

**ANALISIS PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN BERAS MERAH MLATIHARJO
PT TASBIHA MULIA TANI KABUPATEN DEMAK**

SKRIPSI

Oleh

SANATA NURUL HIJRI



**PROGRAM STUDI S-1 AGRIBISNIS
FAKULTAS PETERNAKAN DAN PERTANIAN
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
2026**

ANALISIS PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN BERAS MERAH MLATIHARJO
PT TASBIHA MULIA TANI KABUPATEN DEMAK

Oleh

SANATA NURUL HIJRI
NIM : 23020322120016

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
2026

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Sanata Nurul Hijri
NIM : 23020322120016
Program Studi : S-1 Agribisnis

dengan ini menyatakan sebagai berikut:

1. Skripsi yang berjudul: **Analisis Bauran Pemasaran terhadap Keputusan Pembelian Beras Merah Mlatiharjo PT Tasbiha Mulia Tani Kabupaten Demak** dan penelitian yang terkait dengan skripsi ini merupakan karya penulis sendiri.
2. Setiap ide atau kutipan dari karya orang lain berupa publikasi atau bentuk lainnya dalam bentuk 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. Kustopo Budiraharjo, M.P.** dan **Dr. Hery Setiyawan, S.Pt., M.Sc.**

Apabila di kemudian 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, Mei 2026

Penulis,



Sanata Nurul Hijri
Mengetahui:

Pembimbing Utama

Ir. Kustopo Budiraharjo, M.P.

Pembimbing Anggota

Dr. Hery Setiyawan, S.Pt., M.Sc.

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Judul Skripsi : ANALISIS BAURAN PEMASARAN
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
BERAS MERAH MLATIHARJO PT
TASBIHA MULIA TANI KABUPATEN
DEMAK

Nama Mahasiswa : SANATA NURUL HIJRI

Nomor Induk Mahasiswa : 23020322120016

Program Studi/Departemen : S-1 AGRIBISNIS/ PERTANIAN

Fakultas : PETERNAKAN DAN PERTANIAN

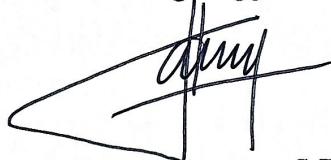
Telah disidangkan di hadapan Tim Penguji
dan dinyatakan lulus pada tanggal. 07 MAY 2026

Pembimbing Utama



Ir. Kustopo Budiraharjo, M.P.

Pembimbing Anggota



Dr. Hery Setiyawan, S.Pt., M.Sc.

Ketua Program Studi



Ir. Kustopo Budiraharjo, M.P.

Ketua Panitia Ujian Akhir Program



Dr. Hery Setiyawan, S.Pt., M.Sc.

Dekan



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

Ketua Departemen



Ahmad N. Al-Baarri, S.Pt., M.P., Ph.D.

RINGKASAN

SANATA NURUL HIJRI. 23020322120016. 2026. Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran terhadap Keputusan Pembelian Beras Merah Mlatiharjo PT Tasbiha Mulia Tani Kabupaten Demak (Pembimbing: **KUSTOPO BUDIRAHARJO** dan **HERY SETIYAWAN**).

Penelitian bertujuan untuk: 1) menganalisis penerapan bauran pemasaran 7P Beras Merah Mlatiharjo di PT Tasbiha Mulia Tani Kabupaten Demak; 2) Menganalisis pengaruh bauran pemasaran 7P terhadap Keputusan pembelian Beras Merah Mlatiharjo PT Tasbiha Mulia Tani Kabupaten Demak. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Oktober hingga Desember 2025 di PT Tasbiha Mulia Tani yang berlokasi di Kabupaten Demak, Jawa Tengah.

Metode penelitian adalah survei. Metode pengambilan sampel menggunakan *accidental sampling* yaitu sebanyak 100 orang. Data yang digunakan berupa data primer yang terdiri dari hasil observasi dan wawancara menggunakan kuesioner pada konsumen dan data sekunder dari studi pustaka buku dan sumber lain yang mendukung. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif dan statistik dengan menggunakan persamaan regresi linier berganda yang digunakan untuk menganalisis pengaruh bauran pemasaran (7P) terhadap keputusan pembelian Beras Merah Mlatiharjo. Permasalahan yang mendasari penelitian ini adalah penjualan Beras Merah Mlatiharjo sepanjang tahun 2024 menunjukkan pola fluktuatif dengan kecenderungan menurun akibat persaingan pasar beras merah yang semakin ketat. Meningkatnya jumlah merek dengan variasi harga, kualitas, kemasan, dan strategi promosi memberi konsumen lebih banyak pilihan, sehingga memengaruhi keputusan pembelian terhadap Beras Merah Mlatiharjo.

Karakteristik responden mayoritas perempuan, berusia antara 36-45 tahun, pendidikan terakhir Diploma/Sarjana, pendapatan $\geq$ Rp3.100.000, dan frekuensi pembeliannya $\geq$ 3 kali dalam sebulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) Penerapan bauran pemasaran di PT Tasbiha Mulia Tani telah mencakup penyediaan produk berkualitas, penetapan harga yang kompetitif, distribusi yang cukup luas, pemanfaatan promosi digital, dukungan sumber daya manusia dalam pelayanan, proses produksi dan penjualan yang terstruktur, serta bukti fisik berupa kemasan dan fasilitas pendukung, meskipun masih memerlukan peningkatan agar pelaksanaannya lebih maksimal; 2) variabel *product*, *price*, *place*, *promotion*, *people*, *process*, dan *physical evidence* secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel keputusan pembelian Beras Merah Mlatiharjo; 4) variabel *product*, *price*, *place*, *people*, dan *process* secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian Beras Merah Mlatiharjo, sedangkan variabel *promotion* dan *physical evidence* tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian Beras Merah Mlatiharjo.

KATA PENGANTAR

Beras merupakan salah satu sumber pangan utama yang memiliki peran penting dalam kehidupan masyarakat. Beras merah kini semakin diminati masyarakat karena dianggap lebih sehat dibandingkan beras putih. PT Tasbiha Mulia Tani sebagai salah satu produsen beras di Kabupaten Demak memproduksi berbagai jenis beras, termasuk Beras Merah Mlatiharjo yang menjadi produk unggulannya. Meskipun perusahaan telah menerapkan bauran pemasaran (7P) penjualan Beras Merah Mlatiharjo masih mengalami fluktuasi dari waktu ke waktu. Bauran pemasaran dapat menjadi faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pembelian konsumen.

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyusun skripsi dengan judul “Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran terhadap Keputusan Pembelian Beras Merah Mlatiharjo PT Tasbiha Mulia Tani Kabupaten Demak”. Penyusunan skripsi ini sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian pada Program Studi S-1 Agribisnis, Fakultas Peternakan dan Pertanian, Universitas Diponegoro.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bimbingan dan dukungan berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Ir. Kustopo Budiraharjo, M.P. selaku Pembimbing Utama yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan arahan serta bimbingan kepada penulis dalam menyusun skripsi dan selaku Ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Peternakan dan Pertanian Universitas Diponegoro Semarang;

2. Dr. Hery Setiyawan, S.Pt, M.Sc. selaku Pembimbing Anggota sekaligus Dosen Wali yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan arahan serta bimbingan kepada penulis dalam menyusun skripsi dan selaku Koordinator Laboratorium Manajemen Agribisnis yang telah memberikan saran kepada penulis;
3. Prof. Sugiharto, S.Pt., M.Si., Ph.D. selaku Dekan Fakultas Peternakan dan Pertanian Universitas Diponegoro Semarang;
4. Ahmad Ni'matullah Al-Baarri, S.Pt., M.P., Ph.D. selaku Ketua Departemen Pertanian;
5. Seluruh Dosen dan Staff Administrasi Program Studi Agribisnis dan Fakultas Peternakan dan Pertanian Universitas Diponegoro yang telah membantu penulis dalam proses belajar maupun pengurusan administrasi;
6. Kepada orang tuapenulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas doa, dukungan moral, motivasi, serta pengorbanan yang tulus selama proses pendidikan hingga penyusunan skripsi ini dapat diselesaikan. Dukungan dan kasih sayang yang senantiasa diberikan menjadi sumber semangat dan kekuatan bagi penulis dalam menghadapi berbagai tantangan selama masa perkuliahan;
7. Kepada seluruh keluarga tercinta yang selalu memberi dukungan, doa dan menyayangi penulis dengan tulus;
8. Kepada teman seperjuangan saya, Luluk, Rina, Ashila, Fatimah, dan Zhafa yang setia memberi semangat dan dukungan selama perkuliahan.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat kekurangan. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak, baik bagi penulis, lembaga terkait, maupun pembaca pada umumnya.

Semarang, Mei 2026

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR ILUSTRASI	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	8
2.1. Padi (<i>Oryza sativa</i> L.)	8
2.2. Pemasaran.....	10
2.3. Strategi Pemasaran.....	13
2.4. Bauran Pemasaran	14
2.5. Keputusan Pembelian	21
2.6. Permintaan	22
2.7. Penelitian Terdahulu.....	28
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	30
3.1. Kerangka Pemikiran Penelitian	30
3.2. Hipotesis Penelitian	32
3.3. Tempat dan Waktu Penelitian	33
3.4. Metode Penelitian	34
3.5. Analisis Data.....	40
3.6. Batasan Konsep dan Pengukuran Variabel	46
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	49
4.1. Gambaran Umum Perusahaan	49

4.2. Karakteristik Responden.....	53
4.3. Penerapan Bauran Pemasaran Beras Merah Mlatiharjo di PT Tasbiha Mulia Tani.....	66
4.4. Uji Instrumen Penelitian.....	87
4.5. Uji Normalitas	91
4.6. Uji Asumsi Klasik.....	91
4.7. Persamaan Regresi Linier Berganda.....	93
BAB V SIMPULAN SARAN.....	109
5.1. Simpulan.....	109
5.2. Saran	110
DAFTAR PUSTAKA.....	112
LAMPIRAN.....	125
RIWAYAT HIDUP	165

DAFTAR TABEL

Nomor		Halaman
1.	Penelitian Terdahulu	28
2.	Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	54
3.	Responden Berdasarkan Usia	56
4.	Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	58
5.	Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	60
6.	Responden Berdasarkan Jumlah Pendapatan	62
7.	Responden Berdasarkan Frekuensi Pembelian.....	64
8.	Hasil Kuesioner Variabel <i>Product</i>	66
9.	Hasil Kuesioner Variabel <i>Price</i>	70
10.	Hasil Kuesioner Variabel <i>Place</i>	72
11.	Hasil Kuesioner Variabel <i>Promotion</i>	75
12.	Hasil Kuesioner Variabel <i>People</i>	78
13.	Hasil Kuesioner Variabel <i>Process</i>	81
14.	Hasil Kuesioner Variabel <i>Physical Evidence</i>	84
15.	Uji Validitas	88
16.	Hasil Uji Reliabilitas.....	90
17.	Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	94
18.	Hasil Uji t.....	95

DAFTAR ILUSTRASI

Nomor		Halaman
1.	Kerangka Pemikiran	32
2.	Struktur Organisasi PT Tasbiha Mulia Tani	51

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor		Halaman
1.	Peta Kecamatan Guntur, Kabupaten Demak	125
2.	Kuesioner	126
3.	Tabulasi Data Responden	131
4.	Hasil Uji Instrumen, Uji Normalitas, dan Asumsi Klasik	149
5.	Hasil Analisis Regresi Linier Berganda	161
6.	Dokumentasi Penelitian.....	162