

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Koperasi Peternak Garut Selatan Cikajang, dengan nama singkatan KPGS Cikajang merupakan salah satu koperasi yang usaha utamanya bergerak dibidang susu sapi perah yang anggotanya adalah peternak sapi. KPGS berlokasi di Jalan Raya Desa Cibodas Kecamatan Cikajang Kabupaten Garut dengan nomor Badan Hukum 518/KEP.001/PAD/BH/DISKOPPAS/VII/2007 tanggal 5 Juli 2007. Jumlah anggota keseluruhan pada tahun 2018 sebanyak 7.695 orang dan jumlah karyawan sebanyak 84 orang yang terdiri atas 1 Manajer Utama, 2 Manajer Divisi, 8 Kepala bagian, 7 Kepala Sub bagian, 1 Kasir, 52 Karyawan/Staf dan 13 Karyawan Borongan.

Usaha yang dijalankan oleh KPGS diantaranya:

1. Unit Susu sapi perah
2. Unit pakan ternak
3. Unit Simpan Pinjam
4. Unit Pasteurisasi dan Cika Milk
5. Unit KPGSmart

Gambaran kontribusi pendapatan unit usaha KPGS tahun 2016-2018 disajikan dalam persentase dapat dilihat pada tabel 1.1:

Tabel 1.1 Kontribusi Pendapatan Unit Usaha KPGS Tahun 2016-2018

Unit Usaha	Pendapatan 2016	Persentase	Pendapatan 2017	Persentase	Pendapatan 2018	Persentase
Susu	Rp 41.971.414.249,75	79,33%	Rp 50.109.296.863,15	82,16%	Rp 47.037.796.472,00	80,76%
Pakter	Rp 8.798.445.600,00	16,63%	Rp 8.557.359.600,00	14,03%	Rp 8.455.563.300,00	14,52%
Simpan Pinjam	Rp 982.610.300,00	1,86%	Rp 1.296.866.853,00	2,13%	Rp 1.373.707.665,43	2,36%
Pasteurisasi & CikaMilk	Rp 125.473.500,00	0,24%				
KPGSmart	Rp 1.027.803.295,15	1,94%	Rp 1.026.971.495,00	1,68%	Rp 1.374.597.774,00	2,36%
Jumlah	Rp 52.905.746.944,90	100%	Rp 60.990.494.811,15	100%	Rp 58.241.665.211,43	100,00%

Sumber: Hasil Olah Laporan Pengurus Tahun 2016 – 2018

Dari semua unit usaha yang dijalankan di KPGS, unit KPGSmart merupakan usaha yang baru dikelola secara mandiri pada tahun 2016, dimana semula pengelolaan minimarket di KPGS dilakukan oleh Yomart yang merupakan kerjasama waralaba dengan PT. Griya Pratama sehingga pendapatan yang diterima sebelumnya adalah bagi hasil. Kontribusi KPGSmart terhadap pendapatan koperasi adalah sebesar 1,94% pada tahun 2016, 1,68% pada tahun 2017, dan 2,36% pada tahun 2018. Meskipun mengalami pendapatan yang fluktuatif, tetapi jika dilihat dari segi kontribusi yang diberikan, mengindikasikan bahwa KPGSmart memiliki potensi yang cukup besar untuk mengembangkan usahanya lagi.

Hasil prasarvei menunjukkan bahwa salah satu keunggulan dari KPGSmart yaitu dari pelayanan yang dilakukan kepada anggota adalah melalui pengiriman barang atas pesanan anggota secara kolektif melalui ketua kelompok masing-masing wilayah layanan pesanan tersebut yang selambat-lambatnya dikirim 1 (satu) minggu setelah pemesanan. Karena anggota banyak memanfaatkan pelayanan ini, menyebabkan pada hari-hari biasa toko tampak sepi pembeli, hanya karyawan, sebagian kecil anggota, dan masyarakat yang melakukan pembelian secara langsung ke toko.

Di tengah persaingan yang semakin ketat di antara pelaku bisnis sejenis mengharuskan koperasi melakukan upaya keras dalam mempertahankan KPGSmart, salah satunya dengan meningkatkan kepuasan anggota ketika melakukan pembelian. Menurut Swastha dan Handoko (2000:111), faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian diantaranya lokasi penjual yang strategis, pelayanan yang baik, kemampuan tenaga penjualnya, tingkat harga, iklan dan promosi, dan penggolongan barang. Faktor-faktor tersebut termasuk ke dalam unsur-unsur bauran ritel.

Menurut Ma'ruf (2005:113) bauran ritel terdiri dari lokasi, *merchandise*, harga, promosi, atmosfer, dan pelayanan. Meskipun banyak ahli yang berpendapat berbeda satu sama lain, tetapi jika dikaji lebih jauh akan terlihat kesamaan konsep dan tujuannya.

Hasil pengamatan awal yang dilakukan melalui visual, kuesioner, dan wawancara menunjukkan bahwa bauran ritel pada KPGSmart mengalami perubahan dari sebelumnya, dalam hal ini yang dilakukan oleh Yomart. Beberapa bauran ritel yang berbeda antara pengelolaan oleh Yomart dengan pengelolaan oleh KPGSmart (dengan asumsi bahwa pengelolaan Yomart di KPGS sama dengan Yomart lain yang dijadikan pembandingan) dapat dilihat pada tabel 1.2:

Tabel 1.2 Hasil Observasi Awal Perbedaan Yomart dan KPGSmart

Unsur Bauran Ritel	Yomart	KPGSmart	Perbandingan
Lokasi	Letak di depan gedung koperasi dan dekat dengan jalan raya,	Letak dan tempat parkir masih sama, namun bagi beberapa	Sama

Unsur Bauran Ritel	Yomart	KPGSmart	Perbandingan
	namun berada di jalur cepat dan agak menanjak. Tersedia tempat parkir.	anggota terlalu jauh untuk mendatangi lokasi toko dari rumah anggota.	
<i>Merchandise</i>	Kebutuhan pokok sehari-hari, seperti Yomart pada umumnya	Produk yang dijual hampir sama seperti Yomart, namun ada tambahan <i>fotocopy</i> , seragam, dan sapronak, namun kelihatannya tidak terlalu banyak stok produk yang tersedia di toko sehingga sering menunggu supplier untuk memenuhi pesanan.	Stok dan keberagaman jenis <i>merchandise</i> pada Yomart lebih beragam dan tersedia dalam jumlah banyak.
Harga	Harga yang biasa ditetapkan oleh Yomart standar dengan minimarket pada umumnya dan terjangkau	Harga yang ditetapkan kurang lebih sama dengan pasar, ada yang lebih murah ada juga yang lebih mahal. Harga untuk anggota sama saja dengan harga untuk non anggota.	Sama
Promosi	Biasanya Yomart melakukan promosi dengan diskon pada produk-produk tertentu dan membagikan selebaran	Tidak promosi seperti Yomart. Namun melakukan pendekatan kepada anggota untuk membeli ke KPGSmart	Promosi Yomart lebih menarik
Atmosfer	Eksterior toko dengan papan nama toko Yomart di pinggir jalan. Interior toko dengan papan nama produk dan label harga pada display	Eksterior dengan papan nama KPGSmart dan <i>LED box display</i> . Interior toko masih terlalu polos, kurang	Fasilitas Eksterior pada KPGSmart lebih baik, namun Interior

Unsur Bauran Ritel	Yomart	KPGSmart	Perbandingan
		tersedia papan nama produk dan label harga pada display	Yomart lebih baik
Pelayanan	Ada kasir dan karyawan yang ramah. Pembayaran produk seperti Yomart pada umumnya	Karyawan ramah. Untuk pembayaran, anggota dapat melakukan kredit dengan memotong hasil penjualan susu kepada koperasi. Koperasi menyediakan jasa pengiriman ke lokasi anggota.	Pelayanan KPGSmart lebih baik

Sumber: Hasil olah prasarvei

Tabel 1.2 menunjukkan bahwa dari aspek bauran ritel, pengelolaan KPGSmart saat ini masih harus lebih ditingkatkan lagi. KPGSmart beroperasi dalam lingkungan pasar persaingan sempurna, sehingga pengelola KPGSmart perlu melakukan berbagai upaya untuk mempertahankan eksistensi dan bahkan mengembangkan usahanya, salah satunya dengan bauran ritel yang dapat menjadi daya tarik bagi anggota untuk membeli di KPGSmart.

Berdasarkan yang diuraikan tersebut, perlu dilakukan penelitian dengan judul **BAURAN RITEL SEBAGAI DAYA TARIK BAGI ANGGOTA UNTUK MELAKUKAN PEMBELIAN** (Studi Kasus Pada Unit Usaha KPGSmart, Koperasi Peternak Garut Selatan).

1.2 Identifikasi Masalah

1. Bagaimana pelaksanaan bauran ritel pada unit usaha KPSGmart
2. Bagaimana keputusan pembelian anggota di KPGSmart
3. Bagaimana pengaruh bauran ritel terhadap keputusan pembelian
4. Upaya-upaya apa yang harus dilakukan untuk memperbaiki bauran ritel agar anggota membeli di KPGSmart

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan dan menguji bauran ritel pada KPGSmart yang dapat berpengaruh pada keputusan pembelian anggota sehingga nantinya dapat dilihat elemen bauran eceran mana yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah dijabarkan, maka tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui:

1. Bauran ritel yang telah dilaksanakan pada KPSGmart
2. Keputusan pembelian anggota sebagai pelanggan di KPGSmart
3. Sejauh mana pengaruh bauran ritel terhadap keputusan pembelian anggota baik secara parsial maupun simultan
4. Upaya-upaya yang dapat dilakukan untuk memperbaiki bauran ritel agar anggota membeli di KPGSmart

1.4 Kegunaan Penelitian

Dibuatnya penelitian ini untuk memberikan kegunaan baik berupa masukan atau informasi bagi pihak berkepentingan, antara lain:

1.4.1 Kegunaan Praktis

Dari hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat serta bahan masukan bagi pengurus koperasi agar hasilnya dapat menjadi tolak ukur dalam pengambilan keputusan dalam perancangan bauran ritel pada unit usaha KPGSmart agar berdampak pada pengembangan dan kemajuan unit usaha ini.

1.4.2 Kegunaan Teoritis

Dengan adanya penelitian ini, diharapkan dapat menjadi sumber informasi dan referensi juga sebagai bahan pertimbangan dalam penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan bauran ritel dan keputusan pembelian. Selain itu diharapkan dapat meningkatkan wawasan dan pengetahuan juga pengembangan kemampuan dalam menganalisis masalah yang dihadapi berdasarkan data yang tersedia serta sebagai sarana menerapkan ilmu, khususnya manajemen bisnis.

IKOPIN