

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Koperasi didirikan berlandaskan kepada pemikiran bahwa melalui kerja sama, maka aktivitas ekonomi dapat ditata dan diarahkan demi kepentingan bersama dan meraih kesejahteraan bersama. Perilaku manajemen koperasi seharusnya dapat menunjukkan berbagai upaya yang mengarahkan kepada usaha-usaha untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya (Ramudi Ariffin, 2013:10). Koperasi sendiri menurut Undang-Undang Dasar Republik Indonesia No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian pada Pasal 1 Ayat 1 yaitu:

**“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 dasas kekeluargaan.”**

Berdasarkan pasal tersebut, dapat dijelaskan bahwa koperasi merupakan badan usaha yang beranggotakan sekumpulan orang atau badan hukum koperasi yang mempunyai kepentingan dan kebutuhan yang sama untuk tercapainya tujuan bersama. Dalam menjalankan usahanya berdasarkan pada prinsip koperasi dan dasas kekeluargaan, serta bertujuan untuk mensejahterakan anggota khususnya dan masyarakat pada umumnya. Tujuan koperasi tersebut tercantum dalam Undang-Undang Republik Indonesia tentang Perkoperasian No. 25 Pasal 3, yang berbunyi:

**“Koperasi bertujuan mewujudkan 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 Dasar 1945”.**

Tujuan undang-undang ini adalah untuk meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya seperti meningkatkan pendapatan, dan keuntungan ekonomi. Upaya koperasi untuk meningkatkan kesejahteraan anggota adalah dengan memenuhi kebutuhan anggotanya. Koperasi dapat memenuhi kebutuhan anggotanya dengan menyediakan unit usaha, seperti toko yang bertujuan dengan adanya unit usaha toko tersebut adalah untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari para anggota. Anggota koperasi memiliki identitas ganda (dual identity) yaitu anggota sebagai pemilik sekaligus sebagai pelanggan koperasi.

Menurut Ramudi Arifin (2016:13) dalam kedudukan anggota sebagai pemilik, anggota wajib berpartisipasi dalam memodali koperasi dalam bentuk simpanan wajib dan simpanan pokok, dan ikut serta dalam pengambilan keputusan. Sedangkan di dalam kedudukannya anggota sebagai pelanggan, anggota wajib berpartisipasi dalam memanfaatkan layanan yang telah disediakan oleh koperasi, yaitu dengan cara berbelanja atau bertransaksi kepada koperasi dalam memenuhi kebutuhannya. Dengan bergabungnya di koperasi, anggota mempunyai hak untuk dipromosikan ekonominya oleh koperasi melalui pelayanan-pelayanan barang / jasa yang layak diselenggarakan oleh koperasi dan memperoleh manfaat ekonomi dari kegiatan usaha yang dikelola oleh koperasi, manfaat ekonomi tersebut berupa manfaat ekonomi langsung (MEL) dan manfaat ekonomi tidak langsung (METL).

Manfaat ekonomi langsung (MEL) yaitu manfaat yang diperoleh secara langsung oleh anggota pada saat bertransaksi kepada koperasi, berupa manfaat harga pembelian yang lebih murah atau potongan harga jika koperasi tersebut kegiatan usahanya menjual barang kepada anggota. Jika koperasi tersebut

menjalankan usaha simpan pinjam, maka manfaat ekonomi langsung yang diperoleh anggota yaitu tingkat bunga pinjaman yang lebih rendah, dan tingkat bunga simpanan yang lebih tinggi jika dibandingkan dengan perusahaan non-koperasi. Selain dari manfaat ekonomi langsung, anggota juga berhak memperoleh manfaat ekonomi tidak langsung, yaitu manfaat ekonomi yang diterima oleh anggota berdasarkan besarnya transaksi anggota kepada koperasi dan diberikan kepada anggota pada akhir periode satu tahun buku. Manfaat ekonomi tidak langsung ini dikenal dengan istilah SHU (sisa hasil usaha) yang diberikan kepada anggota sesuai dengan kontribusinya, bukan berdasarkan besar modal yang dimilikinya.

Demikian halnya dengan Koperasi Primkoppol SatBrimob Polda Jawa Barat dengan badan hukum No. 6100/BH/PAD/KDK.10.17/17/X/2009 pada tanggal 20 Oktober 2019 yang beralamatkan di Jalan Kolonel Ahmad Syam No.17 A Cikeruh, kecamatan Jatinangor, Kabupaten Sumedang.

Koperasi Primkopol SatBrimob Polda Jabar diharapkan dapat mewujudkan untuk mensejahterakan anggotanya melalui unit usahanya, yaitu:

1. Usaha Minimarket
2. Usaha Air Minum Isi Ulang
3. Usaha BRILINK dan BJB
4. Usaha Tailor (Jahit)
5. Usaha Simpan Pinjam
6. Layanan Service Kunjungan Yamaha dan Honda
7. Usaha Paket JNE

8. Usaha Barbershop

9. Usaha Food Court

Unit usaha minimarket, merupakan salah satu yang diharapkan untuk menunjang kebutuhan anggota koperasi dalam mewujudkan kesejahteraan anggota Primkoppol SatBrimob Polda Jabar. Unit usaha minimarket termasuk jenis usaha ritel dengan tujuan untuk melayani kebutuhan para anggota dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari dengan menyediakan berbagai produk seperti makanan, minuman, hingga bahan-bahan sembako, pakaian dan perlengkapan dinas. Oleh karena itu, kualitas pelayanan di unit usaha minimarket memegang peranan penting karena memiliki dampak positif terhadap kepuasan anggota. Semakin beragam dan berkualitas pelayanan yang diberikan di unit usaha minimarket, semakin tinggi partisipasi belanja anggota dalam melakukan transaksi.

Berikut merupakan tabel dari perkembangan pendapatan yang terjadi di unit minimarket Primkoppol SatBrimob Polda Jabar :

**Tabel 1. 1 Perkembangan Pendapatan Unit Minimarket Primkoppol SatBrimob Polda Jabar**

Tahun	Pendapatan (Rp)	Perkembangan (%)	SHU (Rp)	Perkembangan (%)
2019	8.778.296	-	58.820.908	-
2020	79.189.180	(70)	42.083.060	(28)
2021	99.285.633	25	66.966.381	59
2022	177.293.537	79	69.006.222	3
2023	182.434.912	3	80.950.602	17

Sumber : Laporan RAT Primkoppol SatBrimob Polda Jabar 2019-2023

Berdasarkan Tabel 1.1 diatas selama 5 (lima) tahun terakhir, meskipun pendapatan meningkat, SHU tidak selalu mengikuti peningkatan tersebut. Seperti Pada tahun 2019, pendapatan sebesar Rp 8.778.296, SHU yang dihasilkan

mencapai Rp 58.820.908. Pada tahun 2020, meskipun pendapatan meningkat menjadi Rp 79.189.180, SHU justru menurun menjadi Rp 42.083.060. Pada tahun-tahun berikutnya, meskipun pendapatan terus meningkat, SHU hanya sedikit bertambah. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun ada lonjakan pendapatan tidak selalu menjamin peningkatan SHU. Hal ini disebabkan karena partisipasi anggota yang kurang maksimal dalam berbelanja di unit minimarket, padahal partisipasi anggota sangat berperan dalam menentukan SHU.

Kurangnya partisipasi anggota tersebut diduga karena pelaksanaan bauran eceran pada unit minimarket Primkoppol SatBrimob Polda Jabar belum optimal. Padahal bauran eceran dapat digunakan untuk menarik dan mempertahankan partisipasi anggota dalam bertransaksi. Dengan seringnya anggota bertransaksi, pendapatan unit minimarket pun akan meningkat, yang pada akhirnya berkontribusi pada peningkatan Sisa Hasil Usaha (SHU) yang akan dibagikan kembali kepada anggota.

Sebagaimana menurut Yuyun Wirasasmita dalam Ramudi Ariffin (2006: 47) jumlah SHU memang tidak sepenuhnya menjadi tolak ukur keberhasilan koperasi selama manfaat ekonomi langsung anggota terpenuhi namun sebaiknya jumlah SHU meningkat setiap tahunnya, karena sebagian dana dari SHU tersebut akan dialokasikan menjadi dana cadangan yang digunakan untuk memupuk modal pengembangan koperasi.

Selain manfaat ekonomi tidak langsung yang mengalami penurunan, manfaat ekonomi langsung juga belum sepenuhnya dirasakan oleh anggota, hal ini dapat dilihat dari bauran eceran yang belum optimal. Berdasarkan hasil observasi peneliti,

dan wawancara awal dengan ketua Primkoppol SatBrimob Polda Jabar diduga bahwa fenomena masalah yang ditemui yaitu belum dilaksanakannya bauran eceran secara optimal, seperti:

1. Kurangnya variasi ketersediaan produk di minimarket jika dibandingkan dengan pesaing yaitu alfamart dan indomart.
2. Lokasi toko yang tidak begitu luas juga tata letak (lay-out) barang yang kurang optimal membuat anggota kesulitan dalam mencari produk yang diinginkan.
3. Promosi yang dilakukan belum dilaksanakan dengan optimal, hal ini terlihat dari promosi yang dilakukan hanya dari mulut ke mulut.
4. Jam operasional unit minimarket Primkoppol SatBrimob Polda Jabar hanya beroperasi dari pukul 08.30 WIB sampai dengan pukul 16.30 WIB di hari senin – jumat, sedangkan pada hari sabtu beroperasi dari pukul 08.30 sampai dengan pukul 15.30 WIB.

Faktor-faktor diatas seperti produk, lokasi, promosi, layanan dan fasilitas fisik yang merupakan komponen yang membutuhkan perhatian khusus dalam pelaksanaannya dalam bauran eceran yang belum dikelola dengan baik yang mana seharusnya unit usaha minimarket ini mampu memberikan pelayanan yang lebih maksimal kepada anggotanya. Hal ini berpengaruh terhadap tingkat partisipasi anggota dalam memanfaatkan layanan yang disediakan oleh koperasi. Tingkat partisipasi dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 1. 2 Jumlah Partisipasi Anggota Primkoppol Mart Tahun 2019-2023**

<b>Tahun</b>	<b>Jumlah Anggota (Orang)</b>	<b>Partisipasi Aktif Anggota (Orang)</b>	<b>Perkembangan (%)</b>
2019	1806	698	-
2020	1769	542	(22)
2021	1695	677	25
2022	1810	695	3
2023	1814	831	19

Sumber : Laporan RAT Primkoppol SatBrimob Polda Jabar 2019-2023

Berdasarkan dalam tabel 1.2 terlihat bahwa persentase jumlah anggota yang berpartisipasi aktif belum mencapai ke 50% dari jumlah anggota yang ada, padahal dalam pengembangan koperasi diperlukan adanya kerja sama antar pihak koperasi dengan anggota. Pihak koperasi sebagai penyedia layanan dan kebutuhan, sedangkan anggota memberikan respon positif dalam bentuk partisipasi terhadap koperasi.

Padahal, unit Primkoppol Mart memberikan kontribusi besar terhadap pendapatan koperasi dan memiliki potensi besar untuk dikembangkan. Produk yang dijual di minimarket merupakan kebutuhan sehari-hari yang selalu dibutuhkan oleh anggota.

Sebagaimana menurut Christina Widya Utami (2017:104) yang menyatakan bahwa terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi konsumen dalam memilih suatu toko untuk berbelanja yaitu, produk, harga, pelayanan, dan fasilitas fisik. Maka dengan demikian, konsumen akan memilih untuk berbelanja di minimarket atau tempat tertentu saja apabila konsumen merasa bauran eceran pada minimarket tersebut sesuai dengan prioritas konsumen.

Pelayanan yang disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan anggota memiliki dampak positif terhadap kepuasan berbelanja. Tingkat kepuasan ini, berpotensi meningkatkan jumlah partisipasi belanja anggota juga akan memberikan manfaat untuk anggota itu sendiri.

Dari berbagai fenomena diatas yang telah dipaparkan dapat disimpulkan bahwa perlu diperhatikannya pelaksanaan bauran eceran dalam pengelolaan unit usaha minimarket agar terjadinya peningkatan partisipasi belanja anggota yang mana hal tersebut dapat meningkatkan manfaat untuk anggota.

Penelitian terdahulu yang pernah membahas tentang “Pengaruh Bauran Eceran Terhadap Kepuasan Anggota (Studi Kasus Pada Unit Toko Primer Koperasi Kepolisian Resor Kota Besar Jl. Kemerdekaan No.18-21 Kota Bandung)” yang ditulis oleh Shofwan Azhar Solihin dan Desca kania Permatasari (2020). Diperoleh menunjukkan hasil bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara bauran eceran terhadap kepuasan anggota, bahwa pengaruh bauran eceran (X) terhadap kepuasan anggota (Y) sebesar 75,8% sedangkan 24,2% kepuasan dipengaruhi oleh variable yang tidak diteliti.

Adapun penelitian lain yang pernah membahas tentang “Pengaruh Bauran Eceran Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Minimarket Di Kota Bogor” yang ditulis oleh Faizal Luthfi Ansoril dan Titiek Tjahja Andari (2016). Diperoleh hasil penelitian menghasilkan variabel bauran eceran yang meliputi produk, harga, promosi, pelayanan, suasana minimarket, lokasi, valid dan reliable, secara simultan memiliki dampak yang signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen pada minimarket di kota Bogor.

Kedua hasil penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa tingkat kepuasan dan keputusan pembelian akan dipengaruhi jika setiap komponen bauran eceran tersebut dapat dikombinasikan dengan tepat.

Primkoppol SatBrimob Polda Jabar dalam menjalankan kegiatan usahanya diharapkan mampu mengkombinasikan unsur-unsur dalam bauran eceran tersebut guna memiliki keunggulan sebagai pembeda dari minimarket ataupun toko pesaing, apabila telah dilaksanakannya penerapan dan pengelolaan bauran eceran dengan baik, diharapkan dapat meningkatkan partisipasi belanja anggota, sehingga anggota koperasi akan mendapatkan manfaat ekonomi langsung, seperti harga yang lebih murah. Selain itu, pengingkatan transaksi pada unit minimarket juga akan berdampak pada manfaat ekonomi tidak langsung yang akan diterima anggota yaitu SHU (sisa hasil usaha) yang dapat dibagikan kepada anggota. Adapun manfaat non-ekonomi yaitu kepuasan anggota ketika berbelanja pada unit minimarket tersebut.

Berdasarkan pemaparan di atas, maka peneliti mengangkat judul penelitian sebagai berikut. “**Analisis Bauran Eceran Dalam Upaya Memberikan Manfaat Untuk Anggota**” (Studi Kasus Pada Unit Usaha Minimarket Primkoppol SatBrimob Polda Jawa Barat).

## 1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, maka dengan ini dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan bauran eceran yang diterapkan pada unit usaha minimarket Primkoppol SatBrimob Polda Jabar?
2. Bagaimana tanggapan dan harapan anggota terhadap pelaksanaan bauran eceran pada unit usaha minimarket Primkoppol SatBrimob Polda Jabar?
3. Bagaimana tingkat partisipasi belanja anggota dan manfaat yang diterima oleh anggota pada unit minimarket Primkoppol SatBrimob Polda Jabar?
4. Upaya apa saja yang harus dilakukan pengurus unit minimarket Primkoppol SatBrimob Polda Jabar dalam memberikan manfaat untuk anggota melalui bauran eceran?

## 1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

### 1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud dilakukannya penelitian ini untuk menganalisis bauran eceran dalam upaya memberikan manfaat untuk anggota.

### 1.3.2 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui:

1. Pelaksanaan bauran eceran yang diterapkan pada unit minimarket Primkoppol SatBrimob Polda Jabar
2. Tanggapan dan harapan anggota terhadap pelaksanaan bauran eceran pada unit minimarket Primkoppol SatBrimob Polda Jabar

3. Tingkat partisipasi belanja anggota dan manfaat yang diterima anggota pada Unit minimarket Primkoppol SatBrimob Polda Jabar
4. Upaya-upaya yang harus dilakukan pengurus unit minimarket Primkoppol SatBrimob Polda Jabar dalam memberikan manfaat untuk anggota melalui bauran eceran.

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

##### **1.4.1 Kegunaan Teoritis**

Pengetahuan-pengetahuan teoritis yang terdapat dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dalam pengembangan khususnya dalam pelaksanaan bauran eceran serta dapat menjadi bahan referensi bagi peneliti lain yang ingin mengkaji permasalahan yang sama.

##### **1.4.2 Kegunaan Praktis**

Hasil yang diperoleh di dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan panduan praktis bagi untuk digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam memberikan manfaat ekonomi untuk anggota khususnya pada unit minimarket Primkoppol SatBrimob Polda Jabar.

