

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Peranan koperasi dalam memajukan suatu negara sangatlah besar, hampir semua sektor yang berhubungan dengan berbagai kegiatan keuangan selalu membutuhkan jasa lembaga keuangan. Oleh karena itu, saat ini dan masa datang konsumen tidak akan lepas dari lembaga keuangan, jika hendak menjalankan aktivitas keuangan, baik perorangan ataupun suatu perusahaan. Persaingan bisnis di era revolusi industri tak mungkin terelakkan, era revolusi industri yang terjadi belakangan ini telah memberikan dampak yang cukup berarti bagi kelangsungan bisnis, dan telah menyebabkan terjadinya perubahan-perubahan yang begitu cepat. Kondisi demikian yang memaksa para pelaku bisnis untuk beradaptasi, mulai dari perubahan kualitas produk yang dapat memberikan dampak persepsi serta kepuasan pelanggan dalam hal ketepatan waktu pelayanan, ketersediaan produk, kebenaran janji promosi, keamanan, kemudahan serta biaya administrasi (Kadir, Solikin, Ali, & Fauzi, 2022).

Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Karya Putra Jombang didirikan oleh Bapak Halim Sutjahjo bersama 21 (dua puluh satu) anggota pendiri yang lain di Jombang pada tanggal 27 Desember 2005 kemudian disahkan oleh Bupati Jombang melalui Keputusan Bupati Nomor 518.1/5172/BH/415.31/2006 tanggal 27 Desember 2006.

Koperasi Simpan Pinjam Karya Putra Jombang menyediakan produk pinjaman dana dengan jaminan kendaraan bermotor. Adapun visi dari Koperasi Karya Putra Jombang yakni menjadikan koperasi simpan pinjam yang sehat, terdepan dan berkualitas dalam pelayanan usaha mikro sehingga menjadi koperasi yang terpercaya dan berdaya saing serta didukung pengelola yang amanah dengan mengedepankan prinsip-prinsip koperasi secara profesional. Faktor pendukung nasabah dalam memutuskan untuk memakai produk koperasi adalah syarat mudah, pencairan cepat, lembaga keuangan yang aman dan amanah.

“Koperasi Simpan Pinjam Karya Putra Jombang lembaga keuangan yang aman dan amanah,... ” (informan 3)

“terus syarat mudah pencairan cepat” (informan 2)

Dalam lingkungan pasar yang bersaing, koperasi merupakan salah satu organisasi yang ikut serta bersaing memperebutkan pelanggan, baik pelanggan internal (anggota) maupun pelanggan eksternal (non anggota). Poin penting dalam perekonomian ialah pemasaran, dalam dunia persaingan untuk menguasai pangsa pasar dibutuhkan penyusunan strategi yang tepat serta analisis pangsa pasar supaya bisa mempunyai kekuatan di tengah persaingan yang ketat (Zahroh & Siswadi, 2022).

Seiring dengan persaingan yang semakin ketat, hal ini tentu juga memberikan dampak dalam perolehan jumlah nasabah Koperasi Karya Putra Jombang, dimana setiap tahunnya mengalami peningkatan namun juga penurunan, akan tetapi dalam hal ini koperasi tetap konsisten dalam implementasi strategi pemasaran untuk mendongkrak jumlah nasabah



Sumber: Dokumentasi Pribadi Informan, 2024

Gambar 1. 1 Jumlah Nasabah Koperasi Karya Putra Jombang

Pengertian strategi secara umum adalah proses yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Sebuah koperasi tentu memiliki sebuah manajemen untuk perkembangan bisnis, yakni manajemen strategi guna memasakan produk, selain itu koperasi juga memiliki strategi dengan tujuan meningkatkan anggota koperasi (Yovita, Rambulangi, & Limbongan, 2023).

Manajemen strategi pemasaran ialah upaya yang mempunyai banyak segi serta dampak yang memerlukan peran pimpinan perusahaan untuk mencapai tujuan bersama (Rambulangi A. , 2023). Strategi pemasaran dapat diartikan sebagai sebuah runtutan upaya yang dilakukan sebuah Perusahaan dalam rangka untuk mencapai tujuan bersama, sebab potensi dalam menjual proposisis terbatas pada sejumlah orang yang mengerti akan hal tersebut (Rambulangi A. , 2022)

Strategi pemasaran merupakan aktivitas yang dijalankan oleh seorang pelaku usaha guna menciptakan sebuah nilai produk maupun jasa yang dapat membangun hubungan antara pelanggan dengan produk (Kotler & Amstromg,

2016). Strategi pemasaran ialah sebuah rancangan yang mana harus dilakukan oleh pelaku usaha yang berkaitan dengan produk, harga, promosi dan pengenalan produk kepada konsumen.

Seiring berjalannya waktu akan semakin banyak perusahaan yang bergerak di bidang pembiayaan, dengan ketatnya persaingan bisnis tidak terlepas dari sebuah ide kreatif guna menyesuaikan perkembangan zaman, serta teknologi. Setiap pelaku usaha tentu memiliki cara atau strategi tersendiri dalam memasarkan produknya. Pemasaran yang baik bukan sebuah kebetulan, namun hasil dari perencanaan dan pelaksanaan yang cermat. Demikian pula penetapan strategi pemasaran oleh Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Karya Putra perlu dilakukan secara tepat agar tujuan dapat tercapai.

Sesuai dengan uraian latar belakang, penulis mempunyai tekad untuk melakukan penelitian tentang bagaimana implementasi strategi pemasaran yang dijalankan oleh Koperasi Simpan Pinjam Karya Putra Jombang. oleh karena itu penulis memfokuskan penelitian ini dengan judul “**Mengulik Strategi Pemasaran Koperasi Simpan Pinjam Karya Putra Jombang**”.

1.2 Fokus Penelitian

Fokus penelitian yaitu strategi pemasaran yang sudah dilakukan Koperasi Simpan Pinjam Karya Putra Jombang

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan penjabaran latar belakan masalah, penulis berusaha merumuskan masalah yang diulas dalam penelitian ini yaitu bagaimana implementasi strategi pemasaran pada Koperasi Simpan Pinjam Karya Putra Jombang?

1.4 Batasan Masalah

Supaya permasalahan yang dirumuskan tidak melebar, dengan demikian batasan masalah pada penelitian yakni hanya dilakukan pada strategi pemasaran yang sudah diterapkan pada Koperasi Simpan Pinjam Karya Putra Jombang.

1.5 Tujuan Penelitian

Penelitian yang dilakukan memiliki tujuan yaitu mengetahui, memahami, serta menganalisa terkait dengan implementasi strategi pemasaran yang dilakukan Koperasi Simpan Pinjam Karya Putra Jombang

1.6 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

- a. Untuk mendapatkan pengetahuan tentang strategi pemasaran yang dilakukan oleh Koperasi Simpan Pinjam Karya Putra Jombang.
- b. Dapat menjadi media pembelajaran secara nyata, sebab dapat mengaplikasikan ilmu yang diperoleh ketika kuliah.

2. Manfaat Praktisi

Bagi Koperasi Simpan Pinjam Karya Putra Jombang, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu referensi dan masukan untuk mengembangkan strategi pemasaran guna meningkatkan penjualan seiring dengan perkembangan zaman.