

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Pada hakekatnya pembangunan merupakan proses yang terus menerus dan berkesinambungan menuju arah yang ingin dicapai, yaitu perbaikan atau pengembangan usaha dan peningkatan kesejahteraan, oleh sebab itu perlu adanya pengembangan usaha demi menunjang tujuan yang ingin di capai. Pengembangan usaha menurut Mussleman dan Jackson pengembangan usaha adalah suatu aktivitas yang memenuhi kebutuhan dan keinginan ekonomis masyarakat serta perusahaan yang diorganisasikan untuk terlibat dalam aktivitas tersebut.

Menurut Glos, Steade dan Lawry pengembangan usaha adalah jumlah seluruh kegiatan yang diorganisir oleh orang-orang yang berkecimpung dalam suatu bidang perniagaan dan industri yang menyediakan barang dan jasa untuk kebutuhan mempertahankan dan memperbaiki standar serta kualitas hidup mereka.

Dari kedua pengertian mengenai pengembangan usaha tersebut dapat disimpulkan bahwa pengembangan usaha adalah suatu aktivitas pemenuhan kebutuhan konsumen oleh suatu organisasi yang menyediakan produk barang maupun jasa demi menambah keuntungan yang ingin dicapai.

Pada peningkatan kesejahteraan perlu adanya kemampuan diri (*skill*) baik *soft skill* maupun *hard skill*. Hal ini merupakan potensi dalam diri yang benar-benar harus dimanfaatkan untuk menciptakan kesejahteraan.

Dalam pembentukan kesejahteraan di Indonesia koperasi berperan penting untuk menciptakan kesejahteraan masyarakat, karena koperasi merupakan suatu sistem sosial ekonomi (*Socio-economic system*) yang memiliki minimal satu tujuan yang sama dan berusaha mewujudkan tujuan tersebut secara bersama-sama sehingga memperoleh manfaat ekonomi bagi anggota.

Pemberdayaan ekonomi kerakyatan dengan pendekatan membangun koperasi merupakan pilihan amanah konstitusi yang perlu dijalankan dengan sungguh-sungguh penuh dengan keberpihakan terutama dukungan kebijakan pemerintah. Koperasi merupakan bagian dari tata susunan ekonomi di Indonesia, hal ini berarti pada kegiatannya koperasi turut andil dalam tercapainya kehidupan ekonomi yang sejahtera, baik bagi orang-orang yang menjadi anggota perkumpulan itu sendiri maupun untuk masyarakat umum di sekitarnya. Koperasi sebagai perkumpulan untuk kesejahteraan bersama, melakukan usaha dan kegiatan di bidang pemenuhan kebutuhan anggota (Nasution, 2008: 3).

Selain itu koperasi merupakan wadah yang efektif bagi anggotanya yang merupakan pengusaha kecil untuk saling bekerjasama dan menghimpun kekuatan guna mengatasi berbagai hambatan struktural membuka akses kepada pasar, modal, informasi dan teknologi dengan mengoptimalkan potensi dan memanfaatkan peluang usaha yang terbuka.

**“Perkembangan usaha koperasi merupakan suatu ukuran untuk menjadikan badan usaha menjadi besar dan maju untuk memenuhi kesejahteraan anggota dan mengembangkan usahanya. Sejak awal kelahiran koperasi diharapkan menjadi soko guru prekonomian Indonesia. Pola pengorganisasian dan pengelolaannya yang melibatkan partisipasi setiap anggota dan pembagian hasil usaha yang cukup adil menjadikan koperasi sebagai harapan pengembangan perekonomian indonesia”** (Elviantari, 2015:4).

Pada koperasi juga memiliki berbagai macam jenis usaha untuk melakukan pengembangan dan memajukan koperasi. Salah satu jenis usaha yang mampu bersaing di pasar adalah dalam bidang ritel seperti *minimarket*. *Minimarket* memiliki fungsi untuk menyediakan *groceries product* untuk pemenuhan kebutuhan harian yang mendesak, misalnya minuman dan makanan ringan, serta perlengkapan lainnya (Utami, 2012:21).

Perkembangan *minimarket* sebagai salah satu bentuk usaha eceran atau retail di Indonesia sudah semakin banyak dan maju dengan pesat. Karena semakin tingginya perkembangan usaha retail di Indonesia seperti *minimarket*, *supermarket* dan *hypermart* terkhusus di kota-kota besar yang telah membawa persaingan yang ketat diantara mereka untuk menarik perhatian calon pembeli (pelanggan).

Seiring berjalannya waktu, koperasi di Indonesia juga banyak yang mendirikan *minimarket* sebagai salah satu usahanya demi memenuhi kebutuhan anggota secara khusus dan masyarakat pada umumnya. Koperasi dalam hal ini mengikuti persaingan dalam segi usaha ritel dengan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang baru masuk ke dunia ritel seperti Waroeng Rajawali dan Rajawali Mart serta bersaing pula dengan Badan Usaha Milik Swasta (BUMS) seperti Indomart dan Alfamart yang sudah berkembang dan dikenal oleh masyarakat seluruh Indonesia.

Pengelolaan usaha pada koperasi seperti sistem pendirian, permodalan, pengelolaan, pengawasan dan sekaligus juga pelanggannya berasal dari anggota, oleh anggota dan untuk anggota. Koperasi bekerja atas dasar *self help*, serta permodalan koperasi berasal dari simpanan-simpanan anggota.

Tugas pokok koperasi adalah meningkatkan pelayanan anggota yang nantinya akan memberikan kepuasan pada anggota dengan perolehan manfaat ekonomi anggota, baik manfaat ekonomi anggota secara langsung maupun manfaat ekonomi tidak langsung. Manfaat ekonomi langsung merupakan manfaat yang langsung diterima oleh anggota koperasi saat melakukan transaksi seperti dapat diperoleh dari harga barang yang diperjual belikan dan dari pelayanan yang diberikan koperasi. Sedangkan manfaat ekonomi tidak langsung merupakan manfaat yang diperoleh anggota secara tidak langsung seperti Sisa Hasil Usaha (SHU).

Hal ini berbeda dengan pengelolaan usaha pada perusahaan kapitalis yaitu adanya seorang, sekelompok, atau organisasi yang memiliki kelebihan dana yang kemudian menginvestasikan dana tersebut untuk pendirian atau pengelolaan usaha pada perusahaan lain yang membutuhkan dana. Perusahaan sebagai emiten ini mengelola usahanya untuk memperoleh laba yang optimal. Posisi pelanggan (konsumen) pada perusahaan adalah diluar organisasi perusahaan tersebut atau masyarakat umum. Jika perusahaan telah *go public* maka para pemegang saham akan mendapatkan deviden atas investasinya. Dan kewenangan tertinggi pada perusahaan ini adalah investor yang memiliki nilai investasi paling besar.

Proses pengembangan koperasi sangat penting bagi keberlangsungan usaha koperasi. Semua koperasi pasti menginginkan usahanya berkembang dan maju seperti halnya KPRI Guru-Guru Sejahtera Kecamatan Anyar yang berada di Kabupaten Serang Provinsi Banten, lebih tepatnya di Jl. Raya Anyar-Jaha KM. 0,6 Kecamatan Anyar. KPRI Guru-Guru sejahtera pada mulanya didirikan pada tanggal

30 Agustus tahun 1976 dengan Badan Hukum NO.6475/BH/PAD/KWK-10/VIII/1996. Koperasi ini bertujuan untuk memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil, dan makmur berdasarkan Pancasila dan undang-undang tahun 1945.

Keanggotaan pada koperasi ini adalah seluruh Pegawai Negeri Sipil (PNS), guru honorer dan pensiunan PNS yang berasal dari seluruh Sekolah Dasar (SD) Kecamatan Anyar yang mendaftar sebagai anggota. Kantor koperasi ini terdapat di dalam gedung PGRI.

KPRI Guru-Guru Sejahtera Kecamatan Anyar memiliki dua (2) unit usaha inti yang terdiri dari unit Usaha Simpan Pinjam (USP) dan unit usaha KPRI Mart serta dengan 1 unit usaha pendukung yaitu penyewaan gedung dan lapangan dengan penjelasan sebagai berikut:

1. Penyewaan Gedung dan Lapangan. Unit ini merupakan unit usaha pendukung (tambahan) pada koperasi dalam upaya untuk meningkatkan keuntungan koperasi.
2. Unit Usaha Simpan Pinjam, merupakan unit usaha yang bergerak dalam kegiatan penghimpun dana dan penyaluran dana bagi anggota yang membutuhkan.
3. Unit Usaha KPRI Mart, merupakan unit usaha yang menyediakan barang-barang kebutuhan anggota secara khusus dan masyarakat sekitar pada umumnya. Luas lokasi unit usaha ini sebesar 48 meter persegi yang berada dalam gedung PGRI.

Dari beberapa unit usaha tersebut didirikan sesuai dengan kebutuhan anggota. Berikut merupakan perkembangan unit usaha KPRI Guru-Guru Sejahtera Kecamatan Anyar selama lima tahun terakhir sebagai berikut:

**Tabel 1.1. Perkembangan Pendapatan Unit Usaha KPRI Guru-Guru Sejahtera Kecamatan Anyar**

Unit Usaha	Volume Pendapatan/Tahun				
	2014 (Rp)	2015 (Rp)	2016 (Rp)	2017 (Rp)	2018 (Rp)
Unit Simpan Pinjam	662.476.800	630.625.250	680.040.925	807.201.600	776.667.000
Unit Sewa	10.500.000	12.600.000	10.154.000	7.800.000	14.565.000
Unit KPRI Mart	-	-	-	-	14.338.362

Sumber: Laporan Rapat Anggota Tahun Buku 2014 s.d. 2018

Dari tabel 1.1. dapat diketahui bahwa unit usaha simpan pinjam merupakan unit usaha yang berkontribusi lebih besar kepada koperasi. Unit usaha ini sangat bermanfaat bagi para anggota untuk menunjang kebutuhan para anggota, sedangkan unit usaha yang memberikan kontribusi lebih kecil pada tahun 2018 adalah unit usaha KPRI Mart. Hal tersebut terjadi karena unit usaha KPRI Mart ini merupakan unit usaha baru yang dijalankan oleh koperasi sehingga rasa tanggung jawab untuk berpartisipasi kepada KPRI Mart masih minim. Berikut data penjualan KPRI Mart pada tahun 2018:

**Tabel 1.2. Data Penjualan KPRI Mart pada tahun 2018**

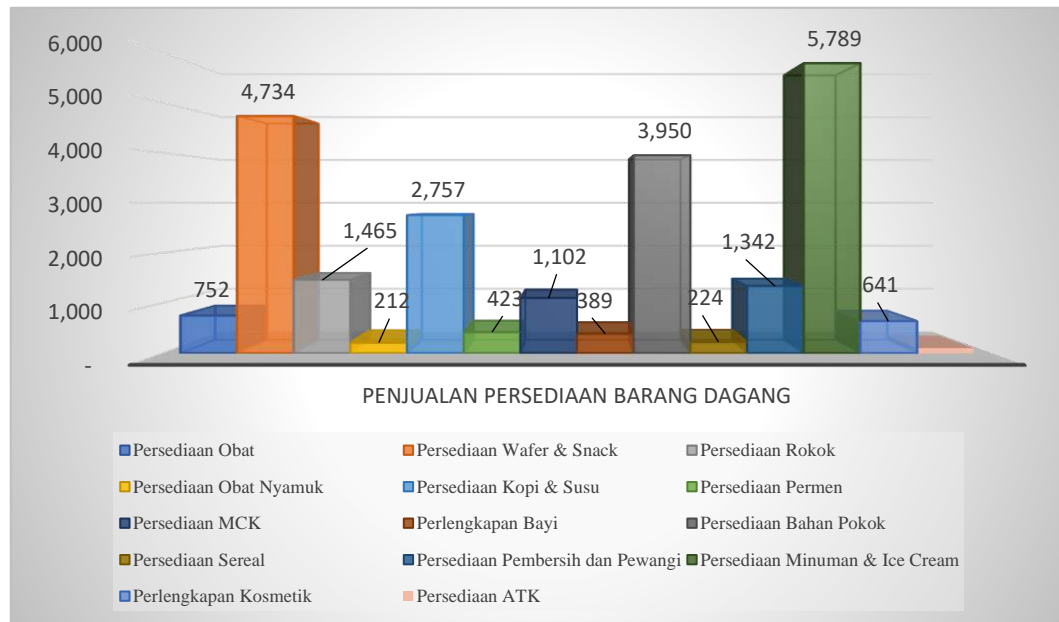
<b>Bulan</b>	<b>Penjualan (unit)</b>	<b>Harga Pokok Penjualan</b>	<b>Penjualan (Rupiah)</b>	<b>N/T%</b>
Juli	3.670	21,078,707	23,303,700	
Agustus	3.571	17,434,861	18,776,060	(19.43)
September	4.024	21,052,327	23,215,200	23.64
Oktober	5.411	28,574,033	32,097,850	38.26
November	4.532	22,459,942	25,673,650	(20.01)
Desember	2.672	16,161,278	18,033,050	(29.76)
<b>JUMLAH</b>	<b>23.880</b>	<b>126.761.148</b>	<b>141.099.510</b>	

Sumber: Laporan Penjualan KPRI Mart Tahun 2018

Berdasarkan tabel 1.2. dapat diketahui bahwa tingkat penjualan yang terdapat pada KPRI Mart mengalami fluktuasi, dengan tingkat penjualan tertinggi pada bulan Oktober sebesar 38%. Jumlah anggota yang berpartisipasi pada unit KPRI Mart sebesar 47,4% dari populasi anggota sebanyak 266 orang. Sedangkan anggota yang tidak berpartisipasi sebanyak 52,6% dari populasi sebanyak 266 orang. Salah satu penyebab dari kurangnya partisipasi anggota yang tidak berbelanja diakibatkan kebutuhan anggota masih belum terpenuhi secara keseluruhan seperti jumlah dan variasi produk terbatas. Sehingga manfaat yang seharusnya diperoleh anggota berupa keterjangkauan harga, ketersediaan produk dan perolehan point untuk penambahan SHU tidak diperoleh.

KPRI Mart tidak hanya menyediakan produk untuk kebutuhan anggota saja, melainkan juga untuk kebutuhan non anggota dengan ketentuan bahwa kebutuhan anggota dapat terpenuhi. Namun, yang terjadi adalah tingkat penjualan terbesar terjadi pada non anggota dibaningkan dengan anggota, sehingga menyebabkan manfaat yang diterima oleh anggota belum diperoleh dengan maksimal. Penjualan

pada tahun 2018 yang terjadi pada KPRI Mart masih bersifat fluktuatif, berikut merupakan produk yang terjual pada KPRI Mart:



**Gambar 1. 1 Penjualan Persediaan Barang Dagang Tahun 2018**  
Sumber : Data Diolah Tahun 2018

Dari data penjualan pada gambar 1.1. dapat dikatakan bahwa penjualan terbanyak pada tingkat pertama yaitu jenis persediaan minuman dan *ice cream* dengan banyaknya penjualan 5.789 unit, tingkat penjualan terbanyak kedua yaitu jenis persediaan Wafer dan Snack 4.734 unit, serta penjualan produk terbanyak yang ketiga yaitu persediaan bahan pokok dengan jumlah 3.950 unit. Hal tersebut menunjukkan bahwa pemenuhan jumlah dan variasi kebutuhan pokok anggota masih terbatas, sehingga anggota lebih memilih berbelanja ke pesaing yang lebih menawarkan produk kebutuhan pokok yang lebih lengkap dan beragam.

Dari penjelasan latar belakang, dapat diketahui bahwa kurangnya partisipasi anggota untuk berbelanja ke KPRI Mart dikarenakan pelayanan yang diberikan



KPRI Mart kepada anggota belum dapat menjangkau seluruh anggota koperasi. Seperti persediaan barang dagang belum bisa memenuhi kebutuhan anggota secara keseluruhan serta belum terciptanya tanggung jawab anggota sebagai pengguna untuk berpartisipasi kepada KPRI Mart. Sehingga manfaat yang akan diterima oleh anggota koperasi masih belum dapat dirasakan oleh seluruh anggota koperasi. Jika hal ini tidak ditangani kemungkinan penjualan pada KPRI Mart akan cenderung menurun, akan menambah biaya bagi koperasi serta akan menurunkan manfaat yang akan diterima oleh anggota.

Dengan demikian, untuk mengetahui upaya peningkatan pelayanan yang harus diberikan koperasi kepada anggota demi meningkatkan manfaat yang diterima oleh seluruh atau sebagian besar anggota koperasi maka dilakukan penelitian mengenai kelayakan usaha pada KPRI Mart yang sesuai dengan kebutuhan anggota dan diperoleh upaya perbaikan atau pengembangan pada usaha KPRI Mart dengan didukung dari penelitian sebelumnya oleh Martinus (2011) yaitu :

**“Dalam menghadapi persaingan industri retail, beberapa strategi yang digunakan dan telah diterapkan pada alfamart dan indomart saat ini diantaranya adalah pemilihan lokasi yang menjangkau masyarakat, promo harga dan produk, pembukuan sebagian gerai dalam 24 jam, kemudahan pembayaran tidak tunai (*non cash*), terdapat fasilitas kartu anggota, pelayanan *delivery* (antar) dengan persyaratan kondisi tertentu dan penerapan strategi lainnya. Penerapan strategi tersebut merupakan beberapa strategi bersaing dan dapat dijadikan sebagai *competitive strategy* masing-masing mini market tersebut”**

Maka dari fenomena tersebut akan dilakukan penelitian mengenai

**ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA UNIT KPRI MART DALAM UPAYA MENINGKATKAN PELAYANAN ANGGOTA.**

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka peneliti melakukan identifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kondisi usaha KPRI Mart dari segi EFAS dan IFAS
2. Bagaimana kelayakan usaha unit KPRI Mart jika ditinjau dari aspek finansial dan aspek non finansial
3. Seberapa besar tingkat kepuasan anggota atas pelayanan yang diberikan koperasi

## **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

### **1.3.1 Maksud Penelitian**

Maksud diadakannya penelitian ini adalah untuk mengetahui kondisi pengembangan usaha KPRI Mart dalam meningkatkan pelayanan anggota.

### **1.3.2 Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memperoleh gambaran mengenai :

1. Kondisi usaha KPRI Mart dari segi EFAS dan IFAS
2. Kondisi kelayakan usaha pada unit KPRI Mart jika ditinjau dari aspek finansial dan non finansial.
3. Mengetahui tingkat kepuasan anggota atas pelayanan yang diberikan koperasi.

## **1.4 Kegunaan Penelitian**

Dari penelitian yang akan dilaksanakan penulis diharapkan dapat memberikan informasi yang bermanfaat bagi pengembangan ilmu (aspek teoritis) dan aspek praktis bagi koperasi yang bersangkutan. Adapun manfaat yang diharapkan dari hasil penelitian ini yaitu sebagai berikut:

### **1.4.1 Aspek Teoritis**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan banyak informasi yang menjadi sebuah pengetahuan yang lebih luas mengenai studi kelayakan bisnis yang mencakup kelayakan dan pengembangan usaha, yang dapat dijadikan sebagai pedoman dalam membuat keputusan serta sebagai sumber informasi (literatur) untuk menambah wawasan penelitian sejenis dimasa yang akan datang.

### **1.4.2 Aspek Praktis**

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai informasi dan bahan pertimbangan dalam membuat keputusan serta sebagai acuan pembuatan suatu proyek usaha ataupun untuk melakukan pengembangan usaha bagi pihak KPRI Guru-Guru Sejahtera Kecamatan Anyar, maupun koperasi lainnya.