

## DAFTAR PUSTAKA

- Adhagaghassani, F. S. 2016. Strategi Pemasaran (Marketing Mix) 7P (Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Physical Evidence) di Cherryka Bakery. *Jurnal Pendidikan Teknik Tata Boga*.
- Ambarsari, I., Qanytah, dan T. Sudaryono. 2013. Perubahan Kualitas Susu Pasteurisasi Dalam Berbagai Jenis Kemasan. *Jurnal Litbang*, 32(1) :10-19.
- Anggraeni, D. P., S. Kumadji, Dan Sunarti. 2016. Pengaruh kualitas produk terhadap kepuasan dan loyalitas pelanggan ( Survei Pada Pelanggan Nasi Rawon Di Rumah Makan Sakinah Kota Pasuruan). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*. 37(1) : 171-176.
- Anggriani, M. 2017. Pengaruh Bauran Pemasaran 7P terhadap Minat Nasabah dalam Memilih PT.Asuransi Takaful Keluarga Palembang. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Universitas Islam Negeri Raden Fatah. Palembang.
- Apriliyani, M. W, dan M. W. Apriliyanti. 2018. Kualitas Fisik dan Sensoris Produk Susu Pasteurisasi Pada Suhu dan Waktu Transportasi Dalam Distribusi Pemasaran. *Jurnal Ilmu dan Teknologi Hasil Ternak*, 13(1) : 46-43.
- Badan Pusat Statistik. 2021. Produksi Susu Segar. Jakarta: Badan Pusat Statistik.
- Buckle, K. A. *et al*, 1985. Ilmu pangan (Penerjemaah Hari Purnomo, Adiono). UI Press. Jakarta.
- Barata, R. L. 2003. Dasar- Dasar Pelayanan Prima. PT Elex Media Komputiindo Kelompok Gramedia : Jakarta
- Briilianty, S. R, Suprihatin, dan Purwoko. Penilaian Daur Hidup Produk Susu Sapi Segar: Studi Kasus di KBPS Pengalengan. *Jurnal Teknologi Industri Pertanian*, 32 (3) : 220-228.
- Dewi, P. N., C. Hendriyani dan R. M. Ramdhani. 2021. Analisis implementatasi strategi bauran pemasaran 7p pada usaha bakso wong jowo by tiwi. *Jurnal Industri dan Perkotaan*, 17(2): 6-13.
- Ernawati, R. 2018. Analisi Bauran Pemasaran (MARKETING MIX) Tepung Tapioka Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi PT Tepung Tapioka Serupa Indah Pakuan Ratu Way Kanan). Skripsi. IAIN Metro, Lampung.
- Fitriyani, S., T. Murni, dan Sri Warsono. 2013. Pemilihan Lokasi Usaha Dan Pengaruhnya Terhadap Keberhasilan Usaha Jasa Berskala Mikro dan Kecil. *Management Insight*, 13(1) : 47- 58.
- Hapsari, A. C., E. Mulyantomo, dan D. Triyani. 2023. Rahasia Dibalik Kesuksesan Dalam MempertahankanEksistensi Aneka Olahan Bandeng.

Jurnal Ilmiah Bidang Ilmu Ekonomi, 21(4) : 331-343.

- Hutabarat, E. 2017. Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Motor Suzuki Satria FU Pada PT. Sunindo Varia Motor Gemilang Medan. Jurnal Ilmiah Methonomi, 3(1).
- Kementeria Pertanian. 2019. Outlook Susu. Jakarta : Kementrian Pertanian Republik Indonesia.
- Maharani., M. B. Sudarwanto, S. Soviana, dan H. Pisestyani. 2020. Pemeriksaan Kualitas Susu Asal Kedai Susu Kawasan Permukiman Mahasiswa IPB Dramaga dan Cilibende Bogor. Jurnal Kajian Venteriner, 8(1) : 24-33.
- Mahmud, A, A. W. Busono, P. Surjowrdojo, dan Y.A. Tribudi. 2020. Produksi Susu Sapi Frisien Holstein (FH) Pada Periode Laktasi yang Berbeda. JITP, 8(2).
- Malini, G. A. N. D dan I. G. A. D. ridari. 2019. Perbedaan Motivasi Belajar Siswa ditinjau dari jenis kelamin dan urutan kelahiran di SMAN I Tabanan dengan sistem full day school, Jurnal Psikologi Udayana Edisi Khusus Psikologi Pendidikan : 145-155
- Maryam, S. 2021. Ekonomi Sumber Daya Manusia dan Ketenagakerjaan dalam Implementasi Peran Produkti Perempuan Menikah (Studi Etnis Mbojo). Penerbit Bintang Pustaka Madani : Yogyakarta
- Maskan, M., I. R. Permatasari dan A. Utaminingsih. 2018. Kewirausahaan. Penerbit UPT Percetakan dan Penerbitan Polinema : Malang.
- Moleong, L. J. 2006. Metodologi Penelitian Kualitatif. PT Remaja Rosdakarya. Bandung.
- Mukodim. D. 2015. Biaya Promosi dan Biaya Distribusi. Alfabeta. Bandung.
- Musfar, T. F. H. 2021. Manajemen Produk dan Merek. Penerbit Media Sains Indonesia : Bandung.
- Muslimin., Z. Zainuddin, dan M. K. Saputradan M. K. Saputra. 2022. Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Usaha UMKM Sederhana (Studi Kasus Desa Konda Kec. Konda). Journal Of Economic and Bussines, 3(2) : 2716-1781.
- Musyawah, I. Y. dan D. Idayanti. 2022. Analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan pada usaha ibu bagas di Kecamatan Mamuju. Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen, 1(1): 1-13.
- Mutianingrum, R. A. 2019. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan Via Platform Online Marketplace dan Pengaruhnya Terhadap Pendapatan Pelaku UKM (Studi Pada Pelaku UKM di Kota. Malang. Jurnal Ilmiah.

- Nooriana, A. A. 2016. Penerapan Bauran Pemasaran yang Mempengaruhi Mminat Beli Konsumen di Bonchon Jogja City Mall. *Jurnal Pendidikan Teknik Boga*.
- Novitasari, A, R. A. F. Hutasoit, A. F. Rozi, dan A. A. A. Rohmah. 2023. Faktor yang Mempengaruhi Produksi Susu (Studi Kasus Peternakan Sapi Perah di Kota Batu). *Jurnal Triton*, 14(2) : 359-372.
- Nugroho, R., E. Japarianto. 2013. Pengaruh People, Physical Evidence, Product, Promotion, Price dan Place Terhadap Tingkat Kunjungan di Kafe Coffe Cozies Surabaya. *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*, 1(2) : 1-9.
- Nullah. I. A. 2021. Pengaruh tempat dan promosi dalam bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian konsumen pada toko Rabbani kota Bengkulu. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
- Nurhati, D. D. 2020. Pengaruh Strategi 7p Marketing Mix terhadap Keputusan Nasabah Melakukan Pembiayaan pada Pt. Bprs Puduarta Insani Tembung. Skripsi. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. Medan.
- Ramadhan, Z. A. 2021. Strategi bauran pemasaran 7p dalam mempertahankan kelangsungan usaha pada situasi pandemi covid-19 di Kota Jakarta Timur (studi kasus rumah makan ayam geprek “jenderal”). STIE Mahardhika Surabaya. 1-13.
- Ratnasari, D, A. Atabany, B.P. Purwanto, dan I. B. Salma. 2019. Model Pertumbuhan Sapi Perah Friesien Holstein (FH) dari Lahir Sampai Beranak Pertama di BBPTU-HPT Sapi Perah Baturaden Menggunakan Model Matematik Logistic. *Jurnal Ilmu Produksi dan Teknologi Hasil Peternakan*, 7(1) : 18-21.
- Santoso. J. B. 2019. Pengaruh kualitas produk, kualitas pelayanan, dan harga terhadap kepuasan dan loyalitas konsumen (Studi pada konsumen Geprek Benu Rawamangun). *Jurnal Akuntansi Dan Manajemen*. 16(1): 127-146.
- Saragih, L. S., A. Yasmin, H. F. Hasibuan, K. B. Tarigan, S. A. Sitorus, dan Y. B. Silaban. 2023. Analisis Strategi Pemasaran Dalam Menghasilkan Keberhasilan Penjualan Pada Usaha Home Industri “Donatawa” Kec. Medan Tembung, Kota Medan. *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen*, 3(1) : 1762-1771.
- Sholihah, L. R. 2018. Strategi Bauran Pemasaran Di Rumah Makan The Crabbys. *Jurnal Pendidikan Teknik Boga*.
- Sholikhah, N., A. A. Mufid, A. S. Bachrul, T. R. Hidayat, dan Y. Yoga. 2021. Pengolahan Susu Sapi Menjadi Susu Pasteurisasi Untuk Meningkatkan Nilai Susu dan Daya Jual. *Jurnal Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat*, 2(1) : 75-79.

- Sigit, M, W.R. Putri, dan J. W. A. Pratama. 2021. Perbandingan Kadar Lemak, Protein dan Bahan Kering Tanpa Lemak (BKRL) Pada Susu Sapi Segar di Kota Kediri dan Kabupaten Kediri. *Jurnal Ilmiah Fillia Cendekia*, 6(1).
- Soejono dan Abdurrahman. 1999. *Metode Penelitian: Suatu Pemikiran dan Penerapan*. PT Rineka Cipta. Jakarta.
- Sugiyono. 2012. *Metode penelitian kuantitatif kualitatif dan kombinasi* .Alfabeta. Bandung.
- Widiastomo, H. E. H, dan A. Achsa. 2021. Strategi Pemasaran Terhadap Tingkat Penjualan. *Kinerja*, 18(1) : 15-23.
- Winahyu, N, dan R. D. Lestari. 2021. Analisis Keuntungan Produk Olahan Susu Pasteurisasi Skala Rumah Tangga. *Journal Science Innovation and Technology*, 2(1) : 22-27.

## LAMPIRAN



Lampiran 1a. Proses wawancara dan foto bersama Susu Indo'Ta



Lampiran 1a. Proses wawancara dan foto bersama pelanggan Susu Indo'ta

Lampiran 2. Kuisioner penelitian di Susu Indo'ta



KEMENTERIAN PENDIDIKAN KEBUDAYAAN, RISET DAN  
TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
FAKULTAS PETERNAKAN

JL. PERINTIS KEMERDEKAAN TAMALANREA KM. 10 MAKASSAR 90245  
Telp/Fax. (0411) 587217, email: [peternakan@unhas.ac.id](mailto:peternakan@unhas.ac.id). Web: [www.unhas.ac.id/peternakan](http://www.unhas.ac.id/peternakan)

No. Responden :

**KUISIONER PENELITIAN  
OWNER/PEMILIK SUSU INDO'TA**

Dalam rangka pengumpulan data primer sebagai bahan penyusunan tugas akhir atau skripsi dengan judul "Penerapan Strategi Pemasaran Pada Produk Bakso Goreng Baper Cabang Gowa", maka peneliti bermaksud menyebarkan kuesioner dan mengharapkan bantuan Bapak/Ibu/Saudara(i) untuk mengisinya dengan jujur, benar, serta akurat sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Informasi yang Bapak/Ibu/Saudara(i) berikan akan dijamin kerahasiaannya. Atas perhatian dan kerjasama Bapak/Ibu/Saudara(i), peneliti mengucapkan terima kasih.

Tanggal Pengambilan Data :

**A. IDENTITAS**

Nama Pemilik/Pengelola :  
Umur :  
Jenis Kelamin : Laki-Laki / Perempuan  
Alamat :

**B. PETUNJUK PENGISIAN**

Dibawah ini diajukan beberapa pertanyaan, mohon diisi dengan keadaan yang sebenarnya terjadi di Bakso Goreng Baper Cabang Gowa dengan cara memberikan tanda checklist (✓) pada salah satu jawaban yang tersedia.

**C. KRITERIA**

SS : Sangat Setuju  
S : Setuju  
KS : Kurang Setuju  
TS : Tidak Setuju

No	Pertanyaan	Pilihan Jawaban			
		SS	S	KS	TS
<b>A.</b>	<b>Product (Produk)</b>				
1.	Menggunakan bahan baku yang berkualitas dalam proses produksi Susu Indo'ta				
2.	Menawarkan produk Susu Indo'ta yang berkualitas				
3.	Kami memiliki kemasan yang sesuai dengan produk Susu Indo'ta				
<b>B.</b>	<b>Price (Harga)</b>				
4.	Harga produk yang kami tawarkan terjangkau oleh konsumen				
5.	Kami memberikan potongan harga atau promo untuk produk Susu Indo'ta pada hari-hari tertentu				
6.	Proses pembayaran yang kami sediakan cepat dan mudah				
<b>C.</b>	<b>Place (Tempat)</b>				
7.	Lokasi usaha kami strategis				
8.	Pendistribusian produk dilakukan dengan cepat dan tepat sesuai dengan pesanan konsumen				
9.	Jangkauan pemasaran kami luas dan mitra kami tersebar luas				
<b>D.</b>	<b>Promotion (Promosi)</b>				
10.	Sering melakukan kegiatan promosi				
11.	Media promosi yang kami gunakan bervariasi				
<b>E.</b>	<b>Process (Proses)</b>				
12.	Menerima dan melayani pemesanan produk melalui online				
13.	Kami melayani konsumen dengan sangat cepat dan tangkas				
<b>F.</b>	<b>People (Orang/SDM)</b>				
14.	Kami memiliki karyawan dengan motivasi kerja yang tinggi				
15.	Kami melakukan pembagian kerja karyawan sesuai dengan kompetensi yang dimiliki.				
<b>G.</b>	<b>Physical Evidence (Bukti Fisik)</b>				
16.	Penataan produk Susu Indo'ta rapi dan dilengkapi dengan harga produk				
17.	Tampilan tempat usaha kami menarik				
18.	Memiliki parkir yang luas				
19.	Menyediakan ruangan yang nyaman bagi konsumen selama bertransaksi				



KEMENTERIAN PENDIDIKAN KEBUDAYAAN, RISET DAN  
TEKNOLOGI

UNIVERSITAS HASANUDDIN  
FAKULTAS PETERNAKAN

JL. PERINTIS KEMERDEKAAN TAMALANREA KM. 10 MAKASSAR 90245  
Telp/Fax. (0411) 587217, email: [peternakan@unhas.ac.id](mailto:peternakan@unhas.ac.id). Web: [www.unhas.ac.id/peternakan](http://www.unhas.ac.id/peternakan)

No. Responden :

KUISIONER PENELITIAN  
KONSUMEN SUSU PASTEURISASI INDO'TA

Dalam rangka pengumpulan data primer sebagai bahan penyusunan tugas akhir atau skripsi dengan judul "Penerapan Bauran Pemasaran dalam Penjualan Susu Pasteurisasi Merk indo'ta" maka peneliti bermaksud menyebarkan kuesioner dan mengharapkan bantuan Bapak/Ibu/Saudara(i) untuk mengisinya dengan jujur, benar, serta akurat sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Informasi yang Bapak/Ibu/Saudara(i) berikan akan dijamin kerahasiaannya. Atas perhatian dan kerjasama Bapak/Ibu/Saudara(i), peneliti mengucapkan terima kasih.

Tanggal Pengambilan Data :

A. IDENTITAS

Nama :  
Umur :  
Jenis Kelamin : Laki-Laki / Perempuan  
Pekerjaan :  
Frekuensi Pembelian : a. 1-3 kali / bulan  
b. 3-5 kali / bulan  
c. >5 kali / bulan

B. PETUNJUK PENGISIAN

Dibawah ini diajukan beberapa pertanyaan, mohon diisi dengan keadaan yang sebenarnya terjadi di Susu Indo'ta dengan cara memberikan tanda checklist (✓) pada salah satu jawaban yang tersedia.

C. KRITERIA

SS : Sangat Setuju  
S : Setuju  
KS : Kurang Setuju  
TS : Tidak Setuju

- Apakah Bapak/Ibu pernah melakukan pembelian Susus Indota minimal 2kali pembelian?  
 Ya (Pernah melakukan pembelian 2kali atau lebih)  
 Tidak (Tidak pernah melakukan pembelian)



No	Pertanyaan	Pilihan Jawaban			
		SS	S	KS	TS
<b>A.</b>	<b>Product (Produk)</b>				
1.	Bahan Baku Susu Pasteurisasi yang dijual di Susu Indo'ta memiliki kualitas yang sangat baik				
2.	Produk Susu Pasteurisasi yang dijual di Susu Indo'ta memiliki kualitas yang sangat baik				
3.	Produk Susu indo'ta dikemas dengan kemasan yang sesuai dan menarik				
<b>B.</b>	<b>Price (Harga)</b>				
4.	Harga yang ditawarkan untuk produk Susu indo'ta dapat dijangkau oleh semua kalangan				
5.	Susu indo'ta memberikan potongan harga atau promo untuk produk Susu Pasteurisasi				
6.	Pembayaran di Susu indo'ta dapat dilakukan secara non tunai sehingga konsumen tidak perlu khawatir jika lupa membawa uang cash				
<b>C.</b>	<b>Promotion (Promosi)</b>				
7.	Susu indo'ta melakukan promosi untuk produk susu pasteurisasi dengan gencar				
8.	Susu indo'ta menggunakan media promosi yang bervariasi				
<b>D.</b>	<b>Place (Tempat)</b>				
9.	Lokasi Susu indo'ta				
10.	Letak Susu indo'ta strategis dan mudah dijangkau				
11.	Susu indo'ta memberikan jasa pesan antar/ delivery order				
<b>E.</b>	<b>People (Orang/SDM)</b>				
12.	Susu indo'ta memiliki karyawan yang ramah dalam melayani konsumen				
13.	Susu indo'ta memiliki karyawan yang handal dalam melayani konsumen				
<b>F.</b>	<b>Procces (Proses)</b>				
14.	Susu indo'ta melayani konsumen dengan cepat dan tangkas				
15.	Susu indo'ta melayani dengan baik pembelian/pemesanan melalui online				
<b>G.</b>	<b>Physical Evidence (Bukti Fisik)</b>				
16.	Penataan produk Susu indo'ta rapi dan dilengkapi dengan harga produk				
17.	Tampilan ruangan Susu indo'ta menarik				
18.	Susu Indo'ta memiliki parkir yang luas				
19.	Susu Indo'ta menyediakan ruangan yang nyaman bagi konsumen selama bertransaksi				

## RIWAYAT HIDUP



Andi Maldini Hidayah yang akrab dipanggil Maldini lahir pada tanggal 3 Oktober 2000 di Kabupataen Wajo, Provinsi Sulawesi Selatan yang merupakan anak kedua dari pasangan ayah Andi Faizal dan Ibu Suriana. Pada tahun 2007 penulis mulai bersekolah di SD Negeri 399 Siwa pada tahun 2007 - 2013, lanjut pada jenjang SMP yaitu SMP Negeri 1 Pitumpanua pada tahun 2013 - 2016, setelah itu penulis melanjutkan sekolahnya lagi di SMA Negeri 1 Pitumpanua (SMAN 6 Wajo) pada tahun 2016 – 2019 dan selanjutnya memasuki bangku perkuliahan pada tahun 2019 yaitu di Perguruan Tinggi Negeri Universitas Hasanuddin Makassar yang diterima melalui jalur SBMPTN pada jurusan Peternakan, Fakultas Peternakan. Penulis pernah mengikuti salah satu kegiatan di tingkat Kabupaten pada tahun 2017 yaitu Pertandingan Futsal tingkat SMA/SMK/Ma di Kab. Bone. Penulis juga pernah meraih Juara 1 dalam turnamen sepak bola yang diadakan di Kab. Wajo pada tahun 2018. Pengalaman organisasi penulis saat SMP yaitu OSIS. Saat masuk ke bangku SMA penulis aktif kembali pada Organisasi OSIS SMAN 6 Wajo. Pada bangku perkuliahan penulis bergabung dalam Himpunan Mahasiswa Sosial Ekonomi Peternakan (HIMSENA), Mahasiswa Peternakan Pencinta Alam (MATERPALA) dan anggota UKM FOTOGRAFI UNHAS. Selama masa kuliah penulis pernah menjadi Juara 1 Futsal Se-Sulawesi yang dilaksanakan pada tahun 2022.