

ANALISIS BAURAN ECERAN (*RETAIL MIX*) DALAM UPAYA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN

(Studi Kasus Pada Unit Waserda Koperasi Karyawan PT. PLN (Persero)
Kabupaten Sumedang)

Disusun Oleh:

Nugy Nugraha Putra

C1180216

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar

Sarjana Manajemen

Konsentrasi Manajemen Bisnis



**PROGRAM STUDI S-1 MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KOPERASI INDONESIA
2024**

LEMBAR PENGESAHAN

Judul : Analisis Bauran Eceran (*Retail Mix*) Dalam Upaya
Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Unit
Waserda PT. PLN (Persero) Kabupaten Sumedang)

Nama : Nugy Nugraha Putra

NRP : C1180216

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Program Studi : Sarjana Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Bisnis

Menyetujui dan Mengesahkan

Pembimbing



Dra. Hj. Lely Savitri Dewi, M.Si

Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Program
Studi Sarjana Manajemen



Dr. Heri Nugraha, SE., M.Si

Dr. Ami Purnamawati, Dra., M.Si



RIWAYAT HIDUP

Nugy Nugraha Putra, lahir di Sumedang, pada tanggal 24 Januari 1999. Peneliti merupakan anak sulung dari bapak Tatang dan ibunda Sinta Aprilita. Memiliki adik perempuan bernama Andien Putri Jembar Rizky. Bertempat tinggal di Desa Pasigaran, Kecamatan Tanjungsari, Kabupaten Sumedang. Jenjang pendidikan formal yang telah diselesaikan peneliti sebagai berikut:

1. SDN Gudang 2 Tahun 2006 – 2012;
2. SMPN 2 Tanjungsari Tahun 2012 – 2015;
3. SMK Yadika Sumedang Tahun 2015 – 2018.

Lebih lanjutnya, peneliti diterima sebagai mahasiswa program sarjana di Program Studi Manajemen dengan Konsentrasi Manajemen Bisnis di Institut Manajemen Koperasi Indonesia yang pada tahun 2022 berganti nama menjadi Universitas Koperasi Indonesia. Selama mengikuti masa perkuliahan, peneliti aktif dalam berbagai kegiatan organisasi mahasiswa sebagai berikut:

1. Badan Eksekutif Mahasiswa
 - Deputi Agama dan Kerohanian Badan Eksekutif Mahasiswa KM IKOPIN Kabinet Raksa Karya Periode 2019 – 2020.
2. Ikopin Football Club
 - Anggota Periode 2019 - 2023
3. Tarung Darajat
 - Anggota Periode 2018 - 2023

ABSTRACT

NUGY NUGRAHA PUTRA. 2024. *Retail Mix Analysis in an Effort to Improve Sales Volume. A Case Study at Koperasi Karyawan (KOPKAR) PT. PLN (Persero) in Sumedang, West Java, under the guidance of Hj. Lely Savitri Dewi.*

This research is motivated by the sales volume that has decreased every year and the relatively low sales volume every year which is caused by the not maximizing the application of the retail mix. The purpose of this study is to determine the level of implementation of the Retail Mix applied by the KOPKAR PT. PLN (Persero) Waserda Unit, members' responses regarding the implementation of the Retail Mix at the KOPKAR PT. PLN (Persero) Waserda Unit, and efforts that can be made to improve Sales Volume in the KOPKAR PT. PLN (Persero) Waserda Unit.

The method used in this research is a case study method. The data obtained were analyzed descriptively. The data obtained through interview, questionnaire, observation and literature review. Scores measured using a Likert scale and the data analyzed using software Microsoft Excel.

The results of this study indicate that the KOPKAR PT. PLN (Persero) Waserda Unit has implemented the Retail Mix quite well. The Waserda KOPKAR unit of PT PLN (Persero) needs to evaluate and improve the performance of the retail mix implementation in an effort to increase sales volume.

Keywords: Retail Mix, Sales Volume, Cooperative

ABSTRAK

NUGY NUGRAHA PUTRA. 2024. Analisis Bauran Eceran Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan. Studi Kasus Pada Koperasi Karyawan (KOPKAR) PT. PLN (Persero) Sumedang, Kab. Sumedang Jawa Barat, di bawah bimbingan Hj. Lely Savitri Dewi.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh volume penjualan yang mengalami penurunan setiap tahunnya dan angka volume penjualan yang relatif rendah setiap tahunnya yang diakibatkan oleh belum maksimalnya penerapan bauran eceran. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat pelaksanaan Bauran Eceran yang diterapkan oleh Unit Waserda KOPKAR PT. PLN (Persero), tanggapan anggota terhadap pelaksanaan Bauran Eceran yang pada Unit Waserda KOPKAR PT. PLN (Persero) dan upaya-upaya yang dapat dilakukan untuk meningkatkan Volume Penjualan melalui bauran eceran.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode studi kasus. Data yang diperoleh dianalisis secara deskriptif. Data diperoleh melalui wawancara, kuesioner, observasi dan studi pustaka. Skor diukur dengan menggunakan skala Likert dan data dianalisis dengan menggunakan perangkat lunak Microsoft Excel.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Unit Waserda KOPKAR PT. PLN (Persero) telah menerapkan Bauran Eceran dengan Cukup Baik dengan skor pengujian sebesar 1715. Unit Waserda KOPKAR PT. PLN (Persero) perlu melakukan evaluasi dan meningkatkan kinerja pelaksanaan bauran eceran dalam upaya meningkatkan volume penjualan.

Kata Kunci: Bauran Eceran, Volume Penjualan, Koperasi

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim, segala puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah *Subhanahu wa ta'ala* atas rahmat dan karunia-Nya. Shalawat beserta salam kami curah limpahkan kepada junjungan alam Nabi Besar Muhammad *Shalallahu alaihi wassalam*, sehingga peneliti dapat menyelesaikan program pendidikan Sarjana Manajemen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Koperasi Indonesia dengan menyelesaikan tugas akhir skripsi yang berjudul “**Analisis Bauran Eceran (*Retail Mix*) Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan**”.

Peneliti sepenuhnya menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan karena keterbatasan kemampuan peneliti dan pembendaharaan ilmu pengetahuan peneliti. Dalam proses penulisan skripsi ini peneliti telah mendapatkan nasihat, dukungan, bimbingan dan sumbangan ilmu berharga dari berbagai pihak, sehingga pada akhirnya peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Maka dari itu, dengan rendah hati, peneliti ingin menyampaikan rasa terima kasih dan hormat kepada:

1. Yang terhormat, Ibu Dra. Hj, Lely Savitri Dewi, M.Si selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan, nasihat dan dalam penulisan skripsi ini.
2. Yang terhormat, Bapak Drs. Dadan Hamdani, M.M selaku Dosen Penguji konsentrasi yang telah memberikan arahan dan masukan bagi peneliti.
3. Yang terhormat, Bapak Dr. H. Sugiyanto, S.E., M.Sc selaku Dosen Penguji koperasi yang telah memberikan arahan dan masukan bagi peneliti.

4. Yang terhormat, Bapak Prof. Dr. Ir. Agus Pakpahan, M.S selaku Rektor Universitas Koperasi Indonesia.
5. Yang terhormat, Bapak Dr. Heri Nugraha, S.E., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
6. Yang terhormat, Ibu Dr. Ami Purnamawati, S.E., M.Si selaku Ketua Prodi S-1 Manajemen.
7. Seluruh Dosen Universitas Koperasi Indonesia yang telah memberikan ilmu pengetahuan yang bermanfaat selama peneliti menempuh pendidikan di Universitas Koperasi Indonesia.
8. Seluruh staf dan karyawan Universitas Koperasi Indonesia yang telah memberikan pelayanan selama peneliti menempuh pendidikan di Universitas Koperasi Indonesia.
9. Kedua Orang Tua saya yaitu bapak Tatang dan ibu Sinta yang selalu menjadi sumber motivasi peneliti agar dapat menyelesaikan studi ini. Terima kasih atas kasih sayang dan dukungannya.
10. Muhammad Verlyansyah, terima kasih atas waktu dan keringatnya selalu bersedia membantu dan memberikan nasehat agar peneliti dapat merampungkan skripsi ini.
11. Sari Winarni, terima kasih banyak telah menjadi partner peneliti sampai hari ini, selalu memberikan nasehat, dukungan dan motivasi untuk menyelesaikan penelitian ini.

12. Jaenudin, Syamsul, Handika, Indra terima kasih telah menjadi tempat untuk berkeluh kesah dan berbagi cerita suka maupun duka selama proses perkuliahan.
13. Teman-teman mahasiswa Universitas Koperasi Indonesia; Manajemen E 2018 dan Manajemen Bisnis.
14. Serta semua pihak yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu, terima kasih banyak atas bantuannya.

Akhirnya dengan penuh rasa syukur peneliti sampaikan ucapan terima kasih. Peneliti menyadari masih banyak terdapat kekurangan-kekurangan sehingga peneliti mengharapkan adanya saran dan kritik yang sifatnya membangun demi keempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat sebagai informasi dan bacaan yang dapat menunjang ilmu pengetahuan.

Sumedang, 20 Juni 2024

Peneliti

DAFTAR ISI

	Halaman
RIWAYAT HIDUP	i
ABSTRACT.....	ii
ABSTRAK.....	iii
KATA PENGANTAR	ivv
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR	xxii
DAFTAR LAMPIRAN	xixiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Identifikasi Masalah.....	7
1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian.....	7
1.3.1 Maksud Penelitian	7
1.3.2 Tujuan Penelitian.....	7
1.4. Kegunaan Penelitian	8
1.4.1 Aspek Teoritis	8
1.4.2 Aspek Praktis.....	8
BAB II PENDEKATAN MASALAH DAN METODE PENELITIAN.....	9
2.1. Pendekatan Masalah	9
2.1.1 Pendekatan Perkoperasian	9
2.1.2 Pendekatan Manajemen Bisnis.....	33
2.1.3 Pendekatan Pemasaran	35
2.1.4 Pendekatan Bauran Eceran.....	36

2.1.5 Pendekatan Volume Penjualan	44
2.1.6 Kerangka Berpikir	46
2.2. Metode Penelitian	47
2.2.1 Metode Penelitian yang Digunakan.....	47
2.2.2 Data yang Diperlukan (Operasionalisasi Variabel).....	47
2.2.3 Sumber Data dan Cara Menentukannya	49
2.2.4 Teknik Pengumpulan Data	50
2.2.5 Analisis Data	52
2.2.6 Tempat Penelitian.....	56
2.2.7 Jadwal Penelitian	56
BAB III KONDISI UMUM TEMPAT PENELITIAN.....	57
3.1. Keadaan Umum Tempat Penelitian	57
3.1.1. Sejarah Berdirinya Koperasi.....	57
3.1.2. Struktur Organisasi.....	58
3.1.3. Keanggotaan KOPKAR PT. PLN (Persero).....	67
3.1.4. Kegiatan Usaha dan Permodalan Koperasi	68
3.2. Implementasi Jati Diri Koperasi Pada KOPKAR PT. PLN (Persero)	78
3.2.1. Implementasi Definisi Koperasi.....	78
3.2.2. Implementasi Prinsip-Prinsip Koperasi.....	78
3.2.3. Implementasi Nilai Nilai Koperasi.....	79
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	86
4.1. Identitas Informan dan Responden	86
4.2. Persepsi Anggota Terhadap Pelaksanaan Bauran Eceran (<i>Retail Mix</i>).....	87
4.2.1. Produk	88
4.2.2. Harga	96

4.2.3. Promosi.....	101
4.2.4. Pelayanan.....	105
4.2.5. Fasilitas Fisik.....	108
4.3. Upaya-upaya yang Dapat Dilakukan Oleh KOPKAR PT. PLN (Persero) Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Melalui Bauran Eceran...	115
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	118
5.1. Simpulan	118
5.2. Saran – Saran	118
DAFTAR PUSTAKA	120
LAMPIRAN	123

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data Penjualan Waserda KOPKAR PT. PLN (Persero)	4
Tabel 2. 1 Operasionalisasi Variabel.....	48
Tabel 2. 2 Rekapitulasi Responden Terhadap Bauran Eceran Pada Unit Waserda KOPKAR PT. PLN (Persero).....	52
Tabel 2. 3 Kelas Interval Tanggapan Bauran Eceran	53
Tabel 2. 4 Kelas Interval Rekapitulasi Tanggapan Bauran Eceran	55
Tabel 2. 5 Rekapitulasi Penilaian Responden Mengenai Persepsi Anggota Terhadap Pelaksanaan Bauran Eceran.....	55
Tabel 3. 1 Data Keanggotaan KOPKAR PT. PLN (Persero) Sumedang	67
Tabel 3. 2 Perkembangan Permodalan Koperasi Tahun 2019 – 2023	71
Tabel 3. 3 Perkembangan Rasio Likuiditas Tahun 2019 - 2023	73
Tabel 3. 4 Standar Penilaian Rasio Likuiditas.....	74
Tabel 3. 5 Perkembangan Rasio Solvabilitas Tahun 2019-2023.....	75
Tabel 3. 6 Standar Penilaian Rasio Solvabilitas	76
Tabel 3. 7 Perkembangan Rasio Rentabilitas Tahun 2019-2023	77
Tabel 3. 8 Standar Penilaian Rasio Rentabilitas.....	77
Tabel 3. 9 Implementasi Prinsip-Prinsip pada KOPKAR PT. PLN (Persero)	79
Tabel 3. 10 Implementasi Nilai-Nilai pada KOPKAR PT. PLN (Persero)	82
Tabel 4. 1 Identitas Responden Berdasarkan Umur	86
Tabel 4. 2 Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	87
Tabel 4. 3 Perbandingan Produk yang Ditawarkan	88
Tabel 4. 4 Tanggapan Responden Terhadap Kualitas Produk	93

Tabel 4. 5 Tanggapan Responden Terhadap Kelengkapan Produk.....	94
Tabel 4. 6 Tanggapan Responden Terhadap Ketersediaan Produk.....	95
Tabel 4. 7 Tanggapan Responden Terhadap Variasi Produk	96
Tabel 4. 8 Harga Perbandingan Produk.....	97
Tabel 4. 9 Perbandingan Harga Dengan Pesaing	99
Tabel 4. 10 Potongan Harga	100
Tabel 4. 11 Pembayaran Dengan Cara Kredit.....	101
Tabel 4. 12 Papan Iklan Toko.....	102
Tabel 4. 13 Promosi Dengan Brosur, Pamflet, Banner	103
Tabel 4. 14 Pemasaran Menggunakan Media Sosial.....	104
Tabel 4. 15 Karyawan yang Ramah	106
Tabel 4. 16 Kecepatan dan Ketepatan Dalam Pelayanan	107
Tabel 4. 17 Lokasi Strategis dan Mudah Dijangkau	110
Tabel 4. 18 Penataan Barang (<i>Layout</i>)	111
Tabel 4. 19 Desain Interior dan Desain Eksterior Toko	112
Tabel 4. 20 Ketersediaan Lahan Parkir	113
Tabel 4. 21 Rekapitulasi Nilai Setiap Indikator Bauran Eceran.....	114

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 <i>Socio Economic</i>	26
Gambar 2. 2 Kerangka Berpikir	46
Gambar 3. 1 Struktur Organisasi KOPKAR PT. PLN (Persero) Sumedang.....	60
Gambar 4. 1 <i>Layout</i> Unit Waserda.....	109

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner	123
Lampiran 2 Tabulasi Data	129
Lampiran 3 Dokumentasi Penelitian	131
Lampiran 4 Dokumentasi Hasil Kuesioner	132

