

**STRATEGI DIVERSIFIKASI PRODUK DALAM PENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN**

*(studi kasus pada Usaha Donat Ketan Kec. Margaasih, Kab. Bandung,
Prov. Jawa Barat)*

SKRIPSI

Oleh :

Aneu Putri Bungsu

C1170386



IKOPIN

**KONSENTRASI MANAJEMEN BISNIS
PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
INSTITUT MANAJEMEN KOPERASI INDONESIA**

2021

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Strategi Diversifikasi Produk Dalam Peningkatkan
Volume Penjualan
Nama : Aneu Putri Bungsu
NRP : C1170386
Program Studi : S-1 Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Bisnis

MENYETUJUI DAN MENGESAHKAN

Pembimbing 1



Dr. Hj Yuanita Indriani, Ir., M.Sc

Pembimbing 2



Adri Arisena, S.Si., M.Stat

Direktur Program Studi S-1 Manajemen



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

RIWAYAT HIDUP

ANEU PUTRI BUNGSU, lahir di Bandung, 06 Desember 1999, merupakan anak ke empat dari empat bersaudara pasangan Bapak Asep Hermawan dan Ibu Sulastri. Berikut riwayat pendidikan yang telah ditempuh penulis:

1. Lulus dari Sekolah Dasar Plus Raudathul Firdaus tahun 2011
2. Lulus dari Sekolah Menengah Pertama Negeri 3 Margahayu tahun 2014
3. Lulus dari Sekolah Menengah Atas Negeri 1 Margaasih tahun 2017
4. Sejak tahun 2017 penulis tercatat sebagai mahasiswa Konsentrasi Manajemen Bisnis, Program Studi Manajemen di Institut Manajemen Koperasi Indonesia (IKOPIN) sebagai salah satu mahasiswa penerima beasiswa dari PT Sriboga Flour Mill

Selama menjadi mahasiswa di Institut Manajemen Koperasi Indonesia (IKOPIN) penulis mengikuti kegiatan kemahasiswaan diantaranya adalah:

1. Anggota Federasi Mahasiswa Sriboga (Periode 2017-2021)
2. Anggota divisi Project Event Himpunan Mahasiswa Manajemen (Periode 2018-2019)
3. Kepala Departemen Medkominfo Himpunan Mahasiswa Manajemen (Periode 2019-2020)
4. Ketua Komisi IV Dewan Perwakilan Mahasiswa (Periode 2020-2021)
5. Asisten Laboratorium Akuntansi dan Keuangan (Periode 2018-2020)
 - a) Humas Eksternal Periode 2018-2019
 - b) Koordinator Humas Periode 2019-2020

ABSTRACT

ANEU PUTRI BUNGSU (2021), *Product Diversification Strategy in Increasing Sales Volume, a case study on the Donat Ketan Business which is located at Taman Kopo Indah Street III Blok D No. 37, district Margaasih, Bandung, West Java 40218. This research was under the guidance of Mrs. YUANITA INDRIANI, and Mr. ADRI ARISENA.*

Donat Ketan business was opened in 2013, during the production process of glutinous donuts sales has always been stable and increased every year. The growing era of lifestyle and community trends can affect the demand for a product. Therefore, in order to maintain its existence, it is necessary to develop a product on Donat Ketan.

Therefore, research is conducted on product development in an effort to increase sales volume. Data will be taken using interviews with the owner to find out the extent of the efforts made, as well as interviews with customers to find out how the customer's perspective on Donat Ketan is.

Based on the results of research on the customer's perspective, it can be concluded that the customer's perspective on Donat Ketan Business is good.

Based on the results of research on product development, a diversification strategy was applied, Donat Ketan used a Concentric Diversification Strategy where this effort was carried out by adding new stores with the same product availability and adding new variants in the form of implementing a diversification strategy on donut products.

In an effort to increase the volume of sales, it is very influential on sales, with the efforts made, one of which is the decision to use the Diversification Strategy. Therefore, using the Diversification Strategy really needs to be researched, because it will increase sales.

Keywords: *Diversification Strategy, Sales Volume*

RINGKASAN

ANEU PUTRI BUNGSU (2021), Strategi Diversifikasi Produk Dalam Peningkatkan Volume Penjualan, studi kasus pada Usaha Donat Ketan yang beralamat di Jalan Taman Kopo Indah III Blok D No. 37, Kec. Margaasih, Kab. Bandung, Jawa Barat 40218. Penelitian ini di bawah bimbingan Ibu **YUANITA INDRIANI**, serta Bapak **ADRI ARISENA**.

Usaha Donat Ketan dibuka pada tahun 2013, selama proses produksi donat ketan penjualan selalu stabil dan meningkat pada setiap tahunnya. Semakin berkembangnya zaman gaya hidup serta trend masyarakat dapat mempengaruhi permintaan terhadap suatu produk. Oleh karena itu, agar dapat mempertahankan eksistensinya perlu dilakukan pengembangan produk pada Donat Ketan.

Maka dari itu dilakukan penelitian mengenai pengembangan produk dalam upaya meningkatkan volume penjualan. Data akan diambil menggunakan wawancara kepada pemilik untuk mengetahui sejauh mana upaya yang dilakukan, serta wawancara kepada pelanggan untuk mengetahui bagaimana perspektif pelanggan terhadap Donat Ketan.

Berdasarkan hasil penelitian pada perspektif pelanggan dapat disimpulkan bahwa perspektif pelanggan kepada Usaha Donat Ketan baik.

Berdasarkan hasil penelitian pada pengembangan produk dilakukan penerapan strategi diversifikasi, Donat Ketan menggunakan Strategi Diversifikasi Konsentris dimana upaya ini dilakukan dengan penambahan toko baru dengan ketersediaan produk yang sama dan penambahan varian baru dalam bentuk penerapan strategi diversifikasi pada produk donat.

Untuk upaya meningkatkan volume penjualan yang dilakukan sangat berpengaruh terhadap penjualan, dengan upaya yang dilakukan salah satunya keputusan menggunakan Strategi Diversifikasi. Oleh sebab itu, dengan menggunakan Strategi Diversifikasi sangat perlu diteliti, karena akan meningkatkan peningkatan penjualan.

Kata Kunci: *Strategi Diversifikasi, Volume Penjualan*

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Bismillahirrahmannirrahiim, Segala puji bagi Allah SWT atas limpahan rahmat, hidayah dan karunia-Nya. Shalawat serta salam akan selalu tercurahkan kepada junjungan pembawa rahmat dan teladan Nabi Muhammad SAW. Allhamdulillah, penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi sebagai salah satu syarat untuk meraih gelar strata satu dengan judul “ **Strategi Diversifikasi Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan**” studi kasus pada Usaha Donat Ketan.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan akan adanya kritik dan saran guna membangun perbaikan penulisan skripsi ini. Dalam penyusunan skripsi tidak lepas dari nasehat, bimbingan, dukungan, serta doa dari berbagai pihak. Untuk itu, dengan segala kerendahan hati pekenankanlah penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Mamah Sulastri, yang telah memberikan nasihat, semangat, dukungan, doa yang tidak pernah putus serta kasih sayang yang sangat besar setiap harinya kepada penulis sehingga memberikan motivasi dalam penyelesaian skripsi ini.
2. Papah Asep Hermawan, yang telah memberikan semangat, masukan, dukungan, doa yang setiap hari diberikan kepada penulis serta canda tawa yang mendorong semangat serta motivasi penulis dalam penulisan skripsi ini.

3. Yang terhormat, Ibu Dr. Hj. Yuanita Indriani, Ir, M.Si selaku dosen pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu, pikiran, tenaga, saran, serta bimbingan demi penyusunan skripsi.
4. Yang terhormat, Bapak Adri Arisena, S.Si., M.Stat selaku dosen pembimbing yang banyak meluangkan waktu, pikiran, tenaga, saran, serta bimbingan demi penyusunan skripsi.
5. Yang terhormat, Bapak Drs. H. Shofwan Azhar Solihin, M.Sc selaku dosen penguji konsentarsi yang telah memberikan ilmu serta masukan dalam memperbaiki penyusunan skripsi.
6. Yang terhormat, Bapak Drs. Wahyudin, M. Ti selaku dosen penguji koperasi yang telah memberikan ilmu serta masukan dalam memperbaiki penyusunan skripsi.
7. Yang terhormat, Bapak Alwin Arifin selaku pemilik PT Sriboga Flour Mill sekaligus pemberi beasiswa yang telah memberikan kesempatan yang sangat besar kepada penulis untuk mengikuti perkuliahan di IKOPIN dan seluruh pihak PT. Sriboga Flour Mill yang telah memberikan dukungan kepada penulis dalam penyusunan skripsi sehingga dapat tepat waktu terselesaikan.
8. Yang terhormat, Bapak DR. Ir. Burhanudin Abdullah, MA selaku rektor IKOPIN.
9. Bapak/Ibu dosen dan karyawan Institut Manajemen Koperasi Indonesia yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat selama perkuliahan kepada penulis.

10. Bapak Asep Hermawan selaku pemilik usaha Donat Ketan yang telah berbaik hati meluangkan waktu dan memberikan informasi yang dibutuhkan serta memberi masukan dan ilmu dalam berbisnis.
11. Terimakasih kepada keluarga Femasi khususnya 2017 : Wakhid, Yanna, Hesti, Ossy, Anggie, dan Selly yang telah bersama-sama berjuang dan menguatkan serta saling menjadi saksi akan semua pengalaman yang penulis lalui dan menjadi saksi beratnya hidup berjauhan bersama keluarga.
12. Teman-teman Laboratorium Akuntansi dan Keuangan IKOPIN periode tahun 2019 dan 2020 khususnya angkatan 2017 : Nisa, Sera, Senna, Silvi, Cica, Siti, Penti, Astri, Amar, Erminda, Ayu yang telah berbagi pengalaman serta keluh kesah bersama.
13. Rekan-rekan pengurus Himpunan Mahasiswa Manajemen Periode 2018 dan 2019 khususnya teman seperjuangan angkatan 2017.
14. Rekan-rekan anggota Dewan Perwakilan Mahasiswa Periode 2020 khususnya teman seperjuangan angkatan 2017.
15. Teh Chika, The Dian dan Kania yang telah memberi saran, waktu, dukungan, serta doa yang memotivasi penulis dalam penyusunan skripsi.
16. Teman-teman se-bimbingan Ibu Yuanita Indriani yang tidak dapat saya sebutkan satu-satu.
17. Terimakasih kepada diri saya sendiri sebagai penulis telah bertahan selama 4 tahun perkuliahan, mengalami suka dan duka, canda dan tawa,

pengalaman baru yang dirasakan. Terimakasih kepada Saya telah mampu menyelesaikan tugas terakhir dengan berbagai cobaan dan halangan hingga mencapai titik saat ini.

18. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu persiapan dan penyusunan skripsi.

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

Wassalamu'alaikum Warahmatullah Wabarakatuh

Bandung, Juli 2021

Penulis



IKOPIN

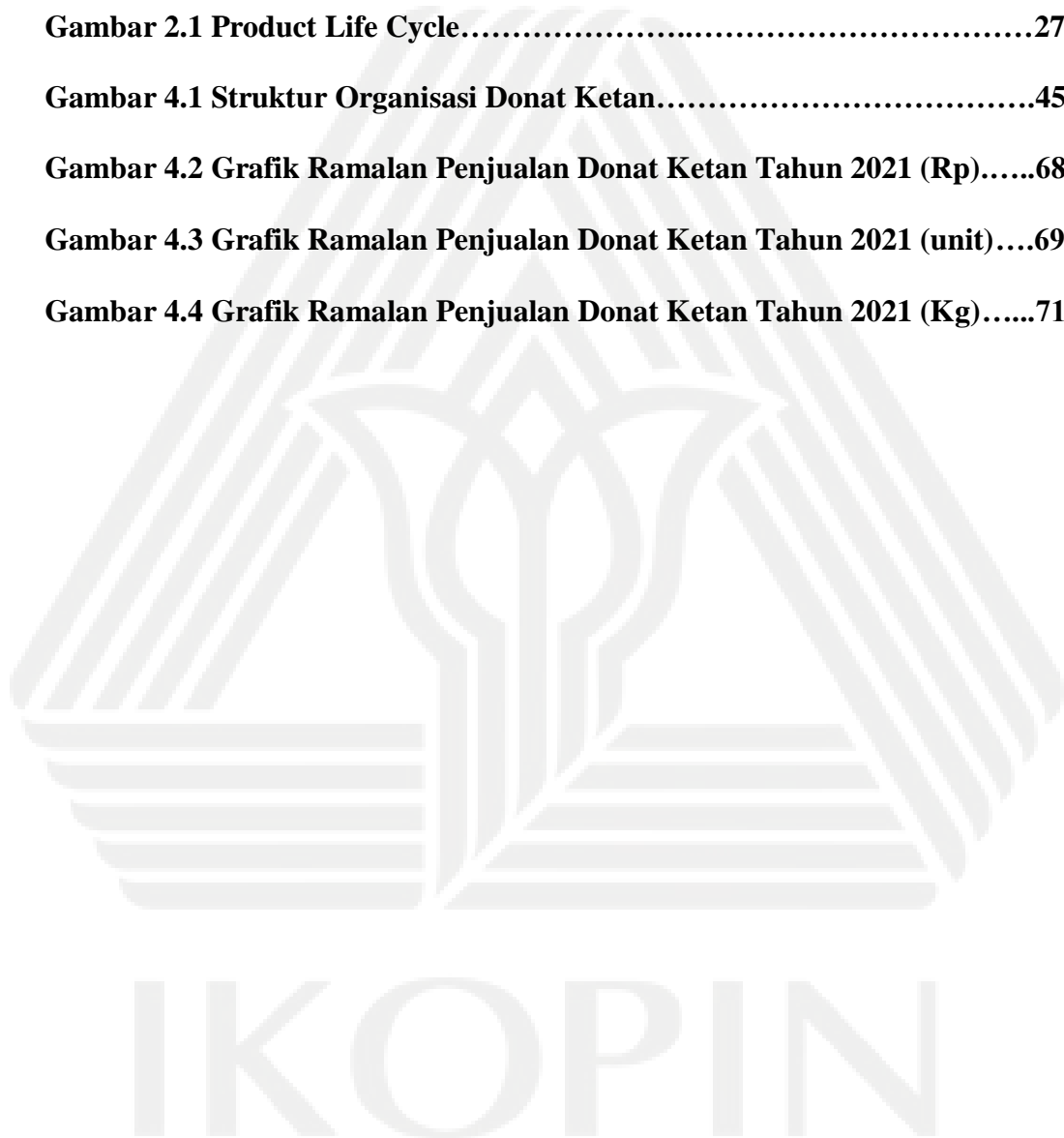
DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN.....	i
RIWAYAT HIDUP	ii
<i>ABSTRACT</i>	iii
RINGKASAN.....	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR TABEL	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2. Identifikasi Masalah	9
1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian.....	10
1.4. Kegunaan Penelitian.....	10
BAB II PENDEKATAN MASALAH DAN METODE PENELITIAN	12
2.1 Pendekatan Masalah.....	12
2.1.1 Manajemen Bisnis	12
2.1.2 Manajemen Strategi	17
2.1.3 Pendekatan Produk	18
2.1.4 Pengembangan Produk.....	27
2.1.5 Pendekatan Diversifikasi.....	31
2.1.6 Volume Penjualan.....	34
2.2 Metode Penelitian yang digunakan	35
2.2.1 Data yang diperlukan	37
2.2.2 Sumber Data dan Cara Menentukannya	38
2.2.3 Teknik Pengumpulan Data.....	38

2.2.4	Teknik Sampling	39
2.2.5	Rancangan Analisis	40
2.2.6	Tempat Penelitian	42
2.2.7	Jadwal Waktu Penelitian	42
BAB III KEADAAN UMUM PENELITIAN		43
3.1.	Sejarah Berdirinya Usaha Donat Ketan.....	43
3.2.	Struktur Organisasi Donat Ketan	45
3.3.	Permodalan Usaha Donat Ketan	46
3.4.	Fungsi Manajemen Usaha Donat Ketan.....	46
3.4.1	Manajemen Produksi.....	46
3.4.2	Manajemen Pemasaran.....	46
3.4.3	Manajemen Sumber Daya Manusia	47
3.4.4	Manajemen Keuangan.....	47
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		48
4.1	Profil Informan	48
4.2	Perspektif Pelanggan pada Produk Donat Ketan	50
4.3	Diversifikasi Sebagai Strategi Peningkatan Volume Penjualan	60
4.4	Upaya-Upaya Manajerial Untuk Meningkatkan Volume Penjualan	72
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....		75
5.1.	Kesimpulan	75
5.2	Saran.....	77
DAFTAR PUSTAKA		79
LAMPIRAN		80

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Lokasi Outlet Donat Ketan	5
Gambar 1.2 Lokasi Kedua Outlet Donat Ketan	9
Gambar 2.1 Product Life Cycle.....	27
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Donat Ketan.....	45
Gambar 4.2 Grafik Ramalan Penjualan Donat Ketan Tahun 2021 (Rp).....	68
Gambar 4.3 Grafik Ramalan Penjualan Donat Ketan Tahun 2021 (unit)....	69
Gambar 4.4 Grafik Ramalan Penjualan Donat Ketan Tahun 2021 (Kg).....	71



DAFTAR TABEL

Table 1.1 Jumlah Tenaga Kerja Usaha, Kecil, Menengah di Indonesia Tahun 2015-2018.....	3
Table 1. 2 Penjualan Donat Ketan Tahun 2016 s/d 2020.....	5
Table 1.3 Penjualan Donat Ketan Tahun 2020 (setelah dibentuk toko baru) .	6
Table 1.4 Varian donat yang ditawarkan	8
Table 1.5 Varian donat yang ditawarkan	8
Tabel 2.1 Rancangan Analisis Perspektif Pelanggan.....	40
Tabel 2.2 Rancangan Analisis Diversifikasi Produk Sebagai Strategi Peningkatan Volume Penjualan	41
Tabel 4.1 Karakteristik Informan Konsumen Donat Ketan.....	49
Tabel 4.2 Hasil Wawancara Mengenai Rasa Produk (donat) Pada	51
Tabel 4.3 Hasil Wawancara Mengenai Varian Produk Pada Donat Ketan ..	52
Tabel 4.4 Hasil Wawancara Mengenai Perbandingan Harga Pada.....	53
Tabel 4.5 Hasil Wawancara Mengenai Pelayanan Pada Donat Ketan	55
Tabel 4.6 Hasil Wawancara Mengenai Keaktifan Transaksi Pada	56
Tabel 4.7 Hasil Wawancara Mengenai Lokasi Toko Pada Donat Ketan.....	58
Tabel 4.8 Hasil Wawancara Mengenai Tanggapan Pembentukan Cabang Toko Pada Donat Ketan	59
Tabel 4.9 Variasi Rasa Yang Ditawarkan.....	63
Tabel 4.10 Penjualan Donat Ketan Setelah Diversifikasi Tahun 2018-2020 .	66
Tabel 4.11 Ramalan Penjualan Donat Ketan (dalam Rp) Pada Tahun 2021	67
Tabel 4.12 Ramalan Penjualan Donat Ketan (dalam Unit) Pada 2021.....	69
Tabel 4.13 Ramalan Penjualan Donat Ketan (dalam Kg) Pada 2021	70