

**STRATEGI PEMASARAN PABRIK TEMPE DAN TAHU
CHARLOS DALAM MENGHADAPI FLUKTUASI
HARGA KEDELAI**



SKRIPSI

**Diajukan kepada Fakultas Budaya dan Kepemimpinan Kristen
Institut Agama Kristen Negeri (IAKN) Toraja sebagai Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Agama (S. Ag.)**

**ASTRI D.P
3020218840**

**Program Studi Kepemimpinan Kristen
FAKULTAS BUDAYA DAN KEPEMIMPINAN KRISTEN
INSTITUT AGAMA KRISTEN (IAKN) NEGERI TORAJA
2025**

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul : Strategi Pemasaran Pabrik Tempe Dan Tahu Charlos Dalam
Menghadapi Fluktuasi Harga Kedelai

Disusun Oleh :

Nama : ASTRI D.P

NIRM : 3020218840

Program Studi : Kepemimpinan Kristen

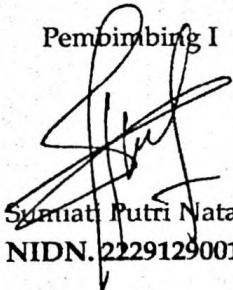
Fakultas : Budaya dan Kepemimpinan Kristen

Setelah dikonsultasikan, dikoreksi, dan diperbaiki, berdasarkan arahan dosen pembimbing, maka skripsi ini disetujui untuk dipertahankan pada ujian skripsi yang diselenggarakan oleh Fakultas Budaya dan Kepemimpinan Kristen, Institut Agama Kristen Negeri (IAKN) Toraja.

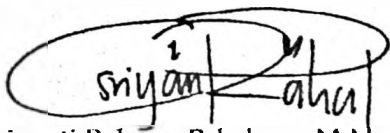
Tana Toraja, 20 Juni 2025

Mengetahui,

Pembimbing I


Sriyanti Rahayu Pabebang M. pd
NIDN. 2229129001

Pembimbing II


Sriyanti Rahayu Pabebang M.M.
NIDN. 2202049701

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Strategi Pemasaran Pabrik Tempe dan Tahu Charlos dalam
Menghadapi Fluktuasi Harga Kedelai

Disusun oleh :

Nama : Astri D. P.
NIRM : 3020218840
Program Studi : Kepemimpinan Kristen
Fakultas : Budaya dan Kepemimpinan Kristen

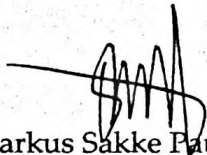
Dibimbing oleh :

- I. Sumiati Putri Natalia, M.Pd.
- II. Sriyanti Rahayu Pabebang, M.M.

Telah dipertahankan di depan dewan penguji pada ujian sarjana (S-1)
Institut Agama Kristen Negeri (IAKN) Toraja tanggal 26 Juni 2025 dan
diyudisium tanggal 23 Juli 2025.

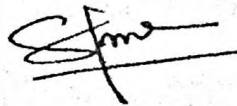
Dewan Penguji

Penguji Utama,



Markus Sakke Paurangan S.E M.Ag.
NIDN. 222903901

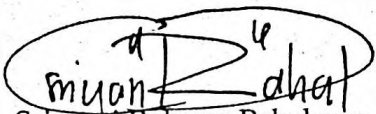
Penguji Pendamping,



Stephani Intan Siallagan, M.Pd.
NIDN. 2221099201

Panitia Ujian Skripsi

Ketua,



Sriyanti Rahayu Pabebang, M.M.
NIDN. 2202049701

Sekretaris,



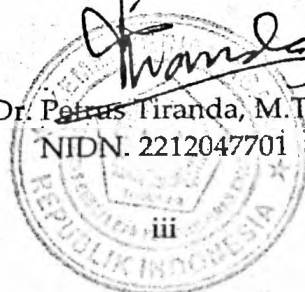
Anissa Citra Paongan, M.Pd.
NIDN. 2215089401

Mengetahui

Dekan,



Dr. Petrus Tiranda, M.Th.
NIDN. 2212047701



SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Astri D. P.
NIRM : 3020218840
Fakultas : Budaya dan Kepemimpinan Kristen
Program Studi : Kepemimpinan Kristen
Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Pabrik Tempe dan Tahu
Charlos Dalam Menghadapi Fluktuasi Harga
Kedelai

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi tersebut adalah merupakan hasil karya sendiri, kecuali kutipan-kutipan yang dengan jelas disebutkan sumber rujukannya. Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini merupakan hasil saduran atau jiplakan dari karya orang lain, maka pihak kampus IAKN Toraja melalui rektor, berhak untuk mencabut gelar dan ijazah yang telah diberikan kepada saya.

Tana Toraja, 24 Juni 2025
Yang Membuat Pernyataan



Astri D. P.
NIRM. 33020218840

SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : ASTRI D.P
NIRM : 3020218840
Fakultas : Budaya dan Kepemimpinan Kristen

Dengan ini menyatakan untuk memberikan ijin kepada pihak IAKN Toraja yaitu **Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif** (*Non-exclusive Royalti-Free Right*) atas karya ilmiah skripsi yang berjudul :

“Strategi Pemasaran Pabrik Tempe dan Tahu Charlos Dalam Menghadapi Fluktuasi Harga Kedelai”.

Dengan ini pihak IAKN Toraja berhak menyimpan, mengelolanya dalam pangkalan data (*database*) mendistribusikannya dan menampilkan atau mempublikasikan sebagian dari skripsi ini (Bab 1 dan Bab 5) pada repository Perguruan Tinggi untuk kepentingan akademis dengan tetap mencantumkan nama sebagai penulis skripsi ini.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Tana Toraja, 24 Juni 2025

Yang Membuat Pernyataan



Astri D. P.
NIRM. 3020218840

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan kepada;

1. Tuhan Yesus yang mahakuasa yang selalu senantiasa mengirigi langkah dan masa depan penulis yang penuh harapan.
2. Kepada ayah penulis, Simon Katu' yang telah memberikan doa dan membimbing serta pengorbanan yang tak ternilai. Terimakasih atas segala kasih sayang yang selama ini di berikan kepada penulis dan terimakasih juga atas pengorbananNya selama ini yang tidak pernah lelah dalam memberikan yang terbaik kepada saya.
3. Kepada ibu penulis, Debora Mekkididi yang juga telah mrmberikan doa dan membimbing penulis serta pengorbanan yang tak ternilai. Terimakasih atas kasih sayang yang tulus dan dukungan yang di berikan penulis selama ini.
4. Kepada saudara penulis Desrianna, S.M, Sriyanti lai' pare, dan Ghio seprian karaka, terimakasih juga doa dan dukungan yang di berikan selama ini dukungan yang di berikan sangatlah luar biasa dan juga kedua adekku tetaplah juga semangat dalam mesa pendidikan kalian suatu kelak apa akan menjadi cita-cita kita bisa kita raih sesuai dengan kehendak TUHAN.

MOTTO

"Masa depanmu ada di tanganmu sendiri. Jadilah orang yang sukses dan bermanfaat bagi orang tua dan bagi orang lain"

"Prilly Latuconsina"

(Filipi 4:6)

Bukan aku yang kuat tapi Tuhan yang terus menuntun.

ABSTRAK

Astri D.P. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan oleh Pabrik Tempe dan Tahu Charlos dalam menghadapi fluktuasi harga kedelai. Latar belakang dari penelitian ini adalah tingginya ketergantungan Indonesia terhadap impor kedelai yang menyebabkan harga bahan baku sering mengalami perubahan.

Hal ini berdampak langsung terhadap biaya produksi dan keberlangsungan usaha, khususnya pada pelaku UMKM seperti Pabrik Charlos. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi. Informan penelitian terdiri dari pemilik pabrik, karyawan, dan konsumen tetap.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pabrik menerapkan strategi pemasaran melalui penyesuaian harga secara bertahap, menjaga kualitas produk meskipun mengurangi ukuran kemasan, melakukan distribusi langsung ke warung-warung, serta promosi melalui pendekatan hubungan baik dengan pelanggan (mulut ke mulut).

Kesimpulan dari penelitian ini adalah strategi pemasaran yang diterapkan terbukti efektif dalam menjaga loyalitas pelanggan dan kelangsungan usaha, meskipun dihadapkan pada tantangan fluktuasi harga bahan baku. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi pelaku UMKM dalam mengembangkan strategi pemasaran yang adaptif dan efisien.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Tempe dan Tahu, Harga Kedelai, Fluktuasi, UMKM.

ABSTRACT

Astri D.P. This study aims to identify the marketing strategies implemented by Charlos Tempeh and Tofu Factory in dealing with soybean price fluctuations. The background of this research is the high dependence of Indonesia on imported soybeans, which causes frequent changes in raw material prices. These fluctuations directly impact production costs and business continuity, especially for MSMEs such as the Charlos Factory.

The research method used is descriptive qualitative, with data collected through interviews, observations, and documentation. The informants in this study consist of the factory owner, employees, and regular customers.

The results show that the factory applies marketing strategies such as gradual price adjustments, maintaining product quality while reducing packaging size, direct distribution to local stores, and promotions through strong customer relationships (word of mouth).

The conclusion of this study is that the implemented marketing strategies have proven effective in maintaining customer loyalty and sustaining the business despite challenges from fluctuating raw material prices. This research is expected to serve as a reference for MSME actors in developing adaptive and efficient marketing strategies.

Keywords: *Marketing Strategy, Tempeh and Tofu, Soybean Prices, Fluctuation, MSMEs.*