

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Berawal dari dampak revolusi industri di Inggris pada tahun 1770, yang memunculkan ide mendirikan suatu badan usaha yang diberi nama Koperasi. Pada saat itu, Inggris memang sedang melakukan revolusi industri besar-besaran, guna menggantikan tenaga manusia dengan mesin. Akibatnya, banyak buruh yang dikenakan PHK (Pemutusan Hubungan Kerja). Guna mencukupi kehidupan sehari-hari, 28 orang yang merupakan buruh di kota Rochdale yang telah di PHK memutuskan untuk melakukan kerjasama, dan membentuk Koperasi pada tahun 1844 yang diberi nama Koperasi Rochdale. Tak disangka, koperasi tersebut mampu bertahan dan berkembang secara bertahap.

Tak hanya di Inggris, koperasi pun berkembang di Perancis yang digagas oleh Charles Forier, Louis Blanc dan Ferdinand Lasalle pada tahun 1848, di Jerman F.W. Raiffeisen sebagai pelopor yang merupakan walikota di Flammersfield. Hingga akhirnya koperasi didirikan di Indonesia tepatnya di Leuwiliang, Kabupaten Bogor, Jawa Barat pada tahun 1895 oleh Raden Ngabei Ariawiriaatmadja, seorang Patih Purwokerto. Indonesia sendiri merupakan tempat yang tepat bagi koperasi untuk tumbuh dan berkembang sebagaimana yang dijelaskan dalam Undang-Undang Dasar Republik Indonesia Tahun 1945 Pasal 33 Ayat 1 yang berbunyi

“Perekonomian disusun sebagai usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan”.

Indonesia mengenal setidaknya tiga bentuk badan usaha, yakni Koperasi, BUMN (Badan Usaha Milik Negara) dan BUMS (Badan Usaha Milik Swasta). Koperasi menurut Undang-Undang Republik Indonesia No. 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian 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.”

Pada pengertian Koperasi di atas, menggambarkan dengan jelas bahwa koperasi merupakan suatu bentuk badan usaha yang sejalan dengan sistem perekonomian di Indonesia karena melandaskan kegiatan usahanya berdasarkan asas kekeluargaan.

Indonesia sendiri merupakan negara dengan jumlah Koperasi terbanyak di dunia. Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah menyatakan bahwa jumlah Koperasi di Indonesia yang terdaftar pada bulan Desember 2017 mencapai 153.171 unit dengan jumlah anggota aktif sebanyak 26,53 juta orang. Dari sekian banyak koperasi yang tercatat, salah satu daerah yang pesat dalam perkembangannya yaitu di Provinsi Jawa Barat. Hingga kini, Koperasi di Jawa Barat mencapai lebih dari 25.000 koperasi. Salah satu koperasi yang masih kokoh berdiri yaitu Koperasi Produksi Perkebunan Karet Wangunwatie Tasikmalaya (KPPKW Tasikmalaya).

Koperasi Produksi Perkebunan Karet Wangunwatie Tasikmalaya didirikan pada tanggal 2 Mei 1952. Koperasi ini terletak di Jl. Wangunwati RT 05/02 Desa Sukawangun, Kecamatan Karangnunggal, Kabupaten Tasikmalaya, Jawa Barat. Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan Ketua Pengurus, Bapak Endang AS, diceritakan bahwa pada awalnya perkebunan ini adalah milik seseorang berkebangsaan negara Jerman dengan administratur dari Belanda yang tinggal di Batavia Jakarta. Baru pada tanggal 2 Mei 1952 didikan koperasi yang diberi nama KBP, selanjutnya menjadi KPPW dan kini dengan Penegasan Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga menjadi KPPKW (Koperasi Produksi Perkebunan Karet Wangunwatie).

KPPKW sendiri memiliki usaha pokok berupa pengelolaan perkebunan karet di atas lahan tanah HGU (Hak Guna Usaha) dan milik koperasi. Selain itu KPPKW juga melakukan pengolahan hasil produksi perkebunan dan pertaniannya secara langsung. Setelah dilakukan proses pengolahan koperasi selanjutnya juga melakukan penjualan hasil produksi perkebunan dan pertanian yang telah dikelolanya sendiri.

Dalam praktik kegiatan usahanya, anggota KPPKW berperan sebagai karyawan dari koperasi tersebut. Hal ini berkaitan dengan fungsi-fungsi yang dijalankan oleh perusahaan koperasi, menurut Alfred Hanel terjemahan Tim Universitas Padjajaran (1989:52) yakni :

“Koperasi produksi adalah koperasi yang menyelenggarakan atau membuat barang dan jasa dimana para anggotanya bekerja di dalam koperasi sebagai karyawan atau pegawai”

Dari hal tersebut dapat dilihat bahwa KPPKW sudah menjalankan fungsi koperasinya sesuai dengan makna dari koperasi produksi itu sendiri, dimana anggota yang tergabung pada KPPKW bertindak sebagai karyawan atau pekerja dalam kegiatan usaha pokoknya. Adapun kegiatan produksi yang dilakukan KPPKW sangat berkaitan pula dengan kinerja yang dilakukan oleh anggota (karyawan) dalam melakukan kegiatan produksi dalam menghasilkan jumlah penjualan yang maksimal..

Berikut merupakan data hasil lateks yang dapat dilihat di tabel berikut :

Tabel 1. 1 Hasil Getah Karet/Lateks Koperasi Produksi Perkebunan Karet Wangunwatie Tahun 2013 – 2017

Tahun	Lateks (kg)	Perkembangan Produksi Lateks (%)
2013	506.755	-
2014	575.150	13
2015	516.674	(10)
2016	602.811	17
2017	583.353	(3)

Sumber : Laporan Pertanggungjawaban Pengurus KPPKW 2013-2017

Produktivitas KPPK Wangunwatie dapat dilihat dari kegiatannya dalam memproduksi hasil sadapan bahan baku berupa lateks tersebut. Anggota sebagai

pekerja akan melakukan kegiatan produksi, pengolahan dan pemeliharaan setiap harinya. dan kemudian akan mendapatkan upah atas pekerjaan yang telah dilakukannya. Hasil lateks yang telah dikelola dan telah berbentuk *sheets* inilah yang nantinya akan dijual ke pasar.

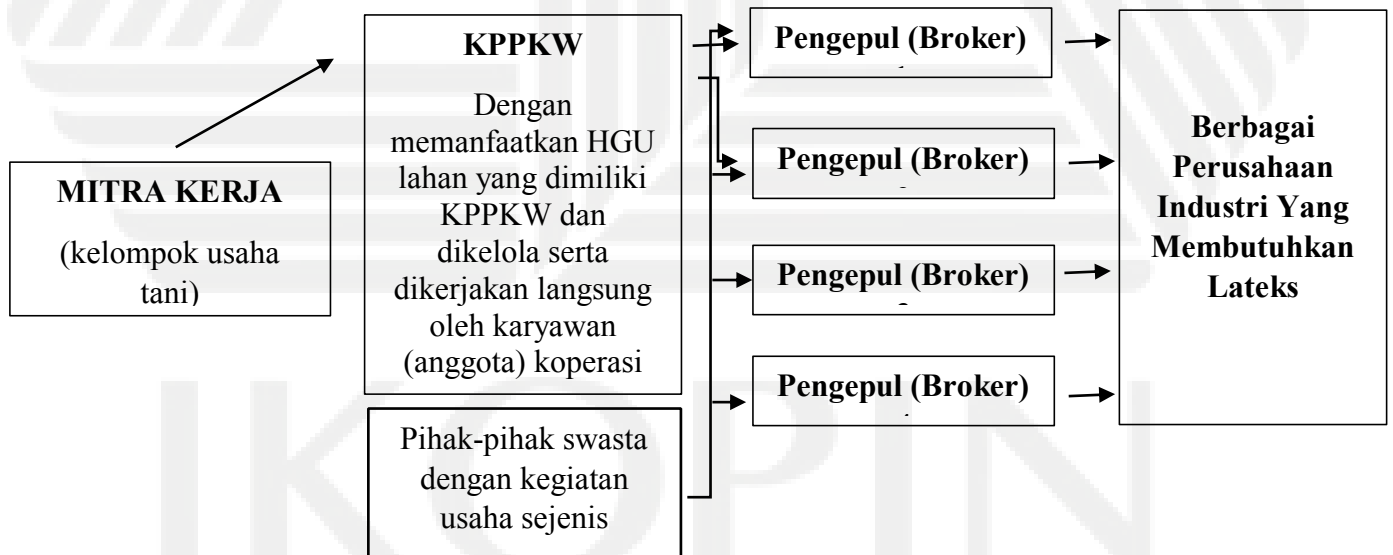
Kegiatan usaha yang dilakukan KPPKW sendiri tidak hanya sebatas pengelolaan lahan pertanian dan perkebunan saja, akan tetapi terdapat juga unit penyediaan barang kebutuhan anggota (karyawan) dan masyarakat lainnya melalui Waserda dan Unit Simpan Pinjam. Kemitraan dengan Pemerintah, BUMN / BUMS dan Koperasi lainnya (Kemitraan Karet Rakyat) serta usaha di bidang agribisnis seperti pengelolaan pembibitan tanaman tahunan juga telah dilakukan KPPKW sebagai bidang usaha pendamping lainnya.

Pada kegiatan usahanya KPPKW memiliki fenomena masalah dimana harga karet sedang mengalami penurunan yang cukup drastis. Hal ini dapat dilihat dari harga karet yang sebelumnya berada pada titik 1:5 dengan harga beras, namun pada saat ini perbandingannya hanya berada pada 1:1 dengan harga beras. Permasalahan ini diduga disebabkan oleh faktor banyaknya pesaing dari pihak swasta dengan industri sejenis. Selain itu produk karet juga mengalami penurunan dari segi kualitas barang, ketidakmampuan koperasi untuk melakukan pemeliharaan lahan perkebunan dengan baik, juga diduga merupakan penyebab dari hal ini terjadi. Pada saat ini koperasi juga belum melaksanakan kegiatan promosi dikarenakan koperasi tetap mempertahankan kerjasamanya dengan dua pengepul.

Selain permasalahan tersebut, pada saat ini KPPKW juga masih belum mampu mewujudkan salah satu misi yang diharapkan oleh koperasi sendiri, dimana KPPKW memiliki misi untuk bisa mengelola produknya dari barang setengah jadi menjadi barang jadi yang dibutuhkan konsumen dalam negeri. Namun pada praktiknya sampai saat ini KPPKW hanya mampu menjual produknya dalam bentuk barang setengah jadi.

Adapun dalam kegiatan saluran pemasarannya KPPKW juga hanya mampu menjual produknya pada pengepul dan belum kepada konsumen industri secara langsung. Beberapa hal seperti jumlah minimum penjualan dan standar-standar yang ditetapkan oleh konsumen industri diduga masih belum mampu diterapkan oleh KPPKW itu sendiri.

Adapun saluran pemasaran yang dijalankan oleh KPPKW yakni sebagai berikut:



Gambar 1. 1 Saluran Pemasaran Getah Karet KPPKW.

Dalam kegiatannya koperasi menjalankan usahanya dari segi pengelolaan lahan milik koperasi yang dikerjakan langsung oleh anggotanya dan kemudian melakukan proses pengolahan karet menjadi *sheet* yang siap dijual ke pasaran. Dalam bagan tersebut Mitra kerja merupakan para petani kecil pengepul karet yang bukan anggota dari KPPKW, namun memiliki lahannya sendiri dan ikut menjual lateks hasil sadapan di pohon milik pribadi pada KPPKW. Adapun pengepul yang bekerjasama dengan KPPKW yaitu sebanyak 2 mitra kerja yang bergerak sebagai perantara dagang.

Dalam kegiatan bisnisnya KPPKW saat ini berada dalam kondisi kritis. Kondisi bisnis KPPKW yang sedang berada dalam tahap penurunan, hal ini diutarakan langsung oleh ketua KPPKW dalam wawancara langsung yang telah dilakukan di koperasi. Dapat diindikasikan bahwa terdapat kelemahan pada strategi pemasaran produk yang dihasilkan KPPKW ini sendiri sehingga daya jual yang dijalankan KPPKW tergolong sangat rendah. Beberapa aspek terkait dengan penurunan ini yakni dari segi produk, harga, distribusi, dan proses transaksi. Ancaman lain yang juga cukup mengganggu kelancaran KPPKW saat ini adalah banyaknya para pesaing baru sehingga mengakibatkan penurunan jumlah penjualan.

Berdasarkan fenomena tersebut maka peneliti bermaksud melakukan penelitian dengan mengambil judul **“RANCANGAN STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus Pada Unit Penjualan Koperasi Produksi Perkebunan Karet Wangunwatie Tasikmalaya)”**

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang penelitian, maka pokok permasalahannya dapat diidentifikasi sebagai berikut :

1. Bagaimana pelaksanaan strategi pemasaran getah karet pada KPPKW Tasikmalaya.
2. Bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi oleh KPPKW Tasikmalaya.
3. Bagaimana strategi pemasaran getah karet yang sebaiknya dilaksanakan oleh KPPKW Tasikmalaya.

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1. Maksud Penelitian

Penelitian ini bermaksud untuk mendeskripsikan serta menganalisis kegiatan perusahaan serta pelaksanaan kegiatan pemasaran.

1.3.2. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui :

1. Pelaksanaan strategi pemasaran getah karet yang digunakan oleh KPPKW Tasikmalaya.
2. Kondisi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi KPPKW Tasikmalaya.
3. Strategi pemasaran getah karet yang sebaiknya dilaksanakan oleh KPPKW Tasikmalaya.

1.4. Kegunaan Penelitian

1.4.1. Kegunaan Teoritis

1. Bagi Penulis

Membantu meningkatkan keterampilan serta memperkaya ilmu dalam memahami dan memecahkan permasalahan yang ada pada koperasi.

2. Bagi Institut

Dapat menjadi referensi untuk pembelajaran perihal perkoperasian khususnya yang berkaitan dengan aspek strategi pemasaran yang diterapkan oleh koperasi dalam menjalankan usahanya.

1.4.2. Kegunaan Praktis

Kegunaan penelitian bagi koperasi yaitu agar bisa menjadi dasar pertimbangan untuk pengambilan keputusan guna mengembangkan KPPKW Tasikmalaya ke depannya, terutama dalam segi upaya memaksimalkan strategi pemasaran yang tentunya juga akan mempengaruhi volume penjualan yang akan diperoleh

IKOPIN