

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR RENDAHNYA
PARTISIPASI ANGGOTA DALAM UPAYA
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN UNIT TOKO**

(Studi Kasus pada Koperasi Primkoppol Resor Sumedang, Kabupaten Sumedang
Jawa Barat)

Disusun oleh :

**Riyon Hangga Indra laksana
C1200184**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar

Sarjana Manajemen

Konsentrasi Manajemen Bisnis



**PROGRAM STUDI SARJANA MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KOPERASI INDONESIA
2024**

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR RENDAHNYA
PARTISIPASI ANGGOTA DALAM UPAYA
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN UNIT TOKO**
(Studi Kasus pada Koperasi Primkoppol Resor Sumedang, Kabupaten Sumedang
Jawa Barat)

Disusun Oleh:

Riyon Hangga Indra Laksana
C1200184

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar
Sarjana Manajemen
Konsentrasi Manajemen Bisnis

Dosen Pembimbing 1:

Ir. H. Nurhayat Indra, M.Sc

Dosen Pembimbing 2:

Dr. Abdul Hakim, S.Ag., M.Pd.,



**PROGRAM STUDI SARJANA MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KOPERASI INDONESIA
2024**

LEMBAR PENGESAHAN

Judul : Analisis Faktor - Faktor Rendahnya partisipasi Anggota
Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Unit Toko (Studi
Kasus pada Koperasi Primkoppol Resor Sumedang,
Kabupaten Sumedang Jawa Barat)

Nama : Riyon Hangga Indra Laksana

NRP : C1200184

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Program Studi : Sarjana Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Bisnis

Menyetujui dan mengesahkan

Pembimbing 1

Pembimbing 2

Ir. H. Nurhayat Indra, M.Sc

Dr. Abdul Hakim, S.Ag., M.Pd

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Program Studi Sarjana Manajemen

Dr. Heri Nugraha, S.E.,M.Si

Dr. Ami Purnamawati, Dra.,M.Si

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Riyon Hangga Indra laksana

NRP : C1200184

Tempat Tanggal Lahir : Cicalengka, 28 Mei 2000

Dengan ini saya menyatakan bahwa laporan skripsi dengan judul **“Analisis Faktor-faktor Rendahnya partisipasi Anggota Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Unit Toko “(Studi Kasus pada Koperasi Primkoppol Resor Sumedang, Kabupaten Sumedang Jawa Barat)”** adalah karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi manapun, sumber informasi yang berhasil atau disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam daftar pustaka di bagian akhir laporan skripsi.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dari karya tulis saya kepada Universitas Koperasi Indonesia.

Jatinangor, Agustus 2024

Riyon Hangga

C1200184

RIWAYAT HIDUP



Riyon Hangga Indra Laksana, dilahirkan Pada tanggal 28 Mei Tahun 2000, di Cicalengka, Kab. Bandung, Sebagai anak pertama dari 3 bersaudara dari pasangan Alm Bapak Agus Suherman Dan Ibu Helawati adapun Pendidikan yang di tempuh selama masa sekolah yaitu:

1. Tahun 2013 lulus dari SDN Bangkir, Kecamatan Cimanggung Kabupaten Sumedang.
2. Tahun 2016 lulus dari SMPN 1 CIMANGGUNG Kecamatan Cimanggung Kabupaten Sumedang
3. Tahun 2019 lulus SMAN Cimanggung Kabupaten Sumedang

Pada tahun 2020 mendaftarkan diri Sebagai mahasiswa Universitas Koperasi Indonesia (IKOPIN) di Jatinangor, Sumedang dengan mengambil jurusan S1 Manajemen Bisnis. Selama mengikuti Pendidikan di Universitas Koperasi Indonesia peneliti aktif di organisasi kemahasiswaan yaitu sebagai berikut:

1. Pengurus Kepelatihan Ikopin Badminton Club Tahun 2021-2022
2. Koordinator Kepelatihan Ikopin Badminton Club Tahun 2022-2023
3. Pengurus Kepelatihan Ikopin Badminton Club Tahun 2023-2024

ABSTRACT

RIYON HANGGA INDRA LAKSANA, 2024. *Analysis of factors of low member participation in efforts to increase sales of shop units, a case study of the Sumedang resort primkoppol cooperative which is located at Jl. Prabu Gajah Agung No.48, Situ, North Sumedang District, Sumedang Regency, West Java Post Code 45621. Under the guidance of Nurhayat Indra and Abdul Hakim.*

Member participation is one of the factors in determining the success of the cooperative. Related to member participation in cooperatives is usually associated in all member participation and active in all activities carried out by the cooperative. The higher the sales volume, the higher the revenue the company will earn. This will help the company to achieve the financial goals set.

Member participation is a concept that refers to the involvement and contributions made by members of a group, organization, or community in various activities and decisions related to common interests and goals. Sales are defined as net sales listed in the company's profit statement.

The research method used by researchers is a quantitative approach with descriptive analysis with data collection through interviews, observations and literature studies, the research subjects are members of the Sumedang Resort Primkoppol Cooperative.

The results showed that the factors that influence the low participation of members in the shop unit are that the grouping of similar products has not been neatly arranged with a score of 194, the store design from the outside does not look attractive with a score of 195, and product information and other promos are not reached by consumers on social media accounts 195 all three got the smallest score. The purchasing potential of cooperative members in the Primkoppol cooperative unit is still low with a percentage of 27% buying to cooperatives and 73% buying to minimarkets, the comparison is because cooperative members prefer minimarkets such as indomaret and alfamart in buying basic necessities compared to Primkoppol Cooperatives. Efforts that can be made by the Primkoppol Cooperative Store Unit are running 7 elements of the marketing mix, namely Product, Price, Promotion, Place, Participant, Process, and Physical Evidence.

Based on the results of the analysis above, the cooperative must pay attention to several things that must be improved so that member participation and sales volume increase, so that Primkoppol cooperatives must be more creative in order to compete and achieve the desired targets.

Keywords: Participation, Members, Sales.

ABSTRAK

RIYON HANGGA INDRA LAKSANA, 2024. Analisis faktor faktor rendahnya partisipasi anggota dalam upaya meningkatkan penjualan unit toko, studi kasus pada koperasi primkoppol resor sumedang yang beralamat di Jl. Prabu Gajah Agung No.48, Situ, Kecamatan Sumedang Utara, Kabupaten Sumedang Jawa Barat Kode Pos 45621. Di bawah bimbingan Nurhayat Indra dan Abdul Hakim.

Partisipasi anggota merupakan salah satu faktor dalam menentukan keberhasilan koperasi. terkait partisipasi anggota dalam koperasi biasanya dikaitkan dalam seluruh keikutsertaan anggota serta aktif dalam seluruh kegiatan yang dilakukan oleh koperasi. Semakin tinggi volume penjualan, semakin tinggi pendapatan yang akan diperoleh oleh perusahaan. Ini akan membantu perusahaan untuk mencapai tujuan keuangan yang ditetapkan.

Partisipasi anggota adalah konsep yang mengacu pada keterlibatan dan kontribusi yang dilakukan oleh anggota suatu kelompok, organisasi, atau komunitas dalam berbagai kegiatan dan keputusan yang berkaitan dengan kepentingan dan tujuan bersama. Penjualan diartikan sebagai penjualan bersih yang tercantum dalam laporan laba perusahaan

Metode penelitian yang digunakan peneliti adalah Pendekatan kuantitatif dengan analisis deskriptif dengan pengumpulan data melalui wawancara, observasi dan studi pustaka, Subjek Penelitian Merupakan Anggota Koperasi Primkoppol Resor Sumedang.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor yang mempengaruhi rendahnya partisipasi anggota pada unit toko. Potensi pembelian anggota koperasi di unit koperasi Primkoppol masih rendah dengan anggota yang membeli ke koperasi dan 73% membeli ke minimarket, perbandingan dikarenakan anggota koperasi lebih memilih minimarket seperti indomaret dan alfamart dalam membeli kebutuhan pokok dibanding ke Koperasi Primkoppol. Upaya yang dapat dilakukan oleh Unit Toko Koperasi Primkoppol yaitu menjalankan 7 unsur marketing mix yaitu *Produk, Price, Promotion, Place, Partisipant, Proses, Dan Physical Evidence*.

Berdasarkan hasil analisis di atas koperasi harus memperhatikan beberapa hal yang harus di perbaiki agar partisipasi anggota dan volume penjualannya meningkat, sehingga koperasi Primkoppol harus lebih kreatif agar bisa bersaing dan mencapai target yang di inginkan.

Kata Kunci : Partisipasi, Anggota, Penjualan .

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum. Wr. Wb Bismillahirrahmanirrahim

Puji serta Syukur penulis panjatkan ke Hadirat Allah SWT yang senantiasa memberikan Rahmat dan Hidayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul **“Analisis Faktor-Faktor Rendahnya Partisipasi Anggota Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Unit Toko”**. Tak lupa Sholawat serta salam kita limpahkan ke junjungan alam Nabi besar Muhammad SAW dan para keluarga, sahabat, serta pengikutnya hingga akhir jaman.

Tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada konsentrasi Manajemen Bisnis di IKOPIN University. Dalam penyusunan skripsi peneliti menyadari bahwa prosesnya tidak lepas dari dukungan berbagai pihak. Maka peneliti sangat berterima kasih atas dukungan dari berbagai hal dan bersyukur kepada Allah SWT karena telah memberikan kelancaran serta kemudahan dalam proses penyusunannya dan kepada Pintu Surga Ibu saya Helawati khususnya yang sudah memberikan dukungan yang besar baik secara materi dan moril sehingga saya bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan tepat waktu. Serta Kepada Ahli Surga saya Alm. Bapak Agus Suherman yang sudah menyadarkan betapa kerasnya hidup sehingga harus bisa melewati berbagai rintangan termasuk penyelesaian skripsi ini. Pada kesempatan ini peneliti ingin menyampaikan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam proses penyusunan skripsi, antara lain:

1. Yang terhormat dosen pembimbing saya yaitu Bapak Ir. H. Nurhayat Indra, M.Sc, yang sudah bersedia membantu dan selalu memberikan saran dan masukan dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Yang terhormat dosen pembimbing 2 saya yaitu Dr. Abdul Hakim, M.Pd., M. Ag. yang sudah bersedia untuk membimbing dan memberikan motivasi kepada saya sehingga bisa mencapai titik ini.
3. Yang Terhormat Bapak Trida Gunadi SE., M.SI sebagai dosen penelaah Koperasi yang telah memberikan saran dan masukannya sehingga saya bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
4. Yang Terhormat Bapak Evan Firdaus, SE., M.M. sebagai dosen penelaah konsentrasi yang telah memberikan banyak masukan dan saran kepada saya sehingga bisa menyelesaikan skripsi ini.
5. Yang terhormat ketua program studi sarjana manajemen Ibu Dr. Ami Purnamawati, Dra., M.Si yang senantiasa memberikan pengarahan selama masa perkuliahan.
6. Yang terhormat Bapak Prof. Agus Pakpahan, Ph.D sebagai Rektor IKOPIN University.
7. Yang terhormat seluruh staff pengajar dan karyawan Sekretariat Program Studi S1 Manajemen yang telah memberikan dukungan dengan memfasilitasi peneliti dalam segala keperluan kuliah.
8. Kepada teman-teman Angkatan 2020 khususnya kelas Manajemen D dan Manajemen Bisnis 41 B yang telah belajar menempuh pendidikan selama kuliah.

9. Kepada teman saya Tiara, Bilal, Tantri, Fadlur, hanifah, dan chairul yang telah memberikan semangat dan kebersamaan selama menyusun skripsi ini.
10. Kepada teman-teman seperjuangan saya Siska, Nopal dan Galang yang telah berjuang di IBC selama 3 tahun.
11. Kepada teman saya Rudi, Fitra dan Gilang yang telah memberikan semangat dan menghibur hingga bisa menyelesaikan skripsi ini
12. Kepada Kamila Putri Lestari sahabat saya yang telah membantu menyelesaikan skripsi ini.
13. Untuk seseorang yang telah memberikan kenangan yang tidak akan pernah terlupakan selama masa kuliah di kampus Ikopin, Terimakasih atas semua kenangan manisnya .
14. Kepada diri saya sendiri, yang telah bertahan hingga saat ini di saat penulis tidak percaya terhadap dirinya sendiri Namun penulis tetap mengingat bahwa setiap Langkah kecil yang telah diambil adalah sebuah perjalanan, meskipun terasa sulit atau lambat. Perjalanan menuju Impian bukanlah lomba sprint, tetapi lebih seperti maraton yang memerlukan ketekunan, kesabaran dan tekad yang kuat. tidak hanya itu di saat kendala “People come and go” Selalu menghantui pikiran yang selama ini menghambat proses penyelesaian skripsi ini yang juga memotivasi penulis untuk terus ambisi dalam menyelesaikan skripsi ini, terimakasih sudah dapat bertahan dan mampu menyelesaikan studi ini dengan tepat waktu. Apapun pilihan yang telah dipegang sekarang terimakasih sudah berjuang sejauh ini Terimakasih tetap memilih

berusaha sampai titik ini dan tetap menjadi manusia yang selalu mau berusaha dan tidak lelah mencoba. Ini merupakan pencapaian yang patut dirayakan diri sendiri. Berbahagialah selalu apapun kekurangan dan kelebihanmu mari tetap berjuang untuk kedepan

Peneliti menyadari bahwa skripsi yang telah dibuat masih jauh dari kata sempurna dan masih banyak kekurangannya. Saran dan Kritik yang diberikan sangat berharga dan membantu penelitian selanjutnya. Akhir kata, semoga skripsi ini bermanfaat bagi peneliti khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.

DAFTAR ISI

RIWAYAT HIDUP	i
<i>ABSTRACT</i>	ii
ABSTRAK	ii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
 BAB I PENDAHULUAN.....	 1
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	11
1.4.1 Kegunaan Teoritis	11
1.4.2 Kegunaan Praktis	11
 BAB II PENDEKATAN MASALAH DAN METODE PENELITIAN	 12
2.1 Pendekatan Masalah	12
2.1.1 Pendekatan Koperasi.....	12
2.1.2 Pendekatan Partisipasi Anggota	20
2.1.3 Pendekatan Manajemen Bisnis	27
2.1.4 Pendekatan Volume Penjualan	31
2.1.5 Pendekatan Strategi Pemasaran	34
2.1.6 Pembelian Anggota	36
2.2 Metode Penelitian	38
2.2.1 Metode Penelitian Yang Digunakan.....	38
2.2.2 Data Yang Diperlukan (Operasionalisasi Variabel).....	39
2.2.3 Sumber Data dan Cara Menentukannya	40
2.2.4 Teknik Pengumpulan Data	41
2.2.5 Teknik Pengambilan Sampel.....	42

2.2.6 Analisis Data.....	43
2.2.7 Tempat/Lokasi Penelitian.....	46
2.2.8 Jadwal Penelitian	46
BAB III KEADAAN UMUM PENELITIAN	48
3.1 Keadaan Umum Organisasi	48
3.1.1 Sejarah Terbentuknya Koperasi Primkoppol Resor Sumedang	48
3.1.2 Identifikasi Koperasi Primkoppol Resor Sumedang.....	48
3.1.3 Struktur Organisasi Primkoppol Resor Sumedang	49
3.2 Keadaan Anggota Koperasi Primkoppol Resor Sumedang	56
3.3 Kegiatan Usaha dan Pemodalan Koperasi Primkoppol Resor Sumedang.....	58
3.3.1 Kegiatan Usaha	58
3.3.2 Permodalan Koperasi Primkoppol Resor Sumedang	60
3.3.3 Keadaan Keuangan Koperasi Primkoppol Resor Sumedang	61
3.4 Implementasi Jati Diri Koperasi.....	68
3.4.1 Implementasi Definisi Koperasi Primkoppol Resor Sumedang.....	68
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	73
4.1 Identitas Responden	73
4.2 Analisis Faktor-Faktor Rendahnya Partisipasi Anggota Koperasi Primkoppol	77
4.3 Upaya Koperasi Untuk Memanfaatkan Potensi Anggota Dalam Pembelian Barang Konsumsi Melalui Unit Toko Koperasi Primkoppol	92
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	97
5.1 Simpulan	97
5.2 Saran - Saran	99
DAFTAR PUSTAKA.....	102
LAMPIRAN.....	104

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Pendapatan Tiga Unit Usaha Koperasi Primkoppol.....	4
Tabel 1. 2 Tingkat Pendapatan Unit Toko Primkoppol Sumedang	5
Tabel 2. 1 Peneliti Terdahulu.....	36
Tabel 2. 2 Operasional Variabel	40
Tabel 2. 3 Kriteria Pembobotan Jawaban.....	44
Tabel 2. 4 Kriteria Interpretasi Skor	45
Tabel 2. 5 Kriteria Interval	46
Tabel 2. 6 Kriteria Interval	46
Tabel 2. 7 Jadwal Waktu Penelitian.....	47
Tabel 3. 1 Perkembangan Jumlah Anggota Primkoppol Resor Sumedang.....	57
Tabel 3. 2 Perkembangan Unit Usaha Simpan Pinjam 2019-2023	58
Tabel 3. 3 Perkembangan Unit Toko 2019-2023.....	59
Tabel 3. 4 Perkembangan Unit Jasa Sewa 2019-2023	60
Tabel 3. 5 Permodalan Koperasi Primkoppol Resor Sumedang	60
Tabel 3. 6 Standar Penilaian Rasio Likuiditas.....	61
Tabel 3. 7 Perkembangan Likuiditas Koperasi Primkoppol ResorSumedang Tahun 2019-2023	62
Tabel 3. 8 Standar Penilaian Rasio Solvabilitas	63
Tabel 3. 9 Perkembangan Solvabilitas Koperasi Primkopool ResorSumedang Tahun 2019-2023	63
Tabel 3. 10 Standar Penilaian Rasio Profitabilitas	63
Tabel 3. 11 Perkembangan Rasio Profitabilitas Koperasi Primkoppol Resor Sumedang Tahun 2019-2023.....	68
Tabel 4. 1 Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	73
Tabel 4. 2 Data Responden Berdasarkan Status Keanggotaan.....	74
Tabel 4. 3 Data Responden Berdasarkan Usia	75
Tabel 4. 4 Data Responden Berdasarkan Pendidikan.....	76
Tabel 4. 5 Merasa puas berbelanja di Koperasi Primkoppol karena lokasinya dekat dan harganya murah	77
Tabel 4. 6 Kebutuhan konsumen terhadap produk.....	77
Tabel 4. 7 Tersedia banyak varian pada setiap produk yang jual	78
Tabel 4. 8 Koperasi Primkoppol memperhatikan masa kadaluarsa setiap Produk kebutuhan pokok	78
Tabel 4. 9 Jenis produk bervariasi, tidak hanya sembako	79
Tabel 4. 10 Harga yang diberikan lebih murah dibandingkan tempat lain	79
Tabel 4. 11 Harga produk sesuai dengan kualitas yang diberikan	80
Tabel 4. 12 Diskon/Potongan harga khusus anggota koperasi	80
Tabel 4. 13 Informasi produk dan promo lainnya dapat dilihat di akun sosial media	81
Tabel 4. 14 Lokasi Toko Primkoppol dekat dengan tempat tinggal anggota	81
Tabel 4. 15 Pengelompokan produk sejenis ditata dengan rapi	82
Tabel 4. 16 Desain toko diluar terlihat menarik	82

Tabel 4. 17 Rekapitulasi Keseluruhan Indikator Pada Variabel Potensi Pembelian Anggota Koperasi.....	83
Tabel 4. 18 Data Potensi Pembelian Anggota Terhadap Barang-barang konsumsi per bulan.....	84
Tabel 4. 19 Rekapitulasi Data Potensi Pembelian Anggota Terhadap Barang-barang konsumsi per bulan.	92

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Pendapatan Tiga Unit Usaha	5
Gambar 3. 1 Struktur Organisasi Koperasi Primkoppol Resor Sumedang	49
Gambar 4. 1 Diagram Batang Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	73
Gambar 4. 2 Diagram Batang Data Responden Berdasarkan Status Keanggotaan	74
Gambar 4. 3 Diagram Batang Data Responden Berdasarkan Usia.....	75
Gambar 4. 4 Diagram Batang Data Responden Berdasarkan Pendidikan	76

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuisisioner Penelitian	104
Lampiran 2 Uji pengolahan data kuesioner	107
Lampiran 3 Dokumentasi Foto Penelitian	116