

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Di era digital seperti sekarang ini, teknologi sangat membantu dalam hal memberikan maupun mendapatkan informasi. Teknologi berbasis *online* berperan penting dalam kegiatan badan usaha dalam melancarkan kegiatan baik untuk komunikasi dengan konsumen, mempermudah produksi dan yang terpenting adalah untuk memasarkan produk maupun jasa. Kemudahan-kemudahan itulah yang harus dimanfaatkan oleh para pelaku usaha yang salah satunya ialah koperasi. Namun, pada faktanya masih sedikit koperasi yang sudah berbasis online. Menurut Agus Muharram selaku Sekretaris Kementerian Koperasi dan UKM, sampai saat ini baru 12 persen koperasi di Indonesia yang telah terintegrasi dengan dunia *cyber* atau online atau hanya sebanyak 9.429 dari 80.008 unit koperasi yang sudah melakukan RAT. Hal ini dikarenakan masih banyak ketidaktahuan manfaat, cara menggunakan dan pandangan negatif terhadap efek dari internet itu sendiri (<https://www.antaraneews.com/berita/653150/kemenkop-baru-12-persen-koperasi-yang-online>). Artinya masih banyak koperasi yang masih berbasis toko atau *store based*.

Dalam *store based*, strategi penetapan lokasi merupakan keputusan jangka panjang yang krusial, karena strategi inilah yang tidak mudah ditiru oleh pesaing dan bisa memberikan keunggulan kompetitif yang kuat. Bahkan sering kali fakta mengungkapkan bahwa dengan tanpa menggunakan strategi pun, menempatkan lokasi di persimpangan yang ramai atau pusat perbelanjaan adalah hal yang penting

untuk menarik pelanggan. Pemilihan lokasi yang tepat mempunyai beberapa keuntungan, pertama, lokasi merupakan komitmen sumber daya jangka panjang yang dapat mengurangi fleksibilitas masa depan bisnis itu sendiri. Apakah toko menyewa atau membeli, keputusan tentang lokasi mempunyai implikasi yang permanen. Kedua, lokasi akan memengaruhi pertumbuhan bisnis pada masa yang akan datang. Area yang dipilih haruslah mampu untuk tumbuh dari segi ekonomi sehingga dapat mempertahankan kelangsungan toko saat awal maupun masa yang akan datang.

Dalam penentuan lokasi banyak aspek yang harus diperhatikan selain pertumbuhan bisnis atau ekonomi, seperti iklim politik, lokasi geografis, demografis, lingkungan, peraturan pemerintah, dan cuaca. Namun tidak cukup sampai di sana, penentuan lokasi harus dilihat lebih spesifik atau dilihat dari kondisi sosioekonomis sekitarnya yang meliputi arus lalu lintas di sekitar, *visibilitas* atau mudah dilihatnya lokasi, biaya tanah atau biaya sewa, peraturan kawasan, akses untuk ke lokasi atau transportasi publik, pesaing dan yang lebih penting ialah target pasar yang dikejar. Salah satu contoh perusahaan yang sangat memanfaatkan faktor lokasi ialah Carrefour, dimana letaknya berada di tengah kota dan berada di persimpangan jalan yang benar-benar berhasil menarik perhatian konsumen yang melewati jalan tersebut.

Dari banyaknya koperasi yang berbasis toko terdapat satu jenis koperasi yang mungkin sudah sulit ditemui, ialah koperasi pertanian. Koperasi pertanian adalah koperasi yang anggotanya terdiri dari para petani pemilik tanah, atau buruh tani dan orang yang berkepentingan serta bermata pencaharian yang berhubungan

dengan usaha-usaha pertanian. Koperasi pertanian melakukan kegiatan usaha ekonomi pertanian sesuai dengan kebutuhan anggotanya yang merupakan petani. Koperasi pertanian antara lain memberikan pinjaman modal, menyediakan bibit atau benih, pupuk, obat pemberantas hama, alat pertanian, memberi penyuluhan teknis pertanian dan membantu penjualan hasil pertanian anggotanya (Dwi Santoso, 2015).

Salah satu koperasi pertanian yang masih berjalan dalam memenuhi kebutuhan petani ialah Koperasi Pertanian (Koptan) Sumber Tani Mandiri. Koperasi yang berlokasi di Jalan Raya Tomo Sumedang Desa Bugel Kecamatan Tomo Kabupaten Sumedang ini memiliki 3 orang pengurus, 3 orang pengawas dan 6 orang karyawan. Koperasi ini memiliki badan hukum pada tahun 2010 dengan No. 49/BH/PAD/KDK/.10.17/III/2010. Untuk simpanan pokok koperasi menetapkan kebijakan sebesar Rp. 500.000 dan simpanan wajib sebesar Rp. 20.000 per bulan sesuai yang disepakati oleh anggota. Koperasi ini merupakan jenis koperasi yang *multipurpose* karena menangani banyak usaha diantaranya:

1. Unit usaha sarana produksi pertanian
2. Unit usaha waserda yang menyediakan beberapa produk kebutuhan rumah tangga seperti sabun, sambal, kecap, dan lainnya
3. Unit usaha pembayaran listrik
4. Unit usaha simpan pinjam
5. Unit usaha penyewaan kursi dan mobil.

Dari kelima unit usaha yang dijalankan, unit usaha sarana produksi pertanian atau saprotan merupakan unit usaha utama yang dijalankan koperasi

terkait anggotanya lebih banyak petani, maka unit usaha sarana produksi pertanian lah yang akan menjadi fokus penelitian ini. Koperasi ini menjual beberapa pupuk yang harganya berbeda-beda dalam satuan kg. Pupuk Urea yang harganya Rp. 1.800, pupuk Petroganik yang harganya Rp. 500, pupuk NPK Phonska yang harganya Rp. 2.300, pupuk Sp-36 yang harganya Rp. 2.000 dan pupuk ZA yang harganya Rp, 1.400. Pupuk ini berbeda harganya sesuai dengan kualitas dan juga kegunaannya. Penetapan harga pupuk sendiri mengikuti kebijakan dari Peraturan Menteri Pertanian Republik Indonesia Nomor 122/Permentan/SR.130/11/2013, dimana harga yang sudah dijelaskan merupakan harga eceran tertinggi (HET).

Jika melihat data pada Badan Pusat Statistik Kabupaten Sumedang dalam angka, dijelaskan bahwa total luas lahan sawah menurut Kecamatan di Kabupaten Sumedang sebesar 31.422 hektar. Lebih spesifik lagi Kecamatan Tomo memiliki luas lahan sawah untuk irigasi sebesar 404 hektar dan untuk non irigasi sebesar 857 hektar. Belum ditambah luas panen jagung, kedelai, sayuran maupun buah-buahan lainnya yang masih banyak. Hal ini merupakan pasar yang sangat besar yang harus dimanfaatkan oleh Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri untuk memenuhi kebutuhan para petani-petani khususnya petani padi dalam hal pemberian pupuk.

Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri terbilang cukup sukses dalam melayani kebutuhan konsumen, terbukti Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri merupakan salah satu koperasi yang masih tetap eksis dan konsisten dalam menjual sarana produksi pertanian disaat koperasi-koperasi yang lain banyak beralih ke simpan pinjam atau perdagangan. Salah satu kunci sukses Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri ialah kepercayaan antara anggota dan pengurus, serta

komunikasi yang baik sehingga tetap terjaga silaturahmi antara keduanya. Namun, ketatnya persaingan mengganggu jalannya kegiatan koperasi. Ketatnya persaingan ini berdampak pada fluktuasinya volume penjualan koperasi. Hal tersebut dapat dilihat pada data penjualan sebagai berikut:

Tabel 1.1 Perkembangan Penjualan Unit Usaha Sarana Produksi Pertanian

Tahun	Keterangan	
	Penjualan (Rp)	Perubahan Penjualan (%)
2013	2.061.511.294	-
2014	2.281.443.250	10,67%
2015	2.067.151.700	(9,39)%
2016	2.591.567.900	25,37%
2017	2.504.122.050	(3,37)%

Sumber: Laporan Keuangan Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri Periode 2013 – 2017

Berdasarkan Tabel 1.1, dapat diketahui bahwa terjadi fluktuasi perubahan penjualan dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2017. Dalam kurun waktu 5 tahun terakhir, penjualan terendah terjadi pada tahun 2013 sebesar Rp. 2.061.511.294 dan tertinggi pada tahun 2016 sebesar Rp. 2.591.567.900. Namun sangat disayangkan pada tahun terakhir atau tahun 2017 terjadi penurunan sebesar 3,37%. Salah satu penyebab turunnya volume penjualan ini adalah banyaknya jumlah anggota yang juga keluar, karena jumlah anggota yang membeli atau memanfaatkan unit usaha sarana produksi pertanian juga akan berkurang. Jumlah anggota yang menurun bisa dilihat dalam Tabel berikut:

Tabel 1.2 Perkembangan Jumlah Anggota

Tahun	Keterangan	
	Jumlah Anggota (Orang)	Perubahan Anggota (%)
2013	213	-
2014	206	(3,29)%
2015	206	-
2016	207	0,49%
2017	199	(3,86)%

Sumber: Laporan Pertanggung Jawaban Kinerja Pengurus Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri Periode 2013 – 2017

Penjualan yang menurun patut diwaspadai oleh pihak koperasi karena adanya dugaan bahwa anggota yang biasanya membeli pupuk di koperasi beralih pada pesaing dikarenakan adanya pesaing baru yang sejenis, sehingga anggota yang lokasinya lebih dekat dengan pesaing baru ini lebih memilih untuk melakukan pembelian pada pesaing, tentunya karena jarak yang lebih jauh membutuhkan biaya atau ongkos angkut lebih. Koperasi awalnya memiliki dua pesaing yang terletak di Desa Tolengas dan Desa Karyamukti, namun di akhir Tahun 2016 muncul satu pesaing baru yang terletak di desa yang sama dengan koperasi namun jaraknya cukup berjauhan yaitu di Desa Bugel.

Petani merupakan konsumen industri, bukan merupakan konsumen akhir yang mementingkan kenyamanan dan kemudahan. Konsumen industri sangat memperhatikan faktor-faktor biaya ketika melakukan pembelian yang salah satunya ialah ongkos angkut, karena pupuk bukan produk untuk dikonsumsi melainkan untuk produksi pertanian yang merupakan padi. Sehingga, secara rasional anggota atau petani memutuskan untuk membeli ke toko yang dirasa lebih dekat atau memberikan biaya angkut yang murah. Seperti yang dikemukakan oleh Madura (2007:512) lokasi sangat dapat mempengaruhi biaya produksi dan selanjutnya

kemampuan perusahaan untuk bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain. Hal ini khususnya berlaku bagi perusahaan-perusahaan industri.

Menurut Hendri Ma'ruf (2005:115), lokasi adalah faktor yang sangat penting dalam bauran pemasaran. Pada lokasi yang tepat, sebuah toko akan lebih sukses dibandingkan gerai lainnya yang berlokasi kurang strategis, meskipun keduanya menjual produk yang sama, oleh pramuniaga yang sama banyak dan terampil, dan sama-sama punya *setting* atau *ambience* yang bagus.

Secara lokasi, Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri berada di pinggir jalan raya yang menyambungkan Sumedang dengan Kadipaten, namun karena letak koperasi yang tertutupi oleh pohon sehingga secara sepintas tidak terlihat. *Visibilitas* ini bisa menjadi hambatan untuk calon konsumen. Menurut hasil pra survei melalui wawancara terhadap 5 orang anggota, anggota yang ingin berbelanja mengalami kendala dengan lokasi koperasi. Berikut kendala yang dapat disimpulkan:

1. Akses kendaraan umum yang hanya di jalan raya utama dan untuk masuk ke jalan yang lebih kecil membutuhkan tambahan untuk mengangkut pupuk. Sehingga petani harus menunggu petani yang lain yang akan membeli sehingga bisa berbarengan membeli dan membagi biaya.
2. Lokasi pesaing yang lebih dekat dengan anggota menjadi alternatif untuk berbelanja, terlebih pesaing juga berani memberikan kredit kepada petani walaupun tidak sama dengan koperasi.

Lokasi koperasi yang menjadi kurang strategis karena adanya pesaing baru ini menjadi hambatan anggota untuk membeli atau berbelanja di koperasi. Hal ini

berdampak pada partisipasi anggota yang fluktuatif setiap bulannya pada periode tahun 2017 yang dapat dilihat pada Tabel berikut:

Tabel 1.3 Perkembangan Partisipasi Anggota Pada Unit Usaha Sarana Produksi Pertanian

Bulan	Volume Penjualan Pupuk (Rp)	Bulan	Volume Penjualan Pupuk (Rp)
Januari	72.837.000	Juli	17.871.050
Februari	26.430.050	Agustus	20.001.950
Maret	73.709.750	September	57.102.400
April	36.291.600	Oktober	98.203.450
Mei	45.664.950	November	51.492.000
Juni	33.134.000	Desember	77.985.650

Sumber: Laporan Pertanggung Jawaban Kinerja Pengurus dan Laporan Keuangan Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri Periode 2017

Adapun wilayah kerja Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri yang meliputi Kecamatan Tomo yang dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 1.1 Wilayah Kerja Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri

Berdasarkan yang telah diuraikan di atas, bahwa penduga menurunnya volume penjualan dikarenakan lokasi koperasi yang mempengaruhi keputusan pembelian anggota dalam membeli pupuk. Apabila anggota tidak memutuskan melakukan pembelian pupuk di koperasi dan beralih ke pesaing maka bisa menyebabkan terhambatnya kegiatan bisnis yang dilakukan koperasi yang bisa berdampak pada kelangsungan hidup koperasi sendiri. Oleh karena itu, penting rasanya dilakukan penelitian terhadap anggota koperasi yang berprofesi sebagai petani guna memberi pemahaman mengenai faktor lokasi yang mempengaruhi keputusan pembelian yang perlu diketahui oleh pengurus Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri agar dapat memenuhi kebutuhan anggota sebaik mungkin kedepannya.

Penelitian mengenai lokasi terhadap keputusan pembelian pernah diteliti oleh beberapa peneliti terdahulu, diantaranya oleh Mundir (2015) melakukan penelitian dengan judul “Analisis Pengaruh Harga, Lokasi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian (Studi kasus pada Toko Mitra Nelayan Tanara Serang Banten)” yang menunjukkan hasil penelitian bahwa terdapat pengaruh antara lokasi terhadap keputusan pembelian sebesar 23,3%. Selanjutnya, Abdurrahman Harris (2014) melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Lokasi dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian di My Minimarket Sungailiat” yang menunjukkan hasil terdapat pengaruh antara lokasi terhadap keputusan pembelian sebesar 51,8%.

Berdasarkan uraian fenomena di atas, maka perlu diadakannya penelitian yang berjudul **“Pengaruh Trading Area Terhadap Keputusan Pembelian”**. Di Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri yang beralamat di Jl. Raya Tomo

Sumedang Desa Bugel Kecamatan Tomo Kabupaten Sumedang Provinsi Jawa Barat.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan permasalahan yang telah ditetapkan pada latar belakang dan untuk memberi batas terhadap permasalahan yang diteliti, maka pokok permasalahan dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Bagaimana bentuk dan ukuran trading area untuk anggota yang dikuasai oleh Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri.
2. Seberapa besar potensi pasar yang dimiliki oleh Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri.
3. Seberapa besar pengaruh lokasi setelah ada pesaing terhadap keputusan pembelian di Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri.
4. Bagaimana dampak dari ukuran trading area yang berubah terhadap partisipasi anggota.

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1. Maksud Penelitian

Penelitian ini bermaksud untuk memperoleh data serta informasi dari Koperasi Tani Sumber Tani Mandiri yang berguna untuk menganalisis bagaimana pendapat anggota tentang lokasi koperasi. Dalam upaya memberi informasi mengenai keputusan pembelian terhadap lokasi, serta bisa mengevaluasi kekurangan-kekurangan yang ada di koperasi.

1.3.2. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bentuk dan besarnya ukuran trading area yang dikuasai oleh Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri.
2. Untuk melihat potensi pasar yang dimiliki Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri.
3. Untuk mengetahui besarnya pengaruh lokasi terhadap keputusan pembelian.
4. Untuk mengetahui dampak apa saja yang ditimbulkan oleh ukuran trading area yang berubah yang dikuasai Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri.

1.4. Kegunaan Penelitian

1.4.1. Kegunaan Teoritis

1. Kegunaan Praktis

Bagi pengurus Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri, hasil penelitian ini dapat menjadi informasi mengenai faktor lokasi yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian anggota.

2. Kegunaan Akademis

Bagi Institut, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan penting untuk perkembangan ilmu pengetahuan dalam pendidikan.

Sehingga dapat lebih bermanfaat bagi pembaca.

3. Kegunaan bagi peneliti

Penelitian ini dapat dijadikan acuan sebagai tolak ukur kemampuan peneliti dalam meneliti, menelaah, serta menganalisis suatu masalah.

Juga dapat mengetahui sejauh mana teori yang dapat diterapkan.

1.4.2. Kegunaan Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan bisa digunakan sebagai bahan pertimbangan masukan mengenai lokasi Koperasi Sumber Tani Mandiri.



IKOPIN