

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Undang-undang dasar 1945 pasal 33 ayat 1 menyatakan, bahwa perekonomian Indonesia disusun sebagai usaha bersama atas asas kekeluargaan. Dalam penjelasannya antara lain dinyatakan, bahwa kemakmuran masyarakatlah yang diutamakan bukan kemakmuran orang seorang, dan bangun perusahaan yang sesuai dengan itu adalah koperasi. Dengan demikian Undangundang Dasar 1945 menetapkan koperasi sebagai sokoguru perekonomian nasional. Undang-undang Nomor 25 Tahun 1992 merumuskan koperasi sebagai berikut :

“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 sebagai wujud perekonomian bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan para anggotanya dan masyarakat pada umumnya. Dimana koperasi berperan sebagai suatu wadah dalam melakukan transaksi dalam kegiatan ekonomi. Dengan adanya koperasi dapat menjadi kekuatan di dalam menjalankan kegiatan ekonomi masyarakat khususnya anggota. Keberadaan koperasi dapat berlangsung apabila koperasi tersebut mendapatkan dukungan atau partisipasi dari seluruh anggota. Oleh karena itu keberhasilan suatu koperasi tidak dapat diukur dari

besarnya keuntungan yang diperoleh saja, tetapi juga bagaimana pelayanan yang diberikan oleh koperasi kepada anggota.

Dalam upaya mensejahterakan kehidupan anggota maka koperasi diharapkan mampu meningkatkan fungsi dan peranannya melalui peningkatan kebersamaan dan manajemen yang lebih profesional dalam berbagai bidang usaha secara efektif dan efisien. Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu dibidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan. Kegiatan yang dilakukan ini harus melalui bauran ritel (Retailing Mix).

Koperasi Primer Angkatan Udara Lanud Sulaiman (Primkopau) dengan Hak Badan Hukum No. 32/BH/PAD/518-KOP/III/1999 tanggal 8 maret 1999 yang beralamat di Jalan Hercules Lanud Sulaiman, Margahayu, Kab.Bandung. Primkopau merupakan koperasi primer dengan jumlah anggota yang tercatat pada tanggal 31 Desember 2021 sebanyak 349 orang.

Koperasi Primer Angkatan Udara Lanud Sulaiman (Primkopau) dibentuk untuk memenuhi kebutuhan dan sekaligus meningkatkan kesejahteraan para anggotanya. Saat ini Primkopau memiliki 2 unit usaha sebagai berikut:

1. Divisi Waserda
2. Divisi Simpan Pinjam

Waserda (Warung Serba Ada) Primkopau Lanud Sulaiman ini merupakan salah satu unit usaha yang bergerak dalam bidang usaha eceran dan berfungsi untuk mengadakan dan mengusahakan barang pokok kebutuhan sehari-hari atau barang

kebutuhan lainnya yang membuat anggota dengan mudah mendapatkannya di Koperasi. Kebutuhan lainnya yang membuat anggota dengan mudah mendapatkannya di Koperasi.

Adapun perkembangan partisipasi pembelian unit toko Primkopau Lanud Sulaiman dari tahun 2017-2021 dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1. 1 Perkembangan Partisipasi Pembelian Anggota Pada Unit Toko Primkopau Lanud Sulaiman

Tahun	Jumlah Anggota (orang)	Jumlah Anggota Yang Berpartisipasi (orang)	Persentase Anggota Yang Berpartisipasi (%)
2017	546	246	45,05
2018	520	238	45,76
2019	493	210	42,60
2020	467	225	48,20
2021	349	191	54,72

Sumber : Laporan RAT Primkopau Lanud Sulaiman

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat jumlah anggota pada setiap tahunnya mengalami penurunan, persentase partisipasi anggota setiap tahunnya tidak mencapai 60% dari keseluruhan anggota. Hal tersebut dikarenakan adanya mutasi anggota (pindah satuan), dan menurunnya partisipasi pembelian anggota masih kurang memanfaatkan waserda. Hal tersebut diduga minat belanja anggota rendah, artinya anggota belum sepenuhnya memanfaatkan pelayanan yang disediakan koperasi. Karena anggota/konsumen lebih sering berbelanja di Indomart/Alfamart atau toko pesaing terdekat.

Adapun perkembangan unit toko Waserda Primkopau Lanud Sulaiman dari tahun 2017-2021 dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1. 2 Perkembangan Volume Penjualan Unit Waserda Primkopau Lanud Sulaiman

Tahun	Volume Penjualan (Rp)	Kenaikan/Penurunan
2017	106.784.200	-
2018	87.266.680	- 18%
2019	76.854.270	- 12%
2020	84.542.100	10%
2021	61.897.370	- 27%

Sumber : Laporan RAT Primkopau Lanud Sulaiman

Berdasarkan data di atas, dapat dilihat volume penjualan pada unit waseda terus mengalami penurunan dari tahun 2017-2019 dan 2021, sehingga akan berpengaruh besar pada keberlangsungan usaha waserda, hal tersebut diduga pelaksanaan bauran eceran yang belum optimal sehingga menyebabkan partisipasi berbelanja anggota rendah.

Tabel 1. 3 Perkembangan Transaksi Anggota Unit Waserda Primkopau Lanud Sulaiman

Tahun	Volume Penjualan	Transaksi Anggota	Partisipasi Anggota
2017	Rp. 106.784.200	Rp. 91.957.750	86%
2018	Rp. 87.266.680	Rp. 55.907.400	64%
2019	Rp. 76.854.270	Rp. 50.680.600	66%
2020	Rp. 84.542.100	Rp. 56.505.800	67%
2021	Rp. 61.897.370	Rp. 39.409.400	63%

Sumber : Laporan RAT Primkopau Lanud Sulaiman

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat jumlah transaksi anggota di unit waserda Primkopau Lanud Sulaiman dari tahun ke tahun tidak stabil. Terjadi kenaikan dan penurunan pada setiap tahunnya. Meskipun Jumlah anggota meningkat namun anggota yang bertransaksi di waserda malah terus menurun, maka partisipasi anggota belum dikatakan meningkat.

Partisipasi dalam kegiatan usaha koperasi merupakan unsur utama dalam memacu kegiatan usaha koperasi. Dalam perkembangan usaha koperasi, gagal atau berhasilnya tidak terlepas dari partisipasi seluruh anggotanya.

Berdasarkan survei yang dilakukan dengan wawancara pada beberapa anggota Primkopau, diduga terdapat beberapa faktor yang menyebabkan rendahnya partisipasi anggota, yaitu sebagai berikut:

1. Lokasi berdirinya waserda berdekatan dengan kantor tetapi jauh dari pemukiman anggota dan akses menuju ke waserda tidak ada transportasi umum.
2. Pada dasarnya kelengkapan produk yang tersedia di unit waserda Primkopau Lanud Sulaiman ini kurang lengkap karena tidak banyak variasi produk yang tersedia.
3. Harga yang ditawarkan di unit waserda Primkopau Lanud Sulaiman cenderung masih mengikuti harga pasar.
4. Promosi yang dilakukan belum optimal sehingga anggota kurang tertarik untuk bertransaksi, seperti media sosial dan papan nama unit toko.
5. Teknik penataan barang yang belum maksimal.

Contohnya luas ruangan di Primkopau Lanud Sulaiman terlalu kecil sehingga menimbulkan kesan suasana di dalam toko menjadi kurang nyaman pada saat berbelanja.

6. Kondisi bangunan yang kurang memadai dilihat dari usia, dan tampilan toko yang kurang menarik.
7. Tidak adanya AC yang membuat anggota kurang nyaman saat berbelanja.

8. Sistem pelayanan toko yang diterapkan membuat pelayanan transaksi secara langsung menjadi kurang maksimal, sehingga menutup kemungkinan anggota beralih ke pengecer lain.

Berdasarkan beberapa fenomena di atas menunjukkan bahwa pelaksanaan bauran eceran diduga belum dikelola dengan baik dan komponen dari bauran eceran membutuhkan perhatian khusus untuk diperbaiki dan dievaluasi, yang mana seharusnya suatu ritel terlebih ritel yang terlahir dari koperasi hendaknya mampu memberikan pelayanan maksimal kepada anggotanya. Unit waserda perlu mengetahui langkah-langkah yang tepat untuk mengupayakan peningkatan partisipasi anggota dalam memperhatikan kondisi-kondisi yang mempengaruhi transaksi belanja anggota.

Unsur produk menyangkut kualitas yang baik dan harga terjangkau. Sedangkan dari unsur pelayanan menyangkut kelengkapan produk sehingga anggota mudah mencari produk yang dibutuhkan. Hal lainnya berupa lokasi waserda yang mudah dijangkau oleh konsumen, suasana waserda yang dapat memberikan kenyamanan, pramuniaga waserda dalam melakukan pelayanan terhadap konsumen. Dan tidak lupa bagaimana waserda melakukan promosi untuk menarik para anggota berbelanja di sana.

Apabila langkah-langkah tersebut dinilai sudah baik oleh anggota maka akan mendorong mereka untuk melakukan pembelian di unit waserda tersebut. Terlebih jika waserda dapat menjaga kepercayaan anggota mengenai langkah-langkah di atas maka tidak menutup kemungkinan anggota tersebut akan melakukan pembelian ulang dan menjadi pelanggan dengan loyalitas tinggi

Bauran eceran menurut Dunne, Lusch dan Griffith (2002:53)

“Bauran penjualan eceran adalah kombinasi dari merchandise, harga, periklanan dan promosi, pelayanan konsumen dan penjualan, serta suasana toko yang digunakan untuk memuaskan konsumen”.

Kepuasan anggota merupakan salah satu kunci keberhasilan koperasi. Anggota yang puas akan kembali bertransaksi di koperasi. Oleh karena itu unit toko Primkopau Lanud Sulaiman perlu fokus pada kepuasan belanja anggota dengan menerapkan bauran eceran, dengan harapan peningkatan partisipasi anggota dalam bertransaksi di unit toko Primkopau Lanud Sulaiman. Jika koperasi mampu memenuhi kebutuhan dan permintaan anggota maka unit usaha toko ini memiliki peluang untuk lebih maju. Untuk mendukung usaha eceran dibutuhkan strategi-strategi yang tepat, agar di dalam mengalami suatu keputusan yang tidak menyebabkan kerugian.

Menurut (Herman Soewardi 1985) mengemukakan bahwa partisipasi anggota koperasi yang ideal adalah keikutsertaan para anggota secara menyeluruh dalam pengambilan keputusan, pendapatan kebijakan arah dan langkah usaha, dalam pengawasan terhadap jalannya usaha, dalam pemanfaatan pelayanan usaha dan menikmati sisa hasil usaha.

Dengan penganalisaan bauran eceran yang diharapkan dapat meningkatkan partisipasi anggota untuk bertransaksi. Oleh karena itu dalam memasarkan produknya membutuhkan suatu bauran eceran yang cocok, melalui pengembangan dan pengelolaan bauran eceran, anggota koperasi dipahami sebagai obyek.

Peranan partisipasi anggota sebagai pelanggan dalam tata kehidupan koperasi sangat berperan penting dan menentukan sekali terhadap perkembangan

koperasi, karena dengan partisipasilah usaha koperasi serta nilai tambah dari berkoperasi dapat diterima dan dirasakan secara nyata pada anggota. Karena itu perlu adanya analisa dalam penerapan bauran eceran apakah sesuai dengan harapan anggota. Oleh karena itu berdasarkan fenomena di atas, peneliti tertarik untuk meneliti bauran eceran pada unit usaha waserda Primkopau Lanud Sulaiman dengan mengambil judul. **“ANALISIS BAURAN ECERAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN PARTISIPASI ANGGOTA SEBAGAI PELANGGAN.**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan permasalahan yang diuraikan pada latar belakang, maka masalah yang teridentifikasi adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan bauran eceran yang diterapkan oleh unit usaha waserda Primkopau Lanud Sulaiman.
2. Bagaimana tanggapan dan harapan anggota terhadap bauran eceran yang harus dilakukan unit waserda Primkopau Lanud Sulaiman.
3. Upaya apa yang harus dilakukan pengurus unit usaha waserda Primkopau Lanud Sulaiman untuk meningkatkan partisipasi anggota melalui pelaksanaan bauran eceran.

1.3 Maksud Dan Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui maksud dan tujuan penelitian ini maka diuraikan dalam subbab-subbab berikut ini:

1.3.1 Maksud Penelitian

Penelitian ini dimaksudkan untuk menganalisis partisipasi anggota dalam meningkatkan penjualan koperasi pada unit waserda di Primkopau Lanud Sulaiman.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka tujuan penelitian untuk mengetahui:

1. Untuk mengetahui bauran eceran yang diterapkan oleh unit usaha waserda Primkopau Lanud Sulaiman.
2. Untuk mengetahui tanggapan dan harapan anggota terhadap bauran eceran yang harus dilakukan Primkopau Lanud Sulaiman
3. Untuk mengetahui upaya yang harus dilakukan pengurus unit usaha waserda Primkopau Lanud Sulaiman untuk meningkatkan partisipasi anggota melalui pelaksanaan bauran eceran.

1.4 Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian ini dapat dibagi menjadi kegunaan pada aspek teoritis dan aspek praktis

1.4.1 Kegunaan Teoritis

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

1.4.2 Kegunaan Praktis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan data dan informasi yang bermanfaat sehingga menjadi pertimbangan dalam memberikan masukan dan juga saran untuk menentukan bauran eceran yang akan diterapkan oleh koperasi dimasa yang akan datang.