

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Koperasi merupakan salah satu badan usaha dengan bentuk kegiatan ekonomi yang berbasis pada asas kekeluargaan serta kerakyatan. Koperasi memiliki peran penting dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat, tidak hanya bertujuan untuk mencari keuntungan, tetapi juga meningkatkan kesejahteraan anggota melalui kegiatan ekonomi dengan adanya pengelolaan sumber daya secara kolektif, penyediaan sarana produksi serta pemberian layanan keuangan yang dikelola oleh anggotanya untuk memenuhi kebutuhan ekonomi mereka sendiri dengan prinsip gotong royong dan kebersamaan.

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian.

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

Koperasi adalah gerakan ekonomi rakyat yang berasas kekeluargaan dan berfungsi sebagai soko guru perekonomian nasional. Dalam koperasi, setiap anggota memiliki hak dan kewajiban yang sama dalam pengambilan keputusan serta berbagi risiko dan keuntungan secara adil.

Peran koperasi dalam mengembangkan potensi ekonomi sangat penting demi terwujudnya demokrasi ekonomi dalam mengoptimalkan potensi sumber daya yang

ada, terutama di sektor Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah UMKM). Salah satu unit usaha yang sering dikelola oleh koperasi adalah Waserda (Warung Serba Ada), yaitu unit usaha yang menyediakan berbagai kebutuhan pokok dan barang konsumsi bagi anggota koperasi dan masyarakat sekitar. Keberadaan pesaing dapat memengaruhi partisipasi anggota dalam memanfaatkan layanan yang disediakan oleh koperasi. Dalam rangka menghadapi persaingan dengan minimarket modern dan ritel lainnya, pengelolaan unit usaha waserda harus dilaksanakan dengan penerapan prinsip-prinsip manajemen bisnis, salah satunya adalah pemilihan lokasi usaha yang strategis.

Pemilihan lokasi usaha merupakan keputusan krusial karena dampaknya yang signifikan terhadap berbagai aspek operasional, seperti aksesibilitas pelanggan, efisiensi distribusi, dan potensi penjualan. Lokasi yang tepat akan meningkatkan daya tarik usaha serta mendongkrak kinerja keuangan, sedangkan lokasi yang kurang strategis dapat menambah biaya operasional dan menghambat pertumbuhan usaha. Oleh karena itu, analisis faktor lokasi, meliputi kepadatan penduduk, infrastruktur transportasi, tingkat persaingan, biaya sewa atau operasional, serta kedekatan dengan target pasar, harus dilakukan secara cermat dalam perencanaan pengembangan unit waserda.

Posisi strategis waserda tidak hanya memudahkan akses untuk anggota dan masyarakat umum, tetapi juga berpengaruh langsung terhadap frekuensi barang dan penggunaan jasa. Kondisi lokasi juga dapat menentukan keputusan anggota untuk berbelanja atau memanfaatkan layanan yang tersedia. Dalam konteks transaksi barang, lokasi yang mudah dijangkau dan terlihat jelas dari jalur utama cenderung

menarik lebih banyak konsumen, terutama jika didukung oleh ketersediaan transportasi umum dan area parkir yang memadai. Sementara pada penggunaan jasa, kedekatan dengan pusat aktivitas masyarakat serta kemudahan akses dapat meningkatkan peluang konsumen untuk datang secara berulang.

Di tengah persaingan usaha yang semakin ketat, lokasi menjadi salah satu faktor kunci yang menentukan keberlangsungan transaksi barang maupun penggunaan jasa. Keberadaan pesaing di sekitar lokasi dapat menjadi tantangan sekaligus peluang, tergantung pada strategi penawaran harga, kualitas produk atau jasa, serta pelayanan yang diberikan. Lokasi merupakan salah satu faktor penting yang dapat memengaruhi tingkat partisipasi belanja anggota di waserda, namun lokasi atau jarak tidak menjamin tingginya partisipasi belanja apabila kebutuhan anggota tidak terpenuhi. Walaupun anggota bertempat tinggal dekat dengan waserda, tetapi barang yang dibutuhkan tidak tersedia maka anggota tersebut cenderung akan beralih berbelanja ke tempat lain. Pemenuhan kebutuhan anggota juga menjadi salah satu faktor penting untuk mendorong partisipasi belanja.

Terdapat beberapa faktor lain yang juga patut dipertimbangkan. Salah satunya adalah harga barang yang ditawarkan. Apabila harga produk di waserda relatif lebih tinggi dibandingkan dengan toko atau pasar di sekitar, hal ini dapat mengurangi minat anggota untuk berbelanja, meskipun lokasi waserda cukup strategis. Selain itu, ketersediaan dan kelengkapan barang juga menjadi hal yang menentukan. Ketika anggota merasa bahwa barang yang mereka butuhkan tidak tersedia secara konsisten, maka kemungkinan besar mereka akan memilih berbelanja di tempat lain yang lebih lengkap. Pelayanan dari petugas waserda, baik dalam hal keramahan,

kecepatan pelayanan, maupun profesionalisme, juga menjadi aspek penting yang memengaruhi kenyamanan dan kepuasan anggota saat berbelanja.

Tidak kalah penting adalah faktor promosi dan informasi. Kurangnya informasi mengenai produk, harga, atau promosi dapat menyebabkan anggota tidak akan mengetahui keuntungan yang dapat mereka peroleh dari berbelanja di waserda. Lalu, kesadaran dan loyalitas anggota terhadap koperasi juga menjadi dugaan faktor yang turut memengaruhi partisipasi belanja. Jika tingkat kepedulian anggota terhadap perkembangan koperasi rendah, maka partisipasi mereka dalam kegiatan koperasi, termasuk berbelanja di waserda, juga cenderung rendah.

Pelayanan yang efisien juga dipengaruhi oleh lokasi, Lokasi yang lebih dekat dengan pemukiman anggota atau masyarakat, memungkinkan Koperasi memberikan layanan yang lebih cepat dan responsif, termasuk jika ada layanan antar (*delivery service*) dan pelayanan *door to door*. Contohnya penelitian dari Assa'diyah, Luzni W. (2022), di KSU Budi Daya, unit waserda memberikan fasilitas *door to door* dan *delivery service* yang sangat membantu anggota yang sibuk atau tidak sempat datang langsung ke toko, sehingga meningkatkan kenyamanan dan loyalitas anggota.

Menurut Bilson Simamora (2004) terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi atau merangsang minat beli konsumen, yaitu kelengkapan produk, lokasi, pelayanan, harga, dan promosi. Pemilihan lokasi yang strategis dapat memberikan kemudahan akses bagi konsumen, meningkatkan visibilitas usaha,

serta mendukung kenyamanan berbelanja yang pada akhirnya berdampak positif terhadap peningkatan penjualan.

Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri terletak di Desa Bugel Kecamatan Tomo Kabupaten Sumedang yang memiliki badan hukum pada tahun 2010 dengan No. 69/BH/PAD/KDK/.10.17/III/2010 yang memiliki 3 orang pengurus, 3 orang pengawas, 6 orang karyawan, dan beranggotakan petani di daerah tersebut. Berikut adalah tabel perkembangan anggota Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri dari tahun 2020-2025.

Tabel 1.1 Perkembangan Anggota Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri 2020-2024

Tahun	Jumlah Anggota (Orang)	Partisipasi Anggota Berbelanja (Orang)	Persentase %
2020	191	85	44.50
2021	180	93	51.67
2022	184	87	47.28
2023	183	82	44.81
2024	172	79	45.93

Sumber: Laporan RAT Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri Tahun 2020-2024

Tabel 1.1 di atas, pada tahun 2021 terjadi peningkatan yang signifikan dari sebelumnya yaitu sebanyak 93 dari 191 orang atau 51,67% anggota aktif berpartisipasi dalam belanja meskipun jumlah anggota sedikit menurun dari tahun sebelumnya. Sebaliknya pada tahun 2024 menunjukkan jumlah partisipasi belanja yang lebih rendah dari tahun sebelumnya yaitu hanya 79 dari 172 orang anggota, tetapi justru persentasenya sedikit meningkat menjadi 45,93% dibanding tahun 2023. Secara keseluruhan, partisipasi anggota dalam belanja naik turun tiap

tahunnya, yang paling tinggi terjadi di tahun 2021. Meskipun jumlah anggota makin berkurang, tetapi partisipasi belanjanya tetap ada.

Koperasi pertanian sumber tani mandiri memiliki tiga unit usaha yang dijalankan sebagai upaya untuk meningkatkan kesejahteraan anggota dan memenuhi kebutuhan anggotanya.

1. Unit Simpan Pinjam
2. Unit Sarana Produksi Pertanian
3. Unit Waserda

Unit simpan pinjam adalah unit usaha yang melayani anggota yang membutuhkan dana atau modal berupa uang untuk mengelola usahanya dengan bunga sebesar 3% per-bulan. Selain itu menyediakan pinjaman uang, koperasi juga menyediakan penyewaan barang seperti kursi dan penyewaan kendaraan untuk anggota maupun non anggota. Unit usaha sarana produksi pertanian adalah unit yang melayani kebutuhan sarana produksi pertanian seperti pupuk tanaman baik yang bersubsidi maupun non subsidi, bibit tanaman, dan juga penyewaan mesin dan kendaraan angkutan barang untuk para petani baik anggota maupun non anggota. Unit waserda adalah unit usaha yang melayani pengadaan barang kebutuhan pokok sehari-hari seperti sembako, camilan, dan alat rumah tangga.

Objek penelitian ini berfokus pada unit waserda khususnya dalam partisipasi belanja anggota di Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri. Sebagai koperasi yang beranggotakan para petani, koperasi ini juga memiliki unit usaha waserda yang menyediakan berbagai kebutuhan pokok dan barang konsumsi bagi anggota

koperasi maupun masyarakat umum, yang diharapkan mampu mendorong keterlibatan atau partisipasi bagi anggota dalam kegiatan koperasi khususnya partisipasi dalam berbelanja. Namun dalam kenyataannya, tidak semua waserda dikelola secara optimal. Permasalahan yang sering muncul antara lain lokasi yang kurang strategis, pelayanan yang belum maksimal, dan kurangnya partisipasi aktif dari anggota dalam berbelanja di waserda.

Produk yang dijual pada unit waserda di Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri relatif lengkap untuk kebutuhan dasar rumah tangga sehari-hari anggota. Keberadaan waserda diharapkan dapat mempermudah akses anggota dalam memperoleh barang kebutuhan pokok. Aktivitas belanja anggota di waserda dari tahun ke tahun dapat mencerminkan tingkat partisipasi yang dipengaruhi oleh faktor lokasi. Informasi tersebut dapat dilihat melalui data transaksi berikut ini.

Tabel 1.2 Perkembangan Volume Transaksi Waserda Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri Tahun 2020-2024

Tahun	Jumlah Transaksi Anggota (Rp)	Percentase (%)	Partisipasi Anggota Berbelanja (Orang)	Rata-Rata Transaksi Anggota Per tahun(Rp)	Rata-Rata Transaksi Anggota Per bulan (Rp)
2020	132.285.000	-	85	1.563.529	130.294
2021	181.102.500	36,34	93	1.947.333	162.278
2022	146.121.500	(19,33)	87	1.678.180	139.848
2023	122.283.500	(16,31)	82	1.491.280	124.273
2024	110.623.500	(9,53)	79	1.400.297	116.691

Sumber: laporan transaksi keuangan koperasi sumber tani mandiri tahun 2020-2024

Tabel 1.2 dapat dilihat bahwa pada tahun 2021, jumlah transaksi anggota mencapai Rp181.102.500, meningkat sebesar 36,34% dibanding tahun sebelumnya. Selain itu, rata-rata transaksi per anggota juga tertinggi pada tahun ini, yaitu sebesar

Rp1.947.333, atau sekitar Rp. 162.278 per bulan. Hal ini menunjukkan bahwa tidak hanya lebih banyak anggota yang berpartisipasi, tetapi juga aktivitas belanja mereka jauh lebih tinggi dibanding tahun-tahun lainnya. Namun pada tahun 2022 terjadi penurunan, jumlah transaksi turun menjadi sebesar Rp. 122.283.500 atau (19,33%) dari tahun sebelumnya. Pada tahun 2023 dan 2024 juga masih mengalami penurunan walaupun dengan persentase yang lebih kecil.

Pada tahun 2024 jumlah anggota di koperasi tercatat sebanyak 172 orang. Namun, hanya 79 orang yang tercatat berpartisipasi belanja di unit waserda. Rendahnya tingkat partisipasi ini berakibat langsung terhadap pendapatan transaksi tahunan yang hanya mencapai Rp. 110.623.500. Dibandingkan dengan potensi maksimal yang dapat dicapai apabila seluruh anggota berpartisipasi aktif pada tahun 2024 yaitu sekitar Rp. 240.851.084. Dilihat dari data rata-rata transaksi anggota per bulan, lalu dibagi dengan asumsi 25 hari kerja dalam sebulan. Diperoleh transaksi harian anggota tertinggi pada tahun 2021 yaitu sebesar Rp. 6.491 dan terus mengalami penurunan hingga Rp. 4.668 per hari pada tahun 2024.

Harga produk yang dijual di waserda berdaya saing dengan toko ritel lain dan menyesuaikan agar terjangkau bagi anggota. Layanan yang diberikan meliputi penjualan bahan kebutuhan pokok bagi anggota seperti sembako dan alat rumah tangga. Namun dengan jam operasional yang terbatas dari pagi hari sampai siang hari yang menyebabkan pelayanan di unit waserda menjadi kurang optimal, kondisi ini berpengaruh terhadap partisipasi belanja anggota di waserda karena anggota koperasi adalah para petani, umumnya pada pagi ke siang hari petani sibuk bekerja di lahan pertanian. Akibatnya anggota tidak akan sempat datang pada jam

operasional buka sehingga dapat membatalkan niat untuk berbelanja ke waserda dan memilih untuk berbelanja di tempat lain.

Dengan lokasi koperasi yang berada di tepi jalan raya, cukup jauh dari pemukiman anggota dan masyarakat sekitar dapat menjadi penyebab aksesibilitas menjadi terbatas. Koperasi pertanian sumber tani mandiri berada di wilayah dekat perbatasan antar Kecamatan, karena fokus koperasi berada pada sektor pertanian jadi lokasi koperasi berada dekat dengan lahan pertanian. Koperasi berjarak kurang lebih 1-3 kilometer dari sebagian besar pemukiman warga. Meskipun dekat dengan lahan pertanian, lokasi koperasi kurang strategis jika dilihat dari aksesibilitas harian warga apalagi untuk pelayanan di unit waserda. Hal ini dapat menurunkan efisiensi layanan dan menurunkan minat belanja langsung ke koperasi.

Dari sisi visibilitas, lokasi Waserda yang berada di jalur lokal memberi keuntungan berupa keterlihatan bagi warga setempat, tetapi kurang terlihat dari jalur utama jika tidak ada papan nama atau petunjuk arah yang mencolok. Hal ini berimplikasi pada rendahnya kunjungan pelanggan non-anggota atau warga dari desa lain yang mungkin belum mengetahui keberadaan waserda secara jelas, sehingga transaksi lebih banyak berasal dari anggota. Selain itu, persaingan dengan pedagang keliling dan kios atau warung di sekitar juga memengaruhi keputusan anggota dalam memilih lokasi berbelanja.

Waserda beroperasi setiap hari kerja yaitu Senin sampai Sabtu, dengan jam buka dari jam 08.00 pagi hingga jam 12.00 siang, hanya libur pada tanggal merah. Jadi pelayanan yang diberikan yaitu 6 hari dalam seminggu atau sekitar 24-26 hari

per bulan, tergantung hari libur nasional. Berdasarkan pengamatan yang telah dilakukan, frekuensi kunjungan anggota ke waserda cenderung rendah, diduga karena beberapa faktor yaitu jarak tempuh yang cukup jauh, jam buka yang singkat, dan keterbatasan barang kebutuhan. Meskipun waserda memberikan layanan hampir setiap hari kerja, frekuensi layanan masih tergolong rendah karena tidak semua anggota dapat menyesuaikan waktu dan akses.

Meskipun posisinya berada di jalur yang menghubungkan beberapa dusun, tingkat keramaian di sekitar Waserda tergolong rendah, karena arus lalu lintas dan aktivitas ekonomi utama masyarakat lebih terpusat di pasar tradisional atau pusat desa. Hal ini berdampak pada frekuensi kunjungan anggota, yang umumnya berbelanja saat kebutuhan pokok sudah menipis atau ketika ada promo tertentu. Persaingan juga hadir dari warung kelontong dan toko ritel kecil di sekitar pemukiman, yang meskipun harganya sedikit lebih tinggi, sering kali lebih dekat dengan rumah anggota sehingga memudahkan pembelian mendadak.

Sebagai badan usaha milik anggota yang memiliki prinsip dasar dari anggota, oleh anggota, untuk anggota. Koperasi memberikan harga barang yang lebih terjangkau dibandingkan toko lain untuk anggota. Koperasi dapat memberikan manfaat langsung seperti pemberian potongan harga khusus atau diskon di tertentu bagi anggota. Selain itu setiap anggota melakukan transaksi belanja di waserda artinya anggota memberikan kontribusi pada peningkatan pendapatan koperasi. Semakin besar volume belanja, maka semakin tinggi potensi SHU yang akan didapatkan anggota pada akhir periode, ini merupakan manfaat tidak langsung

yang didapatkan anggota yang tidak dimiliki saat anggota berbelanja di luar koperasi.

Waserda di Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri hanya menyediakan pelayanan langsung, yang artinya anggota harus datang langsung ke koperasi untuk melakukan transaksi pembelian. Dengan keterbatasannya frekuensi layanan yang diberikan, seperti tidak ada layanan pemesanan *online* dan layanan antar, dan jam operasionalnya yang hanya sebentar, hal ini dapat membatasi fleksibilitas anggota dalam berbelanja dan menjadi tantangan di era digitalisasi saat ini. Hal ini menunjukkan perlunya inovasi layanan, seperti perpanjangan jam operasional, layanan antar, atau pembukaan cabang waserda yang lebih dekat dengan pemukiman. Penelitian oleh Mubarok (2023) menyatakan bahwa keterbatasan sarana dan prasarana serta waktu layanan yang terbatas dapat menghambat kinerja koperasi pertanian dalam memenuhi kebutuhan anggota secara optimal.

Warga yang tinggalnya lebih dari 3 kilometer dari koperasi cenderung jarang berkunjung. Bagi sebagian anggota, terutama petani dengan penghasilan terbatas, biaya transportasi tetap menjadi pertimbangan ditambah dengan adanya pesaing seperti warung-warung rumahan yang berada lebih dekat di pemukiman. Koperasi tidak berada dekat dengan pusat kegiatan warga hal ini menyebabkan warga jarang melewati koperasi saat beraktivitas. Kondisi ini dapat berdampak pada menurunnya jumlah kunjungan anggota dan potensi penjualan. Kondisi ini juga dapat mempengaruhi keputusan pembelian anggota pembelian di unit waserda. Kesalahan dalam memilih lokasi dapat mengakibatkan rendahnya volume transaksi, bahkan kegagalan usaha.

Partisipasi belanja anggota sebagai pelanggan sangat dipengaruhi oleh kepuasan mereka terhadap layanan yang diberikan waserda. Kepuasan anggota meliputi aspek kualitas pelayanan, ketersediaan produk, dan kemudahan akses. Tingkat partisipasi belanja berkaitan erat dengan kepuasan anggota terhadap koperasi, jika anggota merasa puas dengan layanan yang diberikan maka anggota akan lebih rutin berbelanja di waserda dibandingkan toko lain. Sebaliknya, jika anggota tidak puas dengan pelayanan seperti lokasi yang jauh, jam operasional yang tidak fleksibel, keterbatasan barang yang tersedia dan layanan tambahan akan menyebabkan partisipasi menurun.



Gambar 1. 1 Peta Lokasi Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri

Lokasi yang strategis berperan penting dalam mendukung pelayanan yang efisien di waserda. Akses yang lancar, lingkungan yang nyaman, dan fasilitas pendukung seperti area parkir dan papan penunjuk akan meningkatkan kenyamanan anggota saat berbelanja. Pelayanan yang baik, jika didukung oleh lokasi yang memadai, akan memberikan kepuasan bagi anggota. Kepuasan ini mendorong anggota untuk terus berpartisipasi dalam aktivitas belanja di waserda, sehingga

lokasi dan pelayanan menjadi faktor penting dalam meningkatkan partisipasi belanja anggota koperasi.

Hasil penelitian (Ramadhan & Mahargiono, 2020), menemukan bahwa lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan. Pentingnya lokasi bagi perusahaan sangat mempengaruhi keputusan sasaran pasar dalam menentukan keputusan pembeliannya. Pemilik usaha harus pandai dalam memilih lokasi sebagai tempat usaha tersebut dalam melakukan kegiatannya. Karena dengan memilih lokasi yang strategis dan juga nyaman akan lebih menguntungkan perusahaan, terlebih berlokasi dekat dengan aktivitas para pelanggan.

Berdasarkan hal ini, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai bagaimana faktor lokasi dapat memengaruhi tingkat partisipasi belanja anggota pada unit waserda di Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah diuraikan, maka dapat disimpulkan permasalahan pada koperasi pertanian sumber tani mandiri diidentifikasi sebagai berikut:

1. Bagaimana tanggapan anggota terhadap faktor lokasi Waserda di Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri.
2. Bagaimana kontribusi partisipasi belanja anggota terhadap perkembangan usaha waserda Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri.
3. Upaya yang dapat dilakukan pengelola Waserda dalam meminimalisir kendala karena faktor lokasi.

1.3 Maksud Dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Penelitian ini dimaksudkan untuk menganalisis faktor lokasi dalam upaya meningkatkan partisipasi belanja pengelolaan unit waserda pada koperasi pertanian sumber tani mandiri.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian berdasarkan rumusan masalah di atas adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui tanggapan dan partisipasi anggota terhadap faktor lokasi Waserda di Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri.
2. Untuk mengetahui tingkat partisipasi belanja anggota pada waserda koperasi, baik dari frekuensi kunjungan, jumlah transaksi, maupun variasi produk yang dibeli.
3. Untuk mengidentifikasi upaya-upaya yang dapat dilakukan oleh pengelola waserda dalam meminimalisir kendala yang ditimbulkan akibat faktor lokasi

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat berkontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan di bidang manajemen bisnis koperasi, khususnya yang berkaitan dengan pengaruh lokasi usaha terhadap kebiasaan belanja anggota. Hasil penelitian ini juga bisa menjadi bahan referensi bagi peneliti lain yang membahas hal serupa.

1.4.2 Kegunaan Praktis

Penelitian ini dapat bermanfaat bagi beberapa pihak terkait. Bagi pengelola Koperasi Sumber Tani Mandiri, hasil penelitian dapat digunakan sebagai dasar evaluasi dan memberikan masukan tentang pentingnya memilih lokasi waserda yang tepat agar dapat meningkatkan minat anggota untuk berbelanja. Untuk pihak terkait bisa dijadikan bahan pertimbangan dalam memberikan pembinaan kepada koperasi agar mengelola unit usahanya dengan baik.