

**ANALISIS PERILAKU KONSUMEN ANGGOTA DALAM  
UPAYA MENINGKATKAN PARTISIPASI PEMBELIAN  
ANGGOTA**

(Studi Kasus Pada Unit Usaha Perdagangan KPRI Mulia RSUD Majalaya)

**SKRIPSI**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar  
Sarjana Manajemen

Disusun Oleh:

**Robi Usman**

**C1150275**

Dosen Pembimbing

**Ir. H. Indra Fahmi, M. Si**



**KONSENTRASI MANAJEMEN BISNIS  
PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN  
INSTITUT MANAJEMEN KOPERASI INDONESIA (IKOPIN)  
JATINANGOR  
2019**

LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI : ANALISIS PERILAKU KONSUMEN ANGGOTA  
DALAM UPAYA MENINGKATKAN PARTISIPASI  
PEMBELIAN ANGGOTA

NAMA : ROBI USMAN

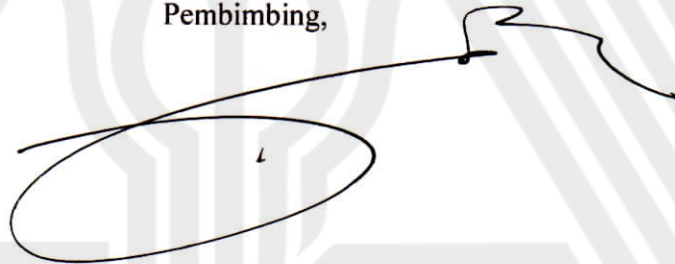
NRP : C1150275

PROGRAM STUDI : STRATA 1 MANAJEMEN

KONSENTRASI : MANAJEMEN BISNIS

MENYETUJUI DAN MENGESAHKAN

Pembimbing,



**Ir. H. Indra Fahmi, M.Si**

Direktur Program Studi S1 Manajemen,



**Dr. H. Gijanto Purbo Suseno, SE., M.Sc.**

## RIWAYAT HIDUP

**Robi Usman**, lahir pada tanggal 25 Oktober 1989 di Kota Padang, Sumatera Barat. Penulis adalah anak kelima dari lima bersaudara dari pasangan Bapak Ali Usman (Alm) dan Ibu Asmaniar. Penulis menempuh pendidikan formal sebagai berikut:

1. Tahun 2002 telah lulus dari SD N 18 Alang Laweh Padang.
2. Tahun 2005 telah lulus dari SMP N 2 Padang.
3. Tahun 2008 telah lulus dari SMA N 10 Padang.

Pada tahun 2015 penulis tercatat sebagai mahasiswa strata 1 di Institut Koperasi Indonesia (IKOPIN), Konsentrasi Manajemen Bisnis.

Penulis juga aktif di dunia organisasi sebagai berikut :

1. MPK SMA N 10 Padang (2005-2006)
2. OSIS SMA N 10 Padang (2006-2007)

Dengan ketekunan, motivasi yang tinggi untuk terus belajar dan berusaha, penulis telah berhasil menyelesaikan pengerjaan tugas akhir skripsi ini. Semoga dengan penulisan tugas akhir skripsi ini mampu memberikan kontribusi positif bagi dunia pendidikan.

## RINGKASAN

**Robi Usman, 2019** Analisis Perilaku Konsumen Anggota Dalam Upaya Meningkatkan Partisipasi Pembelian Anggota (Studi Kasus Pada Unit Usaha Perdagangan KPRI Mulia RSUD Majalaya) dibawah bimbingan Bapak Ir. H. Indra Fahmi, M.Si.

Koperasi Pegawai Republik Indonesia Mulia RSUD Majalaya merupakan salah satu koperasi primer dengan nomor badan hukum No: 230/BH/518/-KOP/V/1999. Dengan salah satu unit usaha yang dikelola yaitu unit perdagangan yang merupakan kegiatan usaha eceran yang berfungsi menawarkan produk untuk memenuhi kebutuhan anggota yang sebagian besar adalah masyarakat lingkungan kerja koperasi dan pegawai Rumah Sakit Umum Daerah Majalaya. Unit usaha perdagangan memfokuskan kegiatan pada usaha eceran, yang aktifitas utamanya melakukan penawaran barang kepada konsumen akhir.

Penelitian ini dimaksudkan untuk menggambarkan tentang perilaku konsumen dalam melakukan pembelian barang, bagaimana tahapan- tahapan atau proses dalam melakukan pembelian barang. Sedangkan tujuan penelitian yaitu untuk mengetahui, faktor-faktor yang mendorong konsumen anggota membeli produk yang ditawarkan oleh unit perdagangan KPRI Mulia, selain itu mengetahui langkah-langkah yang harus dilakukan oleh unit perdagangan untuk meningkatkan partisipasi anggota dan volume penjualan. Adapun analisis yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dengan menggunakan analisis skoring.

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa perilaku konsumen anggota dalam melakukan pembelian barang pada unit perdagangan KPRI Mulia, dapat dilihat berdasarkan tahap-tahap antara lain : pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan membeli, serta perilaku setelah membeli. Adapun mengenai faktor-faktor yang mendorong konsumen anggota membeli produk yang ditawarkan oleh unit perdagangan KPRI Mulia terdiri dari faktor internal dan faktor eksternal, yang dalam hal ini faktor-faktor tersebut cukup berpengaruh terhadap konsumen/anggota dalam melakukan pembelian pada unit perdagangan KPRI Mulia RSUD Majalaya. Selain itu tanggapan dan harapan konsumen/anggota terhadap pelayanan di unit Perdagangan KPRI Mulia, dapat disimpulkan bahwa secara keseluruhan dapat dikatakan cukup baik. Sehingga langkah-langkah yang harus dilakukan oleh unit perdagangan KPRI Mulia untuk meningkatkan partisipasi anggota yaitu melihat dari indikator tanggapan dan harapan konsumen/anggota yang sangat kurang/cukup.

## **ABSTRACT**

Robi Usman, 2019, *Member Consumers Behavior Analysis in Purchasing Goods to Increase Member Participation (Case Study at KPRI Mulia Trading Unit of Majalaya Hospital)* guided by Mr. Ir. H. Indra Fahmi, M. Si.

Republic of Indonesia Employees Cooperative is one of the primary cooperative with a number legal entities No: 230 / BH / 518 / -KOP / V / 1999. With one of the business units that are managed trading unit which is the retail business activity that functions to offer products to meet the needs of members who are mostly cooperative society working environment and employees of the Majalaya Regional Hospital. The trading unit focuses on the activities of the retail business, which is its main activity to supply the goods to the end consumers.

This study aims to describe the behavior of consumers in the purchase of goods, what the stages or the process in making a purchase of goods. While the purpose of this study is to determine the factors that encourage consumer members to buy the products offered by trading unit KPRI Mulia, besides knowing the responses and expectations of consumer members to services in trading unit, as well as knowing the steps that must be done by the trading unit to increase members participation and sales volume. The analysis method used in this research is descriptive analysis using scoring analysis.

Based on the results of the discussion that has been seen that the behavior of member consumers in the purchase of goods on KPRI Mulia trading unit, can be seen by stages include: introduction to the problem, information search, evaluation of alternatives, purchase decisions, and as well as behavior after purchase. As for the factors that encourage member consumers to buy products offered by KPRI Mulia trading unit consist of internal factors and external factors, which in this case those factors had an impact on consumers / members in making purchase at the KPRI Mulia trading unit RSUD Majalaya. Additionally responses to the responses and expectations of consumers / members to service in the KPRI Mulia Trading unit, it can be concluded that overall can be said quite good. So the steps that must be done by KPRI Mulia trading unit is to increase member participation which is from the indicators responses and expectations of consumers / members that very less / enough.

## KATA PENGANTAR

### **Bismillahirrahmannirrahim**

Alhamdulillah ‘ala kulli tamamis sholihat, Puji dan syukur senantiasa dilimpahkan kehadiran Allah SWT, atas rahmat hidayah, karunia dan petunjuk-Nya sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi yang berjudul **“ANALISIS PERILAKU KONSUMEN ANGGOTA DALAM UPAYA MENINGKATKAN PARTISIPASI PEMBELIAN ANGGOTA (Studi Kasus pada Unit Perdagangan KPRI Mulia RSUD Majalaya).”**

Penulis sadar sepenuhnya, tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, penulis tidak akan mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Maka dengan segala kerendahan hati dan rasa hormat yang mendalam, perkenankan penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu, baik moril maupun materil. Ucapan tersebut penulis sampaikan kepada :

1. Yang Terhormat, Bapak Ir. H. Indra Fahmi, M.Si., selaku pembimbing, saya ucapkan banyak terima kasih atas bimbingan, semangat dan arahnya.
2. Yang tercinta Ayah dan Ibu yang dengan penuh kasih sayang telah memberikan do’a, dukungan moril maupun materil yang tiada ternilai harganya, semua keluarga dan saudara-saudaraku terimakasih atas d’oa dan semangatnya sampai terselesaikannya skripsi ini.
3. Istri yang sangat saya cintai Muthia Pratama Sari Syah Putri yang sedang hamil. Terima kasih atas do’a dan semangatnya.

4. Yang Terhormat, Bapak Dr (HC). Burhanuddin Abdullah, MA Selaku Rektor Institut Koperasi Indonesia.
5. Yang Terhormat, Bapak Dr. H. Gijanto Purbo Suseno, S.E., M.Sc. selaku Direktur Prodi S1 Manajemen Intitut Koperasi Indonesia.
6. Yang terhormat, Ibu Dra. Ucu Nurwati, M.Si selaku dosen penelaah Konsentrasi, yang telah memberikan banyak masukan dan saran serta ilmu pengetahuan Manajemen Bisnis.
7. Yang terhormat, Bapak H. Dandan Irawan, SE, M,Sc selaku penelaah koperasi, yang telah memberikan banyak masukan dan saran serta ilmu pengetahuan Perkoperasian.
8. Bapak/Ibu seluruh Dosen yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sangat membantu proses belajar penulis selama mengikuti kuliah di IKOPIN.
9. Bapak/Ibu Staff Karyawan Sekretariat S1 Manajemen ( Bapak Endang, Ibu Diah, dan Bapak Ikin dan seluruh jajarannya) yang senantiasa kerja keras memberikan pelayanan dengan baik terhadap mahasiswa.
10. Yang terhormat, Bapak Koswara Nurdiansya, dan Ibu Mimin Milinda Selaku Ketua dan Bendahara Pengurus KPRI Mulia RSUD Majalaya yang telah mengizinkan penulis melakukan penelitian dan meluangkan waktunya.
11. Pengurus, pengawas, dan segenap Karyawan KPRI Mulia RSUD Majalaya yang telah memberikan bantuan, data, informasi, dan waktunya selama penulis mengadakan penelitian.

12. Saudara seperjuangan Kosan Family (Bapak Udun, Widi A.S, Hendra P, Yogas H.B, Denny A.O, Heri B, M. Nugraha, Ae Muhaemin., Septri A.R., Asep R. Didik D., Anoy Sansan J.). Terimakasih atas bantuan, Kerja samanya, dan diskusi bareng dalam penyusunan skripsi ini.

13. Selanjutnya teman – teman seperjuangan angkatan 2015 ( Ekstensi) Terkhusus jurusan Manajemen Bisnis. Terimakasih selalu meluangkan waktu untuk mendengarkan keluh kesah penulis, memberikan dukungan, bantuan, dan motivasinya.

Terkahir penulis mengharapkan saran dan kritik pembaca demi perbaikan usulan penelitian ini. mudah-mudahan usulan penelitian ini bernilai pahala disisi Allah SWT, dan bermanfaat bagi penulis maupun pembaca. Semoga amal baik dari semua pihak yang telah memberikan bantuannya mendapat balasan yang berlimpah dari Allah SWT. Amin

Jatinangor, Juli 2019

**Robi Usman**

C1150275

IKOPIN

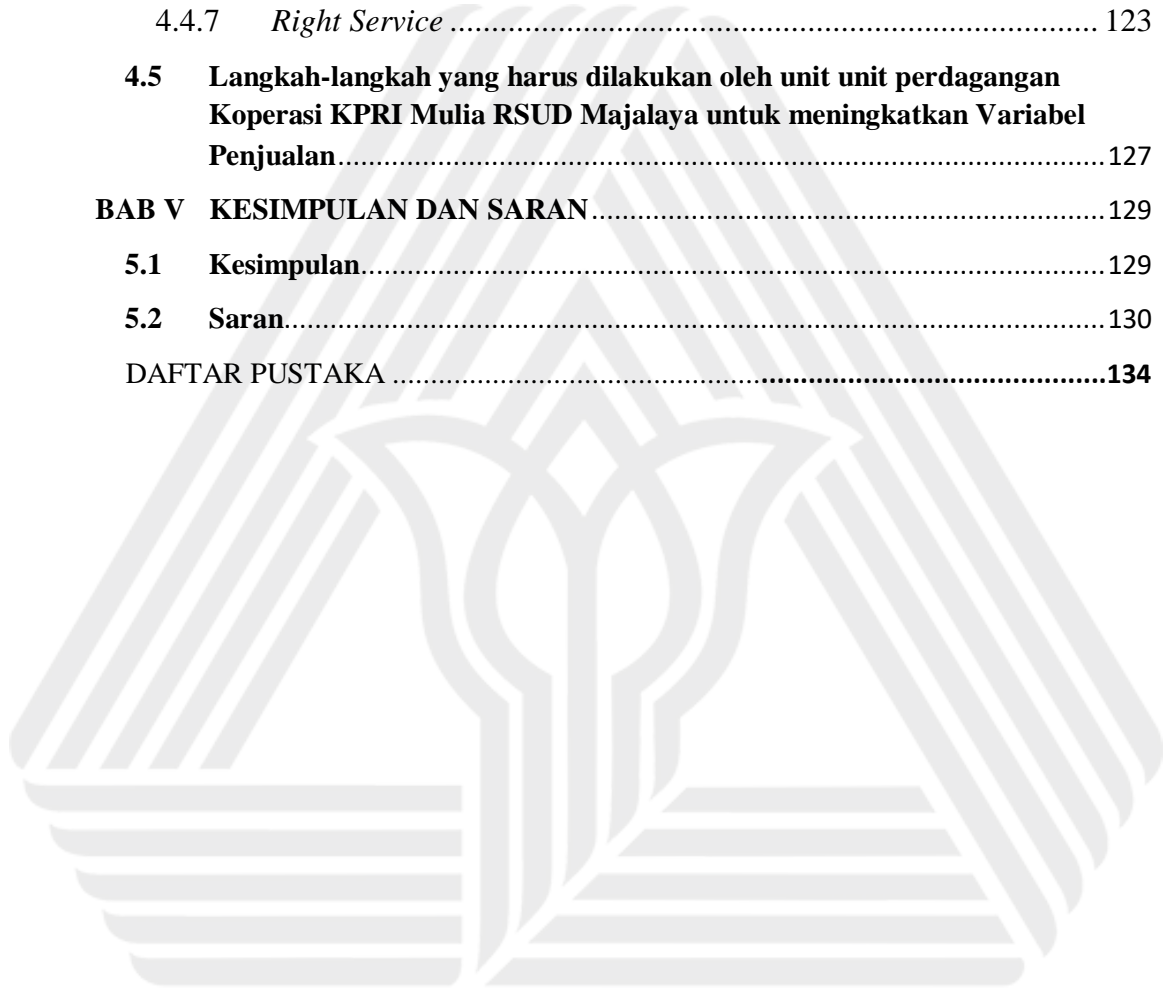


## DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN.....	i
RIWAYAT HIDUP .....	ii
RINGKASAN.....	iii
<i>ABSTRACT</i> .....	iv
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	v
DAFTAR ISI .....	viii
DAFTAR TABEL .....	xi
<b>BAB I L</b> ATAR BELAKANG PENELITIAN .....	1
<b>1.1 Latar Belakang Penelitian</b> .....	1
<b>1.2 Identifikasi Masalah</b> .....	6
<b>1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian</b> .....	7
<b>1.4 Kegunaan penelitian</b> .....	7
<b>BAB II P</b> ENDEKATAN MASALAH.....	9
<b>2.1 Pendekatan Masalah</b> .....	9
2.1.1 Pendekatan Perkoperasian .....	9
<b>2.1.2 Pendekatan Koperasi Konsumen</b> .....	16
2.1.3 Pendekatan Manajemen Bisnis.....	18
<b>2.1.4 Pendekatan Pemasaran</b> .....	22
<b>2.1.5 Pendekatan Ritel</b> .....	28
<b>2.1.6 Pendekatan Konsumen</b> .....	37
<b>2.1.7 Pendekatan Perilaku Konsumen</b> .....	39
<b>2.1.8 Pendekatan Partisipasi</b> .....	47
<b>2.2 Metode Penelitian</b> .....	49
<b>2.2.1 Metode yang digunakan</b> .....	49
2.2.2 Data yang Diperlukan .....	50
2.2.3 Penetapan Sumber Data .....	50
<b>2.2.4 Teknik Pengumpulan Data</b> .....	51
2.2.5 Teknik Pengumpulan Sampel .....	51
2.2.6 Operasionalisasi Variabel .....	52
2.2.7 Rancangan Analisis Data .....	53

2.2.8	Tempat Penelitian.....	60
<b>2.2.9</b>	<b>Jadwal Penelitian.....</b>	<b>61</b>
<b>BAB III KEADAAN UMUM TEMPAT PENELITIAN.....</b>		<b>62</b>
<b>3.1</b>	<b>Keadaan Umum Organisasi dan Manajemen.....</b>	<b>62</b>
3.1.1	Sejarah terbentuknya Koperasi KPRI “MULIA” Majalaya.....	62
3.1.2	Struktur Organisasi KPRI “MULIA” Majalaya .....	64
3.1.3	Kegiatan Unit Usaha KPRI “MULIA” Majalaya .....	75
<b>3.2</b>	<b>Keadaan Permodalan dan Keuangan KPRI “MULIA” Majalaya .....</b>	<b>78</b>
3.2.1	Keadaan Permodalan KPRI “MULIA” Majalaya .....	78
3.2.2	Keadaan Keuangan KPRI “MULIA” Majalaya .....	79
<b>3.3</b>	<b>Organisasi yang berkaitan dengan KPRI “MULIA” Majalaya .....</b>	<b>86</b>
<b>3.4</b>	<b>Keadaan Umum Wilayah KPRI “MULIA” Majalaya.....</b>	<b>87</b>
3.4.1	Keadaan Fisik dan Geografis .....	87
3.4.2	Keadaan Sosial Wilayah Kerja KPRI “MULIA” Majalaya.....	87
<b>3.5</b>	<b>Ekonomi di Wilayah KPRI “MULIA” Majalaya.....</b>	<b>88</b>
<b>3.6</b>	<b>Implementasi Prinsip Koperasi.....</b>	<b>89</b>
<b>3.7</b>	<b>Implementasi Nilai-Nilai Koperasi .....</b>	<b>92</b>
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>		<b>96</b>
<b>4.1</b>	<b>Profil Responden Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KPRI) Mulia RSUD Majalaya .....</b>	<b>96</b>
<b>4.2</b>	<b>Perilaku Konsumen (Anggota) Dalam Melakukan Pembelian.....</b>	<b>96</b>
<b>4.3</b>	<b>Faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen (anggota) melakukan pembelian .....</b>	<b>102</b>
<b>4.3.1</b>	<b>Faktor Internal.....</b>	<b>103</b>
4.3.1.1	Motivasi.....	103
4.3.1.2	Kemampuan membeli .....	104
4.3.1.3	Pengalaman.....	105
<b>4.3.2</b>	<b>Faktor Eksternal .....</b>	<b>107</b>
4.3.2.1	Keluarga .....	108
4.3.2.2	Lingkungan.....	109
<b>4.4</b>	<b>Tanggapan dan Harapan anggota/konsumen terhadap pelayanan Unit Perdagangan KPRI Mulia RSUD Majalaya.....</b>	<b>111</b>
4.4.1	<i>Right product/merchandise .....</i>	<i>112</i>

4.4.2	<i>Right Place</i> .....	113
4.4.3	<i>Right Price</i> .....	117
4.4.4	<i>Right Appeals/Promosi</i> .....	119
4.4.5	<i>Right Quantity</i> .....	120
4.4.6	<i>Right Time</i> .....	122
4.4.7	<i>Right Service</i> .....	123
<b>4.5</b>	<b>Langkah-langkah yang harus dilakukan oleh unit unit perdagangan Koperasi KPRI Mulia RSUD Majalaya untuk meningkatkan Variabel Penjualan</b> .....	<b>127</b>
<b>BAB V</b>	<b>KESIMPULAN DAN SARAN</b> .....	<b>129</b>
<b>5.1</b>	<b>Kesimpulan</b> .....	<b>129</b>
<b>5.2</b>	<b>Saran</b> .....	<b>130</b>
	<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	<b>134</b>



IKOPIN

## DAFTAR TABEL

Table 1.1 Perkembangan Partisipasi Pembelian Anggota Tahun 2014-2017 .....	3
Table 2 Penetapan Sumber Data.....	51
Tabel 3. 1 Operasional Variable .....	52
Tabel 3.2 Tanggapan Responden Mengenai Faktor-Faktor Yang Mendorong Konsumen/Anggota Dalam Melakukan Pembelian Produk di Unit Perdagangan	55
Tabel 3. 3 batas interval .....	56
Tabel 3. 4 Rekapitulasi Nilai Indikator Mengenai Faktor-Faktor Yang Mendorong Konsumen/Anggota Dalam Melakukan Pembelian Produk di Unit perdagangan	57
Tabel 3. 5 Tanggapan Responden Mengenai Tanggapan dan Harapan Konsumen/Anggota Terhadap Pelayanan Perdagangan .....	59
Tabel 3. 6 Tabel batas interval .....	60
Tabel 3. 7 Tanggapan Responden Mengenai Tanggapan dan Harapan Konsumen/Anggota Terhadap Pelayanan Perdagangan .....	60
Tabel 3. 8 Daftar Karyawan KPRI “MULIA” Majalaya Per 31 Desember 2018:	73
Tabel 3. 9 Perkembangan Unit Perdagangan (dalam ribuan rupiah) .....	75
Tabel 3.10 Perkembangan Permodalan KPRI “MULIA” Majalaya.....	78
Tabel 3. 11 Perkembangan Rasio Likuiditas pada KPRI “MULIA” Majalaya (2012-2016).....	79
Tabel 3.12 Perkembangan Solvabilitas pada KPRI “MULIA” Majalaya .....	81
Tabel 3.13 Perkembangan Rasio Aktivitas pada KPRI “MULIA” Majalaya .....	83
Tabel 3.14 Perkembangan Rentabilitas Ekonomi KPRI “MULIA” Majalaya .....	84

Tabel 3.15 Implementasi Prinsip-Prinsip Koperasidi Koperasi Pegawai Republik Indonesia Mulya Tahun 2017.....	91
Tabel 3.16 Implementasi Nilai-nilai Koperasi di Koperasi Pegawai Republik Indonesia Tahun 2016.....	94
Tabel 4.1 Karakteristik Responden KPRI Mulia RSUD Majalaya .....	96
Tabel 4.2 Tanggapan Responden Mengenai Motivasi Konsumen Dalam Melakukan Pembelian Produk di unit perdagangan .....	103
Tabel 4.3 Tanggapan Responden Mengenai Kemampuan Membeli Konsumen Dalam Melakukan Pembelian Produk di unit perdagangan.....	104
Tabel 4.4 Tanggapan Responden Mengenai Pengalaman Konsumen Dalam Melakukan Pembelian Produk di unit perdagangan .....	106
Tabel 4.5 Rekapitulasi Tanggapan Responden Mengenai Faktor Intern Yang Menyebabkan Konsumen/Anggota Melakukan Pembelian di Unit perdagangan KPRI Mulia RSUD Majalaya.....	107
Tabel 4.6 Tanggapan Responden Mengenai Faktor Keluarga dalam Melakukan Pembelian Produk di Unit Unit perdagangan.....	108
Tabel 4.7 Tanggapan Responden Mengenai Faktor Lingkungan dalam Melakukan Pembelian Produk di Unit perdagangan .....	109
Tabel 4.8 Rekapitulasi Tanggapan Responden Mengenai Faktor Ekstern Yang Menyebabkan Konsumen/Anggota Melakukan Pembelian di Unit perdagangan KPRI Mulia RSUD Majalaya.....	110
Tabel 4.9 Rekapitulasi Tanggapan Responden Mengenai Faktor-faktor Yang Menyebabkan Konsumen/Anggota Melakukan Pembelian di Unit perdagangan KPRI Mulia RSUD Majalaya.....	111

Tabel 4. 10 Tanggapan Responden Mengenai Jenis Produk Yang Ditawarkan Unit Unit perdagangan KPRI Mulia RSUD Majalaya .....	113
Tabel 4.11 Tanggapan Responden Mengenai Lokasi Unit perdagangan KPRI Mulia RSUD Majalaya .....	115
Tabel 4.12 Tanggapan Responden Mengenai Suasana Unit perdagangan KPRI Mulia RSUD Majalaya .....	116
Tabel 4.13 Tanggapan Responden Mengenai Penetapan Harga Produk Yang Dijual Pada Unit Unit perdagangan KPRI Mulia RSUD Majalaya.....	118
Tabel 4.14 Tanggapan Responden Mengenai Promosi Penjualan Pada Unit Unit perdagangan KPRI Mulia RSUD Majalaya .....	119
Tabel 4.15 Tanggapan Responden Mengenai Jumlah Produk Yang Dijual Pada Unit Perdagangan KPRI Mulia RSUD Majalaya .....	121
Tabel 4.16 Tanggapan Responden Mengenai Waktu Buka dan Tutup Pada Unit perdagangan KPRI Mulia RSUD Majalaya .....	122
Tabel 4.17Tanggapan Responden Mengenai Pelayanan Pramuniaga Pada Unit Perdagangan KPRI Mulia RSUD Majalaya .....	124
Tabel 4.18 Tanggapan Responden Mengenai Penataan Produk Pada Unit Unit perdagangan KPRI Mulia RSUD Majalaya .....	125
Tabel 4.19 Rekapitulasi Variabel Tanggapan dan Harapan Anggota/Konsumen Terhadap Layanan di Unit perdagangan KPRI Mulia RSUD Majalaya.....	126

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Organisasi Koperasi Sebagai Suatu Sistem Sosio-Ekonomi .....	11
Gambar 2 Proses Perilaku Konsumen .....	41
Gambar 3 Model Perilaku Pembeli.....	43
Gambar 4 Tahap yang dilewati pembeli untuk mencapai keputusan membeli.....	43
Gambar 5 Struktur Organisasi KPRI “MULIA” Majalaya .....	65



IKOPIN

## BAB I

### LATAR BELAKANG PENELITIAN

#### 1.1 Latar Belakang Penelitian

Dalam pembukaan, Undang-Undang Dasar 1945 ditegaskan bahwa salah satu tujuan Negara Kesatuan Republik Indonesia adalah untuk memajukan kesejahteraan umum, yaitu mewujudkan keadilan sosial bagi seluruh rakyat Indonesia. Sebagaimana telah ditegaskan dalam UUD 1945 Pasal 33 (ayat 1) menyatakan bahwa :

**“Perekonomian disusun sebagai usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan”.**

Keberadaan koperasi diperjelas oleh UU RI No. 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasiaan, pada Pasal 1 ayat (1) yang menyatakan bahwa :

**“Koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang seorang atau badan hukum koperasi yang melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan”.**

Menurut UU RI No. 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian Pasal 4, Koperasi memiliki fungsi dan peran sebagai berikut :

- a. Membangun dan mengembangkan potensi dan kemampuan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosialnya;
- b. Berperan serta secara aktif dalam upaya mempertinggi kualitas kehidupan manusia dan masyarakat;
- c. Memperkokoh perekonomian rakyat sebagai dasar kekuatan dan ketahanan perekonomian nasional dengan koperasi sebagai soko gurunya;



- d. Berusaha untuk mewujudkan dan mengembangkan perekonomian nasional yang merupakan usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi.

Semua pelaku ekonomi baik itu koperasi, Perseroan Terbatas (PT), CV, Firma, maupun Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), di hadapkan pada kondisi persaingan yang lebih kompetitif. Kondisi ini menurut para pelaku usaha perlu di tanggapi positif agar lebih kreatif dan inovatif di dalam menentukan dan mengembangkan kebijakan usahanya guna untuk menjaga kelangsungan hidup usaha perusahaannya.

Di zaman sekarang di tengah persaingan yang sangat ketat, strategi bauran pemasaran sangatlah penting. Melihat fenomena yang terjadi sekarang ini, konsumen tidak hanya mencari barang yang berkualitas dalam arti hanya merek yang populer saja, akan tetapi juga diantaranya harga yang efisien, tempat yang nyaman dan mudah dijangkau serta pelayanan yang ramah dan mempunyai reputasi toko yang baik. Untuk memiliki reputasi toko eceran yang baik, suatu toko perlu mengupayakan pengembangan strategi pemasaran yang tepat yang dapat memberikan pengaruh terhadap meningkatnya minat beli konsumen.

Mempunyai konsumen yang puas, dipandang sebagai sesuatu yang harus diupayakan. Konsumen sangat penting artinya bagi kehidupan sebuah perusahaan, karena tanpa konsumen tidak akan terjadi transaksi jual beli diantara keduanya, di samping itu kepuasan konsumen dapat menciptakan konsumen yang setia dan sekaligus dapat meningkatkan volume penjualan.

Sebaliknya jika konsumen sudah tidak puas dengan pelayanan yang diberikan oleh perusahaan maka konsumen akan lari ke perusahaan lain dan volume penjualan di toko koperasi pun akan menurun.

Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KPRI) Rumah Sakit Umum (RSUD) Majalaya “Mulia” merupakan koperasi yang beranggotakan Pegawai Negeri Sipil (PNS) yang memiliki unit rekanan dan jasa, unit perdagangan dan unit simpan pinjam. Adapun perkembangan partisipasi pembelian anggota pada unit perdagangan KPRI Mulia dari tahun 2014-2017 adalah sebagai berikut :

**Table 1.1 Perkembangan Partisipasi Pembelian Anggota Tahun 2014-2018**

<b>Tahun</b>	<b>Jumlah Anggota KPRI MULIA</b>	<b>Jumlah Anggota Yang Berpartisipasi</b>	<b>Presentase Jumlah Anggota Berpartisipasi</b>
2014	462	290	62,77%
2015	485	332	68,45%
2016	542	369	68,08%
2017	583	362	62,09%
2018	605	305	50,41%

Sumber : Laporan RAT dan Rekap Transaksi Anggota Tahun 2014-2018

Mengacu pada Tabel 1.1 di atas, bisa dilihat bahwa dari Tahun 2014 ke Tahun 2015 jumlah anggota yang berpartisipasi (berbelanja) di unit toko mengalami kenaikan, sedangkan Tahun 2015 sampai dengan 2018 terus mengalami penurunan. Walaupun jumlah anggota dari tahun ke tahun terus mengalami kenaikan. Akan tetapi hal ini berbanding terbalik dengan jumlah anggota koperasi yang berpartisipasi. Kalau dirata-ratakan jumlah anggota yang berpartisipasi dalam memanfaatkan unit usaha perdagangan di KPRI Mulia ini yaitu sebanyak 62,36% dalam 5 tahun terakhir ini. Kondisi ini tentu berpengaruh kepada langsung pada perkembangan tingkat penjualan, seperti yang terlihat pada Tabel 1.2 berikut :

**Tabel 1.2. Perkembangan Volume Penjualan, dan Pembelian Oleh Anggota Dan Non-Anggota Di Unit Perdagangan KPRI Mulia**

<b>Tahun</b>	<b>Volume Penjualan (Rp)</b>	<b>Jumlah Pembelian Anggota (Rp)</b>	<b>Presentase Jumlah Pembelian Anggota</b>	<b>Jumlah Pembelian Non-Anggota (Rp)</b>	<b>Presentase Jumlah Pembelian Non-Anggota</b>
2014	1.551.182.000	1.174.399.82	75,71%	373.679.743	24,09%
2015	1.878.353.000	1.304.516.158	69,45%	573.649.006	30,54%
2016	1.972.548.000	1.128.494.710	57,21%	844.053.289	42,79%
2017	2.006.580.000	1.705.191.684	84,98%	301.789.632	15,04%
2018	2.392.358.261	2.047.858.671	85,60%	344.499.590	14,40%

Sumber : Laporan RAT dan Rekapian Transaksi Anggota Tahun 2014-2018

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara sebelumnya pada unit perdagangan KPRI Mulia RSUD Majalaya menunjukkan adanya masalah pada perilaku konsumen anggota yang terjadi disana, dimana anggota/konsumen berbelanja di unit perdagangan KPRI Mulia ketika adanya kebutuhan yang mendesak. Kebanyakan anggota/konsumen lebih sering berbelanja pada sore hari dan malam hari namun pada saat itu adalah waktu tutup unit perdagangan KPRI Mulia, sehingga anggota memilih berbelanja di Indomaret/Alfamart, atau pesaing terdekat yang bisa melayani. Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa anggota dimana mereka merasakan kurangnya motivasi yang dimiliki untuk berbelanja di unit perdagangan KPRI Mulia, karena ketersediaan produk yang kurang dan harga yang lebih mahal dibandingkan dengan pesaing, selain itu kemampuan beli anggota yang terbatas dan mempunyai waktu yang terbatas sehingga para konsumen/anggota ketika merasakan ada kebutuhan maka langsung

melakukan pembelian. Kebanyakan konsumen/anggota lebih memilih berbelanja di tempat yang bersifat menyenangkan seperti ; mal atau toserba dibandingkan dgn unit perdagangan KPRI Mulia, karena pada saat berbelanja di luar unit perdagangan KPRI Mulia anggota/konsumen bisa melakukan pencarian barang yang dibutuhkan sesuai dengan keinginan karena memiliki waktu yang panjang sehingga tidak terdesak dalam memilih barang serta suasana yang dirasakan lebih nyaman.

Unit perdagangan KPRI Mulia perlu mengetahui perilaku konsumen dalam melakukan pembelian karena konsumen mempunyai kecenderungan sikap yang berbeda dalam perilaku pembeliannya, bisa disebabkan adanya perbedaan karakter konsumen, pendapatan konsumen, karakteristik wilayah, dan lain lain. Maka di dalam melakukan pembeliannya akan berbeda tergantung dari kondisi yang mempengaruhinya. Dengan adanya pemahaman tentang perilaku pembelian konsumendapat memberikan kemudahan bagi unit perdagangan KPRI Mulia untuk merencanakan strategi pemasaran (yang terdiri dari harga,kualitas produk,tempat dan promosi) atau sesuai dengan apa yang diharapkan oleh konsumen. Sehingga diharapkan volume penjualan dapat terus meningkat.

Unit perdagangan juga perlu mengetahui langkah-langkah yang tepat untuk mengupayakan peningkatan partisipasi anggota dengan memperhatikan kondisi-kondisi yang mempengaruhi pembelian konsumen. Langkah-langkah tersebut berhubungan dengan produk serta pelayanan yang ditawarkan. Dari unsur produk menyangkut kualitas yang baik, harga terjangkau. Adapun dari unsur pelayanan menyangkut kelengkapan produk sehingga konsumen mudah mencari produk yang dibutuhkan, lokasi toko yang mudah dijangkau oleh konsumen, suasana toko yang dapat memberikan kenyamanan,area parkir bagi kendaraan, serta pramuniaga toko

dalam melakukan pelayanan terhadap konsumen. Apabila langkah-langkah tersebut dinilai baik oleh konsumen, setidaknya akan mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian. Langkah-langkah yang dilakukan oleh toko diharapkan dapat mendorong pembelian konsumen terhadap produk yang ditawarkan. Karena apabila partisipasi anggota meningkat maka akan meningkatkan volume penjualan. Dari peningkatan volume penjualan ini maka akan semakin besar pula pendapatan yang akan diraih sehingga akan meningkatkan modal usaha koperasi yang akhirnya akan memberi manfaat yang besar kepada anggota.

Berdasarkan fenomena tersebut maka penulis merasa perlu untuk melakukan penelitian mengenai perilaku konsumen dalam melakukan pembelian terhadap produk yang ditawarkan oleh unit perdagangan KPRI Mulia. Adapun judul penelitian yang diambil adalah : **“ANALISIS PERILAKU KONSUMEN ANGGOTA DALAM UPAYA MENINGKATKAN PARTISIPASI PEMBELIAN ANGGOTA (Studi Kasus Pada Unit Usaha Perdagangan KPRI Mulia RSUD Majalaya).**

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan pada latar belakang maka pokok permasalahannya dapat diidentifikasi sebagai berikut :

1. Bagaimana perilaku konsumen anggota dalam proses keputusan pembelian produk pada Unit Usaha Perdagangan KPRI Mulia.
2. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi perilaku konsumen anggota dalam melakukan pembelian produk yang ditawarkan oleh Unit Usaha Perdagangan KPRI Mulia.

3. Bagaimana tanggapan dan harapan anggota terhadap pelayanan Unit Usaha Perdagangan KPRI Mulia.
4. Strategi yang bagaimana yang harus diterapkan dalam meningkatkan partisipasi pembelian anggota kaitannya dengan perilaku beli konsumen anggota pada Unit Usaha Perdagangan KPRI Mulia.

### **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

Penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh gambaran tentang perilaku konsumen dalam upaya meningkatkan volume penjualan produk pada Unit Usaha Perdagangan KPRI Mulia.

Tujuan penelitian ini dilakukan adalah untuk mengetahui:

1. Perilaku konsumen anggota dalam proses keputusan pembelian pada Unit Usaha Perdagangan KPRI Mulia
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen anggota dalam melakukan pembelian produk yang ditawarkan oleh Unit Usaha Perdagangan KPRI Mulia
3. Tanggapan terhadap pelayanan Unit Usaha Perdagangan KPRI Mulia.
4. Strategi yang harus diterapkan Unit Usaha Perdagangan KPRI Mulia dalam upaya meningkatkan partisipasi pembelian anggota kaitannya dengan perilaku beli anggota pada Unit Usaha Perdagangan KPRI Mulia.

### **1.4 Kegunaan penelitian**

Hasil dari penelitian dengan judul Analisis Perilaku Konsumen Anggota Dalam Upaya Meningkatkan Partisipasi Pembelian Anggota diharapkan dapat berguna untuk :

## 1. Aspek Pengembangan Ilmu Pengetahuan

Memberikan masukan bagi pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya ilmu pengetahuan koperasi manajemen pemasaran, dan juga tentang perilaku konsumen.

## 2. Aspek Guna Laksana

### a. Perkoperasian

Sebagai masukan untuk dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan, berkaitan dengan penyusunan strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan partisipasi pembelian anggota.

### b. Peneliti Lain

Sebagai bahan masukan untuk penelitian lebih lanjut tentang analisis perilaku konsumen dalam upaya meningkatkan partisipasi pembelian anggota.



IKOPIN

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dilakukan mengenai Analisis Perilaku Konsumen (Anggota) dalam upaya meningkatkan partisipasi pembelian dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan analisis deskriptif mengenai perilaku konsumen (anggota) dalam melakukan pembelian produk pada unit perdagangan KPRI Mulia , dapat dilihat berdasarkan tahap-tahap yang meliputi ; pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan membeli, serta perilaku setelah membeli dapat disimpulkan bahwa secara keseluruhan mengenai proses keputusan membeli dapat mempengaruhi perilaku konsumen (anggota) dalam melakukan pembelian di unit perdagangan KPRI Mulia RSUD Majalaya. Hal tersebut secara keseluruhan unsur-unsur yang ada di unit perdagangan KPRI Mulia RSUD Majalaya dapat dikatakan cukup sesuai dengan keinginan konsumen/anggota.
2. Adapun mengenai faktor-faktor yang mendorong konsumen (anggota) membeli produk yang ditawarkan oleh unit perdagangan KPRI Mulia, terdiri dari faktor internal, yang meliputi; motivasi, kemampuan membeli dan pengalaman. Sedangkan faktor eksternal meliputi; keluarga dan lingkungan. Dari hasil pembahasan dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor tersebut cukup berpengaruh terhadap konsumen/anggota dalam



melakukan pembelian pada unit perdagangan KPRI Mulia, yaitu dengan memperoleh skor keseluruhan 387, yaitu pada kriteria cukup baik.

3. Sedangkan tanggapan dan harapan anggota/konsumen terhadap pelayanan unit perdagangan KPRI Mulia, dapat disimpulkan bahwa secara keseluruhan dapat dikatakan baik, yaitu dengan memperoleh skor 590, berada pada kriteria cukup baik. Hal ini berarti pelayanan yang diberikan oleh perdagangan KPRI Mulia dapat dikatakan cukup sesuai dengan harapan konsumen/anggota.
4. Berdasarkan hasil pembahasan mengenai langkah-langkah yang harus dilakukan oleh unit usaha perdagangan KPRI Mulia untuk meningkatkan partisipasi pembelian dapat diketahui bahwa ada beberapa hal yang harus diperhatikan oleh perdagangan KPRI Mulia misalnya jenis produk, harga produk, dan suasana perdagangan KPRI Mulia. Hal ini ditunjukkan dengan masih banyak anggota yang merasakan kurang puas saat berbelanja di unit perdagangan KPRI Mulia RSUD Majalaya.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil kesimpulan tersebut di atas maka untuk meningkatkan partisipasi dan volume penjualan, perlu dilakukan saran-saran yang sekiranya dapat menjadi bahan pertimbangan bagi koperasi. Adapun saran-saran yang perlu penulis ajukan adalah sebagai berikut:

1. Memperbanyak jenis dan merk produk/barang berupa kebutuhan sehari-sehari yang diperlukan karyawan seperti sabun, pepsodent, makanan-makanan ringan sehingga diharapkan dapat meningkatkan daya tarik konsumen/anggota untuk membeli dengan begitu anggota/konsumen lebih

sering berkunjung ke unit perdagangan KPRI Mulia untuk mencari apa yang menjadi kebutuhan atau keinginannya.

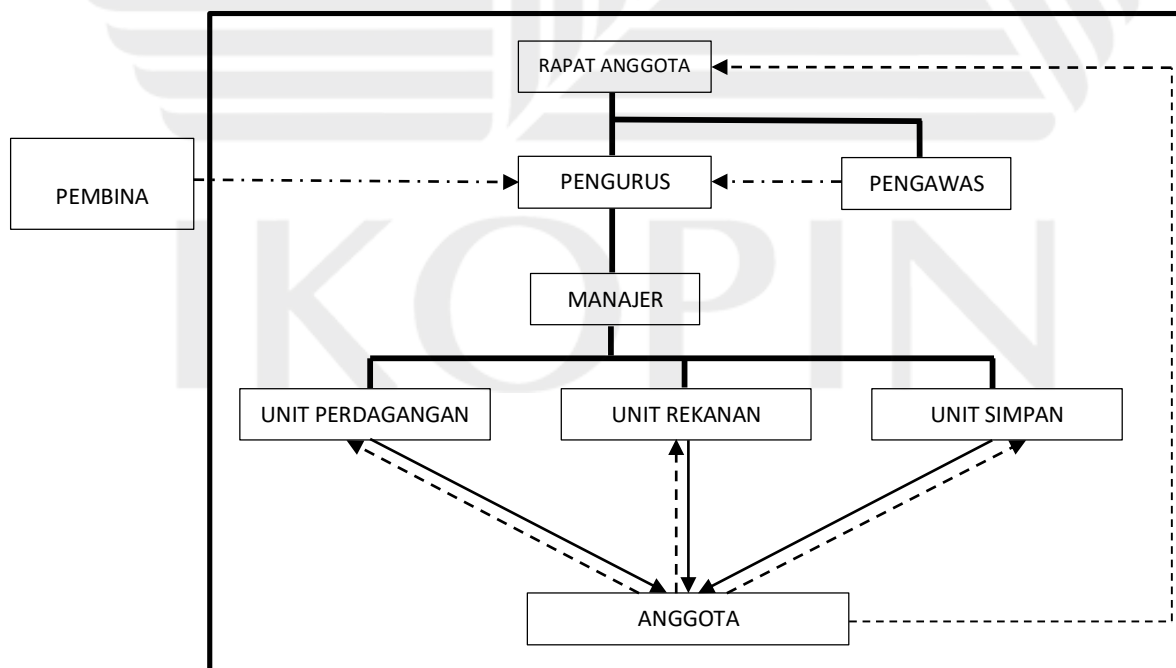
2. Menambah waktu buka unit perdagangan KPRI Mulia dalam melayani anggota/konsumen.
3. Unit Perdagangan KPRI Mulia perlu meningkatkan promosi penjualan, hal tersebut dapat dilakukan dengan oleh unit perdagangan KPRI Mulia dengan memberikan potongan harga bagi konsumen/anggota yang melakukan pembelian dalam jumlah yang besar, memberikan souvenir-souvenir sehingga dapat merangsang para anggota dalam melakukan pembelian di unit perdagangan KPRI Mulia. Yang pada akhirnya dapat meningkatkan volume penjualan.
4. Unit Perdagangan KPRI Mulia perlu memperhatikan mengenai waktu pemesanan produk yang tepat, jumlah produk yang akan dijual sesuai dengan permintaan konsumen sehingga diharapkan tidak ada lagi barang yang rusak karena lama tidak terjual.
5. Unit Perdagangan KPRI Mulia perlu memperhatikan lagi mengenai penataan produk, penataan barang-barang harus tersusun dengan rapi, menarik sehingga konsumen mudah untuk mencari produk yang dibutuhkan atau diinginkan. Dengan demikian diharapkan akan meningkatkan pembelian oleh konsumen/anggota dalam melakukan pembelian pada unit perdagangan KPRI Mulia RSUD Majalaya, yang pada akhirnya dapat meningkatkan volume penjualan.

Melihat dari laporan RAT terbaru yaitu tahun 2018 yang penulis terima dari pengurus KPRI Mulia. Struktur organisasi yang tertera di RAT tersebut belum

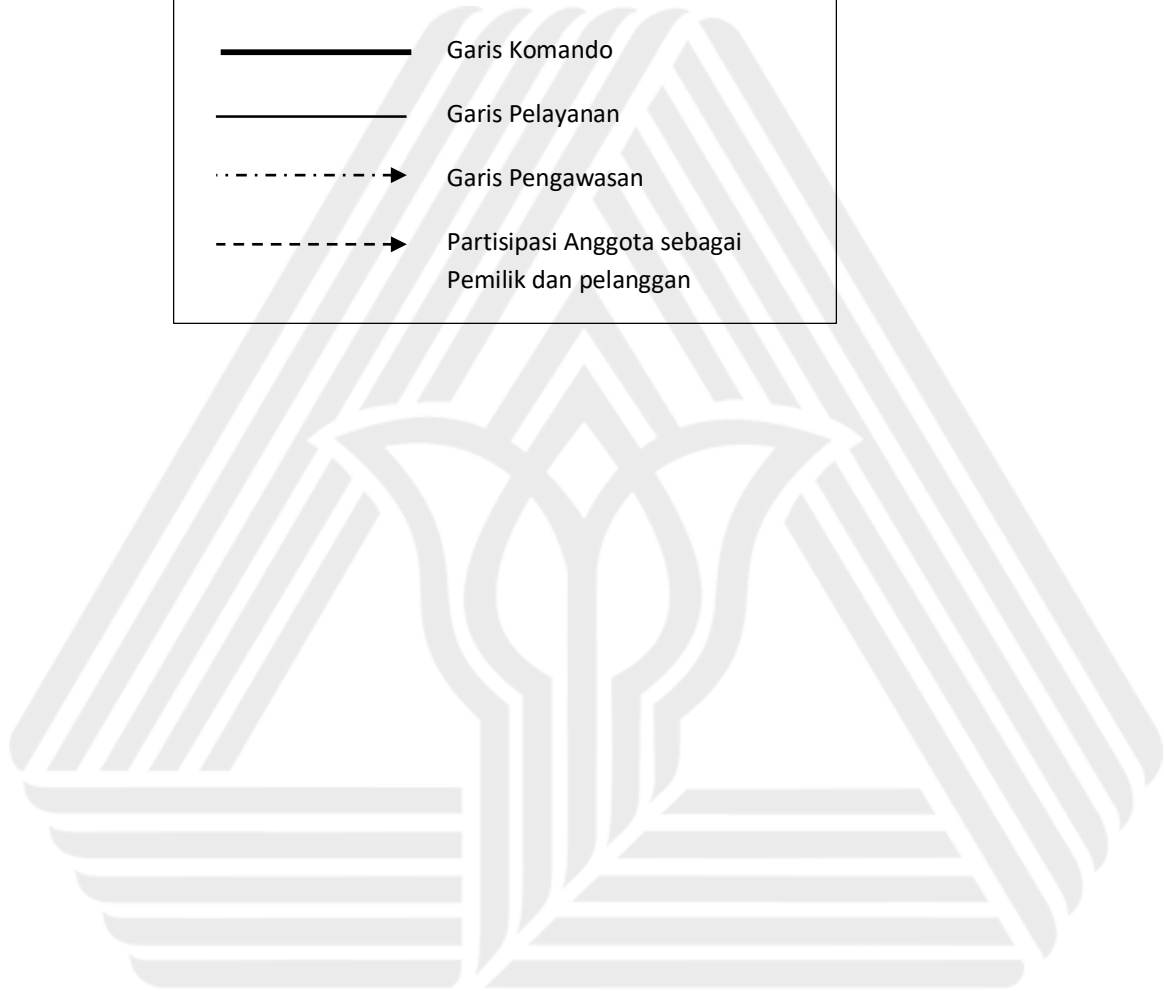
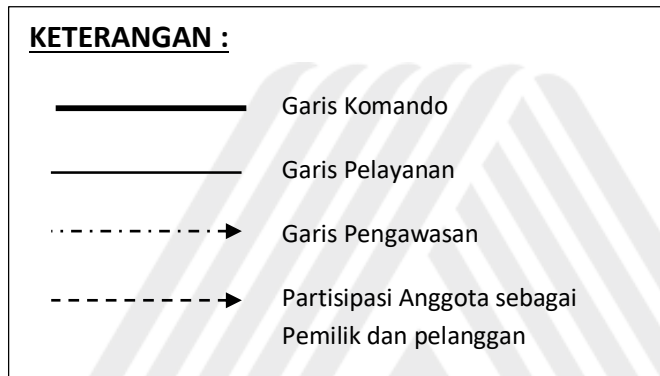
sesuai dengan undang-undang yang berlaku. Struktur organisasi ini disarankan oleh peneliti kepada KPRI Mulia untuk digunakan sebagai salah satu prangkat organisasi dalam menjalankan kegiatan koperasi. Dimana sebelumnya struktur organisasi yang dimiliki koperasi belum mengacu pada struktur organisasi yang terdapat pada undang undang.

Organisasi Koperasi adalah suatu satuan hubungan antara orang-orang atau badan hukum koperasi yang mempunyai kepentingan yang sama untuk mencapai tujuan yang sama berdasarkan ketetapan bersama. Sebuah koperasi dinilai baik apabila pelaksanaan administrasi dilaksanakan administrasi dilaksanakan secara tertib, disamping itu ada komunikasi dan kerjasama yang baik antar pengurus, serta pengurus dengan anggota untuk mencapai tujuan. Disamping itu, seluruh perangkat organisasi KPRI Mulia telah mengetahui alur dan hirarki dalam organisasi mulai dari RAT (Rapat anggota Tahunan) sampai dengan anggota koperasi. hal ini dikarenakan mereka mengacu pada UU No. 25 Tahun 1992 tentang perkoperasian.

### Struktur Organisasi Koperasi yang Disarankan



Gambar 5.1 Saran Struktur Organisasi KPRI MULIA Majalaya



IKOPIN

## DAFTAR PUSTAKA

- A.A Anwar Prabu Mangkunegara, (1998). *Perilaku Konsumen*. Eresco, Gramedia. Jakarta.
- Bambang Riyanto, (1985). *Dasar-dasar Pembelajaran Perusahaan*. BPFE, Bandung.
- Basu Swasta, (1990). *Manajemen Pemasaran Modern*. Penerbit Liberty, Yogyakarta.
- Christina Whidya Utami, (2010). *Strategi Dan Implementasi Operasional Bisnis Ritel Modern*. Salemba Empat, Jakarta.
- Duncan, Philip Dan Holandar, (1992). *Manajemen Toko Eceran*. Penyadur A. Hasyami. Penerbit Balai Aksara, Jakarta.
- Fandy Tjiptono, (1997). *Pemasaran Jasa*. Bayumedia, Malang.
- Hendri Ma,aruf, (2005). *Pemasaran Ritel*. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Kotler Philip, (1995). *Principles of Marketing*. Fifth Edition, Prentice-Hall Inc. New Jersey.
- Kotler Philip, (1997). *Manajemen Pemasaran, Analisis Perencanaan, Implementasi, Dan Pengendalian*. Salemba Empat Pretice-Hall, Jakarta.
- Kotler Philip, (2000). *Manajemen Pemasaran*. PT, Prenhallindo, Jakarta.
- Kotler Philip, (2005). *Manajemen Pemasaran*. Jilid 2. Indeks, Jakarta.

Ristiyanti Prasetijo dan Jhon J.O.I Ihalaw, (2005). *Perilaku Konsumen*.  
Penerbit Andi, Yogyakarta.

Republik Indonesia, *Undang-undang Perkoperasian Nomor 25 Tahun  
1992*.

Republik Indonesia, *Undang-undang Perlindungan Konsumen Nomor 8  
Tahun 1999*.

Ramudin Arifin, (2003). *Ekonomi Koperasi*. Penerbit Ikopin, Sumedang.

Rusidi, (1993). *Pedoman Penelitian Karya Ilmiah*. Penerbit Ikopin,  
Jatinangor.

Sudjana, (1998). *Metode Statistika*. Penerbit Tarsito, Bandung.

William J.Stanton, (1994). *Prinsip Pemasaran*. Erlangga, Bandung.

Wiens Anoraga, (1997). *Manajemen Bisnis*. Cet1. Jakarta: Rineka Cipta.



IKOPIN



**LAMPIRAN**

IKOPIN

## KUISIONER UNTUK KONSUMEN (ANGGOTA)

Data penelitian ini hanya digunakan untuk penyusunan skripsi pada Jurusan Manajemen Bisnis Institut Koperasi Indonesia (IKOPIN).

### Identitas Responden

Nama :

Jenis Kelamin :

Pangkat/Golongan :

### I. Perilaku konsumen dalam melakukan pembelian

1. Apa alasan Bapak/Ibu berkunjung ke koperasi ini ?

.....  
.....

2. Dari mana Bapak/Ibu mendapatkan informasi tentang koperasi ini ?

.....  
.....

3. Apakah Bapak/Ibu melakukan perbandingan antara berbelanja di koperasi ini dengan tempat lain ?

.....  
.....

4. Bagaimana perasaan Bapak/Ibu pada saat melakukan pembelian barang yang diharapkan?

.....  
.....

5. Bagaimana perasaan Bapak/Ibu setelah melakukan pembelian di koperasi ini ?

.....  
.....



*Petunjuk pengisian : Lingkari Pilihan Jawaban di Bawah ini sesuai dengan pendapat anda !*

**II. Faktor-faktor yang menyebabkan konsumen melakukan pembelian**

6. Apakah Bapak/Ibu memiliki keinginan atau motivasi untuk membeli produk di koperasi ini ?
  - a. Ada
  - b. Kadang-kadang
  - c. Tidak
7. Berapa kali setiap bulannya Bapak/Ibu melakukan pembelian di koperasi ini?
  - a. Sering (diatas 10 kali)
  - b. Kadang-kadang (diantara 5 sampai 10 kali)
  - c. Tidak pernah
8. Setelah berbelanja di koperasi ini, pengalaman atau perasaan apa yang Bapak/Ibu dapatkan ?
  - a. Merasa puas
  - b. Kurang puas
  - c. Tidak puas
9. Apakah keadaan keluarga berpengaruh dalam melakukan pembelian di koperasi ini ?
  - a. Berpengaruh
  - b. Kadang-kadang berpengaruh
  - c. Tidak berpengaruh
10. Apakah orang-orang di lingkungan Bapak/Ibu mempunyai pengaruh untuk berbelanja di koperasi ini ?
  - a. Berpengaruh
  - b. Kadang-kadang berpengaruh
  - c. Tidak berpengaruh

**III. Tanggapan dan harapan anggota/konsumen terhadap pelayanan Unit Toko KPRI Mulia RSUD Majalaya ?**

11. Bagaimana menurut Bapak/Ibu mengenai kelengkapan jenis produk yang disediakan oleh koperasi ini?
- Sangat bearagam
  - Cukup beragam
  - Tidak beragam
12. Bagaimana perbandingan harga produk koperasi ini dengan pesaingnya?
- Sangat murah
  - Cukup murah
  - Mahal
13. Bagaimana menurut Bapak/Ibu mengenai pelaksanaan promosi(kupon,diskon,dll) yang dilakukan oleh koperasi ini?
- Sangat baik
  - Cukup baik
  - Tidak baik
14. Bagaimana menurut Bapak/Ibu mengenai kemudahan akses lokasi koperasi ini ?
- Sangat baik
  - Cukup baik
  - Tidak baik
15. Bagaimana kemudahan mencari barang di koperasi ini ?
- Sangat mudah
  - Cukup mudah
  - Tidak mudah

16. Bagaimana menurut Bapak/Ibu mengenai kenyamanan dalam koperasi ini ?

- a. Sangat nyaman
- b. Cukup nyaman
- c. Tidak nyaman

17. Bagaimana menurut Bapak/Ibu mengenai keramahan pramuniaga/pelayan koperasi ini ?

- a. Sangat ramah
- b. Cukup ramah
- c. Tidak ramah

18. Bagaimana menurut Bapak/Ibu mengenai kedisiplinan pengelola dalam membuka dan menutup koperasi ini ?

- a. Sangat disiplin
- b. Cukup disiplin
- c. Tidak disiplin

19. Bagaimana menurut Bapak/Ibu mengenai penyediaan jumlah barang yang telah dilakukan koperasi ini?

- a. Sangat baik
- b. Cukup baik
- c. Tidak baik

IKOPIN

## KABUPATEN BANDUNG – JAWA BARAT

## Catatan Atas Laporan Keuangan

Untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2018 dengan perbandingan 31 Desember 2017

(dinyatakan dalam Rupiah)

No.	Pos Perkiraan	31 Desember 2017	31 Desember 2018
<b>3</b>	<b><u>Kas dan setara kas</u></b>	<b>820.328.668,00</b>	<b>1.027.790.798,00</b>
	Jumlah tersebut terdiri dari :		
	Kas Unit Simpan Pinjam	73.426.925,00	88.131.883,00
	Kas Unit Perdagangan	99.348.933,00	46.657.507,00
	Kas Unit Rekanan	212.433.731,00	233.453.957,00
	Kas Induk	435.119.079,00	659.547.451,00
<b>4</b>	<b><u>Simpanan Jangka Pendek Bank</u></b>	<b>1.303.907.698,97</b>	<b>2.199.871.903,45</b>
	Jumlah tersebut merupakan simpanan di bank terdiri dari :		
	Bank BJB Unit Simpan Pinjam	802.721.174,00	1.052.474.822,00
	Bank BTNS Unit Simpan Pinjam	6.337.701,00	6.371.697,00
	Bank BRI Unit Simpan Pinjam	147.158.819,00	54.924.617,00
	Bank Danamon Unit Simpan Pinjam	158.830.695,93	779.704.862,69
	BPR Kertaraharja Unit Simpan Pinjam	15.538.364,04	1.771.683,76
	Bank BRI Induk	126.834.659,0	267.321.473,0
	Bank BJB Unit Rekanan	25.045.524,00	15.045.524,00
	Simanis Unit Perdagangan	21.440.762,00	22.257.224,00
<b>5</b>	<b><u>Piutang</u></b>	<b>5.459.794.941,00</b>	<b>6.022.564.335,00</b>
	Jumlah tersebut merupakan :		
	Piutang Pinjaman Unit Simpan Pinjam	4.291.966.456,00	4.646.193.038,00
	Piutang Barang Unit Perdagangan	971.206.852,00	1.213.161.692,00
	Piutang Barang Unit Rekanan	186.721.633,00	163.209.605,00
	Piutang Pembiayaan Unit Rekanan	9.900.000,00	
<b>6</b>	<b><u>Penyisihan Piutang Tak Tertagih</u></b>	<b>(210.365.962,00)</b>	<b>(241.286.915,00)</b>
	Jumlah tersebut terdiri dari :		
	Penyisihan ptt. Unit Simpan Pinjam	(129.920.589,00)	(153.166.268,00)
	Penyisihan ptt. Unit Perdagangan	(57.500.293,00)	(63.543.471,00)
	Penyisihan ptt. Unit Rekanan	(22.945.080,00)	(24.577.176,00)
<b>7</b>	<b><u>Persediaan Barang</u></b>	<b>139.180.664,00</b>	<b>141.074.016,00</b>
	Jumlah tersebut terdiri dari :		
	Persediaan barang Unit Rekanan	21.485.000,00	10.603.000,00
	Persediaan barang Unit Perdagangan	117.695.664,00	130.471.016,00
<b>8</b>	<b><u>Biaya Bayar Dimuka</u></b>	<b>34,750,034,34</b>	<b>31.250.034,34</b>
	Jumlah tersebut adalah :		
	Biaya bayar dimuka di Induk	21,031,084,34	20.531.084,34
	Biaya bayar dimuka di USP	3,718,950,00	718.950,00
	Biaya bayar dimuka di Rekanan	10,000,000,00	10.000.000,00

<b>9</b>	<b><u>Investasi Antar Unit</u></b>	<b>1.664.741.193,39</b>	<b>2.203.791.088,39</b>
	Jumlah tersebut merupakan investasi Induk pada Unit :		
	- Unit Rekanan	389.938.685,45	420.638.363,45
	- Unit Perdagangan	529.509.138,58	711.958.111,58
	- Unit Simpan Pinjam	525.893.369,36	818.194.613,36
	Piutang antar unit SP dengan Unit Rekanan	210.000.000,00	210.000.000,00
	Piutang antar unit SP dengan Perdagangan	9.400.000,00	43.000.000,00
<b>10</b>	<b><u>Simpanan di PKPRI</u></b>	<b>32.365.365,00</b>	<b>40.415.365,00</b>
	Jumlah tersebut merupakan :		
	Simpanan Wajib Induk di PKPRI Kab. Bandung	32.365.365,00	40.415.365,00
<b>11</b>	<b><u>Aktiva Tetap</u></b>	<b>1.313.283.000,00</b>	<b>1.313.283.000,00</b>
	Penjelasan sebagai berikut :		
	<b><u>- Harga Perolehan :</u></b>		
	Tanah Induk	148.000.000,00	148.000.000,00
	Bangunan Unit SP	1.165.283.000,00	1.165.283.000,00
	<b><u>Inventaris</u></b>		
	Jumlah tersebut terdiri dari :		
	Inventaris Unit Simpan Pinjam	97.632.890,00	113.431.890,00
	Inventaris Unit Perdagangan	130.083.800,00	142.033.800,00
	Inventaris Unit Rekanan	160.119.900,00	160.119.900,00
	Inventaris Induk	58.365.050,00	78.066.550,00
	Peralatan Software Unit Rekanan	2.500.000,00	2.500.000,00
	Kendaraan Unit Rekanan	17.355.000,00	17.355.000,00
	Jumlah Harga Perolehan	<b>466.056.640,00</b>	<b>513.507.140,00</b>
	<b><u>Akumulasi Penyusutan Inventaris dan Gedung</u></b>		
	Jumlah tersebut merupakan akumulasi penyusutan dari :		
	Akumulasi Penyusutan Inventaris dan Gedung di USP	(98.900.897,00)	(130.868.769,00)
	Akumulasi Penyusutan Inventaris di Unit Perdagangan	(78.185.871,67)	(88.757.044,67)
	Akumulasi Penyusutan Inventaris Inventaris di Unit Rekanan	(106.287.342,00)	(108.087.091,00)
	Akumulasi Penyusutan Inventaris Inventaris di Induk/Pusat	(28.246.205,00)	(40.125.556,00)
	Jumlah Akumulasi Penyusutan	<b>(311.620.315,67)</b>	<b>(367.838.460,67)</b>
	<b>Nilai Buku Aktiva Tetap</b>	<b>154.436.324,33</b>	<b>145.668.679,33</b>
<b>12</b>	<b><u>Aktiva Lainnya</u></b>		
	<b><u>Pendapatan Yang Masih Harus diterima</u></b>	<b>200.964.948,00</b>	<b>250.072.938,00</b>
	Jumlah tersebut merupakan :		
	Pendapatan Yang Masih Harus diterima di Unit Rekanan	200.964.948,00	250.072.938,00
	<b><u>Modal Di Pihak Ke-III</u></b>	<b>11.500.000,00</b>	<b>15.250.000,00</b>
	Jumlah tersebut merupakan :		
	Modal Di Pihak Ke-III di Induk	11.500.000,00	10.250.000,00
	Modal Di Pihak Ke-III di Unit Rekanan	-	5.000.000,00
<b>13</b>	<b><u>Simpanan</u></b>	<b>2.402.914.529,00</b>	<b>2.673.044.742,00</b>
	Jumlah tersebut terdiri dari :		
	Simpanan Simanis di Unit Simpan Pinjam	2.286.617.162,00	2.540.192.375,00
	Simpanan Khusus Anggota di Unit Simpan Pinjam	116.154.967,00	132.301.967,00
	Simpanan Harian di Unit Simpan Pinjam	142.400,00	550.400,00

<b>14</b>	<b><u>Simpanan Pihak Ke III</u></b>	<b>100.000.000,00</b>	<b>100.000.000,00</b>
	Jumlah tersebut terdiri dari :		
	Simpanan Pihak Ke III di Unit Rekanan	100.000.000,00	100.000.000,00
<b>15</b>	<b><u>Simpanan SIMANJA</u></b>	<b>670.000.000,00</b>	<b>1.052.000.000,00</b>
	Jumlah tersebut merupakan :		
	Simpanan Mana Suka Berjangka (SIMANJA) di Unit SP	670.000.000,00	1.052.000.000,00
<b>16</b>	<b><u>Hutang Usaha</u></b>	<b>31.021.600,00</b>	<b>20.731.000,00</b>
	Jumlah tersebut merupakan Hutang Usaha sebagai berikut:		
	Hutang Usaha Unit Perdagangan	31.021.600,00	20.731.000,00
<b>17</b>	<b><u>Titipan Profit Anggota</u></b>	<b>229.280.076,00</b>	<b>277.435.846,00</b>
	Jumlah tersebut merupakan :		
	Titipan Profit Simpanan Anggota pada Unit Simpan Pinjam	220.440.076,00	268.995.846,00
	Titipan Profit Anggota pada Unit Perdagangan	8.840.000,00	8.440.000,00
<b>18</b>	<b><u>Hutang Titipan Dana Operasional</u></b>	<b>12.566.494,00</b>	<b>12.566.494,00</b>
	Jumlah tersebut merupakan Titipan Operasional sebagai berikut :		
	Titipan Operasional Unit Rekanan	12.566.494,00	12.566.494,00
	<b><u>Hutang Titipan Operasional</u></b>	<b>15.307.185,30</b>	<b>15.307.185,30</b>
	Jumlah tersebut merupakan Titipan Operasional sebagai berikut :		
	Titipan Operasional Unit Rekanan	15.307.185,30	15.307.185,30
<b>19</b>	<b><u>Hutang PPN</u></b>	<b>5.475.270,00</b>	<b>3.788.440,00</b>
	Jumlah tersebut terdiri dari :		
	Hutang PPN Unit Rekanan	5.475.270,00	3.788.440,00
<b>20</b>	<b><u>Beban Yang Masih Harus Dibayar</u></b>	<b>73.992.286,00</b>	<b>107.377.988,00</b>
	Jumlah tersebut terdiri dari :		
	Beban Yang Masih Harus Dibayar oleh Unit Simpan Pinjam	42.640.600,00	70.105.200,00
	Beban Yang Masih Harus Dibayar oleh Unit Perdagangan	25.351.686,00	27.580.028,00
	Beban Yang Masih Harus Dibayar oleh Unit Rekanan	6.000.000,00	9.692.760,00
<b>21</b>	<b><u>Hutang Dana Investasi</u></b>	<b>60.000.000,00</b>	<b>60.000.000,00</b>
	Jumlah tersebut merupakan :		
	Dana Investasi Unit Perdagangan	50.000.000,00	50.000.000,00
	Dana Investasi Unit Rekanan	10.000.000,00	10.000.000,00
<b>22</b>	<b><u>Hutang Antar Unit</u></b>	<b>79.400.000,00</b>	<b>113.000.000,00</b>
	Jumlah tersebut terdiri dari :		
	Hutang Unit Rekanan kepada USP	70.000.000,00	70.000.000,00
	Hutang Unit Perdagangan kepada USP	9.400.000,00	43.000.000,00

<b>23</b>	<b><u>Kewajiban Jangka Panjang</u></b>	<b>1.571.412.721,76</b>	<b>1.403.280.462,01</b>
	Jumlah tersebut merupakan :		
	Hutang USP ke Bank Danamon Syari'ah	1.438.550.621,76	1.403.280.462,01
	Hutang USP ke BPR Kertaraharja	119.999.600,00	-
	Hutang Unit Rekanan ke PKP-RI	12.862.500,00	-
	Modal Kerja Pusat Di Unit Simpan Pinjam	942.521.194,03	5.273.370,00
<b>23</b>	<b><u>Hutang Dana Bagian SHU</u></b>	<b>254.633.574,70</b>	<b>321.152.847,42</b>
	Jumlah tersebut merupakan dana dana SHU sebagai berikut :		
	Dana Anggota	491.961,96	471.121,72
	Dana Manajer & Karyawan	77.017,31	86.612,34
	Dana Pengurus & Pengawas	79.876,20	147.025,95
	Dana Pendidikan	53.335.525,31	62.693.120,34
	Dana KPRI	76.238.908,63	104.008.689,74
	Dana Sosial	4.437.848,11	4.304.997,86
	Dana Pembangunan. Daerah Kerja	17.526.591,11	20.502.740,86
	Dana Cadangan Induk	102.445.846,07	132.782.338,61
<b>24</b>	<b><u>Modal Kerja Pusat/Induk :</u></b>	<b>942.521.194,03</b>	<b>1.159.192.026,78</b>
	Jumlah tersebut merupakan Modal Kerja :		
	Modal Kerja Pusat/Induk pada Unit Simpan Pinjam	5.273.370,00	5.273.370,00
	Modal Kerja Pusat/Induk pada Unit Perdagangan	547.309.138,58	729.758.111,58
	Modal Kerja Pusat/Induk pada Unit Rekanan	389.938.685,45	424.160.545,20
<b>25</b>	<b><u>Hutang Dana-Dana Lainnya</u></b>	<b>246.106.558,58</b>	<b>53.030.738,58</b>
	Jumlah tersebut merupakan Hutang Dana sebagai berikut :		
	Dana Asuransi Kredit Unit Simpan Pinjam	199.599.030,00	231.292.366,00
	Dana Pajak Unit Simpan Pinjam	14.934.699,58	17.014.109,58
	Dana Administrasi Unit Simpan Pinjam	10.078.950,00	10.078.950,00
	Dana Sosial Unit Simpan Pinjam		3.843.800,00
	Dana Kesejahteraan/Bonus Unit Perdagangan	2.673.600,00	773.600,00
	Dana Kesejahteraan/Bonus Unit Simpan Pinjam	6.436.476,00	3.436.476,00
	Dana Perijinan & Promosi Unit Perdagangan	6.915.000,00	6.915.000,00
	Dana Perijinan & Promosi Unit Simpan Pinjam	1.968.432,00	1.968.432,00
	Dana RAT Induk	3.480.671,00	3.480.671,00
	Dana RAT Unit Simpan Pinjam	19.700,00	5.519.700,00
<b>26</b>	<b><u>Hutang Dana-Dana Lainnya</u></b>	<b>1.474.738.574,70</b>	<b>2.131.229.213,70</b>
	Jumlah tersebut merupakan Dana dari SHU sebagai berikut :		
	Dana Anggota	491.961,96	471.121,72
	Dana Manajer & Karyawan	77.017,31	86.612,34
	Dana Pengurus & Pengawas	79.876,20	147.025,95
	Dana Pendidikan	53.335.525,31	62.693.120,34
	Dana KPRI	76.238.908,63	104.008.689,74
	Dana Sosial	4.437.848,11	461.197,86
	Dana Pemb. Daerah Kerja	17.526.591,11	20.502.740,86
	Dana Cadangan	102.445.846,07	132.782.338,61

<b>27</b>	<b><u>Dana Bergulir Diskop</u></b>	<b>1.000.000,00</b>	<b>1.000.000,00</b>
	Jumlah tersebut merupakan :		
	Dana Bergulir Diskop di Pusat/Induk	1.000.000,00	1.000.000,00
<b>28</b>	<b><u>Modal Tetap Tambahan</u></b>	<b>470.000.000,00</b>	<b>762.301.244,00</b>
	Jumlah tersebut merupakan :		
	Modal Tetap Tambahan di Unit Simpan Pinjam	470.000.000,00	762.301.244,00
	<b><u>Modal Disetor</u></b>	<b>120.620.000,00</b>	<b>120.620.000,00</b>
	Jumlah Modal Disetor tersebut merupakan :		
	Modal Disetor Induk di Unit Simpan Pinjam	120.620.000,00	120.620.000,00
<b>29</b>	<b><u>Simpanan Pokok</u></b>	<b>36.865.000,00</b>	<b>42.705.000,00</b>
	Jumlah tersebut merupakan Simpanan anggota sebanyak 605 orang adalah :		
	Simpanan Pokok di Induk	36.865.000,00	42.705.000,00
<b>30</b>	<b><u>Simpanan Wajib</u></b>	<b>1.808.900.348,00</b>	<b>2.429.956.000,00</b>
	Jumlah tersebut merupakan Simpanan anggota sebanyak 605 orang adalah :		
	Simpanan Wajib di Induk	1.808.900.348,00	2.429.956.000,00
<b>31</b>	<b><u>Simpanan Investasi</u></b>	<b>461.549.500,00</b>	<b>657.434.900,00</b>
	Jumlah tersebut merupakan Simpanan anggota sebanyak 604 orang adalah :		
	Simpanan Investasi di Induk	461.549.500,00	657.434.900,00
<b>32</b>	<b><u>Cadangan Resiko</u></b>	<b>127.991.219,56</b>	<b>145.733.664,84</b>
	Jumlah tersebut terdiri dari :		
	Cadangan Resiko Unit Simpan Pinjam	94.334.735,00	112.077.180,00
	Cadangan Resiko Unit Perdagangan	23.746.557,75	23.746.557,75
	Cadangan Resiko Induk	9.909.926,81	9.909.927,09
<b>33</b>	<b><u>Cadangan Modal</u></b>	<b>390.186.092,47</b>	<b>478.898.319,47</b>
	Jumlah tersebut terdiri dari :		
	Cadangan Modal Unit Simpan Pinjam	330.151.054,00	418.863.281,00
	Cadangan Modal Unit Perdagangan	15.663.841,00	15.663.841,00
	Cadangan Modal Unit Rekanan	35.711.626,25	35.711.626,25
	Cadangan Modal Induk	8.659.571,22	8.659.571,22
<b>34</b>	<b><u>Cadangan Surplus</u></b>	<b>31.231.857,00</b>	<b>31.231.875,00</b>
	Jumlah tersebut merupakan :		
	Cadangan Surplus Unit Rekanan	31.231.857,00	31.231.875,00
<b>35</b>	<b><u>Pendapatan Yang akan diterima</u></b>	<b>306.119.450,00</b>	<b>292.654.250,00</b>
	Jumlah tersebut merupakan :		
	Pendapatan Yang akan diterima Unit Perdagangan	306.119.450,00	292.654.250,00



<b>36 Sisa Hasil Usaha</b>	<b>476.191.900,63</b>	<b>595.840.233,86</b>
<u>Perolehan SHU Setelah Pajak terdiri dari :</u>		
Unit Simpan Pinjam	601.387.815,63	718.256.247,86
Unit Perdagangan	174.948.973,00	180.518.335,00
Unit Rekanan	30.699.678,00	36.567.112,00
Induk (Beban Administrasi dan Umum)	(330.844.566,00)	(339.501.461,00)
	<b>476.191.900,63</b>	<b>595.840.233,86</b>

**PENGURUS KOPERASI KONSUMEN MULIA RSUD MAJALAYA**

Ketua, Bendahara, Sekretaris,

H. Abdulah Marwan, S.Kep.Ners

Hj. Tintin Maryati, S.Kep.Ners

Iis Ismawati, SAP

Mengetahui /Menyetujui :

**PENGAWAS KOPERASI KONSUMEN MULIA RSUD MAJALAYA**

Ketua, Anggota, Anggota,

H. Firman Taufik, S.Kep.Ners

H. Dedi Priadi, S.Kep.Ners

Dede Saripudin, SAP

IKOPIN