

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Koperasi merupakan badan usaha sekaligus gerakan ekonomi rakyat dalam rangka mewujudkan masyarakat makmur dan berkeadilan, berlandaskan pada Pancasila UUD 1945 Bab XIV Pasal 33 Ayat yang menyebutkan bahwa :

“Perekonomian disusun sebagai usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan”.

Di Indonesia, Koperasi diharapkan dapat berguna besar dalam membangun perekonomian, karena Koperasi merupakan soko guru perekonomian Indonesia. Seperti yang tertera dalam Undang-undang No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian pada Bab 1 (Ketentuan Umum) Pasal 1 Ayat 1 menyebutkan arti Koperasi sebagai berikut :

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

Berdasarkan pengertian tersebut, maka pembinaan terhadap Koperasi harus terus-menerus dan terarah, agar Koperasi tersebut dapat menerapkan prinsip-prinsip secara nyata dan benar, sehingga Koperasi dapat sejajar dengan badan usaha lainnya. Salah satu tugas Koperasi adalah meningkatkan kemampuan ekonomi rumah tangga anggotanya dengan cara memberikan pelayanan yang nyata sesuai dengan kebutuhan anggota. Anggota akan memberikan keputusan untuk memasuki dan memelihara serta mempertahankan hubungannya dengan Koperasi dan akan

berkontribusi secara aktif, jika seluruh insentif atau manfaat yang diterima lebih besar atau setidaknya setara dengan kontribusi yang diberikan. Dengan demikian Koperasi harus berusaha melakukan kegiatan yang mampu memberikan pelayanan optimal yang dapat meningkatkan partisipasi anggota. Dalam memenuhi kebutuhan anggota, Koperasi memiliki pesaing yang menawarkan produk atau yang dibutuhkan oleh anggota. Oleh karena itu Koperasi harus mampu bersaing dengan perusahaan non Koperasi supaya anggota tetap berpartisipasi di Koperasinya. Salah satu contoh Koperasi yang masih berdiri sampai saat ini adalah Koperasi KARTIKA VIYATA VIRAJATI SESKOAD. Koperasi berbadan hukum C-1163.HT.03.02-TH 2002, yang berlokasi di Jl. Gotot subroto No. 96 Bandung, Jawa Barat 40263 ini didirikan pada tanggal 14 Desember 1968 untuk memenuhi kebutuhan para anggotanya yang sebagian besar adalah Pegawai Negeri Sipil (PNS) dan TNI AD, dengan menyediakan beberpa unit sebagai berikut :

1. Unit simpan pinjam, kegiatan yang dijalankan melayani pinjaman kepada para anggota Kartika Viyata Virajati Seskoad .
2. Unit usaha pertokoan, melayani kebutuhan personel/anggota Viyata Virajati Seskoad dan umum berupa sembako, fashion, elektronik, perlengkapan militer dan perlengkapan rumah tangga selain itu juga menyediakan baran primer maupun sekunder disesuaikan dengan kemampuan anggota dan kemampuan modal Koperasi. Karena kebutuhan anggota dan keluarganya semakin meningkat maka Kartika Viyata Virajati tetap membuka dua unit toko masing-masing melayani setiap hari kerja mulai pukul 07.00 s.d 21.00 (hari sabtu dan minggu buka mulai pukul 08.00 s.d.16.00). Sasaran penyediaan barang primer

dan sekunder serta melayani pesanan anggota Koperasi Seskoad barang-barang primer dan sekunder dengan system online melalui Group WA Primkop, dengan pesan antar di lingkungan komplek perumahan dan perkantoran.

3. Unit usaha foto copy, Kartika Viyata Virajati Seskoad menyediakan tempat sarana dan prasarana atk dan foto copy pelaksanaannya dilakukan oleh rekanan.
4. Unit usaha kantin pujasera, Kartika Viyata Virajati Seskoad sebagai koordinator usaha kantin anggota Kartika Viyata Virajati Seskoad yang berdagang di pujasera Kartika Viyata Virajati Seskoad.
5. Unit usaha jahit, Kartika Viyata Virajati Seskoad menyediakan tempat untuk menjahit pakaian dinas dan umum untuk kegiatannya disediakan dan di laksanakan oleh rekanan.
6. Unit usaha pangkas rambut, Kartika Viyata Virajati Seskoad menyediakan tempat sarana dan prasarana potong rambut pelaksanaannya di lakukan oleh rekanan.

Jenis barang yang dijual unit usaha pertokoan di Koperasi Kartika Viyata Virajati Seskoad adalah kebutuhan personel/anggota Viyata Virajati Seskoad dan umum berupa sembako, fashion, elektronik, perlengkapan militer dan perlengkapan rumah tangga lainnya. Khusus kebutuhan barang elektronik, Koperasi tidak menyediakan barang-barang tersebut secara langsung di unit usaha pertokoan namun bisa dilakukan pemesanan secara online dan jasa layanan pesan antar di lingkungan komplek perumahan Seskoad sesuai dengan pesanan anggota. Untuk sistem pembayaran unit usaha pertokoan bisa dilakukan dengan cara tunai atau

kredit yang pembayarannya dilakukan dengan cara potong gaji pada bulan berikutnya.

Dari 6 unit usaha tersebut, Unit usaha pertokoan berorientasi sebagai pusat pelayanan kebutuhan anggota berupa barang-barang konsumsi. Dalam melakukan kegiatan pelayanan kepada anggotanya, unit usaha pertokoan tidak bertindak sebagai pelaku tunggal, tetapi berhadapan dengan para pesaing yang juga bergerak di bidang perdagangan eceran. Keberadaan pesaing pada satu sisi sangat bermanfaat bagi anggota Koperasi Kartika Viyata Virajati Seskoad karena ikut membantu dalam memberikan kemudahan dalam penyediaan barang yang berada di sekitar tempat tinggal anggota. Namun juga dapat menjadi ancaman bagi unit usaha pertokoan itu sendiri.

Keterbatasan penawaran dari Unit usaha pertokoan kepada anggotanya, menyebabkan keberadaan pesaing tidak dapat dipungkiri. Meskipun unit usaha pertokoan telah menyediakan fasilitas pesanan secara online, namun ternyata hal ini tidak terlalu efektif untuk meningkatkan partisipasi belanja para anggota.

Unit usaha toko merupakan bagian dari upaya Koperasi secara umum, begitupula dengan Koperasi Kartika Viyata Virajati Seskoad dalam memberikan pelayanan berupa penyediaan kebutuhan akan barang dan jasa. Tujuannya adalah untuk memperoleh keuntungan/laba yang kemudian dikembalikan bagi kesejahteraan anggotanya.

Menurut Dr. Sopiah dan Syihabudhin (2008:7) dalam bukunya menyebutkan :

“Perdagangan eceran bisa didefinisikan sebagai suatu kegiatan menjual barang dan jasa kepada konsumen akhir. Perdagangan eceran adalah mata rantai terakhir dalam penyaluran barang dari produsen sampai kepada konsumen. Sementara itu, pedagang eceran adalah orang-orang atau toko yang pekerjaan utamanya adalah mengecerkkan barang.”

Secara singkatnya bisnis eceran atau retail merupakan usaha yang bergerak dibidang penyedia barang atau jasa untuk digunakan oleh para konsumen akhir. Maka pengelolaan toko eceran merupakan kegiatan mengatur sebuah toko dalam menyediakan barang atau jasa yang ditawarkan kepada para konsumen akhir.

Partisipasi anggota merupakan unsur utama dalam memacu kegiatan dan untuk mempertahankan ikatan pemersatu di dalam koperasi. Partisipasi anggota diukur dari ketersediaan anggota untuk memikul kewajiban dan hak secara bertanggungjawab, maka partisipasi anggota koperasi dikatakan baik. Partisipasi dalam koperasi ditunjukkan untuk menempatkan anggota sebagai subjek dari pengembangan koperasi. Anggota harus terlibat dalam upaya pengembangan koperasi dari tingkat penetapan tujuan, sasaran atau penyusunan strategi, serta pelaksanaan untuk merealisasikan dan pengendalian sosial sesuai kepentingan anggota.

Menurut Hendar Kusnadi (2010) tentang Partisipasi,

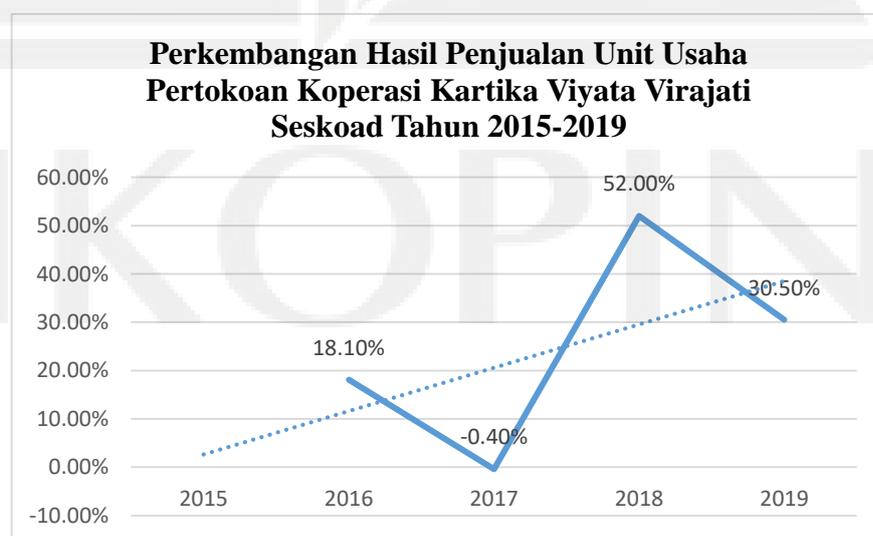
“Menjelaskan bahwa partisipasi anggota merupakan kunci keberhasilan organisasi dan usaha koperasi. Secara harfiah, partisipasi berarti meningkatkan peran serta orang-orang yang mempunyai visi dan misi yang sama untuk mengembangkan organisasi maupun usaha koperasi”.

Partisipasi anggota dalam koperasi dapat dirumuskan sebagai keterlibatan anggota secara aktif dan menyeluruh dalam pengambilan keputusan, penetapan

kebijakan, arah dan langkah usaha, pengawasan terhadap jalannya usaha koperasi, penyertaan modal usaha, dalam pemanfaatan usaha, serta dalam menikmati sisa hasil usaha.

Sejalan dengan kedudukan anggota koperasi maupun pengguna/pelanggan, maka bentuk partisipasi anggota juga mengikutinya. Sebagai pemilik, anggota memberikan kontribusi terhadap pembentukan dan pertumbuhan perusahaan koperasi dan bentuk kontribusi keuangan, penyertaan modal, pembentukan cadangan, simpanan, serta ikutserta dalam mengambil bagian dalam penetapan tujuan, pembuatan keputusan koperasi maupun aktif dalam proses pengawasan terhadap tata kehidupan organisasi koperasi dan kinerja usaha koperasi. Selanjutnya sebagai pengguna, anggota memanfaatkan berbagai potensi dan layanan yang disediakan koperasi dalam memenuhi kebutuhan anggota dan menunjang kegiatan usaha koperasi

Data perkembangan volume penjualan unit usaha pertokoan pada Koperasi Kartika Viyata Virajati adalah sebagai berikut :

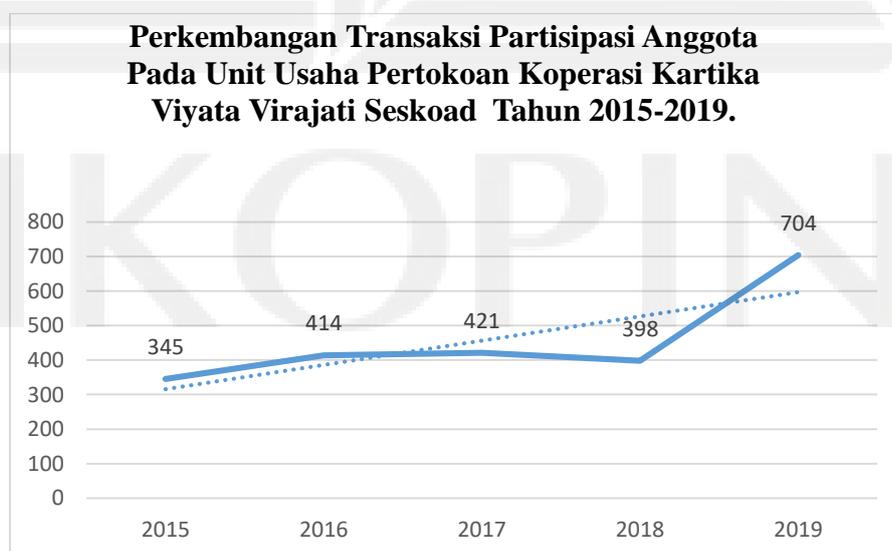


Gambar 1.1 Grafik Perkembangan Hasil Penjualan Unit Usaha Pertokoan Koperasi Kartika Viyata Virajati Seskoad Tahun 2015-2019

Sumber : RAT Koperasi Kartika Viyata Virajati Seskoad, Diolah

Berdasarkan Gambar 1.1 dapat dilihat volume penjualan setiap tahunnya mengalami fluktuasi cenderung menurun, dilihat dari persentase pendapatan pada Tahun 2016-2017 penjualan unit pertokoan mengalami penurunan sebesar -0.4% dan pada Tahun 2017-2018 penjualan unit pertokoan mengalami kenaikan sebesar 52.0% tetapi mengalami penurunan lagi pada Tahun 2019 sebesar 30.5% dimana Hasil penjualan unit pertokoan tidak mencapai target yang diinginkan dapat disimpulkan pendapat penjualan unit pertokoan cenderung menurun. Dengan demikian hal ini harus segera diperhatikan agar partisipasi anggota pada Koperasi Primkop Kartika Viyata Virajati Seskoad khususnya unit usaha pertokoan dapat berkembang dan lebih optimal lagi dalam pelaksanaan pengelolaan toko yang ada di unit usaha pertokoan Primkop Kartika Viyata Virajati Seskoad.

Berikut ini disampaikan tabel perkembangan transaksi partisipasi anggota pada unit usaha pertokoan Koperasi Primkop Kartika Viyata Virajati sebagai berikut :



Gambar 1.2 Grafik Perkembangan Transaksi Partisipasi Anggota Pada Unit Usaha Pertokoan Koperasi Kartika Viyata Virajati Seskoad Tahun 2015-2019.

Sumber : RAT Koperasi Kartika Viyata Virajati Seskoad, diolah

Dari Gambar 1.2. dapat dilihat perkembangan transaksi anggota di Unit Usaha Pertokoan dari tahun ke tahun mengalami fluktuasi cenderung menurun tetapi tidak sebanding dengan jumlah anggota dimana jumlah anggota pada tahun 2015 sebesar 747 yang melakukan transaksi sebesar 345, pada tahun 2016 jumlah anggota 714 yang melakukan transaksi sebesar 414, pada tahun 2017 jumlah anggota 722 yang melakukan transaksi 705, dan pada tahun 2019 jumlah anggota 709 yang melakukan transaksi 704. Hal ini dikarenakan unit usaha toko masih kurang dimanfaatkan oleh anggota dalam memenuhi kebutuhan sehari-harinya.

Faktor penyebab rendahnya partisipasi anggota diduga kurangnya optimalisasi dan pengelolaan toko yang baik di Unit Usaha Pertokoan. Dimana ini akan menjadi peluang bagi pesaing melakukan pengelolaan usaha toko yang baik maka sangat perlu Unit Usaha Pertokoan mengatasi permasalahan tersebut, Unit Usaha Pertokoan Koperasi Kartika Viyata Virajati Seskoad perlu mengoptimalkan pengelolaan usaha toko yang dapat merangsang partisipasi anggota untuk melakukan pembelian di unit usaha pertokoan dibanding dengan pesaing yang ada disekitar usaha Koperasi.

Dapat diketahui bahwa nilai pengeluaran perkapita khususnya makanan (*food*) di kota Bandung pada tahun 2019 sebesar Rp 769.858.83. Sementara pada tahun 2019 pengeluaran perkapita belanja anggota khususnya makanan di Koperasi Kartika Viyata Virajati Seskoad hanya Rp 218.704.596 masih belum sama dengan

pengeluaran perkapita makanan kota Bandung, dapat diartikan bahwa anggota Koperasi kurang memiliki tingkat konsumtif yang stabil pada unit pertokoan sehingga Koperasi perlu memperbaiki pengelolaan toko yang baik bagi anggota untuk lebih aktif berbelanja pada Unit Usaha Pertokoan.

Berdasarkan survei pendahuluan berupa wawancara kepada karyawan toko yang bekerja pada Unit Pertokoan dan juga beberapa anggota Koperasi Kartika Viyata Virajati Seskoad, penyebab kurang efektifnya partisipasi anggota yang tidak stabil dalam melakukan transaksi pembelian adalah :

1. Tidak adanya papan nama yang menunjukkan bahwa bangunan tersebut adalah bangunan unit usaha pertokoan.
2. Kurang lengkapnya barang-barang yang ditawarkan.
3. Harga yang tadinya lebih murah sekarang jadi setara atau lebih mahal dari pada pengecer lain.
4. Sistem pelayanan toko yang diterapkan membuat pelayanan transaksi secara langsung menjadi kurang maksimal, sehingga menutup kemungkinan anggota beralih ke pengecer lain.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, pengelola unit usaha pertokoan perlu menerapkan bagaimana pengelolaan toko yang dapat menarik loyalitas dan merangsang partisipasi anggota yang dapat meningkatkan partisipasi anggota dalam melakukan pembelian.

Unit usaha pertokoan perlu mengetahui langkah-langkah yang tepat untuk mengupayakan peningkatan partisipasi anggota dalam memperhatikan kondisi-

kondisi yang mempengaruhi transaksi belanja anggota. Langkah-langkah tersebut berhubungan dengan produk serta pelayanan yang di tawarkan.

Unsur produk meyangkut kualitas yang baik dan harga terjangkau. Sedangkan dari unsur pelayanan meyangkut kelengkapan produk sehingga anggota mudah mencari produk yang di butuhkan. Hal lainnya berupa suasana toko yang dapat memberikan kenyamanan, pramuniaga toko dalam melakukan promosi untuk menarik para anggota berbelanja di sana.

Apabila langkah-langkah tersebut dinilai sudah baik oleh anggota maka akan mendorong mereka untuk melakukan pembelian Di toko tersebut. Terlebih jika unit usaha pertokoan Koperasi Kartika Viyata Virajati dapat menjaga kepercayaan anggota mengenai langkah-langkah diatas maka tidak menutup kemungkinan anggota tersebut akan melakukan pembelian ulang dan menjadi pelanggan dengan loyalitas yang tinggi.

Berdasarkan pertimbangan-pertimbangan di atas, maka penulis memutuskan untuk melakukan penelitian dengan judul penelitian “ANALISIS PENGELOLAAN USAHA TOKO DALAM UPAYA MENINGKATKAN PARTISIPASI BELANJA ANGGOTA” pada Unit Usaha Pertokoan Koperasi Kartika Viyata Virajati Seskoad.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka permasalahan dalam penelitian ini dapat dideskripsikan sebagai berikut:

1. Bagaimana tanggapan anggota terhadap pengelolaan toko yang dilaksanakan oleh unit usaha pertokoan Koperasi Kartika Viyata Virajati Seskoad.
2. Bagaimana partisipasi anggota mengenai transaksi pembelian di unit usaha pertokoan Koperasi Kartika Viyata Virajati Seskoad.
3. Upaya-upaya apa saja yang perlu dilakukan perbaikan pengelolaan toko yang di perlukan oleh pada unit usaha pertokoan toko Koperasi Kartika Viyata Virajati Seskoad untuk meningkatkan partisipasi belanja anggota.

1.3 Maksud Dan Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah diuraikan, maksud dan tujuan dari penelitian adalah sebagai berikut :

1.3.1. Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan pengelolaan toko dalam upaya meningkatkan partisipasi belanja anggota pada Koperasi Kartika Viyata Virajati Seskoad Pada Unit Usaha Pertokoan.

1.3.2 Tujuan Penelitian

1. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pelaksanaan pengelolaan toko yang telah dilaksanakan pada unit usaha pertokoan Koperasi Kartika Viyata Virajati Seskoad.
2. Tingkat partisipasi belanja anggota pertokoan Koperasi Kartika Viyata Virajati Seskoad.
3. Upaya perbaikan pengelolaan toko apa yang harus di lakukan untuk meningkatkan partisipasi belanja anggota.

1.4 Kegunaan Penelitian

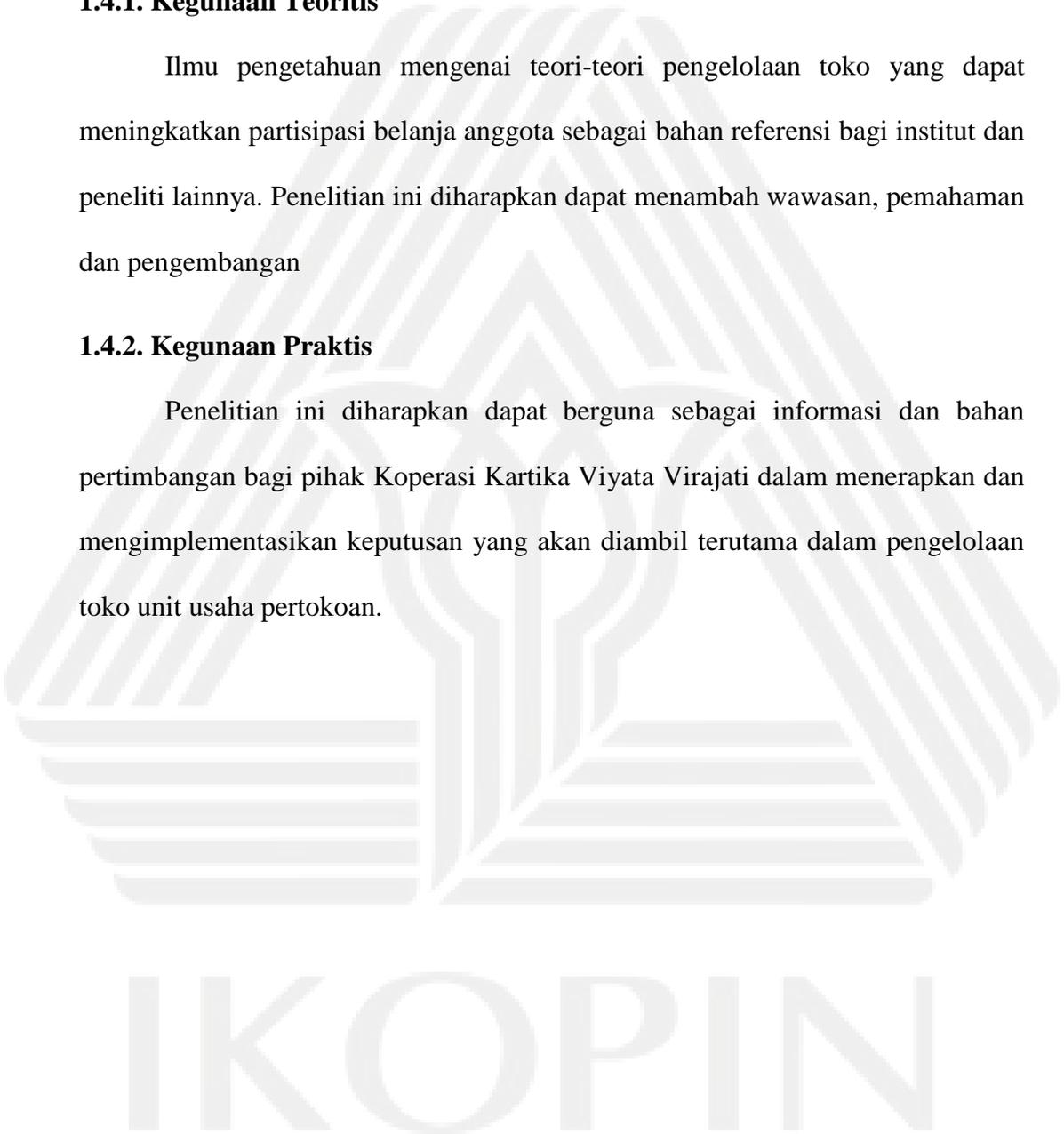
Kegunaan Penelitian Di Bagi Menjadi Dua Kegunaan, Yakni :

1.4.1. Kegunaan Teoritis

Ilmu pengetahuan mengenai teori-teori pengelolaan toko yang dapat meningkatkan partisipasi belanja anggota sebagai bahan referensi bagi institut dan peneliti lainnya. Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan, pemahaman dan pengembangan

1.4.2. Kegunaan Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai informasi dan bahan pertimbangan bagi pihak Koperasi Kartika Viyata Virajati dalam menerapkan dan mengimplementasikan keputusan yang akan diambil terutama dalam pengelolaan toko unit usaha pertokoan.



IKOPIN