

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perekonomian nasional adalah salah satu faktor penting yang dapat mempengaruhi keberhasilan suatu negara ataupun kemunduran suatu negara. Jika perekonomian nasional meningkat maka taraf hidup dan kondisi masyarakatnya pun meningkat dan jika perekonomian nasional meningkat permasalahan sosial yang terjadi pada masyarakat seperti pengangguran, kemiskinan, dll akan berkurang. Untuk menjalankan perekonomian nasional dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat dan mengurangi masalah sosial yang terjadi di masyarakat, maka dalam menjalankan perekonomian nasional harus berlandaskan atas asas kekeluargaan tidak saling mementingkan keperluan pribadi, hal ini dapat dibuktikan dalam Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 Pasal 33 Ayat 1 yang berbunyi: **“Perekonomian disusun sebagai usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan.”**

Makna yang terkandung dalam Undang-undang dasar tersebut sangat dalam yakni sistem ekonomi yang dikembangkan seharusnya tidak berbasis persaingan dan tidak atas asas individualistik.

Koperasi sebagai salah satu pembangunan perekonomian nasional dalam menjalankan peranannya menggunakan asas kekeluargaan, pendapat ini di buktikan dalam Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian bahwa:

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

Bisa disimpulkan bahwa koperasi sebagai salah satu badan hukum yang berfungsi untuk meningkatkan perekonomian nasional khususnya meningkatkan perekonomian anggotanya dan dalam menjalankan tugas serta kewajibannya menggunakan asas kekeluargaan, gotong royong, dan sukarela dengan bersama seluruh anggotanya menjalankan koperasi tanpa adanya rasa kepemilikan individu.

Koperasi memiliki tujuan yaitu untuk mensejahterakan anggotanya dalam memenuhi kebutuhan di bidang ekonomi maka dari itu peran koperasi menurut Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 Pasal 3 dijelaskan bawah:

“Peran koperasi dalam perekonomian adalah untuk mensejahterakan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, serta ikut membangun tatanan perkenomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil, dan makmur berdasarkan pancasila dan undang-undang dasar 1945.”

Dapat diartikan peran koperasi untuk membangun perekonomian nasional serta mensejahterkan anggotanya yaitu mengembangkan kegiatan anggotanya, meningkatkan pendapatan anggota, meningkatkan taraf hidup anggotanya maupun masyarakat non anggota, turut mencerdaskan kehidupan bangsa, dan membangun tatanan perekonomian nasional.

Keberadaan koperasi sebagai lembaga ekonomi rakyat yang memiliki tujuan mensejahterakan anggota harus dapat memenuhi serta mencukupi kebutuhan anggotanya. Dalam melakukan kegiatan usahanya, koperasi harus berusaha

melakukan kegiatan usaha yang berguna bagi anggotanya agar kebutuhan anggotanya dapat terpenuhi.

Koperasi Serba Usaha Budidaya yang beralamat di Jalan Rajamantri II/9 Bauahbatu, Kota Bandung merupakan koperasi *multi purpose* yang didirikan atas dasar kesamaan kebutuhan para anggotanya. Koperasi Serba Usaha (KSU) Budidaya didirikan pada tanggal 12 Juli tahun 1978. Kemudian setahun setelah berdirinya KSU budidaya, Departemen Perdagangan dan Koperasi Republik Indonesia menerbitkan Akte Hak Badan Hukum KSU Budidaya dengan nomor Nomor 6995/BH/DK-10/1 tanggal 17 Agustus tahun 1979. Koperasi Serba Usaha Budi Daya memiliki dua unit usaha, yaitu:

1. Unit Simpan Pinjam, merupakan unit dengan aktivitas usaha menerima simpanan dan memberikan pinjaman kepada anggotanya.
2. Unit Toko, merupakan unit yang menyediakan kebutuhan anggotanya dengan berbagai macam kebutuhan pokok serta kebutuhan sehari-hari.

Untuk penelitian ini, peneliti akan menfokuskan penelitiannya di Unit Toko, karena dalam wawancara awal dengan pengelola koperasi di Unit Toko transaksi pembelian lebih banyak di dominasi oleh Konsumen Non anggota dari pada anggota itu sendiri dan partisipasi pembelian anggota pun semakin berkurang setiap tahunnya. Adapun perkembangan partisipasi pembelian anggota di Unit Toko dalam lima tahun terakhir.

Tabel 1.1
Perkembangan Partisipasi Pembelian Anggota pada Unit Toko KSU
Budidaya Tahun 2018-2022

Tahun	Jumlah anggota (Orang)	Jumlah anggota yang berpartisipasi (Orang)	Presentase jumlah anggota yang berpartisipasi (%)
2018	235	81	34,47
2019	238	91	38,24
2020	238	80	33,61
2021	212	71	33,49
2022	208	47	22,60

Sumber: Laporan Anggota Tahunan KSU Budidaya Tahun 2018-2022

Berdasarkan Tabel 1.1 di atas, bahwa perkembangan jumlah anggota KSU Budidaya selama lima tahun terakhir mengalami fluktuasi, hal ini berdampak pula pada jumlah anggota yang berpartisipasi di Unit Toko. Jumlah anggota yang berpartisipasi di Unit Toko mengalami fluktuasi cenderung menurun dalam lima tahun terakhir. Tahun 2018-2019 presentase anggota yang berpartisipasi di Unit Toko mengalami kenaikan, namun pada tahun 2020 sampai tahun 2022 presentase jumlah anggota yang berpartisipasi di Unit Toko mengalami penurunan. Titik terendah partisipasi pembelian anggota dalam lima tahun terakhir terjadi pada tahun 2022 mencapai 22,60%. Menurut pengelola hal ini tidak sesuai dengan harapan pihak koperasi yang menargetkan partisipasi pembelian anggota di Unit Toko minimal 70% anggota. Padahal menurut hakekatnya agar koperasi dapat berkembang dengan baik sebagai gerakan ekonomi rakyat diperlukan kerjasama antara anggota serta pihak koperasi. Koperasi sebagai penyedia kebutuhan anggota harus dapat memenuhi kebutuhan anggotanya begitupun anggota harus berpartisipasi aktif dalam memajukan koperasi, karena anggota juga memiliki

peran sebagai pemilik koperasi. Partisipasi anggota yang belum mencapai target koperasi berpengaruh juga terhadap perkembangan penjualan pada Unit Toko. Berikut di bawah ini merupakan perkembangan penjualan pada Unit Toko KSU Budidaya.

Tabel 1.2
Perkembangan Penjualan pada Unit Usaha Toko KSU Budidaya Tahun 2018-2022

Tahun	Penjualan (Rp)	Volume Transaksi Non Anggota (Rp)	Volume Transaksi Anggota (Rp)	Persentase Volume Transaksi Anggota (%)	Rata-rata Nilai Transaksi Anggota Perbulan (Rp)
2018	905.220.405	727.540.968	177.475.770	-	182.588
2019	940.810.484	732.087.864	208.722.620	17,63	191.183
2020	491.932.865	364.206.840	127.726.025	(38,82)	133.047
2021	398.513.969	299.840.369	98.673.600	(22,75)	115.814
2022	438.055.108	400.501.938	37.553.170	(61,94)	66.583

Sumber: Laporan Keuangan KSU Budidaya Tahun 2018-2022

Berdasarkan Tabel 1.2 diatas dapat diketahui bahwa penjualan di Unit Toko KSU Budidaya mengalami fluktuasi dalam lima tahun terakhir ini. Data tersebut menunjukkan transaksi pembelian anggota dengan non anggota, yang mana transaksi pembelian non anggota lebih besar dibandingkan dengan transaksi pembelian anggota. Selama lima tahun terakhir menunjukkan partisipasi pembelian anggota di Unit Toko terbilang rendah. Partisipasi pembelian anggota mengalami fluktuasi cenderung menurun. Penurunan transaksi pembelian anggota selama lima tahun terakhir mencapai titik terendah terjadi pada tahun 2022

sebesar 61,94% dengan rata-rata transaksi anggota perbulannya mencapai Rp. 66.583.

Berdasarkan hasil wawancara awal dengan pengelola KSU Budidaya rendahnya partisipasi pembelian anggota sebagai konsumen di Unit Toko dikarenakan:

1. Anggota lebih sering berbelanja kebutuhan sehari-hari dan kebutuhan bulanan di toko ritel yang lebih besar dan toko ritel yang dekat dengan rumahnya.
2. Produk yang tersedia di Unit Toko KSU Budidaya kurang lengkap serta kurang bervariasi untuk jenis produknya jika dibandingkan dengan toko pesaing di sekitar lingkungan koperasi.
3. Banyaknya pesaing di sekitar koperasi seperti Unit Toko yang menjual barang lebih lengkap seperti Indomaret, Alfamaret, CircleK, dan Grosir.
4. Harga yang ditawarkan di Unit Toko cenderung sama bahkan lebih tinggi dari pesaingnya namun, ada produk tertentu yang harganya lebih rendah dari pesaingnya.

Berdasarkan fenomena yang terjadi di Unit Toko KSU Budidaya bahwa rendahnya partisipasi pembelian anggota menjadi hal utama dalam permasalahan di Unit Toko. Seharusnya sebagai anggota koperasi anggota harus menggunakan jasa-jasa pelayanan koperasi untuk kepentingan ekonominya karena sejatinya koperasi didirikan oleh anggota, dari anggota dan untuk anggota. Menurut Irwan, (2020) koperasi tidak akan mampu berkembang dengan baik tanpa didukung oleh

sikap positif anggotanya, semakin banyak anggotanya semakin beraneka ragam jenis perilaku anggota dalam membeli barang kebutuhannya. Maka dari itu, dalam upaya menggerakkan dan mendorong anggotanya agar dapat memanfaatkan pelayanan yang diberikan koperasi dan berpartisipasi di Unit Toko, koperasi harus dapat mengenal dan mengetahui bagaimana perilaku anggota sebagai konsumen dalam keputusan pembelian produk. Menurut Mashur (2016:1) hanya organisasi yang memiliki keunggulan kompetitif yang bisa eksis, yaitu mereka yang mampu memahami selera dan kebutuhan konsumennya serta mampu memenuhi kebutuhan dan memberikan kepuasan secara lebih baik dari apa yang diberikan kompetitornya. Anggota sebagai konsumen memiliki karakteristik dan perilaku yang beragam dalam keputusan pembelian dikarenakan beberapa faktor yang mempengaruhinya. Masing-masing faktor memberi dampak yang berbeda pada tiap-tiap konsumen. Oleh Karena itu, Koperasi harus menyadari bahwa perilaku konsumen dalam keputusan pembelian memiliki kepentingan tersendiri bagi koperasi agar dapat mengetahui apa yang anggota butuhkan dan inginkan untuk dapat memberikan kepuasan semaksimal mungkin kepada anggota sebagai konsumen di Unit Toko.

Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Faisol et al (2022) dengan judul Faktor Internal dan Faktor Eksternal Perilaku Konsumen. Fenomena dalam Keputusan Membeli pada Rumah Makan Kebon Rodjo Kediri. Kesimpulan dalam penelitian ini adalah faktor eksternal berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada Rumah Makan Rodjo Kediri. Faktor eksternal berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada Rumah Makan Rodjo Kediri.

Faktor internal dan faktor eksternal berpengaruh signifikan terhadap Rumah Makan Rodjo Kediri.

Lalu ada pula penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Tambunan, (2021) dengan judul Analisis Faktor Eksternal dan Faktor Internal terhadap Keputusan Pembelian Produk Hand Sanitizer di Masa pandemi Covid-19. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli produk *hand sanitizer* selama Covid-19. Hasil dari penelitian ini adalah faktor eksternal tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Faktor internal memiliki pengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian, dan secara simultan faktor eksternal dan faktor internal memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka penelitian ini akan berfokus pada judul **“Faktor–Faktor Perilaku Anggota Sebagai Konsumen dalam Keputusan Pembelian Produk di Unit Toko (Studi Kasus pada Koperasi Serba Usaha Budidaya Buah Batu Kota Bandung).**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat diidentifikasi beberapa masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana faktor internal perilaku anggota sebagai konsumen dalam keputusan pembelian di Unit Toko.
2. Bagaimana faktor eksternal perilaku anggota sebagai konsumen dalam keputusan pembelian di Unit Toko.

3. Apa saja keputusan pembelian produk yang cenderung dipertimbangkan anggota di Unit Toko berdasarkan faktor internal maupun faktor eksternal perilaku konsumen.
4. Bagaimana potensi pasar anggota pada Unit Toko KSU Budidaya.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Penelitian ini bermaksud untuk menganalisis dan menggambarkan tentang faktor-faktor perilaku anggota sebagai konsumen dalam keputusan pembelian produk di unit toko.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Terdapat tujuan dari penelitian faktor-faktor eksternal perilaku anggota sebagai konsumen dalam keputusan pembelian produk di unit toko ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui faktor internal perilaku anggota sebagai konsumen dalam keputusan pembelian di Unit Toko.
2. Untuk mengetahui faktor eksternal perilaku anggota sebagai konsumen dalam keputusan pembelian di Unit Toko.
3. Untuk mengetahui keputusan pembelian produk yang cenderung dipertimbangkan anggota di Unit Toko berdasarkan faktor internal maupun faktor eksternal perilaku konsumen.
4. Untuk mengetahui potensi pasar anggota pada Unit Toko KSU Budidaya.

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang bermanfaat dan berguna bagi kegunaan teoritis maupun bagi kegunaan praktis yaitu sebagai berikut:

1.4.1 Aspek Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi sarana pengembangan ilmu manajemen bisnis dan bagi sarana pengembangan ilmu koperasi. Diharapkan juga dengan dilakukannya penelitian ini dapat memberikan referensi bagi peneliti selanjutnya yang akan meneliti berhubungan dengan Faktor-Faktor Perilaku Anggota Sebagai Konsumen dalam Keputusan Pembelian Produk.

1.4.2 Aspek Praktis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dan dapat memberikan solusi bagi Unit Toko di KSU Budidaya dan bagi KSU Budidaya itu sendiri terhadap permasalahan yang terjadi dan agar dapat menjadi bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan atau kebijakan di masa yang akan datang.