BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Badan usaha milik desa merupakan lembaga usaha yang dimiliki oleh desa, dikelola oleh desa dan di peruntukkan kepada desa, oleh karena itu segala operasional desa dikelola oleh masyarakat desa dan pemerintah desa dan di dirikan untuk mendorong terberdayanya potensi desa dan berdasarkan kebutuahan desa (pusat kajian dinamika sistem pembangunan : 2007), oleh karena itu berdirinya BUMDES ini di maksudkan untuk mendorong perekonomian masyarakat di pedeesaan, dengan di harapkannya dari BUMDES menghasilkan pendapatan asli desa, yaitu pendapatan yang di hasilkan dari beroperasionalnya BUMDES tersebut, sehingga dapat mendorong perekonomian di desa tempat BUMDES itu didirikan khususnya, hal ini tertera dalam undang-undang nomor 32 tahun 2004 tentang pemerintahan daerah, bahwa tujuan pendirian BUMDES antara lain dalam rangka peningkatan pendapatan asli desa (padesa), yang mana tujuan utama pendirian BUMDES adalah untuk memberdayakan potensi – potensi desa dan untuk menciptakan penghasilan asli desa yang nantinya akan di gunakan untuk kemandirian desa tersebut.

Kelangsungan hidup BUMDES pada dasarnya sama dengan perusahaan – perusahaan pada umumnya, yaitu di tentukan berdasarkan tingkat penjualan barang atau jasanya, oleh karena itu BUMDES harus menggunakan strategi – strategi yang dapat meningkatkan atau menjaga penjualan tetap stabil, hal ini sangat erat kaitannya dengan minat beli konsumen dalam penstabilan operasional BUMDES, karena sumber utama kehidupan perusahaan itu adalah penjualan dari produk ataupun jasanya, oleh karena itu penting sekali suatu perusahaan untuk menciptakan strategi yang dapat membuat konsumen tertarik terhadap produk atau jasa yang di tawarkan, BUMDES Dana Asri Sejahtera, merupakan Badan Usaha milik Desa yang bergerak dalam bidang jasa keuangan, yaitu simpan, pinjam, dan krdit, BUMDES Dana Asri Sejahtera terletak di jl. Mojopahit no. 77 Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember Provinsi Jawa Timur, berdiri pada tahun 2015, BUMDES Dana Asri Sejahtera, mempunyai visi mewujudkan kesejahteraan masyarakat, melalui pengembangan usaha ekonomi kerakyatan menuju Desa wonoasri yang mandiri, melalui visi tersebut BUMDES Dana Asri Sejahtera , menjalankan operasional BUMDES Dana Asri Sejahtera dengan efektif dan efisien, adapaun menghadapi masyarakat segemntasi pedesaan, sama dengan jenis perusahaan lainnya BUMDES Dana Asri Sejahtera harus bisa menciptakan sistem pemasaran yang efektif dan sehingga dapat tertarik dan memutuskan untuk menjadi salah satu nasabah dari BUMDES Dana Asri Sejahtera ini.

Eisenfuhr (dalam Lunenburg, 2010) pengambilan keputusan adalah suatu proses pemilihan alternatif dari dua atau lebioh alternatif yang dilakukan dengan tujuan untuk mencapai tujuan yang diinginkan dan untuk membuat konsumen tertarik akan produknya maka harus memperhatikan strategi pemasaran yang sesuai oleh perusahaan tersebut, di karenakan pemasaran merupakan hal yang mencakup pengenalan, penyampaian

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER

informasi, dan penarikan perhatian dari konsumen, pemasaran secara ilmiah adalah kegiatan sosial dan amanjerial yang berhubungan dengan pertukaran kebutuhan barang,jasa serta nilai yang dilakukan oleh perorangan maupun kelompo, hal ini menunjukkan bahwa pemasaran adalah jalan utama untuk terpenuhnya kebutuan produsen dan konsumen, oleh karena itu pemasaran dalam suatu perusahaan harus benar benar memperhatikan strategi pemasaran yang akan mereka terapkan

Pada masyarakat Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember sendiri yang notabene bermata pencaharian sebagai petani dan buruh harian lepas, berdasarakan informasi tersebut maka dapat di Tarik garis merah bahwasanya jasa yang di tawarkan oleh BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember sangat sesuai dengan kebutuhan kebutuhan masyarakat Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember, hal ini di tunjang dengan tidak adanya kompetitor dengan jenis jasa yang sama di Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember.

Adapun salah satu elemen penting dari pemasaran yaitu, bauran pemasaran, menurut (Kotler & Keller, 2009) mengatakan bahwa bauran pemasaran mendiskripsikan alata alat pemasaran yang dikenal dengan 4p yaitu, *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat) dan *promotion* (promosi), variabel – variabel diatas lah yang menjadi pokok pikiran dari bauran pemasaran, hal hal seperti kualitas produk, keragaman produk, perbandingan harga, tempat yang strategis dan promosi yang optimal memang merupakan , kunci utama mengenalkan produk dan menarik minat konsumen, seiring berjalannya waktu,terdapat pembaruan pada variabel bauran pemasaran, yaitu dari bauran pemasaran 4p (*product* , *price, place, promotion*) di perbarui menjadi 7p (*product* , *price, place, promotion, people, process, physical advidance*), dari kedua stretegi tersebut ada penambahan dari yang awalnya variabel bauran pemasaran ada 4 variable menjadi 7 variabel, hal ini menunjukkan bahwa ada variabel lain yang harus di perhatikan dalam melakukan startegi pemasarannya, yaitu *people* (orang), *process* (proses) dan *physical advidance*, yang merupakan faktor yang berpotensi untuk membuat minat konsumen menjadi terbentuk,

Pada tahun 2015 sampai dengan tahun 2018 BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember dari segi marketing mix sendiri pada pelaksanaanya diketahui sangat minim sekali yang di perhatikan oleh pihak BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember sendiri, namun pada tahun 2019 dan 2020 BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember sendiri sudah mulai memperhatikan aspek bauran pemasaran ini, salah satu contohnya yaitu BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember sendiri mulai melakukan promosi – promosi berupa sosialisasi yang lebih

intens kepada warga dan dari segi produk BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember sudah mulai mengenalkan bergagam produk baru yang mungkin di butuhkan dan diminati warga.

Pada data wawancara yang dilakukanoleh penulis di BUMDES Dana Asri Sejahtera, diketahui bahwa jumlah nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera dari tahun ketahun semakin bertambah secara konstan, dapat diketahui pada table berikut :

Tabel 1.1

Jumlah nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember dari tahun ke tahun, selama 5 tahun terakhir

Tahun	Jumlah Nasabah	Persentase	Kenaikan
2015	0	0%	
2016	68	13%	13%
2017	73	13%	0%
2018	79	15%	2%
2019	100	18%	3%
2020	541	100%	72%

Sumber : pra-survey 2020

Berdasarkan table 1.1 diatas diketahui bahwa pada tahun 2015 BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember Belum mempunyai nasabah, kemudia pada tahun berikutnya ada kenaikan jumlah nasabah sebesar 63 orang, di tahun berikutnya ada kenaikan jumlah nasabah kembasi sebesar 5 orang , sehingga jumlah nasabah menjadi berjumlah 73, pada tahun berikutnya ada penambahan jumlah nasabah kembali sebesar 6 orang sehingga total nasabah menjadi berjumlah 79, di tahun berikutnya terdapat penambahan jumlah nasabah kembali sebesar 21 orang sehingga total nasabah pada tahun 2019 adalah sebesar 100 orang, dan pada tahun 2020, terdapat kenaikan yang sangat signifikan pada jumlah nasabahnya yaitu naik sebesar 441 orang, sehingga pada akhir tahun 2020 total jumlah nasabah adalah 541 orang, dengan adanya kenaikan jumlah nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember yang bertambah secara signifikan pada tahun 2020, peneliti ingin mengetahui apakah hal itu di sebabkan oleh peranan pemasarannya yaitu pada aspek bauran pemasaran terhadap keputusan nasabah Menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember, sehingga jumlah nasabah bisa bertambah secara signifikan pada tahun terakhir, penelitian ini bertujuan untuk agar supaya kedepan pengambilan keputusan dan strategi pemasaran yang akan di

terapkan oleh BUMDES Dana Asri Sejahtera dapat menimbulkan dampak positif pada penjualan jasa mereka berupa peningkatan penjualan ataupun minimal tidak terjadi penurunan penjualan jasa dari BUMDES Dana Asri Sejahtera tersebut.

1.2 Rumusan masalah

Pengambilan keputusan adalah suatu proses pemilihan alternatif dari dua atau lebioh alternatif yang dilakukan dengan tujuan untuk mencapai tujuan yang diinginkan Eisenfuhr (dalam Lunenburg, 2010), pengambilan keputusan dapat dipicu oleh strategi pemasaran yaitu salah satunya marketing mix, yang mana adalah perangkat alat atau tools pemasaran faktor yang dapat dikelola yaitu *promotion, price, dan people* yang dipadukan oleh perusahaan untuk memperoleh *feedback* yang di harapkan oleh perusahaan dalam sasaran pasar (Kotler dan Keller : 2009) oleh karena itu peneliti ingin meneliti peran bauran pemasaran 7p terhadap keputusan menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember, dengan rumusan masalah sebagi berikut :

1. Apakah produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember?
2. Apakah harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember?
3. Apakah tempat berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember?
4. Apakah promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember?
5. Apakah orang berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember?
6. Apakah proses berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember?
7. Apakah bukti fisik berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember?

1.3 Tujuan

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan bauran pemasaran 7p (*product , price, place, promotion, people, process, physical evidence*) terhadap keputusan untuk menjadi nasabah pada BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember.

1.4 Manfaat

Manfaat daripenelitian ini adalah :

1.4.1 Bagi BUMDES Dana Asri Sejahtera

Memberikan gambaran mengenai pengaruh marketing mix 7p terhadap keputusan untuk menjadi nasabah, dan menjadi rujukan untuk pengambilan keputusan dan penentuan strategi pemasaran yang lebih efektif oleh BUMDES Dana Asri Sejahtera Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember.

1.4.2 Bagi akademik

Menjadi rujukan untuk penelitian sejenis di masa mendatang

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER