

**ANALISIS BAURAN PEMASARAN DALAM UPAYA
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**

(Studi Kasus Pada Unit Usaha Pakan Ternak Koperasi Peternak Garut Selatan
Cikajang Kabupaten Garut Jawa Barat)

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen

Disusun oleh:

M. Fathurrahman

C 1140162



IKOPIN

**KONSENTRASI MANAJEMEN BISNIS
PROGRAM STUDI SARJANA MANAJEMEN
INSTITUT MANAJEMEN KOPERASI INDONESIA**

2018

**ANALISIS BAURAN PEMASARAN DALAM UPAYA
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**

(Studi Kasus Pada Unit Usaha Pakan Ternak Koperasi Peternak Garut Selatan
Cikajang Kabupaten Garut Jawa Barat)

SKRIPSI

Disusun oleh

M. Fathurrahman

C 1140162

Dosen Pembimbing

Dr. Heri Nugraha, S.E., M.Si



IKOPIN

**KONSENTRASI MANAJEMEN BISNIS
PROGRAM STUDI SARJANA MANAJEMEN
INSTITUT MANAJEMEN KOPERASI INDONESIA**

2018

LEMBAR PENGESAHAN

Judul : Analisis Bauran Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Unit Usaha Pakan Ternak Koperasi Peternak Garut Selatan Cikajang Kabupaten Garut Jawa Barat)

Nama Mahasiswa : M. Fathurrahman

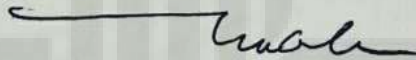
NRP : C 1140162

Program Studi : S1-Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Bisnis

MENYETUJUI DAN MENGESAHKAN

Pembimbing



Dr. Heri Nugraha, S.E., M.Si.



Direktur Program Studi S1-Manajemen

Dr. H. Gifanto Purbo Suseno, SE., M.Sc.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

M. Fathurrahman, penulis dilahirkan di Garut pada tanggal 1 Maret 1996. Yang bertempat tinggal di Kp. Tanjung RT002/RW003 Desa Tanjung Kamuning, Kecamatan Tarogong Kaler, Garut. Penulis merupakan anak pertama dari dua bersaudara, mempunyai adik perempuan yang bernama Alya Haura. Penulis merupakan Putra dari Bapak Nova Dida dan Ibu Ai Susanti.

Jenjang pendidikan formal yang telah diselesaikan adalah sebagai berikut:

1. Menempuh pendidikan pada TK Aisyah II pada tahun 2001
2. Menempuh pendidikan Sekolah Dasar Islam Terpadu PERSIS Tarogong Garut pada tahun 2002 dan lulus tahun 2008
3. Menempuh pendidikan pada Pesantren Darul Arqam pada tahun 2008 sampai tahun 2012
4. Melanjutkan pendidikan pada Sekolah Menengah Atas Negeri 11 Garut pada tahun 2012 dan lulus tahun 2014
5. Menempuh program Strata 1 (S-1) Konsentrasi Manajemen Bisnis pada Institut Manajemen Koperasi Indonesia, Jatinangor pada tahun 2014

IKOPIN

ABSTRACT

M. FATHURRAHMAN (C 1140162), *an analysis of the marketing mix in efforts to improve the sales volume. Case studies at Unit Usaha Pakan Ternak Koperasi Peternak Garut Selatan (KPGS) Cikajang Garut, under the guidance of Dr. Heri Nugraha, S.E., M.Si.*

Koperasi Peternak Garut Selatan (KPGS) Cikajang Garut is one of cooperatives in Indonesia, made an attempt to increase prosperity of the members in particular and the public at large in general. In this research, who became focus research is Unit Usaha Pakan Ternak. Marketing mix done by the management shall oriented for the members of the, namely by offer a service that in accordance with their needs of its members. To know the needs of its members, so need to know how have program marketing mix previously carried out. After understand the implementation of carried out so far followed by an assessment of a member of against the implementation of the marketing mix element, so that it can be seen the conformity of hope to the implementation of a member of marketing mix element to increase the volume of sales.

In this research, research methods that were used is the method a case study, that is a method that studies, analyze intensively of facts pertaining to a problem so that the problems being able to illustrate has identified before. The result will be from the research, that the implementation of the marketing mix Unit Usaha Pakan Ternak Koperasi Peternak Garut Selatan (KPGS) Cikajang Garut most consider that are good enough, it would be better if the implementation of the marketing mix be improved, those things was felt to be to increase the volume of sales at Unit Usaha Pakan Ternak KPGS Cikajang. As for the efforts should be done by the management are retaining or even increasing the product quality, offers a price that cheaper than competitors, and give or increase the intensity of promotion to members.

Keywords: Market, Sales volume

IKOPIN

ABSTRAK

M. FATHURRAHMAN (C 1140162), Analisis Bauran Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan, Studi Kasus pada Unit Usaha Pakan Ternak Koperasi Peternak Garut Selatan (KPGS) Cikajang Garut, dibawah bimbingan Dr. Heri Nugraha, S.E., M.Si.

Koperasi Peternak Garut Selatan (KPGS) Cikajang Garut merupakan salah satu koperasi di Indonesia, yang berupaya untuk meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat luas pada umumnya. Dalam penelitian ini, yang menjadi fokus penelitian yaitu Unit Usaha Pakan Ternak. Strategi bauran pemasaran yang dilakukan oleh pengelola unit pakan ternak haruslah berorientasi pada anggota, yaitu dengan memberikan pelayanan yang sesuai dengan kebutuhan anggotanya. Untuk mengetahui kebutuhan anggotanya, maka perlu diketahui bagaimana pelaksanaan unsur bauran pemasaran selama ini dilakukan. Setelah mengetahui pelaksanaan unsur bauran pemasaran yang dilakukan selama ini dilanjutkan dengan penilaian anggota terhadap pelaksanaan unsur bauran pemasaran sehingga dapat dilihat kesesuaian antara harapan anggota dengan pelaksanaan unsur bauran pemasaran yang dapat meningkatkan volume penjualan.

Dalam penelitian ini, metode penelitian yang digunakan adalah metode studi kasus, yaitu metode yang mempelajari, menganalisis secara intensif fakta-fakta yang berkaitan dengan masalah sehingga dapat menggambarkan masalah-masalah yang telah diidentifikasi sebelumnya. Alat analisis yang digunakan adalah dengan menggunakan diagram kartesius. Dari hasil penelitian diperoleh hasil, bahwa pelaksanaan unsur bauran pemasaran Unit Usaha Pakan Ternak KPGS Cikajang sebagian besar menilai pelaksanaannya masih cukup baik, akan lebih baik jika pelaksanaan unsur bauran pemasaran ditingkatkan, hal tersebut dirasa dapat meningkatkan volume penjualan di Unit Usaha Pakan Ternak KPGS Cikajang. Adapun upaya-upaya yang sebaiknya dilakukan oleh pengelola unit usaha pakan ternak diantaranya mempertahankan atau bahkan meningkatkan kualitas produk, memberikan penawaran harga yang lebih murah dari pada pesaing, dan memberikan atau menambah intensitas promosi kepada anggota.

Kata kunci: Bauran Pemasaran, Volume Penjualan

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur senantiasa dipanjatkan ke khadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“Analisis Bauran Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Unit Usaha Pakan Ternak Koperasi Peternak Garut Selatan Cikajang Kabupaten Garut Jawa Barat)”**. Skripsi ini didedikasikan untuk kedua orang tua penulis, Ibu Ai Susanti dan Bapak Nova Dida serta keluarga tercinta yang selalu mencurahkan kasih sayang, dukungan moral maupun materil, kesabaran, pengorbanan dan do'a yang tak pernah putus kepada penulis.

Penulis sadar sepenuhnya, tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, penulis tidak akan mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Maka dengan segala kerendahan hati dan rasa hormat yang mendalam, perkenankan penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah turut membantu, khususnya:

1. Yang Terhormat, Bapak Dr. Heri Nugraha, S.E., M.Si., selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak membantu dalam penulisan skripsi, memberikan masukan ilmu, waktu dan semangat serta memberikan pengarahan kepada penulis dalam menyusun skripsi ini.
2. Yang Terhormat, Ibu Dr. Rima E. Dasuki, S.E., M.Sc., selaku Dosen Penelaah Konsentrasi yang telah memberikan masukan dalam penyusunan skripsi ini.

3. Yang Terhormat, Bapak Dadan Hamdani, S.E., MM., selaku Dosen Penelaah Koperasi yang telah memberikan masukan dalam penyusunan skripsi ini.
4. Seluruh Dosen IKOPIN yang telah memberikan bekal ilmu dan pengetahuan yang berguna selama penulis menempuh pendidikan di IKOPIN.
5. Seluruh staf administrasi dan sekretariat IKOPIN, serta tidak lupa untuk karyawan dan karyawan perempuan di IKOPIN yang telah memberikan bantuan dalam penyusunan skripsi ini.
6. Keluarga besar KPGS Cikajang Garut yang telah banyak memberikan ilmu dan bantuan dalam penyusunan skripsi ini.
7. Seorang perempuan, partner hidup, orang yang selalu siap membantu, penyemangat yang tak kenal lelah, pemberi motivasi yang tak pernah pupus harapan, sehingga penulis mampu berjuang menyelesaikan penyusunan skripsi ini. *Daedanhi Gamsahamnida*
8. Sahabat-sahabat seperjuangan Muhammad Indra yang sibuk cari buntut M416, Eki Setiabudi yang iseng lempar2 granat, Ridha Pradatama yang war sambil teleponan karena gabisa open mic in game, Irham Maulana Faza yang ga bisa war dirumah karena sinyal sue, Dimas Muhammad yang sibuk dengan bug ammo dan tasnya, Abdul Rachman Wahid yang tidak pernah war, Arif Nurhakim yang merasa paling GG seakhirat, Adi Sukma Komara yang tiba2 full equipment, Dadan Ramdani yang adem ayam pake pistol scope x4, dan yang lainnya yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu,

terimakasih banyak atas segala dukungan dan candaan yang telah kalian berikan.

9. Teman-teman seperjuangan anak dosen bimbingan Siska, Salehudin, Vivi, Tiffa, Jihan, Soleha, dan Mukhlis.
10. Keluarga besar Manajemen Ikopin, khususnya Angkatan 2014 serta seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, terima kasih atas dukungan dan bantuannya.

Akhir kata dengan segala kerendahan hati penulis menyadari sepenuhnya atas keterbatasan kemampuan sebagai manusia biasa, oleh karena itu saran dan kritik yang bersifat membangun sangat berharga bagi penulis dan teriring ucapan semoga Allah SWT melimpahkan Rahmat dan Karunia-Nya serta balasan yang berlipat ganda kepada semua yang telah memberikan bantuan kepada penulis dan semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis pada khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.

Jatinangor, 30 Agustus 2018

Penulis

IKOPIN

DAFTAR ISI

DAFTAR RIWAYAT HIDUP	i
ABSTRACT.....	ii
ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	6
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Kegunaan Penelitian	7
1.5 Tempat Penelitian	8
BAB II PENDEKATAN MASALAH DAN METODE PENELITIAN.....	9
2.1 Pendekatan Masalah.....	9
2.1.1 Pendekatan Perkoperasian	9
2.1.2 Pengertian Koperasi Serba Usaha.....	17
2.1.3 Pendekatan Bisnis.....	17

2.1.4 Pendekatan Konsep Pemasaran	19
2.1.5 Pendekatan Volume Penjualan	23
2.2 Metode Penelitian	24
2.2.1 Metode Penelitian yang Digunakan.....	24
2.2.2 Data yang Diperlukan.....	24
2.2.3 Sumber Data	25
2.2.4 Teknik Pengumpulan Data	25
2.2.5 Teknik Pengambilan Data	26
2.2.6 Operasionalisasi Variabel	26
2.2.7 Analisis Data	27
2.2.8 Jadwal Penelitian	34
BAB III KEADAAN UMUM TEMPAT PENELITIAN	35
3.1 Keadaan Organisasi dan Manajemen.....	35
3.1.1 Sejarah Berdirinya Koperasi Peternak Garut Selatan (KPGS).....	35
3.1.2 Manajemen Kelembagaan KPGS	37
3.1.3 Keanggotaan Koperasi Peternak Garut Selatan (KPGS).....	48
3.1.4 Bidang Usaha dan Pelayanan	52
3.1.5 Keadaan Permodalan dan Keuangan Koperasi.....	55
3.1.6 Instansi dan Organisasi Terkait	60
3.2 Keadaan Umum Wilayah Kerja Koperasi Peternak Garut Selatan (KPGS)..	64

3.2.1 Keadaan Fisik dan Geografis.....	64
3.2.2 Keadaan Sosial dan Ekonomi	64
3.3 Implementasi Jati Diri Koperasi Pada KPGS Cikajang	65
3.3.1 Definisi Koperasi.....	65
3.3.2 Implementasi Prinsip koperasi	66
3.3.3 Implementasi Nilai-Nilai Koperasi.....	70
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	76
4.1 Identitas Responden	76
4.2 Pelaksanaan Bauran Pemasaran yang Diterapkan oleh Unit Usaha Pakan Ternak KPGS Cikajang.....	76
4.2.1 Dimensi Produk	77
4.2.2 Dimensi Harga.....	79
4.2.3 Dimensi Tempat	80
4.2.4 Dimensi Promosi	82
4.2.5 Volume Penjualan	83
4.3 Upaya yang harus dilakukan Unit Usaha Pakan Ternak untuk meningkatkan volume penjualan Unit Usaha Pakan Ternak KPGS Cikajang.	84
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	86
5.1 Simpulan	86
5.2 Saran	87

DAFTAR PUSTAKA.....

LAMPIRAN.....



IKOPIN

DAFTAR TABEL

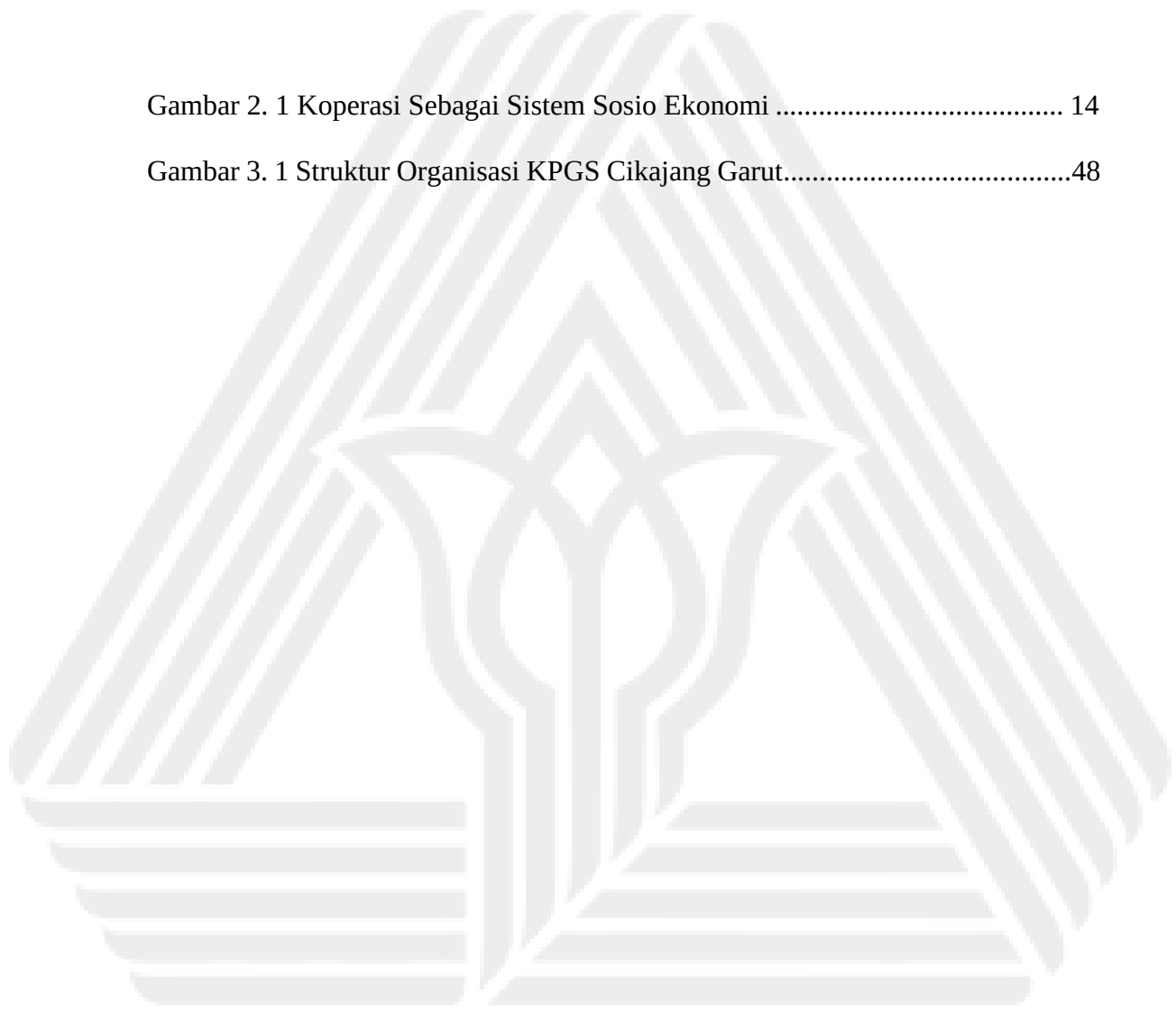
Tabel 1. 1 Jumlah Anggota KPGS Cikajang dari tahun 2013-2017	4
Tabel 1. 2 Rencana dan Realisasi Pendapatan pada Unit Usaha Pakan Ternak KPGS Tahun 2013-2017	4
Tabel 2. 1 Operasionalisasi Variabel.....	27
Tabel 2. 2 Kriteria Mengenai Tanggapan Anggota terhadap Unsur Bauran Pemasaran	28
Tabel 2. 3 Skala Kelas Interval Unsur Bauran Pemasaran Pada Unit Usaha Pakan Ternak KPGS	29
Tabel 2. 4 Rekapitulasi Tanggapan Anggota Terhadap Indikator Produk di Unit Usaha Pakan Ternak KPGS Cikajang.....	29
Tabel 2. 5 Kelas Interval Dimensi Produk.....	30
Tabel 2. 6 Rekapitulasi Tanggapan Anggota Terhadap Indikator Harga di Unit Usaha Pakan Ternak KPGS Cikajang.....	30
Tabel 2. 7 Kelas Interval Dimensi Harga.....	31
Tabel 2. 8 Rekapitulasi Tanggapan Anggota Terhadap Indikator Tempat di Unit Usaha Pakan Ternak KPGS Cikajang.....	31
Tabel 2. 9 Kelas Interval Dimensi Tempat	32
Tabel 2. 10 Rekapitulasi Tanggapan Anggota Terhadap Indikator Promosi di Unit Usaha Pakan Ternak KPGS Cikajang.....	32
Tabel 2. 11 Kelas Interval Dimensi Promosi	33
Tabel 2. 12 Skala Keseluruhan Kelas Interval Indikator Bauran Pemasaran Pada Unit Usaha Pakan Ternak KPGS	33
Tabel 2. 13 Rekapitulasi Seluruh Indikator Bauran Pemasaran di Unit Usaha Pakan Ternak KPGS Cikajang.....	34
Tabel 3. 1 Daftar Karyawan Menurut Jabatan di KPGS Cikajang.....	46
Tabel 3. 2 Komposisi Karyawan KPGS.....	47

Tabel 3. 3 Posisi Keanggotaan dan Jumlah Anggota KPGS Cikajang	49
Tabel 3. 4 Penanganan Bidang Usaha dan Keuangan KPGS	56
Tabel 3. 5 Kondisi Permodalan KPGS.....	57
Tabel 3. 6 Perhitungan Rasio Likuiditas	58
Tabel 3. 7 Perhitungan Rasio Solvabilitas	59
Tabel 3. 8 Perhitungan Rasio Rentabilitas Modal Sendiri	60
Tabel 4. 1 Profil Responden di Unit Usaha Pakan Ternak KPGS Cikajang.....	76
Tabel 4. 2 Rekapitulasi Tanggapan Anggota Terhadap Keragaman Produk di Unit Usaha Pakan Ternak KPGS Cikajang.....	78
Tabel 4. 3 Rekapitulasi Tanggapan Anggota Terhadap Kualitas Produk di Unit Usaha Pakan Ternak KPGS Cikajang.....	78
Tabel 4. 4 Rekapitulasi Tanggapan Anggota Terhadap Harga yang Ditetapkan di Unit Usaha Pakan Ternak KPGS Cikajang.....	79
Tabel 4. 5 Rekapitulasi Tanggapan Anggota Terhadap Harga Dibanding Pesaing di Unit Usaha Pakan Ternak KPGS Cikajang.....	80
Tabel 4. 6 Rekapitulasi Tanggapan Anggota Terhadap Lokasi Strategis di Unit Usaha Pakan Ternak KPGS Cikajang.....	81
Tabel 4. 7 Rekapitulasi Tanggapan Anggota Terhadap Kebersihan Lokasi di Unit Usaha Pakan Ternak KPGS Cikajang.....	81
Tabel 4. 8 Rekapitulasi Tanggapan Anggota Terhadap Promosi Penjualan di Unit Usaha Pakan Ternak KPGS Cikajang.....	82
Tabel 4. 9 Rekapitulasi Seluruh Dimensi Bauran Pemasaran di Unit Usaha Pakan Ternak KPGS Cikajang.....	83
Tabel 4. 10 Laporan Penjualan Pakan Ternak KPGS Cikajang.....	84
Tabel 4. 11 Rencana dan Realisasi Pendapatan pada Unit Usaha Pakan Ternak KPGS Tahun 2016-2017.....	84

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Koperasi Sebagai Sistem Sosio Ekonomi 14

Gambar 3. 1 Struktur Organisasi KPGS Cikajang Garut.....48



IKOPIN