot Penilaian Skala Likert .....	32
3. 2	Kriteria Skor Rataan Akhir Skala Likert .....	33
4. 1	Output <i>outer loading</i> PLS Model 1 .....	66
4. 2	Output <i>outer loading</i> PLS Model 2 .....	68
4. 3	Output <i>outer loading</i> PLS Model 3 .....	70
4. 4	<i>Cross loading</i> .....	73
4. 5	Average Variance Extracted .....	74
4. 6	Cronbach Alpha dan <i>Composite reliability</i> .....	75
4. 7	Koefisien Determinasi .....	77
4. 8	Output <i>botstriping</i> .....	78

## DAFTAR GAMBAR

No.	Judul	Halaman
1. 1	Data Penjualan tahunan.....	3
2. 1	Gambar Bauran Pemasaran ( <i>Marketing Mix</i> ) .....	18
2. 2	Gambar Kerangka Pemikiran.....	23
3. 1	Diagram Jalur.....	36
4. 1	Logo CV. Dewa Ruci Gemilang.....	44
4. 2	Produk Minyak Kayu Putih .....	46
4. 3	Harga Varians Minyak Kayu Putih .....	48
4. 4	Tempat Penjualan CV. Dewa Ruci Gemilang .....	50
4. 5	Whatsapp Bussines CV. Dewa Ruci Gemilang .....	53
4. 6	Staf CV. Dewa Ruci Gemilang.....	55
4. 7	Proses Pembuatan Produk Minyak kayu Putih.....	57
4. 8	Lokasi Meeting CV. Dewa Ruci Gemilang .....	60
4. 9	Komposisi Jawaban Jenis Kelamin Responden.....	63
4. 10	Komposisi Jawaban Usia Responden .....	64
4. 11	Komposisi Jawaban Jenis Kelamin Responden.....	65
4. 12	<i>outer loading</i> Model 1 .....	67
4. 13	<i>outer loading</i> Model 2 .....	70
4. 14	<i>outer loading</i> Model 3 .....	72
4. 15	Konsep Model Uji Hipotesis .....	766

## DAFTAR LAMPIRAN

No.	Judul	Halaman
1.	Kuesioner Penelitian .....	99
2.	Dokumentasi .....	110
3.	Tabulasi Jawaban .....	111