

SKRIPSI



**BAURAN PEMASARAN PRODUK CIRENG ISI
AZURA DI KABUPATEN BEKASI**

Disusun oleh :

Nama : Melani Cahyaningtiyas
NPM : 2030011346
Jurusan : Administrasi Bisnis
Program Studi : Administrasi Bisnis Sektor Publik

**PROGRAM SARJANA TERAPAN
POLITEKNIK STIA LAN JAKARTA
LEMBAGA ADMINISTRASI NEGARA
JAKARTA, TAHUN 2024**



BAURAN PEMASARAN PRODUK CIRENG ISI AZURA DI KABUPATEN BEKASI

**Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat guna memperoleh gelar Sarjana
Terapan
Oleh**

Nama : Melani Cahyaningtiyas
NPM : 2030011346
Jurusan : Administrasi Bisnis
Program Studi : Administrasi Bisnis Sektor Publik

**PROGRAM SARJANA TERAPAN
POLITEKNIK STIA LAN JAKARTA
LEMBAGA ADMINISTRASI NEGARA
JAKARTA, TAHUN 2024**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

NAMA : Melani Cahyaningtiyas
NPM : 2031011346
JURUSAN : Administrasi Bisnis
PROGRAM STUDI : Administrasi Bisnis Sektor Publik
JUDUL : BAURAN PEMASARAN PRODUK CIRENG
ISI AZURA DI KABUPATEN BEKASI

Diterima dan disetujui untuk dipertahankan

Pada (6 mei 2024)

Pembimbing



(.....
Dahlan Sri Murtinah.....)

LEMBAR PENGESAHAN

Diperiksa dan disahkan oleh Tim Penguji Ujian Tugas Akhir Sarjana Terapan
Politeknik STIA LAN Jakarta pada (16 Mei 2024)

Ketua merangkap Anggota



(Budi Priyono, SE, MM)

Sekretaris merangkap Anggota

(Heny Handayani, S.Hum, MM)

Anggota

(Tintin Sri Murtinah, SE, MM)

PERNYATAAN KEASLIAN NASKAH TUGAS AKHIR

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Melani Cahyaningtiyas

NPM : 2031011346

Jurusan *) : ☐ Administrasi Publik :

☐ APN

☐ MSDMA

☒ Administrasi Bisnis : ABSP

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan Tugas Akhir yang telah saya buat ini dengan judul **BAURAN PEMASARAN PRODUK CIRENG ISI AZURA DI KABUPATEN BEKASI** merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila dikemudian hari penulisan Tugas Akhir ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan atau ketentuan yang berlaku di Politeknik STIA LAN Jakarta.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksakan.

Jakarta, 03 Mei 2024

Penulis,



Melani Cahyaningtiyas

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang selalu memberikan kesehatan, baik kesehatan jasmani maupun kesehatan rohani, dan memberikan kesempatan untuk dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “**BAURAN PEMASARAN PRODUK CIRENG ISI AZURA DI KABUPATEN BEKASI**”. Adapun maksud dan tujuan penulisan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada program Sarjana Terapan di Politeknik STIA LAN Jakarta. Pada kesempatan ini saya ucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah banyak berkontribusi membantu dalam penyelesaian skripsi sampai dengan waktu yang telah ditetapkan. Untuk itu pada kesempatan ini peneliti menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Cinta pertamaku dan panutanku, Alm. Bapak Sudarto selaku Ayahanda tercinta, yang membuat saya bangkit dari kata menyerah. Alhamdulillah kini saya berada di tahap ini, menyelesaikan skripsi sebagaimana perwujudan terakhir sebelum engkau benar – benar pergi. Terimakasih sudah mengantarkan saya berada di tempat ini, meskipun pada akhirnya perjalanan ini harus saya lewati sendiri tanpa engkau temani.
2. Pintu Surgaku, Ibunda Kustiyah, Ibuku yang sangat kucintai. Terima kasih sebesar – besarnya kepada beliau atas segala bentuk motivasi, semangat dan doa yang diberikan selama ini sehingga peneliti bisa menyelesaikan studinya sampai sarjana.
3. Dosen Pembimbing, Ibu Tintin Sri Murtinah, SE. MM dan Para Dosen Politeknik STIA LAN Jakarta. Terima Kasih telah sabar dalam memberikan ilmu, bimbingan, arahan, kepada peneliti sehingga bisa untuk menyelesaikan skripsi sampai gelar sarjana.
4. Terima Kasih kepada narasumber yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan informasi yang peneliti butuhkan selama pengerjaan skripsi.
5. Kepada seseorang pemilik nama Agus Sutoyo. Terima Kasih telah menjadi bagian dari perjalanan hidup peneliti. Telah menjadi pendamping dalam segala hal yang menemani, mendukung dan memberikan semangat pantang

menyerah untuk peneliti. Semoga Allah selalu memberi keberkahan dalam segala hal yang kita lalui

6. Sahabatku Shafa Anggir Yanisepti, Jeny Krisyanti, Nurul Ma'rifatillailli, Fifi Fiqriyatun Najihah, dan Nabila Jayanti Putri yang memberikan semangat serta dukungan sehingga peneliti bisa menyelesaikan skripsi dengan tepat waktu.

Penyusunan skripsi ini sudah peneliti usahakan dengan sebaik – baiknya, namun penyusunan skripsi ini masih terdapat kekurangan, oleh karena itu saran, masukan serta kritik yang membangun dari semua pihak sangat diharapkan. Semoga segala kebaikan serta Keikhlasan yang diberikan akan memperoleh imbalan yang sepadan dari Allah SWT.

Jakarta, 16 Mei 2024

Peneliti,

Melani Cahyaningtiyas

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bauran pemasaran yang diterapkan di Cireng Isi Azura di Kabupaten Bekasi. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data melalui observasi dan wawancara semi terstruktur. Data yang diperoleh dari kedua teknik pengumpulan data tersebut dilakukan pengecekan validitas dengan menggunakan triangulasi teknik. Dalam pengambilan sampel, jumlah informan yang diwawancara berjumlah 8 (delapan) orang, yaitu 1 (satu) pemilik, 1 (satu) karyawan, 3 (tiga) *reseller* dan 3 (tiga) konsumen Cireng Isi Azura. Metode analisis data mencakup 3 (tiga) kegiatan yakni reduksi data, tampilan data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa bauran pemasaran 7P yang dilakukan Cireng Isi Azura di Kabupaten Bekasi telah berjalan cukup baik namun ada beberapa aspek yang harus diperbaiki seperti aspek promosi, tempat dan bukti fisik.

Kata Kunci: Bauran Pemasaran, Strategi Pemasaran, Cireng Azzura

POLITEKNIK
STIA LAN
J A K A R T A

ABSTRACT

The purpose of this study is to determine the marketing mix applied in Cireng Isi Azura in Bekasi Regency. The research method used is descriptive qualitative research method. Data collection techniques through observation and semi-structured interviews. The data obtained from the two data collection techniques were checked for validity using triangulation techniques. In sampling, the number of informants interviewed amounted to 8 (eight) people, namely 1 (one) owner, 1 (one) employee, 3 (three) resellers and 3 (three) consumers of Cireng Isi Azura. The data analysis method includes 3 (three) activities, namely data reduction, data display, and conclusion drawing. The results showed that the 7P marketing mix carried out by Cireng Isi Azura in Bekasi Regency has been running quite well but there are several aspects that must be improved such as aspects of promotion, place and physical evidence.

Keywords: Marketing Mix, Marketing Strategy, Cireng Azzura

**POLITEKNIK
STIA LAN
J A K A R T A**

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL	xiii
Daftar Lampiran	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
A. Tinjauan Kebijakan dan Teori.....	7
B. Konsep Kunci.....	41
C. Kerangka Berfikir.....	42
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	44
A. Metode Penelitian.....	44
B. Teknik Pengumpulan Data.....	49
C. Instrumen Penelitian.....	50
D. Teknik Pengolahan Data dan Analisis Data.....	52
BAB IV HASIL PENELITIAN.....	54
A. Penyajian Data	54
B. Pembahasan.....	56
C. Sintesis Pemecahan Masalah	85
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	86
A. Kesimpulan	86

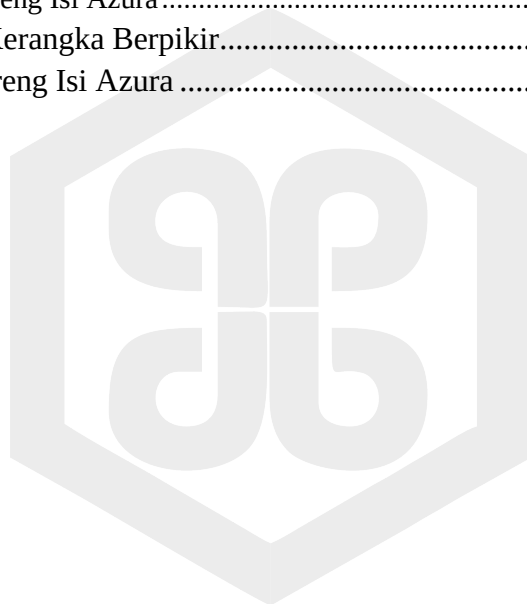
B. Saran.....	87
DAFTAR PUSTAKA.....	89
LAMPIRAN.....	91



POLITEKNIK
STIA LAN
J A K A R T A

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Tabel Populasi UMKM di Indonesia.....	1
Gambar 1. 2 Jumlah UMKM di Kabupaten Bekasi.....	2
Gambar 1. 3 Produk Cireng Isi Azura	4
Gambar 2. 1 Skema Kerangka Berpikir.....	42
Gambar 4. 1 Logo Cireng Isi Azura	56



POLITEKNIK
STIA LAN
J A K A R T A

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Jumlah UMKM di Kabupaten Bekasi Tahun 2021-2023	1
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	34
Tabel 3. 1 Tabel <i>Key Informant</i>	47
Tabel 3. 2 Instrumen Penelitian	51



POLITEKNIK
STIA LAN
J A K A R T A

DAFTAR LAMPIRAN

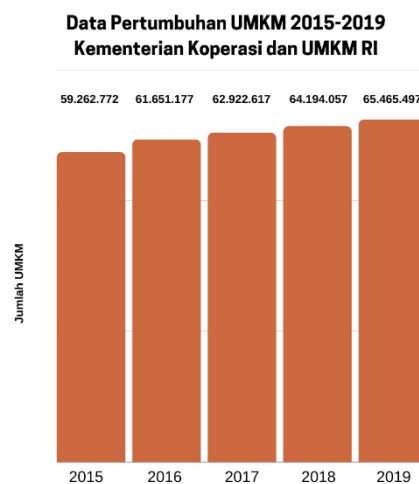
Lampiran 1. 1 Pedoman Wawancara.....	91
Lampiran 1. 2 Hasil Wawancara Pemilik Cireng Isi Azura	97
Lampiran 1. 3 Hasil Wawancara Karyawan 1 Cireng Isi Azura	102
Lampiran 1. 4 Hasil Wawancara Karyawan Reseller 1 Cireng Isi Azura	107
Lampiran 1. 5 Hasil Wawancara Karyawan Reseller 2 Cireng Isi Azura	111
Lampiran 1. 6 Tabel Pedoman Telaah Dokumen.....	128
Lampiran 1. 7 Surat Persetujuan Dilakukan Penelitian dari Dosen Pembimbing	129
Lampiran 1. 8 Surat Permohonan Penelitian.....	130
Lampiran 1. 9 Surat Penerimaan Penelitian	131
Lampiran 1. 10 Dokumentasi dengan Para <i>Key Informant</i>	132
Lampiran 1. 11 Bukti Plagiarisme.....	136
Lampiran 1. 12 Riwayat Hidup	137

POLITEKNIK
STIA LAN
J A K A R T A

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Peningkatan jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia mencapai 65,4 juta pada tahun 2019. Hal ini menunjukkan betapa signifikannya dampak dan kontribusi Usaha Mikro Kecil dan Menengah untuk kemajuan perekonomian Indonesia. Peningkatan jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah bisa dilihat dari gambar berikut ini:



Grafik 1. 1 Populasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia tahun 2015 - 2019

Sumber: Kementerian Koperasi dan UKM RI, 2020

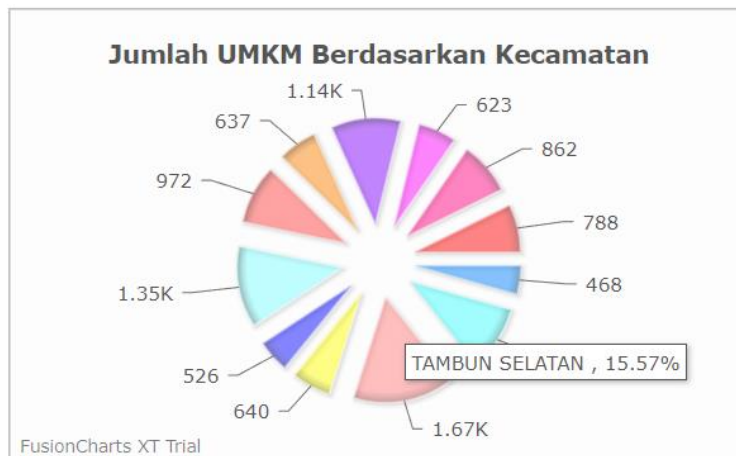
Berdasarkan data tahun 2023, Jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten Bekasi dapat dilihat dalam tabel berikut ini:

Tabel 1. 1
Jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten Bekasi Tahun 2021-2023

Kabupaten	Jumlah UMKM		
	2021	2022	2023
Kabupaten Bekasi	311927	331226	351720

Sumber: Open data Jabar, 2024

Selanjutnya jumlah UMKM berdasarkan kecamatan dapat dilihat gambar berikut ini:



Grafik 1. 2 Jumlah UMKM di Kabupaten Bekasi
Sumber: Open Data Jabar,2024

Perkembangan kuliner yang semakin pesat terutama olahan kuliner yang berbahan aci atau tepung tapioka seperti cireng sangat mudah dijumpai oleh masyarakat Indonesia. Salah satu makanan ringan yang paling disukai di Jawa Barat adalah Cireng. Dalam bahasa Sunda, aci, atau tepung tapioka, digunakan untuk membuat cerceng. Nama Cireng merupakan akronim dari Aci Goreng. Cireng mulai populer pada tahun 1980-an ketika ditawarkan untuk dijual sebagai jajanan kaki lima, setelah sebelumnya sudah terkenal pada tahun 1970-an. Tekstur cireng yang khas, yang memiliki rasa gurih dan renyah di luar serta kenyal di dalam, membuatnya digemari banyak orang. Bahan utama dari cerceng, makanan ringan khas sunda, adalah adonan tepung tapioka, tepung terigu, bawang merah, bawang putih, garam, dan air. Secara umum, cireng adalah makanan yang kenyal dan perlu dimasak terlebih dahulu sebelum dimakan.

Dikarenakan perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang semakin meningkat terutama di Kabupaten Bekasi menyebabkan para produsen harus memiliki bauran pemasaran yang tepat supaya dapat mempertahankan bisnisnya dengan para pesaing lainnya. Bauran pemasaran adalah kumpulan dari aspek –

aspek pemasaran yang digabungkan dan dikontrol oleh perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan dari target pasar. Bauran pemasaran atau yang juga dikenal dengan istilah *marketing mix* mengacu pada serangkaian tindakan, atau strategi yang digunakan oleh sebuah perusahaan dalam mempromosikan jasa atau produk yang mereka jual di pasar. Konsep bauran pemasaran ini pertama kali diperkenalkan oleh Neil Borden yang terinspirasi dari gagasan James Cullington pada pertengahan abad ke-20. Konsep pemasaran ini pada awalnya memiliki 4 elemen utama yang dikenal dengan konsep pemasaran 4P, yaitu *Product*, *Price*, *Place*, dan *Promotion*. Namun seiring dengan perkembangan strategi pemasaran, konsep bauran pemasaran diperluas menjadi 7P, yaitu dengan penambahan *People*, *Process*, *Physical Evidence*. Salah satu Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten Bekasi yaitu Cireng Isi Azura, dalam hal ini peneliti ingin mengetahui bauran pemasaran 7p pada Cireng Isi Azura di Kabupaten Bekasi.

Produsen Cireng Isi Azura merupakan pasangan suami istri yang memulai bisnisnya sejak tahun 2020 awalnya hanya orang terdekat seperti tetangga, kenalan maupun teman sejawat saja yang mengetahui Cireng Isi Azura ini namun secepatnya Cireng Isi Azura berkembang pemasarannya di wilayah Jabodetabek. Bisnis rumahan yang memproduksi cireng isi ini terhitung sangat murah dan bisa untuk dijual lagi nantinya oleh para reseller sehingga banyak konsumen yang mengambil cireng isi ini dalam jumlah besar untuk dijual lagi nantinya. Rumah produksi Cireng Isi Azura berupa rumah yang dibagian belakang rumahnya dijadikan lokasi Cireng Isi Azura. Karyawan Cireng Isi Azura kurang lebih berjumlah enam orang. Produsen Cireng Isi Azura memiliki gaya kepemimpinan dan saling berbaur kepada karyawannya sehingga terkenal dekat dengan para karyawannya dan tidak ada jarak antara karyawan maupun pemilik Cireng Isi Azura. Dikarenakan harga jual Cireng Isi Azura dari produsen sudah murah maka dimanfaatkan oleh para reseller dalam mengambil keuntungan untuk menjualnya kembali kepada konsumen dengan harga sedikit lebih tinggi, selain untuk mengambil keuntungan dalam berbisnis namun dimaksudkan dengan adanya banyak reseller yang tersebar di wilayah Jabodetabek bisa membawa dampak

positif yaitu menyebarkan penjualan Cireng Isi Azura secara signifikan sehingga berdampak dengan kenaikan penjualan.

Cireng Isi Azura merupakan salah satu pengusaha makanan ringan seperti cireng diantara para pembisnis kuliner lainnya. Bauran pemasaran dimaksudkan supaya dapat bersaing dengan pengusaha kuliner lainnya dan konsumen lebih memilih untuk membeli produk cireng ke Cireng Isi Azura daripada ke produsen cireng lainnya. Pemilihan yang tepat untuk bauran pemasaran bisa untuk memajukan bisnis Cireng Isi Azura dikarenakan dari mengetahui bauran pemasaran, pemilik Cireng Isi Azura bisa memperkirakan strategi yang digunakan untuk mempertahankan bisnisnya di era gempuran bisnis kuliner di Kabupaten Bekasi, terutama untuk makanan ringan.



Gambar 1. 3 Produk Cireng Isi Azura

Promosi yang dilakukan selama ini menggunakan *whatsapp* namun masih ada kendala dalam variasi produk dan sistem pemesanan dikarenakan kurangnya informasi yang ditampilkan di media sosial *whatsapp* terutama untuk *reseller* baru. Permasalahan tempat yang selama ini terjadi rumah produksi dijadikan outlet penjualan sehingga *reseller* sulit untuk menjangkau tempat. Masalah berikutnya adalah produk yang dihasilkan mengalami kekurangan dikarenakan proses dan hasil produksi tidak mencukupi untuk kebutuhan *reseller*. Fasilitas kurang memadai

untuk menunggu pemesanan produk dikarenakan tidak adanya tempat duduk untuk para *reseller* menunggu. *Reseller* baru sulit untuk membedakan karyawan Cireng Isi Azura dikarenakan tempat produksi satu area dengan rumah pemilik.

Berdasarkan uraian diatas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan topik: **“BAURAN PEMASARAN PRODUK CIRENG ISI AZURA DI KABUPATEN BEKASI.”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan diatas maka yang menjadi fokus permasalahan dalam penelitian ini adalah: “Bagaimana Bauran Pemasaran Produk Cireng Isi Azura di Kabupaten Bekasi.”

C. Tujuan Penelitian

Tujuan merupakan proses pendukung terbentuknya suatu latar belakang dalam penyusunan laporan tugas akhir. Dengan ini penulis memiliki tujuan adalah untuk mengetahui bagaimana Bauran Pemasaran Produk Cireng Isi Azura di Kabupaten Bekasi.

D. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini dapat memberikan kontribusi ilmiah wawasan ilmu administrasi bisnis sektor publik dengan bauran pemasaran produk Cireng Isi Azura di Kabupaten Bekasi.

b. Manfaat Akademis

Penelitian ini bertujuan supaya menambahkan pengetahuan dalam pembelajaran mengenai administrasi bisnis sektor publik khususnya yang berkaitan dengan bauran pemasaran usaha mikro kecil dan menengah serta dampaknya bagi masyarakat

c. Manfaat Praktis

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk mendapatkan pengalaman dalam pemecahan masalah, khususnya di bidang pemasaran

serta ide, masukan dan referensi untuk perbaikan bauran pemasaran Cireng Isi Azura di Kabupaten Bekasi.



**POLITEKNIK
STIA LAN
J A K A R T A**