

**MANAJEMEN PEMASARAN SEMEN BEKU SAPI PERAH
DI BALAI BESAR INSEMINASI BUATAN SINGOSARI
DESA TOYOMARTO, KECAMATAN SINGOSARI,
KABUPATEN MALANG**

TUGAS AKHIR

Oleh

MUTTAQIN PURMADI



**PROGRAM STUDI D-III MANAJEMEN USAHA PETERNAKAN
DEPARTEMEN PETERNAKAN
FAKULTAS PETERNAKAN DAN PERTANIAN
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
2017**

MANAJEMEN PEMASARAN SEMEN BEKU SAPI PERAH
DI BALAI BESAR INSEMINASI BUATAN SINGOSARI
DESA TOYOMARTO, KECAMATAN SINGOSARI,
KABUPATEN MALANG

Oleh:

MUTTAQIN PURMADI
23010214060011

Tugas Akhir sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Ahli Madya
pada Program Studi Diploma III Manajemen Usaha Peternakan Fakultas
Peternakan dan Pertanian Universitas Diponegoro

PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN USAHA PETERNAKAN
FAKULTAS PETERNAKAN DAN PERTANIAN
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
2017

Judul Tugas Akhir : MANAJEMEN PEMASARAN SEMEN BEKU SAPI PERAH DI BALAI BESAR INSEMINASI BUATAN SINGOSARI DESA TOYOMARTO, KECAMATAN SINGOSARI, KABUPATEN MALANG

Nama Mahasiswa : MUTTAQIN PURMADI

Nomor Induk Mahasiswa : 23010214060011

Program Studi/ Depatemen : D III MANAJEMEN USAHA PETERNAKAN/ PETERNAKAN

Fakultas : PETERNAKAN DAN PERTANIAN

Telah disidangkan dihadapan Tim Penguji dan dinyatakan lulus pada tanggal.....**21 JUN 2017**

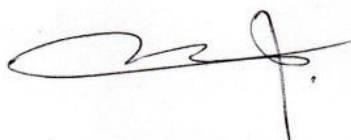
Pembimbing



Ir. Kustopo Budiraharjo, M.P.

Ketua Panitia Ujian Akhir Program

Ketua Program Studi



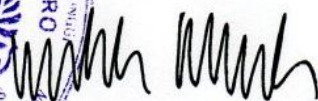
Agung Subrata, S.Pt., M.P.




Istna Mangisah, S.Pt., MP.

Dekan

Ketua Departemen



Prof. Dr. Ir. Mukh Arifin, M.Sc.



Dr. Ir. Bambang Waluyo H.E.P., M. S., M. Agr.

RINGKASAN

MUTTAQIN PURMADI. 23010214060011. 2017. Manajemen Pemasaran Semen Beku di Balai Besar Inseminasi Buatan Singosari, Desa Toyomarto, Kecamatan Singosari, Kabupaten Malang. (Pembimbing: **KUSTOPO BUDIRAHARJO**).

Praktek kerja Lapangan dilaksanakan pada tanggal 15 Februari sampai 31 Maret 2017 di Balai Besar Inseminasi Buatan Singosari. Tujuan dari Praktek Kerja Lapangan (PKL) adalah untuk mengkaji manajemen pemasaran meliputi *Product, Price, Place* dan *Promotion* dalam menciptakan kepuasan konsumen di Balai Besar Inseminasi Buatan (BBIB) Singosari. Manfaat yang dapat diperoleh dari PKL ini adalah mahasiswa mendapatkan tambahan pengetahuan, pengalaman dan keterampilan kerja dalam bidang manajemen pemasaran dan dapat membandingkan dengan teori yang didapat serta dapat mengaplikasikannya di masyarakat.

Metode yang digunakan dalam melaksanakan kegiatan PKL ini adalah partisipasi aktif dengan mengikuti kegiatan yang ada di Balai Besar Inseminasi Buatan (BBIB) Singosari. Metode pengumpulan data diperoleh dari data primer dan data sekunder. Data yang telah diperoleh kemudian diolah, dianalisis secara deskriptif dan dibandingkan dengan pustaka, kemudian disusun menjadi sebuah laporan praktek kerja lapangan (PKL).

BBIB Singosari merupakan unit pelaksana Teknis (UPT) Direktorat jendral peternakan dan kesehatan Hewan yang bergerak di bidang pemasaran, produksi dan memantau mutu semen pejantan unggul serta pengembangan inseminasi buatan yang berdiri sejak tahun 1976. BBIB Singosari terletak di Desa Toyomarto, Kecamatan Singosari, Kabupaten Malang. Distribusi semen beku di BBIB Singosari terdapat dua alur yaitu melalui Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) yang ditetapkan oleh Direktorat Jendral Peternakan dan Kesehatan Hewan dan yang kedua melalui Badan Layanan Umum (BLU). *Straw* disimpan dalam *container* yang berisi nitrogen cair yang terisi sampai leher *container*. *Straw* yang normal apabila dimasukkan kedalam nitrogen cair, maka akan tenggelam, apabila *straw* yang afkir maka *straw* akan meletup atau mengapung. Balai Besar Inseminasi Buatan memiliki 2 sistem cara memperkenalkan semen beku kepada pengguna dan calon pengguna semen beku yaitu promosi secara langsung dan tidak langsung.

Berdasarkan hasil Praktek Kerja Lapangan di Balai Besar Inseminasi Buatan Singosari, Malang dapat disimpulkan bahwa produk yang dijual di Balai Besar Inseminasi Buatan Singosari adalah berupa semen beku, distribusi semen beku terdapat 2 alur yaitu melalui Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) dan Badan Layanan Umum (BLU), tetapi pada pemesanan semen beku sapi perah melalui jalur BLU. Penentuan harga semen beku ditentukan oleh Menteri Keuangan berdasarkan biaya operasional pembuatan semen beku, memiliki 2 cara promosi semen beku yaitu promosi secara langsung dan promosi secara tidak langsung.

KATA PENGANTAR

Perkembangan peningkatan produksi sapi perah hingga tahun 1999 kental dengan campur tangan pemerintah baik dalam pengaturan pemasaran, tataniaga, impor sapi perah. Salah satu cara pengembangan sapi perah dengan melakukan kegiatan Inseminasi Buatan (IB). Salah satu keuntungan dari IB adalah mengurangi pemeliharaan jumlah pejantan karena satu ekor pejantan lebih mahal dibandingkan dengan harga semen beku. Oleh karena itu permintaan semen beku semakin meningkat, karena harga semen beku lebih murah dibandingkan harga sapi pejantan.

Puji syukur atas rahmat Allah SWT yang telah memberikan karunia dan hidayah - Nya. Akhirnya dapat menyelesaikan Laporan Praktek Kerja Lapangan tentang Manajemen Pemasaran Semen Beku di Balai Besar Inseminasi Buatan Singosari Desa Toyomarto, Kecamatan Singosari, Kabupaten Malang. Atas dukungan yang diberikan dalam penulisan tugas akhir ini, penulis menyampaikan terima kasih kepada Ir. Kustopo Budiraharjo, M.P. selaku dosen pembimbing yang telah membimbing pembuatan laporan Tugas Akhir, Zulchaidi, S.Pt selaku pembimbing lapang yang telah membimbing dari awal sampai akhir di BBIB Singosari dan Pimpinan Balai Besar Inseminasi Buatan Singosari beserta staf dan pegawai atas bantuan berupa kesempatan, fasilitas, tenaga dan pikiran.

Kepada Dekan Fakultas Peternakan dan Pertanian, Ketua Departemen Peternakan dan Pertanian, Ketua Program Studi D-III Manajemen Usaha Peternakan, Ketua Laboratorium beserta staf, penulis ucapkan terima kasih atas

bimbingan dan kesempatan yang telah penulis terima selama belajar di perguruan tinggi ini. Terima kasih pula kepada orang tua saya yaitu bapak Rohmadi dan ibu Endang Poernihati, Agil dan Istiawan sebagai teman PKL, Lindra dan Hanifan teman sekontrakan, dan teman - teman DIII- Manajemen Usaha Peternakan yang selalu menyemangati.

Harapan penulis semoga Laporan Tugas Akhir ini bermanfaat bagi mahasiswa maupun para pembaca lainnya.

Semarang, Juni 2017

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR ILUSTRASI	vii
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	3
2.1. Sapi Perah.....	3
2.2. Semen Beku.....	3
2.3. Balai Inseminasi Buatan	4
2.4. Strategi Pemasaran.....	4
2.5. Bauran Pemasaran	5
2.6. <i>Product</i>	5
2.7. <i>Price</i>	6
2.8. <i>Place</i>	6
2.9. <i>Promotion</i>	7
2.10. Manajemen	8
2.11. <i>Planning</i>	8
2.12. <i>Organizing</i>	9
2.13. <i>Acruaring</i>	9
2.14. <i>Controlling</i>	10

BAB III MATERI DAN METODE.....	11
3.1. Waktu dan Pelaksanaan	11
3.2. Metode Praktek Kerja Lapang	11
3.3. Metode Pengumpulan Data.....	11
3.4. Metode Analisa Data	12
 BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	 13
4.1. Keadaan Umum	13
4.2. Struktur Organisasi	15
4.3. Pembuatan Semen Beku	18
4.4. Manajemen Pemasaran	25
 BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	 37
5.1. Simpulan.....	37
5.2. Saran	37
 DAFTAR PUSTAKA	 38
 LAMPIRAN.....	 42
 RIWAYAT HIDUP.....	 55

DAFTAR TABEL

Nomor	Halaman
1. Harga Semen Beku	30
2. Tipe – Tipe <i>Container</i>	34

DAFTAR ILUSTRASI

Nomor		Halaman
1.	Struktur Organisasi BBIB Singosari	15
2.	Identifikasi <i>Straw</i>	22

DAFTAR LAMPIRAN

Nomer	Halaman
1. Kode <i>Bull</i> dan Warna <i>Straw</i>	42
2. Jadwal Penampungan Semen	43
3. Data Produksi Semen Beku	44
4. Alur Pembuatan Semen Beku	45
5. Alur Pemesanan dan Distribusi APBN	46
6. Alur Pemesanan dan Distribusi BLU	47
7. Distribusi Semen Beku Sapi Perah.....	48
8. Penerimaan <i>Container</i> dari Pelanggan	49
9. Prosedur Pengiriman	50
10. Denah Letak BBIB Singosari	51
11. <i>Layout</i> BBIB Singosari	52
12. Dokumentasi.....	53