

STRATEGI *BUNDLING* PRODUK SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN MITRA KLIKBI

MAULANA SYAHRUL FATWA



**MANAJEMEN AGRIBISNIS
SEKOLAH VOKASI
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2026**



PERNYATAAN MENGENAI LAPORAN PROYEK AKHIR DAN SUMBER INFORMASI SERTA PELIMPAHAN HAK CIPTA

Dengan ini saya menyatakan bahwa laporan proyek akhir dengan judul “Strategi *bundling* produk sebagai upaya peningkatan volume penjualan mitra KlikBi” adalah karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi mana pun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka di bagian akhir laporan akhir ini.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dari karya tulis saya kepada Institut Pertanian Bogor.

Bogor, Juli 2026

Maulana Syahrul Fatwa
NIM J0310211216

- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

ABSTRAK

MAULANA SYAHRUL FATWA. Strategi *Bundling* Produk sebagai Upaya Peningkatan Volume Penjualan Mitra KlikBi. Dibimbing oleh LENI LIDYA.

Keragaman kinerja produk Klinik Bisnis Digital (KlikBi) memerlukan penentuan produk utama dan rancangan paket berdasarkan data penjualan serta struktur biaya. Penelitian ini bertujuan menganalisis dasar pemilihan Popchick dan variannya, perubahan volume penjualan sebelum dan selama program *bundling*, serta alternatif paket yang diprioritaskan. Data primer diperoleh melalui wawancara semiterstruktur dan observasi, sedangkan data sekunder berasal dari catatan transaksi, harga, harga pokok produksi (HPP), dan biaya. Data dianalisis secara deskriptif kuantitatif dan kualitatif menggunakan analisis Pareto, ABC, perbandingan volume, *margin* kotor, serta *break-even point* relatif. Popchick menyumbang 31,84% omzet KlikBi dengan penjualan 9.559 unit dan omzet Rp 148.998.000. Varian Sambal Matah mencatat volume tertinggi, yaitu 2.619 unit dengan omzet Rp 39.285.000 selama 10 bulan aktif dan 159 tanggal penjualan. Perubahan volume sebelum dan selama program belum dapat disimpulkan karena data belum lengkap serta belum memisahkan transaksi paket dan satuan. Paket Sambal Matah dan Milo menjadi prioritas uji coba dengan harga Rp 20.000, total HPP Rp 12.000, dan *margin* kotor Rp 8.000. Paket tersebut memerlukan kenaikan volume 37,50% atau 360,11 paket per bulan untuk memulihkan *margin*, setara 22,65 paket per hari aktif berdasarkan pola *historis*.

Kata kunci: analisis ABC, analisis Pareto, *margin*, strategi *bundling*

ABSTRACT

MAULANA SYAHRUL FATWA. Product *Bundling* Strategy to Increase KlikBi Partners' Sales Volume. Supervised by LENI LIDYA.

Variation in Digital Business Clinic (KlikBi) product performance requires bundle selection based on sales and cost data. This study analyzed the selection of Popchick, volume changes before and during the *bundling* program, and bundle priorities. Primary data came from semistructured interviews and observation, while secondary data comprised transaction, price, production cost, and expense records. Data were analyzed descriptively using Pareto and ABC analyses, volume comparisons, gross *margins*, and relative break-even point analysis. Popchick contributed 31.84% of KlikBi revenue, with 9.559 units sold and revenue of Rp 148.998,000. Sambal Matah recorded the highest volume, 2.619 units, and revenue of Rp 39.285,000 over 10 active months and 159 selling dates. Volume changes before and during the program could not be concluded because records were incomplete and did not separate bundle transactions from individual sales. The Sambal Matah and Milo bundle was prioritized for an internal trial at Rp 20.000, with a production cost of Rp 12.000 and a gross *margin* of Rp 8.000. It requires a 37,50% volume increase, or 360,11 packages monthly, to recover the , equivalent to 22,65 packages per active selling day.

Keywords: ABC analysis, *bundling* strategy, *margin*, Pareto analysis



@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

© Hak Cipta milik IPB, tahun 2026
Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumbernya. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik, atau tinjauan suatu masalah, dan pengutipan tersebut tidak merugikan kepentingan IPB.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



@Hak cipta milik IPB University

IPB University

STRATEGI *BUNDLING* PRODUK SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN MITRA KLIKBI

MAULANA SYAHRUL FATWA

Laporan Proyek Akhir
sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Terapan pada
Program Studi Manajemen Agribisnis

**MANAJEMEN AGRIBISNIS
SEKOLAH VOKASI
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2026**



IPB University
— Bogor Indonesia —

- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

Perpustakaan IPB University



@Hak cipta milik IPB University

IPB University

Penguji pada ujian Laporan Proyek Akhir: Intani Dewi,S .Pt. ,M .Sc., M.Si.



IPB University
— Bogor Indonesia —

- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



Judul Proyek Akhir : Strategi *Bundling* Produk sebagai Upaya Peningkatan Volume Penjualan Mitra KlikBi

Nama : Maulana Syahrul Fatwa
NIM : J0310211216

Disetujui oleh

Pembimbing:
Ir. Leni Lidya, M.M.

Diketahui oleh

Ketua Program Studi:
Intani Dewi, S.Pt., M.Sc., M.Si.
NPI 201811198309142016

Dekan Sekolah Vokasi:
Dr. Ir. Aceng Hidayat, M.T.
NIP. 196607171992031003

Tanggal Ujian: 24 Juli 2026

Tanggal Lulus:



PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah subhanahu wa ta'ala atas segala karunia-Nya sehingga karya ilmiah dengan judul “Strategi *Bundling* Produk sebagai upaya peningkatan volume penjualan Mitra KlikBi” berhasil diselesaikan. Tema yang dipilih dalam penelitian yang dilaksanakan sejak bulan Januari 2025 sampai bulan juli 2026 ini ialah Penggunaan Metode *Bundling* produk dengan judul “Strategi *Bundling* Produk Sebagai Upaya Peningkatan Volume Penjualan Mitra KlikBi”. Penyelesaian ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak.

Ungkapan terima kasih yang sebesar-besarnya ingin disampaikan kepada Ibu Leni, serta seluruh keluarga yang telah memberikan dukungan, doa, dan kasih sayang yang tiada hentinya kepada penulis selama penelitian proyek akhir berlangsung dan memberikan motivasi serta dukungan untuk bersemangat menuntaskan tanggung jawab sebagai mahasiswa. Terima kasih penulis ucapkan kepada pembimbing sekaligus pembimbing akademik, Ibu Ir. Leni Lidya, M.M.yang telah membimbing dan banyak memberi saran yang sangat berharga selama proses magang industri dan penelitian ini berlangsung. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada moderator kolokium, moderator seminar hasil, dan penguji luar komisi pembimbing. Di samping itu, penghargaan serta ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada Ibu Leni Lidya selaku pemilik Klinik Bisnis yang telah memberikan izin untuk melakukan magang industri selama enam bulan dan yang telah membantu selama pengumpulan data penelitian serta menjadi pengganti sosok ibu. Ungkapan terima kasih kepada Kepala Program Studi Manajemen Agribisnis Ibu Intani Dewi, S.Pt., M.Sc., M.Si. beserta jajaran dosen yang telah memberikan ilmu pengetahuan selama penulis menempuh masa studinya.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan karya ilmiah ini terdapat kekurangan dan keterbatasan. Penulis memohon maaf atas segala kekurangan yang ada dan berharap masukan serta kritik yang membangun untuk perbaikan di masa mendatang. Semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan dan memberikan kontribusi bagi kemajuan ilmu pengetahuan. Akhir kata, semoga Allah SWT memberikan rahmat dan karunia-Nya kepada kita semua. Aamiin.

Bogor, Agustus 2026

Maulana Syahrul Fawta



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
II TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Strategi <i>Bundling</i>	5
2.2 Nilai Penawaran <i>Bundling</i>	6
2.3 Produk Utama dan Produk Pendamping	7
2.4 Volume Penjualan	8
2.5 Prinsip Pareto	8
2.6 Prinsip Analisis ABC	9
2.7 Pertimbangan Finansial Strategi <i>Bundling</i>	10
2.8 Analisis Titik Impas dan Pemulihan <i>Margin</i>	12
2.9 Kerangka Pemikiran	12
III METODE	15
3.1 Lokasi dan Waktu	15
3.2 Jenis dan Sumber Data	15
3.3 Teknik Pengumpulan Data	16
3.4 Metode Pengolahan dan Analisis Data	17
IV HASIL DAN PEMBAHASAN	26
4.1 Gambaran Umum KlikBi	26
4.2 Hasil Pemeriksaan dan Deskripsi Data Penjualan	26
4.3 Kontribusi Berdasarkan Kanal Penjualan	27
4.4 Perkembangan Penjualan Bulanan	28
4.5 Analisis Pareto dan Klasifikasi ABC	30
4.6 Penetapan Produk dan Varian Utama Popchick	32
4.7 Evaluasi Perubahan Volume Sebelum dan Selama Program <i>Bundling</i>	34
4.8 Penyaringan Calon Produk Pendamping	34
4.9 Analisis Finansial Alternatif <i>Bundling</i>	35
4.10 Penentuan Alternatif Strategi <i>Bundling</i>	43
4.11 Analisis Kausal, Implikasi Manajerial, dan Keterbatasan	44
V SIMPULAN DAN SARAN	46
5.1 Simpulan	46
5.2 Saran	46
DAFTAR PUSTAKA	48
LAMPIRAN	50
RIWAYAT HIDUP	53



DAFTAR TABEL

1	Gambaran awal penjualan Popchick di KlikBi periode Januari–Juni 2025	2
2	Jenis dan sumber data penelitian	16
3	Kriteria operasional klasifikasi ABC	19
4	Kontribusi omzet berdasarkan kanal penjualan KlikBi tahun 2025	27
5	Perkembangan transaksi, volume, dan omzet KlikBi tahun 2025	29
6	Produk KlikBi dengan omzet bruto tertinggi tahun 2025	30
7	Hasil klasifikasi ABC berdasarkan omzet bruto	32
8	Kinerja <i>historis</i> dan struktur biaya varian Popchick	33
9	Hasil penyaringan awal calon produk pendamping	34
10	Perbandingan R/C <i>Ratio</i> bruto harga normal dan harga paket	39
11	Perhitungan BEP relatif paket Sambal Matah dan Milo	40
12	Evaluasi skenario target terhadap BEP relatif	42

DAFTAR LAMPIRAN

1	Ringkasan struktur finansial alternatif terpilih	51
2	Distribusi penerimaan dan <i>margin</i> kotor setiap pihak	51
3	Analisis tiga skenario volume pada alternatif pasar dan finansial	52
4	Rekomendasi alternatif <i>bundling</i> menurut tujuan	52