

***MARKET EXPANSION AND CANVASSING,
AREA TULANG BAWANG DAN TULANG BAWANG BARAT
DI PT. GREAT GIANT PINEAPPLE***

SKRIPSI

Diajukan Dalam Rangka Memenuhi Prasyarat Mencapai Gelar Sarjana Manajemen
(S.M) Pada Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro



Disusun Oleh:

EDI PRIYANTO

18610034

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH METRO
2022**



***MARKET EXPANSION AND CANVASSING,
AREA TULANG BAWANG DAN TULANG BAWANG BARAT
DI PT. GREAT GIANT PINEAPPLE***

SKRIPSI

Diajukan Dalam Rangka Memenuhi Prasyarat Mencapai Gelar Sarjana Manajemen
(S.M) Pada Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro

Disusun Oleh:

EDI PRIYANTO

18610034

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH METRO
2022**

ABSTRAK

Priyanto, Edi. 2021. *Market Expansion And Canvassing Area Tulang Bawang Dan Tulang Bawang Barat Di PT. Great Giant Pineapple*. Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro. Pembimbing (1) H. Suryadi, S.E., M.M (2) Nani Septiana, S.E., M.M

Dengan dukungan pemerintah dalam pelaksanaan pertanian organik semakin mendorong perusahaan untuk dapat memasarkan LOB kepada masyarakat sehingga dibentuklah perusahaan sebagai tempat distribusi LOB yaitu Inbio Tani Nusantara (ITN) pada tahun 2018 dan tergabung sebagai anak perusahaan PT. *Great Giant Pineapples* (GGP). Lingkup Pekerjaan yang dilakukan selama enam bulan yaitu bagian *sales operation*. Aktivitas ini memberikan pengetahuan dan pengalaman dalam operasional penjualan dan pengaturan-perencanaan permintaan & pemasaran jumlah produk di dalam perusahaan distribusi & pemasaran. Divisi Sales operation merupakan sebuah sistem, aktivitas, atau merupakan departemen di dalam sebuah perusahaan yang memiliki peran yang sangat penting untuk proses penjualan. Sistem departemen inilah yang menjadi penyokong, pengatur seluruh pekerja lapangan atau sales yang melakukan penawaran produk secara langsung ke pelanggan. Dalam hal ini sales operation mengumpulkan beberapa kendala pemasaran lalu menganalisa untuk suatu perbaikan sehingga menghasilkan jumlah penjualan yang meningkat.

Kata Kunci: *Sales Opration, Pemasaran, Market Ekspension, Canvassing*

ABSTRACT

Priyanto, Edi. 2021. *Market Expansion And Canvassing Area Tulang Bawang Dan Tulang Bawang Barat Di PT. Great Giant Pineapple*. Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro. Pembimbing (1) H. Suryadi, S.E., M.M (2) Nani Septiana, S.E., M.M

With the government's support in implementing organic farming, it increasingly encourages companies to be able to market LOB to the community so that a company is formed as a LOB distribution site, namely Inbio Tani Nusantara (ITN) in 2018 and is incorporated as a subsidiary of Great Giant Pineapples (GGP). The scope of work carried out for six months is the sales operation section. This activity provides knowledge and experience in sales operations and product quantity demand & marketing planning in distribution & marketing companies. Sales operations division is a system, activity, or a department within a company that has a very important role in the sales process. It is this departmental system that supports, regulates all field workers or sales who make product offerings directly to customers. In this case the sales operation collects several marketing constraints and then analyzes for an improvement so as to produce an increasing number of sales.

Keywords: Sales Operation, Marketing, Market Expansion, Canvassing.

RINGKASAN

Jika mengacu pada nama besar PT. GGP dan juga produk yang berkualitas maka sangat tidak lazim kalau jumlah penjualan di daerah tersebut rendah. Untuk bisa menemukan solusi dari permasalahan tersebut mengajukan *project* yang bernama *Market Ekspension and Canvassing*. Menurut Philip Kotler formula tradisional dari *marketing mix* ini disebut sebagai 4P yaitu *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), *promotion* (promosi). Dalam dunia bisnis, dikenal juga istilah ekspansi pasar dan canvassing, yakni perusahaan dengan barang dimiliki bermaksud untuk merambah pasar baru, mengembangkan pasar yang sudah ada di titik geografis baru, hingga menjangkau pengguna-pengguna baru yang belum pernah sama sekali menggunakan produknya.

Untuk penelitian yang penulis buat ini menggunakan metode jenis penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data yang di gunakan adalah Observasi Wawancara Dokumentasi. Produk LOB sudah memiliki sertifikasi internasional, harga jualnyapun relative terjangkau. Mengingat produk LOB yang masih berusia muda, maka sangat wajib hukumnya untuk melakukan promosi, Selain itu di tengah kelangkaan pupuk kimia yang terjadi sekarang ini, petani LOB tidak perlu khawatir jika nantinya produk akan *lose supplay* di karenakan pupuk LOB produksi oleh PT. GGP yang berdomisili Provinsi Lampung.

SKRIPSI

MARKET EXPANSION AND CANVASSING AREA

TULANG BAWANG DAN TULANG BAWANG BARAT

DI PT. *GREAT GIANT PINEAPPLE*

EDI PRIYANTO
NPM. 18610034

Telah Diuji dan Dinyatakan Lulus:

Hari : Jum'at
Tanggal : 01 juli 2022
Tempat Ujian : Ruang Sidang FEB Universitas Muhammadiyah Metro
Tim Penguji,

H. Suryadi, S.E., M.M
NIDN. 0229115901

Ketua Penguji

Nani Septiana, S.E., M.M
NIDN. 0220098901

Sekretaris

H. Suwanto, S.E., M.M
NIDN. 0210036801

Penguji Utama

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis


Dr. Suwanto, S.E., M.M
NIDN. 0210036801

HALAMAN PENGESAHAN

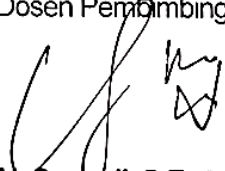
SKRIPSI

***MARKET EXPANSION AND CANVASSING AREA
TULANG BAWANG DAN TULANG BAWANG BARAT
DI PT. GREAT GIANT PINEAPPLE***

**EDI PRIYANTO
NPM. 18610034**

Telah Disetujui Oleh:

Dosen Pembimbing I



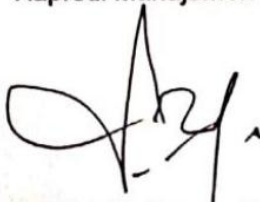
**H. Suryadi, S.E., M.M
NIDN. 0229115901**

Pembimbing II



**Nani Septiana, S.E., M.M
NIDN. 0220098901**

Mengetahui,
Kaprodik Manajemen



**Dr. H. Febriyanto, S.E., M.M.
NIDN. 0223027901**

MOTTO

“Jika untuk mengejar kata terbaik itu susah, maka jadilah pembeda karena hanya orang yang terbaik dan terbedalah yang biasanya akan terkenang”

HALAMAN PERSEMBAHAN

Saya persembahkan skripsi ini untuk:

1. Terimakasih untuk ibu sumilah dan bapak miskidi, yang sangat ku sayangi serta cintai, yang senantiasa memberikan doa terbaik serta dukungan moril/materil demi masa depan ku.
2. Untuk kakak ku tersayang Fiska Lestari yang selalu menegur dan memarahi aku jika mulai salah langkah.
3. Untuk Kekasih ku, Nadia Q.H yang selalu memberikan semangat untuk mengatasi malasnya mengerjakan skripsi ini.
4. Eko Famuji Ariyanto selaku *Commercial Departement Head* Inbio Tani Nusantara, *member of Great Giant Pineapple*.
5. Kak Chandra dan Kak Defalki selaku *Supervisor* pembimbing yang telah membimbing saya selama melaksanakan program MBKM di PT. *Great Giant Pineapple*.
6. Kak Chandra dan Kak Defalki selaku *Supervisor* pembimbing yang telah membimbing saya selama melaksanakan program MBKM di PT. *Great Giant Pineapple*.
7. Teman seperjuangan Unit Kegiatan Mahasiswa (UKM) Pramuka yang bersedia menemani saya berjuang di periode kepengurusan 2018-2020.
8. Teman seperjuangan Himpunan Mahasiswa Manajemen (HIMAMEN) yang bersedia bahu membahu bersama saya dalam masa periode kepengurusan 2020-2021.
9. Teman-teman program studi manajemen angkatan 2018, yang saya tidak bisa disebutkan namanya satu demi satu, terimakasih atas kekonyolannya dan juga kebersamaan saat melewati perjuangan hingga saat ini.
10. Untuk semua orang yang sudah hadir dalam hidupku, baik memberikan kesan baik maupun sebaliknya, terimakasih atas pelajaran hidup yang sudah kalian berikan.
11. Almamater Universitas Muhammadiyah Metro tercinta, semoga selalu menciptakan sumber daya manusia yang unggul seperti jargon nya "Solusi Sukses Masa Depan".

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji dan syukur kehadiran Allah SWT atas nikmat yang sangat luar biasa sehingga kita masih diberikan kesehatan, wawasan serta petunjuk sehingga proposal penelitian dengan judul "*Market Expansion And Canvassing Area Tulang Bawang Dan Tulang Bawang Barat Di PT. Great Giant Pineapple*" dapat terselesaikan dengan baik dan tepat pada waktunya.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Manajemen (SM) Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro. Pada kesempatan ini saya mengucapkan terimakasih seluruhnya kepada:

1. Bapak H. Suwanto, S.E, M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro.
2. Bapak H. Febriyanto, S.E, M.M selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro.
3. Bapak Eri Baskoro, S.E, M.M dan H. Febriyanto, S.E, M.M selaku Dosen Pembimbing Akademik yang selalu sabar dan bijak dalam memberikan arahan dari semester 1 hingga selesai.
4. Bapak Suryadi, S.E, M.M Dan Ibu Nani Septiana, S.E, M.M selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang dengan sabar dan bijaksana telah memberikan bimbingan, arahan dan masukan dalam penulisan skripsi ini.
5. Semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.

Saya menyadari jika Skripsi ini masih begitu jauh dari kata sempurna, oleh sebab itu kritik dan saran yang bersifat membangun sangatlah saya harapkan. Akhir kata, semoga Allah SWT yang Maha Esa memberikan berkah dan rahmat-Nya yang melimpah untuk membalas kebaikan bapak, ibu dan rekan-rekan sekalian.

Metro, 4 Juli 2022

Penulis



Edi Priyanto
18610034

PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : EDI PRIYANTO

NPM : 18610034

Program Studi : S1 Manajemen

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul “***Market Expansion And Canvassing Area Tulang Bawang Dan Tulang Bawang Barat Di PT. Great Giant Pineapple***” merupakan hasil karya saya sendiri, bukan meniru karya orang lain. Apabila dikemudian hari terdapat unsure plagiat didalam skripsi ini, maka saya bersedia bertanggung jawab sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib Universitas Muhammadiyah Metro.

Demikian surat ini saya buat dalam keadaan sadar dan tanpa paksaan sedikitpun.

Metro, Juni 2022



Edi Priyanto

NPM. 18610034



UNIT PUBLIKASI ILMIAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH
METRO



SURAT KETERANGAN UJI KESAMAAN (*SIMILARITY CHECK*)

Nomor: 2750/II.3.AU/F/UPI-UK/2022

Unit Publikasi Ilmiah Universitas Muhammadiyah Metro dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : EDI PRIANTO
NPM : 18610034
Jenis Dokumen : SKRIPSI

JUDUL:

MARKET EXPENSION AND CANVASSING, AREA TULANG
BAWANG DAN TULANG BAWANG BARAT DI PT. GREAT GIANT
PINEAPPLE

Telah dilakukan validasi berupa Uji Kesamaan (*Similarity Check*) dengan menggunakan aplikasi *Turnitin*. Dokumen telah diperiksa dan dinyatakan telah memenuhi syarat bebas uji kesamaan (*similarity check*) dengan persentase $\leq 20\%$. Hasil pemeriksaan uji kesamaan terlampir.

Demikian kami sampaikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.



Metro, 26 Juli 2022
Kepala Unit,



Dr. Arif Rahman Aththibby, M.Pd.Si.
NIDN. 0203128801

Alamat:

Jl. Ki Hajar Dewantara No.116
Iringmulyo, Kec. Metro Timur Kota Metro,
Lampung, Indonesia

Website: www.upi.ummetro.ac.id

E-mail: upi@ummetro.ac.id

DAFTAR ISI

Halaman Sampul.....	i
Halaman Logo	ii
Halaman Judul	iii
Abstrak	iv
Ringkasan	vi
Halaman Persetujuan.....	vii
Halaman Pengesahan.....	viii
Motto	ix
Halaman Persembahan	x
Kata Pengantar.....	xi
Pernyataan Tidak Plagiat.....	xii
Surat Keterangan Uji Kesamaan (<i>Similarity Check</i>).....	xii
Daftar Isi.....	xiv
Daftar Gambar	xvi
Daftar Tabel.....	xvii
Daftar Lampiran	xviii
BAB I Pendahuluan	
A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi dan Rumusan Masalah	2
1. Identifikasi Masalah	2
2. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Kegunaan Penelitian	3
E. Sistematika Penulisan	3
BAB II Kajian Literatur	
A. Deskripsi Teori	5
B. Hasil Penelitian Relevan.....	14
C. Kerangka Pemikiran	15
BAB III Metode Penelitian	
A. Jenis penelitian	16
B. Objek dan Lokasi penelitian.....	16
C. Sumber Data	16
D. Teknik Pengumpulan Data	16
BAB IV HASIL dan Pembahasan	
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	18
B. Hasil Penelitian.....	21
C. Pembahasan.....	23
BAB V Penutup	
A. Kesimpulan	29
B. Saran	29
Daftar Literatur	31
Lampiran Lembar Bimbingan.....	33
Surat Rekomendasi Kemendikbudristek	35
Surat Rekomendasi Universitas Muhammadiyah Metro	37
Placement Internship Kampus Merdeka	39

Foto Kegiatan	40
Dokumen TOR.....	45
Log Activity	50

DAFTAR GAMBAR

Judul Gambar	Halaman
Gambar 1 Kerangka Berfikir	15
Gambar 2 Struktur Organisasi	19

DAFTAR TABEL

Judul Tabel	Halaman
Tabel 1 Penelitian Terdahulu.....	14
Tabel 2 Jumlah kios penyedia POC LOB	22
Tabel 3 Jumlah <i>trader</i> penyedia POC LOB	22
Tabel 4 Jumlah penjualan	22
Tabel 5 Total Perubahan	23
Tabel 6 Tabel Jadwal Kegiatan	27

DAFTAR LAMPIRAN

Judul Lampiran

Lembar Bimbingan.....	33
Surat Rekomendasi Kemendikbudristek.....	35
Surat Rekomendasi Universitas Muhammadiyah Metro.....	37
Placement Internship Kampus Merdeka	39
Foto Kegiatan.....	40
Dokumen TOR.....	45
Log Aktivitas.....	50