

**ANALISIS STRATEGI ECERAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN
MINAT BELI ANGGOTA.**

(Studi Kasus Pada Koperasi Pegawai Pemerintah Provinsi Jawa Barat)

SKRIPSI

Disusun Oleh:

Rosi Rosidah

C1170266

Dosen Pembimbing:

Ir. Hj. Nanik Risnawati, M,Si



IKOPIN

**KONSENTRASI MANAJEMEN PEMASARAN
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
INSTITUT KOPERASI INDONESIA**

2021

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Strategi Eceran Dalam Upaya
Meningkatkan Minat Beli Anggota
(Studi Kasus Pada Koperasi Pegawai Pemerintah Provinsi
Jawa Barat)

Nama Mahasiswa : Rosi Rosidah

Nomor Pokok : C1170266

Program studi : S1 Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Pemasaran

MENYETUJUI DAN DAN MENGESAHKAN

Pembimbing



Ir. Hj. Nanik Risnawati, M.Si



RIWAYAT HIDUP

Rosi Rosidah, lahir pada tanggal 19 November 1997 di Bandung, Jawa Barat. Merupakan anak ke 4 dari empat bersaudara, pasangan dari Bapak H.Entang Kosasih dan ibu Hj.Elis jubaedah.

Adapun riwayat pendidikan yang telah ditempuh sebagai berikut:

1. Tahun 2009 menyelesaikan pendidikan di SDN Lokasari 1
2. Tahun 2012 menyelesaikan pendidikan di SMP Fauzaniyah
3. Tahun 2015 menyelesaikan pendidikan di SMAN 1 Cikancung

Pada tahun 2017 peneliti tercatat sebagai mahasiswa di Institut Koperasi Indonesia (IKOPIN) di Jatinangor, Jawa Barat. Selama sama perkuliahan, penulis aktif dalam berbagai kegiatan kemahasiswaan, yaitu :

Organisasi	Periode
1. Resimen Mahasiswa (MENWA)	
Staf sekretaris	2017- 2018
Pengawas KAUR PEN.	2019-2020
2. Korps Protokoler Mahasiswa	
Anggota Divisi Event Organaizer (EO)	2017-2018
Sekertaris	2019-2020
Ketua umum	2020-2021

ABSTRACT

Rosi Rosidah, 2021. Analysis of Retail Strategies in Efforts to Increase Buying Interest of Members, case study of the Goods Trading Unit in the West Java Provincial Government Employee Cooperative, under the guidance of Mrs. Nanik Risnawati.

The West Java Provincial Government Employee Cooperative is a Primary Cooperative whose members are civil servants in the West Java provincial government. There are two business units owned by West Java KPPP, namely the Savings and Loans Business Unit and the Goods Trading Business Unit. However, in running its business, the cooperative experienced several problems such as a lack of interest in buying members who shop at the Goods Trading Unit.

The purpose of this research is to find out how the retail strategy used by West Java KPPP, how members buy interest as customers, and how the retail strategy should be implemented. The method used is a case study method, with data analysis carried out descriptively.

The results of this research show that the Retail Strategy of the West Java Provincial Government Employee Cooperative has not been maximized. This has resulted in a decrease in the buying interest of members shopping at the West Java KPPP Goods Trading Unit

Keywords: Retail Strategy, SWOT analysis, members' buying inte

Keywords : retail strategy, SWOT analysis, member buying interest

RINGKASAN

Rosi Rosidah, 2021. Analisis Strategi Eceran Dalam Upaya Meningkatkan Minat Beli Anggota, studi kasus Unit Niaga Barang pada Koperasi Pegawai Pemerintah Provinsi Jawa Barat, dibawah bimbingan Ibu Nanik Risnawati.

Koperasi Pegawai Pemerintah Provinsi Jawa Barat merupakan Koperasi Primer yang beranggotakan pegawai negeri sipil di lingkungan pemerintah provinsi Jawa Barat. Terdapat Dua unit usaha yang dimiliki KPPP Jabar yaitu Unit Usaha Simpan Pinjam dan Unit Usaha Niaga Barang. Namun dalam menjalankan usahanya, koperasi mengalami beberapa persoalan seperti kurangnya minat beli anggota yang berbelanja di Unit Niaga Barang.

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui bagaimana strategi eceran yang digunakan KPPP Jabar, bagaimana minat beli anggota sebagai pelanggan, dan bagaimana strategi eceran yang sebaiknya dilaksanakan. Metode yang digunakan adalah metode studi kasus (case study), dengan analisis data yang dilakukan secara deskriptif.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Strategi Eceran pada Unit Niaga Barang Koperasi Pegawai Pemerintah Provinsi Jawa Barat belum maksimal. Hal ini yang mengakibatkan menurunnya minat beli anggota berbelanja di Unit Niaga Barang KPPP Jabar.

Kata Kunci: Strategi Eceran, analisis SWOT, Minat Beli anggota.

IKOPIN

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT karena berkat Rahmat dan Karunianya, serta nikmat iman sehat jasmani dan rohani sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Eceran Dalam Upaya Meningkatkan Minat Beli Anggota” pada Koperasi Pegawai Pemerintah Provinsi Jawa Barat.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Konsentrasi Manajemen Pemasaran, Program Studi Manajemen Institut Koperasi Indonesia. Penelitian ini tentang strategi eceran yang tepat untuk meningkatkan minat beli anggota sebagai pelanggan.

Usaha tidak akan lengkap rasanya tanpa didukung dengan doa yang senantiasa mengalir dari dari sosok orang-orang hebat ini, pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa hormat dan ucapan terimakasih yang tulus kepada sosok yang membuat penulis ini terus semangat dan berjuang dalam menyelesaikan penulisan dalam keadaan apapun. Dialah sang ayah H. Entang Kosasih dan sang ibu Hj. Elis Jubaedah yang senantiasa mendukung melalui doa-doanya dan mereka adalah sosok malaikat yang memiliki kasih sayang tiada tara dibanding siapapun. Terimakasih untuk setiap doa, dukungan baik moral maupun materiil kasih, cinta dan motivasi hingga anak bungsu mu ini dapat menyelesaikan tugasnya sebagai seorang mahasiswa.

Tidak lupa penulis mengucapkan terimakasih telah meberikan bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, skripsi ini dapat terselesaikan. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Yang terhormat, Bapak Dr. Ir. Burhanuddin Abdullah, MA selaku Rektor Institut Koperasi Indonesia.
2. Yang terhormat, Bapak Dr. H. Gijanto Purbo Suseno, M.Sc, selaku Direktur Program Studi Manajemen Strata 1 (S1) Institut Koperasi Indonesia
3. Yang terhormat, Ibu Ir. Nanik Risnawati, M.Si. selaku Dosen Pembimbing yang selalu memberikan arahan, bimbingan, dan motivasi dalam penelitian ini.
4. Yang terhormat, Ibu Dr. Hj. Inne Risnaningsih, SE.,M.Si selaku penelaah/penguji Koperasi yang telah memberikan saran dan masukan dalam penyusunan penelitian ini
5. Yang terhormat, Bapak Drs Shofwan Azhar Solihin, M.Sc selaku penelaah/penguji Konsentrasi yang telah memberikan saran dan masukan dalam penyusunan penelitian ini
6. Seluruh dosen dan staff IKOPIN atas bantuan yang diberikan selama perkuliahan dan penulisan skripsi
7. Kepada karyawan prodi manajemen yang telah memberikan kemudahan dalam melalukan administrasi dan menerima keluhan penulis.
8. Kepada seluruh karyawan dan satpam INstitut Koprasi Indonesia (IKOPIN)

9. semua Pengurus dan anggota Koperasi Pegawai Pemerintah Provinsi (KPPP) Jawa Barat atas perizinan, kesempatan, waktu dan informasi yang diberikan kepada penulis demi kelancaran penelitian.
10. Sahabat-sahabat sukma wati, Yeni dan tentunya faidz atas bantuan, semangat, motivasi, dukungan, dan menjadi penyemangat serta teman yang baik selama penulisan selama ini.
11. Terimakasih kepada teman-teman Resimen Mahasiswa (MENWA) terutama menwa angkatan 19 atas dukungan dan pengalaman yang sangat berharga.
12. Terimakasih kepada teman-teman KPM IKOPIN yang telah memberikan pengalaman dan pembelajaran
13. Seluruh teman-teman angkatan 2017, terutama kelas manajemen F, teman-teman manajemen pemasaran.
14. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu dalam persiapan hingga terselesaikannya skripsi ini. Terima kasih

Akhir kata, penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca umumnya. Dan semoga Allah SWT membalas segala kebaikan saudara-saudara semua.

Wassalamualaikum Warahmatullahi wabarakatu.

Jatinangor, Juli 2021

Penulis

DAFTAR ISI

RIWAYAT HIDUP	i
ABSTRACT	ii
RINGKASAN	iii
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Identifikasi Masalah	6
1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian	6
1.4. Kegunaan Penelitian	7
BAB II	8
PENDEKATAN MASALAH DAN METODE PENELITIAN	8
2.1 Pendekatan Masalah	8
2.1.1 Pendekatan Perkoperasian	8
2.1.2 Pendekatan Manajemen Pemasaran	16
2.1.3 Pendekatan Ritel	22
2.1.4 Pendekatan Minat Beli	35
2.1.5. Pendekatan SWOT	36
2.2 Metode Penelitian.....	44
2.2.1 Metode Penelitian yang Digunakan	44
2.2.2 Data yang Digunakan (Operasional Variabel).....	44
2.2.3 Sumber Data dan Cara Menentukan Sumber Data	45
2.2.4 Operasionalisasi Variabel	46
2.2.5 Teknik Pengumpulan Data	49
2.2.6 Rancangan Analisis Data.....	50
2.2.7 Tempat Penelitian.....	56
2.2.8 Jadwal Penelitian.....	57
BAB III	58
KEADAAN UMUM TEMPAT PENELITIAN	58
3.1. Sejarah Terbentuknya Koperasi.....	58
3.2. Visi Dan Misi KPPP Jabar.....	59
3.3. Struktur Organisasi Koperasi.....	59
3.4. Keanggotaan KPPP Jabar	64
3.5. Kegiatan Usaha Koperasi	65
3.6. Implementasi Jati Diri Koperasi	68
BAB IV	75
HASIL DAN PEMBAHASAN	75
4.1 Strategi Eceran Yang Digunakan Oleh Unit Niaga Barang	75
4.2 Karakteristik Responden Koperasi Pegawai Pemerintah Provinsi Jawa Barat.....	82

4.3 Tingkat Minat Beli Anggota Sebagai Pelanggan	84
4.4 Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman	95
BAB V	104
SIMPULAN DAN SARAN	104
4.1 Simpulan	104
4.2 Saran	105
DAFTAR PUSTAKA	107
LAMPIRAN	108



IKOPIN

DAFTAR TABEL

No	Judul Tabel	Halaman
Tabel 1.1	Elemen Elemen Strategi Ritel	3
Tabel 2.1	Operasional Variable	46
Tabel 2.2	Skor Alternatif Jawaban.....	51
Tabel 2.3	Penyajian Hasil Skoring.....	53
Tabel 2.3	Penyajian Hasil Skoringl.....	55
Tabel 2.5	EFAS (Eksternal Analysis Summary).....	56
Tabel 3.1	Jumlah Anggota KPPP Jabar.....	65
Tabel 3.2	Penilaian Implementasi Jati Diri Koperasi KPPP Jabar.....	68
Tabel 4.1	Karakteristik Responden	84
Tabel 4.2	Tanggapan Responden Terhadap Penempatan Produk Diurutkan Sesuai Kebutuhan.....	85
Tabel 4.3	Tanggapan Responden Terhadap Ruangan Tertata Rapi dan Bersih.....	86
Tabel 4.4	Tanggapan Responden Terhadap Banyaknya Pengunjung yang Datang Membuat Menarik Mengunjunginya	86
Tabel 4.5	Tanggapan Responden Terhadap Review Orang Lain Menjadi Tertarik Berbelanja di Toko.....	87
Tabel 4.6	Tanggapan Responden Terhadap Bergensi Berbelanja di Toko	87
Tabel 4.7	Tanggapan Responden Terhadap Menyukai Berbelanja di Unit Niaga Barang	88
Tabel 4.8	Tanggapan Responden Terhadap Senang Bebelanja di Unit Niaga Barang Karena Sangat Lengkap	88
Tabel 4.9	Tanggapan Responden Terhadap Menawarkan Barang Dengan Harga Murah Yang Terjangkau	89
Tabel 4.10	Tanggapan Responden Terkait Harga yang Ditawarkan Lebih Murah Dibanding Dengan Pesaing	89
Tabel 4.11	Tanggapan Responden Terhadap Produk yang Disediakan Kualitasnya Baik Dengan Harga yng Murah	90
Tabel 4.12	Tanggapan Responden Terhadap Lokasi Mudah di Jangkau.....	90
Tabel 2.13	Tanggapan Responden Terhadap Lokasi Dekat Dengan Keramaian	91
Tabel 4.14	Tanggapan Responden Terhadap Tempat Parkir yang Luas.....	91
Tabel 4.15	Tanggapan responden Terhadap Pegawai sigap Dalam..... Melayani Konsumen	92
Tabel 4.16	Tanggapan Responden Terhadap Pegawai Tanggap Dalam Menjelaskan Produk.....	92
Tabel 4.17	Tanggapan Responden Terhadap Pegawai yang Melayani Dengan Ramah.....	93

Tabel 4.18 Tanggapan Responden Terhadap Penampilan Pegawai Rapih	93
Tabel 4.19 Tanggapan Responden Terhadap Barang yang Disediakan..... Sangat Lengkap	94
Tabel 4.20 Tanggapan Responden Terhadap Menyediakan Banyak Pilihan Merek	94
Tabel 4.21 Tanggapan Responden Terhadap Produk sesuai Dengan Kebutuhan Konsumen.....	95
Tabel 4.22 Rekapitulasi Tanggapan responden Terhadap Minat Beli	95
Tabel 4.23 IFAS (Internal Factor Analysis Summary).....	98
Tabel 4.24 EFAS (External Factor Analysis Summary)	100
Tabel 4.25 Diagram Analisis Matrik SWOT	102



IKOPIN

DAFTAR GAMBAR

No	Judul Gambar	Halaman
Gambar 2.1	Elemen-Elemen Strategi Ritel	26
Gambar 2.2	Overall Strategi	34
Gambar 2.3	Matriks SWOT.....	43
Gambar 4.1	Diagram Analisis SWOT.....	101



IKOPIN