

Pelatihan Pengembangan Unit Usaha Koperasi Pegawai Negeri Angkasa RRI: Strategi dan Tantangan

Nanik Risnawati
Universitas Koperasi Indonesia
nanikrisnawati@ikopin.ac.id

ABSTRAK

Koperasi Pegawai Negeri Angkasa RRI, merupakan koperasi karyawan yang beranggotakan para pegawai Radio Republik Indonesia di Daerah Istimewa Yogyakarta. Saat ini koperasi tersebut hanya memiliki satu unit usaha yaitu unit simpan pinjam. Sebagai bentuk upaya untuk terus berusaha meningkatkan kesejahteraan anggotanya, maka Para pengurus Koperasi Pegawai Negeri Angkasa RRI bermaksud untuk melakukan pengembangan usaha dengan cara menyediakan layanan baik bagi anggota maupun non anggota. Oleh karenanya dilakukanlah pelatihan bagi para pengurus, pengawas dan anggota serta melibatkan para mahasiswa Universitas Koperasi Indonesia (Ikopin University) yang sedang melaksanakan Praktik Lapang. Dalam kesempatan tersebut para peserta pelatihan tampak antusias mengikuti jalannya pelatihan, dan disampaikan bahwa untuk melakukan pengembangan usaha terdapat beberapa pilihan strategi yang dapat digunakan oleh Koperasi Pegawai Negeri Angkasa RRI. Di antaranya strategi diferensiasi, strategi harga lebih murah dari pesaing, strategi fokus, strategi diversifikasi dan strategi integrasi. Dalam merancang pengembangan usaha, usaha yang baru harus tetap diprioritaskan bagi para anggota. Namun demikian tetap diperbolehkan melayani non anggota sejauh para anggota sudah bisa dilayani dengan baik dan merasa puas. Adapun Langkah-langkah yang perlu dipersiapkan dalam merencanakan pengembangan usaha, adalah evaluasi situasi usaha koperasi saat ini bisa menggunakan analisis SWOT, Menetapkan Tujuan Pengembangan Usaha, Identifikasi Peluang Dan Tantangan, Kenali Pesaing Dan Pasar Target, Pengembangan Rencana Bisnis, Pembiayaan Dan Anggaran, Pengenalan Resiko, Tim Pengembangan, Jadwal Implementasi, Evaluasi Dan Pengukuran Kinerja, Komunikasi Dan Keterlibatan *Stakeholders*, Pemantauan Dan Penyesuaian. Menerapkan langkah-langkah ini secara cermat akan membantu koperasi pegawai negeri Angkasa RRI dalam merencanakan pengembangan usaha dengan lebih efektif dan meningkatkan peluang keberhasilan dalam mencapai tujuan bisnisnya.

Kata kunci: strategi, tantangan, pengembangan usaha koperasi

ABSTRACT

The Angkasa RRI Civil Servant Cooperative is an employee cooperative whose members are employees of Radio Republik Indonesia in the Special Region of Yogyakarta. Currently, the cooperative only has one business unit, namely the savings and loans unit. As a form of effort to continue trying to improve the welfare of its members, the administrators of the Angkasa RRI Civil Servant Cooperative intend to carry out business development by providing services to both members and non-members. Therefore, training was carried out for administrators, supervisors, and members and involved students from the Indonesian Cooperative University (Ikopin University) who were carrying out Field Practices. On this occasion, the training participants seemed enthusiastic about participating in the training. And it was conveyed that to carry out business development there are several strategic options that can be used by the Angkasa RRI Civil Servant Cooperative. These include a differentiation strategy, a cheaper price strategy than competitors, a focus strategy, a

diversification strategy, and an integration strategy. In designing business development, new businesses must remain a priority for members. However, it is still permissible to serve non-members as long as the members are served well and feel satisfied. The steps that need to be prepared in planning business development are evaluating the current cooperative business situation using SWOT analysis, setting business development goals, identifying opportunities and challenges, identifying competitors and target markets, developing business plans, financing and budgeting, and introducing risks, development team, implementation schedule, performance evaluation and measurement, Stakeholder Communication and Engagement, Monitoring, and adjustments. By applying These steps will carefully help the Angkasa RRI civil servant cooperative to plan business development more effectively and increase the chances of success in achieving its business goals.

Keywords: *strategy, challenges, cooperative business development*

I. PENDAHULUAN

Seiring dengan semakin kompleksnya tuntutan pasar dan keinginan karyawan untuk memiliki andil yang lebih besar dalam keputusan perusahaan, pengembangan unit usaha koperasi karyawan menjadi alternatif yang menarik. Koperasi karyawan membuka peluang bagi anggota untuk berpartisipasi dalam kepemilikan, pengelolaan, dan manfaat ekonomi bersama. Melalui pengembangan unit usaha, karyawan dapat merasakan keterlibatan langsung dalam proses bisnis perusahaan tempat mereka bekerja.

Pengembangan Unit Usaha Koperasi Karyawan merupakan inisiatif strategis yang bertujuan untuk memberdayakan karyawan dalam konteks ekonomi koperasi. Seiring dengan evolusi dunia usaha dan tuntutan perubahan dalam struktur organisasi, koperasi karyawan menjadi model yang semakin menarik untuk dijelajahi dan dikembangkan. Dalam konteks ini, tulisan ini akan membahas strategi dan tantangan yang terlibat dalam pengembangan unit usaha koperasi karyawan. Oleh karena itu, perlu adanya pemahaman yang lebih mendalam mengenai strategi dan tantangan dalam mengembangkan unit usaha koperasi sebagai entitas bisnis yang dimiliki dan dikelola oleh anggota melalui pengurus yang mewakili anggota koperasinya.

Karyawan bukan hanya sebagai pelaksana tugas rutin, tetapi mereka memiliki peran strategis dalam mencapai tujuan perusahaan. Keterlibatan karyawan dalam kepemilikan bisnis dapat memberikan motivasi tambahan, meningkatkan produktivitas, dan menciptakan ikatan yang lebih kuat antara karyawan dan perusahaan.

Terdapat tren global di mana perusahaan-perusahaan mulai menerapkan model kepemilikan bersama atau unit usaha koperasi di kalangan karyawan sebagai upaya pemberdayaan dan pengakuan terhadap kontribusi mereka. Ini menciptakan lingkungan kerja yang inklusif dan memberikan keuntungan ekonomi langsung kepada karyawan.

Pengembangan unit usaha koperasi di kalangan karyawan dapat menjadi strategi untuk meningkatkan keberlanjutan bisnis jangka panjang. Dengan membagi kepemilikan dan keuntungan, karyawan lebih terlibat dalam memastikan kesuksesan jangka panjang perusahaan, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kesejahteraan mereka.

Koperasi pekerja dapat menjadi wadah untuk meningkatkan produktivitas dan inovasi. Dengan merancang strategi yang mempromosikan partisipasi aktif karyawan dalam pengambilan keputusan dan proses manajemen, perusahaan dapat mengoptimalkan potensi kreativitas dan ide inovatif dari karyawan. Meskipun konsep ini menjanjikan, terdapat tantangan yang perlu diatasi. Tantangan tersebut meliputi resistensi terhadap perubahan, kurangnya pemahaman mengenai model bisnis koperasi, serta kebutuhan untuk merancang struktur manajemen yang efektif dan berkelanjutan.

Faktor-faktor eksternal seperti regulasi pemerintah, kondisi pasar, dan dukungan dari komunitas bisnis juga dapat memengaruhi keberhasilan koperasi pekerja. Oleh karena itu, pemahaman mendalam mengenai faktor-faktor tersebut menjadi kunci dalam merancang strategi pengembangan.

Dengan memahami latar belakang ini, pelatihan tentang “Strategi Dan Tantangan Dalam Pengembangan Unit Usaha Koperasi Pegawai Negeri Angkatan RRI” dapat memberikan panduan praktis bagi pengurus dan pengelola koperasi untuk merancang, mengimplementasikan, dan mengelola koperasi yang sukses dan berkelanjutan.

II. METODE

1. Kegiatan pelatihan ini diselenggarakan di Kantor Koperasi Pegawai Negeri Angkatan RRI yang beralamat di Jl. Ahmad Jazuli No. 4, Kel. Kotabaru, Kec. Gondokusuman, Daerah Istimewa Yogyakarta pada bulan Maret 2023, merupakan kegiatan yang dilaksanakan hasil kerjasama antara Lembaga Pengabdian pada Masyarakat (LPPM) Universitas Koperasi Indonesia (Ikopin University) dengan Koperasi Pegawai Negeri Angkatan RRI.
2. Dalam kegiatan pelatihan ini tim yang ikut terlibat diantaranya para nara sumber yaitu para dosen Ikopin University dan para mahasiswa semester VII Ikopin University yang sedang melaksanakan kegiatan praktik lapang di Koperasi Pegawai Negeri Angkatan RRI tersebut selama satu bulan.
3. Adapun materi yang disampaikan dalam pelatihan tersebut berkaitan dengan bagaimana upaya-upaya yang bisa dilakukan koperasi dalam mengembangkan unit usahanya agar dapat meningkatkan pelayanan dan kesejahteraan anggota dengan menggunakan bahan tayangan berupa *Power Point*.
4. Dalam pelatihan ini para pesertanya terdiri dari para pengurus, pengawas dan anggota Koperasi Pegawai Negeri Angkatan RRI.
5. Penyampaian materi dilaksanakan dengan menggunakan pendekatan Pendidikan bagi orang dewasa (Paedagogi), yaitu berupa ceramah, tanya jawab serta diskusi yang dilakukan secara interaktif. Dalam kesempatan tersebut dijelaskan mengenai tujuan berkoperasi yang sesungguhnya, juga mengenai prinsip-prinsip usaha koperasi, misi dan tujuan mendirikan unit usaha baru, cara-cara mencari peluang untuk unit usaha baru dan prasyarat agar usaha baru tersebut bisa berhasil dengan melibatkan komitmen dan partisipasi dari para anggotanya, dalam penjelasan tersebut juga disertai dengan contoh-contoh yang diperkirakan akan sesuai dengan kondisi koperasi, strategi dan tantangan yang mungkin akan dihadapi oleh koperasi.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam pelaksanaan pelatihan tersebut, terlebih dahulu ditanyakan mengenai unit usaha yang saat ini dijalankan oleh Koperasi Pegawai Negeri Angkatan RRI, yang ternyata memang hanya ada satu unit usaha yaitu Unit Usaha Simpan Pinjam. Unit usaha simpan pinjam memang merupakan salah satu unit usaha yang selalu dimiliki oleh hampir semua koperasi, mengingat usaha yang di dalamnya menyediakan layanan simpanan dan peminjaman dana ini, secara umum dibutuhkan oleh sebagian besar anggota koperasi. Kemudian diajukan kembali pertanyaan mengenai apa sebenarnya tujuan dan tugas koperasi. Pertanyaan ini diajukan untuk mengingatkan kembali kepada para pengurus, pengawas dan anggota bahwa tugas koperasi adalah untuk meningkatkan kesejahteraan anggota dengan cara memberikan pelayanan terbaiknya pada anggotanya. Sebenarnya koperasi juga bisa melayani non anggota, sejauh anggota sudah terlayani dengan baik. Kenapa anggota menjadi prioritas pelayanan koperasi? Hal ini tentu saja berkenaan dengan status anggota yang memang **Istimewa** dalam koperasi yaitu anggota merupakan pemilik sekaligus pengguna jasa koperasinya yang dikenal dengan istilah *dual identity* (identitas ganda).

Koperasi Pegawai Negeri Angkatan RRI sebenarnya termasuk koperasi yang para pengurus, pengawas dan anggotanya cukup aktif juga antusias dalam mengikuti sesi pelatihan ini. Dalam

pelatihan ini terlebih dahulu dijelaskan mengenai konsep strategi pengembangan usaha. Strategi pengembangan usaha koperasi adalah serangkaian tindakan yang diambil oleh sebuah koperasi untuk mencapai tujuan pertumbuhan usaha dalam jangka panjangnya. Strategi ini bisa mencakup berbagai aspek yaitu:

1. Strategi Umum yang meliputi stabilitas, pengembangan, pensiutan. Stabilitas maksudnya adalah koperasi berusaha menjaga kondisi usaha yang telah ada saat ini tetap stabil dan mapan menghadapi lingkungan yang terus mengalami perubahan yang tidak bisa dihalangi. Pensiutan adalah strategi mengurangi atau menutup usaha-usaha yang dinilai tidak lagi ekonomis dan mengalami kerugian terus. Sedangkan Pengembangan adalah strategi menambah usaha baru atau memperbesar skala usaha dari unit usaha yang telah ada menyikapi adanya potensi pasar yang lebih besar.
2. Strategi Diferensiasi adalah pendekatan yang digunakan oleh perusahaan untuk menciptakan dan menawarkan produk atau layanan yang dianggap unik atau memiliki keunggulan yang membedakannya dari produk atau layanan yang dimiliki pesaing di pasar. Tujuan utama dari strategi diferensiasi adalah membuat pelanggan menganggap produk atau layanan perusahaan sebagai lebih baik atau memiliki nilai tambah yang signifikan dibandingkan dengan yang ditawarkan oleh pesaing.
3. Strategi Harga lebih rendah dari pesaing. Maksudnya adalah koperasi yang memiliki usaha ataupun produk yang sama dengan pesaing, maka untuk memenangkan persaingan menerapkan strategi dengan memberikan harga yang lebih murah dari harga yang ditawarkan pesaing terdekatnya. Agar konsumen atau konsumen anggota khususnya merasa tertarik untuk menggunakan jasa atau membeli produk yang disediakan oleh koperasi.
4. Strategi Fokus. Strategi fokus dalam usaha, juga dikenal sebagai strategi segmentasi atau konsentrasi, adalah pendekatan di mana perusahaan memusatkan perhatiannya pada segmen pasar tertentu, produk tertentu, atau wilayah tertentu untuk mencapai keunggulan kompetitif. Dalam strategi fokus, perusahaan tidak mencoba melayani seluruh pasar, melainkan fokus pada sebagian pasar yang lebih terbatas, di mana perusahaan dapat mencapai diferensiasi atau efisiensi yang tinggi.
5. Strategi Diversifikasi. Strategi diversifikasi dalam usaha merupakan strategi di mana perusahaan memperluas kegiatan atau operasinya ke luar produk atau pasar yang sudah ada. Diversifikasi bisa bersifat terkait atau tidak terkait dengan bisnis utama perusahaan. Tujuan utama dari strategi diversifikasi adalah mengurangi risiko dengan mendiversifikasi portofolio bisnis, menciptakan peluang pertumbuhan baru, dan meningkatkan kestabilan perusahaan dalam jangka panjang.
6. Strategi Integrasi. Strategi integrasi dalam usaha merujuk pada strategi di mana perusahaan memperluas operasinya dengan mengontrol atau memiliki lebih banyak tahapan dalam rantai nilai produksinya. Strategi ini dapat diartikan sebagai upaya perusahaan untuk menggabungkan atau mengintegrasikan aktivitas yang berbeda dalam industri atau bisnis yang sama. Ada dua jenis utama dari strategi integrasi yaitu Integrasi Mundur (*Backward Integration*) di mana Perusahaan memutuskan untuk memiliki lebih banyak tahap produksi yang berada lebih dekat ke sumber daya alam atau bahan baku. Dengan kata lain, perusahaan bergerak mundur dalam rantai pasokannya. Atau Integrasi Maju (*Forward Integration*): Perusahaan memutuskan untuk mengendalikan atau memiliki lebih banyak tahap produksi yang berada lebih dekat ke konsumen atau pasar. Dalam hal ini, perusahaan bergerak maju dalam rantai pasokannya.

Kemudian dilanjutkan diskusi dengan mengajukan pertanyaan kepada peserta pelatihan, kenapa koperasi itu perlu terus melakukan pengembangan usaha? Pada dasarnya alasan sebuah koperasi melakukan pengembangan usaha bisa ditunjukkan untuk:

a. **Peningkatan Pendapatan.**

Hal ini akan bisa dicapai dengan cara memperluas produk atau layanan, mengeksplorasi pasar baru, atau mengembangkan segmen pelanggan yang belum tergarap, perusahaan dapat meningkatkan pendapatan mereka.

b. **Diversifikasi *Portfolio* untuk Mengurangi risiko** dengan memiliki beragam produk, layanan, atau lini bisnis. Dengan memiliki berbagai macam produk atau bisnis, perusahaan dapat mengurangi risiko yang terkait dengan ketergantungan pada satu pasar atau satu produk.

c. **Peningkatan Pangsa Pasar yang ditujukan untuk meningkatkan pangsa pasar perusahaan** dalam industri tertentu. Dengan memperluas cakupan geografis, menarik pelanggan baru, atau menggali lebih dalam ke segmen pasar yang sudah ada, perusahaan dapat meningkatkan pangsa pasar mereka.

d. **Menciptakan dan mempertahankan keunggulan kompetitif.** Keunggulan kompetitif dapat diperoleh melalui inovasi produk, diferensiasi, atau efisiensi operasional, perusahaan dapat mengukuhkan posisinya di pasar dan bersaing lebih baik dengan pesaing.

e. **Penetrasi Pasar Baru** menyusup ke pasar baru atau mengembangkan peluang bisnis baru. Dengan memasuki pasar baru, perusahaan dapat mengatasi saturasi pasar atau menangkap peluang pertumbuhan yang belum dimanfaatkan sebelumnya.

f. **Meningkatkan Efisiensi Operasional bisnis.** Pengembangan usaha dapat mencakup implementasi teknologi baru, perbaikan proses operasional, atau pengoptimalan rantai pasokan untuk meningkatkan efisiensi dan mengurangi biaya.

g. **Memanfaatkan Keahlian atau Kompetensi Inti** yang sudah dimiliki perusahaan. Dengan cara memperluas dalam bidang yang sejalan dengan keahlian inti perusahaan, dapat meningkatkan peluang kesuksesan pengembangan usaha.

h. **Pengembangan Hubungan Pelanggan.** Yang bisa dilakukan dengan menyediakan produk atau layanan tambahan yang memenuhi kebutuhan atau keinginan pelanggan, perusahaan dapat memperkuat ikatan dengan pelanggan dan meningkatkan loyalitas mereka.

i. **Meningkatkan daya tahan bisnis dan menciptakan keberlanjutan jangka panjang.** Dapat diperoleh di antaranya dengan pengembangan usaha yang strategis dapat membantu perusahaan bertahan dalam menghadapi perubahan pasar, teknologi, dan persaingan.

j. **Mengambil Keuntungan dari Peluang Pasar.** Dengan mencapai posisi yang lebih kuat di pasar atau mengeksploitasi kebutuhan pasar yang berkembang, perusahaan dapat mencapai pertumbuhan dan keberhasilan lebih lanjut.

Sebelum melaksanakan pengembangan usaha, koperasi terlebih dahulu perlu melakukan analisis kondisi saat ini. Untuk itu diajukan pertanyaan kepada peserta apakah dengan produk dan layanan yang disediakan koperasi saat ini, sudah memenuhi harapan pasar/konsumen/anggota? Jika belum, sebaiknya usaha apa yang harus dikembangkan untuk memenuhi permintaan pasar/konsumen/anggota koperasi? Setelah itu baru membuat rencana pengembangan usaha. Perencanaan pengembangan usaha merupakan langkah kritis yang membutuhkan pemikiran strategis dan perencanaan yang matang. Berikut adalah beberapa langkah yang perlu dipersiapkan dalam merencanakan pengembangan usaha:

Evaluasi situasi bisnis yang paling sering digunakan adalah analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) untuk memahami kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi bisnis. Analisis kekuatan dan kelemahan digunakan untuk mengukur unsur-unsur dari dalam perusahaan koperasi yang di antaranya bisa meliputi: barang/jasa yang dihasilkan koperasi (kualitasnya, inovasinya, kemasannya, jumlahnya, layanan tambahannya, kapasitas produksinya); pemasarannya (promosinya, distribusinya, harganya, lokasi penjualan, tempat penjualan, dan lain-

lain); sumberdaya manusia yang ada (jumlahnya SDM yang ada di perusahaan koperasi, kompetensinya, motivasinya, profesionalismenya, kreatifitas-nya, dan lain sebagainya); sumberdaya keuangan (performa keuangan, permodalan yang dimiliki, dan lain-lain), teknologi yang dimiliki perusahaan. Manakah di antara unsur-unsur tersebut yang merupakan kekuatan yang dimiliki koperasi sehingga bisa dimanfaatkan untuk mengembangkan usaha secara maksimal dan manakah unsur-unsur yang masih menjadi kelemahan bagi koperasinya, sehingga perlu diupayakan untuk diperbaiki atau ditingkatkan.

Di sisi lain untuk mengukur adanya peluang dan ancaman yang dihadapi oleh koperasi bisa dilihat dari unsur- yang ada di luar perusahaan di antaranya: pasar/konsumen (jumlahnya, daya belinya, selera, perilakunya, wilayahnya, dan lain-lain), pemasok (jumlahnya, layanannya, kontinuitasnya, kelengkapan produk yang disediakannya, garansinya, cara pembayarannya dan sebagainya), pesaing (jumlahnya dalam area pasar yang sama, keunggulan yang dimiliki, intensitas persaingannya dan lain-lain), kebijakan pemerintah, ketersediaan teknologi, kondisi perekonomian nasional, kondisi sosial politik dan budaya. Dari-unsur-unsur di lingkungan/luar perusahaan perlu dinilai manakah yang situasinya menunjukkan peluang/mendukung sehingga bisa dimanfaatkan secara positif dan unsur manakah yang situasinya merupakan ancaman atau tantangan sehingga perlu dibuat antisipasinya.

1. Tentukan Tujuan Pengembangan Usaha

Setelah analisis situasi dilakukan dan diketahui hasilnya, Langkah berikutnya adalah menetapkan tujuan. Tujuan pengembangan usaha haruslah yang spesifik, terukur, dapat dicapai, relevan, dan ada batasan waktunya (*Specific, Measurable, Achievement, Relevan, Time* atau disingkat SMART). Tujuan tersebut di antaranya bisa dipertimbangkan berfokus pada peningkatan pendapatan, diversifikasi produk, ekspansi geografis, atau aspek lainnya.

2. Identifikasi Peluang dan Tantangan

Mengidentifikasi peluang dan tantangan usaha memerlukan analisis menyeluruh terhadap lingkungan bisnis dan kondisi pasar. Beberapa cara untuk membantu mengidentifikasi peluang usaha bisa dilaksanakan dengan :

1. Analisis Pasar, tinjau tren pasar dan identifikasi perubahan yang mungkin dapat menciptakan peluang bisnis baru, serta perhatikan kebutuhan dan keinginan konsumen serta potensi segmen pasar yang belum tergarap.
2. Perhatikan Kekosongan di Pasar, cari kekosongan atau celah dalam penawaran produk atau layanan di pasar, dan temukan cara untuk memenuhi kebutuhan atau menawarkan solusi yang belum dipenuhi.
3. Evaluasi Persaingan: dapat dilakukan dengan cara mengidentifikasi kelemahan dalam produk atau layanan mereka. Dan pertimbangkan cara untuk memberikan nilai tambah atau membedakan bisnis Anda dibandingkan dengan pesaing baik yang langsung maupun yang pesaing tidak langsung.
4. Teknologi dan Inovasi: Pantau perkembangan teknologi dan pertimbangkan bagaimana teknologi baru dapat menciptakan peluang bisnis. Pertimbangkan inovasi dalam produk, proses, atau model bisnis.
5. Feedback Pelanggan : Kumpulkan umpan balik dari pelanggan khususnya pelanggan anggota terkait dengan produk atau layanan yang selama ini disediakan koperasi. Identifikasi area di mana Anda dapat meningkatkan atau memperluas penawaran untuk memenuhi kebutuhan mereka.
6. Pantau Media Sosial : Amati percakapan di media sosial untuk menangkap tren dan permintaan pelanggan. Tinjau umpan balik positif dan negatif untuk mengidentifikasi area perbaikan atau inovasi yang bisa dilakukan koperasi untuk mendapatkan peluang memperbaiki kinerja usahanya.
7. Ekspansi Geografis : Pertimbangkan untuk mengembangkan bisnis ke wilayah geografis baru. Identifikasi pasar yang belum terjamah dengan potensi pertumbuhan yang signifikan.
8. Pertimbangkan Model Bisnis Baru: Evaluasi model bisnis yang inovatif yang dapat membuka peluang baru. Juga pertimbangkan kemitraan, keanggotaan, atau model pendapatan alternatif.
9. Lingkungan Bisnis: Perhatikan perubahan dalam lingkungan bisnis, termasuk regulasi dan kebijakan pemerintah. Identifikasi peluang yang mungkin muncul dari perubahan kebijakan atau peraturan.

Dalam melakukan pengembangan usaha koperasi langkah lainnya yang juga sangat perlu diperhatikan adalah mengidentifikasi tantangan usaha, caranya di antaranya adalah : 1. perhatikan hasil analisis SWOT, Identifikasi tantangan internal dan eksternal yang mungkin memengaruhi kinerja bisnis. 2. Analisis Risiko yang mungkin akan terjadi : Tinjau risiko-risiko potensial yang dapat memengaruhi bisnis. Pertimbangkan risiko operasional, finansial, dan lingkungan. 3. Evaluasi Finansial: Tinjau kondisi keuangan usaha yang dikuasai koperasi dan identifikasi tantangan terkait, seperti likuiditas atau beban utang, dan pertimbangkan bagaimana perubahan ekonomi dapat memengaruhi kesehatan finansial bisnis. 4. Evaluasi Sumber Daya Manusia: Pertimbangkan tantangan terkait dengan kekurangan keterampilan atau kurangnya sumber daya manusia yang memadai. Identifikasi cara untuk meningkatkan kapasitas dan keahlian karyawan. 5. Teknologi dan Keamanan Informasi: Pertimbangkan tantangan terkait dengan keamanan informasi dan keberlanjutan teknologi. Tinjau perlindungan data dan strategi keamanan informasi. 6. Perubahan dalam Kebijakan atau Hukum: Perhatikan perubahan dalam kebijakan atau hukum yang dapat memengaruhi operasi bisnis. Identifikasi kepatuhan hukum dan regulasi yang diperlukan. 7. Perubahan Tren Konsumen: Tinjau perubahan dalam perilaku atau preferensi konsumen, karena makin kesini selera konsumen semakin cepat berubah. Identifikasi cara untuk beradaptasi dengan perubahan tren atau keinginan pelanggan. 8. Daya Saing Pesaing: Tinjau tindakan pesaing yang dapat menjadi tantangan bagi bisnis. Pertimbangkan strategi untuk menjaga atau meningkatkan daya saing. 9. Ketergantungan Pasokan atau Distribusi: Evaluasi ketergantungan pada pasokan atau saluran distribusi tertentu. Identifikasi risiko yang terkait dengan ketidakstabilan pasokan atau distribusi.

Dengan melakukan analisis yang teliti terhadap peluang dan tantangan, bisnis dapat mengembangkan strategi yang tepat untuk memanfaatkan peluang yang ada dan mengatasi tantangan yang mungkin muncul.

3. Kenali Pesaing dan Pasar Target

Tujuan melakukan analisis pesaing adalah untuk memahami kekuatan dan kelemahan sehingga perusahaan koperasi bisa menyusun strategi yang pas untuk menghadapi pesaing. Dan juga perlu dilakukan identifikasi dan pahami karakteristik pasar target, termasuk kebutuhan dan preferensi pelanggan. Mengenali preferensi target pasar yang dalam hal ini adalah anggota koperasi merupakan langkah yang sangat penting, karena bisnis baik itu perusahaan umum maupun koperasi dimulai dari konsumen.

4. Pengembangan Rencana Bisnis

Setelah pengenalan terhadap pesaing dan target pasar dilakukan, langkah berikutnya adalah mengembangkan rancangan bisnis perusahaan koperasi. Dalam poin ini yang perlu dilaksanakan adalah menyusun rencana bisnis yang mencakup visi, misi, strategi pengembangan, model bisnis, dan proyeksi keuangan. Juga deskripsikan secara rinci rencana pemasaran, operasional, dan keuangan yang akan mendukung pengembangan usaha.

5. Pembiayaan dan Anggaran

Selanjutnya perlu dihitung biaya yang terkait dengan pengembangan usaha, termasuk investasi modal, biaya operasional tambahan, dan kebutuhan sumber daya lainnya. Kemudian identifikasi sumber pendanaan potensial, baik itu dari dana internal, pinjaman, atau investor eksternal.

6. Penilaian Risiko

Yang tidak kalah pentingnya dalam tahapan menyusun rencana pengembangan usaha adalah melakukan identifikasi dan penilaian risiko. Juga perlu dikembangkan strategi mitigasi risiko untuk mengatasi kemungkinan hambatan atau tantangan yang akan terjadi.

7. Tim Pengembangan

Tahapan berikutnya adalah menentukan tim pengembangan yang terampil dan berpengalaman yang akan bertanggung jawab atas implementasi rencana. Pastikan anggota tim memiliki keterampilan yang diperlukan dan saling melengkapi.

8. Jadwal Implementasi

Tetapkan jadwal implementasi yang jelas dan realistis dan terperinci, agar pada saat akan dilaksanakan ada panduan waktu yang jelas dalam melaksanakan program pengembangan usaha tersebut. Tentukan tahapan pengembangan dan tenggat waktu untuk mencapai setiap langkah.

9. Evaluasi dan Pengukuran Kinerja

Tetapkan matrik dan indikator kinerja yang akan digunakan untuk mengevaluasi keberhasilan pengembangan usaha. Lakukan evaluasi secara teratur dan reevaluasi rencana jika diperlukan.

10. Komunikasi dan Keterlibatan Stakeholder

Komunikasikan rencana pengembangan kepada seluruh tim, pemangku kepentingan internal, dan eksternal. Libatkan semua pihak yang terlibat untuk memastikan pemahaman dan dukungan mereka terhadap rencana.

11. Pemantauan dan Penyesuaian

Lakukan Pemantauan terhadap implementasi rencana yang sudah disusun dengan cermat, agar dapat diketahui bagian-bagian mana yang tidak bisa/belum berjalan sesuai rencana. Kemudian lakukan penyesuaian jika diperlukan berdasarkan perubahan kondisi pasar, risiko, atau faktor lainnya.

Dengan menerapkan langkah-langkah ini dengan cermat akan membantu perusahaan merencanakan pengembangan usaha dengan lebih efektif dan meningkatkan peluang keberhasilan dalam mencapai tujuan bisnisnya.



Gambar 1.
Foto Bersama Sesi Penutupan

IV. SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Pengembangan unit usaha koperasi karyawan adalah langkah strategis yang membawa manfaat besar bagi kedua belah pihak, yaitu bagi perusahaan sebagai tempat para karyawan bekerja dan bagi karyawan sendiri yang tergabung dalam koperasi. Pengembangan unit usaha koperasi karyawan

memiliki potensi besar untuk meningkatkan kesejahteraan karyawan. Partisipasi dalam kepemilikan dan keuntungan bersama dapat menciptakan motivasi dan loyalitas yang lebih tinggi.

Dengan memberdayakan karyawan sebagai pemangku kepentingan utama, unit usaha koperasi memiliki potensi keberlanjutan bisnis yang lebih tinggi. Pemikiran jangka panjang mengenai keberlanjutan dan pertumbuhan menjadi fokus utama.

Strategi pengembangan koperasi karyawan memberikan ruang untuk inovasi dalam proses bisnis. Peningkatan efisiensi melalui partisipasi aktif anggota dapat menghasilkan perubahan positif dalam kinerja operasional.

Saran

Sebaiknya Koperasi Pegawai Negeri Angkasa RRI menyediakan program pendidikan dan pelatihan yang terprogram dan berkelanjutan untuk para pengurus, pengawas dan khususnya para anggota koperasi. Pelatihan selanjutnya bisa diarahkan untuk meningkatkan pemahaman SDM Koperasi tentang prinsip-prinsip koperasi, manajemen bisnis, dan keuangan.

Para pengurus perlu terus mendorong partisipasi aktif dan keterlibatan seluruh anggota dalam pengambilan keputusan, serta ada upaya yang lebih untuk membangun budaya partisipatif untuk memastikan semua suara didengar.

Koperasi Pegawai Negeri Angkasa RRI, perlu membangun kemitraan strategis dengan pihak eksternal yang dapat mendukung pertumbuhan unit usaha. Koperasi sebaiknya bersedia terlibat dalam jaringan koperasi untuk bertukar pengalaman dan mendapatkan dukungan.

Saran-saran ini diarahkan untuk menciptakan lingkungan di mana unit usaha koperasi karyawan dapat tumbuh dan berkembang secara berkelanjutan. Melalui pendidikan, keterlibatan aktif, dan inovasi, koperasi karyawan dapat menjadi model bisnis yang tangguh dan bermanfaat bagi semua anggotanya.

BIBLIOGRAFI

- Dewi, N. K., & Ardana, K. 2017. 'Pengaruh partisipasi anggota dan manajemen koperasi terhadap keberlanjutan usaha unit simpan pinjam koperasi (Studi pada Unit Simpan Pinjam KSP Jasa Boga)'. *Jurnal Manajemen dan Pemasaran Jasa*, 10(1), 25-39.
- Hardyanto, S., & Endrikat, A. 2017. Pengaruh pengelolaan keuangan terhadap keberlanjutan unit usaha simpan pinjam koperasi (Studi pada Unit Simpan Pinjam Koperasi Serba Usaha). *Jurnal Ilmu Manajemen dan Akuntansi Terapan*, 8(2), 120-130.
- Kuswardono, & Fathoni, A. 2018. 'Pengaruh struktur modal dan kinerja keuangan terhadap keberlanjutan usaha simpan pinjam koperasi di Kota Semarang'. *Jurnal Manajemen dan Pemasaran Jasa*, 11(1), 1-15.
- Setyadi, T., & Kumala, I. 2019. Analisis strategi pemasaran dalam meningkatkan keberlanjutan usaha unit simpan pinjam koperasi (Studi pada Unit Simpan Pinjam Koperasi Mitra Usaha Sejahtera). *Jurnal Ilmu Manajemen dan Akuntansi Terapan*, 10(1), 58-68.

