STRATEGI PENGEMBANGAN KOPERASI (STUDI KASUS PADA KOPERASI SIMPAN PINJAM MENTARI DANA MANDIRI SALATIGA)

Mei Wulandari[1], Entri Sulistari[2]
162013022@student.uksw.edu, entri_sulistari25@yahoo.co.id
Pendidikan Ekonomi FKIP Universitas Kristen Satya Wacana Salatiga

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan KSP Mentari Dana Mandiri Salatiga dan mengetahui strategi pengembangan KSP Mentari Dana Mandiri Salatiga. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan teknik analisis model interaktif Milles and Hubberman melalui wawancara semi terstruktur dan observasi yang melibatkan 5 informan. Analisis data yang digunaka dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan strategi yang dapat diterapkan oleh KSP Mentari Dana Mandiri Salatiga adalah (1) meningkatkan promosi untuk menjaring anggota sehingga perkembangan modal meningkat (2) meningkatkan usaha simpan pinjam untuk menghadapi persaingan antar koperasi (3) peningkatan pengawasan dari badan pengawas koperasi (4) peningkatan pelayanan, pendidikan dan penyuluhan tentang pentingnya berkoperasi.

Kata Kunci : Strategi, Koperasi Simpan Pinjam (KSP)

Info Artikel

Diterima : 3 November 2017 Disetujui : 1 Desember 2017 Dipublikasikan : 5 Februari 2018

PENDAHULUAN

Perkembangan organisasi di Indonesia semakin pesat dan bersaing. Salah satu organisasi yang berkembang di Indonesia ialah koperasi. Koperasi merupakan organisasi yang dibentuk untuk mensejahterakan anggotanya. Menurut pasal 1 UU No. 25/1992 koperasi di Indonesia adalah Badan usaha yang beranggotakan orang-seseorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan.

Koperasi simpan pinjam adalah koperasi yang bergerak dalam pemupukan simpanan dari para anggotanya untuk dipinjamkan kembali kepada anggotanya yang membutuhkan bantuan modal untuk usahanya. Selain itu, koperasi simpan pinjam juga bertujuan mendidik anggotanya bersifat hemat dan gemar menabung serta menghindarkan anggotanya dari jeratan para rentenir(Subandi, 2011: 35).

Koperasi Mentari Dana Mandiri (MDM) Salatiga adalah salah satu koperasi simpan pinjam yang ada di Salatiga. KSP Mentari Dana Mandiri berdiri pada tahun 2002 yang dirintis oleh para PKL di pasar pagi salatiga yang tergabung dalam P4S (Paguyupan Pedagang Pasar Pagi).

Koperasi simpan pinjam Mentari Dana Mandiri Salatiga dalam mengembangkan usahanya telah memberikan pelayanan jasa dengan berbagai macam produk yang di tawarkan. Dalam pengembangan koperasi simpan pinjam telah melakukan beberapa strategi yang bertujuan untuk mensejahterakan anggotanya serta mencapai target yang telah di rencanakan. Penerapan strategi yang digunakan oleh koperasi mentari dana mandiri Salatiga masih di pengaruhi oleh faktor- faktor yang mempengaruhi pengembangan yaitu faktor internal dan faktor eksternal koperasi.

Perkembangan koperasi di Salatiga yang semakin banyak, membuat KSP Mentari Dana Mandiri Salatiga harus mampu bersaing dengan koperasi lainnya. Dalam menjalankan usahanya, koperasi simpan pinjam dihadapkan pada kendala-kendala baik dari faktor internal maupun faktor eksternal. Kendala seperti belum adanya sanksi yang tegas bagi anggota yang masih terlambat membayar, kredit macet, fasilitas yang belum memadai, pihak manajerial, kebijakan pemerintah, pesaing dan masalah lainnya sehingga menyebabkan pengembangan koperasi belum meningkat secara signifikan. Untuk mengatasi kendala kendala tersebut maka koperasi perlu menyusun strategi yang tepat dalam rangka pengembangan koperasi.

Tujuan kajian ini adalah (1) Mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi koperasi simpan pinjam Mentari Dana Mandiri Salatiga, (2) Mengidentifikasi alternative strategi yang dapat dilakukan dalam pengembangan koperasi simpan pinjam Mentari Dana Mandiri Salatiga melalui analisis SWOT.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini di lakukan di koperasi simpan pinjam Mentari Dana Mandiri Salatiga. Metode yang digunakan penelitian ini adalah metode kualitatif karena permasalaha yang akan dikaji oleh peneliti bersifat soaial dan dinamis. Instrumen utama dalam penelitian ini adalah penulis sendiri. Penulis juga akan menggunakan beberapa alat bantu dalam pengumpulan data salah satunya adalah pedoman wawancara. Pedoman wawancara digunakan sebagai acuan untuk mengarahkan pewawancara dalam memperoleh data yang dibutuhkan melalui wawancara semi terstruktur.

Unit Analisis dan Pengamatan

Unit analisis dalam penelitian ini adalah KSP Mentari Dana Mandiri Salatiga.Unit pengamatan dalam penelitian ini adalah strategi pengembangan koperasi.Satuan pengamatan dalam penelitian ini adalah Ka.Adminitrasi & Umum. Satuan analisis sebagai sumber data yang digunakan untuk menjawab pertanyaan penelitian dengan tekhnik *purposive sampling* dan *snowball sampling*.

Sumber Data dan Tekhnik Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.Data primer berupa data yang diperoleh melalui observasi dan wawancara yang berpedoman pada kuisioner penelitian dan pedoman wawancara.Selain data primer, diperoleh pula data sekunder yang berupa dokumen yang diperoleh dari koperasi.Sumber data dalam penelitian ini adalah informan yang dinilai penulis mengetahui informasi yang dibutuhkan oleh penulis.

Tekhnik Analisis Data

Tekhnik analisis data dalam penelitian ini adalah menggunakan model interaktif yang dikembangkan oleh Milles dan Hubberman yang terdiri dari komponen berikut : pengumpulan data (data collection), reduksi data (data reduction), penyajian data (data display), dan penarikan kesimpulan (conclusion drawing).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Untuk mengetahui strategi perkembangan KSP.Mentari Dana Mandiri , maka dapat dilihat dari hasil analisis lingkungan koperasi berikut ini :

A. Kekuatan

1. Perkembangan modal

   Perkembangan modal koperasi diperoleh melalui simpanan anggota.Simpanan anggota terdiri dari simpanan pokok, simpanan wajib dan simpanan potongan pinjaman. Modal yang terkumpul dapat digunakan untuk perluasan usaha seperti penambahan jumlah dana yang dipinjamkan, pembelian inventaris koperasi,dan lain-lain yang digunakan untuk operasional koperasi dan kesejahteraan anggotanya. Hal ini didukung oleh teoriSusan Irawati (2006:7) modal merupakan “kumpulan dari barang-barang modal yaitu, semua barang yang ada dalam

rumah tangga perusahaan dalam fungsi produktifnya untuk membentuk pendapatan". Kumpulan modal yang diperoleh dari anggota KSP Mentari Dana Mandiri dapat dimanfaatkan untuk produktifitas koperasi.

2. Ketrampilan manajerial

   Untuk mencapai tujuan koperasi yang telah direncanakan, koperasi perlu dikelola dengan baik oleh manajer.Manajer memberikan arahan serta keputusan untuk perkembangan koperasi kedepannya. Berkaitan dengan hal tersebut Winardi (1990:4) mengungkapkan ketrampilan manajerial adalah "kesanggupan mengambil tindakan-tindakan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan yang dilakukan untuk menentukan serta mencapai tujuan yang telah ditetapkan".Dalam hal tersebut manajer harus bertanggung jawab atas apa yang telah menjadi kesepakatan bersama serta manajer dapat melaksanakan dan mengawasi kegiatan yang telah direncanakan bersama.

3. Kinerja Pengurus

   Pengurus merupakan penentu keberhasilan dalam organisasi koperasi. Sampai saat ini terdapat 5 pengurus yang ada di KSP Mentari Dana Mandiri yaitu 1 orang ketua, 1 orang wakil ketua, 2 sekretaris dan 1 bendahara. Oleh sebab itu pengurus harus bertanggung jawab atas pekerjaan yang dibebankan kepadanya serta mempunyai sifat social dan melayani. Hal ini di berkaitan dengan ungkapan Mangkunegara (2001:67) yang mana kinerja merupakan "hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh seorang pegawai dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya. Begitu pula kinerja pengurus koperasi dapat dilihat dari kualitas dan kuantitas kerjanya".Pengurus merupakan kekuatan utama koperasi dalam menjalankan kegiatannya, karena kinerja pengurus yang professional dapat menciptakan kualitas dan kuantitas yang baik untuk pengembangan koperasi.

4. Jaringan pasar

   Jaringan pasar merupakan tempat untuk memperluas pasar agar memperoleh keuntungan yang lebih besar.Saat ini pangsa pasar KSP.Mentari Dana Mandiri sebagian besar adalah para pedagang pasar pagi.Perluasan usaha dapat dilakukan dengan menjaring anggota dari berbagai sector seperti pedagang dan pelaku usaha mikro serta menambah produk-produk yang ditawarkan susuai dengan keinginan dan kebutuhan masyarakat .hal ini berkaitan dengan ungkapan Rismayani (1999) yang mana pasar merupakan merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli untuk melakukan pertukaran atas barang dan jasa. Pasar dapat pula diartikan sebagai himpunan para pembeli actual dan potensial dari suatu produk. Dalam hal demikian pasar terdiri dari semua pelanggan potensial yang memiliki kebutuhan dan keinginan tertentu yang sama. Dimana setiap konsumen bersedia dan mampu melaksanakan pertukaran untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka.

5. Partisipasi anggota

   Anggota merupakan titik awal yang menentukan proses partisipasi. Anggota sebagai pemilik koperasi mengharapkan perkembangan koperasi terus maju.Melalui aspirasi-aspirasi anggota dapat membantu meningkatkan perkembangan koperasi khususnya untuk kontribusi permodalan koperasi.Partisipasi anggota dilakukan setiap Rapat Anggota Tahunan setahun sekali, dimana anggota akan memberikan kritik dan saran terhadap perkembangan koperasi. Hal ini berkaitan dengan ungkapan Sastropoetro (1995:11) yang menyatakan partisipasi adalah "keikutsertaan, peran serta atau keterlibatan yang berkaitan dengan keadaan lahiriahnya.Pengertian ini menjelaskan peran masyarakat dalam mengambil bagian, atau turut serta menyumbangkan tenaga dan pikiran kedalam suatu kegiatan, berupa keterlibatan ego atau diri sendiri atau pribadi yang lebih daripada sekedar kegiatan fisik semata". Keterlibatan

anggota yang aktif menunjukkan aspirasi-aspirasinya seperti memberikan kritik dan saran terhadap koperasi dapat menjadi evaluasi koperasi dalam meningkatkan pengembangannya.

B. Peluang

1. Pesaing

   Perkembangan koperasi yang pesat menimbulkan bermuculannya koperasi-koperasi baru.Koperasi menawarkan produk jasa yang berbeda-beda agar dapat menarik perhatian masyarakat.Saat ini lembaga keuangan yang bersaing dengan koperasi selain dari koperasi lain adalha lembaga bank dan rentenir yang menawarkan keunggulan dari produk pinjaman mereka. Hal ini di ungkapkan oleh Kotler (2002) yang mana “persaingan adalah keadaan dimana perusahaan pada pasar produk atau jasa tertentu akan memperlihatkan keunggulannya masing-masing dengan atau tanpa terikat peraturan tertentu dalam rangka meraih pelanggannya”.Dengan adanya pesaing dapat memicu koperasi untuk meningkatkan mutu pelayanan dan inovasi-inovasi baru.

2. Tingkat harga

   Tingkat harga yang berubah-ubah menyebabkan koperasi untuk meningkatkan penjualannya. Ketika tingkat harga naik maka koperasi akan menawarkan pelaku usaha untuk merintis usaha sedangkan ketika tingkat harga turun pelaku usaha akan ditawarkan untuk memperluas usahanya. Koperasi akan mengajak masyarakat menggunakan produk jasa sesuai dengan kebutuhan para anggotanya sehingga dalam penggunaan dana dapat dimanfaatkan dengan baik. Hal ini berkaitan dengan ungkapan teori haraga menurut Kotler dan Armstrong (2001:439) yang mana “harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut”. Dengan adanya perubahan tingkat harga menjadikan peluang koperasi untuk menawarkan produk jasa seperti memberikan pinjaman sesuai dengan yang anggota butuhkan .

3. Pengawasan dari badan pengawas koperasi

   Bidang pengawasan melakukakan pengawasan pengembangan koperasi yang meliputi pengolahan data informasi pengembangan, evaluasi dan pengendalian.Hal ini berkaitan dengan ungkapan Winardi (2000:224) yang menyatakan “Pengawasan adalah untuk menentukan apa yang telah dicapai, mengadakan evaluasi atasannya, dan mengambil tindakan-tindakan korektif bila diperlukan untuk menjamin agar hasilnya sesuai dengan rencana”.Adanya pengawasan sangat menguntungkan koperasi sebab pengawas koperasi akan memberikan saran-saran membangun untuk kemajuan koperasi khususnya dalam usaha simpan pinjam KSP Mentari Dana Mandiri.

4. System prasarana, pelayanan, pendidikan dan penyuluhan

   Pengetahuan anggota koperasi mengenai pentingnya berkoperasi belum dapat dikatakan sepenuhnya baik. Hal ini berkaitan dengan teori yang menyatakan “Pengetahuan anggota koperasi terhadap makna dan hakekat koperasi, hak dan kewajiban anggota di dalam berkoperasi belum sepenuhnya dapat dikatakan baik.Pelatihan dan penyuluhan anggota untuk meningkatkan kualitas sumber daya insani anggota, meningkatkan manajerial”. Kurangnya penyuluhan dan pendidikan berkoperasi membuat masyarakat minim mengerti dalam berkoperasi.Perlunya pengetahuan dalam berkoperasi dapat meningkatkan daya saing dan memajukan koperasi, mengingat banyak anggota yang tidak tahu mengapa menjadi anggota koperasi.Namun hal ini juga dapat dijadikan kesempatan bagi KSP Mentari Dana Mandiri untuk memberikan penyuluhan dan pengetahuan mengenai pentingnya berkoperasi.

Strategi Pengembangan KSP Mentari Dana Mandiri Salatiga

1. Meningkatkan promosi
   Untuk dapat meningkatkan promosi dapat dilakukan dengan pembuatan iklan-iklan maupun secara lisan. Promosi berguna untuk memperkenalkan koperasi serta dapat menjaring anggota dan memperluas pasar sehingga perkembangan modal akan semakin meningkat.
2. Mengembangkan produk usaha simpan pinjam
   Untuk menghadapi persaingan khususnya persaingan dengan banyak koperasi, maka perlu mengembangkan usaha simpan pinjam khususnya pada penambahan produk jasa. Penambahan produk jasa yang berbeda dari koperasi lain dapat menarik perhatian masyarakat.
3. Peningkatan pengawasan dari badan pengawas koperasi
   Pengawasan dari badan pengawas koperasi dapat ditingkatkan sebab terdapat banyak arahan-arahan positif yang mengacu pada pengembangan koperasi.koperasi akan diberikan arahan setelah dilakukan tindak evaluasi oleh pengawas sehingga dapat dilakukan tindak korektif bila terdapat kesalahan guna mencapai tujuan bersama.
4. Pemberian pelayanan ,pendidikan dan penyuluhan tentang pentingnya koperasi
   Minimnya pengetahuan masyarakat mengenai koperasi dapat di jadikan peluang koperasi untuk mengenalkan koperasi kepada masyarakat.Koperasi dapat memberikan penyuluhan serta pendidikan koperasi agar masyarakat mengetahui makna pentingnya berkoperasi.

SIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Berdasarkan analisis faktor internal dan eksternal maka dapat ditunjukkan factor kekuatan dan kelemahan koperasi yang dapat dijadikan acuan dalam perkembangan koperasi yaitu : faktor kekuatan koperasi terdiri dari (1) perkembangan modal, (2) ketrampilan manajerial, (3) kinerja pengurus, (4) jaringan pasar, dan (5) partisipasi anggota. Sedangkan faktor kelemahan koperasi terdiri dari (1) kredit macet dan (2) pemilikan dan pemanfaatan tekhnologi produksi dan informasi. Dan berdasarkan hasil analisis factor eksternal terdapat peluang dan ancaman yang dapat membantu koperasi dalam mengembangkan usahanya yaitu terdiri dari : faktor peluang terdiri dari (1) pesaing, (2) tingkat harga, (3) pengawas dari badan pengawas koperasi, dan (4) system sarana prasarana,pelayanan,pendidikan dan penyuluhan. Sedangkan faktor-faktor ancaman terdiri dari (1) kebijakan pemerintah, (2) pesaing, (3) suku bunga, (4) motivasi masyarakat berkoperasi, dan (5) system prasarana,pelayanan,pendidikan dan penyuluhan.
2. Alternatif strategi pengembangan koperasi adalah Meningkatkan promosi, Mengembangkan produk usaha simpan pinjam,Peningkatan pengawasan dari badan pengawas koperasi, Pemberian pelayanan ,pendidikan dan penyuluhan tentang pentingnya koperasi

B. Saran

1. Koperasi sebaiknya dapat mengimplementasikan strategi yang telah direkomendasikan
2. Koperasi sebaiknya melakukan promosi dengan gencar baik secara tertulis maupun lisan
3. Koperasi sebaiknya mensosialisasikan pentingnya berkoperasi keseluruh lapisan masyarakat
4. Koperasi sebaiknya menambah jumlah produk jasa yang ditawarkan.

DAFTAR PUSTAKA

A.A. Anwar Prabu Mangkunegara. 2001. Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan. Bandung: Remaja Rosdakarya.

Ance Tria Marta.2010.Strategi Pengembangan Usaha Koperasi Simpan Pinjam Warga Sepakat di Ciampea Bogor Jawa Barat (skripsi).Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor.

Bambang Warsita. 2008. Teknologi Pembelajaran: Landasan dan Aplikasinya. Jakarta: Rineka.

Djoko Muljono. 2012. Buku Pintar Strategi Bisnis Koperasi Simpan Pinjam. Yogyakarta: Andi Yogyakarta.

Entri Sulistari. 2010. Pengantar Ekonomi Koperasi. Salatiga: Widya Sari Press

Fredy Rangkuti. 2005. Analisis SWOT Tekhnik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Hamidi.2010. Metode Penelitian dan Teori Komunikasi. Malang: UMM Pers.

Hasibuan Malayu. 2005. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta: Bumi Aksara.

Kotler, Philip. 2002. Manajemen Pemasaran. Jakarta: Prehallindo.

Kotler,Philip dan Gary Armstrong. 2001. Prinsip-Prinsip Pemasaran. Jakarta: Airlangga.

Mutis. 1999. Analisis Usaha Pengembangan Koperasi. Jurusan Ilmu-ilmu Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor.

Ninik Widiyanti dan Sunindhia.2008. Koperasi Dan Perekonomian Indonesia. Jakarta: Rineka Cipta.

Rismayani.1999. Aplikasi Segmen Pasar dan Pemasaran. Makalah (tidak diterbitkan), Pada acara Diklat Manajemen Pusat Pertokoan dan Pembelanjaan di Medan, 15 s.d 18 September 1999.

Rudianto. 2010. Akuntansi Koperasi. Jakarta: Penerbit Erlangga.

Sastropoetro. 1995. Pengertian Partisipasi. Tersedia: file:///E:/my%20sweety/teori%20partisipasi/Teori%20partisipasi.htm

Shaifur Rizqi Zein.2015.Analisis Formulasi Strategi Pengembangan Usaha Pada Koperasi Pemuda Tunas Patria (KOPPATRIA) Sentra Industri Seni Patung Dan Ukir (skripsi). Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Semarang.

Soenarko. 2003. Public Policy : Pengertian Pokok Untuk Memahami dan Analisa Kebijaksanaan Pemerintah. Jakarta: Airlangga University Press.

Subandi. 2011. Ekonomi Koperasi (Teori dan Praktik). Bandung: Alfabeta.

Sugiyono. 2016. Metode Penelitian Pendidikan. Bandung: Alfabeta.

Suharno.2003. Pajak Properti di Indonesia Kajian Teoritis Dan Empiris. Jakarta: Direktorat PBB dan PBHTB.

Suharsimi Arikunto. 2006. Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik. Jakarta: Rineka Cipta.

Sunariyah.2004. Pengantar Pengetahuan Pasar Modal. Bandung: CV. Alfabeta.

Susan Irawati. 2006. Manajemen Keuangan. Bandung: Pustaka.

Winardi. 1990. Kepemimpinan Dalam Manajemen. Jakarta: Rineka Cipta.

_____. 2000. Kepemimpinan Kepemimpinan Dalam Manajemen. Cetakkan Kedua. Jakarta: Rineka Cipta.