

**STRATEGI PEMASARAN SUSU KAMBING PERAH
(Studi Kasus Unit Pengolahan Susu (UPS) Ranting Ameh
Kecamatan Canduang, Nagari Bukik Batabuah,
Kabupaten Agam)**

SKRIPSI



**FAKULTAS PETERNAKAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PAYAKUMBUH, 2019**

**STRATEGI PEMASARAN SUSU KAMBING PERAH
(Studi Kasus Unit Pengolahan Susu (UPS) Ranting Ameh
Kecamatan Canduang, Nagari Bukik Batabuah,
Kabupaten Agam)**

SKRIPSI



Oleh :

NOVI KASTORI
1510622028

*Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mendapatkan Gelar Sarjana pada
Fakultas Peternakan*

**FAKULTAS PETERNAKAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PAYAKUMBUH, 2019**

**STRATEGI PEMASARAN SUSU KAMBING PERAH
(Studi Kasus Unit Pengolahan Susu (UPS) Ranting Ameh
Kecamatan Canduang, Nagari Bukik Batabuah,
Kabupaten Agam)**

Novi Kastori (1510622028)

(Pembimbing: **Elfi Rahmi, S. Pt, MP** dan **Ir, Amrizal Anas, MP**)

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi pemasaran yang telah dilakukan oleh Unit Pengolahan Susu (UPS) Ranting Ameh di Kabupaten Agam serta memformulasikan strategi pemasaran di Unit Pengolahan Susu (UPS) Ranting Ameh. Unit Pengolahan Susu (UPS) Ranting Ameh mengalami kendala didalam memasarkan produk susu kambingnya. Padahal, UPS Ranting Ameh sudah memiliki surat izin edar pangan olahan dari BPOM pada tanggal 18 Februari 2019. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Pengumpulan data dilaksanakan melalui 3 tahap yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Data di analisis secara deskriptif dan menggunakan metode SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Unit Pengolahan Susu Ranting Ameh berada pada kuadran I dalam analisis SWOT, dibuktikan dengan skor yang didapat pada sumbu X=59 dan pada sumbu Y=5. UPS Ranting Ameh memiliki kekuatan dan mampu memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang dapat diterapkan yaitu mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*), yaitu dengan memanfaatkan kekuatan internal perusahaan seperti kekuatan produk, distribusi tempat yang mudah di akses, promosi melalui sosial media, SDM yang berkualitas, lingkungan fisik yang menarik, ramah dalam pelayanan, kesterilan peralatan yang digunakan, memiliki tampilan *layout* yang menarik, jam buka pelayanan setiap hari dan proses pemesanan yang mudah. UPS Ranting Ameh juga dapat memanfaatkan peluang dari segi eksternal perusahaan seperti daya beli konsumen yang tinggi, kepercayaan dan sikap masyarakat, serta perkembangan teknologi yang membantu dalam proses pengolahan susu kambing Caprigold. Produk susu Caprigold yang sudah mendapat izin edar pangan olahan dari BPOM juga dapat menjadi kekuatan bagi perusahaan untuk mengenalkan produk susu kambing yang halal. Oleh karena itu, konsumen akan menjadi percaya dengan kualitas dari susu kambing Caprigold milik UPS Ranting Ameh, sehingga dapat meningkatkan daya beli konsumen dan masyarakat lebih mengenal susu kambing Caprigold.

Kata kunci: strategi pemasaran, susu kambing, metode SWOT