

## **ABSTRACT**

### **THE MARKETING STRATEGY OF TOFU INDUSTRIES**

**(A Case Study of Tofu Center in Sub Gadingrejo District Regency Lampung)**

**By**

**ANDIKA GILANG NURMOYO**

Agricultural development can not run on its own without the support of industry in particular sectors of the economy, in this case the development of the agricultural processing industry (industrial agriculture) is one of the priorities in the national development in the industrial sector. Several potential small industries to be developed are tofu industries. Sub Gadingrejo Regency Pringsewu is one of the areas that are suitable for industrial the development of the industry of tofu. The principal problems currently hindering the development of the industry know it is not enough to meet demand only make improvements to its development but also need to be backed up its marketing aspects, therefore it takes a marketing strategy to address this issue. The study aims to formulate alternative strategies and define priority strategies that can be applied in marketing efforts in district Gadingrejo tofu industry, Pringsewu Regency. Research carried out using QSPM analysis resulting from the IFE matrix, EFE, IE, and the SWOT. Based on the results of the study showed that the the greatest power of Gadingrejo industrial tofu centers is the selling price of tofu with a score 0.550, a major weakness is the lack of variety of products know with a score of 0.142, the main opportunity is the continuity of the raw material with a score 0.646, and the main threat was the complexity of the loan capital financial institutions with a score 0.162. IE assessment put industrial centers tofu

Gadingrejo on the position II i.e. strategies to grow and build. Strategies are prioritized for sentra tofu Gadingrejo i.e. optimizing the marketing capacity by utilizing technology to expand the market and attract customers.

**Key Word:** tofu, marketing strategy, SWOT, IE, QSPM.

## **ABSTRAK**

### **STRATEGI PEMASARAN TAHU (Studi Kasus Sentra Tahu di Kecamatan Gadingrejo Kabupaten Pringsewu)**

**Oleh**

**ANDIKA GILANG NURMOYO**

Pembangunan pertanian tidak dapat berjalan sendiri tanpa dukungan sektor ekonomi khususnya industri, dalam hal ini pengembangan industri pengolahan hasil pertanian (agroindustri) merupakan salah satu prioritas dalam pembangunan nasional di sektor perindustrian. Beberapa industri kecil yang potensial untuk dikembangkan, salah satunya adalah usaha pembuatan tahu. Kecamatan Gadingrejo Kabupaten Pringsewu merupakan salah satu daerah yang cocok untuk perkembangan industri tahu. Permasalahan pokok yang saat ini menghambat perkembangan industri tahu untuk memenuhi permintaan tidak cukup hanya melakukan peningkatan pengembangan produksinya saja tetapi juga perlu didukung aspek pemasarannya, oleh karena itu dibutuhkan strategi pemasaran untuk mengatasi masalah ini. Penelitian bertujuan untuk merumuskan alternatif strategi dan menentukan prioritas strategi yang dapat diterapkan dalam pemasaran usaha industri tahu di Kecamatan Gadingrejo, Kabupaten Pringsewu. Penelitian dilakukan menggunakan analisis QSPM yang dihasilkan dari matriks IFE, EFE, IE, dan SWOT. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa kekuatan terbesar industri tahu sentra Gadingrejo yaitu harga jual tahu yang terjangkau dengan skor 0,550, kelemahan utama Minimnya variasi produk tahu skor 0,142, peluang utama yaitu kontinuitas bahan baku skor 0,646 dan ancaman utama kerumitan pinjaman modal lembaga

keuangan skor 0,162. Penilaian IE menempatkan sentra industri tahu Gadingrejo pada posisi II yaitu strategi tumbuh dan membangun. Strategi yang diprioritaskan untuk sentra tahu Gadingrejo yaitu mengoptimalkan kapasitas pemasaran dengan memanfaatkan teknologi untuk memperluas pasar dan menarik pelanggan.

Kata kunci: Tahu, strategi pemasaran, SWOT, IE, QSPM.