

**PENERAPAN BAURAN PEMASARAN PRODUKSI AIR  
KESEHATAN HEXAGONAL “ASQIRO” DI KOPERASI  
SERBA USAHA KENCANA MAKMUR LAMONGAN  
UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**

**SKRIPSI**



**OLEH :**

**FITHROTIN NUFUS**

**NIM : 20101221002**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURABAYA  
JULI 2014**

**PENERAPAN BAURAN PEMASARAN PRODUKSI AIR  
KESEHATAN HEXAGONAL “ASQIRO” DI KOPERASI  
SERBA USAHA KENCANA MAKMUR LAMONGAN  
UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**

**SKRIPSI**

**OLEH :**

**FITHROTIN NUFUS  
NIM : 20101221002**



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURABAYA  
JULI 2014**

**PENERAPAN BAURAN PEMASARAN PRODUKSI AIR  
KESEHATAN HEXAGONAL “ASQIRO” DI KOPERASI  
SERBA USAHA KENCANA MAKMUR LAMONGAN  
UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**

**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi  
salah satu persyaratan dalam menyelesaikan  
Program Sarjana Ekonomi

**OLEH :**  
**FITHROTIN NUFUS**  
**NIM: 20101221002**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURABAYA**

**JULI 2014**

## Surat Keterangan Tidak Melakukan Plagiat

### Surat Keterangan Tidak Melakukan Plagiat PERNYATAAN TIDAK MELAKUKAN PLAGIAT

Saya yang bertanda tangn di bawah ini ;

Nama : Fithrotin Nufus  
NIM : 20101221002  
Program Studi : Manajemen  
Fakultas : Ekonomi

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar tulisan saya, dan bukan merupakan plagiat baik sebagian atau seluruhnya.

Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan skripsi ini hasil plagiat, baik sebagian atau seluruhnya, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Surabaya.

Surabaya, 21 Mei 2014

Yang membuat pernyataan,

  


Fithrotin Nufus

**Persetujuan Untuk Ujian Skripsi**

**PENERAPAN BAURAN PEMASARAN  
PRODUKSI AIR KESEHATAN HEXAGONAL “ASQIRO”  
DI KOPERASI SERBA USAHA KENCANA MAKMUR LAMONGAN  
UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**

Oleh;

Fithrotin Nufus

NIM : 20101221002

**Skripsi ini telah memenuhi persyaratan dan disetujui untuk diujikan**

Surabaya, 07 Juli 2014

Dosen Pembimbing I,



Dr. Siti Maro'ah, M.Pd

Dosen Pembimbing II,



Drs. Misrin Hariyadi, SE, M.Ak

Mengetahui,

Kaprodi Manajemen



Q. A'yun Nailufarh, SE, MEI

## **PENGESAHAN PANITIA PENGUJI**

Skripsi ini telah diujikan dan disyahkan dihadapan Komisi penguji.

Program Studi : Manajemen

Fakultas Ekonomi

Universitas Muhammadiyah Surabaya

Pada Hari / Tanggal : Senin / 21 Juli 2014

Pukul 10.00 WIB sampai dengan 11.00 WIB

Komisi Penguji terdiri dari :

Ketua Penguji :

Dr. Siti Maro'ah, M.Pd

Anggota

Anggota

Drs. Misrin Hariyadi, SE, M.Ak

Qurratul A'yun N, SE, M.E.I

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi

Kaprodi

Dr. Anna Marina, M.Si, Ak, CA

Qurratul A'yun N, SE, M.E.I

## **PERSEMBAHAN**

*Skripsi ini saya persembahkan untuk:*

*Ayah dan ibu yang sangat saya cintai*

*Mbak, adek, kakak ipar,*

*keponakan dan Nenekku tersayang*

*Sahabat terbaikku*

## MOTO

*Bukankah kami telah melapangkan untukmu dadamu?, dan kami telah menghilangkan  
daripadamu belanmu yang memberatkan punggungmu dan kami tinggikan bagimu sebutan  
(nama)mu*

*Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan,*

*Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan.*

*Maka apabila kamu telah selesai (dari sesuatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh  
(urusan) yang lain dan hanya kepada tuhanmulah hendaknya kamu berharap*

*(QS. Al-Insyirah ayat 1-8)*

*Berfikir positif dan optimis, selalu senyum semangat*

*Berlaku anggun, berfikir bijaksana*

*Yakin bisa dan pasti bisa*

*Selalu berusaha terbaik untuk menjadi yang lebih baik*

*(FNS)*



## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayahnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal skripsi ini dengan judul “Peranan Bauran Pemasaran Produksi Air Kesehatan Hexagonal “ASQIRO” di Koperasi Kencana Makmur Lamongan Untuk Meningkatkan Volume Penjualan”.

Dalam penulisan proposal skripsi ini penulis mendapatkan bantuan moril dan materiil, maka pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada yang terhormat :

1. Dr. dr. Sukadiono, MM selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Surabaya.
2. Dr. Anna Marina, Ak. M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surabaya
3. Q. A’yun Nailufarh, SE, MEI selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surabaya
4. Dr. Siti Maro’ah, M.Pd selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktunya untuk memberi arahan, nasehat, dan motivasi kepada penulis
5. Drs. Misrin Hariyadi, SE, M.Ak selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktunya untuk memberi arahan, nasehat, dan motivasi kepada penulis
6. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surabaya yang telah memberikan nasehat dan bimbingan dalam menempuh pendidikan.
7. Bapak Drs. H. Kasdari selaku direktur dan H. Askuri, SH, MMA selaku manajer Koperasi Serba Usaha Kencana Makmur Lamongan serta staf manajemen dan karyawan KSU Kencana Makmur Lamongan yang telah memberikan izin, informasi, dan dukungan kepada penulis dalam memperoleh data yang diperlukan.

8. Ayahku (Moh. Yazid) dan ibukku (Syairoh) tercinta yang selalu berusaha menjadikanku yang lebih baik dan selalu memberikan doa, semangat dan kepercayaan serta segala-galanya yang terbaik untukku untuk menjadikanku lebih baik.
9. Mbakku (Roihatul Jannah) , Adikku (Athif), kakak iparku (Mufarikh) dan keponakanku tersayang (Zahiida Faiha El-Ghassani) , nenekku (Sukariya), dan semua keluarga besarku yang selalu memberikan motivasi, dukungan, dan semangat yang tidak pernah berhenti.
10. Sahabat terbaikku yang selalu berjuang bersama yang tidak pernah lelah memberi motivasi, kepercayaan, dukungan, dan mempunyai harapan indah bersama.
11. Teman-temanku semua kawan-kawan mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surabaya Tahun 2010 . Terima kasih atas semua yang telah kita lewati bersama dengan saling membantu dan mengerti serta memberikan sesuatu yang baru dalam hidupku.
12. Semua pihak yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung yang tidak dapat penulis sebutkan namanya satu per satu. Terima kasih buat kalian semua.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa penyusunan skripsi ini masih belum sempurna oleh sebab itu saran dan kritik guna menambah kesempurnaan pskripsi ini sangat diharapkan. Semoga hasil skripsi ini bermanfaat bagi intitusi dan bagi pembaca.

Surabaya, 14 Mei 2014

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>ix</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	4
C. Tujuan penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian .....	6
E. Sistematika Penulisan .....	7
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA .....</b>	<b>8</b>
A. Landasan Teori.....	8
1. Pengertian Pemasaran .....	8
2. Pengertian Bauran Pemasaran.....	12
a. Strategi Produk .....	13
b. Strategi Harga.....	18
c. Strategi Distribusi.....	22
d. Strategi Promosi .....	24
3. Strategi Pemasaran dan Siklus hidup produk.....	27
4. Konsep Penjualan.....	28
5. Pengertian Koperasi .....	30
6. Nilai dan Prinsip Koperasi .....	31
7. Jenis dan Usaha Koperasi .....	32
8. Pembagian Sisa Hasil Usaha Koperasi .....	33
9. Perangkat Koperasi .....	34
B. Peneliatan Terdahulu.....	35
C. Kerangka Konseptual .....	38

<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>41</b>
A. Pendekatan Penelitian .....	41
B. Keterlibatan Peneliti .....	42
C. Prosedur Pengumpulan Data .....	44
D. Pengolahan dan Analisi Data .....	46
E. Keabsahan Temuan .....	48
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>50</b>
A. Gambaran umum subjek penelitian.....	50
1. Sejarah Koperasi Serba Usaha Kencana Lakmur Lamongan .....	50
2. Struktur Organisasi KSU Kencana Makmur Lamongan .....	51
B. Deskripsi Hasil Penelitian .....	56
1. Strategi memproduksi air kesehatan hexagonal “ASQIRO” KSU Kencana Makmur Lamongan .....	56
2. Strategi menetapkan harga air kesehatan hexagonal “ASQIRO” .....	61
3. Strategi pendistribusian Air Kesehatan Hexagonal “ASQIRO” .....	63
4. Strategi promosi air kesehatan hexagonal “ASQIRO” .....	66
5. Perkembangan Volume Penjualan .....	68
6. Penerapan bauran pemasaran air kesehatan hexagonal “ASQIRO” KSU Kencana Makmur Lamongan .....	69
C. Pembahasan Hasil Penelitian .....	70
1. Strategi memproduksi air kesehatan hexagonal “ASQIRO” KSU Kencana Makmur Lamongan .....	71
2. Strategi menetapkan harga air kesehatan hexagonal “ASQIRO” .....	73
3. Strategi pendistribusian Air Kesehatan Hexagonal “ASQIRO” .....	75
4. Strategi promosi air kesehatan hexagonal “ASQIRO” .....	77

5. Perkembangan Volume Penjualan .....	79
6. Penerapan bauran pemasaran air kesehatan hexagonal “ASQIRO” KSU Kencana Makmur Lamongan.....	79
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>82</b>
A. Simpulan .....	82
B. Saran .....	83
<b>DAFTAR RUJUKAN .....</b>	<b>85</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

<b>Nomor Tabel</b>	<b>Judul Tabel</b>	<b>Halaman</b>
Tabel 2.1	Perbandingan Peneliti Sebelumnya	35
Tabel 4.1	Jenis produk yang terjual (dalam unit)	60
Tabel 4.2	Penetapan harga produksi air kesehatan hexagonal “ASQIRO”	62
Tabel. 4.3	Perkembangan volume penjualan air kesehatan hexagonal “ASQIRO” KSU Kencana Makmur Lamongan dalam kemasan gelas	68
Tabel.4.4	Perkembangan volume penjualan air kesehatan hexagonal “ASQIRO” KSU Kencana Makmur Lamongan dalam kemasan gallon	69

## **DAFTAR GAMBAR**

<b>Nomor Gambar</b>	<b>Judul Gambar</b>	<b>Halaman</b>
Gambar 2.1	Konsep Penjualan	29
Gambar 2.2	Kerangka Konseptual	38
Gambar 4.1	Struktur Organisasi KSU Kencana Makmur Lamongan	52
Gambar 4.2	Hasil produksi air kesehatan hexagonal “ASQIRO” Kencana Makmur Lamongan	57
Gambar 4.3	Tempat memproses air dari sumber pegunungan dengan RO ( Reserve Osmosis )	60
Gambar 4.4	Proses packing di tempat Industri KSU Kencana Makmur Lamongan untuk didistribusikan ke beberapa daerah	64
Gambar 4.5	Alat transportasi untuk pendistribusian	65
Gambar 4.6	Katalog untuk memperkenalkan produk KSU Kencana Makmur Lamongan	67

## DAFTAR LAMPIRAN

<b>Lampiran</b>	<b>Judul Lampiran</b>	<b>Halaman</b>
Lampiran 1	Pedoman wawancara	88
Lampiran 2	Surat perbaikan revisi	90
Lampiran 3	Surat ijin penelitian	92
Lampiran 4	Surat tembusan penelitian	93
Lampiran 5	Akta pendirian KSU Kencana Makmur Lamongan	94
Lampiran 6	Data informan penelitian	85
Lampiran 7	Foto dokumentasi kegiatan produksi air kesehatan hexagonal “ASQIRO”	96
Lampiran 8	Berita acara bimbingan skripsi	99
Lampiran 9	Surat keterangan dari pusat bahasa	101



## DAFTAR RUJUKAN

- Assauri dalam. <http://daraadilasandy.wordpress.com/2011/05/28/bauran-pemasaran-marketing-mix/DARALICIOUS>. *Bauran Pemasaran (Marketing Mix)*. 10-03-13.12:03.
- Assauri. 2004. Dalam <http://mp1287.blogspot.com/2012/12/pengertian-manajemen-pemasaran-menurut-16.html>. *Pengertian Manajemen Menurut Para Ahli*. 23-03-2014. 17:36.
- Assauri.2007. <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0CC8QFjAB&url=http%3A%2F%2Frepository.usu.ac.id%2Fbitstream%2F123456789%2F40682%2F4%2FChapter%2520II.pdf&ei=ZppXU6bXL8G5rge4roGYAg&usg=AFQjCNE63zFTlp7HsLeKtkeFpGDbP4IFw&sig2=kKNinaEA4yAHood-nF8Ung&bvm=bv.65177938,d.bmk>. *ChapterII.pdf*. 14-03-2014. 17:51
- Assauri, Sofjan. 2010. *Manajemen Pemasaran*. Raja Grafindo. Jakarta.
- Fatihuddin, Didin. 2012. *Metode Penelitian & Penulisan Karya Ilmiah*. PPs UMSurabaya. Surabaya.
- Harper Walker, Boyd , Orville. 2000. *Manajemen Pemasaran Suatu Pendekatan Strategis dengan Orientasi Global*. Erlangga. Jakarta
- Hendar. 2010. *Manajemen Perusahaan Koperasi Pokok-pokok Pikiran mengenai Manajemen dan Kewirausahaan Koperasi*. Erlangga. Jakarta
- Hermawan, Agus. 2012. *Komunikasi Pemasaran*. Erlangga. Jakarta
- K BATU –MALANG - 2010. *Penerapan Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Kripik Buah Pada Industri Rumah Tangga Rona Kota Batu – Malang*. <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0CC0QFjAB&url=http%3A%2F%2Ffemale.store.co.id%2Fimages%2Fmedia%2Fpemasaran-pendidikan%2520ekonomi-full.pdf>. 22/2/2014. 21:40
- Kotler, Philip. 2004. *Manajemen Pemasaran*. PT. INDEKS. Jakarta.

Kotler . 2000 dalam <http://elib.unikom.ac.id/download.php?id=2272>. *File : BAB II.doc*. 22 April 2014. 10:34

Kotler . 2007. Dalam <http://elib.unikom.ac.id/download.php?id=59934>. *File : BAB II.docx*. 10-03-2014.

Kotler dan Armstrong. 2004 [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CCcQFjAA&url=http%3A%2F%2Fthesis.Binus.ac.id%2FDoc%2FBab2%2F2011-2-00330-MN%2520Bab2001.pdf&ei=RplXU8LqLlaIrQfp\\_6IHwBw&usg=AFQjCNGJ4fnREkjFW129BF7T2tXObH2yHQ&sig2=3F7jkbRUErHYKnX0qTEZNg&bvm=bv.65177938,d.bmk.6BAB2\\_LANDASAN TEORI.1](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CCcQFjAA&url=http%3A%2F%2Fthesis.Binus.ac.id%2FDoc%2FBab2%2F2011-2-00330-MN%2520Bab2001.pdf&ei=RplXU8LqLlaIrQfp_6IHwBw&usg=AFQjCNGJ4fnREkjFW129BF7T2tXObH2yHQ&sig2=3F7jkbRUErHYKnX0qTEZNg&bvm=bv.65177938,d.bmk.6BAB2_LANDASAN_TEORI.1). 15-03-2014. 17: 44.

Kotler.2006. Dalam [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CCgQFjAA&url=http%3A%2F%2Fprints.uny.ac.id%2F8751%2F3%2Fbab%25202%2520-09410131009.pdf&ei=WZ5XU57\\_GM7\\_8QXqnYKYCA&usg=AFQjCNGQgCxb1-Iunzdep7mikopkK5VyrA&sig2=ePXtnYu58AKP3SOlnHAcog&bvm=bv.65177938,d.dGc](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CCgQFjAA&url=http%3A%2F%2Fprints.uny.ac.id%2F8751%2F3%2Fbab%25202%2520-09410131009.pdf&ei=WZ5XU57_GM7_8QXqnYKYCA&usg=AFQjCNGQgCxb1-Iunzdep7mikopkK5VyrA&sig2=ePXtnYu58AKP3SOlnHAcog&bvm=bv.65177938,d.dGc). *Pengertian Pemasaran*. 11-03-2014. 18:06.

Laksana, Fajar. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Graha Ilmu. Yogyakarta.

Limakrisno, Nandan. 2012. *Manajemen Pemasaran Teori dan Aplikasi dalam Bisnis*. Mitra Wacama Media. Jakarta

Moleong.2007.Dalam [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CCoQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.damandiri.or.id%2Ffile%2Fmardoyounmuhsolobab3.pdf&ei=HI9XU\\_G5ONH98QWB6oDYDQ&usg=AFQjCNF3xNkAES3MUWPMGuKE00Lgw84Gjw&sig2=VCuW91ixQPz8LHDCuIx7bw&bvm=bv.65177938,d.dGc](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CCoQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.damandiri.or.id%2Ffile%2Fmardoyounmuhsolobab3.pdf&ei=HI9XU_G5ONH98QWB6oDYDQ&usg=AFQjCNF3xNkAES3MUWPMGuKE00Lgw84Gjw&sig2=VCuW91ixQPz8LHDCuIx7bw&bvm=bv.65177938,d.dGc). 12-04-2014. 17:15.

Philip Kotler and Gray Armstrong. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Erlangga. Jakarta.

Prawirosentono, Suyadi. 2002. *Filosofi Baru Tentang Manajemen Mutu Terpadu Total Quality Management ABAD 21 Studi Kasus dan Analisis*. PT. Bumi Aksara. Jakarta.

- Rudianto, 2010, *Akuntansi Koperasi*, Edisi Kedua, Jakarta: Erlangga
- Sri Ulina Endang. *Analisi pengaruh strategi bauran pemasaran terhadap keputusan pengguna jasa laboratorium balai riset dan standarisasi industry Medan*. 2008. Universitas Sumatra Utara. Medan.
- Stanton , William J. 2000. *Dasar-dasar Pemasaran*. Erlangga. Jakarta.
- Subroto, Budiarto. 2011. *Pemasaran Industri. Business to Business Marketing*. ANDI. Yogyakarta
- Sugiyono. 2003. *Pengaruh marketing mix terhadap volume penjualan springbed di perusahaan springbed "Bigland" Surabaya*. UMSurabaya. Surabaya
- Sugiono. 2009. Dalam <http://www.diaryapipah.com/2012/05/pengertian-penelitian-kualitatif.html>. *Pengertian Penelitian kualitatif*. 10-03-2014. 18:53.
- Swastha Basu dan Sukotjo Ibnu 2002. *Pengantar Bisnis Modern*. Liberty. Yogyakarta.
- Swata. 2005. Dalam S Ecclisia. *Analisis Pengaruh Harga, Produk, Kebersihan, Dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Pelanggan*. [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CCcQFjAA&url=http%3A%2F%2Fprints.undip.ac.id%2F26490%2F2%2Fjurnal\\_Ryan\\_Nur\\_Harjanto\\_\(C2A60609\).pdf&ei=l2wxU8qwHcGGrge\\_voC4BQ&sg=AFQjCNEgBek\\_ENAO9F-fVd2vosYopBnYWg&sig2=iW60W2ZzO1KdXFrzA5MWjQ](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CCcQFjAA&url=http%3A%2F%2Fprints.undip.ac.id%2F26490%2F2%2Fjurnal_Ryan_Nur_Harjanto_(C2A60609).pdf&ei=l2wxU8qwHcGGrge_voC4BQ&sg=AFQjCNEgBek_ENAO9F-fVd2vosYopBnYWg&sig2=iW60W2ZzO1KdXFrzA5MWjQ).10-03-2014. 18:53
- Tjiptono Fandy & Chandra Gregorius. 2012. *Pemasaran Strategik*. ANDI. Yogyakarta.

[WWW.ksukencanamakmur.com](http://WWW.ksukencanamakmur.com)