

**ANALISIS STRATEGI BISNIS
DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN**
(Studi Kasus Pada Unit Sarana Produksi Pertanian (SAPROTAN) Koperasi
Pertanian Sumber Tani Mandiri Kabupaten Sumedang)

Disusun Oleh:

**RISKA NURCHOLISHA
C1210100**

SKRIPSI

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

Dosen Pembimbing:

Drs. H. Iwan Mulyana, M.Si

I Gede Kahar Suputra, SE., MM



**PROGRAM STUDI SARJANA MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KOPERASI INDONESIA
2025**

LEMBAR PENGESAHAN

Judul : Analisis Strategi Bisnis Dalam Upaya Meningkatkan
Penjualan (Studi Kasus Pada Unit Sarana Produksi
Pertanian (SAPROTAN) Koperasi Pertanian Sumber Tani
Mandiri Kabupaten Sumedang)

Nama : Riska Nurcholisha

NIM : C1210100

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Program Studi : S-1 Manajemen

Konsentrasi : Bisnis

Menyetujui dan Mengesahkan

Pembimbing I



Drs. H. Iwan Mulyana, M.Si

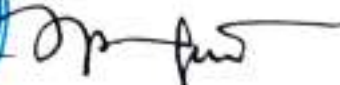
Pembimbing II



I Gede Kahar Suputra, SE., MM

Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Program Studi
Sarjana Manajemen



Dr. Heri Nugraha, SE., M.Si

Dr. Ami Purnamawati, Dra., M.Si

**PERNYATAAN MENGENAI LAPORAN SKRIPSI DAN SUMBER
INFORMASI SERTA PELIMPAHAN HAK CIPTA**

Dengan ini menyatakan bahwa laporan skripsi dengan judul **“Analisis Strategi Bisnis Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Pada Unit Sarana Produksi Pertanian (SAPROTAN) Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri Kabupaten Sumedang)”** adalah karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi manapun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam daftar pustaka di bagian akhir laporan akhir skripsi ini.

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

Jatinangor, Agustus 2025


**IKOPIN
UNIVERSITY**

Riska Nurcholisha
C1210100

RIWAYAT HIDUP



RISKA NURCHOLISHA, lahir pada tanggal 22 Desember 2001, di Majalengka. Penulis merupakan anak pertama dari tiga bersaudara dari pasangan Bapak Iskak Nurcholis dan Ibu Tini Sustini. Berikut adalah pendidikan yang ditempuh oleh penulis:

1. TK Al-Fatih, Cimanggung (2006 – 2008)
2. SD Negeri Parakan Muncang II, Cimanggung (2008 – 2014)
3. SMP Negeri 1 Cicalengka, Bandung (2014 – 2017)
4. SMA PGRI Cicalengka, Bandung (2017 – 2020)

Pada tahun 2021, penulis tercatat sebagai mahasiswa di Institut Manajemen Koperasi Indonesia yang tahun 2022 berubah menjadi Universitas Koperasi Indonesia, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi Sarjana Manajemen dengan Konsentrasi Manajemen Bisnis.

Pengalaman organisasi penulis selama menjadi mahasiswa di Universitas Koperasi Indonesia yaitu sebagai berikut:

1. Himpunan Mahasiswa Manajemen (HIMA Manajemen)
 - Sekretaris Kegiatan (2021 – 2022)
 - Sekretaris LDKM Manajemen (2022)
2. Tim Humas dan Tim Sosialisasi IKOPIN *University*
 - Koordinator Divisi SDM (2022 – 2024)
3. Korps Protokoler Mahasiswa (KPM) IKOPIN *University*
 - Koordinator Divisi SDM (2024)

ABSTRACT

RISKA NURCHOLISHA. 2025. *Analysis of Business Strategies in an Effort to Increase Sales (Case Study on the Agricultural Production Facilities Unit (SAPROTAN) of the Independent Farmer Resource Agricultural Cooperative of Sumedang Regency), under the guidance of H. Iwan Mulyana and I Gede Kahar Suputra*

The Sumber Tani Mandiri Agricultural Cooperative is a cooperative that runs a business by providing services to members and non-members who need agricultural production facilities. The Agricultural Production Facilities Unit (SAPROTAN) is the main business unit, but the sales of SAPROTAN units fluctuate which has an impact on the decrease in the net income of the SAPROTAN unit. This research aims to identify the strengths, weaknesses, opportunities and threats that the SAPROTAN unit has, as well as formulate the right business strategy to increase sales, so that cooperatives can maximize the existing market potential and increase their competitiveness.

The research method used is a case study with a quantitative descriptive approach. Data were collected through observation, interviews, questionnaires and literature studies. The sample was determined using the slovin formula with an error rate of 10% using SWOT analysis, with the preparation of the Internal Factor Analysis Summary (IFAS) and External Factor Analysis Summary (EFAS) matrix to determine the position of the SAPROTAN unit's business strategy.

The results of the SWOT analysis show that the SAPROTAN unit is in quadrant I with points X: 1.25 and Y: 0.92. The business position is in an aggressive position, namely supporting an aggressive strategy that indicates opportunities and strengths can be optimally utilized to support an aggressive growth strategy. so that relevant strategies to be implemented by the SAPROTAN unit of the Sumber Tani Mandiri Agricultural Cooperative to increase sales include increasing the sales volume of non-subsidized fertilizers by utilizing good fertilizer quality and customer loyalty, Developing the market reach of saprotan to the surrounding area with competitive price offers, Establishing partnerships with business partners or other agricultural institutions to expand distribution, Making the cooperative a fertilizer distribution center in the region with easy access for farmers.

Keywords: SWOT Analysis, Business Strategy, Sales

ABSTRAK

RISKA NURCHOLISHA. 2025. Analisis Strategi Bisnis Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Pada Unit Sarana Produksi Pertanian (SAPROTAN) Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri Kabupaten Sumedang), di bawah bimbingan H. Iwan Mulyana dan I Gede Kahar Suputra

Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri merupakan koperasi yang menjalankan usaha dengan memberikan pelayanan kepada anggota maupun non anggota yang membutuhkan sarana produksi pertanian. Unit Sarana Produksi Pertanian (SAPROTAN) menjadi unit usaha utama, namun penjualan unit SAPROTAN mengalami fluktuasi yang berdampak pada penurunan pendapatan bersih unit SAPROTAN. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki unit SAPROTAN, serta merumuskan strategi bisnis yang tepat untuk meningkatkan penjualan, sehingga koperasi dapat memaksimalkan potensi pasar yang ada dan meningkatkan daya saingnya.

Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus dengan pendekatan deskriptif kuantitatif. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, kuesioner dan studi pustaka. Sampel ditentukan menggunakan menggunakan rumus *slovin* dengan tingkat kesalahan 10% menggunakan analisis SWOT, dengan penyusunan matriks *Internal Factor Analysis Summary* (IFAS) dan *External Factor Analysis Summary* (EFAS) untuk menentukan posisi strategi bisnis unit SAPROTAN.

Hasil penelitian analisis SWOT menunjukkan bahwa unit SAPROTAN berada pada kuadran I dengan titik X : 1,25 dan Y : 0,92. Posisi usaha berada di posisi agresif yakni mendukung strategi agresif yang mengindikasikan peluang dan kekuatan dapat dimanfaatkan secara optimal untuk mendukung strategi pertumbuhan agresif. sehingga strategi yang relevan untuk dilaksanakan oleh unit SAPROTAN Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri untuk meningkatkan penjualan antara lain Meningkatkan volume penjualan pupuk non subsidi dengan memanfaatkan kualitas pupuk yang baik dan loyalitas pelanggan, Mengembangkan jangkauan pasar saprotan ke wilayah sekitar dengan penawaran harga bersaing, Menjalin kemitraan dengan mitra usaha atau lembaga pertanian lain untuk memperluas distribusi, Menjadikan koperasi sebagai pusat distribusi pupuk di daerah dengan akses mudah bagi petani.

Kata Kunci: Analisis SWOT, Strategi Bisnis, Penjualan

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim, Alhamdulillahirobbil alamin, segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas segala rahmat, hidayah dan karunia-Nya yang telah memberikan nikmat sehat lahir dan batin, sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini yang berjudul **“Analisis Strategi Bisnis Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan”** Studi Kasus pada Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri. Penulisan skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Konsentrasi Manajemen Bisnis, Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Koperasi Indonesia (IKOPIN University).

Adapun dalam proses penyusunan skripsi ini melibatkan dukungan, bantuan serta bimbingan dari berbagai pihak, sehingga skripsi ini dapat selesai. Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat kekurangan dan jauh dari kata sempurna, baik dari segi isi maupun teknis penulisan. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan masukan, kritik, dan saran yang membangun untuk menyempurnakan skripsi ini.

Pada kesempatan ini, penulis menyampaikan rasa hormat dan banyak terima kasih khususnya kepada orang tua tercinta Bapak Iskak Nurcholis dan Ibu Tini Sustini, dua orang yang sangat berjasa dalam hidup penulis, yang tulus dan ikhlas memberikan dukungan, motivasi, nasehat, perhatian, kasih sayang dan doa restu untuk kelancaran penulis. Terimakasih selalu berjuang untuk kehidupan penulis. Sehat selalu dan Hiduplah lebih lama lagi, jadilah saksi bahwa doa Bapak & Ibu bekerja dengan sangat baik.

Dengan segala hormat, penulis juga menyampaikan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu, memberikan arahan maupun dukungan dalam proses penulisan skripsi ini, yaitu kepada:

1. Yang terhormat, Bapak Drs. H. Iwan Mulyana, M.Si dan Bapak I Gede Kahar Suputra, SE., MM selaku dosen pembimbing yang telah membimbing saya dengan meluangkan banyak waktu, memberikan pikiran, dukungan, arahan serta motivasi kepada penulis.
2. Yang terhormat, Ibu Dra. Hj. Rosti Setiawati, M.Si selaku dosen penelaah koperasi yang telah memberikan masukan dan arahan kepada penulis.
3. Yang terhormat, Bapak Adri Arisena, S.Si., M.Stat selaku dosen penelaah konsentrasi yang telah memberikan masukan dan arahan kepada penulis.
4. Yang terhormat, Bapak Jaka Sudewa, S.E., M.M selaku dosen penelaah konsentrasi pada sidang akhir yang telah memberikan masukan dan arahan kepada penulis.
5. Yang terhormat, Bapak Prof. Dr. Ir. Agus Pakpahan, M.S., Ph.D selaku Rektor Universitas Koperasi Indonesia.
6. Yang terhormat, Bapak Dr. Heri Nugraha, SE., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
7. Yang terhormat, Ibu Dr. Ami Purnamawati, Dra., M.Si selaku Ketua Program Studi Sarjana Manajemen.
8. Yang terhormat, Bapak/Ibu Dosen Universitas Koperasi Indonesia yang telah memberikan ilmu pengetahuan yang bermanfaat selama masa perkuliahan.

9. Seluruh Civitas Akademika baik staf serta karyawan Universitas Koperasi Indonesia yang telah memberikan pelayanan dengan baik selama perkuliahan.
10. Seluruh pengurus, karyawan serta anggota Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri yang telah memberikan kesempatan untuk dapat melakukan penelitian.
11. Adik penulis Rizki Maulana Agnia dan Rizal Amrurrosyid, serta keluarga besar penulis yang selalu memberikan dukungan, motivasi dan doa terbaik bagi penulis.
12. Teman-teman perkuliahan yang menjadi tempat bercerita, berkumpul dan bermain dengan penulis, serta selalu mendukung satu sama lain.
13. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan saran, dukungan dan motivasi bagi penulis dalam penulisan skripsi ini.
14. Terima kasih kepada diri sendiri, Riska Nurcholisha. Terima kasih sudah memilih untuk bangkit dan berusaha menyelesaikan semua ini dengan berbagai keterbatasan yang ada pada diri sendiri. Terima kasih karena tidak menyerah ketika ketidak yakinan mencoba menghambat diri ini.

Akhir kata dengan segala kerendahan hati, penulis memohon kepada Allah SWT agar membalas kebaikan semua pihak yang telah membantu dan mendukung penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih.

Sumedang, Agustus 2025

Riska Nurcholisha

DAFTAR ISI

RIWAYAT HIDUP	i
ABSTRACT	ii
ABSTRAK.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 LatarBelakang 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 Aspek Guna Laksana.....	11
1.4.2 Aspek Pengembangan Ilmu.....	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 Bisnis.....	20
2.1.3 Pendekatan Strategi Bisnis.....	24
2.1.4 Pendekatan Analisis SWOT	27
2.1.5 Pendekatan Penjualan.....	31
2.1.6 Penelitian Terdahulu	34
2.1.7 Kerangka Berpikir Penelitian	36
2.2 Metode Penelitian	37
2.2.1 Metode Penelitian yang Digunakan	37

2.2.2	Data yang Diperlukan (Operasionalisasi Variabel)	37
2.2.3	Sumber Data dan Cara Menentukannya.....	39
2.2.4	Teknik Pengumpulan Data	42
2.2.5	Analisis Data	42
2.2.6	Tempat Penelitian.....	52
2.2.7	Jadwal Penelitian.....	52
BAB III KEADAAN UMUM TEMPAT PENELITIAN		53
3.1	Keadaan Umum Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri.....	53
3.1.1	Sejarah Berdirinya Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri	53
3.1.2	Struktur Organisasi Koperasi	54
3.2	Kegiatan Usaha Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri.....	60
3.2.1	Unit Simpan Pinjam	60
3.2.2	Unit Sarana Produksi Pertanian (SAPROTAN).....	60
3.2.3	Unit Waserda.....	61
3.3	Keadaan Permodalan Dan Keuangan Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri	61
3.3.1	Keadaan Permodalan.....	61
3.3.2	Keadaan Keuangan.....	63
3.4	Jaringan Kerja Sama.....	67
3.5	Implementasi Jati Diri Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri	68
3.5.1	Implementasi Definisi Koperasi.....	68
3.5.2	Implementasi Nilai Nilai Koperasi.....	71
3.5.3	Implementasi Prinsip Prinsip Koperasi	73
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....		77
4.1	Identitas Responden dan Informan	77
4.2	Kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki Unit Sarana Produksi Pertanian (SAPROTAN) Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri.	78
4.2.1	Faktor Internal Unit Sarana produksi Pertanian.....	78
4.2.2	Faktor Eksternal Unit Sarana produksi Pertanian	81

4.2.3 Matriks SWOT Unit Sarana Produksi Pertanian.....	86
4.3 Tingkat Penjualan pada Unit Sarana Produksi Pertanian (SAPROTAN) Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri	88
4.3.1 Total Pendapatan Penjualan Pada Periode 2024	88
4.3.2 Total Unit Terjual Pada Periode 2024.....	90
4.3.3 Jumlah Transaksi Dibandingkan Dengan Jumlah Pengunjung	94
4.4 Strategi bisnis yang efektif dan dapat diterapkan dalam meningkatkan penjualan Unit Sarana Produksi Pertanian (SAPROTAN) Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri	95
4.4.1 Analisis IFAS dan EFAS Unit Sarana Produksi Pertanian	95
4.4.2 Diagram Analisis SWOT Unit Sarana Produksi Pertanian	97
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	102
5.1 Simpulan.....	102
5.2 Saran-Saran.....	104
DAFTAR PUSTAKA	106
LAMPIRAN	109

