

**RANCANGAN STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**

**(Studi kasus pada Unit Usaha Perkebunan Karet Koperasi Produksi  
Perkebunan Karet Wangunwatie Tasikmalaya)**

**SKRIPSI**

Diajukan Sebagai Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen

**Disusun oleh :**

**Neta Angraini**

**C1150309**

**Dosen Pembimbing :**

**Dr. H. Gijanto Purbo Suseno, S.E., M.Sc.**



**KONSENTRASI MANAJEMEN PEMASARAN  
PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
INSTITUT KOPERASI INDONESIA**

**2019**

**LEMBAR PENGESAHAN**

**Judul Skripsi : RANCANGAN STRATEGI PEMASARAN DALAM  
UPAYA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**

**Nama : Neta Anggraini**

**NRP : C1150309**

**Konsentrasi : Manajemen Pemasaran**

**MENYETUJUI DAN MENGESAHKAN**

**Pembimbing**



**Dr. H. Gijanto Purbo Suseno, SE., M.Sc**

**Direktur Program Studi S-I Manajemen**



**Dr. H. Gijanto Purbo Suseno, SE., M.Sc**

**IKOPIN**

## **RIWAYAT HIDUP**

Penulis lahir pada tanggal 13 Januari 1997 di Purwakarta, Jawa Barat. Merupakan anak pertama dari Keluarga Bapak Acep Tatang dan Ibu Siti Mariam.

Pendidikan yang telah ditempuh penulis diantaranya:

1. Tahun 2003 lulus dari TK Islam Ar-Rahmah, Kabupaten Purwakarta, Jawa Barat.
2. Tahun 2009 lulus dari SD Negeri 1 Nagri Kidul, Kecamatan Purwakarta, Kabupaten Purwakarta, Jawa Barat;
3. Tahun 2012 lulus dari SMP Negeri 1 RSBI Purwakarta, Kabupaten Purwakarta, Jawa Barat;
4. Tahun 2015 lulus dari SMA Negeri 1 Purwakarta, Kabupaten Purwakarta, Jawa Barat.

Tahun 2015 penulis tercatat sebagai mahasiswa Institut Koperasi Indonesia (IKOPIN). Selama di IKOPIN penulis mengikuti beberapa kegiatan, diantaranya:

1. Anggota Swara Radio pada periode 2015-2017
2. Anggota Korfball IKOPIN periode 2015-2016
3. Asisten Laboratorium Language Center of IKOPIN (LC) pada periode 2016-2018.
4. Anggota Korps Protokoler Mahasiswa IKOPIN (Ketua Divisi Event Organizer) periode 2016-2018

## ***ABSTRACT***

Neta Anggraini, C1150309, ***Design of Processed Marketing Strategy to Increase Sales Volume***, a case study at rubber farm business unit of Koperasi Produksi Perkebunan Karet Wangunwatie in Tasikmalaya, under the guidance of Dr. H. Gijanto Purbo Suseno, S.E., M.Sc.

*This research began with the the processing of rubber sap in Koperasi Produksi Perkebunan Karet Wangunwatie Tasikmalaya. Where the cooperative sells rubber sheets products with ordinary sales without the target set by the cooperative, namely the marketing strategy used by the cooperative to sells rubber sheets products to achieve the objectives of the cooperative.*

*Referring to this, author is interested in designing a marketing strategy with the purpose to find out how the implementation of marketing strategies carried out by KPPK Wangunwatie, to find out the strengths, weakness, opportunities, and threats of cooperatives to determine the marketing strategy used by cooperatives.*

*This research was conducted using SWOT analysis. SWOT analysis is a systematic identification of factors to formulate a company strategy. This research uses saturated sampling techniques to obtain samples, with 30 samples taken. The population in this study were 5 administrator, 5 employee and 2 consumers.*

*Based on the research results obtained that the strategy that should be used by KPPK Wangunwatie in the processing of rubber sheets products is by expanding the market, cooperatives are more aggressively to search the new customer.*

IKOPIN

## RINGKASAN

Neta Anggraini, C1150309, **Rancangan Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan**, studi kasus pada Unit Usaha Perkebunan Karet Wangunwatie Tasikmalaya, dibawah bimbingan Dr. H. Gijanto Purbo Suseno, S.E., M.Sc.

Penelitian ini berawal dari adanya pengolahan produk getah karet pada Koperasi Produksi Perkebunan Karet Wangunwatie Tasikmalaya. Dimana koperasi menjual produk dalam bentuk sheets karet dengan penjualan yang biasa tanpa adanya target yang ditetapkan oleh koperasi yaitu strategi pemasaran yang digunakan koperasi dalam memasarkan produk sheets karet agar tercapainya tujuan dari koperasi.

Mengacu pada hal tersebut, penulis tertarik untuk menyusun rancangan strategi pemasaran dengan tujuan untuk mengetahui bagaimana penerapan strategi pemasaran yang dilakukan oleh KPPK Wangunwatie, untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman koperasi. serta rancangan strategi pemasaran yang sebaiknya Digunakan oleh koperasi untuk menentukan strategi pemasaran yang digunakan koperasi.

Penelitian dilakukan dengan menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT adalah identifikasi faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Penelitian ini menggunakan teknik sampling jenuh untuk merumuskan strategi perusahaan. Penelitian ini menggunakan teknik sampling jenuh untuk memperoleh sampel, dengan jumlah sampel yang diambil kurang 30 orang. Populasi dalam penelitian ini adalah 5 orang pengurus, 5 orang bagian perkantoran dan 2 orang konsumen.

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh bahwa strategi yang sebaiknya digunakan oleh KPPK Wangunwatie dalam menjual sheets karet nya adalah dengan memperluas

pasara, koperasi lebih gencar mencari konsumen baru untuk bekerjasama dengan koperasi.



IKOPIN

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur senantiasa dipanjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Rancangan Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan”. Shalawat serta salam tercurah limpahkan kepada Rasulullah SAW beserta keluarga, para sahabat, serta pengikutnya hingga akhir zaman.

Adapun disusunnya skripsi ini sebagai suatu tugas akhir dalam rangka meraih gelar Sarjana Manajemen pada Institut Koperasi Indonesia (IKOPIN). Skripsi ini boleh dapat terselesaikan tidak lepas dari dukungan, bantuan, serta motivasi dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Untuk itu, penulis menyampaikan terimakasih kepada :

1. Dr. Gijanto Purbo, SE., M.Sc, selaku Dosen Pembimbing baik hati yang telah berjasa membantu penulis, memberikan arahan, bimbingan dan motivasi, dalam penulisan skripsi ini. *You're the best, pak!*
2. Ir. Nanik Risnawati, M. Si selaku Dosen Penelaah Konsentrasi.
3. Dr. Maman Suratman, Drs., MS selaku Dosen Penelaah Koperasi.
4. Mamah, Bapak, Adek dan seluruh keluarga yang telah memberikan kasih sayang, motivasi, dukungan, dan materi, terutama untuk doa yang selalu mengikuti kemanapun saya berada hingga saat ini.

5. Wa Budiyanto dan Wa Sri atas segala dukungan tak terhingga yang telah diberikan selama ini dan terimakasih pula telah menjadi awal mula saya berkuliah di IKOPIN.
6. H. Shofwan Azhar, Drs., M.Sc selaku Dosen Wali selama penulis menempuh pendidikan di kampus IKOPIN.
7. Dr. Gijanto Purbo, SE., M.Sc, dan H. Shofwan Azhar, Drs., M.Sc dosen terfavorit yang menjadi alasan bagi penulis untuk memilih konsentrasi pemasaran. ILY Pak.
8. Pengurus Koperasi Produksi Perkebunan Karet Wangunwatie Kabupaten Tasikmalaya yang telah mengizinkan dan membantu penulis melakukan penelitian, serta telah memberikan dukungan selama dalam proses penulisan skripsi.
9. Untuk Chyndanita sahabatku dari SD yang selalu menjadi alarm revisi dan senantiasa mendengarkan keluh kesah penulis meskipun jarak Bandung-Jatinangor memisahkan kita, semoga skripsimu juga cepat beres yaaa.
10. Untuk Agus Rukmana yang selama ini telah memberikan dukungan dan kesabaran serta menemani penulis dalam masa-masa sulit ketika mengerjakan skripsi ini.
11. Teman-teman BJA yang menjadi pengisi hari-hari selama masa kuliah dari awal kuliah sampai saat ini. (Intan, Fahmi, Dika, Tyas, Kuni, Diki, Helmi, Ucup). Semoga kita bisa tetap berteman walaupun sudah berpencar masing-masing.



12. Teman-teman kelas Marketing yang selalu kompak dalam segala hal meskipun jumlahnya tidak sebanyak konsentrasi lain.
13. Geng penelitian KPPKW (Andin, Is, dan Agus) yang telah bersama-sama melakukan penelitian ini di Tasikmalaya, dan juga terimakasih keluarga dan terutama mama Agus yang sudah menyediakan tempat bagi kami selama masa penelitian berlangsung.
14. Language Center Ikopin atas pengalaman selama menjadi asisten laboratorium bahasa inggris, sehingga penulis bisa bertemu teman-teman di organisasi ini yang sudah saya anggap sebagai keluarga kecil saya di kampus, dan juga seluruh praktikan yang terus menjadi penyemangat penulis selama ini.
15. Kepada senior-seniorku yang senantiasa memberikan support agar penulis cepat menyelesaikan skripsi ini, terutama kak Ami dan kak Adit.
16. Serta Semua pihak yang namanya tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, terimakasih atas dukungan, doa dan bantuan yang telah diberikan pada penulis selama ini.

Jatinangor, Juli 2019

IKOPIN

Penulis

## DAFTAR ISI

RIWAYAT HIDUP .....	i
<i>ABSTRACT</i> .....	ii
RINGKASAN .....	iii
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2. Identifikasi Masalah .....	8
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 Pemasaran .....	19
2.1.3. Pendekatan Strategi Pemasaran .....	23
2.1.4. Strategi Marketing Mix.....	27
2.1.5. Pendekatan Analisis SWOT.....	34
2.1.6. Pendekatan Internal Factors Analysis Summary (IFAS) .....	41
2.1.7. Pendekatan External Factors Analysis Summary (EFAS).....	45
2.1.8. Pendekatan Volume Penjualan.....	50
2.2. Metode Penelitian.....	52
2.2.1. Metode Penelitian yang Digunakan .....	52

2.2.2.	Data Yang Diperlukan .....	53
2.2.3.	Sumber Data dan Cara Menentukan Sumber Data .....	54
2.2.4.	Teknik Pengumpulan Data.....	55
2.2.5.	Operasionalisasi Penelitian .....	56
2.2.6.	Analisis Data .....	57
2.2.7.	Tempat Penelitian .....	62
2.2.8.	Jadwal Penelitian .....	63
<b>BAB III KEADAAN UMUM TEMPAT PENELITIAN .....</b>		<b>64</b>
3.1.	Keadaan Umum Organisasi.....	64
3.1.1.	Sejarah Berdirinya Koperasi Produksi Perkebunan Karet Wangunwatie 64	
3.1.2.	Struktur Organisasi Koperasi .....	68
3.2.	Keanggotaan Koperasi Produksi Perkebunan Karet Wangunwatie .....	81
3.2.1.	Partisipasi Anggota .....	85
3.3.	Kegiatan Usaha Koperasi Produksi Perkebunan Karet Wangunwatie .....	88
3.3.1.	Unit Perkebunan Karet.....	89
3.3.2.	Unit Usaha Simpan Pinjam .....	90
3.3.3.	Unit Usaha Waserda.....	91
3.4.	Keadaan Permodalan dan Keuangan Koperasi Produksi Perkebunan Karet Wangunwatie .....	91
3.4.1.	Keadaan Permodalan KPPK Wangunwatie .....	91
3.4.2.	Keadaan Keuangan KPPK Wangunwatie .....	93
3.4.3.	Sisa Hasil Usaha (SHU).....	96
3.5.	Implementasi Jati Diri Koperasi.....	97
3.5.1.	Implementasi Definisi KPPK Wangunwatie.....	97
3.5.2.	Implementasi Nilai-nilai Koperasi Produksi Perkebunan Karet Wangunwatie Tasikmalaya .....	98
3.5.3.	Implementasi Prinsip-Prinsip Koperasi Produksi Perkebunan Karet Wangunwatie .....	101
3.6.	Keadaan Umum Wilayah Kerja .....	103
3.6.1.	Keadaan Fisik dan Geografis .....	103
3.6.2.	Keadaan Sosial Ekonomi .....	104

3.6.3.	Keadaan Pasar .....	105
3.7.	Proses Pengolahan Karet .....	106
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....		109
4.1.	Profil Informan .....	109
4.2.	Penetapan Strategi Pemasaran Produk Karet Koperasi Produksi Perkebunan Karet Wangunwatie.....	110
4.2.1.	Segmentasi Pasar (Segmentation).....	111
4.2.2.	Penentuan Pasar Sasaran (Targeting).....	114
4.2.3.	Posisi Pasar (positioning).....	115
4.2.4.	Bauran Pemasaran (Marketing Mix).....	115
4.3.	Kekuatan (Strength), Kelemahan (Weakness), Peluang (Opportunities), dan Ancaman (Threats) yang dihadapi Koperasi Produksi Perkebunan Karet Wangunwatie dalam pemasaran <i>sheets</i> karet.....	120
4.3.1.	Kekuatan dan kelemahan yang dimiliki Koperasi Produksi Perkebunan Karet Wangunwatie dalam pemasaran olahan produk.....	120
4.4.1.	Peluang dan Ancaman yang dimiliki Koperasi Produksi Perkebunan Karet Wangunwatie dalam pemasaran olahan produk.....	125
4.4.	Rancangan strategi pemasaran yang sebaiknya digunakan Koperasi Produksi Perkebunan Karet Wangunwatie untuk memasarkan produk olahan getah karet agar dapat menambah volume penjualan.....	131
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....		137
5.1.	Kesimpulan.....	137
5.2.	Saran.....	139
DAFTAR PUSTAKA .....		141

IKOPIN

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Hasil Getah Karet/Lateks Koperasi Produksi Perkebunan Karet Wangunwatie Tahun 2013 – 2017.....	4
Tabel 2. 1 Internal Factor Analysis Summary	44
Tabel 2. 2 External Factors Analysis Summary.....	50
Tabel 2. 3 Operasionalisasi Variabel .....	56
Tabel 2. 4 IFAS.....	59
Tabel 2. 5 EFAS.....	61
Tabel 3. 1 Perkembangan jumlah anggota KPPK Wangunwatie 2013-2017 .....	85
Tabel 3. 2 Perkembangan Jumlah Simpanan Pokok dan Simpanan Wajib KPPK Wangunwatie Tahun 2013-2018 .....	86
Tabel 3. 3 Perkembangan Simpanan Sukarela KPPK Wangunwatie Tahun 2013-2018 .....	87
Tabel 3. 4 Perkembangan Piutang KPPK Wangunwatie Tahun 2013-2016.....	88
Tabel 3. 5 Perkembangan Pendapatan Unit Usaha Simpan Pinjam KPPK Wangunwatie Tahun 2013-2018.....	90
Tabel 3. 6 Perkembangan Permodalan KPPK Wangunwatie Tahun 2017-2018.....	92
Tabel 3. 7 Perkembangan Likuiditas KPPK Wangunwatie Tahun 2013-2017 .....	94
Tabel 3. 8 Perkembangan Solvabilitas KPPK Wangunwatie 2013-2017 .....	95
Tabel 3. 9 Perkembangan Rentabilitas KPPK Wangunwatie 2013-2017 .....	96
Tabel 3. 10 Implementasi Nilai-Nilai Dasar KPPK Wangunwatie.....	99
Tabel 3. 11 Implementasi Nilai-Nilai Etis KPPK Wangunwatie.....	100
Tabel 3. 12 Implementasi Prinsip-Prinsip KPPK Wangunwatie .....	101
Tabel 4. 1 Data Informan.....	109
Tabel 4. 2 IFAS.....	123
Tabel 4. 3 EFAS.....	129
Tabel 4. 4 Matriks SWOT.....	132

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Saluran Pemasaran Getah Karet KPPKW.....	6
Gambar 2. 1 Saluran pemasaran untuk barang-barang industri.....	32
Gambar 2. 2 Diagram Analisis SWOT .....	36
Gambar 2. 3 SWOT Matriks.....	41
Gambar 2. 4 Diagram Matrix SWOT.....	62
Gambar 3. 1 Struktur Organisasi KPPK Wangunwatie .....	69
Gambar 3. 2 Struktur Organisasi KPPK Wangunwatie (yang disarankan) .....	71
Gambar 3. 3 Alur Penjualan Pengolahan Karet KPPK Wangunwatie.....	106
Gambar 4. 1 Diagram SWOT KPPKW.....	130



IKOPIN