

**TINJAUAN BAURAN PEMASARAN PADA PABRIK GULA MERAH
LINTAU BUO UTARA**

TUGAS AKHIR

Diajukan sebagai Tugas Akhir Program Studi Manajemen Perdagangan (DIII)

Sebagai Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya



OLEH:

GANDI ADHALAKSI

NIM. 18134035/2018

PROGRAM STUDI MANAJEMEN PERDAGANGAN D III

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NEGERI PADANG

2021

PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

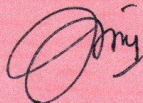
TINJAUAN BAHAN PEMASARAN PADA PABRIK GULA MERAH LINTAU
BUO UTARA

Nama : Gandi Adhalaksi
BP/NIM : 2018/18134035
Program Studi : Manajemen Perdagangan (DIII)
Fakultas : Ekonomi

Padang, Agustus 2021

Diketahui Oleh

Ketua Prodi

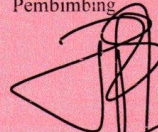


Dina Patrisia, SE, M.Si, Ph.d.

NIP. 19751209 199903 2 001

Disetujui Oleh

Pembimbing



Rahmiati, SE, M.Sc

NIP. 19740825 199802 2 001

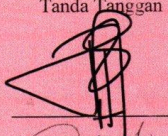
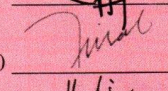
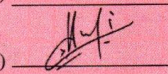
PENGESAHAN TUGAS AKHIR

TINJAUAN BAURAN PEMASARAN PADA PABRIK GULA MERAH LINTAU
BUO UTARA

Nama : Gandi Adhalaksi
Nim : 18134035
Program Studi : Diploma III Manajemen Perdagangan
Fakultas : Ekonomi

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

Padang, Agustus 2021

Nama	Tim Penguji	Tanda Tangan
1. Rahmiati, SE, M.Sc	(Ketua)	
2. Awisal Fasyni, SP, MM	(Anggota)	
3. Astri Yuza Sari, SE, MM	(Anggota)	

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Gandi Adhalaksi
Thn. Masuk/NIM : 2018/18134035
Tempat/Tgl. Lahir : Batusangkar / 14 Maret 2000
Program Studi : Manajemen Perdagangan
Keahlian : Diploma
Fakultas : Ekonomi
Alamat : Jl. Teladan Lubuk Jantan Lintau
Judul Tugas Akhir : Tinjauan Bauran Pemasaran Pada Pabrik Gula Merah Lintau Buo Utara

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Tugas Akhir saya ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk kepentingan akademik baik di 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 pembimbing.
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 pembimbing, 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.

Padang, 24 Agustus 2021

Yang menyatakan,



Gandi Adhalaksi

NIM.18134035

ABSTRAK

Gandi Adhalaksi : Tinjauan Bauran Pemasaran Pada Pabrik Gula Merah Lintau Buo Utara

Pembimbing : Rahmiati, SE, M.Sc

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana bauran pemasaran pada Pabrik Gula Merah. Lokasi penelitian Jorong Lesung Batu, Nagari Batu Bulek, Kecamatan Lintau Buo Utara, Kabupaten Tanah Datar. Jenis penelitian yang digunakan deskriptif. Metode pengumpulan data yang penulis gunakan adalah dengan melakukan wawancara langsung kepada pemilik Pabrik Gula Merah tentang bagaimana strategi bauran pemasaran pada Pabrik Gula Merah. Berdasarkan penelitian yang dilakukan maka dapat diperoleh hasil bahwa bauran pemasaran yang dilakukan oleh Pabrik Gula Merah, yaitu: 1) bauran produk yang diterapkan oleh pabrik gula merah dapat memenuhi kebutuhan konsumen 2) penetapan harga yang tepat sesuai dengan kualitas yang diberikan dapat memuaskan konsumen 3) lokasi pabrik gula merah yang strategis dekat dengan bahan baku sehingga dapat meminimalisir biaya transportasi 4) meningkatkan bauran promosi sangat dibutuhkan pada pabrik gula merah agar produk dapat dipasarkan secara lebih luas.

Kata kunci : Bauran Pemasaran, Pabrik Gula merah

KATA PENGANTAR



Puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya yang telah memberikan kemudahan pada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul **“Tinjauan Bauran Pemasaran Pada Pabrik Gula Merah Lintau Buo Utara”**. Tugas akhir ini merupakan salah satu syarat guna menyelesaikan pendidikan program studi Diploma III dan untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada Program Diploma III Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

Dalam proses penyelesaian Tugas Akhir ini, penulis dibimbing dan dibantu oleh berbagai pihak yang senantiasa memberikan dukungan dan motivasi. Oleh karena itu, perkenankan penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Idris, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
2. Ibu Dina Patrisia, SE, M.Si, Ph.D selaku ketua Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
3. Ibu Rahmiati, SE, M.Sc. selaku pembimbing tugas akhir yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga, pikiran, bimbingan, dan transfer ilmu kepada penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
4. Bapak Firman, SE, M.Sc selaku pembimbing akademik yang telah membimbing dari awal perkuliahan sampai akhir menyelesaikan

tugasakhir.

5. Staf dosen serta karyawan/ti Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
6. Secara khusus penulis ingin mengucapkan Terimakasih kepada kedua orang tua tercinta dan keluarga penulis, yang selalu memberikan yang terbaik dan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini serta telah mendukung dalam do'a dan pengorbanan.
7. Bapak Elvi Wanboi selaku pemilik dari Pabrik Gula Merah yang telah memberikan bantuan informasi tentang perusahaan.
8. Kepada rekan-rekan seangkatan lainnya terutama angkatan 2018 yang telah memberikan dukungan, semangat, bantuan dan motivasi dalam proses penyelesaian tugas akhir ini
9. Serta semua pihak yang telah membantu dalam proses perkuliahan yang tidak dapat penulis sebutkan satupersatu.
10. Teman-teman penulis yang sudah membantu memberikan semangat yaitu Danil, Gema, Alfi, Andrea, Syifa, Olip, Rani, Vio, Mella, Felia, Oyi dan kak Velya
11. *Last but not least, i wanna thank me, for believing in me, for doing all this hard work, for having no days, for never quitting, for just being me at all times.*

Semoga bantuan, bimbingan, dan petunjuk yang bapak/ibu dan rekan-rekan berikan menjadi amal ibadah dan mendapatkan balasan yang berlipat ganda dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih terdapat

kekurangan dikarenakan terbatasnya pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki.

Semoga karya ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua.

Padang, Agustus 2021

Gandi Adhalaksi

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian	4
BAB II KAJIAN TEORI.....	5
A. Strategi	5
B. Pemasaran	6
C. Strategi Pemasaran.....	7
D. Bauran pemasaran	9
1. <i>Product</i> /Produk.....	9
2. <i>Price</i> /Harga.....	13
3. Distribusi/Tempat.....	14
4. <i>Promotion</i> /Promosi.....	15
BAB III METODE PENELITIAN.....	17
A. Bentuk penelitian	17
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	17
C. Rancangan penelitian	17
1. Jenis Penelitian	17

2. Tahap Penelitian	18
3. Objek Penelitian	19
4. Sumber Data	19
5. Teknis Analisis Data.....	19
BAB IV PEMBAHASAN.....	20
A. Profil Perusahaan	20
1. Sejarah Perusahaan.....	20
2. Visi dan Misi Perusahaan	23
3. Struktur Organisasi Pabrik Gula Merah	24
B. Hasil Penelitian	25
C. Pembahasan.....	29
1. Strategi Produk	29
2. Strategi Harga.....	31
3. Strategi Distribusi.....	32
4. Strategi Promosi	33
BAB V PENUTUP.....	35
A. Kesimpulan	35
B. Saran.....	35
DAFTAR PUSTAKA	37
LAMPIRAN	39

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Struktur Organisasi Pabrik Gula Merah.....	24
Gambar 2. Jenis Produk Gula Merah	30
Gambar 3. Proses Pembuatan dan Pencetakan Gula Merah	31
Gambar 4. Lokasi dan Pemilik Pabrik Gula Merah.....	33

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Pengajuan Observasi.....	40
Lampiran 2. Dokumentasi Penelitian	42

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Salah satu upaya yang paling tepat dalam pemberdayaan ekonomi kerakyatan adalah mengembangkan kegiatan ekonomi yang menjadi tumpuan kehidupan ekonomi seluruh rakyat dan mampu mengakomodasi keberadaan sumber daya manusia yang ada. Pengembangan usaha kecil (industri kecil dan industri rumah tangga) merupakan alternatif pilihan yang menggambarkan hal tersebut.

Saat ini banyak industri rumah tangga yang mengandalkan pada potensi yang berkembang di daerah masing-masing seperti Lintau Buo Utara yang banyak ditumbuhi tanaman penghasil gula aren. Lintau Buo Utara merupakan salah satu daerah penghasil gula aren, yang dibuktikan dengan banyaknya usaha rumah tangga penghasil gula aren.

Gula yang dihasilkan dari pengolahan gula aren sangat membantu dalam menambah penghasilan masyarakat. Selama ini industri gula aren masih di jadikan sampingan terutama oleh masyarakat desa. Mereka tidak mengharapkan terlalu banyak dari industri gula aren tersebut dengan pertimbangan bahwa penghasilan terlalu sedikit.

Kebijakan otonomi daerah, membuat Lintau Buo Utara harus

mampu mengembangkan potensinya dengan menghasilkan produk-produk unggulan. Salah satu potensi ekonomi yang dimiliki Kecamatan Lintau Buo Utara adalah tanaman aren yang menghasilkan nira dan dapat diolah menjadi gula cetak. Industri gula aren yang diolah menjadi gula cetak di Kecamatan Lintau Buo Utara tersebar di berbagai wilayah kabupaten Tanah Datar seperti Lintau Buo dan Sungayang. Industri gula aren yang ada di Kecamatan Lintau Buo Utara adalah Pabrik Gula Merah yang terletak di nagari Batu Bulek.

Pada kecamatan Lintau Buo Utara terdapat beberapa pabrik gula aren, tetapi yang menjadi objek penelitian ini yaitu pabrik aren dengan nama pabrik "Pabrik Gula Merah". Pabrik Gula Merah yang berada di JorongLesung Batu, Nagari Batu Bulek, Kecamatan Lintau Buo Utara, Kabupaten Tanah Datar masih menghadapi permasalahan pemasaran seperti kesulitan dalam mencapai tujuan pasar karena sebagian besar gula aren diperdagangkan secara tradisional untuk memenuhi permintaan pasar lokal dan hanya sebagian kecil dipasarkan di luar kecamatan Lintau Buo Utara. Selain itu terkait dengan distribusi, pabrik berlokasi cukup jauh dari pemukiman masyarakat sehingga memerlukan biaya transportasi yang lebih besar dan masyarakat lebih memilih opsi yang cukup dekat dari pemukiman untuk membeli gula merah ketimbang yang cukup jauh.

Pabrik Gula Merah juga mempunyai variasi produk yang masih sedikit. Saat ini pabrik hanya membuat gula merah cetak sesuai permintaan pelanggan, dan juga kualitas produk bergantung pada kualitas

bahan baku dikarenakan pabrik kesulitan mencari solusi yang pada kenyataannya bahan baku tidak selalu berkualitas baik. Hal ini berimbas pada kualitas gula merah yang dihasilkan. Persaingan yang cukup ketat juga mengakibatkan pabrik tidak bisa sesuka hati menaikkan harga sesuai keinginan meskipun pada kenyataannya harga bahan baku tidak stabil. Dalam segi promosi, Pabrik Gula Merah belum melakukan aktifitas promosi secara baik, terutama penggunaan social media yang saat ini banyak dimanfaatkan pelaku bisnis untuk mempromosikan usahanya.

Berdasarkan uraian latar belakang penelitian di atas, maka dengan ini penulis melakukan penelitian Tugas Akhir dengan mengangkat judul **“Tinjauan Bauran Pemasaran Pada Pabrik Gula Merah Lintau Buo Utara”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dikemukakan di atas, maka untuk memudahkan dalam penyelesaian permasalahan yang menjadi dasar dalam penulisan ini, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut: Bagaimana Bauran Pemasaran Pada Pabrik Gula Merah Lintau Buo Utara?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah diatas maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bauran pemasaran pada Pabrik Gula Merah Lintau Buo Utara.”

D. Manfaat Penelitian

Suatu penelitian seharusnya dapat memberikan manfaat baik bagi penulis itu sendiri, pihak perusahaan yang diteliti maupun pihak yang terkait. Dilakukannya penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Hasil Penelitian dapat dijadikan rujukan dan referensi keustakaan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang jika melakukan penelitian lebih lanjut mengenai Bauran Pemasaran Pada Pabrik Gula Merah Lintau Buo Utara

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan atau Pabrik Gula Merah dalam mengambil keputusan khusus mengenai kebijakan bauran pemasaran di masa yang akan datang.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan bauran pemasaran yang telah diterapkan pada Pabrik Gula Merah dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Bauran produk Pabrik Gula Merah yang telah diteliti dapat memenuhi kebutuhan konsumen serta sudah sesuai dengan keinginan konsumen. Karena masyarakat setempat mayoritas lebih memilih gula merah aren dibandingkan dengan gula pasir tebu.
2. Harga gula merah sewaktu-waktu bisa turun ataupun naik. Pabrik Gula Merah menetapkan harga sesuai dengan harga yang ada di pasaran.
3. Pabrik Gula Merah menyalurkan gula merahnya dengan cara menjual langsung kepada konsumen atau seringkali mereka menjual gulanya melalui pedagang kecil atau ke pengepul dan ada juga yang langsung membeli ke lokasi pabrik.
4. Pabrik Gula Merah belum melakukan promosi secara langsung akan tetapi biasanya produsen meminta kepada masyarakat setempat atau konsumen untuk merekomendasikan usaha gula merah arennya tersebut atau dengan kata lain dari mulut ke mulut.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah penulis uraikan diatas, maka untuk perbaikan perusahaan kedepannya peneliti menyarankan sebagai berikut:

1. Pabrik Gula Merah harus mempertahankan kualitas produknya, agar pelanggan tidak berpaling ke produk lain.
2. Pabrik Gula Merah sebaiknya menurunkan harga penjualan agar dapat meningkatkan keinginan konsumen untuk membeli produk gula merah sehingga dengan banyaknya konsumen pendapatan akan meningkat.
3. Pabrik Gula Merah seharusnya melakukan distribusi ke pasar yang lebih luas.
4. Pabrik Gula Merah sebaiknya meningkatkan promosi seperti melakukan promosi melalui Media Sosial contohnya pada media Facebook agar meningkatkan penjualan yang dimana pada saat ini teknologi semakin maju untuk melakukan sebuah pemasaran.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. (2000). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Penerbit Alfabeta, Bandung
- Aprida, T. (2020). *Strategi Pemasaran Pada Masa Pandemi Di Ud. Starmoon Tulungagung*.
- Assauri, Sofjan. (2011). *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada.
- Christian. (2013). Bauran Pemasaran (Marketing Mix) pengaruhnya Terhadap Loyalitas Konsumen Pada Fresh Mart Bahu Mall Manado. *Jurnal EMBA* 1(3);71-80
- Kartajaya, Hermawan. (2007). *Kewirausahaan UKM Pemikiran Dan Pengalaman*, Cet. 1; Fakultas Ekonomi Universitas Surabaya Dan Forum Daerah UKM Jaya Timur: Graha Ilmu.
- Kaunang, J. D. (2012). Strategi Pemasaran Industri Rumah Tangga Gula Aren di Kota Tomohon Marketing Strategy Home Industry of palm sugar in Tomohon. *In COCOS* (Vol. 1, No. 1).
- Kertajaya, Hermawan. (2010). *Brand Operation*, Jakarta: Erlangga
- Kotler, Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13 Jilid 2 Jakarta: Erlangga
- Kotler, P. and G. Armstrong. (2004). *Dasar-dasar Pemasaran*, Edisi Kesembilan. Jakarta:Penerbit Indeks
- Kotler, Philip. (2002). *Manajemen Pemasaran* (Edisi Millenium).
- Kotler, Philip. (2005). *Manajemen Pemasaran*.Jakarta:Indeks Media Group
- Maharani, E., & Kusumawaty, Y. (2010). Strategi pemasaran gula semut di Kabupaten Rokan Hulu Provinsi Riau.*IJAE (Jurnal Ilmu Ekonomi Pertanian Indonesia)*, 2(01).
- Marlius. (2016). Pengaruh Bauran Pemasaran Jasa Terhadap Minat Nasabah Dalam Menabung Pada Bank Nagari Cabang Muara Labuh.*Jurnal EMBA*. 3(1);1-11
- Meliana, M. (2019). *Strategi Pemasaran Usaha Kecil Menengah Gula Merah Aren Di Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara* (Doctoral Dissertation, Institut Agama Islam Negeri Palopo).
- Nurbaity, Arlina L. (2004). *Strategi Pemasaran Dalam Persaingan Bisnis*.
- Purwanto, I. (2008). *Manajemen Strategi*. Bandung:CV Ryama Widya
- Richard.I.Dafid. 2002. *Manajemen*. Jakarta: Erlangga.
- Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif & RND*.