

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. LATAR BELAKANG PENELITIAN

Koperasi merupakan suatu lembaga yang menjadi penggerak ekonomi rakyat dengan tujuan untuk meningkatkan perekonomian masyarakat serta menjadikan kondisi sosial masyarakat lebih sejahtera. Maka dari itu koperasi dapat menjadi pendorong bagi pembangunan nasional dalam rangka mewujudkan tujuan pembangunan nasional yaitu terciptanya masyarakat adil dan makmur berdasarkan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945.

Pembangunan bidang ekonomi sebagai salah satu aspek dari pembangunan nasional dalam pelaksanaannya berpedoman pada dasar-dasar dari demokrasi ekonomi Pancasila. Perkembangan ekonomi dapat berhasil dengan baik apabila keberadaan koperasi dapat dirasakan manfaatnya oleh seluruh anggota, dan masyarakat pada umumnya (Undang-Undang Republik Indonesia No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian).

Koperasi dianggap sebagai salah satu ujung tombak ekonomi kerakyatan yang diharapkan mampu membantu mengentaskan kemiskinan sehingga keberadaan koperasi saat ini dituntut untuk meningkatkan kualitas melalui pencapaian kinerja usahanya. Koperasi menjadi badan hukum dalam meningkatkan ekonomi anggota yang bersifat kerakyatan berlandaskan asas kekeluargaan dan gotong royong. Menurut Undang – Undang RI No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian pasal 1 ayat 1 yang berbunyi sebagai berikut:

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

Berdasarkan pengertian tersebut maka koperasi yang didasarkan atas asas kekeluargaan, bersifat terbuka dan sukarela, mengamanatkan bahwa pembangunan koperasi harus diarahkan pada upaya memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.

Pada dasarnya anggota akan menilai keputusan untuk memasuki dan memelihara serta mempertahankan hubungannya dengan koperasi dan akan berpartisipasi secara aktif, jika seluruh insentif atau manfaat yang diterima lebih besar atau sekurang-kurangnya sama dengan kontribusi yang diberikan. Dengan demikian koperasi harus berusaha melakukan kegiatan yang mampu memberikan pelayanan optimal yang dengan demikian diharapkan akan meningkatkan partisipasi anggota. Partisipasi anggota akan meningkat, jika pelayanan yang diberikan koperasi dapat memenuhi kepentingan ekonomi anggota. Dalam memenuhi kebutuhan anggota koperasi dihadapkan kepada pesaing yang menawarkan produk atau jasa yang dibutuhkan oleh anggota. Karena itu koperasi harus mampu bersaing dengan perusahaan non koperasi supaya anggota tetap mau berpartisipasi terhadap koperasi.

Koperasi Serba Usaha Budidaya berdiri sejak tanggal 12 Juli 1978 dengan nama KSU Budidaya dengan Nomor Badan Hukum 6955/BH/DK-10/1 tanggal 17 Agustus 1979.

Selanjutnya berdasarkan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No.9/1995 dan surat keputusan Menteri Koperasi dan Pembinaan Usaha Kecil RI

No.226/Kep/M/V/1996 serta perkembangan organisasi Koperasi, maka KSU Budidaya membentuk Unit Toko dan Unit Simpan Pinjam. Kepala Kantor Wilayah Koperasi Provinsi Jawa Barat melengkapi status hukum KSU Budidaya dengan nomor: 132/kop/DK-10/DI/VIII-1979 tanggal 17 Agustus 1979 tentang pengesahan KSU Budidaya sebagai Badan Hukum.

Koperasi ini mengelola 5 usaha yaitu:

1. Usaha Toko
2. Usaha Simpan Pinjam
3. Usaha Lain-lain (Laundry,Pujasera, Jasa pembayaran token listrik)

berikut ini tabel rekapitulasi omzet semua unit usaha pada koperasi KSU Budidaya :

Tabel 1.1 Perkembangan Proporsi Omzet Unit Usaha Pada Koperasi KSU Budidaya Tahun 2017-2019

Tahun	Omzet						Total volume bisnis koperasi (Rp)
	Unit Simpan Pinjam (Rp)	Proporsi (%)	Unit Toko (Rp)	Proporsi (%)	Unit lain-lain (Rp)	Proporsi (%)	
2017	4.404.145.000	96,5	100.716.150	2,2	90.841.321	1,9	4.595.702.471
2018	2.998.630.000	93,2	143.161.223	4,4	76.620.475	2,4	3.218.411.698
2019	3.150.305.000	93,9	148.282.299	4,4	57.955.562	1,7	3.356.542.861
Rata-rata		94,5		3,6		2	3,7

Sumber data : RAT Koperasi KSU Budidaya

Berdasarkan tabel 1.1 bahwa omzet unit usaha yang terdapat pada Koperasi KSU Budidaya mengalami fluktuasi, dapat dilihat Korp bisnis unggulan yaitu Unit Usaha Simpan Pinjam dengan jumlah Omzet Lebih tinggi daripada Unit Usaha lain pada KSU Budidaya tetapi penelitian ini dilakukan pada Unit Usaha Toko dalam meningkatkan partisipasi belanja anggota melalui pendekatan bauran pemasaran.

Diketahui juga SHU Pada Koperasi KSU Budidaya pada tahun 2017 sebesar Rp.41.987.828 dan pada tahun 2018 mengalami penurunan yang sangat signifikan yaitu sebesar Rp.11.131.741, pada tahun 2019 kembali mengalami penurunan sebesar Rp.7.048.852 hal ini diketahui karena kurangnya partisipasi anggota pada koperasi.

Maka penulis hanya akan membahas Unit Usaha Toko nya saja, alasan peneliti membahas Unit Usaha Toko karena unit ini dapat dinilai melalui bauran pemasaran dan dilihat dari 3 tahun kebelakang unit ini masih mengalami penurunan dalam penjualannya, sehingga peneliti akan menilai bagaimana partisipasi belanja anggota di Unit Toko KSU Budidaya. Berikut ini tabel rekap transaksi pada unit usaha Toko periode 2017-2019:

Tabel 1.2 Volume Penjualan Anggota & Non Anggota Pada Unit Usaha Toko KSU Budidaya Periode 2017-2019

Tahun	Penjualan	Transaksi Anggota	Partisipasi Anggota (%)
2017	100,716,150	Rp4,723,631.00	4.69
2018	143,282,299	Rp1,711,504.00	1.20
2019	148,282,299	Rp792,995.00	0.53

Sumber: Laporan Transaksi Pada Unit Usaha Toko KSU Budidaya Periode 2017-2019

Berdasarkan tabel 1.2 di atas dapat dilihat besarnya volume penjualan pada Unit Usaha Toko KSU Budidaya mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Keseluruhan volume penjualan meningkat namun persentase transaksi anggota relatif sangat kecil dan mengalami penurunan. Berdasarkan dengan hal tersebut penulis menduga kenaikan yang tidak begitu tinggi terjadi pada tahun 2018 dan 2019 tersebut, karena kurangnya partisipasi anggota dalam melakukan pembelian sebagai pelanggan koperasi.

Sebagai pelanggan anggota belum sepenuhnya memanfaatkan fasilitas yang disediakan oleh koperasi dalam hal berbelanja dan hal inilah yang menyebabkan pertumbuhan unit usaha Toko KSU Budidaya menjadi lambat.

Dapat dilihat dari besaran jumlah transaksi anggota sangat rendah, pada tahun 2017 angka partisipasi anggota sebesar 4,69% dan mengalami penurunan partisipasi pada tahun 2018 sebesar 1,20% lalu pada tahun 2019 partisipasi mengalami penurunan drastis sebesar 0,53%. Pihak koperasi sudah berupaya memberi kemudahan belanja kepada anggota pada Unit Usaha Toko ini dengan menyediakan berbagai macam produk yang dibutuhkan rumah tangga anggota. Selain itu juga anggota bisa melakukan transaksi secara kredit dengan plafond 500 ribu perbulan dan memberi harga yang sama dengan pasaran tetapi masih saja anggota lebih memilih berbelanja di luar koperasi. Berikut ini disajikan tabel anggota aktif yang berbelanja pada Unit Usaha Toko:

Tabel 1.3 Anggota Aktif yang Berbelanja di Unit Usaha Toko 2017-2019

No	Tahun	Jumlah Anggota	Partisipasi Anggota Aktif	Persentase Anggota Aktif
1	2017	248	197	79.4%
2	2018	235	188	80.0%
3	2019	238	191	80.3%

Sumber: Data Unit Usaha Toko 2017-2019

Faktor penyebab rendahnya partisipasi anggota diduga karena belum optimalnya atau kurangnya pelaksanaan bauran pemasaran (marketing mix) yang ada di Unit Usaha Toko KSU Budidaya. Dimana pesaing melakukan pelaksanaan bauran pemasaran yang baik maka sangat perlu Unit Usaha Toko untuk mengatasi permasalahan tersebut, Pengelola Unit Usaha perlu mengusahakan bauran pemasaran yang dapat menarik loyalitas dan merangsang partisipasi anggota sehingga dapat mendorong anggota dalam melakukan pembelian di Unit Usaha Toko Koperasi dibanding dengan pesaing yang ada disekitar Koperasi.

Berdasarkan data yang diperoleh dari badan pusat statistika kota Bandung dapat diketahui bahwa pengeluaran perkapita khususnya makanan (konsumsi) di Kota Bandung pada tahun 2019 sebesar Rp769,858.00 perbulannya.

Jika dihitung berdasarkan tingkat pengeluaran perkapita khususnya makanan (konsumsi) pada kota Bandung dan jumlah anggota koperasi sebanyak 238 orang, dengan asumsi setiap anggota koperasi rata-rata memiliki 3 orang anggota keluarga, maka potensi pasar anggota koperasi akan mencapai lebih dari 6,6 milyar per tahun.

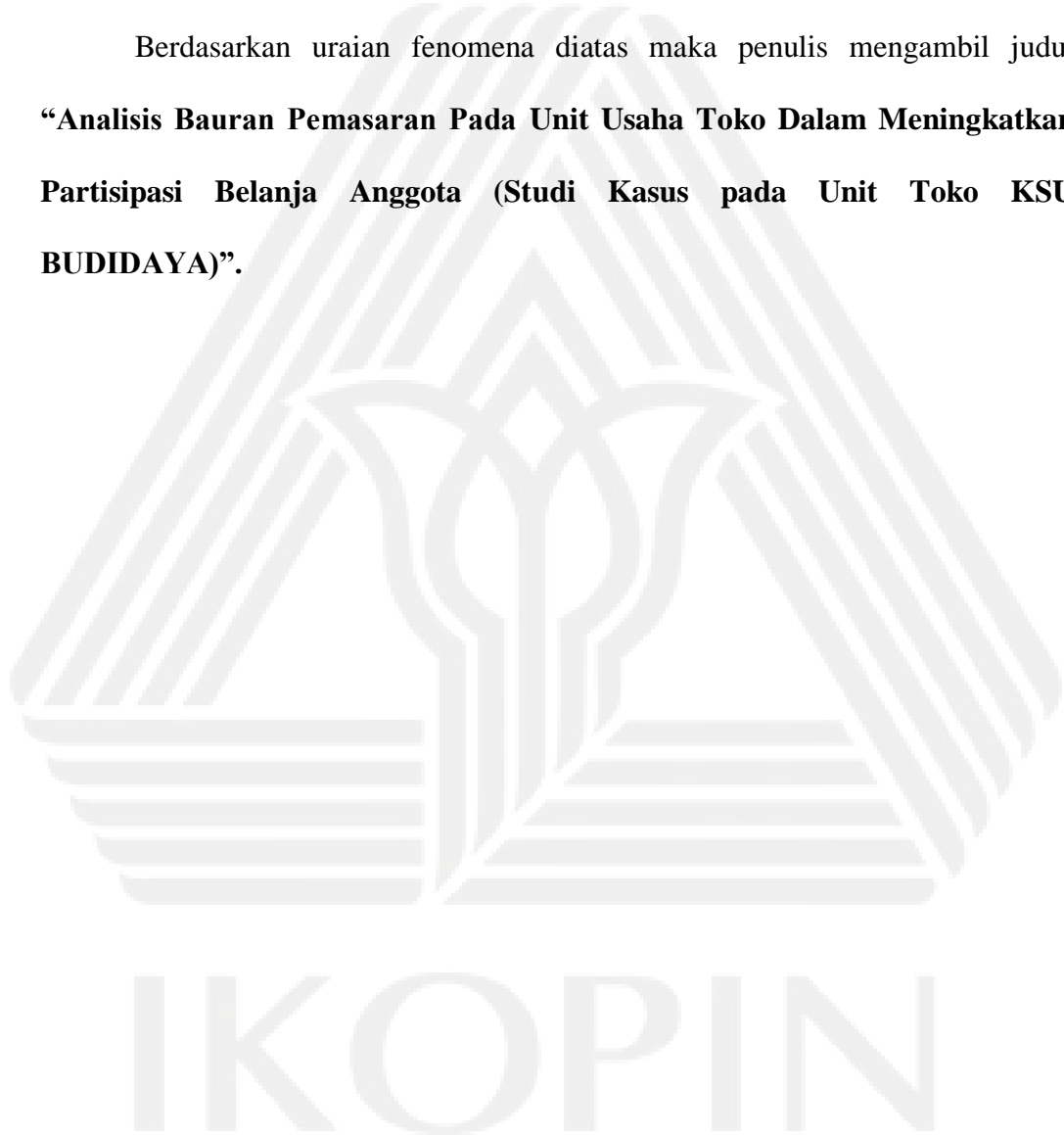
Namun di dalam kenyataannya nilai transaksi anggota misal untuk tahun 2019 hanya mencapai Rp 792.995, ini berarti hanya 0,12 persen saja dari potensi pasar anggota, artinya partisipasi belanja anggota sangat kecil dalam melakukan transaksi pada Unit Usaha Toko KSU Budidaya. Dimana potensi pasar merupakan batas yang didekati oleh permintaan pasar ketika pengeluaran pemasaran industri mendekati tingkat tak terbatas untuk suatu lingkungan pemasaran. Data ini dapat membantu Unit Usaha Toko KSU Budidaya dalam menyeimbangkan permintaan anggota terhadap barang dan mengetahui besarnya peluang dalam memasarkan produk yang di sediakan oleh Unit Usaha Toko pada KSU Budidaya.

Selain itu terdapat pula pesaing yang berorientasi pada Unit Usaha Toko yang terdapat di sekitar wilayah KSU Budidaya ini, sehingga dengan memperhatikan bauran pemasaran yang baik dapat membantu bersaingnya Unit Usaha Toko pada KSU Budidaya dengan pesaing toko lain seperti indomaret, alfamart dan beberapa toko kelontong lainnya.

Dalam meningkatkan partisipasi belanja anggota dengan memperhatikan kondisi-kondisi yang dapat mempengaruhi anggota dalam bertransaksi. Adapun langkah-langkah yang berhubungan dengan produk serta pelayanan yang ditawarkan oleh Unit Usaha Toko, Dari unsur produk menyangkut kualitas produk dan harga yang terjangkau. Sedangkan dari unsur pelayanan menyangkut kelengkapan produk yang ditawarkan, lokasi toko yang dapat mudah dijangkau oleh konsumen, suasana toko yang dapat memberikan kenyamanan kepada konsumen dalam melakukan transaksi, area parkir yang cukup luas bagi kendaraan, serta pramuniaga toko yang ramah dalam melakukan pelayanan

terhadap konsumen. Langkah-langkah yang dilakukan oleh pihak koperasi diharapkan dapat mendorong pembelian anggota terhadap produk yang ditawarkan, karena apabila pembelian anggota meningkat maka partisipasi belanja anggota ikut meningkat dan laju pertumbuhan koperasi akan berkembang.

Berdasarkan uraian fenomena diatas maka penulis mengambil judul **“Analisis Bauran Pemasaran Pada Unit Usaha Toko Dalam Meningkatkan Partisipasi Belanja Anggota (Studi Kasus pada Unit Toko KSU BUDIDAYA)”**.



1.2. IDENTIFIKASI MASALAH

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan secara merinci, maka penulis akan menganalisis bauran pemasaran dalam meningkatkan minat belanja anggota pada unit usaha toko pada KSU Budidaya dengan identifikasi masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana potensi pasar Unit Usaha Toko KSU Budidaya.
2. Bagaimana bauran pemasaran yang diterapkan oleh Unit Usaha Toko KSU Budidaya.
3. Bagaimana tingkat partisipasi belanja anggota pada Unit Usaha Toko KSU Budidaya
4. Upaya apa yang harus dilakukan pengurus Unit usaha Toko KSU Budidaya untuk meningkatkan partisipasi belanja anggota melalui pelaksanaan Bauran Pemasaran.



IKOPIN

1.3. MAKSUD DAN TUJUAN PENELITIAN

Maksud dari penelitian ini, untuk menganalisis dan mendiskripsikan pelaksanaan bauran pemasaran dalam upaya meningkatkan partisipasi belanja anggota Unit Usaha Toko KSU Budidaya. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui potensi pasar dalam Unit Usaha Toko KSU Budidaya.
2. Mengetahui Pelaksanaan Bauran Pemasaran pada Unit Usaha KSU Budidaya
3. Mengetahui Tingkat partisipasi belanja anggota pada Unit Usaha Toko KSU Budidaya.
4. Mengetahui Upaya yang harus dilakukan pengurus Unit Usaha Toko KSU Budidaya untuk meningkatkan partisipasi minta belanja anggota melalui pelaksanaan Bauran Pemasaran.



IKOPIN

1.4. KEGUNAAN PENELITIAN

Mengacu pada tujuan yang ditetapkan, maka output dari aktivitas penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan – kegunaan sebagai berikut:

1. Aspek Manfaat Teoritis

Sebagai upaya untuk mengembangkan ilmu pengetahuan dibidang manajemen bisnis dalam bauran pemasaran antar teori dengan prakteknya dilapangan khususnya yang berkaitan dengan bauran pemasaran.

2. Aspek Manfaat Praktis

Penelitian yang penulis kerjakan di koperasi KSU Budidaya ini diharapkan dapat memberikan kegunaan:

a. Bagi Penulis

Dapat mempraktikan ilmu pengetahuan selama perkuliahan kepada Unit Usaha Toko KSU Budidaya. dimana penulis melakukan penelitian dalam upaya membantu Unit Usaha Toko ini untuk meningkatkan kesadaran dalam hal partisipasi belanja atau transaksi anggota untuk meningkatkan volume transaksi

b. Bagi Koperasi

Diharapkan dapat memperoleh berbagai macam informasi dan masukan untuk pengembangan Unit Usaha khususnya Unit Usaha Toko dalam masalah rendahnya tingkat partisipasi belanja anggota.

c. Bagi Pembaca

Dapat dijadikan kajian atau referensi serta sebagai bahan perbandingan informasi unuk penelitian selanjutnya.

