

ANALISIS ELEMEN-ELEMEN STRATEGI RITEL DALAM UPAYA MENINGKATKAN TRANSAKSI ANGGOTA

(Studi Kasus Pada Unit Usaha Pelayanan Umum di KPRI Hanukarya Kota
Bandung, Jawa Barat)

Disusun Oleh :

Muhammad Fikri Alfahrezi
C1190125

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Manajemen
Konsentrasi Manajemen Pemasaran

Dosen Pembimbing : Drs. H. Shofwan Azhar Solihin, M.Sc.



PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KOPERASI INDONESIA
2023

LEMBAR PENGESAHAN

Judul : Analisis Elemen – Elemen Strategi Ritel Dalam Upaya
Meningkatkan Transaksi Anggota (Studi kasus unit usaha
pelayanan umum KPRI Hanukarya Kota Bandung)

Nama : Muhammad Fikri Alfahrezi

NRP : C1190125

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Program Studi : Manajemen

Konsentrasi : Pemasaran

MENYETUJUI DAN MENGESAHKAN

Pembimbing

Drs. H. Shofwan Azhar Solihin, M. Sc

Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Program Studi

Dr. Heri Nugraha., SE. M. Si

Dr. Ami Purnamawati., M. Si

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Muhammad Fikri Alfahrezi

NRP : C1190125

Tempat, Tanggal Lahir : Cianjur, 29 Desember 2000

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Analisis Elemen – Elemen Strategi Ritel Dalam Upaya Meningkatkan Transaksi Anggota Studi Kasus pada Unit Usaha Pelayanan Umum KPRI Hanukarya Kota Bandung” adalah benar pekerjaan saya sendiri. Apabila terbukti melanggar, saya bersedia menerima sanksi yang diberikan kepada saya (sesuai dengan PERMENDIKNAS nomor 17 tahun 2010 tentang pencegahan dan penanggulangan plagiat di perguruan tinggi).

Jatinangor, 2023

Muhammad Fikri Alfahrezi

RIWAYAT HIDUP



Muhammad Fikri Alfahrezi dilahirkan pada tanggal 29 Desember 2000 di Kabupaten Cianjur, Jawa Barat. Penulis anak pertama dari empat bersaudara, dari keluarga Bapak Yana Andriana dan Ibu Enung Diniati. Berikut ini merupakan pendidikan yang telah ditempuh diantaranya:

1. Tahun 2013 lulus dari MI Albidayah Cianjur
2. Tahun 2016 lulus dari Mts Negeri 6 Cianjur
3. Tahun 2019 lulus dari MA Negeri 1 Cianjur

Pada Tahun 2019, penulis tercatat sebagai Mahasiswa Strata 1 di Institut Manajemen Koperasi Indonesia Tahun 2022 yang berubah menjadi Univeritas Koperasi Indonesia (IKOPIN University), Konsentrasi Manajemen Pemasaran. Selama masa perkuliahan peneliti mengikuti kegiatan kemahasiswaan, yaitu sebagai anggota Resimen Mahasiswa (MENWA).

ABSTRACT

Muhammad Fikri Alfahrezi, 2023. *Analysis of Retail Strategy Elements in Efforts to Increase Member Transactions, Case studies in the public service business unit at KPRI Hanukarya Bandung, under the guidance of H. Shofwan Azhar Solihin.*

The Hanukarya Cooperative is a multi-purpose cooperative which has business units namely savings and loans, public service units/shops, building rental units and transportation. The problem faced is that the transaction rate of members has decreased due to a less attractive store atmosphere, prices that are still above competitors and places that are less strategic must be repaired. The purpose of this study is to find out how the elements of the retail strategy are implemented at KPRI Hanukarya, the responses and expectations of members on the elements of the retail strategy and how efforts must be made by cooperatives to increase member transactions through members' responses and expectations.

This study used the case study method and a sample size of 62 respondents, with the help of a Cartesian diagram calculation tool, the results obtained from combining the responses and expectations of members regarding the implementation of retail strategy elements to increase member transactions in public service business units, so that efforts can be identified that must be carried out in the public service business unit.

The results of the study show that the implementation of retail strategy elements in increasing member transactions is good, and it will be even better if it is carried out in accordance with the wishes of consumers, including promotions on social media such as on Instagram, TikTok and YouTube, products are equipped, the store atmosphere is improved again to make it attractive. interest of members to shop at the cooperative.

Keywords: Retail Strategy, Member Transactions, Cooperatives

ABSTRAK

Muhammad Fikri Alfahrezi, 2023. Analisis Elemen- Elemen Strategi Ritel Dalam Upaya Meningkatkan Transaksi Anggota, Studi kasus di unit usaha pelayanan umum di KPRI Hanukarya Bandung, dibawah bimbingan H. Shofwan Azhar Solihin.

Koperasi Hanukarya merupakan koperasi yang Multi Purpose dimana memiliki unit usaha diantaranya unit simpan pinjam, unit pelayanan umum/Toko, unit sewa gedung dan transportasi. Permasalahan yang di hadapi yaitu tingkat transaksi anggota yang menurun yang disebabkan suasana toko kurang menarik, harga yang masih diatas pesaing dan tempat yang kurang strategis harus di perbaiki kembali. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui bagaimana penerapan elemen-elemen strategi ritel di KPRI Hanukarya, tanggapan dan harapan anggota atas elemen-elemen strategi ritel dan bagaimana upaya yang harus dilakukan koperasi untuk meningkatkan transaksi anggota melalui tanggapan dan harapan anggota.

Penelitian ini menggunakan metode studi kasus dan ukuran sampel sebanyak 62 responden, dengan bantuan alat perhitungan diagram cartesius maka didapatkan hasil dari penggabungan tanggapan dan harapan anggota mengenai penerapan elemen-elemen strategi ritel dalam upaya meningkatkan transaksi anggota pada unit usaha pelayanan umum, sehingga dapat diketahui upaya yang harus dilakukan pada unit usaha pelayanan umum.

Hasil penelitian menunjukkan penerapan elemen-elemen strategi ritel dalam meningkatkan transaksi anggota sudah baik dan akan lebih baik jika dilakukan sesuai dengan keinginan konsumen di antaranya, promosi di media sosial seperti di instagram, tiktok dan youtube, produk dilengkapi, di tingkatkan kembali supaya menarik minat anggota untuk berbelanja di koperasi.

Kata Kunci: Strategi Ritel, Transaksi Anggota, Koperasi

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT karena berkat Rahmat dan Karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan baik. Sholawat serta salam semoga tercurah limpahkan kepada Nabi Muhammad SAW, kepada keluarganya, dan para sahabatnya. Karena keridhoan-Nya akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Elemen-Elemen Strategi Ritel Dalam Upaya Meningkatkan Transaksi Anggota”**.

Penulis menyadari bahwa tidak akan dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik tanpa bimbingan, saran, motivasi, dan bantuan dari berbagai pihak. Maka dari itu penulis menyampaikan banyak ucap syukur terimakasih kepada Allah SWT yang telah menjadi sumber kekuatan utama, dan selalu memberikan berkah yang melimpah setiap hari sepanjang hidup penulis, serta hadiah yang telah diberikan sebagai penguat yaitu Bapak Yana Andriana, Ibu Enung Diniati, selalu memberikan do'a dan dukungan diberbagai aspek kehidupan yang terus menerus kepada penulis. Pada kesempatan ini peneliti mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Drs. H. Shofwan Azhar Solihin, M. Sc selaku Dosen Pembimbing yang telah berkenan meluangkan waktunya dan pemikirannya untuk membimbing peneliti sampai akhir penulisan skripsi ini.

2. Bapak Ir.H. Dady Nurpadi, MP. selaku Dosen Penelaah Konsentrasi Pemasaran yang telah memberikan saran dan arahan dalam penulisan skripsi ini.
3. Bapak Drs.H. Wahyudin, M. Ti selaku Dosen Penelaah Koperasi yang telah memberikan saran dan arahan dalam penulisan skripsi ini.
4. Bapak Prof.Dr. Ir. Agus Pakpahan, MS., Selaku Rektor Universitas Koperasi Indonesia.
5. Bapak Dr. Heri Nugraha., selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Koperasi Indonesia.
6. Ibu Dr. Ami Purnamawati., M. Si selaku Kaprodi Manajemen Universitas Koperasi Indonesia.
7. Seluruh staf pengajar, karyawan/wati Sekretariat S1 Manajemen Universitas Koperasi Indonesia yang telah membantu memfasilitasi segala keperluan kuliah yang harus diselesaikan penulis.
8. Pengurus beserta karyawan KPRI Hanukarya yang telah memberikan kesempatan kepada saya untuk melakukan penelitian ini, khususnya Ibu Endang dan bapak Nurhasyim yang telah meluangkan waktunya dalam memberikan informasi kepada peneliti.
9. Teman saya yang telah membantu, dan memberikan support satu sama lain dalam penulisan skripsi ini.
10. Teman-teman satu bimbingan yang sudah berjuang bersama untuk menyelesaikan skripsi.

11. Seluruh teman-teman angkatan 2019, terutama kelas Manajemen C dan teman-teman Manajemen Pemasaran.

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

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatu.

Jatinangor, Agustus 2023

Muhammad Fikri Alfahrezi

DAFTAR ISI

RIWAYAT HIDUP.....	<i>i</i>
<i>ABSTRACT</i>	<i>ii</i>
ABSTRAK	<i>iii</i>
KATA PENGANTAR.....	<i>iv</i>
DAFTAR ISI.....	<i>vii</i>
DAFTAR TABEL	<i>ix</i>
DAFTAR GAMBAR.....	<i>xi</i>
DAFTAR LAMPIRAN	<i>xii</i>
BAB I PENDAHULUAN.....	<i>1</i>
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Identifikasi Masalah.....	9
1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian	10
1.3.1. Maksud Penelitian.....	10
1.3.2. Tujuan Penelitian	10
1.4. Kegunaan Penelitian	10
1.4.1. Kegunaan Teoritis	10
1.4.2. Kegunaan Praktis	11
BAB II PENDEKATAN MASALAH DAN METODE PENELITIAN	12
2.1. Pendekatan Masalah	12
2.1.1. Pendekatan Perkoperasian	12
2.1.2. Pendekatan Manajemen Pemasaran.....	23
2.1.3. Pendekatan Strategi Ritel.....	26
2.1.4. Pendekatan Transaksi Anggota	29
2.2. Metode Penelitian.....	31
2.2.1. Metode Penelitian yang Digunakan	31
2.2.2. Data yang Diperlukan (Operasionalisasi Variabel).....	31
2.2.3. Sumber Data dan Cara Menentukan Sumber Data	34
2.2.4. Teknik Pengumpulan Data	35
2.2.4. Analisis Data	36
2.2.6. Tempat/Lokasi Penelitian.....	43

2.2.7. Jadwal Penelitian	43
BAB III KEADAAN UMUM TEMPAT PENELITIAN	44
3.1 Keadaan Umum KPRI Hanukarya	44
3.1.1. Sejarah Koperasi KPRI Hanukarya	44
3.1.2. Struktur Organisasi KPRI Hanukarya	46
3.2. Keanggotaan KPRI Hanukarya	53
3.3. Kegiatan Usaha dan Permodalan KPRI Hanukarya	55
3.3.1. Kegiatan Usaha	55
3.3.2. Permodalan	56
3.3.3. Rasio keuangan	57
3.4. Implementasi Jati Diri Koperasi Pada KPRI Hanukarya	60
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	67
4.1 Identitas Responden dan Informan	67
4.2 Tanggapan Anggota Terhadap Elemen-Elemen Strategi Ritel	71
4.3 Tanggapan Anggota Terhadap Transaksi anggota	92
4.3 Upaya – Upaya dalam Meningkatkan Transaksi Anggota	100
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	102
5.1 Simpulan	102
5.2 Saran	103
DAFTAR PUSTAKA	105
LAMPIRAN	106

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Perkembangan Anggota KPRI Hanukarya	4
Tabel 1.2 Anggota Koperasi Perinstansi	5
Tabel 1.3 Pendapatan Unit usaha Pelayanan Umum KPRI Hanukarya Tahun 2018 - 2022	7
Tabel 1.4 Transaksi Di Unit Usaha Pelayanan Umum Tahun 2022	8
Tabel 2. 1 Operasionalisasi Variabel	33
Tabel 2. 2 Format Main Tabel Harapan.....	38
Tabel 2. 3 Format Main Tabel Kenyataan	38
Tabel 2. 4 Format Tabel Rekapitulasi Skor Harapan Dan Skor Kenyataan	40
Tabel 2. 5 Format Tabel Tingkat Kesesuaian	40
Tabel 3.1 Anggota Koperasi Tahun 2022	54
Tabel 3. 2 Struktur modal tahun 2017- 2022 (dalam jutaan rupiah)	57
Tabel 3.3 Perkembangan Rasio Likuiditas KPRI Hanukarya Tahun 2018-2022.	58
Tabel 3. 4 Implementasi Prinsip Koperasi pada KPRI Hanukarya	63
Tabel 3. 5 Implementasi Nilai-nilai Koperasi pada KPRI Hanukarya	65
Tabel 4.1 Umur Responden.....	67
Tabel 4.2 Jenis Kelamin Responden	68
Tabel 4.3 Responden Berdasarkan Lama Bekerja.....	68
Tabel 4.4 Responden Berdasarkan Lama Menjadi Anggota	69
Tabel 4.5 Responden Berdasarkan Status Pernikahan	70
Tabel 4. 6 Skor Kenyataan Misi Organisasi	71
Tabel 4. 7 Skor Harapan Misi Organisasi	72
Tabel 4. 8 Skor kenyataan Kategori barang	73
Tabel 4. 9 Skor Harapan kategori barang.....	73
Tabel 4. 10 Skor kenyataan Citra toko	74
Tabel 4. 11 Skor Harapan Citra Toko	75
Tabel 4. 12 Skor Kenyataan pemasaran Terkonsentrasi.....	76
Tabel 4. 13 Skor Harapan Pemasaran Terkonsentrasi	76
Tabel 4. 14 Skor Kenyataan Pemasaran Terdiferensiasi	77
Tabel 4. 15 Skor Harapan Pemasaran Terdiferensiasi	77
Tabel 4. 16 Skor Kenyataan Produk.....	78
Tabel 4. 17 Skor Harapan Produk	79
Tabel 4. 18 Skor Kenyataan Harga.....	79
Tabel 4. 19 Skor Harapan Harga	80
Tabel 4. 20 Skor kenyataan Lokasi	81
Tabel 4. 21 Skor Harapan Lokasi	81
Tabel 4. 22 Skor Kenyataan Orang	82
Tabel 4. 23 Skor Harapan Orang.....	82

Tabel 4. 24 Skor Kenyataan Suasana Toko	83
Tabel 4. 25 Skor Harapan Suasana Toko.....	84
Tabel 4. 26 Skor Kenyataan Promosi	84
Tabel 4. 27 Skor Harapan Promosi	85
Tabel 4. 28 Skor Kenyataan Musim/Tren	86
Tabel 4. 29 Skor Harapan Musim/Tren	86
Tabel 4. 30 Skor Kenyataan Teknologi	87
Tabel 4. 31 Skor Harapan Teknologi.....	88
Tabel 4. 32 Skor Kenyataan Jam Operasional	89
Tabel 4. 33 Skor Harapan Jam Operasional	89
Tabel 4. 34 Skor Kenyataan Tanggapan Terhadap Lingkungan.....	90
Tabel 4. 35 Skor Harapan Tanggapan TerhadapLingkungan	91
Tabel 4. 36 Skor Kenyataan Penyesuaian	91
Tabel 4. 37 Skor Harapan Penyesuaian.....	92
Tabel 4. 38 Skor Kenyataan volume transaksi anggota	93
Tabel 4. 39 Skor Kenyataan Berlangganan	94
Tabel 4. 40 Jumlah Pembelian	94
Tabel 4. 41 Barang Dagangan	95
Tabel 4. 42 Rekapitulasi harapan dan kenyataan tanggapan terhadap elemen- elemen strategi ritel	96

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Diagram Kartesius.....	42
Gambar 3. 1 Struktur Organisasi KPRI Hanukarya	46
Gambar 4. 1 Diagram Kartesius.....	97

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Wawancara Pengurus.....	106
Lampiran 2 : Daftar Kuesioner Anggota Koperasi	108
Lampiran 3 : Struktur Organisasi Yang Di Sarankan	114
Lampiran 4 : Rekapitulasi Harapan elemen-elemen strategi ritel.....	115
Lampiran 5 : Rekapitulasi Kenyataan Elemen – Elemen Strategi Ritel dan Transaksi Anggota	117
Lampiran 6 : Dokumentasi Penelitian.....	121