

**ANALISIS FAKTOR PEMILIHAN LOKASI DALAM UPAYA
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA UNIT
USAHA WASERDA**

(Studi Kasus di Koperasi Usaha Bersama RSUD Ujungberung)

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Manajemen**

Disusun Oleh:

Nabila Larasati

C1160285

Dosen Pembimbing:

Dr. H. Ery Supriyadi R., Ir., MT



**KONSENTRASI MANAJEMEN BISNIS
PROGRAM STUDI SARJANA MANAJEMEN
INSTITUT MANAJEMEN KOPERASI INDONESIA**

2020

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : ANALISIS PEMILIHAN LOKASI DALAM UPAYA
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA
UNIT USAHA WASERDA

Nama : NABILA LARASATI

NRP : C1160285

Konsentrasi : MANAJEMEN BISNIS

MENYETUJUI DAN MENGESAHKAN

Pembimbing,



Dr. H. Ery Supriyadi R., Ir., MT

Direktur Program Studi S-1 Manajemen,



Dr. H. Gijanto Purbo Suseno, SE., M.S

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Bandung pada tanggal 29 November 1997, anak ketiga dari tiga bersaudara dari pasangan Bapak Maman Suryana dan Ibu Euis Juliaeha.

Pendidikan yang pernah ditempuh penulis sebelumnya diantaranya :

- Pada tahun 2009 penulis lulus dari SD Negeri Cinunuk VIII, Desa Cinunuk, Kecamatan Cileunyi, Kabupaten Bandung.
- Pada tahun 2012 menamatkan pendidikan dari SMP Karya Budi, Desa Cimekar, Kecamatan Cileunyi, Kabupaten Bandung.
- Pada tahun 2012 penulis melanjutkan sekolah di SMA Negeri Cileunyi, Desa Cibiru Wetan, Kecamatan Cileunyi, Kabupaten Bandung, dan lulus pada tahun 2015.

Tahun 2016 penulis mencatatkan diri sebagai mahasiswa Institut Koperasi Indonesia (IKOPIN) Jurusan Manajemen Bisnis. Selama di IKOPIN penulis mengikuti kegiatan :

- Bendahara Member Activity Center (MAC) periode 2017-2018

ABSTRACT

Nabila Larasati, 2020. *Analysis of Location Selection in an effort to increase sales volume in Waserda Business Unit (Case Study on Koperasi Usaha Bersama RSUD Ujungberung). Under the guidance of Dr. H. Ery Supriyadi R., Ir., MT.*

Koperasi Usaha Bersama RSUD Ujungberung is a business cooperative consisting of saving and loans unit, procurement of goods and services, general trading located at Jalan Rumah Sakit No. 22 Ujungberung-Bandung.

This research aims to illustrate and reveal the location selection factors increasing the volume of sales in Koperasi Usaha Bersama RSUD Ujungberung. This research uses descriptive methods. The research instruments used are questionnaires and interviews. The analysis of the data used is a descriptive statistical analysis.

The location selection factor is an initial plan to build a business because it relates to small cost of operations, price and competitive ability. Sales volume is something that the company wants to achieve from the sale of products.

Form the results of this study it is known that regarding the factors of location selection in Koperasi Usaha Bersama RSUD Ujungberung in the form of accessibility, visibility, traffic, parking, expansion, environment, competition and government regulations. The achievement of sales volume in Koperasi Usaha Bersama RSUD Ujungberung can be seem from the level of profit gain and product growth, so that efforts are needed to increase sales volume in general trading unit in Koperasi Usaha Bersama RSUD Ujungberung.

Keywords: *factor, effort, location, sales, business*

RINGKASAN

Nabila Larasati, 2020. Analisis Pemilihan Lokasi Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Pada Unit Usaha Waserda (Studi Kasus pada Koperasi Usaha Bersama RSUD Ujungberung). Dibawah bimbingan **Dr. H. Ery Supriyadi R., Ir., MT.**

Koperasi Usaha Bersama RSUD Ujungberung merupakan koperasi serba usaha yang terdiri dari unit simpan pinjam, pengadaan barang dan jasa, waserda yang berlokasi di Jalan Rumah Sakit No.22 Ujungberung-Bandung.

Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan dan mengungkapkan faktor pemilihan lokasi dalam meningkatkan volume penjualan yang ada di Koperasi Usaha Bersama RSUD Ujungberung. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Instrumen penelitian yang digunakan adalah kuesioner dan wawancara. Analisis data yang digunakan adalah analisis statistika deskriptif.

Faktor pemilihan lokasi merupakan suatu perencanaan awal untuk membangun sebuah usaha karena berkaitan dengan kecilnya biaya operasi, harga maupun kemampuan bersaing. Volume penjualan merupakan suatu yang ingin dicapai dari hasil penjualan produk oleh perusahaan tersebut.

Dari hasil penelitian ini diketahui bahwa mengenai faktor pemilihan lokasi di Koperasi Usaha Bersama RSUD Ujungberung berupa aksesibilitas, visibilitas, lalu lintas, tempat parkir, ekspansi, lingkungan, persaingan dan peraturan pemerintah. Capaian volume penjualan di Koperasi Usaha Bersama RSUD Ujungberung dapat dilihat dari tingkat perolehan laba dan pertumbuhan produk, sehingga diperlukan upaya-upaya yang harus dilakukan untuk meningkatkan volume penjualan pada unit usaha waserda di Koperasi Usaha Bersama RSUD Ujungberung.

Kata Kunci: faktor, upaya, lokasi, penjualan, bisnis

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmannirrhohim, Assalamu'alaikum Wr. Wb

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi untuk memenuhi persyaratan kelulusan Program Strata-1 (S1) Konsentrasi Manajemen Bisnis di Institut Koperasi Indonesia (IKOPIN).

Adapun judul dari skripsi ini adalah “Analisis Faktor Pemilihan Lokasi Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Pada Unit Usaha Waserda Studi Kasus Pada Koperasi Usaha Bersama RSUD Ujungberung”

Rasa terimakasih dan rasa hormat terutama kepada Orangtua tercinta dan tersayang Bapak Maman Suryana dan Ibu Euis Juliaha yang selalu memberikan do'a restu dan memberikan support kepada penulis. Semoga Allah SWT selalu memberikan rahmat, kesehatan dan keberkahan di dunia maupun di akhirat. Aamiin Ya Robbal Alamin.

Dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan masukan berupa kritik dan saran ataupun tanggapan atas skripsi ini untuk kesempurnaan penelitian selanjutnya.

Penulis mengucapkan terimakasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini, yaitu kepada :

1. Yang terhormat, Bapak Dr. H. Ery Supriyadi R., Ir., MT selaku dosen pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Yang terhormat, Bapak Drs H. Iwan Mulyana, M.Si selaku dosen penelaah koperasi yang telah memberikan masukan dan arahan dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
3. Yang terhormat, Bapak Dr. Maman Suratman, Drs., M.Si selaku dosen penelaah konsentrasi yang telah memberikan arahan dan saran kepada penulis dalam menyempurnakan skripsi ini.
4. Yang terhormat, Bapak Drs. Wahyudin, M.Ti selaku dosen wali yang selalu membimbing semasa kuliah.
5. Yang terhormat, Bapak Dr. Ir. Burhanuddin Abdullah Harahap, MA selaku Rektor Institut Koperasi Indonesia (IKOPIN).
6. Yang terhormat, Bapak Dr. H. Gijanto Purbo Suseno, MSc selaku Ketua Prodi S-1 Manajemen Institut Koperasi Indonesia (IKOPIN)
7. Seluruh Bapak Ibu dosen IKOPIN yang telah memberikan bekal ilmu kepada peneliti.
8. Seluruh staff dan karyawan Institut Koperasi Indonesia (IKOPIN) khususnya Prodi Manajemen S1 yang telah memberikan pelayanan selama kuliah dan selama proses penulisan skripsi.
9. Pengurus dan karyawan Koperasi Usaha Bersama RSUD Ujungberung yang telah mengizinkan peneliti untuk melakukan penelitian di koperasi ini.

10. Deni Hermawan orang istimewa yang senantiasa memberikan dukungan baik moral maupun materil agar selalu melakukan segala sesuatu dengan baik.
11. Rekan-rekan Pondok Oma, Dewi Yulianti, Elsa Yuliana, Fifit Fitriya Nengsih, Intan Yuniar Safarida, Ulfah Nursyafiyah, Rinda Kurnia, Fera Erly Marlia, Cica Risma, Rizky Cahya Nugraha.
12. Rekan-rekan Manajemen E yang selalu memberikan semangat dan memberi dukungan kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
13. Rekan-rekan organisasi MAC (Member Activity Center) yang selalu semangat dan memberikan canda tawa dikala membangun organisasi yang sekeren ini. Kalian luar biasa!
14. Rekan-rekan sekelompok bimbingan.
15. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak memberi dukungan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Mudah-mudahan segala kebaikan serta bantuannya mendapat balasan dari Allah SWT. Harapan penulis semoga skripsi ini bermanfaat bagi pengembangan pengetahuan baik bagi penulis sendiri maupun bagi pihak yang berkepentingan.

Jatinangor, Desember 2020

Penulis

Nabila Larasati
NRP: C1160285

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	2
RIWAYAT HIDUP	i
<i>ABSTRACT</i>	<i>ii</i>
RINGKASAN	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	7
1.3 Maksud dan Tujuan.....	7
1.3.1 Maksud Penelitian.....	7
1.3.2 Tujuan Penelitian	7

1.4 Kegunaan Penelitian.....	8
1.4.1 Aspek Pengembangan Ilmu	8
1.4.2 Aspek Praktis	8
BAB II PENDEKATAN MASALAH DAN METODE PENELITIAN.....	9
2.1 Pendekatan Masalah.....	9
2.1.1 Pendekatan Perkoperasian.....	9
2.1.2 Pendekatan Manajemen Bisnis	24
2.1.3 Pendekatan Teori Lokasi.....	26
2.1.4 Pendekatan Volume Penjualan.....	28
2.1.5 Penelitian Terdahulu	32
2.2 Metode Penelitian.....	36
2.2.1 Metode yang Digunakan	36
2.2.2 Operasionalisasi Variabel.....	37
2.2.3 Sumber Data dan Cara Melakukannya.....	38
2.2.4 Teknik Pengumpulan Data.....	40
2.2.5 Analisis Data	40

2.2.6 Tempat Penelitian.....	53
2.2.7 Jadwal Penelitian.....	53
BAB III KEADAAN UMUM TEMPAT PENELITIAN	54
3.1 Keadaan Organisasi dan Manajemen KUB RSUD Ujungberung.....	54
3.1.1 Sejarah Terbentuknya KUB RSUD Ujungberung	54
3.2 Tugas-Tugas Perangkat Organisasi Koperasi	56
3.2.1 Struktur Organisasi KUB RSUD Ujungberung	61
3.3 Keadaan Keanggotaan.....	64
3.3.1 Partisipasi Anggota	65
3.4 Kegiatan Usaha dan Permodalan KUB RSUD Ujungberung	68
3.5 Keadaan Keuangan KUB RSUD Ujungberung	71
3.6 Kegiatan Usaha Penyaluran Dana.....	74
3.7 Implementasi Jatidiri KUB RSUD Ujungberung.....	74
3.7.1 Pengertian Koperasi	74
3.7.2 Nilai-nilai Mendasari Kegiatan Koperasi.....	75
3.7.3 Prinsip-prinsip Koperasi	77

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN81

4.1 Pemilihan Lokasi Unit Usaha Waserda81

4.1.1 Volume Penjualan di KUB RSUD Ujungberung.....93

4.2 Faktor Pemilihan Lokasi dalam Meningkatkan Volume Penjualan.....99

4.3 Upaya-upaya untuk meningkatkan volume penjualan pada unit usaha
waserda di KUB RSUD Ujungberung102

BAB V SIMPULAN DAN SARAN104

5.1 Simpulan104

5.2 Saran.....105

DAFTAR PUSTAKA..... xvi

IKOPIN

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Hasil Penelitian Terdahulu	31
Tabel 2. 2 Operasionalisasi Variabel Penelitian.....	37
Tabel 2. 3 Cara Pengumpulan Data.....	39
Tabel 2. 4 Interpretasi Nilai r.....	44
Tabel 2. 5 Skor Yang Diberikan Kepada Setiap Pertanyaan/Pernyataan.....	45
Tabel 2. 6 Penilaian Indikator	46
Tabel 2. 7 Interval Penilaian Indikator Aksesibilitas	48
Tabel 2. 8 Interval Penilaian Indikator Visibilitas	48
Tabel 2. 9 Interval Penilaian Indikator Lalu Lintas	48
Tabel 2. 10 Interval Penilaian Indikator Tempat Parkir.....	49
Tabel 2. 11 Interval Penilaian Indikator Ekspansi	49
Tabel 2. 12 Interval Penilaian Indikator Lingkungan	49
Tabel 2. 13 Interval Penilaian Indikator Persaingan	50
Tabel 2. 14 Interval Penilaian Indikator Peraturan Pemerintah	50
Tabel 2. 15 Interval Penilaian Indikator Pencapaian Volume Penjualan.....	50
Tabel 2. 16 Interval Penilaian Indikator Mendapatkan Laba	51
Tabel 2. 17 Interval Penilaian Indikator Menunjang Pertumbuhan Produk.....	51
Tabel 2. 18 Tanggapan Responden	52
Tabel 2. 19 Kriteria Penilaian Skor	53
Tabel 3. 1 Karyawan Koperasi Usaha Bersama RSUD Ujungberung.....	60
Tabel 3. 2 Perkembangan Keanggotaan Koperasi dari Tahun 2015-2018.....	64

Tabel 3.3 Simpanan Pokok dan Simpanan Wajib KUB 2015-2018	66
Tabel 3.4 Data Partisipasi Anggota KUB RSUD Tahun 2015-2018... ..	68
Tabel 3.5 Jenis Pinjaman Koperasi Usaha Bersama RSUD Ujungberung	70
Tabel 4.1 Kemudahan Menuju Lokasi dan Mudah Dijangkau Transportasi ...	82
Tabel 4.2 Lokasi Terlihat Dengan Jelas Dari Jarak Pandang Normal	83
Tabel 4.3 Indikator Lokasi Tidak Terjangkau Oleh Lalu Lintas.....	84
Tabel 4.4 Tersedianya Lahan Parkir Yang Luas, Aman Dan Nyaman.....	85
Tabel 4.5 Tersedianya Sisa Lahan Untuk Pembaharuan Lokasi.....	86
Tabel 4.6 Daerah Sekitar Yang Mendukung Produk Yang Ditawarkan.....	87
Tabel 4.7 Jarak Dengan Usaha Yang Sebidang Dan Diferensiasi Harga	88
Tabel 4.8 Kemudahan Tempat Usaha Untuk Mendapatkan Perizinan Usaha .	89
Tabel 4.9 Kriteria Penilaian Skor... ..	90
Tabel 4.10 Tabel Rekapitulasi Variabel Faktor Pemilihan Lokasi (X)	91
Tabel 4.11 Indikator Target Penjualan	95
Tabel 4.12 Penentuan Harga Berdasarkan Keuntungan Yang Didapat.....	96
Tabel 4.13 Indikator Menunjang Pertumbuhan Produk	97
Tabel 4.14 Kriteria Penilaian Skor.....	98
Tabel 4.15 Tabel Rekapitulasi Variabel Volume Penjualan (Y)	99
Tabel 4.16 Rekapitulasi Pemilihan Lokasi Dari Skor Tinggi Sampai Rendah .	100
Tabel 4.17 Rekapitulasi Penjualan Dari Skor Tinggi Sampai Rendah	102

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Perkembangan Pendapatan Unit Usaha Waserda KUB	4
Gambar 1.2 Persentase Produk Unit Usaha Waserda KUB	5
Gambar 1.3 Lokasi Denah Unit Usaha Waserda KUB	6
Gambar 2.1 Kerangka Berpikir	30
Gambar 3.1 Struktur Organisasi KUB RSUD Ujungberung	62

