

**ANALISIS *PROMOTION MIX* DALAM UPAYA
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**
(Studi Kasus Pada Koperasi Serba Usaha Budidaya, Kota Bandung)

Disusun Oleh :

NIKEN LARASATI
C1210087

SKRIPSI

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

Dosen Pembimbing:
Dr. H. Dandan Irawan, SE., M.Sc



IKOPIN
University

PROGRAM STUDI SARJANA MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS KOPERASI INDONESIA

2025

LEMBAR PENGESAHAN

Judul : Analisis *Promotion Mix* Dalam Upaya Meningkatkan
Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Koperasi Serba
Usaha Budidaya, Kota Bandung)

Nama : Niken Larasati

NIM : CI210087

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Program Studi : S1 Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Bisnis

Menyetujui dan Mengesahkan
Pembimbing I

Dr. H. Dandan Irawan, SE., M.Sc

Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Program Studi
Sarjana Manajemen

Dr. Heri Nugraha, SE., M.Si.

Dr. Ami Purnamawati, Dra., M.Si

RIWAYAT HIDUP



Niken Larasati, lahir pada tanggal 23 September 2003 di Sumedang, Jawa Barat. Penulis ini merupakan anak kedua dari 2 bersaudara seorang Adik dari Ayu Wulandari, dari pasangan Bapak Budi Utomo dan Ibu Dadah Tarmidah.

Adapun riwayat pendidikan yang telah ditempuh oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. TK PGRI Murai, Jatinangor pada tahun 2008-2009
2. MI Nurul Falah, Jatinangor pada tahun 2009-2015
3. MTs Al-Falah, Jatinangor pada tahun 2015-2018
4. SMAN Jatinangor, Jatinangor pada tahun 2018-2021

Pada tahun 2021 penulis terdaftar sebagai mahasiswa di Universitas Koperasi Indonesia (Ikopin University) Jatinangor, Jawa Barat. Selama perkuliahan penulis aktif di unit kegiatan mahasiswa yaitu sebagai berikut:

1. Entrepreneur Business Center
 - 1) Anggota EBC pada tahun 2022-2023
 - 2) Pengurus EBC sebagai wakil Koor HRD pada tahun 2023-2024

ABSTRACT

Niken Larasati. 2025. *Analysis of Promotion Mix in Efforts to increase Sales Volume Case Study at Store Unit of Cooperative Serba Usaha (KSU) Budidaya Buah Batu Bandung under the supervision of H. Dandan Irawan.*

This research analyzes the application of the promotion mix at the Koperasi Serba Usaha (KSU) Budidaya's store unit. KSU Budidaya is a consumer cooperative with three business units: savings and loans, a ritel store, and member service. Although the promotion mix has been implemented by the store unit, its application is not yet optimal, necessitating improvements. The objectives of this research are to understand the implementation of the promotion mix, encompassing Advertising, Sales Promotion, Public Relations, Personal Selling, and Direct Marketing, and to identify efforts made by KSU Budidaya's store unit to increase sales volume.

The research employed a case study method, utilizing descriptive quantitative data analysis. This method addresses actual problems by gathering, processing, and descriptively analyzing data to draw conclusions. By using a Cartesian diagram, the researcher was able to consider KSU Budidaya's store unit.

Based on the research findings from questionnaires distributed to members, it can be concluded that the application of the promotion mix is quite good, but there are several aspects that require improvement. Members specifically expect advertisements to provide clear information, the provision of shopping vouchers, and the cooperative's participation in exhibitions or community programs. These indicators must be prioritized as they are considered important by members, and members have high expectations for them.

Keywords : Promotion Mix, Sales Volume, Cooperative

ABSTRAK

Niken Larasati. 2025. Analisis *Promotion Mix* Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Studi Kasus Pada Unit Toko Koperasi Serba Usaha (KSU) Budidaya Buah Batu Bandung di bawah bimbingan H. Dandan Irawan.

KSU Budidaya merupakan merupakan koperasi konsumen yang memiliki tiga bidang usaha yaitu unit simpan pinjam, unit toko dan unit pelayanan anggota. Unit toko KSU Budidaya telah menerapkan *promotion mix* namun penerapannya belum maksimal sehingga perlu perbaikan dalam penerapannya. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan *promotion mix* menggunakan *Advertising, Sales Promotion, Public Relations, Selling Personal* dan *Direct Marketing*, dan untuk mengetahui upaya-upaya yang dilakukan unit toko KSU Budidaya dalam upaya meningkatkan volume penjualan.

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah metode studi kasus yang diperoleh melalui analisis data kuantitatif deskriptif, yakni suatu metode yang memecahkan masalah aktual dengan mencari dan mengumpulkan data lalu diolah, kemudian data yang diperoleh dianalisis secara deskriptif dan dapat diambil suatu kesimpulan. Dengan menggunakan diagram kartesius penulis dapat menyimpulkan indikator-indikator *promotion mix* mana saja yang harus di prioritaskan, dipertahankan, ditingkatkan dan dipertimbangkan oleh unit toko KSU Budidaya.

Berdasarkan hasil penelitian dari kuesioner yang dilakukan kepada para anggota dapat diambil kesimpulan bahwa penerapan *promotion mix* sudah cukup baik namun terdapat beberapa hal yang harus diperbaiki dan anggota mengharapkan iklan yang disampaikan memberikan informasi yang jelas, pemberian voucher belanja , keikutsertaan dalam pameran atau program masyarakat. Indikator tersebut harus diprioritaskan karena dianggap penting bagi anggota dan anggota menaruh harapan yang tinggi pada indikator tersebut.

Kata Kunci : *Promotion Mix, Volume Penjualan, Koperasi*

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullah Wabarakatuh

Puji dan syukur senantiasa dipanjatkan ke Hadirat Allah SWT, kaena berkat limpahan Rahmat dan Karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi untuk memenuhi syarat kelulusan program studi S1 Manajemen Konsentrasi Manajemen Bisnis di Universitas Koperasi Indonesia (Ikopin University) dengan judul dari skripsi ini adalah “Analisis *Promotion Mix* Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan” Studi Kasus Pada Unit Toko KSU Budidaya Buah Batu Bandung.

Sepenuhnya peneliti menyadari terdapat banyak kekurangan serta kelemahan yang melekat pada diri peneliti. Namun berkat dorongan dan dukungan dari berbagai pihak skripsi ini dapat terselesaikan. Peneliti mengharapkan kritik dan saran yang membangun guna menyempurnakan isi skripsi ini.

Pada kesempatan kali ini, sudah sepantas dan sepatutnya peneliti mengucapkan banyak terima kasih yang tak terhingga terutama kepada kedua orang tua saya Bapak Budi Utomo dan Ibu Dadah Tarmidah, serta Kakak Ayu Wulandari yang selalu memberikan dukungan, kasih sayang, dan do'a terbaik yang tak pernah terganti. Semoga Allah SWT selalu melimpahkan rahmat, kesehatan, panjang umur, karunia dan keberkahan di dunia maupun akhirat nanti atas budi yang telah berikan.

Dalam kesempatan ini, penulis menyampaikan rasa terima kasih dan rasa hormat kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan baik secara moral maupun materi dalam menyesuaikan skripsi ini, yaitu kepada:

1. Yang terhormat, Bapak Dr. H. Dandan Irawan S.E., M.Sc selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak membantu dan mengarahkan penulis dalam menyusun skripsi ini.
2. Yang terhormat, Bapak Prof. Dr. H. Sugiyanto, Drs., M.Sc selaku Dosen Penguji Konsentrasi atas masukan-masukan yang telah diberikan.
3. Yang terhormat, Ibu Dr. Hj. Yuanita Indriyani, Ir., M.Si selaku Dosen Penguji Koperasi atas masukan-masukan yang telah diberikan.
4. Yang terhormat, Bapak Prof. Agus Pakpahan, Ph.D selaku Rektor Universitas Koperasi Indonesia (Ikopin University).
5. Seluruh civitas akademika Universitas Koperasi Indonesia yang telah membantu kelancaran jalannya proses perkuliahan untuk seluruh mahasiswa, khususnya kepada peneliti.
6. Seluruh pengurus dan karyawan Koperasi Serba Usaha Budidaya Buah Batu, Bandung. Khususnya kepada Bapak Ismail yang telah membantu peneliti dalam pengumpulan data dan meluangkan waktunya untuk memberikan informasi kepada peneliti.
7. Teruntuk Ibu tercinta yaitu Dadah Tarmidah yang senantiasa memberikan kasih sayang tiada batas, do'a yang selalu menyertai, kasih sayang, dukungan moral serta motivasi yang tiada henti. Berkat do'a dan pengorbanan beliau, penulis dapat menempuh pendidikan hingga ke jenjang ini dan menyelesaikan skripsi dengan baik. Segala usaha, kerja keras, dan pengorbanan beliau akan selalu menjadi sumber kekuatan dan inspirasi bagi penulis dalam menjalani setiap tahap kehidupan. Semoga skripsi ini dapat menjadi persembahan sederhana

yang membahagiakan hati Ibu tercinta, sekaligus menjadi awal dari keberkahan ilmu yang bermanfaat di masa yang akan mendatang.

8. Teruntuk Bapak tercinta yaitu Budi Utomo yang selalu mendo'akan, dukungan dan motivasi yang selalu beliau berikan. Nasehat dan semangat dari Bapak menjadi dorongan besar bagi penulis untuk terus berusaha dan tidak mudah menyerah.
9. Teruntuk Kakak saya yaitu Ayu Wulandari yang selalu memberikan dukungan, perhatian dan semangat yang selalu diberikan. Kehadiran beliau menjadi penyemangat dan penguat bagi penulis dalam menyelesaikan studi hingga tahap ini.
10. Teruntuk saudara saya Khayla Zahwa Syakira dan Jeanna Almira yang senantiasa menemani dan menghibur penulis dalam mengerjakan skripsi. Kehadiran kalian membawa kebahagiaan dan menjadi penyemangat penulis dalam menyelesaikan setiap tahap perkuliahan hingga penyusunan skripsi ini.
11. Teruntuk keluarga besar penulis yang selalu mendo'akan dan mendukung agar tetap semangat untuk menyelesaikan skripsi ini.
12. Teruntuk sahabat kecil saya yaitu Nadya Nurazizah dan Nurjihan Rikhatatul Aisy. Terima kasih atas persahabatan sejak kecil yang selalu menghadirkan kebahagiaan dan semangat dan menjadi penguat di setiap perjalanan penulis.
13. Teruntuk sahabat SMA yaitu Aidah dan Indri Febrian yang selalu memberi semangat dan dukungan dalam mengerjakan skripsi ini.

14. Teruntuk teman-teman organisasi Entrepreneur Business Club (EBC) atas semangat dan pengalaman berharga selama berorganisasi. Kebersamaan ini menjadi motivasi yang turut mendukung penyelesaian skripsi ini.
15. Teruntuk teman saya Neuis, Indri, Hanum, Risma, Kienanty, Rintan, Putri, Aura, Dyah, Tiara, Riska, Amanda, Egi, Isra, Yaldi, Rian, Padli, Irgi, Nizar, Dea, Eulis, Euis yang senantiasa kebersamaan penulis dalam mengerjakan skripsi.
16. Teruntuk teman-teman kelas B angkatan 2021 yang telah berjuang selama masa perkuliahan.
17. Teruntuk teman-teman kelas A konsentrasi manajemen bisnis angkatan 2021 yang telah berjuang selama masa perkuliahan.
18. Teruntuk teman-teman satu bimbingan yang telah bersama-sama berjuang untuk menyelesaikan penulisan skripsi dan telah memberikan dukungan serta bantuan satu sama lain.
19. Teruntuk seseorang yang tidak bisa saya sebutkan namanya yang senantiasa selalu ada terutama di kala penulis berada dalam kesedihan dan lelah menapaki perjalanan ini. Dukunganmu, meski tanpa kata dan nama terucap, menjadi penguat setiap langkah dan menjadi penyemangat yang berarti hingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Jatinangor, September 2025

Niken Larasati

DAFTAR ISI

RIWAYAT HIDUP	i
ABSTRACT	ii
ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	12
1.3 Maksud Dan Tujuan Penelitian	12
1.3.1 Maksud Penelitian.....	12
1.3.2 Tujuan Penelitian.....	12
1.4 Kegunaan Penelitian.....	13
1.4.1 Kegunaan Teoritis.....	13
1.4.2 Kegunaan Praktis.....	13

BAB II PENDEKATAN MASALAH DAN METODE PENELITIAN 15

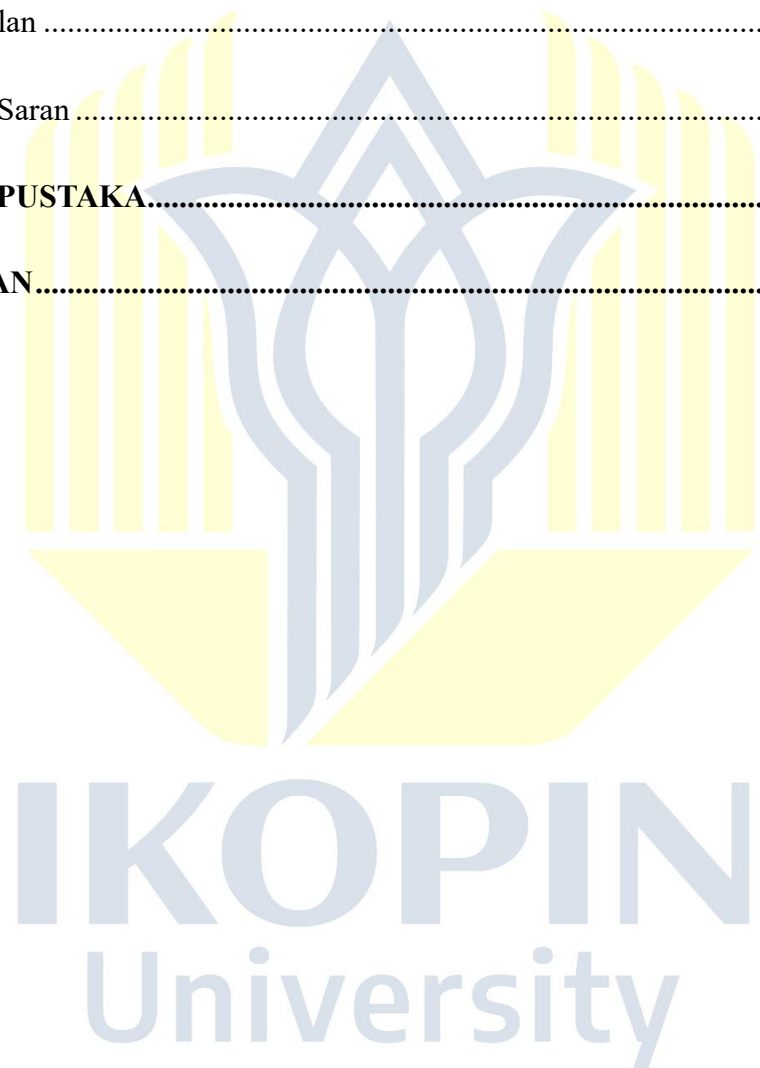
2.1 Pendekatan Masalah.....	15
2.1.1 Pendekatan Perkoperasian.....	15
2.1.2 Pendekatan Manajemen.....	25
2.1.3 Pendekatan Manajemen Bisnis.....	27
2.1.4 Pendekatan <i>Promotion Mix</i>	31
2.1.5 Pendekatan Volume Penjualan	41
2.2 Metode Penelitian.....	44
2.2.1 Metode Penelitian Yang Digunakan.....	44
2.2.2 Data yang Diperlukan (Operasionalisasi Variabel)	45
2.2.3 Sumber Data dan Cara Menentukannya.....	46
2.2.4 Teknik Pengumpulan Data	48
2.2.5 Analisis Data	49
2.2.6 Tempat Penelitian.....	55
2.2.7 Jadwal Penelitian.....	56

BAB III KEADAAN UMUM TEMPAT PENELITIAN 57

3.1 Keadaan Umum Organisasi.....	57
3.1.1 Sejarah Terbentuknya Koperasi.....	57
3.1.2 Struktur Organisasi Koperasi	58
3.2 Kegiatan Usaha dan Permodalan Koperasi	69

3.3.1 Kegiatan Usaha Koperasi Serba Usaha Budidaya.....	70
3.3.2 Permodalan Koperasi Koperasi Serba Usaha Budidaya	74
3.4 Implementasi Jati Diri Koperasi	79
3.4.1 Implementasi Definisi Koperasi Serba Usaha Budidaya	79
3.4.2 Impelementasi Prinsip-Prinsip Koperasi Serba Usaha Budidaya	80
3.4.3 Implementasi Nilai-Nilai Koperasi Serba Usaha Budidaya.....	82
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	85
4.1 Identitas Responden	85
4.2 Pelaksanaan <i>Promotion Mix</i> Unit Toko Koperasi Serba Usaha	87
4.2.1 <i>Advertising</i> (Periklanan).....	87
4.2.2 <i>Sales Promotion</i> (Promosi Penjualan).....	88
4.2.3 <i>Public relations</i> (Hubungan Masyarakat)	89
4.2.4 <i>Personal Selling</i> (Penjualan Pribadi)	89
4.2.5 <i>Direct Marketing</i> (Pemasaran Langsung)	91
4.3 Penerapan <i>Promotion Mix</i> Pada Unit Toko KSU Budidaya Melalui Penilaian Kinerja dan Kepentingan <i>Promotion Mix</i>	92
4.3.1 Penilaian Anggota Terhadap Kinerja <i>Promotion Mix</i> Unit Toko KSU Budidaya.....	92
4.3.2 Penilaian Anggota Terhadap Kepentingan <i>Promotion Mix</i> Unit Toko KSU Budidaya.....	98

4.4 Upaya-Upaya Yang Dilakukan Unit Toko KSU Budidaya Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Dengan Melakukan Perbaikan Pada Penerapan <i>Promotion Mix</i>	111
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	118
5.1 Simpulan	118
5.2 Saran-Saran	119
DAFTAR PUSTAKA.....	122
LAMPIRAN.....	125



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Perkembangan Jumlah Anggota KSU Budidaya Tahun 2020-2024	5
Tabel 2. 1 Operasionalisasi Variabel	46
Tabel 2. 2 Kriteria Kriteria Penilaian Kinerja	50
Tabel 2. 3 Kriteria Penilaian Kepentingan	50
Tabel 2. 4 Skala Kelas Interval Pada Unit Toko KSU Budidaya	52
Tabel 2. 5 Penilaian Anggota Terhadap Kinerja Pelaksanaan Promotion Mix Pada Unit Toko KSU Budidaya.....	52
Tabel 2. 6 Penilaian Anggota Terhadap Kepentingan Pelaksanaan Promotion Mix Pada Unit Toko KSU Budidaya.....	52
Tabel 2. 7 Rekapitulasi Pelaksanaan Promotion Mix Pada Unit Toko KSU Budidaya.....	53
Tabel 3. 1 Perkembangan Jumlah Anggota KSU Budidaya Tahun 2020-2024	69
Tabel 3. 2 Perkembangan Unit Simpan Pinjam KSU Budidaya Tahun 2020-2024	71
Tabel 3. 3 Perkembangan Unit Toko KSU Budidaya Tahun 2020-2024	72
Tabel 3. 4 Perkembangan Pendapatan Unit Pelayanan Anggota KSU Budidaya .	73
Tabel 3. 5 Kondisi Permodalan Unit Toko dan Simpan Pinjam KSU Budidaya Tahun 2020-2024.....	76
Tabel 3. 6 Pedoman Penilaian Rasio Likuiditas Koperasi	76
Tabel 3. 7 Perkembangan Rasio Likuiditas KSU Budidaya Tahun 2020-2024	77
Tabel 3. 8 Perkembangan Solvabilitas KSU Budidaya Tahun 2020-2024.....	77
Tabel 3. 9 Perkembangan Rasio Rentabilitas KSU Budidaya Tahun 2020-2024 .	78

Tabel 3. 10 Implementasi Definisi Koperasi Pada KSU Budidaya.....	79
Tabel 3. 11 Implementasi Prinsip-Prinsip Koperasi Pada KSU Budidaya.....	80
Tabel 3. 12 Implementasi Nilai-Nilai Koperasi Pada KSU Budidaya	82
Tabel 4. 1 Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	85
Tabel 4. 2 Identitas Responden Berdasarkan Umur	86
Tabel 4. 3 Penilaian Anggota Terhadap Kinerja Iklan Koperasi Disebarkan Melalui Media Sosial/whatsApp	92
Tabel 4. 4 Penilaian Anggota Terhadap Kinerja Iklan Yang Disampaikan Memberikan Informasi Yang Jelas	92
Tabel 4. 5 Penilaian Anggota Terhadap Kinerja Promosi Yang Disampaikan Memberikan Informasi Yang Menarik Terkait Produk.....	93
Tabel 4. 6 Penilaian Anggota Terhadap Kinerja Koperasi Mengadakan Program Diskon/Potongan Harga Produk	93
Tabel 4. 7 Penilaian Anggota Terhadap Kinerja Koperasi Memberikan Voucher Belanja Kepada Anggota Yang Sering Berbelanja	94
Tabel 4. 8 Penilaian Anggota Terhadap Kinerja Koperasi Aktif Mengikuti Kegiatan Masyarakat	94
Tabel 4. 9 Penilaian Anggota Terhadap Kinerja Koperasi Menjelaskan Produk Dengan Baik dan Mudah Dipahami	95
Tabel 4. 10 Penilaian Anggota Terhadap Kinerja Koperasi Menawarkan Produk Sesuai Dengan Kebutuhan Anggota	95
Tabel 4. 11 Penilaian Anggota Terhadap Kinerja Koperasi Memberikan Pesan Langsung Kepada anggota	96

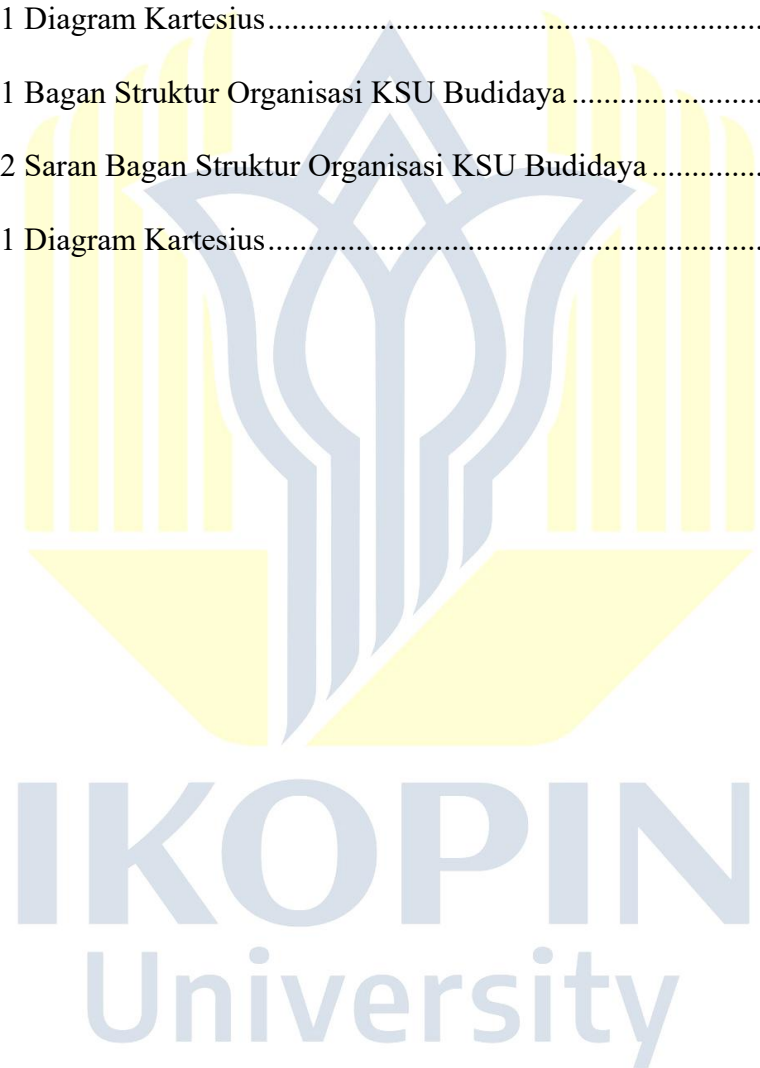
Tabel 4. 12 Penilaian Anggota Terhadap Kinerja Unit Toko Menyediakan Produk Yang Dibutuhkan Anggota	96
Tabel 4. 13 Penilaian Koperasi Terhadap Kinerja Harga Jual Produk Sudah Cukup Murah Untuk Kebutuhan Sehari-hari	97
Tabel 4. 14 Penilaian Anggota Terhadap Kepentingan Iklan Koperasi Disebarkan Melalui Media Sosial/WhatsApp	98
Tabel 4. 15 Penilaian Anggota Terhadap Kepentingan Iklan Yang Disampaikan Memberikan Informasi Yang Jelas	98
Tabel 4. 16 Penilaian Anggota Terhadap Kepentingan Promosi Koperasi Memberikan Informasi Menarik Terkait Produk.....	99
Tabel 4. 17 Penilaian Anggota Terhadap Kepentingan Koperasi Mengadakan Program Diskon/Potongan Harga Produk	97
Tabel 4. 18 Penilaian Anggota Terhadap Kepentingan Koperasi Memberikan Voucher Belanja Kepada Anggota Yang Sering Berbelanja.....	100
Tabel 4. 19 Penilaian Anggota Terhadap Kepentingan Koperasi Aktif Mengikuti Kegiatan Masyarakat.....	100
Tabel 4. 20 Penilaian Anggota Terhadap Kepentingan Koperasi Menjelaskan Produk Dengan Baik dan Mudah Dipahami	101
Tabel 4. 21 Penilaian Anggota Terhadap Kepentingan Koperasi Menawarkan Produk Sesuai Dengan Kebutuhan Anggota	101
Tabel 4. 22 Penilaian Anggota Terhadap Kepentingan Koperasi Memberikan Pesan Langsung Kepada Anggota	102

Tabel 4. 23 Penilaian Anggota Terhadap Kepentingan Unit Toko Menyediakan	
Produk Yang Dibutuhkan Anggota.....	103
Tabel 4. 24 Penilaian Anggota Terhadap Kepentingan Harga Jual Produk Sudah	
Cukup Murah Untuk Kebutuhan Sehari-hari	103
Tabel 4. 25 Rekapitulasi Pelaksanaan Promotion Mix Pada Unit Toko KSU	
Budidaya.....	104



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Rentang Usia Anggota KSU Budidaya	6
Gambar 1. 2 Perkembangan Jumlah Penjualan Pada Unit Toko KSU Budidaya Tahun 2020-2024	7
Gambar 2. 1 Diagram Kartesius	54
Gambar 3. 1 Bagan Struktur Organisasi KSU Budidaya	59
Gambar 3. 2 Saran Bagan Struktur Organisasi KSU Budidaya	60
Gambar 4. 1 Diagram Kartesius	107



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner.....	125
Lampiran 2 Pedoman Wawancara.....	128
Lampiran 3 Hasil Kuesioner Responden Variabel X	130
Lampiran 4 Hasil Kuesioner Responden Variabel Y.....	131
Lampiran 5 Keadaan Unit Toko KSU Budidaya.....	132
Lampiran 6 Laporan Keuangan Tahun 2024.....	134



LEMBAR PENGESAHAN

Judul : Analisis *Promotion Mix* Dalam Upaya Meningkatkan
Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Koperasi Serba
Usaha Budidaya Buah Batu Bandung)

Nama : Niken Larasati

NIM : C1210087

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Program Studi : Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Bisnis

Menyetujui dan Mengesahkan

✓ Pembimbing I


Drs. H. Dandan Irawan SE., M.Sc

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Program Studi Sarjana Manajemen

Dr. Heri Nugraha, SE., M.Si



Dr. Ami Purnamawati, Dra., M.Si