



**ANALISIS RANTAI TATA NIAGA PEMASARAN
PRODUK BROWNIES TAPE
(STUDI KASUS DI UD. PURNAMA JATI GEBANG JEMBER)**

SKRIPSI

Oleh :

Retno Dwi Rachmawati

NIM 071710101076

**JURUSAN TEKNOLOGI HASIL PERTANIAN
FAKULTAS TEKNOLOGI PERTANIAN
UNIVERSITAS JEMBER**

2011



**ANALISIS RANTAI TATA NIAGA PEMASARAN
PRODUK BROWNIES TAPE
(STUDI KASUS DI UD. PURNAMA JATI GEBANG JEMBER)**

SKRIPSI

diajukan guna melengkapi tugas tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Strata Satu (S1) Jurusan Teknologi Hasil Pertanian
Fakultas Teknologi Pertanian
Universitas Jember

Oleh

Retno Dwi Rachmawati

NIM 071710101076

**JURUSAN TEKNOLOGI HASIL PERTANIAN
FAKULTAS TEKNOLOGI PERTANIAN
UNIVERSITAS JEMBER**

2011

PERSEMBAHAN

I'm present the thesis to:

My beloved daddy alm. Abd. Rachman and my lovely mom Suratmi,

Thanks for many love, your prayers, n give me motivation in my live, i just wanna
make you proud of me because you ar my happines,,love you so'

my sweety sisto Evi Nila Rachmawati

we ar wonder women! Hope we can make our mom always smiling as long as we
breath and dad always be shine in the sky like a star light ^_^

my all familys in Lumajang n Wonogiri, thanks vo everythnig,,

my best kind of friends azasEm, Fera, Heyvon ,Imun, my kamikazee, especially Putri

*"nga**k thanks vo free yr helpfullnes*

*"yu ar the best thing that's ever been mine, i need yu so much:**

my cute's bow in my boarding house,,Aci, Vidya, m Kiki, Arum cs

i like yu because your smile n means it

always missing yu bow,

n for "yu" thanks for your shoulder n had drew many colour in my live

all of my teacher n "almamater tercinta" Faculty Of Agricultural Technology

Jember University

MOTTO

Barang siapa menempuh suatu jalan untuk mencari ilmu maka ALLAH
akan memudahkan padanya jalan menuju ke surga
(H. R Muslim)

Jalan menuju sukses bukanlah mengerjakan 1 hal 100%, tetapi
mengerjakan 100 hal dengan 1% lebih baik, tiada kata terlambat untuk
memulai yang baik

Harga sebuah kegagalan dan kesuksesan
bukan dinilai dari hasil akhir, tetapi dari proses perjuangannya

Qt menghabiskan terlalu banyak waktu untuk memenuhi tuntutan
kehidupan, tetapi terlalu sedikit waktu untuk menikmati hidup dan
menjadikannya lebih berarti

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Retno Dwi Rachmawati

NIM : 071710101076

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah yang berjudul : *Analisis Rantai Tata Niaga Pemasaran Produk Brownies Tape (Studi Kasus di UD. Purnama Jati Gebang Jember)* adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali dalam pengetikan substansi disebutkan sumbernya, dan belum pernah diajukan pada instansi manapun, serta bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia menerima sanksi akademik, jika ternyata dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, September 2011

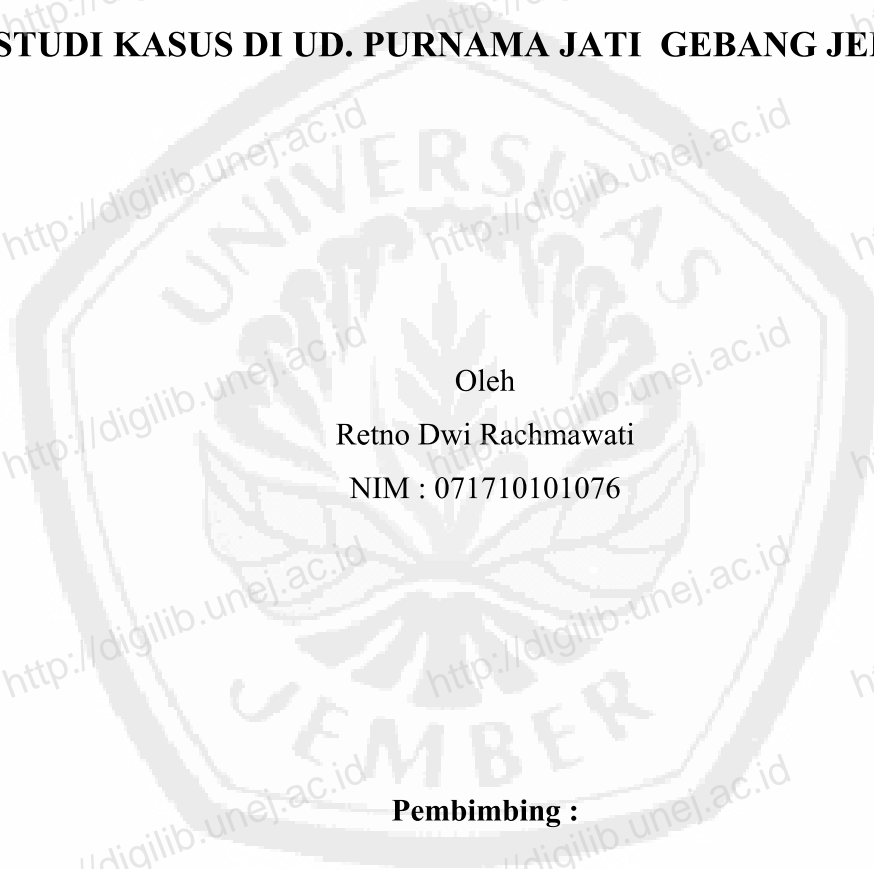
Yang menyatakan,

Retno Dwi Rachmawati

071710101076

SKRIPSI

**ANALISIS RANTAI TATA NIAGA PEMASARAN
PRODUK BROWNIES TAPE
(STUDI KASUS DI UD. PURNAMA JATI GEBANG JEMBER)**



Oleh
Retno Dwi Rachmawati
NIM : 071710101076

Pembimbing :

Dosen Pembimbing Utama : Dr. I. B. Suryaningrat, S.TP. MM

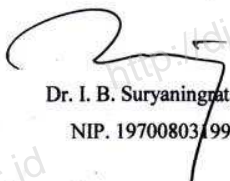
Dosen Pembimbing Anggota 1 : Ir. Djoko Pontjo H

Dosen Pembimbing Anggota 2 : Dr. Ir. Maryanto, M. Eng


PENGESAHAN

Skripsi berjudul *Analisis Rantai Tata Niaga Pemasaran Produk Brownies Tape (Studi Kasus Di UD. Purnama Jati Gebang Jember)* telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Teknologi Pertanian Universitas Jember pada :
hari, tanggal : Senin, 22 Agustus 2011
tempat : Fakultas Teknologi Pertanian
Universitas Jember


Tim penguji :
Ketua,


Dr. I. B. Suryaningrat, S.TP. MM
NIP. 197008031994031004

Anggota I,



Ir. Djoko Pontjo H
NIP. 194808281974121001

Anggota II,


Dr. Ir. Maryanto, M. Eng
NIP. 195410101983031004



Mengesahkan
Dekan,


Dr. Iwan Taruna, M. Eng
NIP. 196910051994021001

vii

vii

RINGKASAN

Analisis Rantai Tata Niaga Pemasaran Produk Brownies Tape: Studi Kasus Di UD. Purnama Jati Gebang Jember; Retno Dwi Rachmawati, 071710101076; 2011; 71 Halaman; Jurusan Teknologi Pertanian Fakultas Teknologi Pertanian Universitas Jember

UD. Purnama Jati merupakan home industri yang memproduksi berbagai macam jenis makanan khas kota Jember yang terbuat dari olahan ubi kayu seperti brownies tape. Brownis tape merupakan salah satu bentuk “cake” basah yang mempunyai umur simpan relatif singkat sehingga perlu dilakukan control terhadap perubahan kadar air pada setiap titik rantai tata niaga pada saat distribusi sebagai antisipasi terjadinya kerusakan produk yang lebih cepat dari waktu “expired” nya.

Sebagai home industri yang masih berkembang UD. Purnama Jati belum pernah melakukan evaluasi pada rantai tata niaganya sehingga rawan terjadi ketidakefisienan jumlah biaya pemasaran yang dikeluarkan. Oleh karena itu perlu diformulasikan rantai tata niaga pemasaran yang tepat untuk meningkatkan jumlah penjualan dan meraih pasar yang baik dengan menggunakan beberapa analisis penjualan seperti analisis efisiensi biaya pemasaran, kinerja perusahaan dan profitabilitas.

Kegiatan penelitian dilaksanakan pada bulan April 2011 sampai dengan Juli 2011 di UD. Purnama Jati Jember, dimulai dengan observasi terhadap objek penelitian secara langsung mengenai proses pembuatan produk brownis tape serta menganalisis data yang ada di home industry terkait kemudian wawancara yang dilakukan dengan pemilik home industry atau para pekerja guna mendapatkan informasi tentang proses produksi dan alur atau rantai didukung dengan pembagian lembar kuisisioner untuk membantu kelancaran proses wawancara. Metode

pengambilan data terakhir yaitu studi pustaka yang dilakukan dengan mempelajari berbagai literatur yang berhubungan dengan masalah yang dibahas baik study kepustakaan maupun browsing internet.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui UD. Purnama Jati menggunakan rantai tata niaga produsen – konsumen dan produsen- agen- konsumen. Sedangkan kadar air yang dikandung oleh brownies tape pasca produksi rata-rata sebesar 17,02% sedangkan penurunan kadar air yang terjadi untuk rantai tata niaga Podusen – Agen – Konsumen lebih rendah daripada rantai tata niaga Podusen –Konsumen hal ini disebabkan beberapa faktor selama proses pengiriman dan penyimpanan produk seperti tempat penyimpanan, musim, kemasan, alat penyimpanan dan tata letak penyimpanan produk. Hasil perhitungan menunjukkan rata-rata efisiensi biaya pemasaran untuk rantai tata niaga podusen – konsumen 1,45%, lebih efisien dibandingkan rantai tata niaga podusen – distributor – konsumen 3,13%, sedangkan rata-rata kinerja perusahaan dan profitabilitas untuk rantai tata niaga podusen – konsumen sebesar 119,198 % ; 12,18% sedangkan pada rantai tata niaga podusen – distributor – konsumen sebesar 110,548 %; 10,5%.

PRAKATA

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi yang berjudul *Analisis Rantai Tata Niaga Pemasaran Produk Brownies Tape (Studi Kasus Di UD. Purnama Jati Gebang Jember)*. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan pendidikan strata satu (S1) pada Jurusan Teknologi Hasil Pertanian Fakultas Teknologi Pertanian, Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan dan dukungan berbagai pihak, oleh sebab itu pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Dr. Iwan Taruna, M. Eng., selaku Dekan Fakultas Teknologi Pertanian Universitas Jember;
2. Ir. Mukhammad Fauzi, MSi., selaku Ketua Jurusan Teknologi Hasil Pertanian Universitas Jember dan Dosen Pembimbing Akademik yang telah membimbing dan memberi dukungan serta saran selama masa studi ;
3. Dr. I. B. Suryaningrat, S.TP. MM., selaku Dosen Pembimbing utama, Ir. Djoko Pontjo H selaku Dosen Pembimbing Anggota I, dan Dr. Ir. Maryanto, M. Eng, selaku Dosen Pembimbing Anggota II yang telah meluangkan waktu, pikiran dan perhatian guna memberikan bimbingan dan pengarahan atas penulisan skripsi ini;
4. Segenap Dosen Jurusan Teknologi Hasil Pertanian Fakultas Teknologi Pertanian, Universitas Jember yang telah memberikan studi referensi keilmuan terhadap penyelesaian skripsi ini;
5. Segenap karyawan Fakultas Teknologi Pertanian, khususnya teknisi Laboratorium Kimia pangan hasil pertanian yang telah membantu dalam proses penelitian;
6. Seluruh karyawan, khususnya pemilik UD. Purnama Jati Gebang Jember, atas bantuan dan kerjasama selama penelitian;

7. Kedua orang tua tersayang (alm. Bapak Abd. Rachman dan ibu Suratmi), dan kakakku tercinta (Evi Nila) yang telah mencurahkan kasih sayang, perhatian dan senantiasa memberi dukungan moral dan spiritual.
8. Sahabat- sahabatku (*kamikazee dan imun*) dan saudaraku satu atap (*my bows*) yang setia memberi dorongan dan semangat dalam penyelesaian skripsi ini;
9. Teman satu Angkatan dan seperjuangan THP 2007, terima kasih atas semua kenangan manis dan pahit selama berada di Fakultas Ekonomi Teknologi Pertanian Universitas Jember.

Penulis menyadari perlu adanya pengembangan dalam penelitian ini sehingga penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat dan menambah wawasan serta pengetahuan bagi pembaca.

Jember, September 2011

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	ii
HALAMAN MOTO	iii
HALAMAN PERNYATAAN	v
HALAMAN PEMBIMBINGAN	vi
HALAMAN PENGESAHAN	vii
RINGKASAN	viii
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Permasalahan	3
1.3 Batasan masalah	4
1.4 Tujuan penelitian	4
1.5 Manfaat penelitian	5
II. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Ketela Pohon	6
2.1.1 Budidaya Ketela Pohon	6
2.1.2 Komposisi Kimia Ketela Pohon	7
2.2 Tape Singkong	7
2.3 Cokelat	9

2.4 Brownies Tape	11
2.4.1 Pengertian <i>Brownies</i> Tape	11
2.4.2 Proses Pembuatan <i>Brownies</i> Tape	13
2.4.3 Karakteristik <i>Brownies</i> Tape	14
2.5 Kadar air Produk	16
2.5 Pemasaran	17
2.5.1 Pengertian Pemasaran	17
2.5.2 Saluran pemasaran	18
2.5.3 Biaya pemasaran	21
2.5.4 Profitabilitas	23
2.5.5 Efisiensi pemasaran	24
2.5.6 Strategi Distribusi	25
III. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	27
3.1 Sejarah dan Perkembangan Perusahaan	27
3.2 Lokasi Dan Letak Perusahaan	28
3.3 Permodalan	28
3.4 Mesin dan Peralatan	28
3.5 Struktur Organisasi	29
3.6 Aspek Tenaga Kerja	31
3.6.1 Tenaga Kerja	31
3.6.2 Hari dan Jam Kerja.....	31
3.6.3 Upah Tenaga Kerja.....	32
3.7 Kemitraan	32
3.8 Pemasaran	33
3.9 Biaya- Biaya	34
BAB 4. METODOLOGI PENELITIAN	36
4.1 Tempat dan Waktu penelitian	36
4.2 Bahan dan Alat	36

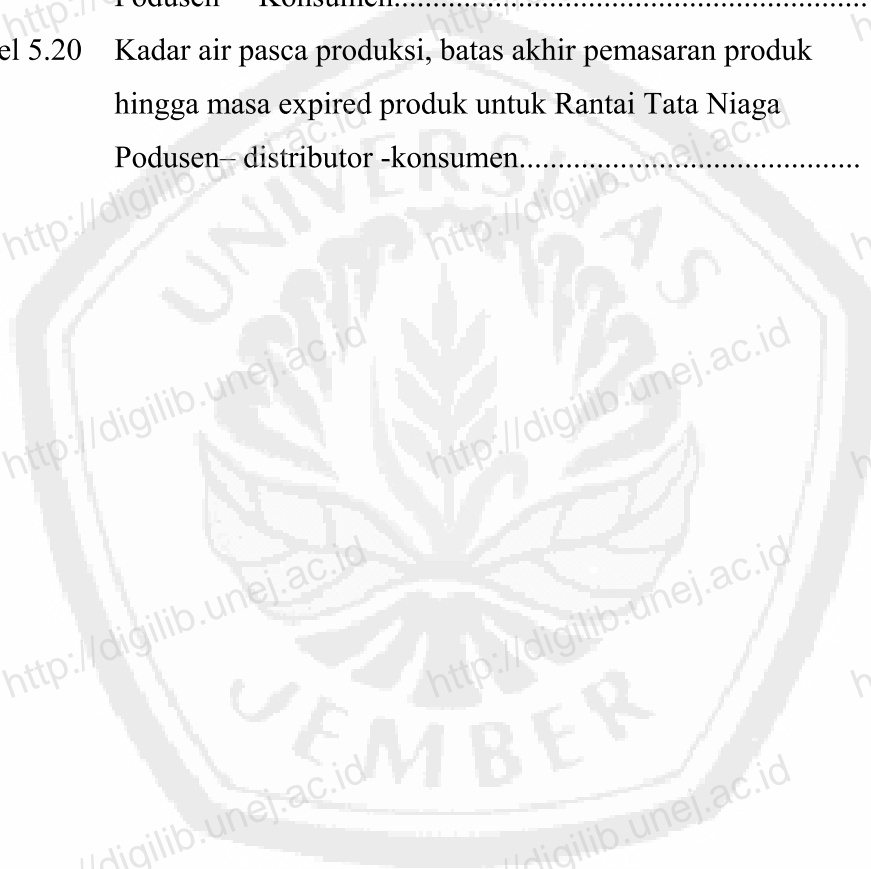
4.2.1 Bahan	36
4.2.2 Alat	36
4.3 Metode Penelitian	37
4.3.1 Rancangan Penelitian	37
4.3.2 Metode Pengambilan Data	38
4.4 Metode Analisis Data	40
BAB 5. PEMBAHASAN	43
5.1 Pemasaran	43
5.1.1 Daerah Pemasaran	43
5.1.2 Rantai Tata Niaga Pemasaran	44
5.1.3 Harga Jual Dan Volume Penjualan Tiap Rantai Tata Niaga	44
5.1.4 Biaya Pemasaran	48
5.2 Analisis Data	51
5.2.1 Efisiensi Biaya Pemasaran	51
5.2.2 Efisiensi Kinerja Pemasaran	59
5.2.3 Evaluasi Profitabilitas Pemasaran	61
5.3 Permasalahan Pada Produk Saat Pemasaran	63
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	68
6.1 Kesimpulan	68
6.2 Saran	69
DAFTAR PUSTAKA	70
LAMPIRAN	73

DAFTAR TABEL

Tabel 2.2	Komposisi Gizi Tape Singkong Dalam 100 Gram Bahan	9
Tabel 2.3	Komposisi Gizi coklat susu Dalam 100 Gram Bahan	11
Tabel 2.4	Komposisi Gizi coklat pahit Dalam 100 Gram Bahan	11
Tabel 3.1	Jenis Peralatan Produksi	29
Tabel 3.2	Tingkat Penjualan Brownies Tape UD Purnama Jati Pada Bulan Juli 2010 Sampai Bulan April 2011	34
Tabel 5.1	Harga Jual Dari Produsen Ke Konsumen Dan Distributor Untuk Tiap Kotak Brownies Tape Pada UD. Purnama Jati	45
Tabel 5.2	Rencana dan Capaian Penjualan Produk Brownies Tape untuk Rantai Tata Niaga Produsen – Konsumen pada UD. Purnama Jati.....	46
Tabel 5.3	Rencana dan Capaian Penjualan Produk Brownies Tape untuk Rantai Tata Niaga Produsen - Agen - Konsumen pada UD. Purnama Jati	47
Tabel 5.4	Sisa produksi brownies pada UD. Purnama Jati selama 5 bulan Terakhir	48
Tabel 5.5	Biaya Pemasaran untuk Rantai Tata Niaga Produsen – Konsumen Pada UD. Purnama Jati (Rupiah)	49
Tabel 5.6	Biaya Pemasaran untuk Rantai Tata Niaga Produsen – Distributor- Konsumen Pada UD. Purnama Jati (Rupiah)	50
Tabel 5.7	Jumlah Biaya Pemasaran Setiap Fungsi Untuk Rantai Tata Niaga ProdusenKonsumen Beserta Dasar Alokasinya pada UD. Purnama Jati (Rupiah)	52
Tabel 5.8	Jumlah Biaya Pemasaran Setiap Fungsi Untuk Rantai Tata Niaga Produsen - Distributor - Konsumen Beserta Dasar Alokasinya pada UD. Purnama Jati (Rupiah)	53

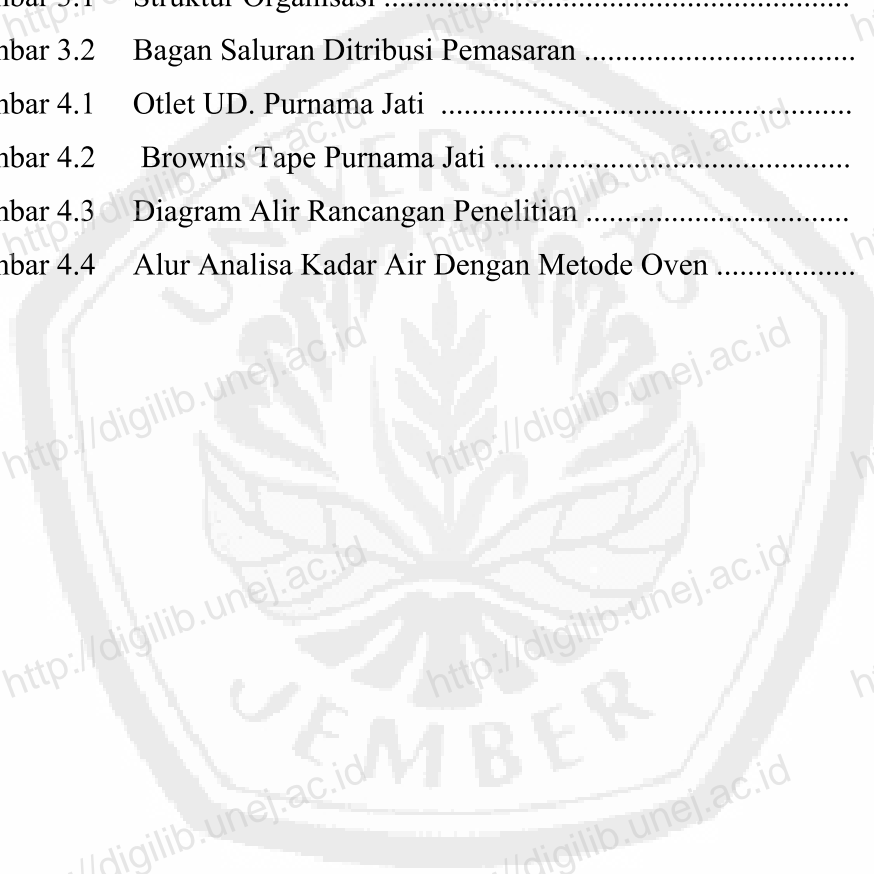
Tabel 5.9	Tarif Alokasi Biaya Pemasaran untuk Rantai Tata Niaga Pro- duken- Konsumen Pada UD. Purnama Jati dari Bulan Desember (2010)April(2011)	54
Tabel 5.10	Tarif Alokasi Biaya Pemasaran untuk Rantai Tata Niaga Pro- dusen Distributor- Konsumen Pada UD. Purnama Jati dari Bu- lan Desember (2010) – April (2011)	55
Tabel 5.11	Laporan Rugi Laba untuk Rantai Tata Niaga Podusen – Konsu- men pada UD. Purnama Jati dari Bulan Desember (2010) – April (2011)	56
Tabel 5.12	Laporan Rugi Laba untuk Rantai Tata Niaga Podusen – Distribu- tor Konsumen pada UD. Purnama Jati Dari Bulan Desember (2010) –April(2011)	56
Tabel 5.13	Efisiensi Biaya Pemasaran untuk Rantai Tata Niaga Podusen – Konsumen pada UD. Purnama Jati dari Bulan Desember (2010) – April (2011)	57
Tabel 5.14	Efisiensi Biaya Pemasaran untuk Rantai Tata Niaga Podusen - Distributor - Konsumen pada UD. Purnama Jati dari Bulan Desember (2010) – April(2011)	58
Tabel 5.15	Efisiensi Kinerja Pemasaran untuk Rantai Tata Niaga Podusen - Konsumen pada UD. Purnama Jati dari Bulan Desember(2010)- April (2011)	60
Tabel 5.16	Efisiensi Kinerja Pemasaran untuk Rantai Tata Niaga Podusen - Distributor - Konsumen pada UD. Purnama Jati dari Bulan Des- ember (2010) – April (2011)	61
Tabel 5.17	Profitabilitas Pemasaran untuk Rantai Tata Niaga Podusen – Konsumen pada UD. Purnama Jati dari Bulan Desember (2010) - April(2011)	62

Tabel 5.18	Profitabilitas Pemasaran untuk Rantai Tata Niaga Podusen – Distributor -Konsumen pada UD. Purnama Jati dari Bulan Desember(2010) -April (2011)	62
Tabel 5.19	Kadar air pasca produksi, batas akhir pemasaran produk hingga masa expired produk untuk Rantai Tata Niaga Podusen – Konsumen.....	65
Tabel 5.20	Kadar air pasca produksi, batas akhir pemasaran produk hingga masa expired produk untuk Rantai Tata Niaga Podusen– distributor -konsumen.....	65



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Tingkatan Saluran Pemasaran	21
Gambar 2.2	Pemilihan Strategi Distribusi	26
Gambar 3.1	Struktur Organisasi	31
Gambar 3.2	Bagan Saluran Ditribusi Pemasaran	33
Gambar 4.1	Otlet UD. Purnama Jati	36
Gambar 4.2	Brownis Tape Purnama Jati	37
Gambar 4.3	Diagram Alir Rancangan Penelitian	38
Gambar 4.4	Alur Analisa Kadar Air Dengan Metode Oven	42



DAFTAR LAMPIRAN

Halaman

A1. Hasil Penjualan Produk Pada UD. Purnama Jati untuk rantai tata niaga produsen- konsumen (Rupiah)	73
A2. Hasil Penjualan Produk Pada UD. Purnama Jati untuk rantai tata niaga produsen- agen -konsumen (Rupiah)	73
B1. Jumlah biaya pemasaran setelah dialokasikan pada UD. Purnama Jati untuk rantai tata niaga produsen- konsumen (Rupiah)	74
B2. Jumlah biaya pemasaran setelah dialokasikan pada UD. Purnama Jati untuk rantai tata niaga produsen- agen- konsumen (Rupiah) ...	74
C1. Perhitungan harga pokok penjualan pada UD. Purnama Jati untuk rantai tata niaga produsen- konsumen (Rupiah)	75
C2. Perhitungan harga pokok penjualan pada UD. Purnama Jati untuk rantai tata niaga produsen- agen - konsumen (Rupiah)	75
D1. Perhitungan harga pokok penjualan pada UD. Purnama Jati untuk rantai tata niaga produsen- konsumen (Rupiah)	76
D2. Perhitungan harga pokok penjualan pada UD. Purnama Jati untuk rantai tata niaga produsen- agen -konsumen (Rupiah).....	76
E1. Perhitungan efisiensi biaya pemasaran pada UD. Purnama Jati untuk rantai tata niaga produsen- konsumen (Rupiah).....	77
E2. Perhitungan efisiensi biaya pemasaran pada UD. Purnama Jati untuk rantai tata niaga produsen- agen - konsumen (Rupiah).....	77
F1. Perhitungan profitabilitas pemasaran pada UD. Purnama Jati untuk rantai tata niaga produsen- konsumen (Rupiah)	78
F2. Perhitungan profitabilitas pemasaran pada UD. Purnama Jati untuk rantai tata niaga produsen- agen - konsumen (Rupiah)	78

G1. Kuisiener analisa rantai tata niaga pemasaran produk brownies tape.....	79
G2. Kuisiener analisa rantai tata niaga pemasaran produk brownies tape pada proses produksi	82
G3. Kuisiener analisa rantai tata niaga pemasaran produk brownies tape kendali mutu pada agen/ toko	86
G4. Kuisiener analisa rantai tata niaga pemasaran produk brownies tape kendali mutu pada konsumen	88

