Tesis

STRATEGI PEMASARAN DAGING SAPI (STUDI KASUS DI KELOMPOK TANI TERNAK SUKAMAJU). KELURAHAN PAJALELE, KECAMATAN TELLU LIMPOE KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG.

Disusun dan diajukan oleh:

ANDI SULKIFLI RAUF
221290009

Telah dipertahankan di depan Penguji Ujian Tesis
Pada tanggal 29 AGUSTUS 2025
Dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Komisi Pembimbing

Pembimbing I	Pembimbing II
Dr. Irmayani, SP., M.Si	**Dr. Ir. Abdullah B, MM**

Mengetahui

Dekan FAPETRIK UM Parepare	Ka. Prodi Magister Agribisnis UM. Parepare
Dr.Sukmawati., SP., MP	**Dr. Abdul Azis Ambar,S.P.,M.P.**
NBM: 1175 442	NBM. 855 484

LEMBAR PERSETUJUAN PENGUJI UJIAN TESIS

Nama Mahasiswa : Andi Sulkifli Rauf
NIM : 221290009
Program studi : Agribisnis
Jenjang Studi : Program Studi Magister Agribisnis/ Strata Dua (S.2)
Judul Tesis : Strategi Pemasaran Daging Sapi (Studi Kasus Di Kelompok Tani Ternak Sukamaju). Kelurahan Pajalele, Kecamatan Tellu Limpoe, Kabupaten Sidenreng Rappang.

Telah disetujui pada Ujian Tesis Program Studi Magister Agribisnis
Fakultas Pertanian, Peternakan Dan Perikanan
Universitas Muhammadiyah Parepare
Tahun Akademik 2024/2025

Parepare, 29 AGUSTUS 2025

Tim Penguji	Tanda Tangan
1. Dr. Irmayani,S.P., M.Si.	(.....)
2. Dr. Ir. Abdullah B, MM	(.....)
3. Dr. Nurhapsa, S.P., M.Si.	(.....)
4. Dr. Abdul Azis Ambar, S.P., M.P.	(.....)

Mengetahui,

Dekan FAPETRIK
UM Parepare

Dr.Sukmawati., SP., MP
NBM: 1175 442

Kaprodi Magister Agribisnis
UM Parepare

Dr. Abdul Azis Ambar, S.P., M.P.
NBM. 855 484

Pernyataan Orisinalitas

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam tesis ini tidak terdapat karya yang perna diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya jugatidak terdapatkarya atau pendapat yang perna ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naska ini dan disebut nama dalam daftar pustaka.

Apabila dikemudian hari ditemukan sebagian tesis ini bukan hasil karya saya sendiri atau adanya plagiat dalam bagian-bagian tertentu, saya bersedia menerima pencabutan gelar akademik yang saya sandang dan sanksi-sanksi lainya sesuai dengan peraturan perundsng-undangan yang berlaku

Parepare 26 Agustus 2025



Andi Sulkifli Rauf
NIM : 221 290 009

KATA PENGANTAR

Bismillahi Rahmanirahim

Assalamu'Alaikum Warahmatullahi Wabarakatu

Segala Puji Syukur Kehadirat Allah Suhana Wataalah, Karena Atas Berkat,Rahmat Dan Hidayah-Nya, Sehingga Penulis Dapat Menyelesaikan Penyusunan Tesis Ini dengan judul " **STRATEGI PEMASARAN DAGING SAPI (STUDI KASUS DI KELOMPOK TANI TERNAK SUKAMAJU). KELURAHAN PAJALELE, KECAMATAN TELLU LIMPOE, KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG ".** Dan Tak Lupa Pula Kita Kirimkan Salam Serta Shalawat Kepada Junjungan Kita Rasulullah Saw, Yang Senan Tiasa Menjadi Uswatun Hasanah Bagi Kita Semua

Pada Kesempatan Ini Penulis Menyampaikan Ucapan Terimah Kasih Kepada Semua Pihak Yang Telah Memberikan Banyak Bantuan Berupa Bimbingan, Saran Maupun Dorongan Moral Dan Materil Dalam Proses Penyusunan Tesis Sehingga Penulis Mampu Menyelesaikannya. Oleh Karena Itu. Penulis Menyampaikan Terimah Kasih Dan Penghargaan Yang Tulus Kepada :

1. **Kedua Orang Tua** Saya Tercinta Yang Memberikan Kasih Sayang, Bimbingan Dan Doa Serta Perhatian Yang Tulus. Sehingga Penulis dapat Menyelesaikan Tesis Ini.
2. Bapak **Prof . Dr. H. Jamaluddin ahmad, S.Sos., M.Si** Selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Parepare.
3. Ibu **Dr. Sukmawati, S.P., M.Si** Selaku Dekan Fakultas Pertanian, Peternakan, Dan Perikanan Universitas Muhammadiyah Parepare
4. Bapak **Dr. Abdul Azis Ambar. S.P., M.P** Selaku Ketua Program studi Agribisnis Pasca Sarjana Universitas Muhammadiyah Parepare.
5. Ibu **Dr. Irmayani, S.P., M.Si** Selaku Pembimbing I Yang Senantiasa Meluankan Waktu Untuk Membimbing Dan Memberikan Saran-Saran Hingga Akhir Penulisan Proposal Ini.
6. Bapak **Dr. Ir. Abdullah B. MM.** Selaku Pembimbing II Yang Senantiasa Meluankan Waktu Untuk Membimbing Dan Memberikan Saran-Saran Hingga Akhir Penulisan Tesis Ini.

7. Bapak **Ibrahim.S.P.** Selaku Kepala Dinas Tanaman Pangan Hortikultura Perkebunan Dan Ketahanan Pangan Sidenreng Rappang
8. Bapak **H. Muhammad Zainal. S.P.** Selaku Kepala Bidang Penyuluhan Beserta Jajaranya
9. Ibu **ST. Rawasiah. S.P., M.P** Selaku Kepala BPP Tellu Limpoe Beserta Jajaranya.
10. Seseorang yang selalu memberikan semangat sehingga saya dapat menyelesaikan penulisan tesis ini. Dan senantiasa berjuang bersama-sama-memperoleh gelar Magister (S2).
11. Seluru Teman-Teman Seperjuangan Dibangku Kuliah Yang Saling Membantu Serta Saling Menyemangati.

Akhirnya Dengan Segala Krendahan Hati Saya Memohon Maaf Yang Sedalam-Dalamnya Bila Mana Dalam Penyusunan Tesis Ini Terdapat Kekeliruan Dan Kesalahan Yang Tidak Disengaja. Terimah Kasih Semoga Aktifitas Kita Senantiasa Mendapat Rahmat Tuhan Yang Maha Esa Dan Bernilai Ibadah Di Sisi-Nya, Amin.

BillahiFiiSabililHaq,FastabiqulKhaurat

Wassalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatu

Parepare, 29 , Agustus 2025

ANDI SULKIFLI RAUF

DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN PENGAJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
ABSTRAK	xii
ABSTRACT	xiii
I. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan masalah	4
1.3. Tujuan Penelitian	4
1.4. Manfaat Penelitian	4
1.5. Kerangka Pemikiran	6
II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1.Tinjauan Teoritis	7
2.2. Konsep Peasaran	9
2.3. Konsep Strategi Pemasaran	10
2.4. Penelitian Terdahulu	12
2.5. Lingkungan Internal	20
2.6. Lingkungan Eksternal	20
2.7. Perumusan Strategi	21
2.8. Analisis SWOT	22
III. METODE PENELITIAN	
3.1. Tempat Dan Waktu Penelitian	26
3.2. Bentuk Penelitian	26
3.3. Popolasi Dan Sampel	27
3.4. Teknik Pengumpulan Data	27
3.5. Definisi Operasional	28
3.6. Teknik Analisis Data	28
IV. KEADAAN UMUM WILAYAH PENELITIAN	
4.1. Deskripsi Lokasi Penelitian	37
4.1.1. Keadaan Geografis	37
4.1.2. Luas Lahan Dan Penggunaanya	38
4.2. Kondisi Demografi	39

4.2.1. Penduduk Berdasarkan Penyebaranya 39
4.2.2. Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin 40
4.2.3. Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian 41
V. HASIL DAN PEMBAHASAN
5.1. Analisis Lingkungan Internal Dan Eksternal 42
5.1.1. Analisis Lingkungan Internal 42
5.1.2. Analisis Lingkungan Eksternal 50
5.2. Identifikasi Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman nelitian 56
5.2.1. Kekuatan 57
5.2.2. Kelemahan 59
5.2.3. Peluang 61
5.2.4. Ancaman 62
5.3. Perumusan Alternatif Pemasaran 64
5.3.1. Matriks Internal Factor Evaluation (IFE) 64
5.3.2. Matriks Eksteral Faktor Evaluation (EVE) 66
5.3.3. Analisis Matriks Swot 68
5.3.4. Matriks Intenal-Eksternal I-E 73
5.4. Pilihan Alternatif Strategi Pemasaran 75
5.5. Prioritas Strategi Pemasaran 77
VI. PENUTUP
6.1. Kesimpulan 78
6.2. Saran 79
DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN
DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Hal

Tabel 3.1. Penilaian Bobot Faktor Strategis IFE dan EFE 30
Tabel 3.2. Matriks IFE 32
Tabel 3.3. Matriks EFE 32
Tabel 3.4. Alternatif Strategi Yang Digunakan Dalam Analisis SWOT 34
Tabel 4.1. Luas Lahan Berdasarkan Pola Penggunaanya di Kelurahan Pajalele Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Sidenreng Rappang, Tahun 2023 38
Tabel 4.2. Penyebaran Penduduk Berdasarkan Lingkungan Di Kelurahan Pajalele, Kecamatan Tellu Limpoe, Kabupaten Sidenreng Rappang Tahun 2023 39
Tabel 4.3. Jumlah penduduk menurut klasifikasi umur di Kelurahan Pajalele Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Sidenreng Rappang, Tahun 2023 40
Tabel 4.4. Mata pencaharian penduduk di Kelurahan Pajalele Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Sidenreng Rappang, Tahun 2023. 41
Tabel 5.1. Daftar *Supplier* pada KT Ternak Suka Maju 54
Tabel 5.2. Daftar Para Kompetitor KT. Ternak Suka Maju 56
Tabel 5.3. Penentuan Skor Faktor Strategis Internal, Tahun 2023..... 65
Tabel 5.4. Penentuan Skor Faktor Strategis Eksternal. 67

DAFTAR GAMBAR

Hal

Gambar 1.1. Kerangka Pikir Penelitian..... 6
Gambar 3.1. Diagram Matriks IF (Internal - External)..... 35
Gambar 5.1. Pengadaan Sapi Potong Pada KT Suka Maju..... 43
Gambar 5.2. Analisis Matriks SWOTt 69
Gambar 5.3. Penentuan posisi perusahaan dalam Matriks..... 74

DAFTAR LAMPIRAN

Hal

1.1. Kuesioner Penelitian 85
1.2. Hasil Analisis SWOT 88
1.3. Foto-Foto Dokumentasi Kegiatan Penelitian 89

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran daging sapi pada Kelompok Tani Ternak SukaMaju. Analisis dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif melalui pendekatan analisis lingkungan internal dan eksternal. Alat analisis yang digunakan adalah matriks IFE (Internal Factor Evaluation), matriks EFE (External Factor Evaluation), serta matriks Internal–Eksternal (I-E) yang dilanjutkan dengan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai skor IFE sebesar 1,7280 yang menggambarkan kondisi internal kelompok masih tergolong lemah, sedangkan skor EFE sebesar 1,2752 menunjukkan bahwa respon terhadap faktor eksternal juga berada pada kategori rendah. Posisi tersebut menempatkan Kelompok Tani Ternak SukaMaju pada Sel IX dalam matriks I-E, yang berarti strategi yang sesuai adalah likuidasi. Namun demikian, strategi likuidasi dalam konteks kelompok tani lebih diarahkan pada efisiensi usaha, evaluasi menyeluruh, serta pengembangan diversifikasi produk untuk mempertahankan keberlangsungan usaha. Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa Kelompok Tani Ternak SukaMaju perlu memperbaiki kelemahan internal, meningkatkan kapasitas manajemen dan pemasaran, serta menjalin kemitraan dengan pihak eksternal. Dengan langkah tersebut, kelompok tani diharapkan mampu memanfaatkan peluang yang ada sekaligus meminimalkan ancaman sehingga keberlanjutan usaha dapat tercapai.

Kata kunci: strategi pemasaran, daging sapi, matriks IFE, matriks EFE, SWOT, kelompok tani

ABSTRACT

This research aims to analyze the beef marketing strategy of the Sukamaju Livestock Farmer Group. The study employed a descriptive method by examining both internal and external environments. The analytical tools used were the Internal Factor Evaluation (IFE) matrix, the External Factor Evaluation (EFE) matrix, and the Internal–External (I-E) matrix, followed by a SWOT analysis. The results show that the IFE score was 1.728, indicating that the group's internal condition is relatively weak, while the EFE score was 1.2752, suggesting that its response to external factors is also low. These scores placed the Sukamaju Livestock Farmer Group in Cell IX of the I-E matrix, which implies that the appropriate strategy is liquidation. However, in the context of farmer groups, liquidation does not necessarily mean terminating the business, but rather focusing on cost efficiency, comprehensive evaluation, and product diversification to maintain business continuity. In conclusion, the Sukamaju Livestock Farmer Group needs to address its internal weaknesses, enhance management and marketing capacity, and build stronger partnerships with external stakeholders. By doing so, the group is expected to better seize opportunities, minimize threats, and ensure the sustainability of its agribusiness.

Keywords: marketing strategy, beef, IFE matrix, EFE matrix, SWOT, farmer group