

**STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN
OBAT PERTANIAN PADA TOKO TANI LANGGENG KERINCI**

TUGAS AKHIR

*Diajukan Kepada Tim Penguji Tugas Akhir Program Program Studi Manajemen
Perdagangan (DIII) Sebagai Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh
Gelar Ahli Madya*



Oleh :

PARENTINA CINDI UTARI

NIM.18134080

PROGRAM STUDI MANAJEMEN PERDAGANGAN

PROGRAM DIPLOMA III FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NEGERI PADANG

2021

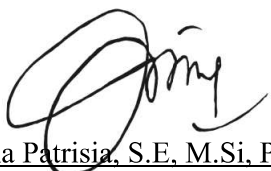
PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

**STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN
OBAT PERTANIAN PADA TOKO TANI LANGGENG KERINCI**

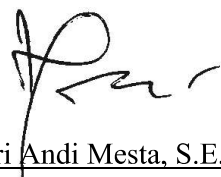
Nama : Parentina Cindi Utari
NIM : 18134080
Program Studi : DIII Manajemen Perdagangan
Fakultas : Ekonomi

Padang, 26 November 2021

Disetujui Oleh,
Koordinator Program Diploma III
Manajemen Perdagangan


Dina Patrisia, S.E, M.Si, Ph.D
NIP. 19751209 199903 2001

Disetujui Oleh,
Pembimbing


Hendri Andi Mesta, S.E, M.M, Ak
NIP. 19741125 200501 1002

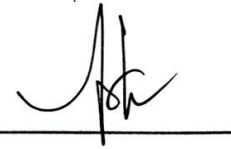

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN OBAT PERTANIAN PADA TOKO TANI LANGGENG KERINCI

Nam : Parentina Cindi Utari
NIM : 18134080
Program Studi : Manajemen Perdagangan (DIII)
Fakultas : Ekonomi

Dinyatakan Lulus Setelah Diuji di Depan Tim Penguji Tugas Akhir
Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Padang

Padang, 26 November 2021

Nama	Tim Penguji	Tanda Tangan
Hendri Andi Mesta, SE, MM, Ak	(Ketua)	
Astra Prima Budiarti, SE, BBA Hons, MM	(Anggota)	
Rini Sarianti, SE, M. Si	(Anggota)	

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Parentina Cindi Utari
NIM / Tahun Masuk : 18134080 / 2018
Tempat / Tanggal Lahir : Kersik Tuo / 17 Agustus 2000
Program Studi : Manajemen Perdagangan
Fakultas : Ekonomi
Alamat : Jln. Lintas Padang-Sungai Penuh Desa Kersik Tuo
Rt.07, Kec. Kayu Aro, Kab. Kerinci-Jambi
Judul Tugas Akhir : Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan
Obat Pertanian Pada Toko Tani Langgeng Kerinci

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Tugas Akhir saya adalah asli dan belum pernah diajukan untuk kepentingan akademik baik Universitas Negeri Padang maupun di perguruan tinggi lain.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan dan pemikiran saya sendiri tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan pemimbing
3. Dalam Tugas Akhir ini tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti tata penulisan karya ilmiah yang lazim.
4. Tugas Akhir ini sah apabila telah ditandatangani asli oleh pemimbing tim penguji dan ketua program studi.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar akademik yang telah saya peroleh karena Tugas Akhir ini, serta sanksi lainnya sesuai aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

Padang, 26 November 2021

Yang menyatakan,



Parentina Cindi Utari
NIM. 18134080

ABSTRAK

**Parentina Cindi Utari/18134080 : Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan
Penjualan Obat Pertanian Pada Toko
Tani Langgeng Kerinci**

Pembimbing : Hendri Andi Mesta, SE, MM, Ak.

Pertanian merupakan salah satu sektor penting dalam bidang perekonomian Indonesia dan banyaknya masyarakat yang bercocok tanam membuat para pelaku usaha obat pertanian mendapat keberkahan. Banyaknya usaha toko obat pertanian di Kerinci membuat persaingan menjadi ketat dan pemilik usaha berlomba untuk mempertahankan atau meningkatkan penjualan. Sehingga suatu perusahaan perlu untuk mengidentifikasi atau mengevaluasi faktor-faktor internal maupun eksternal perusahaan dan strategi pemasaran yang digunakan.

Penelitian ini menggunakan analisis SWOT untuk mengidentifikasi atau mengevaluasi faktor-faktor internal maupun eksternal perusahaan dan mengevaluasi strategi bauran pemasaran menggunakan 4P yaitu: Harga (Price), Produk (Product), Tempat (Place), dan Promosi (Promotion) sehingga dapat mengetahui strategi yang digunakan Toko Tani Langgeng sudah layak atau tidak. Serta mengevaluasi kelebihan dan kekurangan Toko Tani Langgeng.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Analisis SWOT

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT. yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Tugas Akhir ini penulis susun guna memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada Program Studi Manajemen Perdagangan Diploma III (DIII) Fakultas Ekonomi di Universitas Negeri Padang dengan judul: “Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Obat Pertanian Pada Toko Tani Langgeng Kerinci”.

Selesaiannya Tugas Akhir ini tidak terlepas dari banyak dukungan dan bantuan baik ketika melaksanakan penelitian maupun ketika menyusun Tugas Akhir ini. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Idris, M.si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
2. Bapak Hendri Andi Mesta, SE, MM, S.Ak selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir atas segala bimbingan, arahan serta saran yang diberikan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
3. Ibu Sri Rizki Lasmini, S.E, MM selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah membimbing dari awal perkuliahan sampai akhir menyelesaikan Tugas Akhir ini.
4. Dina Patrisia, SE, M.Si, Ph.D selaku Ketua Program Studi Diploma III dan seluruh staf selingkup Manajemen Perdagangan yang telah memberikan bantuan administrasi dan membantu kemudahan dalam penelitian dan penulisan Tugas Akhir ini.

5. Bapak dan Ibu staf Perpustakaan Fakultas Ekonomi yang telah membantu penulis dalam menemukan sumber referensi.
6. Bapak Supriyono selaku pemilik Toko Tani Langgeng dan seluruh karyawan yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk melakukan wawancara serta memberikan waktu dan tempat bagi penulis untuk melakukan kegiatan Observasi.
7. Teristimewa kedua orang tua, kakak dan adikku tersayang yang telah memberikan doa, dukungan baik secara moril maupun materil serta semangat kepada penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
8. Teristimewa ‘AMP’ support system terbaik, menemani dan membantu selama proses penyelesaian Tugas Akhir ini.
9. Teman-teman dan semua pihak yang senantiasa membantu dan memberikan masukan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari masih bahwa banyak terdapat kekurangan, masih terbatas dan jauh dari sempurna, hal ini disebabkan keterbatasan pengetahuan, pengalaman dan waktu yang dimiliki. Namun penulis telah berusaha semoga penelitian ini dapat bermanfaat bagi diri penulis dan pihak-pihak terkait lainnya. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun sehingga dapat menjadi perbaikan kedepan.

Padang, 26 November 2021

Parentina Cindi Utari

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN TUGAS AKHIR	
PENGESAHAN TUGAS AKHIR	
SURAT PERNYATAAN	
ABSTRAK	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian.....	5
BAB II TINJUAN PUSTAKA	7
A. Pemasaran.....	7
B. Strategi.....	8
C. Strategi Pemasaran	8
D. Pemasaran Pada Bidang Pertanian	12
BAB III PENDEKATAN PENELITIAN	15
A. Bentuk Penelitian Tugas Akhir.....	15
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	15

C. Rancangan Penelitian	15
1. Jenis Penelitian	15
2. Tahap-tahap Penelitian	16
3. Objek Penelitian.....	17
4. Sumber Data	17
5. Metode Pengumpulan Data.....	18
6. Analisis Data.....	19
BAB IV PEMBAHASAN.....	21
A. Profil Perusahaan.....	21
1. Visi dan Misi Toko Tani Langgeng.....	22
2. Struktur Organisasi	22
B. Pembahasan	24
PENUTUP.....	40
A. Kesimpulan.....	40
B. Saran	41
DAFTAR PUSTAKA	42
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1 :	Toko Obat Pertanian di Kecamatan Kayu Aro, Kerinci	11
Tabel 2 :	Penjualan Toko Tani Langgeng 2020	12
Tabel 3 :	Omset Penjualan Toko Tani Langgeng 2020	13
Tabel 4 :	Data Penjualan Barang dan Omset Toko Tani Langgeng 2021	45

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 : Struktur Organisasi Toko Tani Langgeng 2021

32

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Format wawancara dengan pemilik Toko Tani Langgeng

Lampiran 2 : Format wawancara dengan pemilik Toko Pesaing

Lampiran 3 : Format wawancara dengan konsumen Toko Tani Langgeng

Lampiran 4 : Tampilan Toko Tani Langgeng dari luar toko

Lampiran 5 : Foto produk dan tata letak produk di Toko Tani Langgeng

Lampiran 6 : Foto setelah wawancara dengan pemilik Toko Tani Langgeng

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pertanian merupakan salah satu sektor yang memegang peranan penting dalam bidang perekonomian Indonesia. Keadaan geografis Negara Indonesia merupakan wilayah tropis, beriklim basah, serta berada di wilayah khatulistiwa yang sangat cocok dan mendukung untuk digunakan dalam bercocoktanam. Kesadaran konsumen atau masyarakat luas tentang pentingnya pengaruh obat atau vitamin sangat berpengaruh dengan hasil produksi khususnya untuk petani, oleh sebab itu kualitas sayur dan buah mampu bersaing dalam dunia pasar bahkan buah import.

Banyaknya masyarakat yang bercocok tanam membuat para pelaku usaha toko obat pertanian mendapat keberkahan. Jenis-jenis obat pertanian sangat banyak dan beraneka ragam mulai dari jenis produk dan kegunaannya, jadi penjual harus mengetahui apa manfaat yang dikandung masing-masing produk sehingga itu akan membantu konsumen atau petani untuk menggunakan tiap-tiap produknya sesuai dengan fungsinya. Misalnya penggunaan Obat Amistartop pada tanaman difungsikan untuk mempercepat pertumbuhan tanaman padi, serta menjaga dari serangan hama, selain itu manfaat lain dari obat pertanian untuk tumbuhan adalah sebagai vitamin sehingga bisa menghasilkan buah yang lebih banyak dengan kualitas yang baik dan meningkatkan hasil panen.

Banyaknya pengusaha yang berkecimpung dalam usaha toko obat pertanian mengakibatkan suatu perusahaan harus memikirkan pesaing yang ada,

toko obat pertanian yang berada di Kayu Aro-Kerinci di antaranya adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Toko Obat Pertanian di Kecamatan Kayu Aro, Kerinci

No.	Nama Toko	No.	Nama Toko
1	Toko Tani Langgeng	11	Toko Melly Tani
2	Toko Putra Mandiri	12	Toko Mitra Tani
3	Toko Metro Tani	13	Toko Indah Tani
4	Toko Dharma Tani	14	Toko Mutiara Tani
5	Toko Os Tani	15	Toko Maulana Tani
6	Toko Mandiri Tani	16	Toko Sari Tani
7	Toko Monika Tani	17	Toko Mulya Tani
8	Toko Nova Tani	18	Toko Marina Agro
9	Toko Berkah Tani	19	Toko Rian Tani
10	Toko Fallen Tani		

Sumber : Toko Tani Langgeng 2021

Berdasarkan tabel 1 bahwa terdapat banyak pesaing penjual toko obat pertanian di Kayu Aro-Kerinci, banyak dari mereka menggunakan strategi pemasaran *personal selling*, karena strategi ini dianggap efektif oleh banyak orang, penjual langsung datang menemui petani untuk menjelaskan produk andalan yang dapat membantu kebutuhan petani. Menurut Keller (2018), strategi pemasaran dapat dikatakan sebagai suatu perencanaan strategis yang berorientasi pada pasar, ini dimaksudkan karena segala proses manajerial dalam strategi pemasaran berfungsi untuk mengembangkan dan menjaga agar tujuan, keahlian,

dan sumberdaya organisasi sesuai dengan peluang pasar yang terus berubah. Tujuan dari perencanaan strategis ini adalah untuk membentuk dan menyempurnakan usaha dan produk perusahaan sehingga memenuhi tujuan laba.

Pertumbuhan kios obat dari tahun ke tahun mengalami pertumbuhan yang signifikan. Dengan keadaan seperti ini, menuntut pengusaha untuk melakukan penerapan strategi pemasaran yang akurat melalui pemanfaatan peluang dalam meningkatkan penjualan, sehingga posisi atau kedudukan toko tidak akan bergeser dan terus bertahan menghadapi pesaing bahkan penjualan meningkat dan memperoleh keuntungan yang lebih dari sebelumnya.

Tabel 2. Penjualan Toko Tani Langgeng 2020

Bulan	Penjualan Barang
Januari	6.473 unit
Februari	5.894 unit
Maret	6.068 unit
April	5.664 unit
Mei	6.294 unit
Juni	6.279 unit
Juli	6.322 unit
Agustus	5.586 unit
September	6.382 unit
Oktober	4.437 unit
November	3.876 unit
Desember	4.237 unit

Sumber: Toko Tani Langgeng 2021

Berdasarkan tabel 2 menunjukkan penjualan selama Tahun 2020 cenderung stabil namun terdapat penurunan dari bulan Oktober hingga Desember

dan omset pun menurun. Penjualan barang pada Toko Tani Langgeng dihitung dalam unit karena produk yang dijual terdapat 2 bentuk yaitu, literan dan kemasan atau bungkus.

Tabel 3. Omset Penjualan Toko Tani Langgeng 2020

Bulan	Omset (Rp)
Januari	713.910.000
Februari	662.070.000
Maret	692.100.000
April	754.920.000
Mei	501.111.000
Juni	696.702.000
Juli	702.970.000
Agustus	868.210.000
September	502.900.000
Oktober	331.830.000
November	312.450.000
Desember	453.940.000

Sumber : Toko Tani Langgeng 2021

Hal ini dikarenakan tingkat persaingan pasar sangat ketat dan sudah terlalu banyak pemain yang berkecimpung. Untuk menghadapi persaingan pasar yang ketat perlu adanya konsep strategi yang berbeda dengan pesaing. Proses penetapan strategi pemasaran harus benar-benar matang, sehingga mampu menembus pasar atau konsumen.

Melihat kenyataan yang ada dilapangan dari beberapa pesaing obat pertanian yang ada , maka Toko Tani Langgeng perlu melakukan suatu strategi pemasaran yang mampu untuk menerapkan keunggulan di dalam berbisnis,

strategi pemasaran menurut Fandy (2018:12) adalah keunggulan suatu perusahaan dengan tantangan lingkungan dan dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama suatu perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat. Apalagi kondisi seperti ini akan mempengaruhi kelangsungan hidup Toko Tani Langgeng sehingga membutuhkan strategi pemasaran yang tepat sebagai prioritas utama untuk menghadapi persaingan dan meningkatkan penjualan. Berdasarkan latar belakang di atas maka skripsi ini mengambil judul “*Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Obat Pertanian Pada Toko Tani Langgeng*”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, dapat dirumuskan masalah adalah Bagaimana strategi pemasaran obat pertanian pada toko tani langgeng untuk meningkatkan penjualan ?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penulisan ini yaitu untuk mengevaluasi strategi pemasaran obat pertanian pada toko obat tani langgeng dan strategi toko tani langgeng dalam mempertahankan pelanggan bahkan meningkatkan penjualan.

D. Manfaat Penelitian

1. Aspek Akademis

Sebagai salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Ahli Madya Program Studi Manajemen Perdagangan DIII Universitas Negeri Padang dan sebagai bahan untuk menambah pengetahuan dibidang Manajemen khususnya

perdagangan dan pemasaran.

2. Aspek Praktis

- a. Sebagai bahan masukan bagi toko obat pertanian Tani Langgeng dalam mengambil keputusan ataupun menentukan kebijakan mengenai permasalahan yang berkaitan dan meningkatkan penjualan produk.
- b. Sebagai salah satu bahan referensi siapapun yang berminat melakukan penelitian pada bidang yang sama.