

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Koperasi Karyawan Bank BJB (Ziebar) merupakan Koperasi Karyawan BJB (Ziebar) yang beranggotakan seluruh karyawan kantor pusat, KCP (Kantor Cabang Pembantu) Utama, dan kantor kas BJB seluruh Indonesia. Koperasi Karyawan BJB salah satu koperasi yang ada di Indonesia yang beralamat di Buah Batu Bandung dengan Surat Keputusan Badan Hukum Nomor: 7887/BH/DK-1/1/1983 per tanggal 21 September 1983. Dalam menjalankan aktivitas koperasi karyawan BJB (Ziebar) dikelola oleh 3 orang pengurus, 3 orang pengawas dan 27 orang karyawan dan 3.392 anggota. Adapun unit usaha yang dijalankan Koperasi Ziebar, yaitu:

1. Unit Pengadaan Barang ATK (Alat Tulis Kantor)
2. Unit Simpan Pinjam

Berdasarkan penelitian pendahuluan, peneliti dapat menggambarkan informasi mengenai perkembangan pendapatan koperasi karyawan Bank BJB sebagai berikut:

Tabel 1. 1 Perkembangan Pendapatan Koperasi Karyawan Bank BJB (Ziebar) 2014- 2018

Tahun	Unit Simpan Pinjam		Unit Pengadaan Barang ATK		Pendapatan	N/T
	(Rp)	Kontribusi	(Rp)	Kontribusi	(Rp)	(%)
2014	1.740.806.080	65%	955.848.309	35%	2.696.654.389	-
2015	3.032.601.136	16%	15.939.293.782	84%	18.971.894.918	603
2016	4.430.125.612	34%	8.593.175.584	66%	13.023.301.196	-31
2017	5.761.922.160	36%	10.026.961.408	64%	15.788.883.568	21
2018	5.012.776.315	36%	8.977.013.074	64%	13.989.789.389	-11
Rata-rata	3.995.646.261	37%	8.898.458.431	63%	12.894.104.692	

Sumber: Rencana Kerja Anggaran Tahunan (RKAT) yang telah Diolah

Berdasarkan Tabel 1.1 menjelaskan bahwa unit pengadaan barang ATK memberi kontribusi pendapatan terbesar selama lima tahun terakhir, yaitu rata-rata 63% dari Koperasi Karyawan Bank BJB dengan perkembangan pendapatan yang mengalami fluktuasi, tidak stabilnya pendapatan yang didapat oleh koperasi karyawan Bank BJB. Hal ini menunjukkan bahwa kurang maksimalnya kinerja karyawan karena tidak stabilnya pendapatan atau mampu naik setiap tahunnya.

Dari hasil wawancara dengan pengurus menyatakan bahwa unit perdagangan umum termasuk kedalam unit pengadaan barang ATK (Alat Tulis Kantor). Koperasi Karyawan Bank BJB menjalankan unit usahanya hanya dua unit yang dijalani. Unit Pengadaan Barang ATK salah satu unit usaha yang memberikan kontribusi terhadap koperasi ziebar. Dari keuntungan yang didapat dapat menutupi biaya operasional unit lainnya, juga mendorong keberadaan unit usaha lainnya. Seperti Unit Simpan Pinjam (USP) semakin banyak anggota yang melakukan

transaksi akan semakin besar juga nilai manfaat yang akan diterima oleh Anggota. Beberapa manfaat yang dirasakan anggota berupa Sisa Hasil Usaha (SHU), dan Tunjangan Hari Raya (THR), yang akan dibagikan kembali kepada anggota sesuai dengan transaksi kepada Koperasi.

Seiring dengan bertambahnya jumlah karyawan saat ini dan upaya meraih keanggotaan koperasi agar semakin bertambah, maka koperasi ziebar telah melakukan sosialisasi dan edukasi tentang perkoperasian bagi anggota maupun calon anggota secara berkesinambungan ke setiap cabang bank BJB melalui Divisi SDM (Sumber Daya Manusia) agar seluruh karyawan bank BJB menjadi anggota koperasi.

Bertambahnya jumlah anggota diharapkan akan berdampak pada bertambahnya peluang pengembangan usaha koperasi menjadi lebih cepat terealisasi, yang pada akhirnya tujuan untuk peningkatan kesejahteraan anggota dapat tercapai. Koperasi akan berkembang apabila anggota dapat berperan aktif melakukan transaksi, baik transaksi langsung seperti membeli alat tulis kantor di koperasi maupun transaksi Simpan Pinjam (kredit koperasi).

Kegiatan promosi yang dilakukan koperasi ziebar untuk bertransaksi pada unit usaha pengadaan barang ATK dan simpan pinjam sudah mempunyai 16 cabang Bank BJB, terdiri dari

Tabel 1. 2 Nama Kota Kantor Pusat dan KCP (Kantor Cabang Pembantu)

No.	Nama Kota Kantor Pusat dan KCP (Kantor Cabang Pembantu)	Anggota (Orang)
1.	Pangandaran	157
2.	Cikarang	56
3.	Semarang	115
4.	Sukajadi	113
5.	Cibinong	172
6.	Balaraja	129
7.	Pandeglang	212
8.	Karawang	288
9.	Tegal	158
10.	Lampung	89
11.	Surakarta	76
12.	Denpasar	69
13.	Banjar	256
14.	Tasikmalaya	298
15.	Garut	96
16.	Kota Bandung	1.008
	Jumlah	3.392

Sumber: Data yang telah diolah Koperasi Karyawan Bank BJB tahun 2018

Sekalipun banyak anggota di beberapa kota, tetapi dalam transaksinya contohnya cabang Garut mengambil barang ke koperasi dalam berbentuk permohonan, dengan diketahui oleh kepala seksi, bagian *staff* operasional, dan koordinator untuk melakukan proses pembayaran yaitu dengan transfer langsung ke rekening koperasi. Adapun beberapa jenis produk yang telah diperjualbelikan oleh unit pengadaan barang ATK, diantaranya produk jam dinding diamond, payung, mug, *totebag*, *paper bag*, tas, asbak. Sedangkan transaksi unit Simpan Pinjam berupa menyimpan tabungan, pinjaman kredit, dan menunjang pengembangan usaha anggota koperasi.

Unit pengadaan barang ATK Koperasi Ziebar menetapkan harga yang lebih

rendah dari pada harga pasar. Misalnya harga jam dinding Rp. 150.000 untuk jam dinding diamond, harga ini dua kali lipat lebih murah dibanding harga dipasaran yaitu dengan harga 250.000. Penetapan harga untuk memberikan layanan kepada anggota atau cabang pada setiap kota dengan nilai transaksi lebih dari Rp. 5.000.000,00 (lima juta rupiah), akan diberikan hadiah berupa barang seperti payung, jam dinding, asbak, *totebag*, *paperbag*, mug. Penetapan harga ini yang membuat anggota tertarik membeli barang ATK untuk cabang-cabang Bank BJB.

Lokasi gudang Unit ATK berada di kawasan Kantor Pusat Bank BJB, yaitu beralamat Jl. Naripan 12-14 Bandung, Kota Bandung. Dilihat dari jarak dan waktu tempuhnya, lokasi ini merupakan lokasi yang sangat strategis untuk melakukan pemasaran dan penjualan.

Salah satu hal yang cukup penting bagi keberlangsungan berkembangnya koperasi adalah promosi penjualan. Namun program promosi yang telah dilaksanakan pengurus unit ATK tidak mempunyai panduan yang baku, khususnya mengenai program promosi yang akan dilaksanakan. Dalam menetapkan program promosi yang telah dilakukan pada waktu sebelumnya, baik media yang akan dipilih, biaya yang dikeluarkan, maupun waktu pelaksanaan. Unit ATK mempunyai target penjualan mencapai Rp. 5.000.000.000/tahun dan meraih pangsa pasar semua cabang Bank BJB yang ada di Indonesia, target ini tidak sesuai dengan perencanaan sebelumnya yang sudah ditetapkan oleh Koperasi, promosi menyangkut aspek produk, harga, belum dirancang dan dilakukan secara maksimal. Tidak tercapainya

target promosi dilakukan penelitian lebih dalam.

Unit ATK melakukan upaya promosi penjualan; pertama melalui promosi Publisitas yang ditujukan untuk merangsang permintaan dari suatu produk. Selanjutnya promosi yang dilakukan yaitu, dengan cara hubungan masyarakat (*public relation*), mengikuti pameran. Promosi terakhir yang dilakukan oleh Koperasi Ziebar melalui Media Sosial (*Whatsapp*) untuk menawarkan dan memberikan informasi terkait barang ATK kepada anggota

Tabel 1. 3 Perkembangan Jumlah Pendapatan Unit Pengadaan Barang Alat Tulis Kantor tahun 2014-2018

Tahun	Omset (Rp)	Target Pendapatan (Rp)	Realisasi Pendapatan (Rp)	Persentase Pertumbuhan Realisasi (%)
2014	1.785.564.320,00	1.000.000.000	955.848.309	-
2015	3.675.908.328,00	2.000.000.000	15.939.293.782	118,34
2016	4.546.871.399,00	3.000.000.000	8.593.175.584	653,89
2017	5.960.211.476,00	4.500.000.000	10.026.961.408	433,79
2018	7.183.872.936,00	5.000.000.000	8.977.013.074	(49,94)

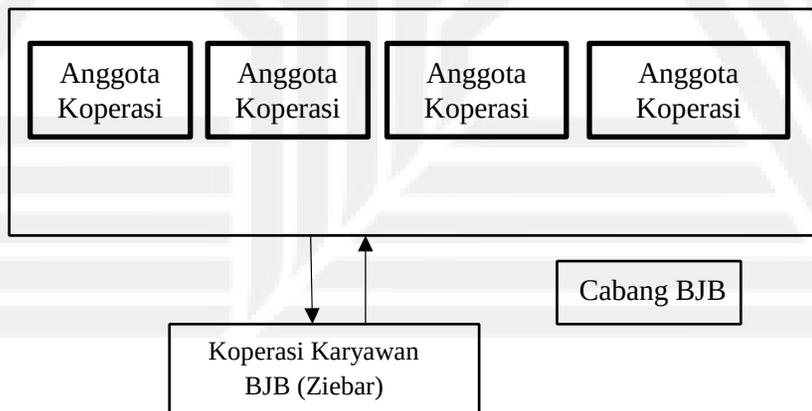
Sumber: Buku RAT Unit ATK Koperasi Ziebar tahun 2014-2018 yang diolah

Berdasarkan tabel 1.3 pertumbuhan pendapatan Unit ATK pada tahun 2014-2018, selama lima terakhir semakin meningkat dan melebihi target pendapatan setiap tahunnya. Target pendapatan dan pertumbuhan volume penjualan terkait dengan kurangnya promosi yang dilakukan oleh pengurus, karena Promosi tidak direncanakan sebelumnya.

Faktor internal koperasi, yaitu promosi yang tidak merencanakan target pertumbuhan setiap tahun, serta penetapan target omset yang terlalu rendah

dibandingkan pencapaian pada tahun sebelumnya.

Unit ATK pada awal berdiri sudah merencanakan promosi dengan baik, tetapi dari bauran promosi penjualan pengurus tidak membuat rancangan strategi promosi. Pada awal dibentuknya Koperasi Ziebar telah dilakukan promosi Publisitas dengan menawarkan produk yang dihasilkan kepada cabang-cabang Bank BJB. Dengan berjalannya waktu, unit ATK melakukan promosi *sales promotion* dengan mengadakan pameran, kemudian promosi dilanjutkan menggunakan media sosial (*Whatsapp*). Mulai dari sini produk unit ATK banyak cabang-cabang Bank BJB yang membeli untuk mengambil produk dari Koperasi Ziebar. Hal ini yang melatarbelakangi pilihan media sangatlah berpengaruh banyak terhadap cara untuk melakukan promosi.



Gambar 1.1 Transaksi Koperasi Karyawan BJB (Ziebar) dengan Cabang BJB

Keterangan gambar 1.1 Koperasi unit atk bertransaksi dengan kantor cabang BJB tidak dengan anggota walaupun cabang BJB ada pegawai karyawan BJB. Pengadaan barang mengambil barang promosi dari tender, anggota di setiap cabang

memberikan informasi yang dibutuhkan oleh cabang-cabang BJB tersebut. Anggota koperasi ziebar yang ada di seluruh cabang BJB yang menjadi anggota yaitu pegawai BJB dan pimpinan BJB.

Berdasar hasil wawancara pada survei pendahuluan, masalah yang dialami oleh Koperasi Ziebar yaitu sulitnya menaikkan penjualan, karena anggota yang tidak membeli ke koperasi. Koperasi mempercayakan kepada pengurus untuk melakukan bauran promosi berdasarkan rencana anggaran pendapatan belanja untuk meningkatkan pendapatan. Dalam meningkatkan pendapatan, maka rencana promosi perlu efektif dilaksanakan, mengingat keberlangsungan koperasi ditentukan dari segi promosi yang terus-menerus dalam upaya menarik anggota/calon anggota untuk membeli produk di Koperasi Ziebar.

Perubahan bisnis yang begitu cepat, selera, dan tuntutan masyarakat yang semakin meningkat,saatnya Pengurus dan Karyawan koperasi meningkatkan kemampuan pengelolaan koperasinya. Perkembangan koperasi harus sesuai dengan perkembangan era globalisasi agar mampu bersaing. Globalisasi membawa dampak yang besar bagi perkembangan dunia bisnis, di antaranya pasar menjadi luas dan peluang usaha dimana-mana. Untuk memenangkan persaingan, koperasi harus mampu memberikan pelayanan yang lebih baik. Salah satu faktor yang menentukan tingkat keberhasilan suatu bisnis adalah memberikan pelayanan yang bermutu kepada anggota.

Tujuan unit pengadaan barang ATK untuk meningkatkan pendapatan, sehingga perlu dilakukan promosi yang efektif, agar tujuan dibentuknya unit ATK di Koperasi Ziebar menjadi berkualitas guna memenuhi kebutuhan cabang Bank BJB di seluruh Indonesia.

Kondisi dan permasalahan seperti di atas, akan dikaji lebih dalam. Peneliti tertarik mengkaji mengenai usaha yang dilakukan oleh Koperasi Ziebar dalam upaya meningkatkan promosi. Untuk itu penulis akan melakukan penelitian ini dengan judul **“ANALISIS BAURAN PROMOSI DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENDAPATAN UNIT PENGADAAN BARANG ATK (Alat Tulis Kantor)”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian dalam latar belakang, maka pokok permasalahannya yang akan diidentifikasi adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan bauran promosi yang dilakukan Koperasi Ziebar.
2. Bagaimana perubahan pendapatan pada unit pengadaan barang ATK di Koperasi Karyawan BJB (Ziebar)
3. Bauran promosi yang dilakukan oleh Unit Pengadaan Barang ATK dalam upaya meningkatkan pendapatan di Koperasi Karyawan BJB (Ziebar).

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Penelitian ini bermaksud untuk mendeskripsikan bauran promosi

pengadaan barang ATK dalam meningkatkan Pendapatan Anggota di Koperasi Ziebar.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui:

1. Pelaksanaan bauran promosi yang dilaksanakan pada Unit Pengadaan Barang ATK (Alat Tulis Kantor)
2. Perubahan Pendapatan pada unit pengadaan barang ATK di Koperasi Karyawan BJB (Ziebar)
3. Bauran promosi yang harus dilakukan oleh Unit pengadaan Barang ATK untuk meningkatkan Pendapatan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan teoritis dan kegunaan praktis. Kegunaan teoritis yang dimaksud dapat ditinjau dari aspek yang berhubungan dengan aspek keilmuan manfaat baik kegunaan teoritis maupun kegunaan praktis dapat di tinjau dari gunalaksana.

1.4.1 Kegunaan Teoritis

Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan kegunaan teoritis atau berupa pengetahuan tentang bauran promosi dalam upaya meningkatkan pendapatan Unit Pengadaan Barang ATK yang terjadi pada suatu koperasi.

1.4.2 Kegunaan Praktis

Hasil penelitian tentang bauran promosi dalam upaya meningkatkan pendapatan ini dapat berguna baik untuk Koperasi Karyawan BJB (Ziebar) sebagai

informasi tambahan dalam membuat kebijakan dan keputusan terhadap hal-hal yang berkaitan dengan pemasarannya. Selain itu, bagi pihak-pihak lain, instansi atau peneliti selanjutnya sebagai bahan informasi dan bahan perbandingan serta bahkan kajian penelitian lebih lanjut.



IKOPIN