

**STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN VOLUME  
PENJUALAN PRODUK EDAMAME BEKU DI PT. MITRATANI DUA TUJUH  
JEMBER**

SKRIPSI



Oleh :

KESHIA AGINTA Z BR GINTING

NPM : 20024010129

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR  
SURABAYA  
2024**

**LEMBAR PENGESAHAN**

**STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN VOLUME  
PENJUALAN PRODUK EDAMAME BEKU DI PT. MITRATANI DUA TUJUH  
JEMBER**

Oleh :

**KESHIA AGINTA Z BR GINTING**

NPM : 20024010129

Telah diterima pada tanggal  
September 2024

Telah disetujui oleh :

Pembimbing Pendamping

Pembimbing Utama

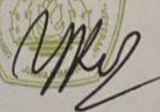


**Dr. Ir. Hamidah Hendrarini, Msi**  
NIP. 19601227 199103 2001

**Dr. Ir. Pawana Nur Indah, Msi**  
NIDK. 8945660023

Mengetahui,

Koordinator Program Studi



**Dr. Ir. Nuriah Yuliati, MP.**  
NIP. 19620712 199103 2001

**STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN VOLUME  
PENJUALAN PRODUK EDAMAME BEKU DI PT. MITRATANI DUA TUJUH  
JEMBER**

Oleh :

**KESHIA AGINTA Z BR GINTING**

**NPM : 20024010129**

Telah dipertahankan dihadapan dan diterima oleh Tim Penguji Skripsi

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian

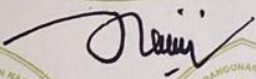
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur

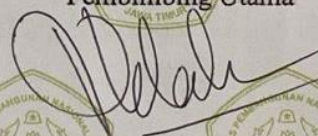
Pada September 2024

Telah disetujui oleh :

Pembimbing Pendamping

Pembimbing Utama

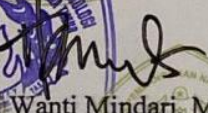
  
**Dr. Ir. Hamidah Hendrarini, Msi**  
**NIP. 19601227 199103 2001**

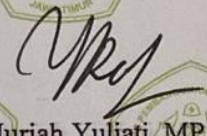
  
**Dr. Ir. Pawana Nur Indah, Msi**  
**NIDK. 8945660023**

Mengetahui,

Koordinator Program Studi

Dekan Fakultas Pertanian

  
**Dr. Ir. Wanti Mindari, M.P**  
**NIP. 19601227 199103 2001**

  
**Dr. Ir. Nuriah Yulianti, MP**  
**NIP. 19620712 199103 2001**

## SURAT PERNYATAAN

Berdasarkan Undang – undang Nomor 19 Tahun 2002 tentang Hak Cipta dan PERMENDIKNAS Nomor 17 Tahun 2010, Pasal 1 Ayat 1 tentang plagiarisme. Maka, saya sebagai Penulis Skripsi dengan judul :

**“Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Produk Edamame Beku Di Pt. Mitratani Dua Tujuh Jember”**

Menyatakan bahwa Skripsi tersebut diatas bebas dari plagiaris.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar – benarnya.

Surabaya, 16 September 2024

Yang Membuat Pernyataan,


KESHIA AGINTA Z BR GINTING

NPM : 20024010129

# **STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PRODUK EDAMAME BEKU DI PT. MITRATANI DUA TUJUH JEMBER**

Keshia Aginta Z BR Ginting<sup>1</sup>, Pawana Nur Indah<sup>2,\*</sup>, Hamidah Hendrarini<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> [20024010129@student.upnjatim.ac.id](mailto:20024010129@student.upnjatim.ac.id)

<sup>2</sup> [pawana\\_ni@upnjatim.ac.id](mailto:pawana_ni@upnjatim.ac.id)

<sup>3</sup> [hamidah\\_h@upnjatim.ac.id](mailto:hamidah_h@upnjatim.ac.id)

Agriculture faculty, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran”  
Jawa Timur Indonesia

\*corresponding author : [pawana\\_ni@upnjatim.ac.id](mailto:pawana_ni@upnjatim.ac.id)

## **ABSTRAK**

PT. Mitratani Dua Tujuh merupakan perusahaan monopoli yang berfokus pada peningkatan produksi, kualitas dan pemerataan distribusi edamame beku dipasar lokal maupun ekspor. Persaingan antara kedelai lokal dengan edamame beku menjadi tantangan bagi perusahaan untuk dapat bersaing dan memasarkan produk edamame beku. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor internal dan eksternal serta membuat rekomendasi strategi bagi perusahaan untuk meningkatkan penjualan produk edamame dengan metode SWOT dan QSPM. Hasil penelitian menunjukkan PT. Mitratani Dua Tujuh memiliki faktor internal yang berpotensi dan menjadi perhatian khusus yaitu edamame beku hanya diproduksi dan dibudidayakan di Indonesia oleh PT. Mitratani Dua Tujuh sedangkan faktor eksternal dapat berupa peningkatan jaringan distribusi produk. Perusahaan berada pada posisi kuadran I dan disarankan untuk berfokus pada pengembangan pasar. Perhitungan skor TAS dengan metode QSPM memiliki nilai tertinggi sebesar 0,83 yaitu peningkatan fasilitas dan optimalisasi mesin – mesin produksi untuk memenuhi permintaan pasar.

Kata Kunci: Edamame Beku; QSPM; Strategi Pemasaran; SWOT.

# MARKETING STRATEGY TO INCREASE SALES VOLUME OF EDAMAME PRODUCT AT PT. MITRATANI DUA TUJUH JEMBER

Keshia Aginta Z BR Ginting<sup>1</sup>, Pawana Nur Indah<sup>2,\*</sup>, Hamidah Hendrarini<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> [20024010129@student.upnjatim.ac.id](mailto:20024010129@student.upnjatim.ac.id)

<sup>2</sup> [pawana\\_ni@upnjatim.ac.id](mailto:pawana_ni@upnjatim.ac.id)

<sup>3</sup> [hamidah\\_h@upnjatim.ac.id](mailto:hamidah_h@upnjatim.ac.id)

Agriculture faculty, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran”  
Jawa Timur Indonesia

\*corresponding author : [pawana\\_ni@upnjatim.ac.id](mailto:pawana_ni@upnjatim.ac.id)

## ABSTRACT

*PT. Mitratani Dua Tujuh is a monopoly company that focuses on increasing production, quality and equitable distribution of frozen edamame in local and export markets. Competition between local soybeans and frozen edamame is a challenge for companies to be able to compete and market frozen edamame products. This research aims to analyze internal and external factors and make strategy recommendations for companies to increase sales of edamame products using the SWOT and QSPM methods. The research results show that PT. Mitratani Dua Tujuh has internal factors that have potential and are of particular concern, namely that frozen edamame is only produced and cultivated in Indonesia by PT. Mitratani Dua Tujuh while external factors can be in the form of increasing the product distribution network. The company is in quadrant I position and is advised to focus on market development. The TAS score calculation using the QSPM method has the highest value of 0.83, namely improving facilities and optimizing production machines to meet market demand..*

*Keywords: Frozen Edamame; Marketing Strategy; QSPM; SWOT*

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nya, sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Produk Edamame Beku Di PT. Mitratani Dua Tujuh Jember”. Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat melakukan penelitian dan menyelesaikan perkuliahan guna mendapatkan gelar sarjana pada program studi Agribisnis, Fakultas Pertanian di Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

Penulis menyadari bahwasanya dalam penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada Ibu Dr. Ir. Pawana Nur Indah, MSi selaku dosen pembimbing utama dan Ibu Dr. Ir. Hamidah Hendrarini, Msi sebagai dosen pembimbing pendamping yang sudah memberikan bimbingan, pengarahan, ilmu, motivasi, masukan serta meluangkan waktu dan tenaga yang penuh untuk membimbing penulis. Penulis juga mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya kepada :

1. Ibu Dr. Ir. Wanti Mindari, MP. Selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Bapak Prof. Dr. Ir. H. Syarif Imam Hidayat, MM. Selaku Ketua Jurusan Agribisnis.
3. Ibu Dr. Ir. Nuriah Yuliati, MP. Selaku Koordinator Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
4. Bapak Tumbas Ginting sebagai Direktur utama PT. Mitratani Dua Tujuh Jember.
5. Seluruh karyawan PT. Mitratani Dua Tujuh Jember terutama karyawan divisi pemasaran yang memberikan dukungan informasi, dan ilmu kepada penulis.

6. Ayah Rakarea Kresnata Ginting, SH., Ibu Sri Ekanitha Br Singarimbun, S.sos., Kakak Rivael Benedicta Ginting, S.Th., Adik Gilang Christiansen Ginting dan seluruh keluarga penulis yang sudah memberikan dukungan, doa, semangat, dan kasih sayang yang tidak terhingga, dan dukungan moral maupun material untuk penulis.
7. Rekan-rekan Agribisnis Angkatan 2020 yang selalu memberikan dukungan selama kegiatan perkuliahan dan berusaha bersama-sama untuk menyelesaikan skripsi ini.
8. Serta semua pihak yang telah membantu penulis dalam penulisan skripsi yang tidak dapat penulis sebutkan satu-per satu.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna dan masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun serta sumbangan pemikiran yang konstruktif sangat diharapkan. Penulis berharap dengan selesainya penulisan skripsi ini akan mendapatkan tanggapan yang positif bagi perusahaan PT. Mitratani Dua Tujuh Jember, serta dapat membantu berbagai pihak yang membutuhkan informasi yang berkaitan dengan tulisan ini.

Surabaya, September 2024

Penulis



## DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PENGESAHAN .....	ii
SURAT PERNYATAAN .....	iv
ABSTRAK .....	v
<i>ABSTRACT</i> .....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR TABEL .....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xv
I. PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	6
1.3 Tujuan Penelitian .....	7
1.4 Manfaat Penelitian .....	7
II. TINJAUAN PUSTAKA .....	8
2.1. Penelitian Terdahulu .....	8
2.2 Landasan Teori .....	27
2.2.1 Kedelai Edamame .....	27
2.2.2 Pengertian Pemasaran .....	31
2.2.3 Konsep Pemasaran .....	32
2.2.4 Tujuan Pemasaran .....	33
2.2.5 Peran Pemasaran .....	33
2.2.6 Strategi Pemasaran .....	34

2.2.7 Manajemen Strategi .....	38
2.2.8 Fungsi dan Tujuan Strategi Pemasaran .....	40
2.2.9 Matriks Evaluasi Faktor Eksternal .....	41
2.2.10 Matriks Evaluasi Faktor Internal .....	42
2.2.11 Analisis SWOT .....	42
2.2.12 Analisis QSPM .....	44
2.3 Kerangka Pemikiran .....	44
III. METODOLOGI PENELITIAN .....	46
3.1. Tempat dan Waktu Penelitian .....	46
3.2 Metode Penentuan Lokasi .....	46
3.3 Penentuan Responden .....	46
3.4 Metode Pengumpulan Data .....	46
3.4.1 Jenis Data .....	46
3.4.2 Sumber Data .....	47
3.4.3 Teknik Pengumpulan Data .....	47
3.5 Metode Analisi Data .....	48
3.5.1 Uji Validitas dan Uji Reliabilitas .....	48
3.5.2 Matriks Evaluasi Faktor Eksternal .....	50
3.5.3 Matriks Evaluasi Faktor Internal .....	51
3.5.4 Matriks IE .....	53
3.5.5 Matriks SWOT .....	53
3.5.6 Analisis QSPM .....	54

3.6	Defenisi Operasional dan Pengukuran Variabel .....	55
IV.	HASIL PEMBAHASAN .....	58
4.1	Gambaran Umum Lokasi .....	58
4.1.1	Profil PT Mitratani Dua Tujuh .....	58
4.1.2	Profil Edamame Beku Hygreen .....	59
4.1.3	Visi Misi PT. Mitratani Dua Tujuh .....	60
4.1.4	Struktur Organisasi Perusahaan .....	61
4.2.	Karakteristik Responden .....	63
4.2.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	63
4.2.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia .....	64
4.3.	Analisis Lingkungan Internal .....	64
4.4.	Analisis Lingkungan Eksternal .....	68
4.5.	Perumusan Strategi dengan Matriks SWOT .....	71
4.6.	Uji Validitas dan Uji Reliabilitas .....	80
4.6.1.	Uji Validitas Faktor Internal dan Eksternal .....	80
4.6.2.	Uji Reliabilitas .....	81
4.7.	Penerapan Strategi Pemasaran .....	82
4.7.1.	Tahapan Input .....	82
4.7.2.	Tahapan Pencocokan .....	85
4.7.3.	Matriks IE (Internal – Eksternal) .....	90
4.8.	Analisis Matriks QSPM .....	91
V.	KESIMPULAN DAN SARAN .....	96
5.1.	Kesimpulan .....	96

5.2. Saran .....	97
DAFTAR PUSTAKA .....	98
LAMPIRAN .....	102

## DAFTAR TABEL

No	Judul	Halaman
1.1	Progress Sales Edamame Beku di PT. Mitratani Dua Tujuh.....	5
3.1	Matriks EFE.....	51
3.2	Matriks IFE.....	52
3.3	Matriks SWOT.....	54
4.1	Jenis Kelamin Responden.....	63
4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia .....	64
4.3	Identifikasi Faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan) .....	65
4.4	Identifikasi Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman).....	68
4.5	Perumusan Strategi dengan Matriks SWOT.....	71
4.6	Harga Acuan Produk Edamame Beku di Negara Thailand .....	76
4.7	Harga Produk Edamame Berdasarkan Pesaing / Kompetitor Lokal.....	76
4.8	Uji Validitas Variabel Kekuatan.....	80
4.9	Uji Validitas Variabel Kelemahan.....	80
4.10	Uji Validitas Data Variabel Peluang.....	81
4.11	Uji Validitas Variabel Ancaman.....	81
4.12	Uji Reliabilitas .....	81
4.13	Matriks IFE.....	83
4.14	Matriks EFE.....	84
4.15	Analisis SWOT.....	85
4.16	Matriks QSPM Key Inter Factor and External Factor .....	92

## DAFTAR GAMBAR

No	Judul	Halaman
2.1	Kerangka Pemikiran .....	51
3.1	Diagram IE.....	53
4.1	Struktur Organisasi PT. Mitratani Dua Tujuh .....	62
4.3	Produk Edamame Beku PT. Mitratani Dua Tujuh.....	73
4.4	Matriks IE .....	91

## DAFTAR LAMPIRAN

No	Judul	Halaman
1	Kuesioner Terbuka .....	113
2	Kuesioner Tertutup .....	116
3	Tabulasi Kuesioner Faktor Internal .....	120
4	Tabulasi Kuesioner Faktor Eksternal .....	120
5	Uji Validitas Data .....	121
6	Uji Reliabilitas Data .....	122
7	Perhitungan Matriks IFE .....	123
8	Perhitungan Matriks EFE .....	123
9	Dokumentasi Proses Pengolahan Hygreen Edamame .....	124
10	Proses Budidaya Tanaman Edamame.....	125
11	Sertifikasi HACCP dan Halal PT. Mitratani Dua Tujuh .....	128