

**ANALISIS BAURAN PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN SUSU PASTEURISASI**

(Studi Kasus Pada Unit Pengolahan Susu Di Koperasi Peternakan Bandung Selatan KPBS Pangalengan)

**SKRIPSI**

**Disusun Oleh:**

**HERRI BAHTIAR**

**C1150003**

**Pembimbing:**

**Deddy Supriyadi, SE, M.Sc**



**KONSENTRASI MANAJEMEN BISNIS**

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN**

**INSTITUT MANAJEMEN KOPERASI INDONESIA**

**2019**

## LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI : ANALISIS BAURAN PEMASARAN DALAM  
UPAYA MENINGKATKAN VOLUME  
PENJUALAN SUSU PASTEURISASI

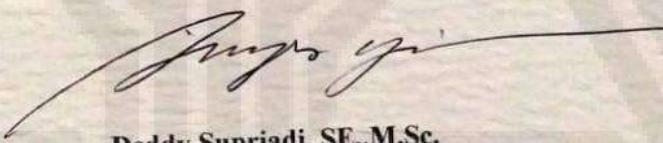
NAMA : HERRI BAHTIAR

NRP : C1150003

KONSENTRASI : MANAJEMEN BISNIS

MENYUTUJUI DAN MENGESAHKAN

Pembimbing,



Dddy Supriadi, SE.,M.Sc.

Direktur Program Studi S1 Manajemen,



Dr. H. Gijanto Purbo Suseno, SE.,M.Sc,

## **RIWAYAT HIDUP**

**Herri Bahtiar** lahir pada tanggal 19 Desember 1994 di Bandung. Penulis merupakan anak pertama dari empat bersaudara dari Bapak Dani Mardian dan Ibu Tini Wartini. Jenjang pendidikan yang telah ditempuh penulis yaitu sebagai berikut :

1. Sekolah Dasar Negeri Sukasari 1 Kab Bandung, lulus pada tahun 2007.
2. Sekolah Menengah Pertama Negeri 1 Solokan Jeruk Kab Bandung, lulus pada tahun 2010.
3. Sekolah Menengah Kejuruan Karya Pembangunan 1 Majalaya Kab Bandung, lulus pada tahun 2013.

Pada tahun 2015 penulis tercatat sebagai mahasiswa strata 1 di Institut Manajemen Koperasi Indonesia (IKOPIN), Konsentrasi Manajemen Bisnis

Dengan ketekunan, motivasi yang tinggi untuk terus belajar dan berusaha, penulis telah berhasil menyelesaikan pengeroaan tugas akhir skripsi ini. Semoga dengan penulisan tugas akhir skripsi ini mampu memberikan konstribusi positif bagi dunia pendidikan.



## RINGKASAN

**Herri Bahtiar,** 2019, Analisis Bauran Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Susu Pasteurisasi, studi kasus pada Koperasi Peternakan Bandung Selatan KPBS Pangalengan Kabupaten Bandung dibawah bimbingan bapak Deddy Supriyadi.

Usaha peternakan sapi perah di Indonesia pada umumnya merupakan usaha peternakan rakyat. Usaha yang dijalankan secara tradisional ini dihadapkan pada berbagai kendala seperti kualitas susu yang rendah serta modal yang terbatas. Di Jawa Barat, peternakan sapi rakyat ini berkumpul dalam naungan koperasi dengan harapan mampu mengatasi permasalahan input produksi, bauran pemasaran hingga penjualan hasil produksi. Namun pada kenyataannya, kenaikan harga susu yang diterima oleh anggota masih relatif rendah dibandingkan dengan kenaikan harga faktor-faktor produksi dan biaya pemasaran susu. Kondisi ini dalam jangka panjang akan merugikan pada anggota maupun koperasi. maka dari itu koperasi membuat produk turunan susu pasteurisasi yang diolah di MT2 untuk meningkatkan manfaat ekonomi anggota.

Tujuan penelitian ini adalah : (1) Menganalisis bauran pemasaran di koperasi.; (2) Menganalisis tanggapan pedagang terhadap produk susu pasteurisasi, dan (3) Menganalisis upaya-upaya yang dilakukan dalam bauran pemasaran agar volume penjualan susu pasteurisasi KPBS meningkat.

Hasil dari penelitian menunjukan bahwa bauran pemasaran susu pasteurisasi KPBS masih harus diperhatikan mulai dari kemasan produk yang masih kalah dengan pesaing hingga cara pemasarannya yang masih belum teratur, varian rasa produk susu pasteurisasi KPBS masih sedikit dan kemasan bantal yang harus diperbaiki agar diminati konsumen, upaya-upaya yang dilakukan KPBS untuk memasarkan susu mulai dari distributor, kios-kios, dan rest area dan, bekerja sama dengan sekolah-sekolah, hotel, rumah makan dan menambah rest area baru diluar wilayah pangalengan,

Saran yang diajukan dari penelitian ini adalah memperbaiki kemasan produk susu pasteurisasi menjadi lebih bagus lagi agar bisa bersaing dipasar dan segi pemasaran harus menggunakan permanent journey plan (PJP) atau rout plan, agar pedagang/ pengecer berjualan lebih teratur lagi sesuai rout plannya. Koperasi harus memperhatikan varian rasa yang terbaru di lapangan agar varian rasa susu pasteurisasi KPBS dapat bersaing dipasar.upaya-upaya untuk memasarkan susu yaitu, bekerja sama dengan sekolah-sekolah, hotel, rumah makan, restoran kios-kios penjual susu dan menambah rest area diluar wilayah pangalengan.

Kata Kunci : bauran pemasarn, tanggapan produk susu pasteurisasi, dan upaya-upaya meningkatkan volume penjualan susu pasteurisasi

## *ABSTRACT*

**Herri Bahtiar**, 2019, Analysis of Marketing Mix In an Effort to Increase the Volume of Pasteurized Milk Sales, case study at the Koperasi Peternakan Bandung Selatan KPBS Pangalengan Kabupaten Bandung under the guidance of Mr. Deddy Supriyadi.

The dairy farming business in Indonesia in general is a community farming business. This traditionally run business is faced with various obstacles such as low milk quality and limited capital. In West Java, the people's cattle farms gather in the auspices of cooperatives in the hope of being able to overcome the problems of production inputs, the marketing mix to the sale of products. But in reality, the increase in the price of milk received by members is still relatively low compared to the increase in prices of factors of production, and the cost of marketing milk. This condition in the long run will be detrimental to members and cooperatives. therefore the cooperative makes pasteurized milk-derived products processed in MT2 to increase the economic benefits of members.

The purposes of this study are: (1) Analyzing the marketing mix in cooperatives; (2) Analyzing trader responses to pasteurized milk products, and (3) Analyzing the efforts made in the marketing mix so that the sales volume of KPBS pasteurized milk increases.

The results of the study showed that the marketing mix of KPBS pasteurized milk still had to be considered starting from product packaging that was still inferior to competitors to the way of marketing that was still not regular, the flavor variants of KPBS pasteurized milk products were just a few and the packaging of pillows that had to be improved so that consumers will be interested, efforts made by KPBS to sell milk starting from distributors, kiosks, and rest areas and, in collaboration with schools, hotels, restaurants and adding new rest areas outside of Pangalengan area.

Suggestions from this research are to improve pasteurized milk product packaging to be better in order to compete in the market and marketing aspects must use a permanent journey plan (PJP) or rout plan, so that traders / retailers sell more regularly according to the rout plan. The cooperative must pay attention to the latest flavor variants in the field so that the KPBS pasteurized milk flavor variant can compete in the market. Efforts to sell milk are, collaborating with schools, hotels, restaurants, restaurants, milk stalls and adding rest areas outside Pangalengan region.

Keywords: marketing mix, responses of pasteurized milk products, and efforts to increase the volume of pasteurized milk sales

## KATA PENGANTAR

*Alhamdulillahirrab'l alamin*, rasa syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan kekuatan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi dengan judul “ANALISIS BAURAN PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN SUSU PASTEURISASI”. Skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Manajemen pada Konsentrasi Manajemen Bisnis di Institut Manajemen Koperasi Indonesia.

Penyusunan skripsi ini sangat jauh dari kata sempurna dikarenakan keterbatasan pengetahuan dan ilmu yang dimiliki oleh penulis. Namun atas bimbingan, pengarahan serta bantuan dari berbagai pihak, penulis dapat mengusahakan penyelesaian skripsi ini semaksimal penulis bisa.

Secara khusus penulis mengucapkan terimakasih kepada Ayah dan Ibu tercinta, Dani Mardian dan Tini Wartini yang telah mencerahkan segala hati, pikiran dan tenaganya dalam pemberian dukungan sehingga penulis mampu berdiri sampai detik ini dan menyelesaikan sekolah Strata-1. Semoga Allah SWT menganugerahkan pahala terbaik untuk kalian, semoga kalian ditempatkan di Jannah-Nya kelak nanti. Amin. Dan tidak lupa penulis ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

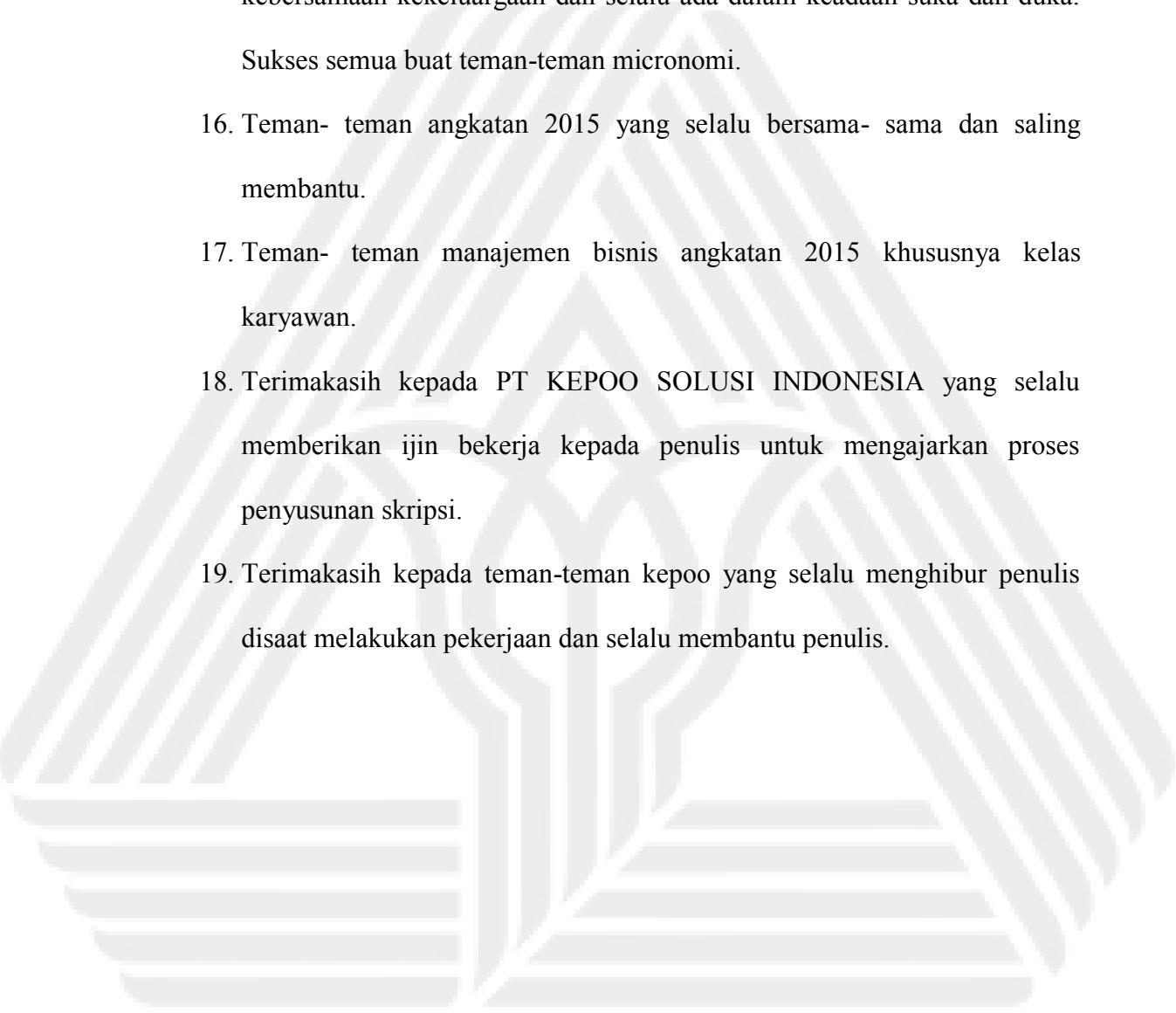
1. Yang terhormat, Bapak Deddy Supriyadi, SE, M.Sc selaku dosen pembimbing yang telah mencerahkan segala perhatian dan waktunya bagi penulis dalam memberikan pengarahan dan bimbingan di sela-sela

banyaknya hal yang harus beliau tanggungjawabkan. *Jazakallah khairan katsiran;*

2. Yang Terhormat, Ibu Dra. Ucu Nurwati, M.Si selaku dosen penelaah konsentrasi yang telah memberikan arahan dan saran yang sangat bermanfaat dalam penulisan skripsi ini;
3. Yang Terhormat, Ibu Ir. Nanik Risnawati, M.Si selaku dosen penelaah koperasi yang telah memberikan arahan dan saran yang sangat bermanfaat dalam penulisan skripsi ini.
4. Yang Terhormat, Ibu Dr. Ami Purnamawati, Msi selaku dosen pengganti penelaah konsentrasi yang telah memberikan arahan, masukan dan saran yang sangat bermanfaat dalam penulisan skiprsi ini.
5. Yang Terhormat, Bapak H. Iwan Mulyana S.E, M.Si selaku dosen pengganti penelaah koperasi yang telah meluangkan waktunya, memberikan arahan masukan dan saran bermanfaat dalam penulisan skripsi ini.
6. Bapak/Ibu Dosen beserta Staf Manajemen S1 IKOPIN yang telah menjadi penerang dan mediator bagi penulis dalam mendapatkan ilmu dan pengetahuan.
7. Pengurus, Pengawas dan Anggota Koperasi Peternakan Bandung Selatan KPBS Pangalengan yang telah bersedia meluangkan waktunya dan membantu penulis dalam mengumpulkan data yang dibutuhkan penulis dalam penyelesaian skripsi ini.

8. Ibu Imas KPBS pangalengan terimakasih membantu data, pengarahan dan masukan kepada penulis selama proses penggerjaan skripsi.
9. Yang Terhormat, kepada Mamah dan Bapak yang selalu memberikan dukungan serta meridhoi setiap langkah yang penulis ambil dalam menjalani kehidupan ini. Terkhusus mama yang terkadang membantu membacakan data penelitian disaat penulis mulai kelelahan, *Thank you mom and you're my everything.*
10. Adik-adiku Aji Subagja, Rani Kaswati dan Cindi Sukmawati yang selalu menghibur disaat mengerjakan penulisan skripsi.
11. Monika Lestari yang selalu menemani saat penulisan skripsi ini dan memberikan pelajaran tentang artinya ketulusan, kesabaran dan keikhlasan. Terima kasih atas waktu yang telah dilalui, *miss you*
12. Kak Shofia Zahra, yang selalu memberikan pengarahan saat penulis kebingungan dan kesulitan dalam mengerjakan skripsi, terimakasih atas waktu dan pikirnya yang telah di berikan.
13. Reza Melinda dan Rosmawati teman perempuan pertama masuk kuliah di IKOPIN yang selalu kuliah bareng, mengerjakan tugas bareng dan sekarang lagi proses penyusunan skripsi bareng. Dan harus lulus bareng tahun 2019.
14. Anak-anak MM JAPAN IKOPIN Muhammad Johan Syah , Muhammad Nurhavis dan teman-teman yang lainnya, terimakasih telah mengajarkan penulis tentang kedisiplinan, kerapihan dan memberikan pengarahan penyusunan skripsi.

15. Teman-teman micronomi terimakasih telah mengajarkan penulis tentang kebersamaan kekeluargaan dan selalu ada dalam keadaan suka dan duka. Sukses semua buat teman-teman micronomi.
16. Teman- teman angkatan 2015 yang selalu bersama- sama dan saling membantu.
17. Teman- teman manajemen bisnis angkatan 2015 khususnya kelas karyawan.
18. Terimakasih kepada PT KEPOO SOLUSI INDONESIA yang selalu memberikan ijin bekerja kepada penulis untuk mengajarkan proses penyusunan skripsi.
19. Terimakasih kepada teman-teman kepoo yang selalu menghibur penulis disaat melakukan pekerjaan dan selalu membantu penulis.



**IKOPIN**  
Bandung

Herri Bahtiar

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PENGESAHAN.....</b>	Error! Bookmark not defined.
<b>RIWAYAT HIDUP .....</b>	i
<b>RINGKASAN .....</b>	ii
<b>ABSTRACT .....</b>	iii
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	iv
<b>DAFTAR ISI .....</b>	viii
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	xi
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	xiii
<b>BAB I .....</b>	1
<b>PENDAHULUAN .....</b>	1
1.1. Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2. Identifikasi Masalah .....	12
1.3. Maksud Dan Tujuan Penelitian .....	12
1.3.1. Maksud Penelitian .....	12
1.3.2. Tujuan Penelitian.....	12
1.4. Kegunaan Penelitian.....	13
1.4.1. Kegunaan teoritis .....	13
1.4.2. Kegunaan Praktis.....	13
<b>BAB II.....</b>	14
<b>PENDEKATAN MASALAH DAN METODE PENELITIAN .....</b>	14
2.1. Pendekatan Masalah.....	14
2.1.1. Pendekatan Perkoperasian .....	14
2.1.2. Pendekatan Manajemen bisnis.....	37
2.1.3. Bauran Pemasaran .....	41
2.2. Metode Penelitian.....	48
2.2.1. Metode Penelitian Yang Digunakan .....	48
2.2.2. Data Yang Diperlukan (Operasionalisasi Konsep/ Variabel).....	48
2.2.3. Sumber Data Dan Cara Menentukan Sumber Data.....	50

2.2.4. Teknik Pengumpulan Data .....	52
2.2.5. Analisis Data .....	53
2.2.6. Tempat / Lokasi Penelitian .....	60
2.2.7. Jadwal Penelitian.....	61
<b>BAB III .....</b>	<b>62</b>
<b>KEADAAN UMUM TEMPAT PENELITIAN.....</b>	<b>62</b>
3.1. Keadaan Umum Organisasi .....	62
3.1.1. Sejarah Terbentuknya Koperasi.....	62
3.1.2. Struktur Organisasi Koperasi.....	66
3.2. Keanggotaan Koperasi .....	73
3.3. Kegiatan Usaha Dan Permodalan Koperasi.....	74
3.3.1. Kegiatan Usaha Koperasi .....	74
3.3.2. Permodalan Koperasi.....	87
3.3.3. Keuangan Koperasi .....	88
3.3.4. Keadaan Kerja Wilayah Koperasi.....	90
3.4. Implementasi Jatidiri Koperasi .....	91
3.4.1. Definisi Koperasi.....	91
3.4.2. Prinsip-Prinsip Koperasi.....	92
3.4.3. Nilai-nilai Koperasi .....	96
3.4.4. Koperasi Produsen.....	100
3.4.5. Koperasi Pemasaran .....	101
<b>BAB IV.....</b>	<b>102</b>
<b>HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>102</b>
4.1. Identitas Responden .....	102
4.2. Bauran Pemasaran .....	103
4.2.1. Kualitas Produk Susu Pasteurisasi KPBS .....	103
4.2.2. Kualitas Kemasan Produk Susu Pasteurisasi KPBS. ....	104
4.2.3. Kehigienisan Produk Susu Pasterisasi KPBS .....	105
4.2.4. Harga Susu Pasteurisasi KPBS Diatas Pesaing / Dibawah Pesaing .....	106
4.2.5. Promosi Personal Selling.....	107

4.2.6. Promosi Media Sosial Instagram .....	108
4.2.7. Susu Pasteurisasi KPBS Mudah Dijangkau / Sulit Dijangkau .....	109
4.3. Tanggapan Pedagang Terhadap Produk Susu Pasteurisasi KPBS .....	111
4.3.1. Varian Rasa Coklat Susu Pasteurisasi KPBS.....	111
4.3.2. Varian Rasa Strawberry Susu Pasteurisasi KPBS.....	112
4.3.3. Varian Rasa Tawar Susu Pastuerisasi KPBS .....	113
4.3.4. Varian Rasa Putih Manis Susu Pasteurisasi KPBS .....	114
4.3.5. Produk Kemasan bantal .....	115
4.3.6. Produk Kemasan Cup .....	116
4.4. Upaya-Upaya Dalam Strategi Bauran Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan.....	118
<b>BAB V .....</b>	<b>119</b>
<b>KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>119</b>
5.1. Kesimpulan .....	119
5.2. Saran – Saran .....	120
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>122</b>

IKOPIN

## **DAFTAR TABEL**

Table 1 Jumlah Anggota KPBS Pangalengan Selama Lima Tahun Terahir.....	3
Table 2 Biaya Pemasaran per Tahun Koperasi Peternakan Bandung Selatan 2013-2017.....	4
Table 3 Pemasaran Susu Segar Ke Industri Pengolahan Susu .....	6
Table 4 Data Penjualan Pengolahan Susu Pasterisasi KPBS Dalam Jangka Waktu 1 Tahun ( januari 2016-januari 2017) .....	8
Table 5 Data Penjualan Pengolahan Susu Pasterisasi KPBS Dalam Jangka Waktu 1 Tahun ( januari 2017-januari 2018) .....	9
Table 6 Operasionalisasi Variabel .....	49
Table 7 Pengukuran Dari Masing-Masing Indikator .....	54
Table 8 Rumus rekapitulasi Bauran Pemasaran.....	56
Table 9 Nilai Jawaban rekapitulasi Bauran pemasaran.....	56
Table 10 Rekapitulasi Skor Total Bauran Pemasaran.....	56
Table 11 Pengukuran Dari Masing-Masing Indikator .....	57
Table 12 Rumus Rekapitulasi Tanggapan Pedagang Terhadap Produk Susu Pasteurisasi KPBS .....	59
Table 13 Nilai Jawaban Rekapitulasi Tanggapan Pedagang Terhadap Produk Susu Pasteurisasi KPBS .....	59
Table 14 Rekapitulasi Skor Total Tanggapan Pedagang Terhadap Produk Susu Pasteurisasi KPBS .....	60
Table 15 Penerimaan Susu .....	76
Table 16 Kualitas Penerimaan Susu.....	76
Table 17 Pendistribusian Barang-Pakan .....	79
Table 18 Produksi Pakan Konsentrat (kg) .....	81
Table 19 Informasi Pelayanan.....	82
Table 20 Populasi Sapi ( ekor ) .....	82
Table 21 Data Populasi Sapi bulan desember 2017 .....	84
Table 22 Pelayanan Penyakit Sapi .....	85

Table 23 Kunjungan Pasien ( orang ).....	86
Table 24 Pemodalanan Koperasi .....	88
Table 25 Porsi Pembagian Sisa Hasil Usaha (SHU) Diusulkan Sebagai Berikut :89	
Table 26 Porsi Pembagian Dana Anggota Dari Sisa Hasil Usaha (SHU).....	89
Table 27 Gambaran Umum Responden .....	102
Table 28 Kualitas Produk Susu Pasteurisasi KPBS. ....	104
Table 29 Kualitas Kemasan Produk Susu Pasteurisasi KPBS. ....	105
Table 30 Kehigenisan Produk Susu Pasteurisasi KPBS .....	105
Table 31 Harga Susu Pasteurisasi KPBS Diatas Pesaing/ Dibawah Pesaing.....	106
Table 32 Promosi Personal Selling .....	107
Table 33 Promosi Media Sosial Instagram .....	108
Table 34 Susu pasteurisasi KPBS Mudah Dijangkau / Sulit Dijangkau.....	109
Table 35 Rekapitulasi Seluruh Nilai Bauran Pemasaran .....	110
Table 36 Varian Rasa Coklat Susu pasteurisasi KPBS .....	111
Table 37 Varian Rasa Strawberry Susu Pasteurisasi KPBS.....	112
Table 38 Varian Rasa Tawar Susu Pastuerisasi KPBS .....	113
Table 39 Varian Rasa Putih Manis Susu Pasteurisasi KPBS .....	114
Table 40 Produk Kemasan Bantal.....	115
Table 41 produk Kemasan Cup.....	116
Table 42 Rekapitulasi Seluruh Nilai Variabel Rasa Susu Pasteurisasi KPBS Yang Paling Diminati .....	117
Table 43 Rekapitulasi.....	130
Table 44 Rekapitulasi.....	131

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1 Struktur organisasi koperasi sebagai suatu sistem sosio ekonomi dan kedudukannya pada lingkungan ekenomi pasar.....	33
Gambar 2 Struktur Organisasi KPBS.....	67
Gambar 3 Keanggotaan KPBS Pangalengan .....	73