

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Politeknik Negeri Jember merupakan perguruan tinggi vokasi yang terletak di Kabupaten Jember, Jawa Timur. Pendidikan vokasi merupakan pendidikan tinggi yang menunjang pada penguasaan keahlian terapan tertentu, yang mana pemberian kegiatan praktik lebih banyak dari pada pemberian materi. Jurusan yang ada di Politeknik Negeri Jember yaitu Jurusan Manajemen Agribisnis. Jurusan Manajemen Agribisnis terdiri dari Program Studi Manajemen Agribisnis dan Manajemen Agroindustri. Perguruan Tinggi memiliki program sebagai syarat kelulusan ketika akan melaksanakan wisuda, selain itu lulusan Politeknik Negeri Jember diharapkan dapat berkompetisi di dunia industri dan mampu berwirausaha secara mandiri.

Sejalan dengan peningkatan kompetensi sumber daya manusia yang handal, maka Politeknik Negeri Jember dituntut untuk merealisasikan pendidikan akademik yang berkualitas dan relevan dengan kebutuhan industri. Sarana pembelajaran yang dapat dilaksanakan oleh mahasiswa adalah Program Magang yaitu suatu kegiatan yang dilakukan mahasiswa dengan bekerja langsung di suatu instansi atau perusahaan. Kegiatan magang dilaksanakan selama 900 jam kerja atau kurang lebih 5 bulan dan untuk memenuhi 20 SKS selama satu semester. Kegiatan magang diharapkan dapat memberikan pengalaman kerja bagi mahasiswa untuk belajar dan memperoleh keterampilan serta memperoleh gambaran mengenai dunia kerja dengan menyelaraskan teori pengetahuan yang diperoleh pada saat perkuliahan dengan dunia kerja yang sesungguhnya.

Indonesia merupakan negara dengan jumlah penduduk yang besar. Pertumbuhan penduduk yang pesat menyebabkan kebutuhan akan bahan makanan yang bergizi dan berprotein tinggi juga terus meningkat terutama daging dan susu. Dunia peternakan tentu saja memiliki peran penting dalam upaya pemenuhan kebutuhan tersebut.

Koperasi Peternakan Sapi Perah (KPSP) Setia Kawan Nongkojajar Kabupaten Pasuruan merupakan salah satu koperasi penyedia bahan baku susu segar yang nantinya akan di distribusikan ke IPS (Industri Pengolahan Susu). Koperasi Peternakan Sapi Perah (KPSP) Setia Kawan Nongkojajar menghasilkan susu segar sebanyak 93.000 liter sampai 95.000 liter dalam satu hari yang mana 95% untuk IPS (Industri Pengolahan Susu) dan 5% dikelola sendiri untuk memproduksi susu segar dan susu pasteurisasi. Produksi susu segar tersebut didistribusikan ke PT. Indolakto, PT Cisarua Mountain Diary (Cimory), PT Diamond Cold Storage (Diamond), PT Frisian Flag Indonesia (FFI), PT. Ultra Jaya (Greenfield), PT. Sarihusada (SGM) dan PT. Sakatama (Sarana Karya Utama) Gresik. Produk susu segar memiliki 2 sistem penjualan yaitu dalam bentuk botol dan curah. Produksi susu segar akan mengalami proses pendinginan sampai suhu dibawah 4 derajat. Pengemasan susu segar dikemas dalam botol berukuran 1,5 liter dan pengemasan susu curah yaitu konsumen membawa kemasan sendiri seperti jerigen, *milkcan* dan drum plastik. Permintaan susu dalam jumlah besar menggunakan truk tangki. Susu segar yang kelola sendiri oleh Koperasi Peternakan Sapi Perah (KPSP) Setia Kawan Nongkojajar didistribusikan di Kedai Susu Nongkojajar dan Pandaan.

Kegiatan selain produksi susu terdapat pula kegiatan pemasaran susu. Pemasaran merupakan bentuk usaha suatu perusahaan dalam mempertahankan produk di pasar yang bertujuan untuk memperoleh laba. Pemasaran adalah aspek terpenting dalam sebuah usaha, karena pada aspek ini yang berinteraksi langsung dengan konsumen. Peranan pemasaran saat ini tidak hanya menyampaikan produk ke tangan konsumen, namun bagaimana produk ini dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan secara berkelanjutan, sehingga keuntungan perusahaan dapat diperoleh dengan terjadinya pembelian yang berulang. Pemasaran Koperasi Peternakan Sapi Perah (KPSP) Setia Kawan Nongkojajar dengan melakukan distribusi secara langsung kepada konsumen akhir melalui toko yang dimiliki oleh perusahaan sendiri. Manajemen pemasaran yang efektif membuat produk susu segar dari Koperasi Peternakan Sapi Perah (KPSP) Setia Kawan Nongkojajar dapat terus berkembang, yang pada akhirnya berdampak positif pada peningkatan

penjualan perusahaan. Manajemen pemasaran memiliki peran penting agar Koperasi Peternakan Sapi Perah (KPSP) Setia Kawan Nongkojajar dapat menguasai pasar dan unggul dalam persaingan.

Berdasarkan hal tersebut, penulis terdorong untuk mengetahui tentang manajemen pemasaran produk susu segar pada Koperasi Peternakan Sapi Perah (KPSP) Setia Kawan Nongkojajar Pasuruan.

1.2 Tujuan dan Manfaat

1.2.1 Tujuan Umum Magang

- 1) Meningkatkan pengetahuan mahasiswa mengenai hubungan antara teori dan penerapannya di dunia kerja (lapangan) serta faktor-faktor yang mempengaruhi, sehingga dapat menjadi bekal bagi mahasiswa.
- 2) Meningkatkan hubungan kerjasama/kemitraan antara Perguruan Tinggi dengan Instansi Pemerintah, Perusahaan Swasta dan Masyarakat dalam rangka peningkatan kualitas Tri Dharma Perguruan Tinggi.

1.2.2 Tujuan Khusus Magang

- 1) Mampu menjelaskan tentang manajemen pemasaran, kegiatan pemasaran dan bauran pemasaran yang diterapkan pada Koperasi Peternakan Sapi Perah (KPSP) Setia Kawan Nongkojajar.
- 2) Mengidentifikasi permasalahan dalam manajemen pemasaran produk susu segar pada Koperasi Peternakan Sapi Perah (KPSP) Setia Kawan Nongkojajar.
- 3) Memberikan solusi terhadap permasalahan dalam manajemen pemasaran produk susu segar pada Koperasi Peternakan Sapi Perah (KPSP) Setia Kawan Nongkojajar.

1.2.3 Manfaat Magang

- 1) Manfaat untuk mahasiswa:
 - a. Mahasiswa terlatih untuk mengerjakan pekerjaan lapangan, dan sekaligus melakukan serangkaian keterampilan yang sesuai dengan bidang keahliannya.

- b. Mahasiswa memperoleh kesempatan untuk memantapkan keterampilan dan pengetahuannya sehingga kepercayaan diri semakin meningkat.
 - c. Mahasiswa terlatih untuk dapat memberikan solusi dan permasalahan dilapangan.
- 2) Manfaat untuk Politeknik Negeri Jember:
- a. Mendapatkan informasi atau gambaran perkembangan ipteks yang diterapkan di industri/instansi untuk menjaga mutu dan relevansi kurikulum.
 - b. Membuka peluang kerjasama yang lebih intensif pada kegiatan tridharma.
- 3) Manfaat untuk lokasi Magang:
- a. Mendapatkan profil calon pekerja yang siap kerja.
 - b. Mendapatkan alternatif solusi-solusi dari beberapa permasalahan lapangan.

1.3 Lokasi dan Waktu

Lokasi kegiatan magang ini dilaksanakan di Koperasi Peternak Sapi Perah (KPSP) Setia Kawan Nongkojajar tepatnya terletak di lereng sebelah barat Pegunungan Tengger di ketinggian 400-2.000 mdpl, Jl. Raya Wonosari Nongkojajar No. 38, Pasarbaru, Ds. Wonosari, Kec. Tukur, Kab. Pasuruan, Jawa Timur 67165. Kegiatan ini dimulai pada tanggal 10 Juli sampai 30 November 2024. Jumlah total jam sebanyak 1.076 jam yang terdiri dari 30 jam kegiatan pra magang (pembekalan), 976 jam kegiatan magang dan 70 jam kegiatan pasca magang.

1.4 Metode Pelaksanaan

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan magang untuk mendapatkan data sebagai bahan penyusunan laporan yaitu sebagai berikut:

1) Observasi

Metode ini dilakukan dengan cara mengamati lingkungan sekitar secara langsung untuk memperoleh informasi yang diinginkan dengan mencatat hal-hal penting berkaitan dengan kegiatan magang yang dilakukan.

2) Praktik Lapang

Metode kerja lapang merupakan metode yang dilakukan dengan cara terlibat langsung dalam kegiatan di perusahaan.

3) Wawancara

Metode ini mahasiswa melakukan wawancara atau tanya jawab langsung maupun tidak langsung berupa via telepon, dan berdiskusi dengan staf, karyawan dan pembimbing lapang.

4) Studi Pustaka

Metode ini mahasiswa mengumpulkan informasi penunjang berbagai literatur seperti brosur, *website* instansi, dan buku yang dapat mendukung proses penulisan laporan magang.

5) Dokumentasi

Metode ini mahasiswa mengabadikan data pendukung berupa gambar dan data tertulis sebagai penguat laporan magang.