

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Di era globalisasi saat ini perkembangan teknologi semakin pesat. Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat, kita dituntut untuk dapat mengembangkan usaha supaya usaha tetap maju dan menjadi besar, pengembangan usaha yang baik ialah dimulai dari nol walaupun banyak menghadapi kendala-kendala dalam dunia usaha, maka dari itu dibutuhkan strategi dalam pengembangan usaha supaya dapat bertahan lama.

Koperasi merupakan salah satu lembaga yang berperan dalam sistem perekonomian Indonesia, di mana keberadaannya memengaruhi sistem yang ada. Koperasi sebagai lembaga ekonomi yang diupayakan dapat berperan aktif dalam melaksanakan pembangunan hingga mandiri antara lain dengan cara meningkatkan kegiatan koperasi, agar mampu memainkan peranan yang sesungguhnya dalam tatanan ekonomi Indonesia sesuai dengan prinsip kepercayaan dan kemampuan diri sendiri Fungsi dan peranan koperasi adalah membangun dan mengembangkan potensi dan kemampuan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosialnya.

Keberadaan koperasi sebagai badan usaha dinyatakan secara tegas dalam Undang – Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian, yang berbunyi :

“Koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat berdasar atas asas kekeluargaan”.

Keberhasilan suatu usaha koperasi dapat dicerminkan dari peranannya dalam kehidupan ekonomi rakyat. Menurut Undang – Undang No.25 tahun 1992, pasal 4, peran dan fungsi koperasi adalah :

1. Membangun dan mengembangkan potensi dan kemampuan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosialnya.
2. Berperan secara aktif dalam upaya mempertimbangkan kualitas kehidupan manusia dan masyarakat.
3. Memperkokoh perekonomian rakyat sebagai dasar kekuatan dan ketahanan perekonomian nasional dengan koperasi sebagai sukugurunya.
4. Berusaha untuk mewujudkan dan mengembangkan perekonomian nasional yang merupakan usaha bersama berdasar atas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi.

Selain itu, keberhasilan koperasi juga diukur dari besarnya Sisa Hasil Usaha (SHU) sebagai upaya untuk mempertahankan kelangsungan hidup usaha koperasi tersebut. Sebagai organisasi ekonomi, koperasi diharapkan dapat mengembangkan usahanya dengan bentuk kegiatan ekonomi yang tidak terlepas dari kepentingan anggota dengan cara memberikan pelayanan yang optimum kepada anggota. Pelayanan merupakan salah satu hal yang terpenting dalam suatu kegiatan bisnis begitu juga dengan kegiatan berkoperasi yang sangat erat dengan pelayanan antara pengurus kepada anggotanya. Melalui pelayanan yang profesional dan terpadu, setiap anggota merasa aman dan nyaman untuk melakukan kegiatan jasa, sehingga tidak menutup kemungkinan bahwa anggota tersebut akan kembali transaksi dengan koperasi dimasa yang akan datang dengan begitu koperasi telah memberikan pelayanan yang baik kepada anggotanya.

Penelitian ini dilakukan terhadap unit usaha mini market di koperasi Peternak Garut Selatan (KPGS) yang beralamat di Cikajang Jl.Raya Cibodas Kecamatan Cikajang Kabupaten Garut. Didirikan pada tahun 1974, dan mendapatkan pengesahan Badan Hukum N0.518/KEP.001/PAD/BH/DISKOPPAS/VI/2007 Tanggal 05 Juni 2007.

Kegiatan utama atau core business dari KPGS Cikajang adalah menampung susu segar dari para anggota peternakannya dan kemudian menjualnya ke PT Untrajaya unit bisnis ini memiliki peranan yang sangat penting dalam menunjang kelangsungan hidup KPGS Cikajang, sehingga dalam menjalankan usaha ini dibantu oleh unit usaha

penunjang lainnya. Unit usaha yang dijalankan oleh Koperasi Peternak Garut Selatan (KPGS) yaitu :

1. Usaha Sapi Perah / Susu Segar
2. Usaha Pakan ternak
3. Usaha Simpan Pinjam
4. KPGSmart

Dari 4 Unit Usaha tersebut penulis lebih memfokuskan di Unit Usaha Minimarket. Karena menurut saya pada Unit Usaha Minimarket Pengembangan usahanya belum terlealisasi dengan baik dikarenakan anggota yang kurang berpartisipasi

Tabel Data Perkembangan Hasil Usaha Koperasi Peternak Garut Selatan 2016-2019

Unit usaha	Pendapatan 2016 (Rp)	Persentase %	Pendapatan 2017 (Rp)	Persentase %	Pendapatan 2018 (Rp)	Persentase %	Pendapatan 2019 (Rp)	Persentase %
KPGS mart	1.027,803,295,15	1,94	1.026.971.495,00	-0,08	1.374.597.774,00	33,85	1.932.956.729,00	40,62
jumlah	52.905.746.944,90	20,67	60.990.494.811,15	130,16	58.241.665211,43	28,89	54.028.607.787,4	11,45

Berdasarkan tabel di atas menunjukan bahwa KPGS mart mengalami kondisi fluktuatif pada tahun tahun 2016 mengalami perkembangan 1,94%, tahun 2017 -0,08 % tahun 2018 33,85% dan tahun 2019 40,62% unit KPGSmart merupakan usaha yang dikelola secara mandiri pada tahun 2016 tetapi jika dilihat dari segi kontribusi yang diberikan kepada koperasi, kontribusinya masih kecil terhadap pendapatan koperasi ,KPGSmart memiliki potensi yang cukup besar untuk mengembangkan usahanya lagi

Partisipasi anggota penting bagi koperasi karena partisipasi anggota merupakan faktor yang paling penting dalam mendukung keberhasilan koperasi. Secara umum, partisipasi anggota koperasi menyangkut partisipasi terhadap sumberdaya, pengambilan keputusan, dan pemanfaatan, atau seringkali dibuat kategori partisipasi kontributif, partisipasi insentif. (Hendar & Kusnadi, 2005: 91).

Anggota koperasi haruslah selalu menggunakan jasa yang disediakan oleh koperasi karena koperasi bisa tumbuh dan berhasil apabila mendapatkan dukungan dari anggotanya, baik itu berupa partisipasi anggota dalam pemupukan modal yaitu simpanan pokok, simpanan wajib, simpanan sukarela maupun partisipasi di dalam memanfaatkan pelayanan – pelayanan atau jasa yang akan diberikan oleh koperasi dan partisipasi anggota dalam mengambil keputusan – keputusan penting bagi anggota. Partisipasi anggota merupakan kunci keberhasilan usaha koperasi baik sebagai pemilik maupun sebagai pengguna. Dilihat dari tabel diatas pun memperlihatkan pendapatan KPGSmart yang fluktuatif menandakan anggota koperasi kurang memanfaatkan pelayanan yang disediakan serta tidak semua anggota memanfaatkan haknya yaitu sebagai pemilik maupun sebagai pelanggan anggota serta kurang lengkapnya produk yang ada di KPGSmart ini menandakan kurangnya partisipasi anggota.

Hasil prasurvei menunjukan bahwa salah satu keunggulan yang ada di KPGSmart yaitu pelayanan yang diberikan kepada anggota yaitu dengan melakukan pengiriman atas barang yang diinginkan oleh anggota yang sebelumnya telah dipesan

secara kolektif melalui ketua kelompok masing-masing wilayah layanan pesanan itu yang selambat-lambatnya dikirim 1 minggu setelah pemesanan. Tetapi tidak semua anggota dapat pelayanan ini, yang mendapatkan pelayanan antar itu yang berjarak jauh dari koperasi, menyebabkan pada hari-hari biasa toko tampak sepi pembeli, hanya karyawan dan sebagian anggota kecil saja yang terlihat ada di KPGSmart, dan masyarakat sekitar mengira bahwa KPGSmart itu dikhususkan hanya untuk anggota maka dari itu masyarakat sekitar terlihat sungkan untuk berbelanja di KPGSmart itu sendiri.

Terdapat indikasi beberapa masalah yang berkaitan dengan pengembangan usaha dan partisipasi anggota di KPGSmart di antaranya adalah

1. Anggota terlalu jauh untuk menjangkau KPGSmart dan warga sekitar kurang mengetahui KPGSmart karena di anggap KPGSmart itu untuk anggota koperasi itu sendiri
2. Pemasaran yang kurang baik berakibat anggota serta masyarakat sekitar kurang tertarik dengan KPGSmart.

Melihat fenomena yang terjadi, dapat diduga bahwa pengembangan usaha di KPGSmart dipengaruhi beberapa faktor. Dalam hal ini penting untuk diteliti. Oleh karena itu dilakukan penelitian dengan judul **“ANALISIS STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN PARTISIPASI ANGGOTA”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dikemukakan sebelumnya oleh peneliti, dapat diidentifikasi beberapa permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana strategi bauran pemasaran yang dilaksanakan oleh unit minimarket KPGS
2. Bagaimana tanggapan dan harapan anggota terhadap strategi minimarket KPGS
3. Strategi bauran pemasaran yang bagaimana yang harus diterapkan oleh minimarket KPGS untuk meningkatkan partisipasi anggota.

1.3 Maksud Dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian yang akan dilakukan ini ialah untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan usaha mini market dikoperasi.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian yang akan dilakukan ini, yaitu sebagai berikut :

1. Mengetahui bagaimana strategi bauran pemasaran yang dilaksanakan oleh unit minimarket KPGS
2. Mengetahui bagaimana tanggapan dan harapan anggota terhadap strategi minimarket KPGS

3. Mengetahui Strategi bauran pemasaran yang harus diterapkan oleh minimarket KPGS untuk meningkatkan partisipasi anggota.

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Teoritis

Hasil dari penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat dan rujukan pada penerapan ilmu pengetahuan tentang koperasi pada umumnya dan di bidang usaha koperasi.

1.4.2 Kegunaan Praktis

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan manfaat dan masukan sebagai bahan informasi bagi koperasi yang bersangkutan serta koperasi lainnya dalam mengembangkan usaha koperasi.

Sebagai acuan untuk menilai beberapa jauh kemampuan dalam meneliti, menlaah serta mendeskripsikan suatu permasalahan dan sebagai cara untuk memecahkan masalah tersebut dengan dengan menggunakan metode yang telah dipelajari.

IKOPIN