

**STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN VOLUME
TRANSAKSI ANGGOTA**

*(Studi kasus Pada unit Waserda “Ziebarmart” Koperasi Konsumen Bank bjb
(ZIEBAR)*

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana
Manajemen

Disusun Oleh :

Ira Hariati Puspa Rini

C1170230

Dosen Pembimbing

Drs. Deddy Supriyadi, M.Sc

Siti Nurhayati, Lc., MA



KONSENTRASI MANAJEMEN BISNIS

PROGRAM STUDI S-1 MANAJEMEN

INSTITUT MANAJEMEN KOPERASI INDONESIA

2021

LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI : STRATEGI PEMASARAN UNTUK
MENINGKATKAN VOLUME TRANSAKSI
ANGGOTA

(Studi kasus pada unit waserda “Ziebarmart”
Koperasi Konsumen Bank Bjb (ZIEBAR).)

Nama Mahasiswa : IRA HARIATI PUSPA RINI
Nomor Pokok : C1170230
Program Studi : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Bisnis

MENYETUJUI DAN MENGESAHKAN

Dosen Pembimbing 1

Dosen Pembimbing 2

Drs. Deddy Supriyadi., M.Sc

Siti Nurhayati, Lc., MA

Direktur Program Studi S-1 Manajemen



DR. H. Gijanto Purbo Suseno, SE., M.Sc

RIWAYAT HIDUP

Ira Hariati Puspa Rini, penulis dilahirkan di Bandung, Jawa Barat pada 9 September 1999. Penulis merupakan anak pertama dari Bapak Dhimas Slamet Subagya dan Ibu Iwa Sri Rahayu Kusumah.

Jenjang pendidikan formal yang telah di selesaikan adalah sebagai berikut :

1. TK RA. Yapata Al-Jawami Kecamatan Cileunyi Kabupaten Bandung, Jawa Barat tahun 2004-2005.
2. SDN Cileunyi 01 Kecamatan Cileunyi Kabupaten Bandung, Jawa Barat tahun 2005-2011
3. SMP Negeri 1 Jatinangor Kecamatan Jatinangor, Kabupaten Sumedang, Jawa Barat tahun 2011-2014
4. SMA Negeri Jatinangor Kecamatan Jatinangor, Kabupaten Sumedang, Jawa Barat tahun 2014-2017
5. Penulis tercatat sebagai mahasiswi Institut Manajemen Koperasi Indonesia (IKOPIN) di program S1 Manajemen pada konsentrasi Manajemen Bisnis terhitung Mulai Agustus 2017.

Pengalaman Organisasi :

1. Anggota dari UKM Swara radio periode 2017-2018.
2. Anggota dari organisasi Komisi pemilu raya (KPR) periode 2018-2019.

Selain mengikuti organisasi dikampus penulis Aktif mengikuti kegiatan diluar Salah satu nya seni musik. Penulis sangat menyukai kegiatan yang berhubungan dengan Negara Jepang salah satunya lomba Cover sing lagu jepang. Pada tahun 2018 penulis menjadi juara 2 lomba Cover sing di Universitas Islam Gunung Djati (UIN Bandung) dalam acara UIN Matsuri 2018.

Selain kegiatan yang berkaitan dengan jepangan penulis juga aktif mengikuti acara musik underground di Bandung. Penulis memang sangat

menyukai musik underground musik yang banyak tidak disukai masyarakat yaitu metal. Penulis aktif mengikuti kegiatan musik underground di Bandung baik sebagai MC maupun sebagai penonton. Penulis pernah berpartisipasi sebagai MC dalam acara penggalangan dana bencana alam sulawesi pada tahun 2018 dalam acara Charity For Sulawesi di Pascorner Cafe yang diselenggarakan oleh Flower City deathmetal Bandung. Penulis membuktikan bahwa hobi yang dijalankan tidak mengganggu pendidikan.



IKOPIN

ABSTRACT

Ira Hariati Puspa Rini 2021, Marketing Strategy to increase Member Transaction Volume, Case study on Waserda unit “Ziebarmart”. Bank bjb Consumer Cooperative (ZIEBAR) which is located at Jalan Naripan no 21 Braga, Kec. Wells Bandung, Bandung City, under the guidance of Mr. Drs. Deddy Supriyadi, M.sc and Mrs. Siti Nurhayati. Lc. M.Ag.

This study aims to determine the marketing strategy to increase member transactions. The analytical method used is SWOT analysis to find out the strategies that have been carried out and the strategies that should be applied. The results of the SWOT analysis) showed that the strength of the Waserda unit "Ziebarmart". Bank bjb Consumer Cooperative (ZIEBAR) is a strategic location and product prices are cheaper than competitors, while the weakness is that product stock runs out quickly and overall procurement of goods from suppliers is incomplete. The IFE score owned by the bank bjb Consumer Cooperative (ZIEBAR) is included in the strong category which indicates that the bank bjb Consumer Cooperative (ZIEBAR) is able to take advantage of its strengths to overcome weaknesses.

RINGKASAN

Ira Hariati Puspa Rini 2021, Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Transaksi Anggota, Studi kasus pada unit Waserda “Ziebarmart”. Koperasi Konsumen bank bjb (ZIEBAR) yang terletak di Jalan Naripan no 21 Braga, Kec. Sumur Bandung, Kota Bandung, dibawah bimbingan Bapak Drs. Deddy Supriyadi, M.sc dan ibu Siti Nurhayati. Lc. M.Ag.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Strategi pemasaran untuk meningkatkan transaksi anggota. Metode analisis yang digunakan adalah Analisis SWOT untuk mengetahui strategi yang selama ini dijalankan dan strategi yang sebaiknya diterapkan. Hasil analisis SWOT didapatkan hasil bahwa kekuatan yang dimiliki unit Waserda “Ziebarmart”. Koperasi Konsumen bank bjb (ZIEBAR) adalah lokasi yang strategis dan Harga produk lebih murah dibanding pesaing, Sedangkan kelemahan yang dimiliki adalah stok produk cepat habis dan Pengadaan barang secara keseluruhan belum lengkap dari supplier. Skor IFE yang dimiliki Koperasi Konsumen bank bjb (ZIEBAR) termasuk kedalam kategori kuat yang menandakan bahwa Koperasi Konsumen bank bjb (ZIEBAR) mampu memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi kelemahan.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan karunia dan nikmat iman maupun islam kepada kita sebagai hambanya, dan dengan rahmat dan karunia-nya yang diberikan kepada kita, sehingga penulis dapat menyelesaikan program pendidikan Strata 1 (S-1) di institut Manajemen Koperasi Indonesia (IKOPIN) dengan menyelesaikan tugas Akhir skripsi berjudul “Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Transaksi Anggota”

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

1. Bapak Drs. Deddy Supriyadi, M.Sc selaku dosen pembimbing I yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan arahan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Ibu Siti Nurhayati, Lc., MA selalu dosen pembimbing II yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing, mendoakan dan memberi semangat untuk penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

3. Yang terhormat Bapak DR. (HC). Burhanudin Abdullah, MA selaku Rektor Institut Manajemen Koperasi Indonesia (IKOPIN).
4. Yang terhormat, Bapak Dr. Gijanto Purbo Suseno., MSc selaku ketua Prodi SI Manajemen Institut Manajemen Koperasi Indonesia (IKOPIN).
5. Yang terhormat, Bapak Wahyudin selaku dosen wali atas bimbingan dan arahnya selama penulis menempuh studi di Institut Manajemen Koperasi Indonesia (IKOPIN).
6. Yang terhormat, Ibu Hj. Yeni Wipartini, SE., M.Ti Selaku penguji koperasi atas bimbingan dan arahnya.
7. Yang terhormat, Bapak Drs. Dadan Hamdani, MM Selaku penguji Konsentrasi atas bimbingan dan arahnya.
8. Seluruh dosen dan karyawan Institut Manajemen Koperasi Indonesia.
9. Seluruh pengurus dan karyawan Koperasi Konsumen bank bjb (Ziebar).
10. Kedua orang tua tercinta Bapak Dhimas Slamet Subayga dan Ibu Iwa Sri Rahayu Kusumah yang telah memberikan semangat, kasih sayang, doa serta pengorbanan yang tiada henti untuk anaknya.
11. Partner terbaik Daud Abdul Rahman yang tiada henti memberikan semangat dan doa untukku.
12. Teman masa kecilku dari taman kanak-kanak sampai sekarang Ratri Indah Dewi yang selalu setia memberikan semangat padaku.
13. Teman tercinta, Hanifah nur Afifah yang selalu setia menemani, memberikan semangat, membantuku dalam segala hal.
14. Teman tercinta Taurina, Dea, Firas, Nadia yang selalu memberikan doa, dukungan untukku.

15. Keluarga tercintaku sekaligus tetangga rumah Ibu nia, Teti, Enung, A adul, Wa Eti yang sudah berperan dalam menyelesaikan skripsi ini.
16. Orang tua keduaku, papah Aji Ali dan Mamah Wati Susanti yang sudah berperan dalam menyelesaikan skripsi ini.
17. Temanku Kak Ramdan yang sudah menjadi pendengar yang baik berperan dalam menyelesaikan skripsi ini.
18. Temanku Missie , Christin, Hesti , Rifaldi dan Atendi yang sudah menjadi pendengar yang baik dan memberikan semangat untukku dalam menyelesaikan skripsi ini.
19. Adik ku tercinta Dian, Merlin, Melani, dan Fauzi yang sangat baik dan selalu membantu dalam hal apapun.
20. Rekan-rekan kelas E Manajemen 2017 dan kelas Bisnis 2017 yang sudah berperan dalam menyelesaikan skripsi ini.

Akhir kata, penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis dan pembaca. Semoga kita semua dalam keadaan sehat walafiat , skripsi pada angkatan 2017 dalam keadaan situasi Covid-19 semoga pandemi ini segera berlalu. Dan semoga Allah SWT Membalas kebaikan saudara-saudara semua.

Wassalamu'alaikum Warahmatullah Wabarakatu

Jatinangor, Juli 2021

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	i
RIWAYAT HIDUP	ii
ABSTRACT	iv
RINGKASAN	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	8
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	8
1.3.1 Maksud Penelitian.....	8
1.3.2 Tujuan Penelitian.....	9
1.4 Kegunaan Penelitian.....	9
1.4.1 Kegunaan Teoritis	9
1.4.2 Kegunaan Praktis.....	9
BAB II PENDEKATAN MASALAH DAN METODE PENELITIAN.....	11
2.1 Pendekatan Masalah	11
2.1.1 Perkoperasian	11
2.1.2 Manajemen Bisnis	21
2.1.3 Strategi Pemasaran	27
2.1.4 Bisnis Eceran/ Bisnis Ritel.....	33
2.1.5 Analisis SWOT	36
2.1.6 Pendekatan Penjualan.....	41
2.2 Metode Penelitian.....	43
2.2.1 Metode Penelitian yang digunakan	43
2.2.2 Data yang diperlukan	43
2.2.3 Sumber Data.....	44
2.2.4 Teknik pengumpulan data	44

2.3	Operasionalisasi Penelitian.....	45
2.4	Rancangan Analisis data.....	46
BAB III KEADAAN UMUM TEMPAT PENELITIAN.....		52
3.1	Keadaan Organisasi	52
3.1.1	Sejarah Terbentuknya Koperasi Konsumen Bank Bjb (ZIEBAR)..	52
3.1.2	Stuktur Organisasi Koperasi Konsumen Bank Bjb (ZIEBAR)	54
3.2	Keanggotaan Koperasi.....	60
3.3	Kegiatan Usaha koperasi konsumen bank bjb (ZIEBAR)	62
3.3.1	Unit Simpan Pinjam	63
3.3.2	Unit Waserda (Ziebarmart)	63
3.3.3	Unit Perdagangan Alat Tulis Kantor Dan Barang Promosi	65
3.4	Keadaan permodalan dan keuangan Koperasi Konsumen Bank BJB (ZIEBAR).....	66
3.4.1	Keadaan Permodalan.....	66
3.4.2	Keadaan keuangan	68
3.4.3	Organisasi Terkait	72
3.5	Keadaan Umum Wilayah Kerja Koperasi Konsumen Bank Bjb (Ziebar)	73
3.5.1	Keadaan Fisik dan Geografis	73
3.5.2	Keadaan Ekonomi	73
3.6	Implementasi Jati diri pada Koperasi Konsumen Bank Bjb (Ziebar)	74
3.6.1	Implementasi Definisi Koperasi	74
3.6.2	Implementasi Nilai-Nilai Koperasi.....	77
BAB IV PEMBAHASAN.....		82
4.1.	Data Informan dan Responden	82
4.1.1.	Data Informan	82
4.2	Penerapan Strategi Pemasaran Unit Waserda “Ziebarmart”	83
4.2.1	Segmentasi Pasar.....	83
4.2.2	Target Pasar.....	85
4.3	Kondisi Kekuatan, Kelemahan, Peluang, Dan Ancaman Unit Waserda “Ziebarmart”	85
4.3.1.	Identifikasi Internal Factor Analisis Strategy (IFAS).....	86
4.3.2.	Identifikasi External Factor Analisis Strategy (EFAS)	91
4.4	Strategi pemasaran yang sebaiknya dilakukan koperasi.....	95
4.4.1	Matrix Swot.....	95

4.4.2	Analisis SWOT	96
4.4.3	Manfaat yang diterima Anggota Dari SWOT	99
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....		100
5.1	Kesimpulan.....	100
5.2	Saran	102
DAFTAR PUSTAKA		103
LAMPIRAN 2		108



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Dibawah ini merupakan Data jumlah anggota koperasi Konsumen bank Bjb (Ziebar) di wilayah Bandung.	5
Tabel 1. 2 Perkembangan Penjualan Unit Waserda (Ziebarmart) Koperasi Konsumen Bank BJB (ZIEBAR) pada tahun 2018-2020	6
Tabel 2.1 Operasionalisasi Variabel.....	45
Tabel 2. 2 Matirik EFAS	47
Tabel 2. 3 Matrik IFAS	49
Tabel 2. 4 Matrix SWOT.....	50
Tabel 3. 1 Pertumbuhan anggota koperasi konsumen Bank Bjb (ZIEBAR) tahun 2018-2020	61
Tabel 3. 2 Data jumlah anggota koperasi Konsumen Bank Bjb (Ziebar) di wilayah Bandung.	62
Tabel 3. 3 Volume Simpan Dan Pinjaman Yang Diberikan Anggota Koperasi Konsumen Bank BJB (ZIEBAR) Tahun 2018-2020.....	63
Tabel 3. 4 Perkembangan Volume Unit Usaha Waserda	64
Tabel 3. 5 Pertumbuhan pendapatan Unit ATK dan barang Promosi Koperasi Konsumen Bank BJB (ZIEBAR) pada tahun 2016 – 2020.....	65
Tabel 3. 6 Simpanan pokok anggota Koperasi Konsumen Bank Bjb (ZIEBAR) tahun 2018-2020.....	66
Tabel 3. 7 Simpanan Wajib Anggota Koperasi Konsumen Bank BJB (ZIEBAR) Tahun 2018-2020	67
Tabel 3. 8 Dana Cadangan Koperasi Kosumen Bank Bjb (ZIEBAR) Tahun 2018-2020.....	67
Tabel 3. 9 Besarnya Sisa Hasil Usaha (SHU) Koperasi Konsumen Bank Bjb (Ziebar).....	68
Tabel 3. 10 Struktur Modal Sendiri Koperasi Konsumen Bank Bjb (Ziebar) Tahun 2018-2020	68
Tabel 3. 11 Keadaan keuangan koperasi Konsumen Bank Bjb (Ziebar) Tahun 2018-2020	68
Tabel 3. 12 Perkembangan Rentabilitas Koperasi Konsumen Bank Bjb (Ziebar) Tahun 2018-2020	69
Tabel 3. 13 Hasil perkembangan Rasio Liquiditas Koperasi Konsumen Bank Bjb (Ziebar).....	70

Tabel 3. 14 Perkembangan Rasio Solvabilitas koperasi konsumen Bank Bjb (Ziebar) tahun 2018-2020	71
Tabel 3. 15 Implementasi Prinsip-prinsip Koperasi Konsumen Bank Bjb (Ziebar)	74

Tabel 4. 1 Identitas Responden Pelanggan Waserda Ziebertmart Error! Bookmark not defined.

Tabel 4. 2 IFAS Unit waserda “Ziebertmart”	86
Tabel 4. 3 Skala penentuan bobot	89
Tabel 4. 4 Hasil IFAS Unit Waserda “Ziebertmart”	90
Tabel 4. 5 EFAS unit waserda “Ziebertmart”	91
Tabel 4.6 Skala penentuan bobot	93
Tabel 4. 7 Hasil EFAS Unit Waserda “Ziebertmart”	94
Tabel 4. 8 Matrix SWOT unit waserda “Ziebertmart”	96

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Proses Bisnis bermula dari konsumen sebagai.....	25
Gambar 2.2 Diagram Analisis SWOT	37
Gambar 2.3 Matriks SWOT	40
Gambar 2. 4 Proses Pertukaran.....	43
Gambar 2. 5 Matrix SWOT.....	51
 Gambar 3. 1 Struktur organisasi Koperasi Konsumen bank bjb (ZIEBAR)	 55