

SKRIPSI

**STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENJUALAN JAMUR KANCING
PADA PT. EKA TIMUR RAYA II DI KECAMATAN PAGUYANGAN,
KABUPATEN BREBES**

***MARKETING STRATEGY FOR THE SALE OF MUSHROOMS AT PT. EKA
TIMUR RAYA II IN PAGUYANGAN DISTRICT, BREBES REGENCY***



DISUSUN OLEH :

**QUARTA AINIDA DASYAH PUTRI
(215001516002)**

**PROGRAM STUDI AGROTEKNOLOGI
FAKULTAS BIOLOGI DAN PERTANIAN
UNIVERSITAS NASIONAL
JAKARTA
2025**

SKRIPSI

**STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENJUALAN JAMUR KANCING
PADA PT. EKA TIMUR RAYA II DI KECAMATAN PAGUYANGAN,
KABUPATEN BREBES**

***MARKETING STRATEGY FOR THE SALE OF MUSHROOMS AT PT. EKA
TIMUR RAYA II IN PAGUYANGAN DISTRICT, BREBES REGENCY***

**QUARTA AINIDA DASYAH PUTRI
(215001516002)**

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pertanian
pada Program Studi Agroteknologi
Fakultas Biologi dan Pertanian
Universitas Nasional

**PROGRAM STUDI AGROTEKNOLOGI
FAKULTAS BIOLOGI DAN PERTANIAN
UNIVERSITAS NASIONAL
JAKARTA
2025**

LEMBAR PERNYATAAN

Bersamaan dengan ini, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Quarta Ainida Dasyah Putri

NPM 215001516002

Program Studi : Agroteknologi

Fakultas : Biologi dan Pertanian

Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Jamur Kancing Pada PT. Eka Timur Raya II Di Kecamatan Paguyangan, Kabupaten Brebes

Adalah **BENAR** karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing, serta menyatakan bahwa pada skripsi ini belum pernah diusulkan dalam mendapatkan keserjanaan lainnya maupun pada perguruan tinggi lainnya. Sepanjang pengetahuan saya, juga tidak terdapat karya maupun pendapat yang pernah ditulis ataupun dipublikasikan oleh orang lain kecuali tertulis diacu pada skripsi saya serta dituliskan pada daftar pustaka.

Jakarta, 09 September 2025



Quarta Ainida Dasyah Putri

LEMBAR PENGESAHAN

Judul : Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Jamur Kancing Pada PT. Eka Timur Raya II Di Kecamatan Paguyangan, Kabupaten Brebes

Nama : Quarta Ainida Dasyah Putri

Nomor Pokok : 215001516002

Program Studi : Agroteknologi

Program Kekhususan : Agribisnis

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Mendapatkan Gelar Sarjana Pertanian pada Program Studi Agroteknologi Fakultas Biologi dan Pertanian Universitas Nasional

Disetujui dan Disahkan Oleh:

Pembimbing I



(Dr. Ir. Tri Waluyo, M.Agr.)

Pembimbing II



(Ir. Asmah Yani, M.Si.)

Mengetahui,

**Dekan Fakultas Biologi dan
Pertanian Universitas Nasional**



(Dr. Fachruddin Majeri Mangunjaya, M.Si.)

Tanggal lulus: 27 Agustus 2025

RINGKASAN

Quarta Ainida Dasyah Putri. Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Jamur Kancing Pada PT. Eka Timur Raya II Di Kecamatan Paguyangan, Kabupaten Brebes. Dibawah bimbingan Tri Waluyo dan Asmah Yani

Dunia bisnis dipertemukan dalam pertarungan global pada sebuah karakteristik utama ialah kemajuan teknologi informasi dimana amat pesat. Hal tersebut memungkinkan setiap individu bisa secara mudah memasuki informasi tanpa batas serta di mana saja. Kondisi pertarungan dimana tegang bisa menyebabkan perusahaan-perusahaan terkendala dalam menambah kedatangan konsumen. Pasar dimana sudah ada, jumlah produk dalam bermacam kelebihan maupun nilai lebih dimana diajukan oleh pesaing. Oleh sebab itu, pentingnya rencana pemasaran dalam meningkatkan total penjualan pada rangkaian pemasaran tidak diragukan lagi. Pemasar sangat mengharapkan supaya bisa menjaga konsumennya pada periode yang lama. Penelitian ini berjudul “Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Jamur Kancing Pada PT. Eka Timur Raya II Di Kecamatan Paguyangan, Kabupaten Brebes” serta bertujuan dalam menganalisis faktor internal maupun eksternal dimana mempengaruhi pemasaran dalam merencanakan strategi diamna paling ampuh. Metode dimana dipakai ialah deskriptif kualitatif serta kuantitatif, pada pendekatan SWOT dan QSPM. Hasil analisis menggambarkan jika kemampuan dominan perusahaan berada dalam kualitas produk serta jaringan distribusi, sementara kelemahan utamanya adalah kurangnya pemanfaatan digital marketing. Peluang terbesar berasal dari tren pola makan sehat dan dukungan pemerintah, sedangkan ancaman meliputi fluktuasi harga bahan baku dan perubahan regulasi. Strategi prioritas yang direkomendasikan adalah memperluas pemasaran online dengan kualitas produk yang baik dan kemasan *food grade*, serta berkolaborasi dengan influencer dan pelatihan budidaya jamur untuk mendukung gaya hidup sehat masyarakat. Penelitian ini memberikan kontribusi strategis bagi pengembangan agribisnis jamur kancing secara berkelanjutan.

**STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENJUALAN JAMUR KANCING
PADA PT. EKA TIMUR RAYA II DI KECAMATAN PAGUYANGAN,
KABUPATEN BREBES**

***MARKETING STRATEGY FOR THE SALE OF MUSHROOMS AT PT. EKA
TIMUR RAYA II IN PAGUYANGAN DISTRICT, BREBES REGENCY***

Quarta Ainida Dasyah Putri

Program Kekhususan Agribisnis, Program Studi Agroteknologi, Fakultas Biologi
dan Pertanian, Universitas Nasional, Jakarta

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan dalam mengkaji strategi pemasaran jamur kancing pada PT. Eka Timur Raya II serta mengidentifikasi faktor internal serta eksternal dimana mempengaruhi strategi pemasaran yang paling efektif. Penelitian ini telah dijalankan dari bulan Mei 2025 hingga bulan Agustus 2025 pada Kecamatan Paguyangan, Kabupaten Brebes. Penelitian ini menggunakan metode dimana dipakai ialah deskriptif kualitatif serta kuantitatif, pada analisis SWOT dan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) dalam menganalisis faktor internal serta eksternal lalu merumuskan strategi pemasaran yang efektif. Teknik pengumpulan data melalui kuesioner dan sumber literatur lainnya. Sampel pada penelitian ini ditentukan memakai teknik *purposive sampling* dimana terdiri dari 11 responden karyawan PT. Eka Timur Raya II. Hasil penelitian menggambarkan jika kemampuan dominan perusahaan ialah kualitas produk dan jaringan distribusi dimana luas, sementara kelemahan utamanya adalah kurangnya pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran. Peluang terbesar berasal dari meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pola makan sehat dan dukungan pemerintah terhadap agroindustri jamur. Ancaman utama meliputi fluktuasi harga bahan baku dan perubahan regulasi pemerintah. Strategi prioritas yang direkomendasikan adalah memperluas pemasaran online dengan produk berkualitas dan kemasan *food grade*, serta kolaborasi dengan influencer dan pelatihan budidaya jamur.

Kata Kunci: Jamur Kancing, Strategi Pemasaran, PT . Eka Timur Raya II, SWOT, QSPM

**STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENJUALAN JAMUR KANCING
PADA PT. EKA TIMUR RAYA II DI KECAMATAN PAGUYANGAN,
KABUPATEN BREBES**

**MARKETING STRATEGY FOR THE SALE OF MUSHROOMS AT PT. EKA
TIMUR RAYA II IN PAGUYANGAN DISTRICT, BREBES REGENCY**

Quarta Ainida Dasyah Putri

*Agribusiness Specialization Program, Agrotechnology Study Program, Faculty of
Biology and Agriculture, Nasional University, Jakarta*

ABSTRACT

This study aimed at examining marketing strategy of button mushrooms at PT. Eka Timur Raya II and identify Internal and external factors that influence most effective marketing strategy. The research has been conducted since May 2025 to August 2025 in Paguyangan District, Brebes Regency. The research employed both qualitative and quantitative descriptive methods, utilizing SWOT analysis and the Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) to identify internal and external factors and formulate effective marketing strategies. Data collection techniques included questionnaires and other literature sources. The sample for this study was selected using purposive sampling, consisting of 11 respondents who are employees of PT. Eka Timur Raya II. The results of the study indicate that the company's main strengths are product quality and a wide distribution network, while its main weakness is the lack of utilization of digital technology in marketing. The greatest opportunity stems from the increasing public awareness of healthy eating patterns and government support for the mushroom agroindustry. The main threats include fluctuations in raw material prices and changes in government regulations. The recommended priority strategy is to expand online marketing with quality products and food-grade packaging, as well as collaboration with influencers and mushroom cultivation training.

Keywords: *Button Mushrooms, Marketing Strategy, PT . Eka Timur Raya II, SWOT, QSPM*

RIWAYAT HIDUP

Quarta Ainida Dasyah Putri, terlahir di Jakarta tanggal 13 Juli 2003. Penulis merupakan anak tunggal dari pasangan Bapak Hermansyah serta Ibu Winda Okita Rini. Penulis mengawali pendidikannya di SD Putra Jaya pada tahun 2009-2015. Setamatnya dari bangku sekolah dasar, penulis meneruskan pendidikannya di SMP Islam Al-Muhajirin Kota Depok pada tahun 2015-2018. Pada tahun 2018, penulis meneruskan pendidikan di SMA Pura Bangsa Depok. Penulis aktif pada kegiatan kepramukaan, hingga memasuki saka bakti husada di tahun 2019 – 2020. Penulis melanjutkan pendidikannya di tahun 2021 sebagai mahasiswi Universitas Nasional dan memilih Program Studi Agroteknologi, Fakultas Biologi dan Pertanian. Penulis juga aktif pada kepengurusan Himpunan Mahasiswa Agroteknologi (HIMAGRO) pada divisi Informasi dan Komunikasi selama 1 periode yaitu periode 2023-2024 penulis sebagai anggota aktif.

Selama menempuh Pendidikan di jenjang S1, penulis aktif pada rangkaian dimana dilaksanakan dari organisasi Himpunan Mahasiswa Agroteknologi (HIMAGRO) serta kampus. Penulis dipercaya untuk menjadi Asisten Praktikum pada Mata Kuliah Biokimia Pertanian periode Genap 2023/2024 dan Mata Kuliah Teknologi dan Produksi Benih periode Ganjil 2024/2025. Penulis pernah menjadi penanggung jawab dalam divisi bazaar pada perlombaan Wushu Games Nasional yang diselenggarakan di Balairung Universitas Indonesia pada November 2023.

KATA PENGANTAR

Puji serta syukur kami hanturkan kehadirat Allah Subhanahu Wa Ta'ala, sebab karena karunia Nya penulis bisa menamatkan Skripsi ini pada judul “Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Jamur Kancing Pada PT. Eka Timur Raya II Di Kecamatan Paguyangan, Kabupaten Brebes”.

Tujuan penulisan Skripsi tersebut ialah suatu syarat meraih gelar sarjana pertanian di Program Studi Agroteknologi, Fakultas Biologi dan Pertanian, Universitas Nasional, Jakarta. terselesaikannya Skripsi ini tidak terlepas pada pertolongan berbagai pihak, sehingga dalam momen ini dengan seluruh kemurahan hati serta penuh rasa hormat penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya bagi seluruh pihak dimana sudah membagikan pertolongan moril ataupun materi baik secara langsung ataupun tidak langsung pada pembuatan Skripsi ini hingga selesai.

Dalam kesempatan ini, penulis ingin mengutaran terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr. Fachruddin Majeri Mangunjaya, M.Si selaku Dekan Fakultas Biologi dan Pertanian Universitas Nasional Jakarta.
2. Ibu Dr. Vivitri Dewi Prasasty, M.Si selaku Wakil Dekan Fakultas Biologi dan Pertanian Universitas Nasional Jakarta.
3. Ibu Ir. Etty Hesthiati, M.Si selaku Ketua Program Studi Agroteknologi Fakultas Biologi dan Pertanian Universitas Nasional Jakarta.
4. Bapak Ir. Inkorena G.S. Sukartono, M.Si selaku Pembimbing Akademik (PA) atas setiap saran, masukan, dukungan maupun motivasi dimana diterima.
5. Bapak Dr. Ir. Tri Waluyo, M.Agr. selaku Pembimbing I untuk setiap saran, masukan, dukungan maupun motivasi dimana diterima.
6. Ibu Ir. Asmah Yani, M.Si. selaku Pembimbing II atas setiap saran, masukan, dukungan serta motivasi yang diberikan.
7. Seluruh dosen dan staf Program Studi Agroteknologi atas semua ilmu pengetahuan, pengalaman, bimbingan dan bantuan yang telah diberikan

untuk penulis serta sudah selaku orang tua penulis selama durasi perkuliahan.

8. Bapak Saman Hadi, selaku Manager PT. Eka Timur Raya II yang telah memberikan izin dalam tempat penelitian serta memberikan informasi mengenai data-data untuk skripsi ini.
9. Bapak Suwargo, selaku Kepala Administrasi dan Umum PT. Eka Timur Raya II yang telah memberikan informasi mengenai data-data untuk skripsi ini.
10. Staf-staf dari PT. Eka Timur Raya II dimana sudah membagikan formasi mengenai data-data untuk penulis pada skripsi ini.
11. Kedua orang tua bapak Hermansyah serta ibu Winda Okita Rini yang sangat penulis cintai dan sayangi dalam seluruh doa, memotivasi, nasihat serta dukungan moril maupun materi.
12. Hany Wahdatur Rachmah, Hanira Safa Rasyad, dan Yulian Adicandra selaku teman penulis yang selalu membagikan saran dan motivasi untuk penulis sehingga bisa menamatkan Skripsi ini.
13. Rekan-rekan Program Studi Agroteknologi Fakultas Biologi dan Pertanian Universitas Nasional Angkatan 2021 dimana sudah berusaha bersama-sama serta saling membagikan semangat dalam penulisan Skripsi ini.
14. Seluruh pihak dimana terlibat serta turut membantu, mendukung serta memotivasi penulis pada penyusunan Skripsi ini dimana tidak bisa dituliskan satu persatu.

Penulis menyadari jika Skripsi dimana sudah disusun belum sempurna, sehingga penulis membutuhkan masukan, saran, serta kritikan dari setiap pembaca untuk kelengkapan Skripsi ini.

Jakarta, Agustus 2025

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
RINGKASAN	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
PENDAHULUAN.....	1
Latar Belakang	1
Rumusan Masalah	3
Tujuan Penelitian	3
Manfaat Penelitian.....	4
TINJAUAN PUSTAKA	5
Jamur Kancing (<i>Agaricus bisporus</i>)	5
Strategi Pemasaran	6
Konsep Strategi Pemasaran	7
KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS PENELITIAN.....	18
Alur Berfikir	18
Hipotesis Penelitian	22
Definisi Operasional	22
METODELOGI PENELITIAN.....	24
Waktu dan Tempat.....	24
Populasi dan Sampel	24
Metode Pengumpulan Data	25
Pengolahan dan Analisis Data	25
HASIL DAN PEMBAHASAN	30
Gambaran Umum PT. Eka Timur Raya	30
Karakteristik Responden	32

Strategi Pemasaran Jamur Kancing di PT. Eka Timur Raya II Melalui <i>Digital Marketing</i>	35
Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal	35
Matriks IFE (<i>Internal Factor Evaluation</i>).....	40
Matriks EFE (<i>External Factor Evaluation</i>).....	42
Analisis SWOT.....	44
Matriks QSPM (<i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i>).....	48
KESIMPULAN DAN SARAN	53
Kesimpulan.....	53
Saran.....	53
DAFTAR PUSTAKA	54
LAMPIRAN	59



DAFTAR TABEL

1. Matriks SWOT	28
2. Hasil Presentase Jenis Kelamin Responden	32
3. Hasil Presentase Usia Responden	33
4. Hasil Presentase Pendidikan Responden	33
5. Hasil Presentase Pengalaman Kerja Responden	34
6. Hasil Analisis Matriks IFE (<i>Internal Factor Evaluation</i>)	40
7. Hasil Analisis Matriks EFE (<i>External Factor Evaluation</i>)	42
8. Hasil Analisis Matriks SWOT (<i>Strength-Weaknesss-Opportunities-Threats</i>) ..	45
9. Hasil Analisis Matriks QSPM (<i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i>)	50



DAFTAR GAMBAR

1. Jamur Kancing (<i>Agraricus bisporus</i>).....	5
2. Bagan Alur Berfikir Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Jamur Kancing Pada PT. Eka Timur Raya II Di Kecamatan Paguyangan, Kabupaten Brebes. 21	
3. Diagram SWOT	26
4. Diagram SWOT Hasil Analisis Matriks IE (Internal-External)	44



DAFTAR LAMPIRAN

1. Hasil Perhitungan Matriks QSPM	59
2. Lokasi Penelitian	61
3. Bagan Struktur Organisasi PT. Eka Timur Raya II	62
4. Dokumentasi Penelitian	63

