

**ANALISIS BAURAN PROMOSI DALAM UPAYA  
MENINGKATKAN PENJUALAN KEPADA NON  
INDUSTRI PENGOLAHAN SUSU**

(Studi Kasus pada Unit Usaha Susu Sapi Perah Koperasi Peternak Garut Selatan,  
Desa Cibodas Kecamatan Cikajang, Kabupaten Garut, Jawa Barat)

Disusun oleh:

**AHMAD NURHADI AMIN**

**C1190283**

**SKRIPSI**

Diajukan sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana

Manajemen

**Konsentrasi Manajemen Bisnis**



**PROGRAM STUDI S-1 MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS KOPERASI INDONESIA**

**2023**

## LEMBAR PENGESAHAN

Judul : ANALISIS BAURAN PROMOSI DALAM UPAYA  
MENINGKATKAN PENJUALAN KEPADA NON  
INDUSTRI PENGOLAHAN SUSU

Nama : AHMAD NURHADI AMIN

NIM : C1190283

Fakultas : EKONOMI DAN BISNIS

Program Studi : SARJANA MANAJEMEN

Konsentrasi : MANAJEMEN BISNIS

Menyetujui dan mengesahkan

Pembimbing

**Drs. Dadan Hamdani, MM**

Dekan  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Program Studi  
S1 Manajemen

**Dr. Heri Nugraha, SE., M.Si**

**Dr. Ami Purnamawati, Dra., M.Si., CIQaR**

**PERNYATAAN MENGENAI LAPORAN DAN SUMBER INFORMASI  
SERTA PELIMPAHAN HAK CIPTA**

Dengan ini saya menyatakan bahwa laporan skripsi dengan judul **”Analisis Bauran Promosi Dalam Upaya meningkatkan penjualan kepada non Industri Pengolahan Susu ”** adalah karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi manapun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam daftar Pustaka di bagian akhir laporan akhir skripsi ini. Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dari karya tulis saya kepada Universitas Koperasi Indonesia.

Jatinangor,....2023

Ahmad Nurhadi Amin

C1190283

## **RIWAYAT HIDUP**

**Ahmad Nurhadi Amin**, lahir di Kota Sumedang, pada tanggal 14 Maret 1999. Putra kedua dari empat bersaudara, pasangan Bapak Ade Kusnaedi dan Siti Hapsoh. Pendidikan yang ditempuh oleh penulis, yaitu sebagai berikut :

1. Lulusan pada tahun 2012 Sekolah Dasar (SD) Negeri 1 Tanjungsari, Sumedang
2. Lulusan pada tahun 2015 Madrasah Tsanawiyah (MTs) MA'Arif Tanjungsari, Sumedang
3. Lulusan pada tahun 2018 Sekolah Menengah Atas (SMA) Negeri Tanjungsari, Sumedang

Pada tahun 2019, penulis mencatatkan diri sebagai mahasiswa Konsentrasi Manajemen Bisnis, Program Studi Strata I Manajemen Universitas Koperasi Indonesia (IKOPIN University). Penulis aktif mengikuti berbagai kegiatan kemahasiswaan antara lain :

- 1) Anggota Ikopin Football Club (IFC) 2019
- 2) Asisten Laboratorium Akuntansi dan Keuangan IKOPIN 2019

## **ABSTRACT**

*Nurhadi Amin Ahmad, 2023. Analysis of Promotion Mix in an Effort to Increase Sales to Non-Milk Processing Industry), Case Study at the South Garut Farmer Cooperative Dairy Milk Business Unit, Cibodas Village, Cikajang District, Garut Regency, West Java under the guidance of Dadan Hamdan.*

*KPGS Cikajang's dairy dairy business unit faces the problem of declining sales, especially to Non-IPS. This decline is thought to be caused by the lack of optimality in several aspects of the promotion mix, such as personal selling, advertising, sales promotion, publicity, public relations, and direct marketing carried out by the KPGS Cikajang dairy dairy business unit as a whole. Sales and promotion mix are beneficial for cooperatives to increase the number of Non-IPS customers and cooperative income.*

*This study aims to understand the implementation of the promotion mix in the dairy milk business unit of KPGS Cikajang. By using a problem approach through theories of Cooperatives, Business Management, Marketing Management, Promotion Mix, Milk Processing Industry (IPS) & Non IPS, and Sales. Promotion mix is a promotional tool to communicate customer value and build customer relationships. While sales is the science and art of personal influence and persuaded by sellers to be willing to buy the goods offered.*

*The research method used is Explanatory survey. The results of data collection were taken through questionnaires, observations and literature studies with sampling techniques using slovin by 15% using content analysis, scoring techniques, and cartesian diagram analysis*

*Based on the results of customer responses and expectations, in the cartesian diagram it can be seen that there are indicators of the promotion mix included in quadrant I, namely brochures and websites. The indicators included in quadrant II are sales presentations, sales meetings, discounting, and community activities. Meanwhile, billboards or signboards are included in quadrant III, and product publicity is included in quadrant IV. From the results of the cartesian diagram, it can be concluded that there are two indicators of the promotion mix that need to be improved by the KPGS Cikajang dairy dairy business unit in quadrant I, namely the website which has a high expectation score of 196 and low responses of 125, while the brochure has a high expectation score of 186 and a low response of 128 where both indicators are included in the important category but are not good in their implementation, the distribution of brochures needs to be done regularly, and improvements and increased use of promotions through the website to provide more extensive information.*

**Keywords :** *Cartesius diagram, Promotion Mix, Sales*

## ABSTRAK

**Ahmad Nurhadi Amin, 2023.** Analisa Bauran Promosi Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Kepada Non Industri Pengolahan Susu), Studi Kasus pada Unit Usaha Susu Sapi Perah Koperasi Peternak Garut Selatan, Desa Cibodas Kecamatan Cikajang, Kabupaten Garut, Jawa Barat di bawah bimbingan Dadan Hamdan.

Unit usaha susu sapi perah KPGS Cikajang menghadapi permasalahan penurunan penjualan, terutama kepada Non IPS. Penurunan ini diduga disebabkan oleh kurangnya optimalitas dalam beberapa aspek bauran promosi, seperti *personal selling, advertising, sales promotion, publicity, public relation, dan direct marketing* yang dilakukan oleh unit usaha susu sapi perah KPGS Cikajang secara keseluruhan. Penjualan dan bauran promosi bermanfaat bagi koperasi untuk meningkatkan jumlah pelanggan Non IPS dan pendapatan koperasi.

Penelitian ini bertujuan untuk memahami implementasi bauran promosi di unit usaha susu sapi perah KPGS Cikajang. Dengan menggunakan pendekatan masalah melalui teori-teori Perkoperasian, Manajemen Bisnis, Manajemen Pemasaran, Bauran Promosi, Industri Pengolahan Susu (IPS) & Non IPS, dan Penjualan. Bauran promosi adalah alat-alat promosi untuk mengomunikasikan nilai pelanggan dan membangun hubungan pelanggan. Sedangkan penjualan adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi dan dipersuasikan oleh penjual agar bersedia membeli barang yang ditawarkan.

Metode penelitian yang digunakan adalah *Explanatory survey*. Hasil pengumpulan data diambil melalui kuisioner, observasi dan studi pustaka dengan teknik sampling menggunakan *slovin* sebesar 15% menggunakan analisis konten, teknik skoring, dan analisis diagram kartesius.

Berdasarkan hasil tanggapan dan harapan pelanggan, dalam diagram kartesius dapat diketahui bahwa ada indikator bauran promosi yang termasuk dalam kuadran I, yaitu brosur dan situs web. Indikator-indikator yang masuk dalam kuadran II adalah presentasi penjualan, pertemuan penjualan, pemberian potongan harga, dan kegiatan masyarakat. Sementara itu, *billboard* atau papan nama masuk dalam kuadran III, dan publisitas produk masuk dalam kuadran IV. Dari hasil diagram kartesius tersebut, dapat disimpulkan bahwa ada dua indikator bauran promosi yang perlu diperbaiki oleh unit usaha susu sapi perah KPGS Cikajang pada kuadran I, yaitu situs web yang memiliki skor harapan tinggi 196 dan tanggapan rendah 125, sedangkan brosur memiliki skor harapan tinggi 186 dan tanggapan rendah 128 yang dimana kedua indikator tersebut termasuk kategori penting tetapi kurang baik dalam pelaksanaannya maka pembagian brosur perlu dilakukan secara rutin, dan perbaikan serta peningkatan penggunaan promosi melalui situs web guna memberikan informasi yang lebih luas.

**Kata kunci :** *Bauran Promosi, Diagram kartesius, Penjualan*

## KATA PENGANTAR

*Bismillahirrohmanirrohim, Alhamdulillahirobbil'alamin*, segala puji bagi Allah SWT. Yang telah memberikan kemudahan dan karunianya, sehingga penulis dapat Menyusun skripsi ini dengan lancar, skripsi ini berjudul “**Analisis Bauran Promosi Dalam Upaya meningkatkan Penjualan Kepada Non Industri Pengolahan Susu**” (Studi Kasus Pada Unit Usaha Susu Sapi Perah Koperasi Peternak Garut Selatan, Desa Cibodas Kecamatan Cikajang, Kabupaten GARut, Jawa Barat). Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Manajemen dari Konsentrasi Manajemen Bisnis Universitas Koperasi Indonesia (IKOPIN University).

Dalam proses penyusunan skripsi, penulis menghadapi berbagai macam hambatan serta tantangan akan tetapi dengan bantuan dari berbagai pihak tantangan serta hambatan itu mampu teratasi, oleh sebab itu penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Yang terhormat Drs. Dadan Hamdani, MM selaku Dosen Pembimbing saya yang telah menyediakan banyak waktu, tenaga, pikiran dan kesabaran untuk memberikan bimbingan, arahan serta ilmu yang sangat bermanfaat bagi penulis dalam Menyusun skripsi ini.
2. Yang terhormat Evan Firdaus , SE, MM selaku Dosen Penguji Konsentrasi yang telah memberikan saran, arahan dan dukungan untuk peneliti ini.

3. Yang terhormat Dr. Rima Elya Dasuki, SE., M.Sc selaku Dosen Penguji Koperasi yang telah memberikan saran, arahan dan dukungan untuk penelitian ini.
4. Yang terhormat, Bapak Prof. Dr. Ir Agus Pakpahan M.S. selaku Rektor IKOPIN University.
5. Seluruh dosen IKOPIN Univerity yang telah memberikan banyak bekal ilmu pengetahuan seta nilai kehidupan selama penulis menempuh Pendidikan Strata I di IKOPIN University,
6. Seluruh staff administrasi dan secretariat serta karyawan IKOPIN University yang telah membantu dan memberikan kelancaran dalam penyelesaian Pendidikan dan penulisan skripsi ini.
7. Yang terhormat ketua, seluruh pengurus serta karyawan KPGS Cikajang atas perizinan, kesempatan, serta waktu dan informasi yang diberikan.
8. Yang tercinta, Orang tua yang telah mendidik dan membesarkan penulis. Bapak Ade Kusnaedi dan Ibu Siti Hapsoh untuk setiap do'a serta dukunganya baik material, kasih, cinta, motivasi, semangat dan sabar yang diberikan.
9. Kaka dan Adik tercinta, M.Nasir,A.Mubarok dan M.Nazwan yang telah memberikan dukungan, do'a dan motivasi kepada penulis selama menyelesaikan skripsi ini.
10. Terima kasih kepada Pimpinan Pondok Pesantren Al-mahmud Tanjungsari KH.Sobana dan seluruh guru yang telah memberikan do'a serta dukungannya
11. Terima kasih kepada teman teman tercinta (Achmad Sobir, Eko Romi, Yayan Mustofa, Mahmud Iswanadi, Ichan, Alkahfa, Dandi Gunawan dan Aldo



Gunawan) yang telah menjadi teman semasa kecil penulis hingga sampai saat ini.

12. Terima kasih kepada BCC (Ghani, Krisrianto, Ilham, Jordan, Zulfan, Daud, Ade R, Sri R, Nova N, Melati, Riza dan Tita ) atas bantuan, semangat dan motivasi kepada penulis selama ini yang tidak terlupakan.
13. Terima kasih kepada KANMAKAN (Daud, Helmi, Sopian, Zulfan dan Riza) yang telah memotivasi dan menemani penulis dikala sedang mengalami kendala saat penulisan.
14. Terima kasih kepada ABSTRAK (Sandi, Fadil, Fadillah.L, Ajeng, Iis, Okta,, Zidni, Rosalinda, Akmal,Rifki dan Arif) yang telah memberikan dukungan serta motivasi kepada penulis.
15. Terima kasih kepada teman seperjuangan Prasasti Hadya Wardani yang telah membantu penulis dalam segala hal yang berkaitan dengan kegiatan pembelajaran di kampus.
16. Terima kasih Kepada teman-teman kelas Manajemen F dan Manajemen Bisnis yang telah memberikan dukungan, semangat, motivasi dan bantuannya dalam penulisan skripsi ini.
17. Terima kasih kepada keluarga besar Unit Kegiatan Mahasiswa Ikopin Football Club (IFC) dan segenap kepengurusan yang telah memberikan banyak pengalaman kepada penulis.
18. Terima kasih kepada teman-teman Asisten Laboratorium Akuntansi 18-19-20-21 ( Iman Muhammad , Elga Adhitya, Rizky Rismawan, Muhammad Nabel, Rifan Budiman, Fatia Roja, Nuri Nurhayati, Yurin Ferina, Dede Rosmiati,

Meri Mulyani, Dwi Tianingsih, Riana Kusumawati, Maharayu Hawani Nuha, Dian Lasmi Teja Maya, M.arif Fauzan, Nabilla Sivanissa, Sri Mardhotillah, Ria Eka, Eneng Riska, Sifa Sopiatal, Eneng Amalia, Fani Ainun, Lusiyana, Dea Rahma, Nenden Amelia, Hafidhah Azizah, Rizal Fadilah, Neng Siti, Cici Lestari, Corina Mella, Dinda Fitria, Gracia Theofanny, Sintya Paulina, Erga Fadilah, Vina Karlina, Karmila Putri, Meilina Juariah, Resti Pandini, Dhika Nugraha, Aa Sopana, Amanda Sri, Nisa Dzulhijjah, Rosita Adelia, Annisa Herlina, Syiva Nuraviyani, Nida Nurfadillah, Fika Dwi Hanani, Sopi Aprilianti, Cindy Nuraeni, Nurul Siti, Hani Nurul dan Syach'ra Sulistya) yang telah memberikan dukungan, motivasi dan pengalaman bagi penulis. Semoga kalian diberikan kelancaran dan kesuksesan.

19. .Terimakasih kepada KIP Kuliah yang sudah membantu saya dalam segi finansial sehingga saya bisa berkuliah sampai lulus.

Akhir kata penulis berharap skripsi ini dapat berguna untuk semua pihak. Penulis sadar bahwa dalam penulisan ini masih belum sempurna tetapi masih banyak kekurangannya. Penulis memohon maaf sebesar-besarnya karena dalam penulisan ini masih banyak kekurangannya.

*Allhamdulillah*

Jatinangor, Juli 2023

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>i</b>
<b><i>ABSTRACT</i> .....</b>	<b><i>ii</i></b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
<b>1.1 Latar Belakang Penelitian.....</b>	<b>1</b>
<b>1.2 Identifikasi masalah.....</b>	<b>9</b>
<b>1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian .....</b>	<b>10</b>
1.3.1 Maksud Penelitian .....	10
1.3.2 Tujuan Penelitian.....	10
<b>1.4 Kegunaan Penelitian.....</b>	<b>11</b>
1.4.1 Aspek Teoritis .....	11
1.4.2 Aspek Praktis.....	11
<b>BAB II PENDEKATAN MASALAH DAN METODE PENELITIAN.....</b>	<b>13</b>
<b>2.1 Pendekatan Masalah.....</b>	<b>13</b>
2.1.1 Pendekatan Perkoperasian.....	13
2.1.1.1 Definisi Koperasi.....	14
2.1.1.2 Nilai-Nilai Koperasi .....	15
2.1.1.3 Prinsip-Prinsip Koperasi.....	16
2.1.1.4 Bentuk dan Jenis Koperasi .....	17
2.1.1.5 Organisasi dan Manajemen Koperasi.....	20
2.1.2 Pendekatan Manajemen Bisnis.....	21
2.1.3 Pendekatan Manajemen Pemasaran .....	24
2.1.4 Pendekatan Bauran Promosi.....	25
2.1.4.1 Pasar Potensial.....	31

2.1.4.2 Analisis Peluang Pasar pada Non IPS .....	31
2.1.5 Pendekatan Industri Pengolahan Susu (IPS) & Non IPS .....	33
2.1.6 Pendekatan Penjualan.....	35
2.1.7 Penelitian terdahulu.....	39
<b>2.2 Metode Penelitian.....</b>	<b>40</b>
2.2.1 Metode Penelitian yang Digunakan .....	40
2.2.2 Data yang Diperlukan (Operasionalisasi Variabel).....	41
2.2.3 Sumber Data dan Cara Menentukannya.....	43
2.2.4 Teknik Pengumpulan Data .....	44
2.2.5 Analisis Data .....	45
2.2.6 Tempat/Lokasi Penelitian.....	55
2.2.7 Jadwal Penelitian.....	55
<b>BAB III KEADAAN UMUM TEMPAT PENELITIAN .....</b>	<b>56</b>
<b>3.1 Keadaan Umum Koperasi Peternak Garut Selatan Cikajang ...</b>	<b>56</b>
3.1.1 Sejarah Terbentuknya Koperasi Peternak Garut Selatan Cikajang .....	56
3.1.2 Struktur Organisasi Koperasi Peternak Garut Selatan Cikajang .....	60
<b>3.2 Keanggotaan Koperasi .....</b>	<b>67</b>
<b>3.3 Kegiatan Usaha Koperasi Peternak Garut Selatan Cikajang ...</b>	<b>67</b>
3.3.1 Unit Usaha Susu Sapi Perah.....	68
3.3.2 Unit Usaha Pakan Ternak.....	68
3.3.3 Unit Usaha Simpan Pinjam (USP) .....	69
3.3.4 Unit Mini Market (KPGSMART).....	69
3.3.5 Unit Pelayanan Jasa.....	71
3.3.6 Unit KUT dan Pangan.....	72
<b>3.4 Keadaan Permodalan dan Keuangan KPGS Cikajang.....</b>	<b>74</b>
3.4.1 Perkembangan Permodalan KPGS Cikajang .....	74
3.4.2 Keadaan Keuangan KPGS Cikajang.....	76
<b>3.5 Implementasi Jati Diri Koperasi Pada KPGS Cikajang.....</b>	<b>80</b>
3.5.1 Implementasi Definisi Koperasi Pada KPGS Cikajang .....	81