

Pengembangan Bisnis Dan Kelembagaan Koperasi Pegawai Departemen Agama Kabupaten Sumedang Dengan Pendekatan Analisis SWOT

Wawan Lulus Setiawan
Institut Manajemen Koperasi Indonesia (IKOPIN)

wawanlulus@ikopin.ac.id

Abstrak

Koperasi merupakan salah satu pelaku ekonomi di Indonesia yang mampu meningkatkan perekonomian yang memiliki tujuan memperomosisikan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Namun hingga saat ini peran koperasi belum sebagaimana harapan. Maka dari itu diperlukannya pengembangan koperasi dengan pendekatan yang tepat. Pengembangan yang dilakukan dapat menggunakan berbagai cara, salah satunya adalah metode analisis SWOT. Analisis Swot merupakan suatu alat pengembangan bisnis yang strategis dengan mengkaji kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam sebuah entitas bisnis. Pengembangan bisnis ini dilakukan di Koperasi Pegawai Departemen Agama Kabupaten Sumedang dengan tujuan agar koperasi mampu mengembangkan usahanya dengan saran yang telah diberikan.

Kata kunci : Koperasi, Pengembangan, SWOT

I. PENDAHULUAN

Dalam meningkatkan perekonomian Indonesia, pemerintah telah melakukan berbagai macam upaya agar perekonomian Indonesia tetap optimal walaupun hasil yang diterima tidak sesuai dengan kenyataan. Hal ini semakin membutuhkan keserasian peran para pelaku ekonomi, salah satunya adalah koperasi. Untuk itu perlu diupayakan pendekatan pengembangan koperasi yang tepat.

Salah satu pendekatan pengembangan koperasi adalah pengembangan kelembagaan yang diawali dengan analisis SWOT, yaitu suatu pendekatan analisis yang mengkaji aspek kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), Peluang (*opportunities*) dan ancaman (*Threatens*) yang dihadapi oleh koperasi. Berdasarkan analisis SWOT ini maka akan dirumuskan strategi pengembangan bisnis dan kelembagaan koperasi yang tepat. Analisis SWOT merupakan salah satu instrumen analisis

lingkungan internal dan eksternal perusahaan yang dikenal luas. Analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan meminimalkan kelemahan dan ancaman.

Kegiatan pengembangan koperasi ini dilakukan di Koperasi Pegawai Departemen Agama Kabupaten Sumedang (Kopedas) yang berada di Jl. Kutamaya No.18, Kotakulon, Kec. Sumedang Selatan, Kabupaten Sumedang, Jawa Barat 45311.

Dari laporan Rapat Anggota Tahunan Tahun 2017 – 2020 diperoleh profil Kopedas yang menunjukkan bahwa saat ini koperasi ini memiliki aset tanah seluas 350m² dengan satu (1) unit bangunan. Koperasi Kopedas merupakan koperasi pegawai yang memiliki tiga (3) unit usaha yang terdiri dari:

- a. Unit kios dengan penjualan Rp15.941.000,00 pada tahun 2020
- b. Unit kelontong dengan penjualan Rp24.985.500,00 pada tahun 2020

- c. Unit Penjualan Barang dengan pendapatan Rp839.825.000,00 pada tahun 2019

Dalam mengelola usahanya koperasi kopedas melakukan manajemen di bidang sumber daya manusia (SDM), persediaan, bisnis, dan keuangan. Berikut adalah gambaran profil organisasi dan usaha Kopedas.

- a. Manajemen SDM, koperasi memiliki 5 orang pengurus, 3 orang pengawas, 5 orang karyawan, dan 508 orang anggota koperasi yang terdiri dari anggota karyawan kantor Kemendag, KUA kecamatan, pengawas, guru swasta, guru madrasah negeri, pengadilan agama, dan pensiunan.
- b. Manajemen Persediaan, untuk manajemen persediaan KPRI-Kopedas melakukan persediaan hanya pada unit usaha kios dan unit usaha kelontong. Persediaan dilakukan dengan *restock* ketika barang yang disediakan telah habis.
- c. Manajemen Keuangan, Keadaan keuangan di koperasi kopedas memiliki Analisis likuiditas sebesar 6,66% yang artinya mengalami keadaan yang liluid, karena KPRI Kopedas mampu membayar kewajiban lancarnya. Dengan *Total debt to total asset ratio* sebesar 10,7% dan ROE sebesar 14,87% dapat diartikan bahwa rasio rentabilitas koperasi menurun, namun karena memiliki tujuan mensejahterakan anggotanya, koperasi telah mampu mensejahterakan anggotanya
- d. Manajemen Bisnis, Untuk memulai usahanya koperasi harus memiliki modal. Untuk modal yang pada usaha di KPRI Kopedas berasal dari simpanan pokok sebesar Rp12.575.000,00, simpanan wajib Rp3.141.249.010,00, SHU Rp237.154.121,00, simpanan sukarela Rp57.896.890,00, simpanan bangunan Rp623.700.000,00 dan dana cadangan Rp514.106.418,00.

Hasil dari kegiatan ini merupakan saran-saran operasional pengembangan koperasi.

II. METODE

Kegiatan pengembangan dilakukan melalui kegiatan Praktek Lapang Mahasiswa IKOPIN yang dilakukan dari tanggal 26 Maret 2021 sampai dengan 13 April 2021 Adapun susunan Tim sebagai berikut:

Dosen Pembimbing: Dr. Ir. Wawan Lulus Setiawan, MSc., AD.

Mahasiswa peserta PL:

- | | |
|--------------------------------|----------|
| (1) Nur Sheli Mardiani | C1170040 |
| (2) Ahmad Sugih Mukti | C1170144 |
| (3) Okta Matdalena Simanjuntak | C1170163 |
| (4) Anggie Risvianti | C1170385 |
| (5) Muhammad Iqbal | C1170357 |

Adapun tahapan analisis SWOT dilakukan dengan tahapan sebagai berikut:

1. Tahapan aktivitas yang dilakukan dalam melaksanakan pengabdian masyarakat ini mencakup:

Tahap pengumpulan data, pengklasifikasi dan pra-analisis. Dari kegiatan ini diperoleh data SWOT sebagai berikut:

- 1) Kekuatan atau *Strengths* (S)
 - a. Memiliki pasar yang tetap, yaitu anggota
 - b. Loyalitas anggota koperasi yang tinggi
 - c. Lokasi koperasi yang strategis
 - d. Memiliki 3 unit usaha yang memadai
- 2) Kelemahan atau *Weaknesses* (W)
 - a. Tidak semua karyawan menjadi anggota
 - b. Unit Barang yang diberikan tidak dalam waktu yang cepat
 - c. Sarana dan prasarana yang kurang memadai
 - d. Sistem pengelolaan masih manual

- 3) Peluang atau *Opportunities* (O)
 - a. Kemandirian Koperasi
 - b. Mendapatkan perlindungan usaha
 - c. Kerja sama dengan beberapa Pemasok
 - 4) Ancaman atau *Threats* (T)
 - a. Bertambahnya toserba baru
 - b. Perkembangan penjualan online
 - c. Sulitnya izin dan pembuatan *e-commerce*.
 - d. Penurunan partisipasi anggota
 - e. Kalah bersaing dengan harga yang disediakan
2. Tahap Analisis merupakan tahap menganalisis dengan menggunakan model-model kuantitatif perumusan strategi, yang dibuat berdasarkan semua data dan informasi yang telah diperoleh.

Sehingga analisis ini dapat dilakukan seobjektif mungkin.

Analisis data menggunakan metode Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang dan ancaman dengan faktor internal kekuatan dan kelemahan. Faktor internal dimasukkan kedalam matrik yang disebut matrik faktor strategi internal atau IFAS (*Internal Strategic Factor Analisis Summary*) meliputi kekuatan dan kelemahan dari koperasi. Faktor eksternal dimasukkan kedalam matrik yang disebut matrik faktor strategi eksternal EFAS (*Eksternal Strategic Factor Analisis Summary*) terdiri dari peluang dan ancaman terhadap koperasi (Rangkuti, 2013). Setelah matrik faktor strategi internal dan eksternal selesai disusun, kemudian hasilnya dimasukkan dalam model kuantitatif, yaitu matrik SWOT untuk merumuskan strategi kompetitif koperasi.

Tabel 1.
Faktor Strategi Internal (IFAS)

Faktor Strategi Internal (IFAS)	Bobot	Rating	Bobot x Rating	Komentar
Kekuatan (S)				
1. Memiliki pasar yang tetap, yaitu anggota	0,10	5	0,50	305 orang karyawan departemen agama sumedang menjadi anggota koperasi
2. Loyalitas anggota koperasi yang tinggi	0,10	4	0,40	Adanya SHU keseluruhan pada tahun 2020 sebesar Rp161.925.000,00.
3. Lokasi koperasi yang strategis	0,20	4	0,80	Terletak di wilayah perkantoran anggota terutama departemen agama
4. Memiliki 3 unit usaha yang memadai	0,10	3	0,30	Unit usaha yang disediakan berupa unit usaha kios, kelontog dan barang
Sub Total	0,50		2,00	
Kelemahan (W)				

Faktor Strategi Internal (IFAS)	Bobot	Rating	Bobot x Rating	Komentar
1. Tidak semua karyawan menjadi anggota	0,20	3	0,60	Karyawan departemen agama sumedang sebanyak 700 hingga 800 orang, namun yang menjadi anggotanya 305 orang saja.
2. Unit Barang yang diberikan tidak dalam waktu yang cepat	0,10	3	0,30	Unit barang akan mengeluarkan uang sesuai dengan modal yang ada, dan adanya modal. jadi tidak menentu
3. Sarana dan prasarana yang kurang memadai	0,10	3	0,30	unit usaha berada dalam satu tempat
4. Sistem pengelolaan masih manual	0,10	2	0,20	Pasokan belum bisa Kontiniu
Sub Total	0,50		1,40	
TOTAL	1		3,40	

Tabel 2.
Faktor Strategi Eksternal (EFAS)

Faktor Strategi Eksternal (EFAS)	Bobot	Rating	Bobot x Rating	Komentar
Peluang (O)				
1. Kemandirian Koperasi	0,15	3	0,45	Koperasi mendirikan usahanya dengan modal dari SHU, Simpanan Wajib dan Sukarela
2. Mendapatkan perlindungan usaha	0,20	4	0,40	Telah tercatat oleh badan hukum dengan nomor badan hukum No.3408/BNPAD/KDK-10-13/X 1998.
3. Kerja sama dengan beberapa distributor	0,15	3	0,45	KPRI- Kopedas bekerja sama dengan toko elektronik
Sub Total	0,50		1,30	
Ancaman (T)				
1. Bertambahnya toserba baru	0,15	1	0,15	Persaingan makin ketat
2. Perkembangan penjualan <i>online</i>	0,10	1	0,10	Memengaruhi persepsi masyarakat tentang cara bertransaksi.
3. Sulitnya izin dan pembuatan e-commerce.	0,10	1	0,10	Kendala untuk mendapatkan ahli IT.
4. Penurunan partisipasi anggota	0,10	2	0,20	Kendala menambah permodalan.
5. Kalah saing pada harga yang disediakan	0,05	3	0,15	Persaingan semakin ketat
Sub Total	0,50		0,70	
TOTAL	1		2,00	

Untuk menentukan posisi kordinat kuadran Unit Usaha KPRI-Kopedas, dicari dengan cara menghitung selisih dari total faktor kekuatan (S) dengan total faktor kelemahan (W). Kemudian dihitung juga selisih dari total skor peluang (O) dengan total skor ancaman (T) sebagai berikut:

$$\text{IFAS} = \text{Total Skor Kekuatan} - \text{Total Skor Kelemahan}$$

$$= 2,00 - 1,40$$

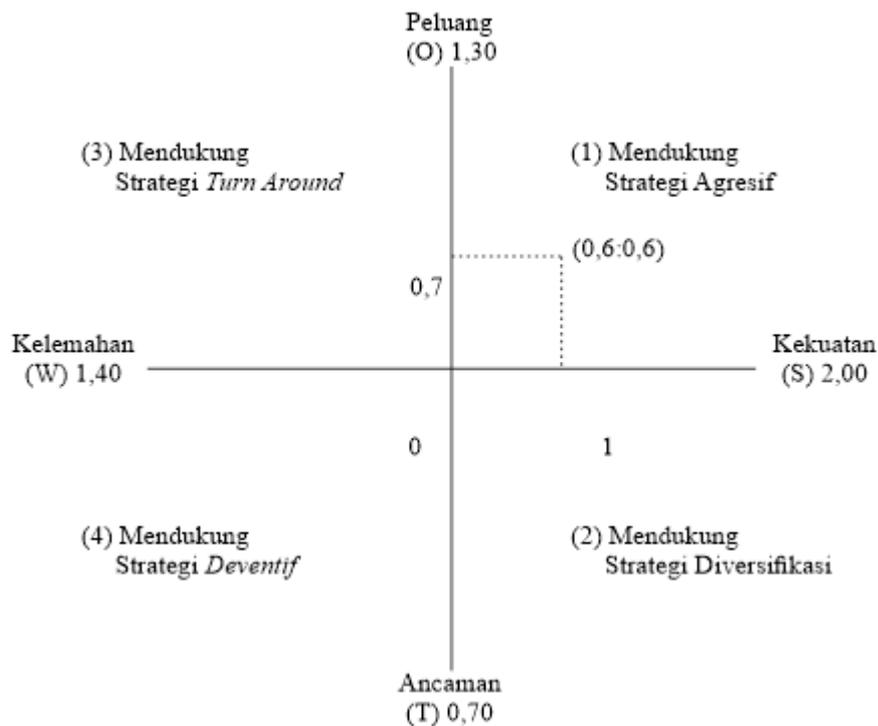
$$= 0,60$$

$$\text{EFAS} = \text{Total Skor Peluang} - \text{Total Skor Ancaman}$$

$$= 1,30 - 0,70$$

$$= 0,60$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut, maka dapat digambarkan posisi Kopedas dalam diagram sebagai berikut:



Gambar 1.
Posisi Kuadran Analisis EFAS - IFAS

Berdasarkan kerangka analisis tersebut, maka diperoleh simpulan bahwa Kopedas memiliki titik koordinat 0,6 : 0,6 yang artinya titik koordinat berada di kuadran 1. Mendukung Strategi Agresif.

3. Tahap pengambilan keputusan, merupakan tindakan menentukan hasil kajian dan keputusan strategi yang diambil berdasarkan kepada hasil analisis yang telah dilakukan.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil analisis pembobotan, rating dan skor IFAS dan EFAS diperoleh posisi KPRI Kopedas pada kuadran 1 yaitu *posisi agresif*. Posisi agresif merupakan posisi yang menguntungkan, di mana KPRI Kopedas memiliki peluang dan kekuatan internal yang dapat memanfaatkan peluang yang ada menjadi keuntungan bagi koperasi. Strategi yang diterapkan pada posisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented strategy*).

Berdasarkan analisis tersebut, maka beberapa solusi yang dapat diberikan kepada koperasi kopedas adalah sebagai berikut:

1. Strategi S-O

- a. Mempertahankan anggota dan untuk menjaga kemandirian koperasi (S1, O1)
- b. Menjaga loyalitas anggota agar tetap mendapatkan perlindungan usaha (S2, O2)
- c. Menjaga dan mengembangkan 3 unit usaha yang telah dijalani dan melakukan kerja sama dengan lebih banyak pemasok (S3, O3)

2. Strategi W-O

- a. Menambah jumlah anggota yang dimiliki koperasi agar bertambahnya modal dalam mempercepat kegiatan usaha. (W1, O1)
- b. Sarana dan prasarana yang diperbaiki agar mendapatkan perlindungan usaha (W3, O2)

- c. Menambah sistem pengelolaan agar dapat mengembangkan kerja sama dan menambah relasi pemasok. (W4, O3)

3. Strategi S-T

- a. Meyakinkan pasar dan menambah loyalitas dengan pelayanan yang lebih prima agar hingga tidak khawatir dengan pesaing dan penurunan partisipasi (S1, S2, S3, T1, T4)
- b. Menekan biaya persediaan untuk mendapatkan harga yang lebih rendah. (S3, T5)

4. Strategi W-T

- a. Mengembangkan sistem penjualan, tidak hanya secara manual namun menyediakan secara online dengan bantuan para ahli (W3, T2)
- b. Memberikan pelatihan kepada para pengurus dan karyawan untuk penjualan secara online (W4, T3).

IV. SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Mencermati hasil dan pembahasan yang telah dipaparkan maka dapat diambil simpulan bahwa:

1. Metode SWOT dengan EFAS dan IFAS cukup efektif sebagai alat bantu analisis keadaan internal dan eksternal untuk memetakan strategi-strategi alternatif yang dapat dipilih untuk mengembangkan koperasi.
2. Koperasi Kopedas memiliki kesempatan memanfaatkan kekuatan internal dan peluang yang dimiliki koperasi untuk mengembangkan usaha dan kelembagaan koperasi karena analisis yang dilakukan berada di kuadran I yaitu *Growth Oriented strategy*.

Saran

Berdasarkan posisi *Growth Oriented Strategy* tersebut, solusi yang dapat disarankan adalah menjaga dan mengembangkan 3 unit usaha yang telah dijalani dan melakukan kerja sama dengan lebih banyak pemasok.

BIBLIOGRAFI

- (1) Laporan RAT Koperasi Kopedas Tahun 2017-2020
- (2) Rangkuti, Freddy. 2013. Analisis SWOT; Teknik Membedah Kasus. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta