

**ANALISIS BAURAN PEMASARAN DALAM UPAYA
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**
(Studi Kasus Pada Unit Pakan Ternak Koperasi Peternak Garut Selatan)

Disusun oleh:

Aulia Fitri Agustin

C1210174

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen

Konsentrasi Manajemen Bisnis

Dosen Pembimbing:

Drs.H. Dindin Burhanudin, M.Sc



KONSENTRASI MANAJEMEN BISNIS
PROGRAM STUDI SARJANA MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KOPERASI INDONESIA

2025

LEMBAR PENGESAHAN

Judul : Analisis Bauran Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan

(Studi Kasus Pada Unit Pakan Ternak Koperasi Peternak Garut Selatan)

Nama : Aulia Fitri Agustin

Nim : C1210174

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis

Program Studi : Sarjana Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Bisnis

Menyetujui Dan Mengesahkan

Pembimbing I


Drs. H. Dindip Burhanudin, M.Sc.

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 saya menyatakan bahwa laporan skripsi dengan judul “analisis bauran pemasaran dalam upaya meningkatkan volume penjualan (studi kasus pada unit pakan ternak koperasi peternak garut selatan” 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 putaka di bagian akhir laporan akhir skripsi ini.

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

Jatinangor, Agustus 2025


METERAI
TEMPEL
50678ANX173068083
Aulia ritri Agustin

RIWAYAT HIDUP



Aulia Fitri Agustin, lahir di Bandung pada tanggal 28 Agustus 2003. Merupakan anak pertama dari dua bersaudara yang dilahirkan dari pasangan Bapak Agus Setiawan dan Ibu Pipit Wanendah. Bertempat tinggal di Kp. Cidawolong Rt 02 Rw 11 Desa Biru Kecamatan Majalaya Kabupaten Bandung. Adapun

Pendidikan formal yang telah ditempuh peneliti yaitu:

1. Tahun 2009 menyelesaikan Pendidikan TK di TK Al Islam
2. Tahun 2015 menyelesaikan Pendidikan SD di SDN Gadis 02
3. Tahun 2018 menyelesaikan Pendidikan SMP di SMP KP Ciparay
4. Tahun 2021 menyelesaikan Pendidikan SMK di SMKN 02 Baleendah

Selanjutnya pada tahun 2021 peneliti tercatat sebagai mahasiswa Universitas Koperasi Indonesia Jatinangor, Program Studi S1 Manajemen, Konsentrasi Manajemen Bisnis.

Selama mengikuti program sarjana manajemen di universitas koperasi Indonesia, penulis aktif dalam beberapa kegiatan kampus seperti menjadi anggota himpunan mahasiswa manajemen departemen social ekonomi bidang pengembangan bisnis

ABSTRACT

Aulia Fitri Agustin. 2025. *Analysis of Marketing Mix in Efforts to Increase Sales Volume: A Case Study on the Animal Feed Unit of the South Garut Livestock Cooperative Located at Jl. Raya Desa Cibodas, Cikajang Sub district, Garut Regency, West Java 44171, under the supervision of H. Dindin Burhanudin.*

Koperasi Peternak Garut Selatan is a cooperative business unit engaged in the distribution and sale of livestock feed, playing a crucial role in meeting the needs of its members. However, over the past five years the cooperative has experienced fluctuating sales volume, indicating potential issues in the marketing strategies currently implemented. Therefore, this study aims to analyze the implementation of the marketing mix, members' perceptions of the existing marketing programs, their expectations for improvement, and the efforts needed to increase sales volume.

This study employs a quantitative descriptive method, using questionnaires distributed to cooperative members as respondents. The findings show that members perceive the implementation of the marketing mix product, price, place, and promotion as very good. Members' expectations for improvements in the cooperative's marketing practices are also categorized as very high.

The efforts recommended to improve sales volume include enhancing product quality, adjusting prices to remain competitive, optimizing distribution channels or sales locations, and strengthening promotional activities, both directly and through digital platforms. Through these improvements, the cooperative is expected to increase its sales volume more effectively and sustainably.

Keywords: Marketing Mix, Sales Volume, Cooperative

IKOPIN
University

ABSTRAK

Aulia Fitri Agustin. 2025. Analisis Bauran Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Studi Kasus Pada Unit Pakan Ternak Koperasi Peternak Garut Selatan Yang Beralamat Di Jl. Raya Desa Cibodas Kecamatan Cikajang Kabupaten Garut Jawa Barat 44171, di bawah bimbingan **H. Dindin Burhanudin.**

Koperasi Peternak Garut Selatan merupakan salah satu koperasi yang bergerak dalam penyediaan pakan ternak bagi para anggotanya. Dalam lima tahun terakhir, koperasi ini menghadapi permasalahan berupa fluktuasi volume penjualan yang cenderung tidak stabil. Kondisi tersebut mengindikasikan perlunya evaluasi terhadap strategi pemasaran yang diterapkan, khususnya pada aspek bauran pemasaran (*product, price, place, promotion*). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan bauran pemasaran, mengetahui persepsi serta harapan anggota terhadap strategi pemasaran yang dilakukan, serta mengidentifikasi upaya yang dapat ditempuh untuk meningkatkan volume penjualan.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif dengan penyebaran kuesioner kepada anggota koperasi sebagai responden. Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan persepsi anggota, penerapan bauran pemasaran pada Unit Pakan Ternak Koperasi Peternak Garut Selatan berada pada kategori sangat baik. Anggota menilai bahwa kualitas produk, penetapan harga, ketersediaan tempat, serta strategi promosi sudah cukup sesuai dengan kebutuhan mereka. Harapan anggota terhadap peningkatan strategi pemasaran juga berada pada kategori sangat baik, menandakan bahwa anggota memiliki ekspektasi tinggi terhadap pengembangan layanan koperasi.

Berdasarkan temuan tersebut, upaya peningkatan volume penjualan dapat dilakukan dengan memperbaiki dan mengoptimalkan aspek harga, kualitas produk, kemudahan akses lokasi, serta efektivitas promosi agar lebih menarik dan tepat sasaran.

Kata Kunci: *Bauran Pemasaran, Volume Penjualan, Koperasi*

KATA PENGANTAR

Assalaamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah, puji dan syukur selalu kita panjatkan kepada Allah SWT. Berkat rahmat, hidayah, karunia, serta petunjuk-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis bauran pemasaran dalam upaya meningkatkan volume penjualan” (studi kasus pada unit usaha pakan ternak koperasi peternak garut selatan (KPGS) Cikajang) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana manajemen di Universitas Koperasi Indonesia. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki banyak kekurangan, mengingat keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang dimiliki, penulis berhasil menyelesaikan laporan akhir skripsi ini dengan bimbingan yang sangat berharga dari beberapa pihak.

Pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih atas dukungan, doa, dan semangatnya baik secara langsung maupun tidak langsung, terutama kepada kedua orang tua tercinta Ibu Pipit Wanendah dan Bapak Agus Setiawan atas do'a terbaik yang selalu dipanjatkan serta motivasi, nasehat, cinta, dan kasih sayang yang tulus diberikan hingga saat ini sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini.

Dalam kesempatan ini juga penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Drs. H. Dindin Burhanudin, M.Sc selaku Dosen Pembimbing, yang sudah memberikan pengarahan dan bimbingannya, serta memberikan saran, ide-ide, dan juga motivasi selama proses penulisan skripsi ini.

2. Bapak Drs. H. Shofwan Azhar Solihin, M.Sc selaku Dosen Penelaah Konsentrasi, yang sudah memberikan masukan, saran dan ilmu pengetahuan tentang Manajemen Bisnis.
3. Bapak Dr. Ir. H. Indra Fahmi, M.Si selaku Dosen Penelaah Koperasi, yang sudah memberikan masukan, saran dan ilmu pengetahuan tentang Perkoperasian.
4. Bapak Drs. H. Iwan Mulyana, M.Si selaku Dosen Wali.
5. Bapak Dr. Heri Nugraha, SE., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
6. Ibu Dr. Ami Purnamawati, Dra., M.Si selaku Ketua Program Studi Sarjana Manajemen.
7. Bapak Prof. Ir. Agus Pakpahan, M.S selaku Rektor Universitas Koperasi Indonesia.
8. Seluruh Dosen dan Karyawan Universitas Koperasi Indonesia.
9. Seluruh pengurus, pengawas, karyawan dan anggota di koperasi peternak garut selatan, yang telah membantu dan memberikan kesempatan untuk melakukan penelitian dan memberikan informasi mengenai KPGS Cikajang.
10. Kepada adik-adik tersayang, Shabrina, Mughni, M. Rizky, dan almarhum M. Raditiya yang selalu menjadi penyemangat dan teman dalam perjalanan ini. Meskipun salah satu adik penulis tidak dapat mendampingi hingga wisuda, kehadirannya akan selalu hidup dalam semangat dan kenangan penulis.
11. Teman-teman RanaFitness yang selalu memberikan dukungan dan menghibur penulis selama proses penyusunan skripsi.

12. Teman-teman HIMA manajemen angkatan 2020, 2021, dan adik-adik angkatan 2022 yang tidak bisa di sebutkan satu persatu yang telah memberikan dukungan.
13. Teman-teman seperjuangan Mukholis, pajar, raffi, nur fauzi dan lainnya yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah menjadi teman sharing untuk menyelesaikan skripsi ini.
14. Sahabatku Aghnia, Reva, Deanira, Ellisa, Natasya, Ismi, Regina yang telah mendukung, memberikan semangat, dan membantu penuli apabila ada kesulitan serta menjadi tempat berkeluh kesah penulis.

Akhir kata penulis penulis berharap semoga dalam penulisan skripsi ini dapat memberikan manfaat dan memberikan kontribusi yang positif bagi penuli khususnya serta pembaca pada umumnya, penulis mengucapkan terima kasih dan semoga allah swt memberikan rahmatn-nya kepada kita semua. Aamiin

IKOPIN
University

Jatinangor, Agustus 2025

Aulia Fitri Agustin

DAFTAR ISI

RIWAYAT HIDUP	i
ABSTRACT	ii
ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	i
DAFTAR LAMPIRAN	ii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	7
1.3 Maksud Dan Tujuan Penelitian	8
1.3.1 Maksud Penelitian.....	8
1.3.2 Tujuan Penelitian	8
1.4 kegunaan penelitian	9
1.4.1 kegunaan teoritis	9
1.4.2 kegunaan praktis	9
BAB II PENDEKATAN MASALAH DAN METODE PENELITIAN	10
2.1 Pendekatan Masalah	10
2.1.1 Pendekatan Perkoperasian	10
2.1.2 Pendekatan Manajemen Bisnis	19
2.1.3 Pendekatan Bauran Pemasaran	21
2.1.4 pendekatan volume penjualan.....	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.....	34

2.2.5 Analisis Data.....	36
2.2.6 Tempat Penelitian	43
2.2.7 Jadwal Penelitian	43
BAB III KEADAAN UMUM TEMPAT PENELITIAN	44
3.1 Keadaan Umum Organisasi.....	44
3.1.1 Sejarah Berdirinya Koperasi Peternak Garut Selatan (KPGS)	44
3.1.2 Struktur Organisasi Koperasi Peternak Garut Selatan (KPGS).....	47
3.2 Keanggotaan Koperasi Peternak Garut Selatan (KPGS).....	51
3.3 Kegiatan Usaha dan Permodalan Koperasi	54
3.4 Implementasi Jati Diri Koperasi	59
BAB VI HASIL DAN PEMBAHASAN	65
4.1 Identitas Responden Dan Informan.....	65
4.2 Penerapan bauran pemasaran oleh Unit Pakan Ternak KPGS dalam upaya meningkatkan volume penjualan belum optimal.....	66
4.3 Pelaksanaan Dan Harapan Anggota Terhadap Penerapan Bauran Pemasaran Pada Unit Usaha Pakan Ternak Koperasi Peternak Garut Selatan.....	71
4.4 Upaya Yang Dapat Dilakukan Koperasi Peternak Garut Selatan Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Melalui Bauran Pemasaran	89
BAB V.....	92
SIMPULAN DAN SARAN	92
5.1 Simpulan.....	92
5.2 Saran-Saran	93
DAFTAR PUSTAKA	96
LAMPIRAN.....	98

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Keanggotaan Koperasi Peternak Garut Selatan (KPGS) Tahun 2020-2024.....	3
Tabel 1.2	Volume Penjualan Pada Unit Pakan Ternak KPGS Tahun2020-2024.....	5
Tabel 3.1	Identitas Koperasi Peternak Garut Selatan.....	45
Tabel 3.2	perkembangan anggota KPGS Tahun 2020-2024.....	52
Tabel 3.3	Perkebangan Modal Sendiri KPGS Tahun 2020-2024 (Dalam Ribuan Rupiah)	55
Tabel 3.4	Perkembangan Modal Asing KPGS Tahun 2020-2024 (Dalam Ribuan Rupiah)	56
Tabel 3.5	Perkembangan Rasio Likuiditas KPGS Tahun 2020-2024	57
Tabel 3.6	Perkembangan Rasio Solvabilitas KPGS Tahun 2020-2024.....	58
Tabel 3.7	Identitas Informan	59
Tabel 3.8	Implementasi Jati Diri Dari Koperasi Pada Koperasi Peternak Garut Selatan.....	60
Tabel 3.9	Implementasi Nilai – Nilai Koperasi Pada Koperasi Peternak Garut Selatan.....	61
Tabel 3.10	Implementasi Prinsip-Prinsip Koperasi Pada Koperasi Peternak Garut Selatan.....	63
Tabel 4. 1	Identitas Responden Koperasi Peternak Garut Selatan.....	65
Tabel 4. 2	Pelaksanaan Indikator Keterediaan Pakan Ternak	72
Tabel 4. 3	Pelaksanaan Indikator Keaneka Ragaman Produk	72
Tabel 4. 4	Pelaksanaan Indikator Kualitas Produk	73
Tabel 4. 5	Pelaksanaan Indikator Harga Terhadap Kualitas Pakan.....	73
Tabel 4. 6	Pelaksanaan Indikator Perbandingan Harga Dengan Tempat Lain.....	74
Tabel 4. 7	Pelaksanaan Indikator Perbandingan Harga Anggota Dengan Non Anggota	74
Tabel 4. 8	Pelaksanaan Indikator Lokasi Mudah Di Jangkau	75
Tabel 4. 9	Pelaksanaan Indikator Kenyamanan, Dan Keamanan Tempat Pelayanan	75
Tabel 4. 10	Pelaksanaan Indikator Pelayanan Pengantaran Pakan	76
Tabel 4. 11	Pelaksanaan Indikator Pemberian Potongan Harga/Diskon	76
Tabel 4. 12	Pelaksanaan Indikator Keaktifan Penyebaran Informasi	77
Tabel 4. 13	Pelaksanaan Indikator Bonus Bagi Anggota Yang Rajin Bertransaksi.....	77

Tabel 4. 14	Rekapitulasi Pelaksanaan Anggota Terhadap Penerapan Bauran Pemasaran Unit Pakan Ternak Koperasi Peternak Garut Selatan	78
Tabel 4. 15	Harapan Indikator Ketersediaan Pakan Ternak	79
Tabel 4. 16	Harapan Indikator Keaneka Ragaman Jenis Pakan	80
Tabel 4. 17	Harapan Indikator Kualitas Pakan	80
Tabel 4. 18	Harapan Indikator Harga Terhadap Kualitas Pakan	81
Tabel 4. 19	Harapan Indikator Perbandingan Harga Dengan Tempat Lain	81
Tabel 4. 20	Harapan Indikator Perbedaan Harga Untuk Anggota Dan Non Anggota	82
Tabel 4. 21	Harapan Indikator Loas Mudah Dijangkau	82
Tabel 4. 22	Harapan Indikator Kenyamanan, Dan Keamanan Tempat Pelayanan	83
Tabel 4. 23	Harapan Indikator Pelayanan Pengantar Pakan	83
Tabel 4. 24	Harapan Indikator Pemberian Potongan Harga/Diskon	84
Tabel 4. 25	Harapan Indikator Keaktifan Penyebaran Informasi Pakan Yang Di Sediakan	84
Tabel 4. 26	Harapan Indikator Bonus Bagi Anggota Yang Rajin Bertransaksi	85
Tabel 4. 27	Rekapitulasi Harapan Anggota Terhadap Penerapan Bauran Pemasaran Unit Pakan Ternak Koperasi Peternak Garut Selatan	85

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Diagram Kartesius..... 42

Gambar 3. 1 Struktur Organisasi Koperasi Peternak Garut Selatan..... 48

