

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN

(Studi Kasus pada Unit Produksi Koperasi KUD PUSPA MEKAR Desa
Cihideung Kec. Parongpong Kab. Bandung Barat)

Disusun oleh:

Suprata Utama C1190014

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana S1 Konsentrasi
Manajemen Pemasaran

Dosen Pembimbing:

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

Jaka Sudewa, S.E., M.M.



**KONSENTRASI MANAJEMEN PEMASARAN
PROGRAM SARJANA MANAJEMEN
UNIVERSITAS KOPERASI INDONESIA
2024**

LEMBAR PENGESAHAN

Judul : Analisis Strategi Pemasaran dalam upaya
meningkatkan penjualan (Studi Kasus pada Unit
Produksi KUD PUSPA MEKAR Desa Cihideung
Kec. Parongpong Kab. Bandung Barat).
Nama : Suprata Utama
NRP : C1190144
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Sarjana Manajemen
Konsentrasi : Pemasaran

Menyetujui dan mengesahkan

Pembimbing 1



Dr. Heri Nugraha, SE., M.Si

Pembimbing 2



Jaka Sudewa, S.E., M.M

Dekan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis



Dr. Heri Nugraha, SE., M.Si

Ketua Program Studi

Sarjana Manajemen



Dr. Ami Purnamawati, Dra., M.Si



RIWAYAT HIDUP



Suprata Utama, penulis di lahirkan di kota lampung kab. Pesisir barat kec. pesisir selatan pada tanggal 04 April 2001 sebagai anak pertama dari pasangan bapak Darus salam dan Ibu

Nini Indriyani pendidikan sekolah menengah atas (SMA)

ditempuh di sekolah SMAN 1 Pesisir selata, dan lulusan pada tahun 2019 pada tahun 2019 penulis di terima sebagai mahasiswa program sarjana (S1) di Program Studi ekonomi dan bisnis (Manajemen Pemasaran) di IKOPIN University.

Selama mengikuti program S-1, Penulis aktif menjadi pengurus Galeri investasi Ikopin University(GIBEI) pada tahun Periode 2021-2022, penulis juga pernah menjadi karyawan Mi Ramen ABUL (akhir bulan) Jatinangor selama 6 bulan.

ABSTRACT

Suprata Utama, 2023. of marketing strategy analysis in an effort to increase sales (Case study on Production Unit Cooperative KUD PUSPA MEKAR Cihideung Village, Parongpong District, West Bandung) supervised by Heri Nugraha and supervisor Jaka Sudewa. KUD Puspa Mekar which was officially registered on June 24, 1998 and obtained a legal entity with number 8804/BH/PAD/KWK-10/VI/1998. Analysis of marketing strategies in an effort to increase sales is very important in researching without a good and planned marketing strategy, sales will be difficult to obtain maximum results, This study aims to provide an overview to Puspa Mekar's Cooperative (KUD) about Marketing Strategy Analysis in an Effort to Increase Sales in this study using primary and secondary data.

Based on the results of the research that has been carried out, the results of the research are: Based on the results of the SWOT analysis, the marketing strategy in an effort to increase sales at Puspa Mekar KUD is at Coordinates (1.22; 1.06) in quadrant I (+, +), meaning applying the S-O strategy, namely by utilizing strengths to capture existing opportunities. The researcher proposes that marketing strategies are managed professionally, if they cannot be managed professionally cooperatives will exist in quadrant IV that is a very unfavorable situation, facing various threats and weaknesses.

Keywords: Marketing Strategy, Increasing Sales, Cooperatives

ABSTRAK

Suprata Utama, 2023. Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus pada Unit Produksi Koperasi KUD PUSPA MEKAR Desa Cihideung Kec. Parongpong Kab. Bandung Barat) dibimbing oleh Heri Nugraha. dan pembimbing Jaka Sudewa. KUD Puspa Mekar yang secara resmi terdaftar pada tanggal 24 Juni 1998 dan memperoleh badan hukum dengan nomor 8804/BH/PAD/KWK-10/VI/1998. Analisis strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan penjualan sangat penting di teliti tanpa strategi pemasaran yang baik dan terencana maka penjualan pun akan sulit untuk memperoleh hasil yang maksimal, Penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran pada Koperasi(KUD) Puspa Mekar tentang Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan pada penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder dan jenis penelitian ini yaitu metode Deskriptif Kuantitatif.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan diperoleh hasil penelitian yaitu: Berdasarkan hasil analisis SWOT, strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan penjualan di KUD Puspa Mekar berada pada Koordinat (1,22 ; 1,06) pada kuadran I (+,+), artinya menerapkan strategi S – O yaitu dengan memanfaatkan kekuatan untuk menangkap peluang yang ada, peneliti mengusulkan agar strategi pemasaran dikelola secara profesional, jika tidak bisa dikelola secara profesional koperasi akan ada pada kuadran IV yaitu situasi yang sangat tidak menguntungkan, menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan.

Kunci: Strategi Pemasaran, Peningkatan Penjualan, Koperasi

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim....

Syukur alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya, setra senantiasa memberikan kesehatan, kemampuan dan kekuatan sehingga dapat menyelesaikan penulisan Skripsi ini. Penulisan skripsi ini diajukan untuk memenuhi sebagai persyaratan guna memperoleh gelar sarjana manajemen pada program studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan bisnis Universitas Koperasi Indonesia. Adapun judul skripsi ini adalah “ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN” Studi Kasus pada Unit Produksi Koperasi KUD PUSPA MEKAR Desa Cihideung Kec. Parongpong Kab. Bandung Barat. Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini dapat terlaksana dengan di karna bimbingan, bantuan dan dorongan berbagai pihak, baik secara moril maupun materi, sehubungan dengan itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan Skripsi ini yaitu:

1. Bapak Dr. Heri Nugraha, SE., M.Si. selaku ketua pembimbing atas bimbingan arahan, luangkan waktu, dan kesabaran yang di berikan kepada penulis yang sangat membantu selama penyusunan penelitian skripsi ini.
2. Bapak Jaka Sudewa, S.E., M.M. selaku anggota pembimbing yang telah memberikan banyak ilmunya, luangkan waktunya dan arahan yang sangat membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak prof Dr. Ir. Agus Pakpahan, MS., selaku rektor IKOPIN University.
4. Ibu Dr. Ami Purnawati, Dra., M. Si selaku Direktur Prodi S1 Manajemen IKOPIN University.

5. Bapak Drs. H. Shofwan Azhar Solihin, M.sc selaku dosen penguji konsentrasi yang telah meluangkan waktunya serta memberikan kritik dan saran yang sifatnya sangat membangun bagi penulis demi perbaikan skripsi ini.
6. Ibu Dr. Hj. Inne Risnaningsih, SE., M.si selaku dosen penguji koperasi yang telah meluangkan waktunya serta memberikan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi perbaikan skripsi ini.
7. Kedua orang tua penulis “*setetes keringat orang tuaku seribu langkahku untuk maju*” beserta kedua adik perempuan yang sangat penulis cintai dan sayangi yang selalu memberikan dukungan moral maupun materi mulai dari kasih sayang, pengorbanan, motivasi, doa, dan bentuk lainnya yang tiada henti dengan penuh kesabaran luar biasa. Semoga hasil penulisan skripsi ini bisa menjadi persembahan terbaik yang membanggakan untuk keluarga tercinta khususnya untuk ibu penulis.
8. Bapak dan Ibu Dosen Program Studi Manajemen S1 Ikopin University yang telah mendidik dan membekali ilmu pengetahuan untuk penulis khususnya dalam penerapan pembuatan skripsi ini.
9. Seluruh bagian staf dan karyawan Ikopin University yang telah memberikan pelayanan selama perkuliahan dan selama proses penyusunan skripsi.
10. Pihak KUD Puspa Mekar bapak H. Djatnika, SE ,Ibu Imas Rusmawati S.Pd. dan seluruh karyawan Koperasi KUD Puspa Mekar yang telah membantu penulis dalam segala hal yang berkaitan dengan penelitian penulis.
11. Teman-teman, abang, mas, dan ibu kosan, teman: Wahyu Jajat, Salman Nurazis, Rian, Yani Mulyani, bang Iyan, mas Niko, Aa Ervan yang telah

men support penuh baik dalam candaan, keseriusan dan saran dalam hal penyusunan skripsi ini.

12. Pada mas hakim Photocopy yang selalu memberikan pelayanan terbaiknya mulai dari keramahtamahan sampai dengan “sini Nongkrong dulu”
13. Pada tempat lingkungan sekitar, warung Ramirez siap 24 jam jika penulis mengerjakan skripsi di tengah malam, rumah ayam siap men support penulis, jika penulis merasa kelaparan dan sate Madura, si ibunya selalu bertanya sejauh mana skripsi penulis.

DAFTAR ISI

RIWAYAT HIDUP.....	I
<i>ABSTRACT</i>	II
ABSTRAK.....	III
KATA PENGANTAR	IV
DAFTAR ISI.....	VII
DAFTAR GAMBAR	X
DAFTAR LAMPIRAN.....	XI
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	11
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	11
1.4 Kegunaan Penelitian.....	12
1.4.1 Aspek Teoritis	12
1.4.2 Aspek Praktis.....	12
BAB II PENDEKATAN MASALAH METODE PENELITIAN	12
2.1 Pendekatan Masalah 2.1.1 Perkoperasian, Definisi koperasi, Tujuan dan Jatidiri Koperasi, Nilai	12
Koperasi, Prinsip Koperasi, Bentuk Dan Jenis Koperasi, Manajemen Koperasi, dan Kinerja Koperasi	12
2.1.2 Manajemen Pemasaran.....	22
2.1.3 Analisis SWOT.....	33
2.1.4 Kerangka Berpikir	36
2.1.5 Matriks/ Penelitian Terdahulu	37
1.2 Metode Penelitian	38
2.1.2 Metode Penelitian Yang di Gunakan.....	38
2.1.2 Data Yang Diperlukan (Operasional Variabel).....	39
2.1.3 Sumber Data dan Cara Menentukannya.....	42
2.1.4 Teknik Pengumpulan Data	42
2.1.5 Analisis Data	43
2.1.6 Tempat/lokasi Penelitian	47
2.1.7 Jadwal Penelitian	47

BAB III.....	48
KEADAAN UMUM DAN TEMPAT PENELITIAN	48
3.1 Keadaan Umum Organisasi KUD Puspa Mekar	48
3.1.1 Sejarah KUD Puspa Mekar	48
3.1.2 Kelembagaan KUD Puspa Mekar	51
3.1.3 Visi, Misi, Fungsi, Peran dan Tujuan KUD Puspa Mekar	51
3.1.4 Struktur Organisasi KUD Puspa Mekar	53
3.1.5 Perangkat Organisasi KUD Puspa Mekar	55
3.1.6 Bidang Usaha dan Pelayanan KUD Puspa Mekar.....	63
3.2 Keadaan Permodalan dan keuangan KUD Puspa Mekar	64
3.2.1 Keadaan Permodalan KUD Puspa Mekar	65
3.3 Implementasi Definisi Koperasi pada KUD Puspa Mekar	76
3.3.1 Implementasi Definisi Koperasi pada KUD Puspa Mekar.....	76
3.3.2 Implementasi Prinsip – Prinsip Koperasi KUD Puspa Mekar.....	79
BAB IV	81
HASIL DAN PEMBAHASAN.....	81
4.1 Karakteristik Informan	81
4.2 Data Responden	88
4.3 Responden Berdasarkan jenis Kelamin.....	88
4.3.1 Responden Berdasarkan usia.....	89
4.3.2 Responden berdasarkan Pendidikan Terahir	89
4.3.3 Responden Berdasarkan Pengalaman	90
4.4 Klasifikasi IFAS dan EFAS	90
4.4.1 Skoring IFAS dan EFAS	91
4.4.2 Posisi Kuadran SWOT	93
4.4.3 Strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan penjualan dengan strategi S-O.....	95
4.4.4 Dasar Pemilihan Strategi S-O.....	96
4.5 Apa yang Menyebabkan Rendahnya Volume Penjualan	98
BAB V.....	101
SIMPULAN DAN SARAN	101
5.1 Simpulan Dan Saran.....	101
DAFTAR PUSTAKA	105

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 (RK-RAPB) dan Realisasi pendapatan tahun 2018-2022.....	6
Tabel 1.2 Perkembangan penjualan susu sapi yang di jual ke IPS.....	7
Tabel 1.3 Perkembangan penjualan susu sapi yang di jual secara ecaran.....	8
Tabel 2.1 Operasionalisasi Variabel.....	46
Tabel 2.2 Jadwal Penelitian.....	52
Tabel 3.1 Modal KUD Puspa Mekar 2022.....	74
Tabel 3.2 Standar Penilaian Rasio Likuiditas.....	79
Tabel 3.3 Perkembangan Likuiditas KUD Puspa Mekar.....	79
Tabel 3.4 Standar Penilaian Rasio Solvabilitas.....	80
Tabel 3.5 Perkembangan Rasio Solvabilitas.....	81
Tabel 3.6 Standar Penilaian Perputaran piutang.....	82
Tabel 3.7 Perkembangan Rasio Aktivitas dengan total assets.....	82
Tabel 3.8 Standar Penilaian Rasio Rentabilitas.....	83
Tabel 3.9 Perkembangan Rasio Rentabilitas.....	84
Tabel 3.10 Penerapan Definisi Koperasi KUD Puspa Mekar.....	85
Tabel 3.11 Nilai-nilai Koperasi KUD Puspa Mekar.....	86
Tabel 3.12 Penerapan Prinsip-prinsip Koperasi KUD Puspa Mekar.....	87
Tabel 4.1 Deskripsi Informan.....	90
Tabel 4.2 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	94
Tabel 4.3 Responden Berdasarkan Usia.....	95
Tabel 4.4 Pendidikan Terahir.....	95
Tabel 4.5 Responden Berdasarkan Pengalaman.....	96
Tabel 4.6 Klasifikasi Faktor IFAS.....	97
Tabel 4.7 Klasifikasi Faktor EFAS.....	97
Tabel 4.8 Scoring Strength(Kekuatan).....	98
Tabel 4.9 Scoring Weaknes(Kelemahan).....	98
Tabel 4.10 Scoring Opportunity(Peluang).....	99
Tabel 4.11 Scoring Threats(Ancaman).....	99
Tabel 4.12 Skor IFAS dan EFAS.....	100
Tabel 4.13 Strategi SWOT(S-O).....	101
Tabel 4.14 Dasar Pemilihan S-O.....	102

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir.....	42
Gambar 2.2 SWOT.....	50
Gambar 3.1 Struktur Organisasi KUD Puspa Mekar.....	61
Gambar 4.1 Kuadran SWOT.....	100

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran Pendoman Wawancara.....	106
Lampiran Kuisisioner.....	109
Lampiran Dokumentasi.....	113