

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Koperasi merupakan badan usaha yang dalam menjalankan aktivitasnya dilandasi asas kekeluargaan, sehingga dalam pengambilan keputusan dilakukan secara musyawarah dan mufakat agar terciptanya rasa keadilan dan kekeluargaan dalam menjalankan aktivitasnya dengan memegang prinsip-prinsip koperasi sebagai jati diri koperasi serta koperasi merupakan gerakan ekonomi rakyat sebagai bagian dari sistem perekonomian nasional.

Sebagai badan usaha, koperasi memiliki tujuan yang berbeda dengan badan usaha lainnya. Tujuan koperasi terdapat dalam Undang-Undang Republik Indonesia No. 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian Pasal 3, menjelaskan bahwa:

“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.”

Dalam mewujudkan tujuan untuk memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, koperasi melakukan kegiatan usaha. Kegiatan usaha dibutuhkan agar koperasi dapat memenuhi tujuan koperasi yaitu menyejahterakan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta ikut serta dalam membangun tatanan perekonomian nasional.

Sarana memajukan kesejahteraan anggota dapat diperoleh dari manfaat ekonomi koperasi (*cooperative effect*) berupa Manfaat Ekonomi Langsung (MEL) dan Manfaat Ekonomi Tidak Langsung (METL). Manfaat Ekonomi Langsung (MEL) merupakan manfaat yang diperoleh anggota secara langsung ketika melakukan transaksi, sedangkan Manfaat Ekonomi Tidak Langsung (METL) merupakan manfaat yang diperoleh anggota setelah berakhir periode yaitu dengan

mendapat Sisa Hasil Usaha (SHU) koperasi. Besar-kecilnya Sisa Hasil Usaha (SHU) koperasi dipengaruhi keberhasilan koperasi dalam menjalankan kegiatan usaha yang dilakukan oleh koperasi. Dalam menjalankan kegiatan usaha koperasi, anggota memiliki peran penting yang dapat menentukan keberhasilan koperasi. Hal ini dikarenakan anggota memiliki peran identitas ganda (*dual identity*) bagi koperasi.

Peran identitas ganda (*dual identity*) anggota yaitu sebagai pemilik dan pengguna dalam mendukung kegiatan usaha koperasi. Sebagai pemilik, anggota berkewajiban untuk berkontribusi modal usaha terhadap koperasi. Modal usaha yang wajib disalurkan berupa Simpanan Pokok (SP) yang dibayarkan ketika pertama kali bergabung sebagai anggota koperasi dan Simpanan Wajib (SW) yang wajib dibayarkan setiap bulan oleh semua anggota koperasi.

Koperasi Syariah Warga Binangkit. Sebagai pengguna, anggota berkewajiban untuk berpartisipasi dalam kegiatan usaha dengan melakukan transaksi jual-beli di koperasi. Jumlah anggota Koperasi Syariah Warga Binangkit (KOSWARKIT) pada tahun 2016 sampai dengan 2020 adalah sebagai berikut:

Tabel 1.1 Jumlah Anggota Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi Syariah Warga Binangkit Tahun 2016-2020

Tahun	Jumlah Anggota (Orang)	Anggota Aktif (Orang)	Anggota Pasif (Orang)
2016	360	223	137
2017	373	213	160
2018	381	150	231
2019	380	150	230
2020	430	225	205

Sumber: Laporan Pertanggung Jawaban Koperasi Syariah Warga Binangkit Tahun 2016-2020

Koperasi Syariah Warga Binangkit (KOSWARKIT) di lingkungan Kelurahan Banjar dengan Nomor Induk Koperasi (NIK): 327903030034 dan Badan Hukum: 188.42/02/PAD/BH/XII.22/PERINDAGKOP/I/2020 memperoleh dukungan dari pemerintah Kota Banjar berupa hibah yang tidak ada keharusan untuk mengembalikan kepada pemerintah Kota Banjar sebesar Rp. 1.042.571.300 menjalankan kegiatan usahanya berupa Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS) dan unit usaha riil bertujuan menyejahterakan anggota dalam melakukan aktivitasnya, melibatkan tiga (3) orang pengawas, tiga (3) orang pengurus, dan tiga (3) orang karyawan.

Melalui Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS), anggota dapat memperoleh layanan berupa simpanan sukarela dan jasa penyaluran pembiayaan. Sedangkan melalui unit usaha riil, anggota dapat memperoleh layanan pembayaran listrik dan telepon serta Alat Tulis Kantor (ATK). Dalam melakukan aktivitas usahanya, Koperasi Syariah Warga Binangkit memberikan manfaat ekonomi (*cooperative effect*) untuk anggota dan memberikan pendapatan usaha untuk Koperasi Syariah Warga Binangkit (KOSWARKIT). Pendapatan usaha pada unit usaha di Koperasi Syariah Warga Binangkit (KOSWARKIT) pada Tahun 2016-2020, dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 1.2. Pendapatan Unit Usaha Koperasi Syariah Warga Binangkit Tahun 2016-2020

Tahun	Pendapatan					
	Unit Usaha Riil		Unit Jasa Keuangan Syariah			
			Pembiayaan		Simpanan Sukarela	
	Jumlah (Rp.)	Persentase Pertumbuhan (%)	Jumlah (Rp.)	Persentase Pertumbuhan (%)	Jumlah (Rp.)	Persentase Pertumbuhan (%)
2016	11.835.432	-	919.591.639	-	311.900.474	-
2017	5.061.202	(57,24)	851.966.660	(7,35)	434.091.311	39,18

Tahun	Pendapatan					
	Unit Usaha Riil		Unit Jasa Keuangan Syariah			
			Pembiayaan		Simpanan Sukarela	
	Jumlah (Rp.)	Persentase Pertumbuhan (%)	Jumlah (Rp.)	Persentase Pertumbuhan (%)	Jumlah (Rp.)	Persentase Pertumbuhan (%)
2018	2.810.143	(44,48)	1.106.755.580	29,91	596.240.825	37,35
2019	6.479.510	130,58	1.015.748.000	(8,22)	460.433.398	(22,78)
2020	925.000	(85,72)	960.210.669	(5,47)	519.518.301	12,83

Sumber: Laporan Pertanggung Jawaban Koperasi Syariah Warga Binangkit Tahun 2016-2020

Dari tabel tersebut, dapat diketahui bahwa terjadi fluktuatif tingkat persentase pendapatan pada setiap unit usaha dan Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS) memperoleh pendapatan lebih besar daripada unit usaha riil. Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS) memperoleh pendapatan lebih besar, sehingga yang menjadi unit usaha utama di Koperasi Syariah Warga Binangkit (KOSWARKIT) yaitu Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS) karena unit usaha tersebut yang paling banyak memberikan manfaat ekonomi (*cooperative effect*) untuk anggota. Karena hal itu, dalam kegiatan ini peneliti hanya menganalisis pada Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS) saja.

Dalam melayani layanan simpanan sukarela, Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi Syariah Warga Binangkit mengalami fluktuasi persentase pertumbuhan. Tingkat persentase pertumbuhan pada tahun 2017 sebesar 39,18%, kemudian pada tahun 2018 mengalami penurunan persentase pertumbuhan menjadi sebesar 37,35%. Penurunan terbesar terjadi pada tahun 2019, hingga berada di pertumbuhan negatif sebesar (22,78%) hal ini berkaitan dengan keadaan pandemi Covid-19 yang berpengaruh terhadap keadaan ekonomi anggota. Kemudian, di tahun 2020 mengalami peningkatan pertumbuhan dan berada di pertumbuhan

positif menjadi sebesar 12,83%, tetapi tingkat persentase pertumbuhannya tidak sebesar tahun sebelumnya.

Layanan pembiayaan keuangan untuk anggota di Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi Syariah Warga Binangkit (UJKS KOSWARKIT) merupakan layanan yang memberikan manfaat berupa pembiayaan keuangan yang dapat digunakan anggota untuk memenuhi kebutuhan keuangan anggota. Jenis transaksi di Koswarkit yaitu transaksi *murabahah*, yaitu ketika terjadi transaksi koperasi akan memperoleh tambahan keuntungan yang disepakati oleh koperasi dan penerima jasa penyaluran pembiayaan. Koswarkit telah membuat ketentuan besarnya tambahan keuntungan dari jasa penyaluran pembiayaan yaitu sebesar 1,5% per bulan dari nominal pembiayaan yang disalurkan dan *Bai' Bitsaman Ajil* (jangka waktu angsuran) yaitu selama 6, 12, 18, dan 24 bulan. Ketentuan tersebut telah disepakati oleh penerima jasa penyaluran pembiayaan ketika *akad* (perjanjian). Layanan jasa penyaluran pembiayaan untuk anggota mengalami fluktuasi persentase pertumbuhan. Pada tahun 2017 mengalami penurunan persentase pertumbuhan sebesar (7,35%), pada tahun 2018 mengalami kenaikan persentase pertumbuhan sebesar 29,91%, pada tahun 2019 kembali mengalami penurunan persentase pertumbuhan sebesar (8,22%) dan penurunan kembali terjadi di tahun berikutnya 2020 sebesar (5,47%).

Adanya partisipasi anggota yang menurun dalam pemanfaatan jasa penyaluran pembiayaan terjadi karena anggota ingin memperoleh pembiayaan dengan proses yang lebih cepat, mudah serta bunga yang lebih rendah, sehingga memilih memperoleh jasa penyaluran pembiayaan lain. Anggota kurang mengetahui kelebihan jika pembiayaan dilakukan di koperasi dan kurang mengetahui tentang manfaat berkoperasi. Anggota mengira sama saja padahal pembiayaan di luar lebih membahayakan anggota. Berikut perbandingan penyaluran pembiayaan di Koperasi Syariah Warga Binangkit (KOSWARKIT) dan tempat penyalur lain:

Tabel 1.3 Perbandingan Koperasi Syariah Warga Binangkit dengan Penyalur Pembiayaan Lain

Ketentuan	Koswarkit	Perseorangan	Pinjaman Online	Bank
Tingkat bunga (%)	1,50	7	7,50	1,04
Proses - proses pencairan	1-2 hari setelah menginformasikan ingin memperoleh jasa penyaluran pembiayaan dan melakukan <i>akad</i> penyaluran pembiayaan.	Setelah menyerahkan persyaratan \pm 1 jam	30 menit-1 jam setelah menyerahkan persyaratan	7 hari
Persyaratan	Menjadi anggota aktif, slip gaji/surat keterangan penghasilan, membawa seseorang untuk menjadi penanggung jawab jasa penyaluran pembiayaan, mengisi formulir, melakukan <i>akad</i> penyaluran pembiayaan	KTP, slip gaji/surat keterangan penghasilan, buku tabungan, dan dokumen kepemilikan anggunan.	KTP, KK, buku tabungan dan pengisian form secara online.	KTP, KK, NPWP, slip gaji/surat keterangan penghasilan, foto copy rekening tabungan, dokumen anggunan, membayar biaya-biaya tambahan (provisi, administrasi, asuransi, dll)
Lama jangka waktu angsuran	6-24 bulan	Tidak terbatas waktu, sampai bisa melunasi pokok dan bunga	1-5 tahun	Sampai dengan 15 tahun

Sumber: data diolah

Dari tabel tersebut, dapat diketahui bahwa bank memberikan bunga yang lebih rendah daripada Koperasi Syariah Warga Binangkit yaitu sebesar 1,04%, tetapi proses pencairan yang lebih lama. Perseorangan dan pinjaman online

memberikan kemudahan, kecepatan serta jangka waktu yang lebih lama, sehingga angsuran dapat disesuaikan dengan kemampuan dalam jasa penyaluran pembiayaan, tetapi bunga yang jauh lebih besar dapat memberikan dampak yang kurang baik bagi anggota. Hal ini memungkinkan anggota untuk memilih memperoleh penyaluran pembiayaan dari selain Koperasi Syariah Warga Binangkit, jika anggota mengutamakan bunga yang lebih rendah maka akan memilih memperoleh pembiayaan dari bank dan jika anggota mengutamakan kecepatan dan kemudahan maka akan memilih memperoleh pembiayaan dari perseorangan dan pinjaman online. Dampak yang mungkin dirasakan jika memperoleh jasa pembiayaan dari tempat penyalur lain anggota harus membayar angsuran dengan bunga jauh lebih besar yaitu 7-7,5% dan jika tidak mampu membayar ada resiko yang kurang baik bagi anggota.

Anggota memilih tempat lain untuk memperoleh jasa pembiayaan dapat menyebabkan menurunnya pendapatan koperasi. Dengan penurunan pendapatan maka dapat berdampak pada menurunnya manfaat ekonomi (*cooperative effect*) bagi anggota dan terhambatnya koperasi dalam mengembangkan usahanya karena dalam mengembangkan usaha diperlukan modal usaha. Salah satu sumber modal usaha Koperasi Syariah Warga Binangkit dari pendapatan Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi Syariah Warga Binangkit. Di Koperasi Syariah Warga Binangkit, banyak anggota yang kurang mengetahui manfaat berkoperasi dan manfaat melakukan pembiayaan di Koperasi Syariah Warga Binangkit (KOSWARKIT) yang dapat menuntun mereka untuk melakukan transaksi jasa penyaluran pembiayaan di Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi Syariah Warga Binangkit. Maka, bauran promosi yang merupakan bagian dari bauran pemasaran menjadi bagian yang perlu dikembangkan untuk menjadi alternatif solusi permasalahan tersebut, sehingga dapat mengajak anggota berpartisipasi memanfaatkan jasa penyaluran pembiayaan dan terjadi peningkatan penyaluran pembiayaan bagi anggota.

Menurut Sistaningrum (2002:100), mengatakan bahwa:

“Bauran promosi merupakan kombinasi yang optimal bagi berbagai jenis kegiatan promosi yang paling efektif dalam meningkatkan penjualan.”

Kemudian, menurut Swasta (2001:8), mengatakan bahwa:

“Penjualan adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan.”

Jasa yang ditawarkan oleh Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi Syariah Warga Binangkit yaitu berupa jasa simpanan sukarela dan jasa penyaluran pembiayaan. Simpanan sukarela dan penyaluran pembiayaan di Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi Syariah Warga Binangkit dimanfaatkan anggota untuk memenuhi perannya sebagai pengguna.

Dalam meningkatkan penyaluran pembiayaan, bauran promosi dapat menjadi alternatif solusi melalui berbagai jenis kegiatan promosi. Jenis kegiatan promosi terdapat pada dimensi bauran promosi. Menurut Dindin dan Anang (2019:153) dimensi bauran promosi jasa terdiri dari: periklanan (*advertising*), penjualan tatap muka (*personal selling*), promosi penjualan (*sales promotion*), publisitas (*public relations*), pemasaran langsung (*direct marketing*), dan *word of mouth*. Di Koperasi Syariah Warga Binangkit (KOSWARKIT) bauran promosi yang dilakukan, yaitu: periklanan (*advertising*), publisitas (*public relations*), dan *word of mouth*. Media periklanan (*advertising*) sebagai bentuk promosi *non personal* dengan menggunakan berbagai media yang ditujukan untuk merangsang pembelian dengan tujuan untuk memberikan informasi (*informative advertising*), membujuk (*persuasive advertising*), pengingat (*reminder advertising*), pemantapan (*reinforcement advertising*). Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi Syariah Warga Binangkit (UJKS KOSWARKIT) melakukan dimensi periklanan berupa spanduk yang terpasang di depan tempat usaha Koperasi Syariah Warga

Binangkit. Publisitas (*public relations*) sebagai bentuk promosi *non personal* mengenai pelayanan atau kesatuan usaha tertentu dengan jalan mengulas informasi/berita. Dengan melakukan publisitas sebagai sarana untuk membangun *image* (citra). Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi Syariah Warga Binangkit (UJKS KOSWARKIT) juga melakukan publisitas (*public relations*) melalui menjalin kerjasama dengan LPM (Lembaga Pemberdayaan Masyarakat), Kelurahan Banjar, Forum RT/RW, dan Karang Taruna. Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi Syariah Warga Binangkit (UJKS KOSWARKIT) juga melakukan bauran promosi *word of mouth* yang dilakukan oleh pengurus dan anggota yang membantu menyebarkan informasi terkait Jasa Penyaluran Pembiayaan Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi Syariah Warga Binangkit (UJKS KOSWARKIT). Dengan melakukan *word of mouth* pelanggan yang puas atau tidak puas akan berbicara kepada kerabatnya tentang pengalamannya dalam menerima jasa.

Dengan melakukan bauran promosi, maka dapat menjadi sarana untuk melakukan penyebaran informasi dan mengajak anggota melakukan partisipasi sebagai pengguna jasa penyaluran pembiayaan yang lebih optimal, sehingga dapat mendorong anggota senantiasa melakukan transaksi jasa penyaluran pembiayaan di Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi Syariah Warga Binangkit (UJKS KOSWARKIT). Untuk mengukur efektivitas bauran promosi di Koperasi Syariah Warga Binangkit dapat dengan menggunakan EPIC model, sehingga dapat mengukur efektivitas bauran promosi yang telah dilakukan oleh Koperasi Syariah Warga Binangkit, serta selanjutnya dibuat strategi untuk memperbaikinya.

Penelitian ini sangat bermanfaat untuk mengetahui bagaimana upaya meningkatkan penyaluran pembiayaan melalui bauran promosi, sehingga koperasi dapat mengetahui dimensi bauran promosi yang perlu lebih diperhatikan dalam meningkatkan penyaluran pembiayaan. Dengan penyaluran pembiayaan yang meningkat, maka diharapkan koperasi dapat lebih memberikan manfaat koperasi (*cooperative effect*) bagi anggota.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Bauran Promosi dalam Upaya Meningkatkan Penyaluran Pembiayaan (Studi kasus pada Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi Syariah Warga Binangkit Kota Banjar Jawa Barat)**”.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis uraikan, maka masalahnya dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Bagaimana bauran promosi Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi Syariah Warga Binangkit Kota Banjar Jawa Barat.
2. Bagaimana penyaluran pembiayaan Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi Syariah Warga Binangkit Kota Banjar Jawa Barat.
3. Bagaimana efektivitas bauran promosi dalam meningkatkan penyaluran pembiayaan Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi Syariah Warga Binangkit Kota Banjar Jawa Barat.
4. Bagaimana upaya yang sebaiknya dilakukan untuk meningkatkan penyaluran pembiayaan melalui bauran promosi Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi Syariah Warga Binangkit Kota Banjar Jawa Barat.

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1. Maksud Penelitian

Penelitian ini bermaksud untuk mengumpulkan, menganalisis, mengolah data-data, dan memberikan bukti empiris mengenai analisis bauran promosi dalam upaya meningkatkan penyaluran pembiayaan.

1.3.2. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah tersebut, maka tujuan penelitian adalah untuk mengetahui:

1. Bauran promosi Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi Syariah Warga Binangkit Kota Banjar Jawa Barat.
2. Penyaluran pembiayaan Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi Syariah Warga Binangkit Kota Banjar Jawa Barat.
3. Efektivitas bauran promosi dalam meningkatkan penyaluran pembiayaan Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi Syariah Warga Binangkit Kota Banjar Jawa Barat.
4. Upaya yang sebaiknya dilakukan dalam meningkatkan penyaluran pembiayaan melalui bauran promosi Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi Syariah Warga Binangkit Kota Banjar Jawa Barat.

1.4. Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi Syariah Warga Binangkit Kota Banjar, di mana pada dasarnya agar dapat memberikan sumbangsih terhadap dua aspek sebagai berikut:

1.4.1. Aspek Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan serta pengembangan ilmu bisnis, khususnya pemasaran mengenai analisis bauran promosi dalam meningkatkan penyaluran pembiayaan.

1.4.2. Aspek Praktis

Penulis diharapkan dapat memberikan masukan dan saran yang bermanfaat sebagai bahan pertimbangan koperasi untuk mengambil kebijakan dalam upaya menganalisis bauran promosi guna meningkatkan penyaluran pembiayaan.