

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Politeknik Negeri Jember adalah institusi pendidikan tinggi vokasi yang berlokasi di Kabupaten Jember, Jawa Timur. Pendidikan vokasi merupakan pendidikan tinggi yang menunjang pada penguasaan keterampilan praktis sesuai bidang keahlian sehingga kegiatan pembelajaran lebih banyak dilakukan melalui praktik dibandingkan teori. Salah satu jurusan yang tersedia yaitu Jurusan Manajemen Agribisnis yang terdiri atas Program Studi Manajemen Agribisnis dan Program Studi Manajemen Agroindustri. Selain proses perkuliahan, perguruan tinggi juga menyelenggarakan program yang menjadi syarat bagi mahasiswa sebelum mengikuti wisuda. Dengan adanya pendidikan vokasi tersebut, lulusan diharapkan mampu memiliki kompetensi yang sesuai dengan kebutuhan industri serta dapat menciptakan peluang usaha secara mandiri.

Sebagai upaya dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia yang kompeten, Politeknik Negeri Jember berkomitmen untuk menyelenggarakan pendidikan yang bermutu serta sesuai dengan kebutuhan dunia industri. Salah satu bentuk pembelajaran yang diberikan kepada mahasiswa adalah Program Magang, yaitu kegiatan praktik kerja secara langsung di instansi maupun perusahaan. Program tersebut dilaksanakan selama kurang lebih 760 jam kerja atau sekitar 4 bulan dan setara dengan 20 SKS dalam satu semester. Melalui kegiatan magang, mahasiswa diharapkan mampu memperoleh pengalaman kerja, meningkatkan keterampilan, serta memahami kondisi dunia kerja secara nyata sehingga ilmu yang diperoleh selama perkuliahan dapat diterapkan secara selaras dengan kebutuhan industri.

Indonesia merupakan salah satu negara dengan jumlah penduduk yang cukup besar. Peningkatan jumlah penduduk dari tahun ke tahun menyebabkan kebutuhan masyarakat terhadap pangan bergizi dan sumber protein, khususnya daging serta susu, semakin meningkat. Oleh karena itu, sektor peternakan memiliki peranan yang sangat penting dalam memenuhi kebutuhan pangan masyarakat tersebut.

Koperasi Peternakan Sapi Perah (KPSP) Setia Kawan Nongkojajar merupakan salah satu koperasi yang bergerak sebagai pemasok bahan baku susu segar untuk kebutuhan IPS (Industri Pengolahan Susu). Koperasi ini mampu memproduksi susu segar sekitar 93.000 hingga 95.000 liter per hari. Sebagian besar hasil produksi, yaitu sekitar 95%, didistribusikan ke berbagai industri pengolahan susu, sedangkan 5% sisanya dikelola secara mandiri untuk menghasilkan susu segar dan susu pasteurisasi rasa. Susu segar yang diproduksi dipasarkan ke beberapa perusahaan, seperti PT Indolakto, PT Cisarua Mountain Dairy (Cimory), PT Freshland, PT So Good, PT Greenfields, PT Diamond Cold Storage, PT Frisian Flag Indonesia, PT Ultra Jaya, PT Sarihusada, serta PT Sakatama (Sarana Karya Utama) di Gresik. Penjualan susu pasteurisasi rasa dilakukan hanya di swalayan. Sebelum dipasarkan, susu pasteurisasi rasa melalui beberapa tahapan proses, yaitu pemasakan susu, penambahan gula, penambahan varian rasa, pendinginan dan pengemasan. Susu pasteurisasi rasa tersebut tersedia dalam empat varian rasa, yaitu cokelat, melon, vanila, dan stroberi. Susu pasteurisasi rasa dijual dengan kemasan botol 330 ml. Sedangkan penjualan susu segar dilakukan dalam bentuk kemasan botol. Sebelum dipasarkan, susu segar terlebih dahulu mengalami proses pendinginan hingga suhu di bawah 4°C untuk menjaga kualitas produk. Susu dalam kemasan botol dikemas dengan ukuran 1,5 liter. Untuk permintaan dalam jumlah besar, distribusi dilakukan menggunakan truk tangki. Susu segar yang dikelola sendiri oleh Koperasi Peternakan Sapi Perah (KPSP) Setia Kawan Nongkojajar didistribusikan di kedai susu nongkojajar dan pandaan.

Selain kegiatan produksi susu, terdapat pula aktivitas pemasaran yang memiliki peranan penting dalam keberlangsungan usaha. Pemasaran merupakan upaya perusahaan dalam mempertahankan produk di pasar dengan tujuan memperoleh keuntungan. Dalam suatu usaha, pemasaran menjadi aspek yang sangat penting karena berhubungan langsung dengan konsumen. Peran pemasaran saat ini tidak hanya sebatas menyalurkan produk kepada konsumen, tetapi juga memastikan kepuasan pelanggan tetap terjaga secara berkelanjutan sehingga mampu menciptakan pembelian ulang dan meningkatkan keuntungan perusahaan. Koperasi Peternakan Sapi Perah (KPSP) Setia Kawan Nongkojajar melakukan

pemasaran susu segar melalui distribusi langsung kepada konsumen akhir menggunakan toko milik perusahaan sendiri. Penerapan manajemen pemasaran yang baik dapat membantu produk susu segar KPSP Setia Kawan Nongkojajar terus berkembang dan memberikan dampak positif terhadap peningkatan penjualan perusahaan. Selain itu, manajemen pemasaran juga berperan penting dalam memperkuat posisi koperasi agar mampu bersaing dan menguasai pasar.

Berdasarkan uraian tersebut, penulis tertarik untuk mempelajari lebih lanjut mengenai 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 wawasan dan pemahaman mahasiswa mengenai keterkaitan antara teori yang diperoleh selama perkuliahan dengan penerapannya di dunia kerja, serta memahami berbagai faktor yang memengaruhi pelaksanaannya sebagai bekal menghadapi dunia kerja.
- 2) Meningkatkan hubungan kerja sama dan kemitraan antara perguruan tinggi dengan instansi pemerintah, perusahaan swasta, maupun masyarakat guna mendukung peningkatan mutu pelaksanaan Tri Dharma Perguruan Tinggi.

1.2.2 Tujuan Khusus Magang

- 1) Mengidentifikasi permasalahan yang terjadi dalam pengelolaan pemasaran produk susu pasteurisasi di Koperasi Peternakan Sapi Perah (KPSP) Setia Kawan Nongkojajar.
- 2) Menjelaskan penerapan manajemen pemasaran, aktivitas pemasaran, dan strategi bauran pemasaran yang dijalankan di Koperasi Peternakan Sapi Perah (KPSP) Setia Kawan Nongkojajar.

1.2.3 Manfaat Magang

- 1) Manfaat untuk mahasiswa:
 - a. Mahasiswa terlatih untuk mengerjakan pekerjaan di lapangan sekaligus meningkatkan keterampilan yang sesuai dengan bidang keahliannya.
 - b. Mahasiswa memperoleh peluang untuk memperdalam pengetahuan dan mengasah keterampilan sehingga rasa percaya diri dalam bekerja semakin meningkat.
 - c. Mahasiswa terlatih untuk menghadapi permasalahan di lapangan serta mampu memberikan solusi yang tepat.
- 2) Manfaat untuk Politeknik Negeri Jember:
 - a. Mendapat 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 Tri Dharma.
- 3) Manfaat untuk lokasi magang:
 - a. Mendapat 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 Peternakan 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. Tutur, Kab. Pasuruan, Jawa Timur 67165. Kegiatan ini dimulai pada tanggal 1 Maret 2026 sampai 30 Juni 2026.

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.