

RINGKASAN

Cahyani Riska Ivena (08320210014) Strategi Pemasaran Wortel Di UD Yugi Sidrap Di Kecamatan Maritengngae Kabupaten Sidenreng Rappang. Dibawah Bimbingan Ibu Prof. Dr. Ir. Nurliani, M.Si dan Ibu Rismaladewi Maskar, S.T,P,M,Si.

Komoditas wortel memiliki peluang yang besar dalam sektor hortikultura sejalan dengan kebutuhan pasar, khususnya untuk komoditas wortel menjadi salah satu produk unggulan dengan nilai perekonomian yang tingginya hasil budidaya wortel yang ada di Indonesia. Provinsi Sulawesi Selatan menghasilkan beberapa macam komoditi hortikultura berdasarkan pada data priode 2020-2024 menunjukkan tingkat fluktuasi yang signifikan, dengan puncak produksi di tahun 2022 mencapai 70.153 ton, namun mengalami penurunan drastis di tahun 2022 menjadi 30.986 ton. Pada 2023 kembali meningkat tipis. Model penelitian dengan menggunakan bauran *marketing mix* yang dikenal sebagai pemasaran strategis, yang mencakup produk, harga, tempat, promosi, sumber daya manusia, proses dan bukti fisik. Strategi ini dapat mempengaruhi preferensi konsumen dalam menjaga keberlangsungan usaha di tengah persaingan yang tinggi serta fluktuasi daya beli masyarakat.

Penelitian ini bertujuan untuk (1) mendeskripsikan pola distribusi wortel dari pengepul di Kota Makassar ke UD Yugi di Sidrap, (2) menganalisis strategi pemasaran wortel UD Yugi Sidrap. Kegiatan ini berpusat di UD Yugi Sidrap, Kelurahan Pangkajene, Kecamatan Maritengngae, Kabupaten Sidenreng Rappang. Kegiatan ini berlangsung pada bulan Agustus-Oktober 2025.

Hasil penelitian dalam bentuk tugas akhir non skripsi ini menunjukkan bahwa, (1) pola distribusi wortel dari pengepul Kota Makassar ke UD Yugi Sidrap dimana dalam menerapkan sistem saluran distribusi pendek yang menghubungkan pengepul Kota Makassar dengan unit usaha yang ada di Kabupaten Sidrap secara efisien. Mekanisme yang dijalankan berbasis rekapitulasi pesanan konsumen untuk pengambilan grosir yang bertujuan untuk meminimalisir penumpukan stok di toko. UD Yugi Sidrap serta dilakukan pengolahan internal yang meliputi atas penyortiran cepat dan pengemasan sebelum disalurkan kembali kepada agen, pedagang maupun pemilik usaha warung makan, maupun penyaluran penjualan ecer. (2) Strategi pemasaran menggunakan bauran pemasaran 7P berfokus pada difenensiasi produk dan efisiensi layanan. UD Yugi Sidrap menjaga kualitas wortel dengan melakukan pengadaan harian yang bertujuan untuk menawarkan kesegaran unit wortel. Penetapan harga bersifat adaptif terhadap fluktuasi pasar dengan memberikan fleksibilitas akan kuantitas pembelian barang bagi para konsumen. Secara operasional, lokasi strategis berada di daerah pemukiman yang terintegrasi navigasi digital yang didukung oleh proses transaksi modern (tunai, transfer dan QIRS) serta pelayanan SDM yang komunikatif. Seluruh rangkaian dari proses, diawali dengan manajemen stok sampai dengan bukti fisik berupa transparansi

timbangan yang akurat, diarahkan untuk membangun kepercayaan bagi para pelanggan serta memberikan kepercayaan pelanggan serta memberikan kemudahan aksesibilitas dalam memenuhi kebutuhan pangan harian.

Kata Kunci : Hortikultura, Wortel dan Bauran Pemasaran (7P)