



**STRATEGI PEMASARAN DAN PENINGKATAN KUALITAS
KERIPIK SUKUN (*Artocarpus communis*)
(STUDI KASUS DI UD. JAMILA JAMUR SUKSES, AJUNG-JEMBER)**

SKRIPSI

oleh

**FAHRUDI TRI KURNIAWAN
071710101083**

**JURUSAN TEKNOLOGI HASIL PERTANIAN
FAKULTAS TEKNOLOGI PERTANIAN
UNIVERSITAS JEMBER
2011**



**STRATEGI PEMASARAN DAN PENINGKATAN KUALITAS
KERIPIK SUKUN (*Artocarpus communis*)
(STUDI KASUS DI UD. JAMILA JAMUR SUKSES, AJUNG-JEMBER)**

SKRIPSI

*Diajukan guna memenuhi salah satu syarat untuk
menyelesaikan pendidikan program strata satu
Jurusan Teknologi Hasil Pertanian
Fakultas Teknologi Pertanian
Universitas Jember*

oleh

**FAHRUDI TRI KURNIAWAN
071710101083**

**JURUSAN TEKNOLOGI HASIL PERTANIAN
FAKULTAS TEKNOLOGI PERTANIAN
UNIVERSITAS JEMBER
2011**

PERSEMBAHAN

- ❖ Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufiq dan hidayah-Nya.
- ❖ Ayahandaku, Bapak Hudiyono yang selalu memberikan motivasi agar menjadi lebih maju.
- ❖ Ibundaku, Ibu Wiwik Widayati yang selalu mendoakanku agar aku selalu mendapatkan yang terbaik.
- ❖ Kakakku tersayang, drg. Herlina Susmeiyanti dan Doni Tugas Prasetyo, STP serta Heni Dwi Yunismawati, STP dan Briptu Arif Fahmi yang selalu menjadi panutanku dalam mencapai kesuksesan.
- ❖ Adikku tersayang, Muhamad Raditya Akbar terima kasih sudah menjadi adik yang bisa menghiburku dan menjadikanku lebih bersemangat dalam menjalani hidup.
- ❖ Adinda, Safitri Agustina terima kasih karena selalu menjadi pendampingku yang setia dan selalu menjadi kebanggaanku.
- ❖ Bapak Ir. Noer Novijanto, M.App.Sc dan Ibu Eka Ruriani, STP, MSi, yang telah membimbingku sehingga aku lebih bisa memahami segala sesuatu dan menjadikanku mengerti.
- ❖ Bapak Ir. Giyarto, MSc yang telah memberi pengarahan sehingga aku bisa lebih memahami tentang segala sesuatu.
- ❖ Teman-teman di kosan yang selalu kompak dan penuh tawa.
- ❖ Keluarga besar FTP dan Mahasiswa THP angkatan 2007 yang sudah seperti keluargaku sendiri.
- ❖ Keluarga besar UD. Jamila Jamur Sukses Ajung Jember yang telah membantu dalam berbagai kegiatan.

MOTTO

Orang muslim adalah orang yang membuat orang muslim lainnya tidak merasa terganggu oleh lisan dan tangannya. Sedangkan orang mukmin adalah orang yang membuat orang lain merasa aman terhadap darah dan hartanya.

(Al- Hadist)

Semakin besar “Mengapa” akan semakin besar energi yang mendorong anda untuk meraih sukses.

(Khalil Gibran)

Kegagalan biasanya merupakan langkah awal menuju sukses, tapi sukses itu sendiri sesungguhnya baru merupakan jalan tak berketentuan menuju puncak kesuksesan.

(Lambert Jeffries)

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Fahrudi Tri Kurniawan

NIM : 071710101083

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah yang berjudul : “Strategi Pemasaran dan Peningkatan Kualitas Keripik Sukun (*Artocarpus communis*) (Studi Kasus di UD. Jamila Jamur Sukses Ajung-Jember)” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali jika dalam pengutipan disebutkan sumbernya dan sebelumnya belum pernah diajukan pada institusi manapun serta bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

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

Jember, September 2011

Yang menyatakan,

Fahrudi Tri Kurniawan

NIM. 071710101083

PEMBIMBING KARYA ILMIAH

**STRATEGI PEMASARAN DAN PENINGKATAN KUALITAS
KERIPIK SUKUN (*Artocarpus communis*)
(Studi Kasus di UD. Jamila Jamur Sukses Ajung-Jember)**

oleh

Fahrudi Tri Kurniawan

NIM 071710101083

Dosen Pembimbing Utama : Ir. Noer Novijanto, M.App.Sc

Dosen Pembimbing Anggota I : Eka Ruriani, STP, MSi

PENGESAHAN

Skripsi berjudul *Strategi Pemasaran dan Peningkatan Kualitas Keripik Sukun (Artocarpus communis) (Studi Kasus di UD. Jamila Jamur Sukses Ajung-Jember)* telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Teknologi Pertanian Universitas Jember pada :

Hari : Jumat
Tanggal : 15 Juli 2011
Tempat : Fakultas Teknologi Pertanian

Tim Penguji

Ketua,

Ir. Noer Novijanto, M.App.Sc
NIP. 19591130 198503 1 004

Anggota I,

Eka Ruriani, STP, MSi
NIP. 19790223 200604 2 001

Anggota II,

Ir. Giyarto, MSc
NIP. 19660718 199303 1 013

Mengesahkan

Dekan,

Dr. Ir. Iwan Taruna, MEng
NIP. 19691005 199402 1 001

RINGKASAN

STRATEGI PEMASARAN DAN PENINGKATAN KUALITAS KERIPIK SUKUN (*Artocarpur communis*) (Studi Kasus di UD. Jamila Jamur Sukses Ajung-Jember); Fahrudi Tri K, 071710101083, 2011, Jurusan Teknologi Hasil Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian, Universitas Jember. Dosen Pembimbing Utama: Ir. Noer Novijanto, M.App.Sc, Dosen Pembimbing Anggota I: Eka Ruriani STP, MSi, Dosen Pembimbing Anggota II: Ir. Giyarto, MSc.

UD. Jamila Jamur Sukses (JJS) merupakan salah satu perusahaan yang memproduksi keripik sukun. Produk keripik sukun yang dihasilkan perusahaan ini masih belum bisa bersaing dengan produk keripik sejenis maupun jenis keripik lain karena kualitas keripik sukun yang dihasilkan masih rendah. Kualitas keripik sukun yang masih rendah menyebabkan pemasarannya tidak stabil. Penelitian ini bertujuan untuk menentukan strategi pemasaran keripik sukun yang tepat, dan meningkatkan kualitas keripik sukun agar perusahaan dapat lebih bersaing didunia bisnis.

Penelitian ini dilakukan melalui beberapa tahapan yaitu observasi, wawancara, dan analisis data. Observasi dan wawancara dilakukan dengan narasumber dari pimpinan perusahaan, distributor, maupun konsumen UD. Jamila Jamur Sukses Ajung-Jember. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis SWOT untuk mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal serta analisis FMEA untuk mengidentifikasi penyebab kegagalan dan upaya penyelesaian. Sebagai pendukung dari analisis FMEA, dilakukan analisis FTA.

Berdasarkan hasil analisis SWOT diketahui bahwa posisi perusahaan UD. Jamila Jamur Sukses berada pada sel IV. Sel ini menunjukkan stabilitas dengan kehati-hatian. Strategi stabilitas dengan kehati-hatian merupakan suatu strategi yang menggambarkan kegiatan dalam stabilitas perusahaan untuk mengembangkan perusahaan dengan memperhatikan segala sesuatu sebagai cerminan kehati-hatian dalam menjalankan usaha.

Perencanaan strategi pemasaran untuk jangka pendek dapat dilakukan dengan meningkatkan kapasitas produksi, meningkatkan promosi dan pelayanan

konsumen, memberikan harga promosi, melakukan penggudangan keripik sukun, serta meningkatkan kualitas produk. Sedangkan untuk strategi jangka panjang dapat dilakukan dengan memperluas pangsa pasar, menambah jumlah supplier, memodernisasi alat dan fasilitas pengolahan, melakukan kontrak harga dengan supplier, meningkatkan kualitas SDM, menambah rasa produk yang dihasilkan, dan melakukan sistem kontrak pemenuhan bahan baku dengan supplier.

Hasil analisis FMEA dapat diketahui bahwa resiko kegagalan pada parameter kerenyahan, ketengikan, dan kualitas kemasan lebih sering terjadi dibandingkan komponen rasa. Upaya penurunan terjadinya kegagalan produksi keripik sukun di UD. Jamila Jamur Sukses dapat dilakukan dengan peningkatan pengawasan pekerja, penggunaan kemasan yang lebih tebal, dan pembatasan pemakaian minyak goreng.

Hasil analisis FTA dalam pohon kesalahan dapat diketahui bahwa kegagalan produk yang sering terjadi pada parameter kerenyahan adalah melemem dan keras (alot); pada parameter rasa adalah hangus, kurang matang, dan terlalu manis; pada parameter ketengikan adalah tengik; dan pada parameter kualitas kemasan adalah kemasan sobek.

PRAKATA

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufiq dan hidayah-Nya sehingga penulisan skripsi yang berjudul *Strategi Pemasaran dan Peningkatan Kualitas Keripik Sukun (Artocarpus communis) (Studi Kasus di UD. Jamila Jamur Sukses Ajung-Jember)* dapat diselesaikan. Skripsi ini merupakan salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan strata satu (S1) dan memperoleh gelar sarjana Teknologi Pertanian pada Jurusan Teknologi Hasil Pertanian Fakultas Teknologi Pertanian Universitas Jember.

Pada kesempatan ini, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada berbagai pihak atas segala dukungan dan bantuan yang telah diberikan, yaitu:

1. Bapak Dr. Ir. Iwan Taruna, MEng, selaku Dekan Fakultas Teknologi Pertanian,
2. Bapak Ir. Mukhammad Fauzi, MSi selaku Ketua Jurusan Teknologi Hasil Pertanian,
3. Bapak Ir. Setiadji, selaku Komisi Bimbingan,
4. Bapak Ir. Noer Novijanto, M.App.Sc selaku dosen pembimbing utama, Ibu Eka Ruriani, STP, MSi selaku dosen pembimbing anggota, dan Bapak Ir. Giyarto, MSc selaku dosen penguji yang telah membimbing pelaksanaan skripsi ini sehingga saya lebih bisa memahami segala sesuatu yang terkait dengan skripsi ini.
5. Seluruh staf dosen dan karyawan Jurusan Teknologi Hasil Pertanian, atas segala bantuan yang diberikan,
6. Segenap staf dan karyawan UD. Jamila Jamur Sukses serta semua pihak yang turut membantu pelaksanaan penyelesaian skripsi ini.
7. Keluarga yang selalu memberi semangat dalam penyelesaian skripsi ini

Penulis menyadari bahwa masih terdapat kekurangan dalam penulisan skripsi ini. Oleh karena itu saran dan kritik yang sifatnya membangun sangat diharapkan agar penulisan selanjutnya menjadi lebih baik.

Jember, September 2011

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
PERSEMBAHAN.....	ii
MOTTO	iii
PERNYATAAN.....	iv
PEMBIMBING.....	v
PENGESAHAN	vi
RINGKASAN	vii
PRAKATA.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Permasalahan	2
1.3 Batasan Masalah	2
1.4 Tujuan Penelitian	3
1.5 Manfaat Penelitian	3
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	4
2.1 Tanaman Sukun	4
2.2 Buah Sukun	5
2.3 Keripik Sukun	9
2.4 Pemasaran.....	11
2.5 Kualitas Produk	15
2.6 Alat Penunjang Keputusan Strategi Pemasaran dan Peningkatan Kualitas	18
2.6.1 Analisis SWOT	18

2.6.2 Analisis FMEA	22
2.6.3 Analisis FTA	23
2.7 Hipotesis	27
BAB 3. METODOLOGI	28
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian	28
3.2 Alat dan Bahan	28
3.2.1 Alat.....	28
3.2.2 Bahan	28
3.3 Tahapan Penelitian	28
3.4 Metode Pengumpulan Data	30
3.4.1 Wawancara.....	30
3.4.2 Observasi.....	31
3.5 Analisis Data	31
3.5.1 Penghitungan dengan Analisis SWOT.....	31
3.5.2 Perhitungan FMEA	33
3.5.3 Analisis FTA	35
BAB 4. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	37
4.1 Sejarah Perusahaan	37
4.2 Letak Administratif	38
4.3 Manajemen Sumber Daya Manusia	38
4.3.1 Tenaga Kerja	38
4.3.2 Hari dan Jam Kerja.....	39
4.3.3 Sistem Penggajian	40
BAB 5. HASIL DAN PEMBAHASAN	41
5.1 Analisis SWOT	41
5.1.1 Identifikasi Lingkungan Internal.....	42
5.1.2 Identifikasi Lingkungan Eksternal	46
5.2 Analisis Matrik Internal – Eksternal	49
5.3 Analisis Matrik SWOT	53
5.4 Perencanaan Strategi Pemasaran Keripik Sukun UD. Jamila Jamur Sukses	58

5.5 Analisis FMEA	59
5.6 Analisis FTA	62
BAB 6. Kesimpulan dan Saran	66
6.1 Kesimpulan	66
6.2 Saran	66
DAFTAR PUSTAKA	67
Lampiran	71

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Komposisi Zat Gizi Sukun per 100 Gram.....	7
Tabel 2.2 Perbandingan Komposisi Kandungan Gizi Sukun dengan Beberapa Bahan Pangan Lainnya dalam 100 Gram	7
Tabel 3.1 Analisis FMEA	34
Tabel 4.1 Pembagian Karyawan Berdasarkan Jenis Pekerjaan	39
Tabel 5.1 Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal di UD Jamila Jamur Sukses	42
Tabel 5.2 Analisis FMEA UD Jamila Jamur Sukses	59
Tabel 5.3 Nilai RPN UD Jamila Jamur Sukses	61

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Diagram Pembuatan Keripik Sukun	11
Gambar 2.2 Model Analisa Lingkungan Internal dan Eksternal	21
Gambar 2.3 Model Matrik SWOT	23
Gambar 3.1 Tahapan Penelitian	30
Gambar 3.2 Prosedur Analisis SWOT	32
Gambar 4.1 Keripik Sukun Produksi UD. Jamila Jamur Sukses	37
Gambar 5.1 Matriks Internal Eksternal	52
Gambar 5.2 Matriks SWOT UD Jamila Jamur Sukses	54
Gambar 5.3 Pohon Kesalahan Parameter Kerenyahan Keripik Sukun	63
Gambar 5.4 Pohon Kesalahan Parameter Rasa Keripik Sukun.....	63
Gambar 5.5 Pohon Kesalahan Parameter Ketengikan Keripik Sukun.....	64
Gambar 5.6 Pohon Kesalahan Parameter Kualitas Kemasan Keripik Sukun	64

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A. Kuesioner.....	71
Lampiran B. Data SWOT dan FMEA.....	83
Lampiran C. Gambar Diagram Alir Pengolahan Keripik Sukun di UD. Jamila Jamur Sukses.....	94
Lampiran D. Gambar Proses Pengolahan Keripik Sukun.....	95