

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Semakin ketatnya persaingan dibidang usaha dan perdagangan yang ada di Indonesia. Maka perusahaan atau badan usaha dituntut untuk melakukan berbagai cara sehingga dapat meningkatkan daya saing agar dapat memenuhi kebutuhan pasar sehingga mampu bersaing dengan badan usaha lainnya. Persaingan yang ada di Indonesia semakin meningkat dengan pesat, maka badan usaha harus lebih meningkatkan mutu serta kualitas kompetensi dan kemampuan dalam hal berbisnis agar kemampuan badan usaha dalam hal mencapai keberhasilan dapat terwujud. Hal tersebut harus diterapkan disegala bidang usaha baik itu usaha besar ataupun usaha yang berskala kecil dan menengah.

Saat ini di Indonesia, Pelaku usaha semakin banyak jumlahnya dan produk yang ditawarkannya pun semakin bereka ragam. Setiap Pelaku usaha saling berlomba untuk memenangkan persaingan. Tujuan dari aktivitas usaha ini tentu saja mempunyai tujuan yaitu untuk memperoleh laba, memperoleh pengakuan dari masyarakat, memperoleh reputasi yang baik di mata masyarakat, memperoleh perhatian dari masyarakat sehingga menarik minat masyarakat untuk membeli dan menggunakan produk yang ditawarkan. Para pelaku usaha di Indonesia, terbagi ke dalam beberapa sektor industri, salah satunya adalah Industri Kecil dan Menengah. Industri Kecil dan Menengah ini didalamnya terdiri dari sejumlah pelaku Usaha Kecil dan Menengah yang memproduksi jenis produk yang sama.

Ada 3 kelompok Usaha yang mendukung system perekonomian Indonesia yaitu Badan Usaha Milik Negara (BUMN), Badan Usaha Milik Swasta (BUMS) dan Badan Usaha Koperasi yang merupakan badan hukum dan berlandaskan asas kekeluargaan dan juga asas demokrasi ekonomi yang didirikan oleh beberapa anggota di dalamnya dan kekuasaan tertinggi ada di tangan anggota.

Koperasi di bentuk oleh anggota yang bertujuan untuk mensejahterakan anggotanya. Hal tersebut sesuai dengan tujuan koperasi yang terdapat dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 tahun 1992 tentang perkoperasian pasal 3 dalam islawati (2008), yaitu :

“Koperasi bertujuan memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil dan makmur berlandaskan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945.”

Dengan di buatnya Undang-undang ini bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan anggota, meningkatkan pendapatan anggota, manfaat ekonomi langsung dan manfaat ekonomi tidak langsung.

Saat ini jumlah koperasi terbanyak di Indonesia berada di provinsi Jawa Barat. Jumlah koperasi di Jawa Barat mencapai 25.658 unit, yang tersebar di 9 kota dan 18 kabupaten di Jawa Barat. Dari total 25.658 unit, hanya 11.201 unit koperasi yang aktif dan sisanya 14.457 unit adalah koperasi tidak aktif, yang artinya tidak sampai 50% koperasi yang aktif atau yang sehat di Jawa Barat.

Salah satu koperasi yang masih aktif di Indonesia salah satunya yaitu Koperasi Karyawan (KOPKAR) PT PLN (PERSERO) Area Pelayanan dan Jaringan (APJ) cabang Sumedang yang berlokasi di Jalan Pangeran Santri No.115

Sumedang yang berbadan hukum No. 049/BH/KWK.A10/III-97 yang berdiri tanggal 10 Maret 1997. Dan tahun-tahun sebelumnya membuktikan bahwa koperasi tersebut bisa masuk koperasi terbaik skala besar tingkat Provinsi Jawa Barat. Dalam mengelola unit usaha koperasi tersebut dikelola oleh 3 orang pengurus, 3 orang pengawas, dan 14 orang karyawan. Koperasi tersebut memiliki beberapa unit jenis usaha yaitu Unit Simpan Pinjam (USP), Unit Rekanan dan Jasa dan Unit warung serba ada (WASERDA).

Pada awal berdirinya KopKar PT PLN memiliki anggota sebanyak 50 orang. Namun seiring berjalannya waktu keanggotaan terus meningkat dikarenakan semua karyawan yang bekerja di PT PLN (Persero) APJ Sumedang secara otomatis menjadi anggota di KopKar PT PLN (Persero) APJ Sumedang. Hingga saat ini data terakhir menunjukkan jumlah anggota di KopKar PT PLN (Persero) APJ Sumedang adalah sebanyak 213 orang.

KopKar PT PLN (Persero) APJ Sumedang merupakan koperasi yang memiliki beberapa jenis usaha yang dijalankan yang memiliki tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya. Adapun beberapa unit usaha yang dijalankan oleh KopKar PT PLN ini diantaranya:

- 1. Unit Simpan Pinjam**
- 2. Unit Usaha Jasa**
- 3. Unit Warung Serba Ada**

WASERDA (Warung Serba Ada) KopKar PT PLN (Persero) APJ Sumedang ini merupakan salah satu unit usaha yang bergerak di bidang ritel.

Beralamatkan di Jl. Pangeran Santri No. 115 Kabupaten Sumedang. Berlokasi dipusat kota Sumedang dan berdekatan RSUD Kabupaten Sumedang, sehingga menjadikan lokasi usahanya cukup strategis.

Dengan luas toko sebesar 28m², WASERDA KopKar PLN menjual berbagai macam produk yang merupakan produk-produk yang dijual diberbagai minimarket, seperti produk pokok atau produk yang dibeli secara tetap, atau produk yang biasanya dibeli tanpa perencanaan, barang yang dibeli atas dorongan atau kebutuhan dan produk-produk lainnya. Sehingga dengan berbagai produk yang di tawarkan WASERDA PT PLN ini harus bisa bersaing dengan minimarket yang ada di sekitarnya. Konsumen dari WASERDA PT PLN sendiri adalah berasal dari masyarakat umum dan anggota koperasi. Namun terdapat perbedaan pelayanan antara masyarakat umum dan anggota koperasi, dimana anggota koperasi diperbolehkan melakukan transaksi kredit yang pembayarannya dapat dicicil dalam jangka waktu satu bulan. WASERDA KopKar PT PLN sudah melakukan komputerisasi sehingga pelayanan pembelian melui kredit atau langsung bisa berjalan dengan cepat dan tepat.

Meskipun telah menggunakan komputerisasi tetapi koperasi tersebut mengalami penurunan penjualan yang cukup drastic yang di duga karena banyaknya persaingan dengan usaha sejenis di lingkungan tersebut. Berikut adalah table perkembangan penjualan WASERDA PT PLN

Table 1.1
Data Penjualan WASERDA KopKar PT PLN APJ Sumedang

Tahun	Penjualan (Rp)	Penurunan Penjualan (%)	Jumlah anggota (orang)	Jumlah anggota yang aktif (orang)	Presentase Partisipasi anggota (%)	Rata-rata transaksi anggota (Rp)
2015	119.940.834	-	263	213	80,98	563.102,5
2016	74.243.502	-38,10	253	198	78,3	374.967,2
2017	66.500.000	-10,43	248	177	71,4	375.706,2
2018	48.421.685	-27,19	213	166	77,9	291.696,9
2019	42.550.000	-12,12	209	164	78,5	259.451,2

Sumber : Laporan Anggota Tahunan KopKar PT PLN (Persero) APJ Sumedang

Dilihat dari tabel diatas bahwa volume penjualan pada unit waserda terus mengalami penurunan dari tahun 2015 -2019, sehingga akan berpengaruh besar pada keberlangsungan usaha waserda. Bila setiap tahun mengalami penurunan volume penjualan maka akan berpotensi mengalami kerugian pada unit waserda. Untuk mengatasi penurunan penjualan tersebut maka kita harus dilalukan tindakan dengan mengkaji beberapa faktor yang berhubungan dengan retailing.

Untuk mendukung usaha ritel dibutuhkan strategi-strategi yang tepat, agar di dalam mengambil suatu keputusan tidak menyebabkan kerugian pada perusahaan. Beberapa pakar ekonomi menyebut strategi ritel dengan istilah retailing mix (bauran penjualan eceran).

Menurut Levy dan Weitz (2012:25) Bauran ritel adalah kombinasi faktor penggunaan pengecer untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dan mempengaruhi keputusan pembelian mereka. Berdasarkan pengertian adalah kombinasi dari faktor-faktor eceran/ritel yang digunakan untuk memuaskan kebutuhan pelanggan dan mempengaruhi kebutuhan mereka untuk membeli.

Retailing mix merupakan masalah yang sangat penting untuk ditangani dengan baik dalam mengelola Unit Usaha Waserda. Dengan penganalisaan retailing mix yang tepat diharapkan dapat meningkatkan partisipasi anggota untuk bertransaksi di Unit Usaha Waserda PT. PLN.

Menurut Kotler dan Amstong (2006), keputusan pemasaran perdagangan ritel terdiri dari keputusan dari pasar sasaran, keputusan ragam produk dan perolehan, keputusan pelayanan dan suasana toko, keputusan harga, keputusan promosi, keputusan tempat.

Menurut Loudon dan Bitta (1998:650), terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi konsumen dalam memilih suatu toko antara lain lokasi, produk, harga, promosi, layanan, dan fasilitas fisik.

Sebagaimana yang diketahui, keberhasilan sebuah bisnis ditunjang oleh beberapa factor yang sangat berpengaruh terhadap kelangsungan bisnis yang jalankan sehingga bisa bersaing dengan usaha yang sejenis. Faktor-faktor tersebut akan membuat WASERDA PT PLN bisa bersaing dan bertujuan untuk meningkatkan penjualan di tahun berikutnya. Dan factor-factor tersebut sangat berhubungan untuk menentukan keberhasilan suatu bisnis usaha waserda.

Setelah dilihat dan diobservasi secara lanjut mengenai permasalahan yang ada di unit waserda adanya penurunan penjualan setiap tahunnya, untuk meningkatkan kembali penjualan maka penelitian ini akan mengkaji faktor yang berhubungan dengan retail dan akan memanfaatkan potensi yang ada pada koperasi

dengan judul “KAJIAN RETAILING MIX DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN PADA UNIT WASERDA PT PLN(PERSERO) APJ SUMEDANG”

1.2 IDENTIFIKASI MASALAH

Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan tersebut dan berhubungan dengan judul yang telah di tetapkan oleh penulis, maka permasalahan yang dapat diidentifikasi, yaitu;

1. Sejauhmana Implementasi Retail-Mix pada unit Waserda PT. PLN?
2. Bagaimana potensi implementasi Retail-Mix untuk mengembangkan Waserda PT. PLN?

1.3 MAKSUD DAN TUJUAN PENELITIAN

Berdasarkan perumusan masalah yang telah di jelaskan di atas, maka maksud dan tujuan penelitian yaitu:

1.3.1 Maksud penelitian

Penelitian ini bermaksud untuk mengkaji unsur-unsur yang mempengaruhi turunnya penjualan WASERDA PT PLN dan memberikan solusi agar WASERDA PT PLN bisa meningkatkan penjualan

1.3.2 Tujuan Penelitian

Sehubungan dengan identifikasi masalah diatas, dapat diketahui tujuan dari penelitian ini, yaitu :

1. Untuk mengetahui sejauhmana penerapan Retailing Mix pada unit Waserda PT. PLN
2. Untuk mengetahui seberapa besar potensi yang bisa dimaksimalkan oleh waserda PT. PLN

1.4 KEGUNAAN PENELITIAN

Penelitian yang dilaksanakan ini diharapkan dapat memberikan kegunaan atau manfaat baik terhadap aspek guna laksana khususnya, maupun dalam upaya pengembangan koperasi pada umumnya. Adapun manfaat yang diharapkan dari hasil penelitian ini dikemukakan sebagai berikut:

1.4.1 Kegunaan teoritis

- a. Bagi peneliti, diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti.
- b. Bagi peneliti lain, diharapkan dapat menjadi salah satu tambahan referensi yang berguna mengenai topik yang berkaitan dengan masalah yang dibahas bagi peneliti selanjutnya.

1.4.2 Kegunaan praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai masukan-masukan bagi unit WASERDA PT PLN agar dapat menjadi koperasi yang lebih baik lagi dan dapat menyelesaikan permasalahan yang terjadi di koperasi dengan pemilihan keputusan yang baik untuk meningkatkan penjualan.

IKOPIN