

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN TEH (*Camellia sinensis*)
DI PT. PERKEBUNAN NUSANTARA IV, SUMATERA UTARA**

SKRIPSI

OLEH

**MUHAMMAD LUTHFI SIREGAR
NPM : 71200712035**

Program Studi : Agribisnis



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA
MEDAN
2023**

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN TEH (*Camellia sinensis*)
DI PT. PERKEBUNAN NUSANTARA IV, SUMATERA UTARA**

OLEH

**MUHAMMAD LUTHFI SIREGAR
NPM : 71200712035**

Program Studi : Agribisnis

**Skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk mendapatkan gelar
Sarjana Agribisnis pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian
Universitas Islam Sumatera Utara**

11 Agustus 2023

Menyetujui

Komisi Pembimbing:

**Dr.Mhd.Ilham Rivadh,SP.M.Si
Ketua**

**Hi. Henny Pratiwi,SP.MM
Anggota**

Mengesahkan

**Dr.Ir. Murni Sari Rahayu. MP
Dekan FP UISU**

**Dr.Mhd.Ilham Rivadh,SP.M.Si
Ketua Program Studi Agribisnis**

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA
MEDAN
2023**

RIWAYAT HIDUP



Penulis dengan Nama Lengkap Muhammad Luthfi Siregar Amd.P, dilahirkan di Kota Medan pada tanggal 11 Februari 2000 sebagai anak pertama dan satu-satunya oleh pasangan Bapak Rivai Panusunan Siregar ST dengan Ibu Endang Wahyuningsih S.Ag. Penulis saat ini bertempat tinggal di Jl. Karya Ujung Gg. Keluarga No.17 Kota Medan, Kecamatan Helvetia Timur, Sumatera Utara.

Riwayat pendidikan Penulis yaitu SDN 066049 Medan (lulus tahun 2011), SMP Negeri 18 Medan (lulus tahun 2014), SMA Negeri 7 Medan (lulus tahun 2017), Politeknik Pertanian Negeri Payakumbuh (PPNP) dengan Program Studi D3 Agribisnis di Sumatera Barat dan melanjutkan pendidikan Ahli Jenjang ke Fakultas Pertanian Universitas Islam Sumatera Utara (UISU) dengan memilih Program Studi S1 Agribisnis.

Pada saat penulis menjadi Mahasiswa di Politeknik Pertanian Negeri Payakumbuh (PPNP). Penulis melaksanakan Proyek Usaha Mandiri (PUM) dengan judul “Penambahan Ekstrak Jambu Biji Merah (*Psidium Guajava L*) Sebagai Minuman Tambahan Pada Budidaya Ayam Broiler Untuk meningkatkan Keuntungan”. Serta melaksanakan Rencana Bisnis (*Bisnis Plan*) dengan judul Usaha Ayam Broiler “Siregar Farm”. Dan pada semester akhir penulis melaksanakan PKPM (Pengalaman Kerja Praktek Mahasiswa) di IHT Walini (Cibiru) PTPN VIII dan menyusun Laporan Tugas Akhir dengan judul “Penerapan Bauran Produk Teh Walini Pada Perusahaan IHT Walini PTPN VIII Kota Bandung”.

Semasa kuliah di Fakultas Pertanian Universitas Islam Sumatera Utara (UISU) dengan memilih Program Studi S1 Agribisnis, Penulis melakukan penelitian “Analisis Strategi Pemasaran Teh (*Camellia Sinensis*) Di PT. Perkebunan Nusantara IV, Sumatera Utara” Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian (SP) di bawah bimbingan Bapak Dr. Muhammad Ilham Riyadh, SP. M.Si. Dan Hj. Henny Pratiwi, SP. MM.

HALAMAN PERSEMBAHAN



"...Allah akan meninggikan derajat orang" yang beriman diantara mu dan orang-orang yang memiliki ilmu pengetahuan beberapa derajat.."

(al-mujaddisa-11)

Ungkapan hati dan rasa syukur sebagai rasa Terima Kasihku

Alhamdulillah kupanjatkan kepada Allah SWT atas segala rahmat dan kesempatan untuk menyelesaikan tugas akhir dengan segala kekuranganku. Segala syukur ku ucapkan kepada Mu karena telah menghadirkan mereka yang selalu memberi semangat dan doa disaat kutertatih. Karena Mu lah mereka ada, dan karena Mu lah Penelitian Skripsi ini terselesaikan. Hanya pada Mu tempat kumengadu dan mengucapkan syukur. Sholawat dan salam selalu terlimpahkan kepada Rasulullah Muhammad SAW.

Kupersembahkan karya sederhana ini kepada orang yang sangat kucintai dan kusayangi

Ayahanda Rivai Panusunan Siregar dan

Ibunda Endang Wahyuningsih

Apa yang ananda peroleh hari ini belum mampu membayar setetes keringat dan air mata ibu dan ayah yang selalu menjadi pelita dan semangat dalam hidup ananda. Trimakasih atas semua dukungan ibu dan ayah, baik moril maupun materil...tanpa kehadiran ayah dan ibu disamping ananda tak mungkin menjadi seperti sekarang. Karya ini kupersembahkan untuk ibu dan Ayah tercinta. Aku takkan pernah lupa dengan semua pengorbanan dan jerih payah yg ibu dan ayah berikan untukku agar dapat menggapai cita-cita dan semangat serta do'a yang kau lantunkan untukku di setiap sujudmu sehingga kudapat raih kesuksesan ini. Cita-cita ananda kelak dapat membahagiakan ibu dan ayah.....aamiin

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT karena berkat rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul **“Analisis Strategi Pemasaran Teh (*Camellia sinensis*) Di PT. Perkebunan Nusantara IV, Sumatera Utara”** yang mana berkat rahmat-Nya kita dapat merasakan dunia yang penuh dengan ilmu pengetahuan. Penulisan penelitian ini bertujuan untuk memenuhi syarat memperoleh gelar sarjana di Fakultas Pertanian Universitas Islam Sumatera Utara.

Pada kesempatan ini dengan rendah hati penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Kedua orang tua tersayang yang memberikan dukungan sepenuhnya baik doa, semangat, motivasi, pengorbanan, nasehat serta kasih sayang yang tidak pernah henti sampai saat ini.
2. Ibu Dr. Safrida, SE, M.Si, selaku Rektor Universitas Islam Sumatera Utara.
3. Ibu Dr. Ir.Murni Sari Rahayu, MP. selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Islam Sumatera Utara.
4. Bapak Dr. Muhammad Ilham Riyadh, SP. M.Si. selaku Ketua Program Studi Agribisnis.
5. Bapak Dr. Muhammad Ilham Riyadh,SP.M.Si, selaku Ketua Komisi Pembimbing Skripsi.
6. Ibu Hj. Henny Pratiwi,SP. MM. selaku Anggota Komisi Pembimbing Skripsi.

7. Seluruh Dosen, dan Mahasiswa/i serta pendukung lainnya di lingkungan Fakultas Pertanian Universitas Islam Sumatera Utara, Penulis mengucapkan terima kasih.
8. Dan semua pihak yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini. Penulis menyadari penelitian ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu Penulis mengharapkan bimbingan dan saran untuk dapat meningkatkan kualitas penelitian ini. Penulis berharap penelitian ini dapat bermanfaat untuk banyak orang khususnya para pembaca.

Medan, 11 Agustus 2023

Muhammad Luthfi Siregar

DAFTAR ISI

	Hal.
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Kegunaan Penelitian.....	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Teori Pemasaran.....	5
2.1.1 Strategi	5
2.1.2 Pemasaran	5
2.1.3 Strategi Pemasaran	6
2.2 Fungsi Pemasaran	7
2.3 Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	9
2.3.1 Produk (<i>Product</i>).....	9
2.3.2 Harga (<i>Price</i>).....	10
2.3.3 Distribusi (<i>Place</i>)	11
2.3.4 Promosi (<i>Promotion</i>).....	12
2.3.5 partisipan (<i>People</i>)	14
2.3.6 Proses (<i>Process</i>).....	14
2.3.7 Tampilan Fisik (<i>Physical Evidence</i>)	15
2.4 Analisis Lingkungan	15
2.4.1 Analisis Lingkungan Internal.....	15
2.4.2 Analisis Analisis Lingkungan Eksternal	16
2.5 Analisis SWOT	17
2.6 Analisis Quantitative Strategi Planning Matriks (QSPM)	18
2.7 Penelitian Terdahulu	18

2.8 Kerangka Pemikiran.....	20
2.9 Hipotesis.....	21
BAB III METODE PENELITIAN	22
3.1 Lokasi Dan Waktu Penelitian.....	22
3.2 Metode Penentuan Sampel.....	22
3.2.1 Penentuan Sampel	22
3.2.2 Penentuan Bobot dan Nilai Daya Tarik dalam Matriks QSPM	24
3.3 Metode Pengumpulan Data	24
3.3.1 Teknik Pengumpulan Data	24
3.3.2 Sumber Data.....	24
3.4 Metode Analisa Data.....	25
3.4.1 Bauran Pemasaran	25
3.4.2 Tahap Masukan	25
3.4.3 Tahap Analisis	27
3.4.4 Tahap Pengambilan Keputusan	29
3.5 Definisi dan Batasan Operasional	31
3.5.1 Defenisi Operasional	31
3.5.2 Batasan Operasional	32
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	34
4.1 Deskripsi Perusahaan	34
4.1.1 Gambaran Umum PT.Pekebunan Nusantara IV.....	34
4.1.2 Profil PT. Perkebunan Nusantara IV	35
4.2 Bauran Pemasaran.....	37
4.2.1 Bauran Produk (<i>Product</i>).....	37
4.2.2 Bauran Harga (<i>Price</i>).....	58
4.2.3 Bauran Distribusi (<i>Place</i>).....	59
4.2.4 Bauran Promosi (<i>Promotion</i>).....	62
4.2.5 Bauran partisipan (<i>People</i>).....	63
4.2.6 Bauran Proses (<i>Process</i>)	67
4.2.7 Bauran Tampilan Fisik (<i>Physical Evidence</i>).....	68
4.3 Karakteristik Responden	68
4.4 Analisis Faktor Internal dan Eksternal.....	72

4.5 Tahap Pengolahan Data	78
4.5.1 Rekapitulasi Kuisisioner.....	78
4.6 Tahap Masukan	79
4.6.1 Metode Pembobotan dan penilaian untuk Matriks IFE	79
4.6.2 Metode Pembobotan dan penilaian untuk Matriks EFE	82
4.7 Matriks IE dan Matriks SWOT	84
4.7.1 Matriks IE	84
4.7.2 Matriks SWOT.....	85
4.8 Tahap Pengambilan Keputusan.....	89
4.8.1 Perioritas Strategi	89
4.8.2 QSPM	89
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	93
5.1 Kesimpulan	93
5.2 Saran.....	93
DAFTAR PUSTAKA	95

DAFTAR TABEL

Tabel	Hal.
1. Jumlah Produksi Perkebunan Teh di PTPN 4 tahun 2016-2020.....	2
2. Jumlah penduduk Kota Medan Tahun 2016-2023	23
3. Matriks IFE	26
4. Matriks EFE	26
5. Skoring Faktor Internal dan Eksternal	27
6. Matriks SWOT	29
7. QSPM.....	30
8. Profil Produk Teh Celup PTPN IV	38
9. Profil Produk Teh Seduh PTPN IV	38
10. Mutu Produk Teh PTPN IV	42
11. Bahan Material	56
12. Profil Harga Produk Teh Celup PTPN IV	59
13. Profil Harga Produk Teh Seduh PTPN IV	59
14. Laporan Penjualan Teh PTPN IV per Bulan Tahun 2022.....	66
15. Jumlah dan Presentase Identitas Responden Berdasarkan Kelompok Umur	69
16. Jumlah dan Presentase Identitas Responden Berdasarkan jenis Kelamin.....	69
17. Jumlah dan Presentase Identitas Responden Berdasarkan Tingkat Pekerjaan	70
18. Jumlah dan Presentase Identitas Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	70
19. Jumlah dan Presentase Identitas Responden Berdasarkan Tingkat Penghasilan per Bulan.....	71
20. Jumlah dan Presentase Identitas Responden Berdasarkan Jumlah Konsumsi Produk Teh PTPN 4.....	71
21. Jumlah dan Presentase Identitas Responden Berdasarkan Tanggapan tentang produk Teh PTPN 4.....	72
22. Rekapitulasi Kuisisioner Pertanyaan	79
23. Hasil Pembobotan dan Penilaian Matriks IFE	80

24. Rekapitulasi Kuisisioner Pertanyaan No 1 Kekuatan	81
25. Hasil Pembobotan dan Penilaian Matriks EFE	82
26. Rekapitulasi Kuisisioner Pertanyaan No 1 Peluang	83
27. Matriks SWOT	86
28. QSPM.....	90

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Hal.
1. Saluran Langsung.....	11
2. Saluran Tidak Langsung	12
3. Kerangka Pemikiran.....	20
4. Matriks IE	28
5. Kantor Direksi PTPN IV	36
6. Merek Produk Teh Perusahaan PTPN IV	39
7. Logo Produk Teh PTPN IV	39
8. Penghargaan Produk Perusahaan PTPN IV	41
9. Grade I.....	43
10. Grade II	43
11. Grade III.....	44
12. <i>Heatsealable Filter Paper Roll</i>	52
13. Kantung Teh.....	52
14. <i>Heatselaed Hermentic Envelope</i>	52
15. Palstik Film OPP <i>Roll</i>	53
16. Kemasan Dus Teh Celup.....	53
17. <i>Master Carton</i>	54
18. Pembungkus <i>Aluminium Foil</i> Teh Seduh.....	54
19. Kemasan Dus Teh Seduh	55
20. Desain Kemasan Teh.....	56
21. Mobil Box Perusahaan	58
22. Saluran Langsung.....	59
23. Saluran Tidak Langsung	60
24. Saluran Tidak Langsung	60
25. Saluran Tidak Langsung	60
26. Saluran Tidak Langsung	60
27. Struktur Perusahaan	65
28. Skor Total Matriks IE.....	84

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Hal.
1. Dokumentasi Penelitian	97
2. Diagram Alir Pemasaran Produk Retail PTPN IV	98
3. Jumlah Penduduk Kota Medan	99
4. Daftar Grade Teh Hitam di PTPN 4.....	100
5. Informasi Tentang Teh.....	101
6. Kuisisioner	105
7. Data Responden	109

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, T. dan Tantri. 2013. Manajemen Pemasaran. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Akbar, A.F dan Maharani, N. 2018. “Pengaruh Content Marketing terhadap Minat Beli Konsumen pada Jasa Kreatif Yours Bandung” Prosding Manajemen. Vol. 4, No. 2, p. 1309-1312
- Alma, Buchari. 2009. Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Bandung: CV.Alfabeta.
- Anoraga, Pandji. 2009. Manajemen Bisnis. Jakarta: Rineka Cipta.
- Anggraini Tuty 2017 Proses dan Manfaat Teh. Padang : CV Rumahkayu Pustaka Utama.
- Assauri, Sofjan. 2013. Manajemen Pemasaran. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Chandra, Gregorius., 2002, Strategi dan Program Pemasaran, Andi Offset, Yogyakarta.
- Chaudhry, Muhammad Sharif. 2012. Sistem Ekonomi Islam. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- David, Fred R. 2005. Manajemen Strategi. Jakarta: Salemba Empat.
2004. Manajemen Strategis Konsepkonsep. Edisi Kesembilan. Jakarta : Indeks.
2012. Manajemen Strategis. Salemba Empat. Jakarta 600 hlm.
- Ferrel, O and Harline. 2005. Marketing Strategy. South Westen : Thomson.
- Ginting, Nembah F. Hartimbul. 2012. Manajemen Pemasaran. Bandung: CV. Yrama Widya.
- Khadijah. 2016. Pengembangan Kognitif Anak Usia Dini. Medan. IKAPI.
- Kotler, P. 2002, Manajemen Pemasaran, Edisi Millenium, Jilid 2, PT Prenhallindo, Jakarta
- Kotler, P. & Armstrong, G.2012. Prinsip- Prinsip Pemasaran Edisi 12 penerbit Erlangga
2008. Prinsip-prinsip Pemasaran. Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- Laksana, Fajar. 2008. Manajemnen Pemasaran. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Putra, W. S. 2015. Kitab Herbal Nusantara Kumpulan Resep & Ramuan Tanaman Obat Untuk Berbagai Gangguan Kesehatan. Edisi 1. Editor Andien. Yogyakarta: Katahati.

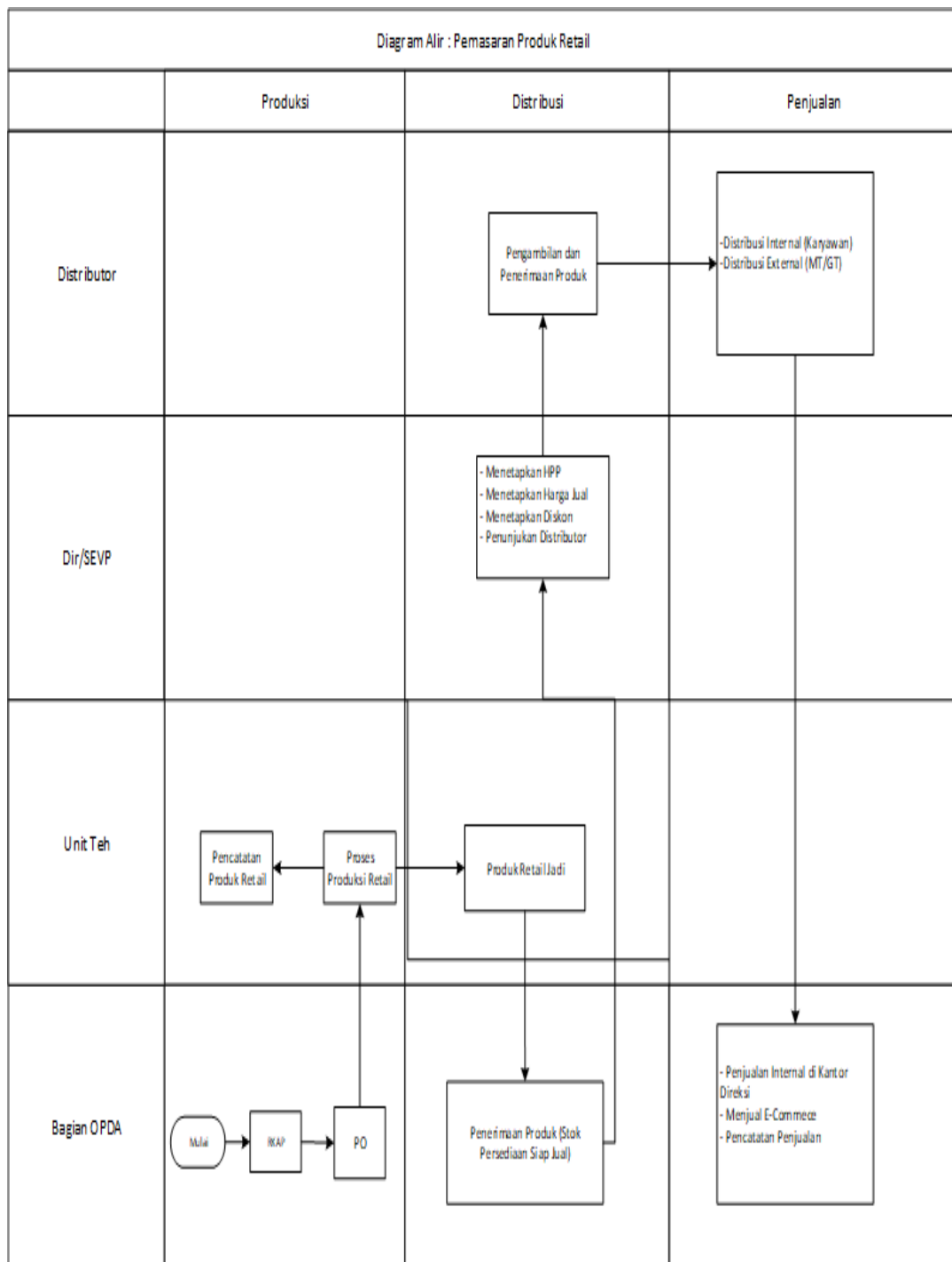
- Rangkuti, Freddy. 2008. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka utama.
- .2014. SWOT BALANCED SCORECARD. Teknik menyusun Strategi Korporat yang Efektif plus Cara Mengelola Kinerja dan Resiko. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Rohdiana, Dr. Dadan, 2015. "*Proses Karakteristik dan Fungsional Teh*". *Jurnal Foodrevie Indonesia X No. 8. Jakarta: Pusat Penelitian dan Kina*, h. 34-37.
- Siregar, M.L 2020. *Penerapan Bauran Produk Teh Walini Pada Perusahaan IHT Walini PTPN VIII Kota Bandung*. *Jurnal of Agribusiness Volume 3 No. 2 September 2020*
- Subagyo, Joko. 2004. Metodologi Penelitian. Cetakan Keempat. PT. Rineka Cipta. Jakarta.
- Sudaryono. 2016. Manajemen Pemasaran Teori Dan Implementasi. Yogyakarta: ANDI
- Sugiyono, 2010. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif & RND. Alfabeta Bandung. 380 hlm.
- Sukandarrumidi. 2012. Metodologi Penelitian. Cetakan Keempat. Gadjah Mada University Press. Yogyakarta.
- Syakir, E.S.D. Yusron dan Wiratno. 2010. Budidaya dan Pasca Panen Teh. Bogor: Pusat Penelitian dan Pengembangan penelitian.
- Swasta, Basu dan Irawan, 2012, Manajemen Pemasaran Modern, Edisi 2, Liberty. Yogyakarta
- Tiffany, et.al 2016. *Marketing Strategy of Black Tea Brand "Alam Dempo" of CV. Karya Sejahtera Pagar Alam*. ISSN: 1412-8837
- Tjiptono, Fandy. 2008. Strategi pemasaran. Yogyakarta: Andi
2012. Strategi Pemasaran, ed. 3, Yogyakarta, Andi.
- Tuminah, S., 2004., Teh Sebagai Salah Satu Sumber Antioksidan. *Cermin Dunia Kedokteran*. No 144 tahun 2004. pp: 52-54.

Lampiran 1. Dokumentasi Penelitian



Lampiran 2. Diagram Alir Pemasaran Produk Retail PTPN IV

Adapun Diagram alir pemasaran Retail Produk Teh PTPN IV dapat dilihat di dibawah ini:



Sumber : Dokumentasi Perusahaan (2022)

Lampiran 3. Jumlah Penduduk Kota Medan tahun 2021 - 2025

Tahun	Jumlah Penduduk (Jiwa)
2016	2.229.408
2017	2.247.425
2018	2.264.145
2019	2.279.894
2020	2.435.252

Sumber : badan Pusat Statistik Medan Kota, (2020)

Tahun	Koding (X)	Jumlah Penduduk	XY	X ²
2016	-2	2.229.408	-4.458.816	4
2017	-1	2.247.425	-4.494.425	1
2018	0	2.264.145	0	0
2019	1	2.279.894	2.279.894	1
2020	2	2.435.252	4.870.504	4
		$\sum Y = 11.456.124$	$\sum XY = 1.802.843$	10

Sumber: BPS Medan Kota tahun 2020

Rumus peningkatan jumlah rumah tangga

Menggunakan trend regresi linear dengan rumus :

$$Y = a + bX$$

$$A = \sum Y/n$$

$$= 11.456.124/5$$

$$= 2.291.224,8$$

$$b = \sum XY / \sum X^2$$

$$= 1.802.843/10$$

$$= 180.284,3$$

Maka diperoleh persamaan $y = 2.291.225 + 180.284 x$ proyeksi jumlah Penduduk tahun 2021-2025 adalah sebagai berikut :

Tahun	Jumlah penduduk
2021	$Y = 2.291.225 + 180.284 (4) = 3.012.361$
2022	$Y = 2.291.225 + 180.284 (5) = 3.192.645$
2023	$Y = 2.291.225 + 180.284 (6) = 3.372.929$
2024	$Y = 2.291.225 + 180.284 (7) = 3.553.213$
2025	$Y = 2.291.225 + 180.284 (8) = 3.733.497$

Lampiran 4. Daftar Grade Teh Hitam di PTPN 4



DAFTAR TEH HITAM ORTHODOX ORTHODOX BLACK TEA LIST

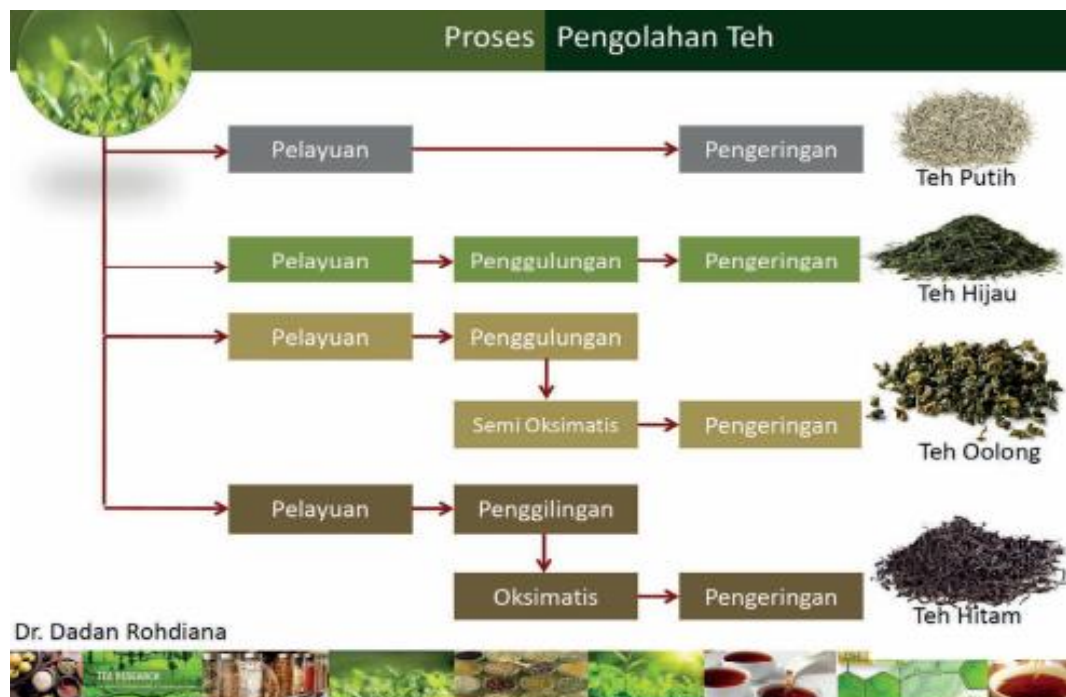
NO	GRADE	JENIS/ TYPE	KETERANGAN/ DESCRIPTION
1	GRADE I	BOP.I	Partikelnya pendek, agak kecil, hitam, terpilih, agak keriting, terutama berasal dari daun muda, mengandung sedikit tulang daun yang terpilih, sedikit tip atau tanpa tip. <i>The particles are short, slightly small, black, twisted, slightly curly, mainly from young leaves, containing a little twisted leaf bones, a little tips or no tip.</i>
2	GRADE I	BOP	Partikelnya pendek, agak kecil, hitam, terpilih, agak keriting, terutama berasal dari daun muda, mengandung sedikit tulang daun yang terpilih, sangat sedikit tip atau tanpa tip. <i>The particles are short, slightly small, black, twisted, slightly curly, mainly from young leaves, containing a little twisted leaf bones, very few tips or no tip.</i>
3	GRADE I	BOP.F	Partikelnya pendek, lebih kecil, hitam, terpilih agak keriting, mengandung banyak tip <i>The particles are short, smaller, black, twisted slightly curly, contain a lot of tips</i>
4	GRADE I	BP	Partikelnya pendek, lurus berdiri dari tangkai dan tulang daun muda yang tidak terkelupas, bewarna hitam dan kemerahan <i>The particles are short, straight up from the stalks and young leaves that do not peel off, black and reddish in color</i>
5	GRADE I	BT	Partikelnya agak pipih dan tidak terpilih baik, bewarna kehitaman. <i>The particles are rather flat and not well twisted, blackish in color.</i>
6	GRADE I	PF	Partikelnya pendek, hitam terpilih agak keriting, tetapi berukuran besar dari pada Fannings <i>The particles are short, twisted black slightly curly, but larger than Fannings</i>
7	GRADE I	D.I	Partikelnya berukuran kecil, "Grainy" dan bewarna Hitam <i>The particles are small, "Grainy" and black in color</i>
8	GRADE II	BP.II	Partikelnya pendek, lurus lebih banyak mengandung tangkai dan tulang daun tua dan terkelupas, bewarna hitam dan kemerahan. <i>The particles are short, straight and contain more stalks and old leaf bones and peeled off, blackish and reddish in color</i>
9	GRADE II	BT.II	Partikelnya agak pipih dan tidak terpilih baik, banyak mengandung serat dan bewarna merah <i>The particles are rather flat and do not twisted well, contain a lot of fiber and reddish in color</i>
10	GRADE II	PF.II	Partikelnya pendek, agak kecil, hitam, terpilih agak keriting, tetapi lebih banyak mengandung serat <i>The particles are short, rather small, black, twisted, slightly curly, but contain more fiber</i>
11	GRADE II	D.II	Partikelnya berukuran sangat kecil, banyak mengandung serat dan bewarna merah <i>The particles are very small, contain lots of fiber and are reddish in color</i>
12	GRADE II	D.III	Partikelnya berukuran sangat kecil, Lebih banyak mengandung serat dan bewarna merah <i>The particles are very small, contain more fiber and are reddish in color</i>
13	GRADE II	DUST IV	Partikelnya berukuran sangat kecil, Lebih banyak mengandung serat dan bewarna merah, sedikit berpasir <i>The particles are very small, contain more fiber, reddish and slightly sandy</i>
14	GRADE II	FANN-II	Partikelnya berukuran pendek dan kecil, merah dan banyak mengandung serat <i>The particles are short and small, reddish and contain lots of fiber</i>
15	GRADE III	BM	Campuran dari 2 atau lebih jenis mutu pada teh bubuk kasar (Broken Grades) <i>A mixture of 2 or more grades of coarse powder tea (Broken Grades)</i>
16	GRADE III	FLUFF	Campuran dari semua fraksi mutu III / Off Grade selain BM <i>A mixture of all grade III / Off Grade fractions other than BM</i>

Lampiran 5. Informasi Tentang Teh

❖ Aspek Produksi

Menurut Rohdiana (2015), proses pembuatan teh sebagai berikut :

Berdasarkan Proses pengolahan teh, jenis teh dapat dibedakan menjadi teh tanpa fermentasi (teh putih dan teh hijau), teh semi fermentasi (teh oolong), serta teh fermentasi (teh hitam). Belakangan istilah fermentasi menjadi kurang populer dan diganti dengan istilah yang lebih tepat, yaitu oksidasi enzimatik atau disingkat menjadi Oksimatis. Bagan proses pengolahan teh secara sederhana dapat dilihat pada Gambar dibawah ini:



Jenis-Jenis Teh :

1. Teh Putih

Diantara jenis teh yang ada, teh putih atau white tea merupakan teh dengan proses pengolahan paling sederhana, yaitu pelayuan dan pengeringan. Bahan baku pembuatan teh putih ini pun hanya berasal dari

pucuk dan dua daun di bawahnya. Pelayuan dapat dilakukan dengan memanfaatkan panas dari sinar matahari. Biasanya proses pelayuan ini mampu mengurangi kadar air sampai 12%. Selanjutnya, daun teh yang sudah layu dikeringkan menggunakan mesin pengering. Pucuk teh kemudian akan menjadi jenis mutu silver needle, sedangkan dua daun di bawahnya akan menjadi white poeny.

2. Teh Hijau

Secara umum, teh hijau dibedakan menjadi teh hijau China (Panning Type) dan teh hijau Jepang (Steaming Type). Baik teh hijau China maupun Jepang, prinsip dasar proses pengolahannya adalah inaktivasi enzim Polifenol Oksidase untuk mencegah terjadinya oksimatis yang merubah polifenol menjadi senyawa oksidasinya berupa Teaflavin dan Tearubigin. Pada proses pengolahan teh hijau China digunakan mesin pelayuan berupa Rotary Panner untuk menginaktivasi enzim. Sementara itu, proses teh hijau Jepang menggunakan Steamer dalam menginaktivasi enzimnya. Daun teh yang sudah dilayukan, kemudian digulung dan dikeringkan sampai kadar air tertentu.

3. Teh Oolong

Setelah sampai di pabrik, daun teh sesegara mungkin dilayukan dengan memanfaatkan panas dari sinar matahari sambil digulung halus secara manual menggunakan tangan ataupun menggunakan mesin. Tujuan penggulungan halus ini adalah untuk mengoksidasi sebagian Polifenol yang terdapat dalam daun teh. Proses ini dikenal sebagai proses semi

Oksimatis. Setelah dipandang cukup semi oksimatisnya, daun teh kemudian dikeringkan.

4. **Teh Hitam**

Dibandingkan dengan jenis teh lainnya, teh hitam adalah teh yang paling banyak diproduksi yaitu sekitar 78%, diikuti teh hijau 20% kemudian sisanya adalah teh oolong dan teh putih yaitu 2%. Teh hitam ini juga merupakan teh dengan proses pengolahan yang cukup rumit. Berdasarkan prosesnya teh hitam dibedakan menjadi teh hitam ortodoks dan Crushing-Tearing-Curling (CTC). Pada proses pengolahan teh hitam ortodoks, daun teh dilayukan semalam 14-18 jam. Setelah layu, daun teh digulung, digiling dan dioksimatis selama kurang lebih 1 jam. Sementara itu, proses pengolahan CTC, pelayuannya lebih singkat yaitu, 8-11 jam dan diikuti dengan proses penggilingan yang sangat kuat untuk mengeluarkan cairan sel semaksimal mungkin. Proses selanjutnya adalah pengeringan yaitu proses pengolahan yang bertujuan untuk menghentikan proses oksimatis dan menurunkan kadar air. Teh kering selanjutnya disortasi dan di “Grading” untuk menghasilkan jenis mutu teh tertentu.

❖ **Kandungan Teh**

Menurut Anggraini (2017), Teh memiliki kandungan yang sangat bermanfaat untuk kesehatan seperti :

1. Alkaloid kafein

Berfungsi untuk membentuk rasa yang menyegarkan.

2. Polifenol catechin

Polifenol catechin merupakan senyawa turunan tanin terkondensasi, dikenal juga sebagai senyawa polifenol. Senyawa ini berfungsi sebagai antioksidan untuk menangkap radikal bebas dalam tubuh juga ampuh mencegah berkembangnya sel kanker dalam tubuh.

3. Minyak essensial.

4. Banyak Mengandung Vitamin

Beberapa vitamin yang terkandung dalam teh diantaranya adalah vitamin C, vitamin B, vitamin A, yang diduga dapat menurun aktivitasnya akibat proses pengolahan tetapi sebagian masih dapat dimanfaatkan oleh penikmatnya.

5. Mineral

Beberapa jenis mineral juga terkandung dalam teh terutama fluorida yang dapat memperkuat struktur tulang dan gigi.

❖ **Manfaat Teh**

Adapun Manfaat Teh sebagai Berikut :

1. Melawan radikal bebas.
2. Membantu menurunkan berat badan.
3. Membuat Kulit Lebih Sehat.
4. Menurunkan risiko diabetes.
5. Menurunkan kadar kolesterol.
6. Meningkatkan kesehatan jantung.
7. Membuat gigi lebih kuat.
8. Meningkatkan metabolisme tubuh.

Lampiran 6. Kuisisioner

Nama Responden :

KUESIONER RESPONDEN

Bersama ini, saya mohon kesediaan Anda untuk meluangkan waktu untuk mengisi kuisisioner tentang Analisis Strategi Pemasaran Teh (*Camellia Sinensis*) Di PT. Perkebunan Nusantara IV, Sumatera Utara. Informasi yang Anda berikan sangat berarti bagi penelitian saya. Atas bantuan Anda, saya ucapkan terimakasih.

A. PRODUK PTPN IV

1. TEH TOBASARI



2. TEH BUTONG



B. PROFIL RESPONDEN

Pilih salah satu jawaban sesuai dengan yang sebenarnya.

1. Jenis Kelamin
 - a. Laki-laki
 - b. Perempuan
2. Pendidikan terakhir : (Pilih salah satu dibawah ini)
 - a. SMP
 - b. SMA
 - c. Diploma
 - d. S1/S2
 - e. Lainnya...

3. Usia : (Pilih salah satu dibawah ini)
 - a. 17-20 Tahun
 - b. 21-30 tahun
 - c. 31-40 tahun
 - d. Lebih dari 41 tahun
4. Pekerjaan saat ini : (Pilih salah satu dibawah ini)
 - a. Pelajar/Mahasiswa
 - b. Wiraswasta
 - c. Peg.Swasta
 - d. PNS
 - e. Lainnya.....
5. Penghasilan Per Bulan : (Pilih salah satu dibawah ini)
 - a. < Rp 500.000
 - b. Rp 500.000 – Rp 1.000.000
 - c. Rp 1.000.000 – Rp 2.000.000
 - d. Rp 2.000.000 – Rp 5.000.000
 - e. > Rp 5.000.000
6. Sudah berapa kali anda mencoba produk teh PTPN IV: (Pilih salah satu dibawah ini)
 - a. < 3 Kali
 - b. 3 – 6 Kali
 - c. > 6 Kali
 - d. Belum Pernah
7. Tanggapan anda tentang produk teh yang di produksi oleh PTPN IV (Pilih salah satu dibawah ini)
 - a. Cita rasa yang enak
 - b. Harga yang terjangkau
 - c. Kualitas unggul dibandingkan produk pesaing
 - d. Produk minuman terbaru
 - e. Produk BUMN

C. Pertanyaan Penelitian

Petunjuk:

Pilihlah salah satu jawaban yang paling sesuai menurut pendapat Anda dengan memberikan tanda silang (X) pada kolom jawaban yang dianggap paling sesuai.

Keterangan :

- TS : Tidak Setuju (1 Point)
KS : Kurang Setuju (2 Point)
S : Setuju (3 Point)
SS : Sangat Setuju (4 Point)

No	INDIKATOR KEKUATAN	Penilaian			
		TS	KS	S	SS
1	Kualitas bahan baku teh dipilih dari daun teh terbaik				
2	Konsep Produk inovatif dan Menarik				
3	Harga yang terjangkau				
4	Produk memiliki citara rasa dan aroma yang menyegarkan dan khas				
5	Produk yang dihasilkan unggul dibandingkan pesaing				
6	Kemasan yang mudah dibawa dan praktis				
No	INDIKATOR KELEMAHAN	Penilaian			
		TS	KS	S	SS
1	Belum adanya Variasi Produk yang dijual				
2	Minimnya saluran distribusi pemasaran produk				
3	Kurang terstruktur dalam melakukan promosi produk				
4	Brand Produk kurang terkenal dipasaran				
5	Desain kemasan yang membuat bosan				
6	Memasuki pasar yang sudah memiliki bisnis yang serupa				

No	INDIKATOR PELUANG	Penilaian			
		TS	KS	S	SS
1	Letak Perusahaan di tempat yang strategis dan mudah di akses				
2	Meningkatnya kebutuhan Masyarakat akan teh yang tinggi				
3	Produk punya Perusahaan BUMN yang sudah teruji kualitasnya				
4	Produk dapat di konsumsi oleh kalangan usia, ekonomi, dan gender				
5	Adanya musim kemarau di Indonesia meningkatkan permintaan produk				
6	Tampilan Kemasan produk yang menarik minat pembeli				
No	INDIKATOR ANCAMAN	Penilaian			
		TS	KS	S	SS
1	Kegiatan promosi pesaing yang tinggi				
2	Persaingan yang ketat akan mengurangi pangsa pasar dan mempengaruhi bisnis				
3	Konsumen Sensitif Terhadap Harga				
4	Produk sejenis yang memiliki kemasan menarik yang menjadi market leader				
5	Kebijakan pemerintahan dalam menetapkan harga bahan baku yang tidak stabil				
6	Iklm sangat mempengaruhi potensi permintaan terhadap produk				

Lampiran 7. Data Responden

N O .	Na ma	Kekuatan						Kelemahan						Peluang						Ancaman					
		1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6
1	Jul ya nsy ah Put ra	4	2	2	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	3	3	2	2	4	4	3	1	1	2
2	Ak hy ar Na sut ion	3	3	3	3	2	3	3	4	3	3	2	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	2	2	3
3	Ra ul Gil ber t	4	3	3	4	4	1	1	1	1	1	3	1	4	3	3	4	3	1	4	1	1	2	1	3
4	Ad eli a Lia ni	4	3	3	4	3	3	2	2	2	3	1	3	3	3	4	3	3	4	3	4	3	3	1	1
5	Ru di Su ge ma	4	3	3	4	4	3	2	3	4	4	1	2	3	3	4	3	2	3	3	4	3	2	3	1
6	Al ya Za hra	4	3	3	4	4	3	2	3	4	4	1	4	4	3	4	3	2	3	3	4	4	2	1	1
7	Ra ni Sa put ri Nst	4	2	2	3	2	3	3	3	3	4	1	3	4	2	3	3	1	3	4	4	3	4	1	2
8	Al exa nd er Sia haa	4	2	2	4	2	3	3	3	3	4	1	4	3	3	4	3	2	3	4	4	3	4	1	1

17	Ro sm ita	4	3	3	3	3	4	3	2	2	4	1	3	4	3	3	3	3	3	4	3	1	3	1	2
18	De di He ria di	3	2	3	4	2	4	4	3	4	3	1	3	4	3	2	3	1	3	3	2	3	4	1	2
19	Put ri An din i	4	4	4	4	4	3	3	3	1	4	1	4	4	4	4	4	2	4	4	3	3	3	1	4
20	Gu na wa n Put ra	4	4	3	4	4	4	1	1	1	3	1	4	4	4	4	3	4	4	4	4	2	3	2	1
21	Ra ma da nsyah Sia gian	4	3	1	4	3	3	2	2	3	4	1	4	4	4	4	3	1	2	4	3	3	3	3	2
22	Ric ky D wi can dra	4	3	3	3	4	2	1	3	4	4	3	4	4	4	4	4	3	1	4	4	2	3	3	1
23	De di Ru sdi aw an Lu bis	4	4	3	4	3	4	1	3	2	4	1	4	3	4	4	4	3	4	2	3	4	4	1	1
24	Ri o Fe bri an Pas ari	4	4	3	4	3	2	2	3	3	4	1	4	4	3	4	3	2	4	2	3	2	4	3	1

N O.	NAMA	Pertanyaan						
		1	2	3	4	5	6	7
1	Julyansyah Putra	Laki-Laki	S1/S2	21-30 Tahun	PNS	>Rp. 5 Juta	Belum Pernah	Produk BUMN
2	Akhyar Nasution	Laki-Laki	S1/S2	21-30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	Rp. 1 Juta – Rp. 2 Juta	< 3 Kali	Produk Minuman Terbaru
3	Raul Gilbert	Laki-Laki	S1/S2	21-30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	Rp. 1 Juta – Rp. 2 Juta	< 3 Kali	Cita Rasa yang Enak
4	Adelia Liani	Perempuan	S1/S2	21-30 Tahun	Pegawai Swasta	Rp. 2 Jt – Rp. 5 jt	< 3 Kali	Cita Rasa yang Enak
5	Rudi Sugema	Laki-Laki	S1/S2	31-40 Tahun	PNS	Rp. 2 Jt – Rp. 5 jt	3 – 6 Kali	Cita Rasa yang Enak
6	Alya Zahra	Perempuan	S1/S2	21-30 Tahun	Wiraswasta	Rp. 2 Jt – Rp. 5 jt	3 – 6 Kali	Produk BUMN
7	Rani Saputri Nst	Perempuan	S1/S2	21-30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	< Rp. 500 ribu	< 3 Kali	Cita Rasa yang Enak
8	Alexander Siahaan	Laki-Laki	S1/S2	21-30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	< Rp. 500 ribu	< 3 Kali	Harga yang terjangkau
9	Rio Hermawan	Laki-Laki	S1/S2	31-40 Tahun	PNS	Rp. 2 Jt – Rp. 5 jt	< 3 Kali	Cita Rasa yang Enak

10	Roni Aditya	Laki-Laki	S1/S2	21-30 Tahun	Pegawai Swasta	Rp. 1 Juta – Rp. 2 Juta	< 3 Kali	Cita Rasa yang Enak
11	Rendi Putra Angga	Laki-Laki	S1/S2	21-30 Tahun	Pegawai Swasta	Rp. 2 Jt – Rp. 5 jt	< 3 Kali	Cita Rasa yang Enak
12	Candra Putra	Laki-Laki	S1/S2	21-30 Tahun	PNS	Rp. 2 Jt – Rp. 5 jt	3 – 6 Kali	Cita Rasa yang Enak
13	David Maulana	Laki-Laki	S1/S2	21-30 Tahun	Wiraswasta	Rp. 1 Juta – Rp. 2 Juta	< 3 Kali	Harga yang terjangkau
14	Muhammad Hasan	Laki-Laki	SMA	17-20 tahun	Pelajar/Mahasiswa	< Rp. 500 ribu	< 3 Kali	Cita Rasa yang Enak
15	Ruth Giovani	Perempuan	SMA	17-20 tahun	Pelajar/Mahasiswa	< Rp. 500 ribu	< 3 Kali	Produk Minuman Terbaru
16	Ray Dwi Kusuma	Laki-Laki	S1/S2	31-40 Tahun	PNS	Rp. 2 Jt – Rp. 5 jt	3 – 6 Kali	Cita Rasa yang Enak
17	Rosmita	Perempuan	Diplo ma	21-30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	< Rp. 500 ribu	< 3 Kali	Produk BUMN
18	Dedi Heriadi	Laki-Laki	S1/S2	21-30 Tahun	Wiraswasta	Rp. 2 Jt – Rp. 5 jt	< 3 Kali	Harga yang terjangkau
19	Putri Andini	Perempuan	S1/S2	21-30	Pelajar/Mahasiswa	< Rp.	> 6 Kali	Cita Rasa

				Tahun		500 ribu		yang Enak
20	Gunawan Putra	Laki- Laki	S1/S2	31- 40 Tahun	Pegawai Swasta	Rp. 2 Jt – Rp. 5 jt	3 – 6 Kali	Cita Rasa yang Enak
21	Ramadan syah Siagian	Laki- Laki	Diplo ma	17- 20 tahun	Pelajar/Maha siswa	< Rp. 500 ribu	< 3 Kali	Cita Rasa yang Enak
22	Ricky Dwi candra	Laki- Laki	S1/S2	21- 30 Tahun	Wiraswasta	Rp.5 00 ribu – Rp. 1 Jt	< 3 Kali	Harga yang terjangka u
23	Dedi Rusdiawa n Lubis	Laki- Laki	S1/S2	31- 40 Tahun	PNS	> 5 juta	> 6 Kali	Kualitas Unggul dibandin gkan Pesaing
24	Rio Febrian Pasaribu	Laki- Laki	Diplo ma	21- 30 Tahun	PNS	Rp. 2 Jt – Rp. 5 jt	< 3 Kali	Cita Rasa yang Enak
25	Nadjua khairani Hsb	Peremp uan	Diplo ma	21- 30 Tahun	PNS	Rp. 2 Jt – Rp. 5 jt	3 – 6 Kali	Produk BUMN
26	Rani Kartika Sari	Peremp uan	S1/S2	21- 30 Tahun	Lainnya	Rp. 1 Juta – Rp. 2 Juta	< 3 Kali	Cita Rasa yang Enak
27	Mhd. Ramadan syah Hrp	Laki- Laki	SMA	17- 20 tahun	Pelajar/Maha siswa	< Rp. 500 ribu	< 3 Kali	Produk BUMN
28	Madi Purnama Simanjun tak	Laki- Laki	Diplo ma	21- 30 Tahun	Wiraswasta	Rp. 2 Jt – Rp. 5 jt	< 3 Kali	Cita Rasa yang Enak

29	Heri Ardiansyah Siregar	Laki-Laki	SMA	17-20 tahun	Pelajar/Mahasiswa	< Rp. 500 ribu	< 3 Kali	Harga yang terjangkau
30	Puan Rani Oktavia	Perempuan	SMA	17-20 tahun	Pelajar/Mahasiswa	< Rp. 500 ribu	< 3 Kali	Produk BUMN
31	Irfan Rizki	Laki-Laki	SMA	17-20 tahun	Pelajar/Mahasiswa	< Rp. 500 ribu	< 3 Kali	Cita Rasa yang Enak
32	Risma Maharani	Perempuan	S1/S2	31-40 Tahun	PNS	> 5 juta	> 6 Kali	Cita Rasa yang Enak
33	Riski Sanjaya	Laki-Laki	S1/S2	31-40 Tahun	PNS	Rp. 2 Jt – Rp. 5 jt	3 – 6 Kali	Cita Rasa yang Enak
34	Dodi Rusdi	Laki-Laki	S1/S2	31-40 Tahun	PNS	Rp. 2 Jt – Rp. 5 jt	3 – 6 Kali	Harga yang terjangkau
35	Dilla Husna	Perempuan	S1/S2	21-30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	< Rp. 500 ribu	< 3 Kali	Produk BUMN
36	Uci Khairunisa	Perempuan	SMA	17-20 tahun	Pelajar/Mahasiswa	< Rp. 500 ribu	< 3 Kali	Kualitas Unggul dibandingkan Pesaing
37	Mawaddah Siti Rahma	Perempuan	S1/S2	21-30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	< Rp. 500 ribu	< 3 Kali	Harga yang terjangkau
38	Adimed Tara	Laki-Laki	S1/S2	21-30 Tahun	Pelajar/Mahasiswa	< Rp. 500 ribu	< 3 Kali	Cita Rasa yang Enak
39	Meti yuanda	Perempuan	Diplo ma	21-30 Tahun	Pegawai Swasta	Rp. 2 Jt – Rp. 5 jt	< 3 Kali	Produk BUMN

40	Zarkasi Daulay	Laki-Laki	S1/S2	21-30 Tahun	Lainnya	> 5 juta	< 3 Kali	Harga yang terjangkau
41	Sophia Indah	Perempuan	Diplo ma	21-30 Tahun	Wiraswasta	Rp. 2 Jt – Rp. 5 jt	< 3 Kali	Produk BUMN
42	Mayang Putri	Perempuan	Diplo ma	21-30 Tahun	Wiraswasta	Rp. 1 Juta – Rp. 2 Juta	< 3 Kali	Cita Rasa yang Enak
43	Nabila Hafifah	Perempuan	SMA	21-30 Tahun	Pegawai Swasta	Rp. 2 Jt – Rp. 5 jt	< 3 Kali	Produk BUMN
44	Jhonson Gultom	Laki-Laki	Diplo ma	21-30 Tahun	PNS	Rp. 2 Jt – Rp. 5 jt	3 – 6 Kali	Harga yang terjangkau