ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN PEMASARAN SAYURAN HIDROPONIK DI PT KEBUN SAYURAN PAGI KOTA DEPOK

SKRIPSI

Oleh

NISRINA AMALIA PUTERI

PROGRAM STUDI S-1 AGRIBISNIS
FAKULTAS PETERNAKAN DAN PERTANIAN
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
2025

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN PEMASARAN SAYURAN HIDROPONIK DI PT KEBUN SAYURAN PAGI KOTA DEPOK

Oleh

NISRINA AMALIA PUTERI
NIM : 23020321140103

Salah satu syarat untuk memperoleh
gelar Sarjana Pertanian pada Program Studi S-1 Agribisnis
Fakultas Peternakan dan Pertanian Universitas Diponegoro

PROGRAM STUDI S-1 AGRIBISNIS
FAKULTAS PETERNAKAN DAN PERTANIAN
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
2025

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nisrina Amalia Puteri
NIM : 23020321140103
Program Studi : S-1 Agribisnis

dengan ini menyatakan sebagai berikut:

1. Skripsi yang berjudul **Analisis Strategi Pengembangan Pemasaran Sayuran Hidroponik di PT Kebun Sayuran Pagi Kota Depok** dan penelitian yang terkait dengan skripsi ini merupakan karya sendiri.
2. Setiap ide atau kutipan dari karya orang lain berupa publikasi atau bentuk lainnya dalam skripsi ini, telah diakui sesuai dengan standar prosedur disiplin ilmu.
3. Penulis juga mengakui bahwa skripsi ini dapat dihasilkan berkat bimbingan dan dukungan penuh dari Pembimbing yaitu: **Ir. Joko Mariyono, M.P., Ph.D.** dan **Dr. Ir. Mukson, M.S.**

Apabila di kemudiah hari dalam skripsi ini ditemukan hal-hal yang menunjukkan telah dilakukannya kecurangan akademik, maka penulis bersedia gelar sarjana yang telah penulis dapatkan ditarik sesuai dengan ketentuan dari Program Studi S-1 Agribisnis, Fakultas Peternakan dan Pertanian, Universitas Diponegoro.

Semarang, September 2025

Penulis,



Nisrina Amalia Puteri

Mengetahui:

Pembimbing Utama	Pembimbing Anggota
Ir. Joko Mariyono, M.P., Ph.D.	Dr. Ir. Mukson, M.S.

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Judul Skripsi	:	ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN PEMASARAN SAYURAN HIDROPONIK DI PT KEBUN SAYURAN PAGI KOTA DEPOK
Nama Mahasiswa	:	NISRINA AMALIA PUTERI
NIM	:	23020321140103
Program Studi/Departemen	:	S-1 AGRIBISNIS / PERTANIAN
Fakultas	:	PETERNAKAN DAN PERTANIAN

Telah disidangkan di hadapan Tim Penguji
dan dinyatakan lulus pada tanggal ...29..AUG...2025

Pembimbing Utama

Ir. Joko Mariyono, M.P., Ph.D.

Pembimbing Anggota

Dr. Ir. Mukson, M.S.

Ketua Program Studi

Ir. Kustopo Budiraharjo, M.P.

Ketua Panitia Ujian Akhir Program

Ir. Joko Mariyono, M.P., Ph.D.

Dekan

Prof. Sugiharto, S.Pt., M.Sc., Ph.D.

Ketua Departemen

Ahmad Ni'matullah Al-Baarri, S.Pt., M.P., Ph.D.

RINGKASAN

NISRINA AMALIA PUTERI. 23020321140103. 2025. Analisis Strategi Pengembangan Pemasaran Sayuran Hidroponik di PT Kebun Sayuran Pagi Kota Depok (Pembimbing: **JOKO MARIYONO** dan **MUKSON**).

Persaingan yang semakin ketat dengan produsen sayuran konvensional maupun sesama petani hidroponik serta penurunan penjualan menuntut PT Kebun Sayuran Pagi untuk memiliki strategi pemasaran yang inovatif dan efektif. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor internal (*strengths* dan *weaknesses*) dan faktor eksternal (*opportunities* dan *threats*) yang mempengaruhi pemasaran sayuran hidroponik serta merumuskan strategi alternatif dalam mengembangkan strategi pemasaran sayuran hidroponik di PT Kebun Sayuran Pagi. Penelitian ini dilaksanakan pada 14 April hingga 7 Mei 2025 di PT Kebun Sayuran Pagi yang berlokasi di Kota Depok.

Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus. Pemilihan metode ini didasarkan pada kasus yang terjadi di PT Kebun Sayuran Pagi, dimana bayaknya pesaing produk sayuran hidroponik dan penurunan penjualan menjadikan PT Kebun Sayuran Pagi kesulitan dalam memasarkan produknya. Metode pengambilan sampe responden menggunakan metode *purposive sampling* dengan total 30 responden, 9 dari perusahaan, 1 mitra petani, dan 20 konsumen. Data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder dengan pengumpulan data menggunakan metode wawancara, observasi, dan dokumentasi. Metode analisis data yang digunakan yaitu analisis IFAS, EFAS, SWOT dan QSPM.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan hasil analisis faktor internal diperoleh bahwa kekuatan utama adalah kualitas produk sayuran sehat, bersih, higenis, dan segar. Sedangkan kelemahan utama adalah variasi produk sayuran hidroponik yang ditawarkan masih kurang. Hasil analisis faktor eksternal diperoleh peluang utama yaitu keberadaan *marketplace* dan supermarket membuka peluang penjualan lebih luas. Sedangkan ancaman utama yaitu tidak semua orang paham manfaat dan keunggulan hidroponik. Hasil matriks SWOT didapatkan 5 alternatif strategi untuk pemasaran sayuran hidroponik PT Kebun Sayuran Pagi yaitu strategi S-O dengan menjalin kerja sama dengan lebih banyak supermarket dan *marketplace* serta berkolaborasi dengan *influencer* untuk mempromosikan produk secara lebih luas, strategi W-O dengan mengembangkan varian produk seperti salad siap saji dan jus sayuran, strategi S–T dengan menawarkan paket pelatihan hidroponik, dan strategi W–T dengan optimalisasi penjualan melalui pengiriman langsung dan itegrasi layanan. Hasil analisis QSPM menunjukkan strategi prioritas yaitu 1) Menjalin kerja sama dengan lebih banyak supermarket dan *marketplace*, 2) Optimalisasi penjualan melalui pengiriman langsung dan integrasi layanan, 3) Mengembangkan varian produk seperti salad siap saji dan jus sayuran, 4) Berkolaborasi dengan *influencer* untuk mempromosikan produk secara lebih luas, 5) Menawarkan paket pelatihan hidroponik.

KATA PENGANTAR

Sayuran hidroponik kini banyak diminati masyarakat karena tren gaya hidup sehat. PT Kebun Sayuran Pagi adalah perusahaan pertanian yang khusus memproduksi sayuran dengan sistem hidroponik. PT Kebun Sayuran Pagi perlu memiliki pengembangan strategi pemasaran yang kreatif dan efektif untuk bersaing dengan produsen sayuran lainnya.

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah Subhaanahu Wata'aala yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skipsi dengan judul "Analisis Strategi Pengembangan Pemasaran Sayuran Hidroponik Di PT Kebun Sayuran Pagi Kota Depok" dengan baik. Skripsi ini ditulis sebagai syarat untuk kelulusan pada program studi S1 Agribisnis, Fakultas Peternakan dan Pertanian, Universitas Diponegoro.

Penulis menyadari bahwa banyak pihak telah memberikan bimbingan, dukungan dan bantuan selama menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ir. Joko Mariyono, M.P., Ph.D. selaku Dosen Pembimbing Utama dan Koordinator Laboratorium Penyuluhan dan Pemberdayaan Masyarakat yang telah memberikan bimbingan dan masukan selama penyusunan skripsi sehingga dapat terselesaikan;
2. Dr. Ir. Mukson, M.S. selaku Dosen Pembimbing Anggota yang telah memberikan arahan dan masukan bagi penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik;

3. Prof. Sugiharto, S.Pt., M.Sc., Ph.D. selaku Dekan Fakultas Peternakan dan Pertanian yang telah memberikan berbagai macam fasilitas serta berbagai kemudahan lainnya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik dan lancar;
4. Ahmad Ni'matullah Al-Baarri, S.Pt., M.P., Ph.D. selaku Ketua Departemen Pertanian yang telah membantu dalam kelancaran proses perkuliahan di Fakultas Pertanian;
5. Ir. Kustopo Budiraharjo, M. P. selaku Ketua Program Studi S-1 Agribisnis Fakultas Pertanian dan Peternakan yang telah mendukung dan memberikan kemudahan dalam menyelesaikan skripsi;
6. Prof. Dr. Ir. Siswanto Imam Santoso M.P. selaku Dosen Wali yang turut dalam mendukung serta memberikan arahan kepada penulis;
7. Seluruh Dosen dan Staf Administrasi Program Studi Agribisnis dan Fakultas Peternakan dan Pertanian Universitas Diponegoro yang telah membantu penulis dalam proses belajar maupun pengurusan administrasi;
8. Abdul Choliq selaku CEO serta rekan-rekan dari PT Kebun Sayuran Pagi yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian di perusahaan ini;
9. Berkajeni Ekasari dan Dwinanto Agung Nugroho selaku orang tua yang telah memberikan dukungan baik secara moral dan materi, serta Naufal Yudistira Farhan selaku kakak saya yang juga telah memberikan dukungannya;
10. Arrashya Rahadian yang selalu menjadi *support system* penulis pada hari yang tidak mudah selama proses pengerjaan skripsi. Terima kasih telah menjadi sosok yang selalu hadir di setiap perjuangan, menenangkan di kala lelah,

meluangkan waktu, tenaga dan pikiran kepada penulis selama penulisan skripsi, serta senantiasa sabar menghadapi penulis;

11. Bunga Rizkita, selaku sahabat terbaik penulis, selalu memberikan semangat dan dukungan, serta menjadi tempat berbagi cerita dalam suka maupun duka selama penyusunan skripsi ini. Kehadirannya tidak hanya memberikan motivasi, tetapi juga menjadi penguat dalam menghadapi berbagai tantangan yang ada;
12. Amel, Belinda, Ois, Sabila, Yuni, Aisyah, dan Fairuz yang telah memberikan motivasi dan *support* kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa Skripsi ini terdapat banyak kekurangan dan jauh dari sempurna. Oleh karna itu, kritik serta saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan dari pembaca agar kedepannya penulis dapat lebih baik lagi. Semoga skripsi ini bermanfaat, menjadi tambahan pengetahuan bagi pembaca, dan dapat menjadi acuan untuk program selanjutnya.

Semarang, September 2025

DAFTAR ISI

Halaman

KATA PENGANTAR vi

DAFTAR ILUSTRASI xii

DAFTAR LAMPIRAN xiii

BAB I PENDAHULUAN 1

1.1. Latar Belakang 1

1.2. Tujuan dan Manfaat Penelitian 4

BAB II TINJAUAN PUSTAKA 6

2.1. Sayuran Hidroponik 6

2.2. Strategi Pemasaran 8

2.3. Lingkungan Internal dan Eksternal 9

2.4. Analisis SWOT 10

2.5. Penelitian Terdahulu 11

BAB III METODOLOGI PENELITIAN 13

3.1. Kerangka Pemikiran 13

3.2. Tempat dan Waktu Penelitan 15

3.3. Metode Penelitian 15

3.4. Metode Penentuan Sampel 16

3.5. Metode Pengumpulan Data 16

3.6 Analisis Data 17

3.5. Batasan dan Konsep Pengukuran Variabel 26

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN 28

4.1. Gambaran Umum PT Kebun Sayuran Pagi 28

4.2. Struktur Organisasi Perusahaan 30

4.3. Kegiatan Pemasaran PT Kebun Sayuran Pagi 32

4.4.Analisis Lingkungan Internal 36
4.5.Analisis Lingkungan Eksternal..... 45
4.6 . Analisis SWOT 53
4.7.Analisis QSPM 61

BAB V SIMPULAN DAN SARAN 64

5.1.Simpulan..... 64
5.2.Saran 65

DAFTAR PUSTAKA 66

LAMPIRAN..... 71

RIWAYAT HIDUP..... 90

DAFTAR TABEL

Nomor Halaman

1. Penelitian terdahulu 11

2. Matriks IFAS 19

3. Matriks EFAS 20

4. Matriks SWOT..... 23

5. Matriks QSPM..... 25

6. Hasil matriks IFAS 37

7. Hasil Matriks EFAS..... 46

8. Hasil QSPM..... 62

DAFTAR ILUSTRASI

Nomor Halaman

1. Kerangka Pemikiran 14

2. Diagram SWOT 22

3. Logo Perusahaan PT Kebun Sayuran Pagi 28

4. Struktur Organisasi PT Kebun Sayuran Pagi..... 30

5. (a) akun instagram PT Kebun Sayuran Pagi, (b) Marketplace PT Kebun Sayuran Pagi, (c) wareWeb Perusahaan 34

6. Data Penjualan Bulan Januari-November 2024..... 35

7. Hasil Diagram SWOT..... 54

8. Hasil Matriks SWOT 55

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor Halaman

1. Peta Lokasi PT Kebun Sayuran Pagi 71

2. Surat legalitas PT Kebun Sayuran Pagi 72

3. Produk PT Kebun Sayur Pagi 73

4. Kuesioner 74

5. Pertanyaan Terbuka (Konsumen) 78

6. Data Penjualan Sayuran Hidroponik 79

7. Matriks IFAS 80

8. Matriks EFAS 81

9. Matriks QSPM 82

10. Rekapitulasi Jawaban Konsumen 83

11. Dokumentasi 89