

**ANALISIS BAURAN PROMOSI DALAM UPAYA
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**
(Studi Kasus Pada Unit Mini Market Koperasi Pegawai Kesehatan Sumedang)

Disusun Oleh:

ROHMAWATI

C1190406

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen
Konsentrasi Manajemen Pemasaran

Dosen Pembimbing:

Drs. H. Dindin Burhanudin, M.Sc



PROGRAM STUDI SARJANA MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS KOPERASI INDONESIA

2023

LEMBAR PENGESAHAN

Judul : Analisis Bauran Promosi Dalam Upaya Meningkatkan
Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Unit Mini Market
Koperasi Pegawai Kesehatan Sumedang)

Nama : Rohmawati

NRP : C1190406

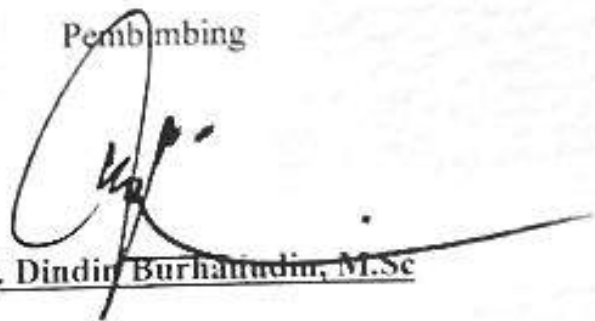
Program Studi : Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Pemasaran

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

MENYETUJUI DAN MENGESAHKAN

Pembimbing


Drs. H. Dindir Burhanudin, M.Sc

Dekan

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Ketua Program Studi

Sarjana Manajemen


Dr. Heri Nugraha, SE., M.Sc


Desyani Purnamawati, Dra., M.Si



RIWAYAT HIDUP



Rohmawati, penulis dilahirkan di Sumedang, Jawa Barat pada 19 Januari 2000. Penulis merupakan anak kelima dari lima bersaudara, putri kelima dari Bapak Nedira dan Ibu Kursiah. Adapun jenjang pendidikan formal yang telah diselesaikan adalah sebagai berikut :

1. Tahun 2006 menyelesaikan pendidikan di TK Trisula
2. Tahun 2012 menyelesaikan pendidikan di SD Negeri Pasarean
3. Tahun 2015 menyelesaikan pendidikan di SMP Negeri 4 Sumedang
4. Tahun 2018 menyelesaikan pendidikan di SMA Negeri 3 Sumedang

Pada Tahun 2019 penulis tercatat sebagai mahasiswa di Universitas Koperasi Indonesia Jatinangor, Program Studi SI Manajemen, Konsentrasi Manajemen Pemasaran selama masa perkuliahan aktif dalam kegiatan kemahasiswaan, yaitu:

1. Anggota IT Club 2020-2021
2. Anggota GenBI IKOPIN 2020-2021

ABSTRACT

ROHMAWATI, 2023. *Analysis of the Promotion Mix in Efforts to Increase Sales Volume, Case Study of the Sumedang Health Workers Cooperative, West Java, under the auspices of H. Dindin Burhanudin.*

The method used in this research is a case study, the data obtained is analyzed descriptively. In order for the data obtained to be in accordance with the problem under study, a method of data collection will be carried out, namely by interview, observation, putaka study and questionnaires. This study took a sample of 25 members and 5 non-members, resulting in a total sample of 30 people.

The results of the study show that in order to increase sales volume, the Sumedang Health Employees Cooperative needs to review the promotion mix that they have set in view of the elements of Advertising, Personal Selling, Sales Promotion, Public Relation and Publicity, Direct Marketing. Penel. Researchers also obtained ratings from members regarding the indicators of each element of the promotional mix that had been implemented by the Sumedang Health Workers Cooperative mini market business unit. There are several indicators that must be maintained or improved in order to increase sales volume.

Keywords: Promotion Mix, Sales Volume, Cooperative

ABSTRAK

ROHMAWATI, 2023. Analisis Bauran Promosi Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan, Studi Kasus pada Koperasi Pegawai Kesehatan Sumedang, Jawa Barat, dibawah naungan H. Dindin Burhanudin.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus data yang diperoleh dianalisis secara deskriptif. Agar data yang diperoleh sesuai dengan masalah yang diteliti, maka akan dilakukan cara pengumpulan data yaitu dengan wawancara, observasi, studi putaka dan Kuesioner. Penelitian ini mengambil sampel sebanyak 25 orang anggota dan 5 orang non anggota, sehingga total sampel sebanyak 30 orang.

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa untuk meningkatkan Volume Penjualan, Koperasi Pegawai Kesehatan Sumedang Perlu mengkaji ulang bauran promosi yang telah mereka tetapkan di lihat dari unsur *Advertising, Personal Selling, Sales Promotion, Public Realation and Publicity, Direct Marketing. Penel.* Peneliti juga mendapatkan penilaian dari anggota mengenai indikator dari tiap unsur bauran promosi yang telah diterapkan oleh unit usaha mini market Koperasi Pegawai Kesehatan Sumedang. Ada beberapa indikator yang yang harus dipertahankan atau diperbaiki guna meningkatkan volume penjualan.

Kata Kunci: Bauran Promosi, Volume Penjualan, Koperasi

KATA PENGANTAR

Bismillah, Alhamdulillahirobbil'alamin, segala puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah senantiasa mencurahkan limpahkan Rahmat serta Hidayah-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Sholawat beserta salam semoga tercurahkan limpahkan kepada Nabi Muhammad SAW, kepada keluarganya, hingga sampai kepada umat-umatnya. Penulisan skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Manajemen (SM) pada Konsentrasi Manajemen Pemasaran Program Studi Manajemen Universitas Koperasi Indonesia dengan judul **“Analisis Bauran Promosi Dalam Upaya Meningkatkan volume penjualan”**. Pada koperasi Pegawai Kesehatan Sumedang, Kabupaten Sumedang, Jawa Barat.

Pada kesempatan kali ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada Mimi dan Mama yang telah tulus mengasuh, membimbing, dan selalu memberikan do'a restu, kasih sayang, motivasi kesabaran serta segala pengorbanan baik moril maupun materil yang tiada henti sampai saat ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan dan jauh dari sempurna. Maka dari itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun guna menyempurnaan skripsi ini. Dalam penyusunan skripsi ini tentu tidak terlepas dari bimbingan, bantuan, dorongan serta semangat dari berbagai pihak. Maka dari itu, pada kesempatan ini perkenankanlah penulis

menyampaikan terimakasih kepada:

1. Yang terhormat, Bapak Drs. H. Dindin Burhanudin, M.Sc selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, kesabaran, ilmu dan motivasi untuk memberikan bimbingan kepada penulis dalam proses penyusunan skripsi ini.
2. Yang terhormat, Ibu Dra. Hj. Rosti Setiawati, M.Si selaku dosen penguji koperasi yang telah memberikan masukan, arahan dan rekomendasi kepada penulis.
3. Yang terhormat, Bapak Drs. Dadan Hamdani, MM selaku dosen penguji konsentrasi yang telah memberikan masukan, arahan, dan rekomendasi kepada penulis.
4. Yang terhormat seluruh dosen IKOPIN yang telah memberikan ilmu pengetahuan yang berguna selama penulis menempuh pendidikan di IKOPIN.
5. Seluruh staff secretariat dan administrasi IKOPIN, serta untuk karyawan dan karyawan perempuan perpustakaan IKOPIN.
6. Bank Indonesia yang telah memberikan beasiswa selama satu tahun sehingga dapat meringankan biaya selama perkuliahan.
7. Seluruh pengurus, pengawas dan karyawan Koperasi Pegawai Kesehatan Sumedang, Kabupaten Sumedang, Jawa Barat.
8. Keluarga besar Bapak Nedira dan Keluarga besar Ibu Kursiah
9. Anggi Prayoga S.Pd dan Irsyam Yudistira Prayoga Yang selalu menemani,

mendukung dan selalu memberikan semangat penulis ketika keadaan suka maupun duka.

Akhirnya dengan segala kerendahan hati, penulis berharap semoga Allah SWT membalas kebaikan semua pihak yang telah membantu dan memberikan do'a serta dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Sumedang, Juli 2023

Rohmawati

DAFTAR ISI

RIWAYAT HIDUP	i
<i>ABSTRACT</i>	ii
ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	9
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	9
1.3.1 Maksud Penelitian	9
1.3.2 Tujuan Penelitian	10
1.4 Kegunaan Penelitian	10
1.4.1 Aspek Teoritis	10
1.4.2 Aspek Praktis	1
BAB II PENDEKATAN MASALAH, KERANGKA BERPIKIR, DAN METODE PENELITIAN	12
2.1 Pendekatan Masalah	12
2.1.1 Pendekatan Perkoperasian	12
2.1.2 Pendekatan Manajemen Pemasaran	22
2.1.3 Pendekatan Bauran Pemasaran	28
2.1.4 Pendekatan Volume Penjualan	36
2.1.5 Penelitian Terdahulu	37
2.1.6 Kerangka Berpikir	39
2.2 Metode Penelitian	40

2.2.1 Metode Penelitian yang Digunakan	40
2.2.2 Data yang diperlukan (Operasionalisasi variabel)	40
2.2.3 Sumber Data dan Cara Menentukannya	42
2.4.4 Teknik Pengumpulan Data	43
2.4.5 Analisis Data	46
2.4.6 Tempat/Lokasi Penelitian	49
2.4.7 Jadwal Penelitian	49
BAB III KEADAAN UMUM TEMPAT PENELITIAN	50
3.1 Keadaan Umum Organisasi	50
3.1.1 Sejarah Berdirinya Koperasi Pegawai Kesehatan Sumedang....	50
3.1.2 Struktur Organisasi Koperasi Pegawai Kesehatan Sumedang...	51
3.1.3 Tugas dan Tanggung Jawab Koperasi Pegawai Kesehatan Sumedang	52
3.2 Manajemen Keanggotaan Koperasi Pegawai Kesehatan Sumedang...	55
3.3 Manajemen Usaha Koperasi Pegawai Kesehatan Sumedang	57
3.4 Manajemen Keuangan Koperasi Pegawai Kesehatan Sumedang.....	61
3.5 Implementasi Jati Diri Koperasi pada Koperasi Pegawai Kesehatan Sumedang	74
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	87
4.1 Identitas Informan	87
4.2 Pelaksanaan Bauran Promosi yang telah dilakukan oleh unit usaha	93
4.3 Tingkat kesesuaian antara pelaksanaan bauran promosi yang dilaksanaka oleh unit usaha minimarket dengan kepentingan (harapan)	93
4.4 Upaya yang seharusnya dilakukan unit usaha minimarket Koperasi Pegawai Kesehatan Sumedang	96

	119
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	122
5.1 Simpulan	122
5.2 Saran	123
DAFTAR PUSTAKA	124
LAMPIRAN	125

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Volume Penjualan Unit Usaha Mini Market Koperasi Pegawai Kesehatan Sumedang (KPKS)	7
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	37
Tabel 2. 2 Oprasionalisasi Variable	41
Tabel 2. 3 Pengumpulan Data	45
Tabel 2. 4 Kriteria Tanggapan dan Harapan Pelanggan.....	47
Tabel 2.5 Interval setiap indikator bauran promosi di Koperasi Pegawai Kesehatan Sumedang	49
Tabel 3. 1Perkembangan Anggota Dan Pasrtisipasi Anggota Pada Koperasi Pegawai Kesehatan Sumedang.....	55
Tabel 3. 2 Pendapatan Unit Simpan Pinjam	58
Tabel 3. 3 Pendapatan Unit Mini Market	58
Tabel 3. 4 Pendapatan Unit Fotocopy.....	59
Tabel 3. 5 Pendapatan Unit Sewa gedung serbaguna.....	60
Tabel 3.6 Pendapatan Unit Sewa Barang.....	60
Tabel 3.7 Perkembangan Modal Sendiri Koperasi Pegawai Kesehatan Sumedang tahun 2018-2022.....	62
Tabel 3. 8 Perkembangan Modal Pinjaman Koperasi Pegawai Kesehatan Sumedang 2018-2022.....	64
Tabel 3. 9 Perkembangan Aset Koperasi Pegawai Kesehatan Sumedang....	66
Tabel 3. 10 Perkembangan SHU.....	67
Tabel 3. 11 Perkembangan Rasio Lancar Koperasi Pegawai Kesehatan Sumedang Mandiri Tahun 2018-2022.....	69
Tabel 3. 12 Indikator Rasio Solvabilitas.	71
Tabel 3. 13 Rentabilitas Modal Usaha Sendiri Koperasi Pegawai Kesehatan Sumedang Tahun 2018-2022.	72
Tabel 3. 14 Indikator Rasio Rentabilitas.....	73
Tabel 3. 15 Implementasi Nilai-nilai Koperasi.....	75
Tabel 3. 16 Implementasi Prinsip-Prinsip.....	86
Tabel 4. 1 Data Informan.....	87

Tabel 4.2	Rekapitulasi Keseuaian Penilaian Anggota Terhadap Pelaksanaan Indikator Kemudahan Mendapat Informasi Produk Mini Market.....	96
Tabel 4.3	Rekapitulasi Penilaian Anggota Terhadap Harapan Indikator Kemudahan Mendapat Informasi Produk Mini Market.	97
Tabel 4.4	Rekapitulasi Penilaian Anggota Terhadap Pelaksanaan Indikator Informasi yang Menarik Mengenai Produk Mini Market.	98
Tabel 4.5	Rekapitulasi Penilaian Anggota Terhadap Harapan Indikator Informasi yang Menarik Mengenai Produk Mini Market.	99
Tabel 4.6	Rekapitulasi Penilaian Anggota Terhadap Pelaksanaan Indikator Hubungan antara koperasi dan anggota terjalin dengan baik	100
Tabel 4.7	Rekapitulasi Penilaian Anggota Terhadap Harapan Indikator Hubungan antara koperasi dan anggota terjalin dengan baik	101
Tabel 4.8	Rekapitulasi Penilaian Anggota Terhadap Indikator pelaksanaan Kejelasan Informasi yang jabarkan oleh penjual sudah jelas	102
Tabel 4.9	Rekapitulasi Penilaian Anggota Terhadap Harapan Indikator Informasi yang jabarkan oleh penjual sudah jelas	103
Tabel 4.10	Rekapitulasi Penilaian Anggota Terhadap Indikator Pelaksanaan Ketertarikan mengetahui produk-produk yang tersedia di Mini Market.....	104
Tabel 4.11	Rekapitulasi Penilaian Anggota Terhadap Harapan Indikator Ketertarikan mengetahui produk-produk yang tersedia di Mini Market.....	105
Tabel 4.12	Rekapitulasi Penilaian Anggota Terhadap Indikator Pelaksanaan Karyawan sudah menawarkan langsung produk kepada pembeli .	105
Tabel 4.13	Rekapitulasi Penilaian Anggota Terhadap Harapan Indikator Karyawan menawarkan langsung produk kepada pembeli	106
Tabel 4.14	Rekapitulasi Penilaian Anggota Terhadap Indikator Pelaksanaan Pemasaran langsung pada unit Usaha Mini Market	108
Tabel 4.15	Rekapitulasi Penilaian Anggota Terhadap Harapan Indikator Pelaksanaan Pemasaran langsung pada unit Usaha Mini Market..	109
Tabel 4.16	Rekapitulasi Penilaian Anggota Terhadap Indikator Pelaksanaan Selalu diadakannya Promosi penjualan pada unit usaha Mini Market.....	110

Tabel 4.17 Rekapitulasi Penilaian Anggota Terhadap Harapan Indikator Selaludiadakannya Promosi penjualan pada unit usaha Mini Market.....	111
Tabel 4.18 Rekapitulasi Penilaian Anggota Terhadap Indikator PelaksanaanKetersediaan Jumlah barang yang tersedia.....	111
Tabel 4.19 Rekapitulasi Penilaian Anggota Terhadap Harapan Indikator Ketersediaan Jumlah barang yang tersedia	113
Tabel 4.20 Rekapitulasi Penilaian Anggota Terhadap pelaksanaan IndikatorKeanekaragaman produk yang di perjualkan	114
Tabel 4.21 Rekapitulasi Penilaian Anggota Terhadap Indikator Harapan Keanekaragaman produk yang di perjualkan	115
Tabel 4.22 Rekapitulasi Penilaian Anggota Terhadap Indikator PelaksanaanHarga produk yang di perjualkan sudah sesuai	115
Tabel 4.23 Rekapitulasi Penilaian Anggota Terhadap Harapan Indikator Hargaproduk yang diperjualkan sudah sesuai	117
Tabel 4.24 Analisis Tingkat Kesesuaian dan kesenjangan antara Pelaksanaandan Harapan di Unit Usaha Mini Market.....	118

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Berfikir.....	39
Gambar 3. 1 Struktur Kepengurusan	51