

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Globalisasi menjadikan persaingan dalam bidang ekonomi semakin lama cenderung berkembang dan semakin ketat. Perkembangan ekonomi merupakan sektor penting dan menjadi salah satu fokus pemerintah dalam membuat berbagai kebijakan untuk mencapai kesejahteraan. Setiap perusahaan mampu melihat peluang yang ada di masyarakat agar menjadi kekuatan dari perusahaan itu sendiri. Perusahaan mempunyai kekuatan dan peluang yang dapat di manfaatkan untuk mencapai misi dan tujuan perusahaan. Koperasi yang diklaim sebagai soko guru perekonomian Nasional seharusnya bisa menunjukkan kualitasnya agar layak disebut soko guru perekonomian bagi pelaku ekonomi. Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 1992 tentang perkoperasian Pasal 1, Koperasi adalah Badan usaha yang beranggotakan orang perorang atau badan Hukum koperasi dengan melandaskan kegiatanna berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai Gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan asas kekeluargaan.

Dalam mengembangkan koperasi, harus mempunyai strategi bersaing yang tepat dalam meningkatkan jumlah nasabah agar nasabah tetap tinggal dan semakin bertambah. Maka dari itu dalam

melakukan perencanaan strategi bersaing perlu adanya suatu identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi pengembangan koperasi.

Pengembangan koperasi merupakan salah satu strategi dalam pembangunan ekonomi. Pasalnya koperasi telah dikenal luas selama ini sebagai lembaga yang dinilai mampu mewartakan cita-cita masyarakat untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat. Secara ideal, koperasi tidak hanya sebagai badan usaha rakyat, tapi juga sebagai Lembaga yang dianggap mampu menegjewartakan peran konstitusi (pasal 33 UUD 1945) dalam konteks ekonomi kerakyatan. Koperasi atas dasar persamaan hak dan kewajiban melakukan suatu usaha di bidang ekonomi. Perkembangan koperasi adalah hal yang sesuai dengan identik pengembangan ekonomi kerakyatan. Koperasi yang identik dengan sistem ekonomi kerakyatan diyakini dapat menjadi alternatif untuk menyelesaikan persoalan-persoalan sosial ekonomi Indonesia.

Perkembangan koperasi yang meningkat setiap tahunnya dan kebutuhan akan modal usaha bagi sektor usaha kecil membuat koperasi dituntut dapat menghasilkan keuntungan dalam mengembangkan usahanya dan dapat berperan penting dalam perekonomian Indonesia, yaitu Koperasi sebagai soko guru. Analisis dan pemilihan strategi yang dilakukan oleh koperasi akan membangun sebuah fase dari proses manajemen strategis dimana

manajer dan seluruh pengurus koperasi memilih strategi usaha yang memungkinkan usaha koperasinya dapat mempertahankan atau menciptakan keunggulan bersaing (*competitive advantage*) yang membedakan koperasi tersebut dengan koperasi lainnya.

Persaingan usaha koperasi dengan perusahaan di luar koperasi akan terus bergejolak seiring dengan kebutuhan manusia yang semakin kompleks. Hal ini akan menguji eksistensi koperasi, sampai sejauh mana bisa bertahan dan mampu bersaing dengan perusahaan lain, berbagai strategi harus diterapkan untuk menjaga kelangsungan hidup koperasi. Perlu disadari bahwa keberhasilan maupun kegagalan koperasi dan organisasi lain adalah bagaimana koperasi tersebut mampu menganalisa kondisi eksternal maupun internal dan mampu memanfaatkan keadaan tersebut menjadi peluang yang dapat digunakan untuk menunjang keberlangsungan koperasi.

Koperasi simpan pinjam adalah koperasi yang bergerak dalam usaha pembentukan modal melalui tabungan para anggota secara teratur dan terus menerus untuk kemudian di pinjamkan kepada para anggota dengan cara yang mudah, murah, cepat, dan tepat untuk tujuan produktif dan kesejahteraan. Produk utama dari koperasi simpan pinjam adalah simpanan dan pinjaman. Dalam menjalankan kegiatannya, koperasi simpan pinjam pinjam memungut sejumlah uang dari setiap anggota koperasi. Uang yang

dikumpulkan para anggota kemudian dijadikan modal untuk dikelola oleh pengurus koperasi untuk dipinjamkan Kembali kepada anggota yang membutuhkan dalam kegiatan usaha atau lainnya. Tujuan utama dalam koperasi adalah meningkatkan kesejahteraan anggotanya, sehingga dalam peningkatan pendapatan anggota koperasi disediakan layanan seperti koperasi simpan pinjam.

Koperasi yang terus berkembang kearah yang lebih maju di zaman sekarang tidak serta merta merubah prinsip serta fungsi awal dari perkembangan koperasi, salah satu bidang usaha produk dari koperasi yaitu pemberian kredit. Pemberian kredit bisa disebut sumber pendapatan koperasi karena dari kegiatan tersebut koperasi memperoleh penghalan berupa bunga. Sampai saat ini pendapatan bunga yang terdapat pada entitas penyedia keuangan khususnya seperti koperasi sangatlah berkontribusi terhadap pendapatan keseluruhan koperasi. Sehingga dapat di asumsikan semakin besar jumlah kredit yang dikeluarkan maka kemungkinan semakin besar pula pendapatan bunga yang diperoleh koperasi.

Peningkatan pendapatan dalam suatu kegiatan usaha yang telah dilakukan dalam periode tertentu sangat penting bagi setiap koperasi, dengan meningkatkan pendapatan maka perusahaan atau usaha tersebut dapat dikatakan mengalami perkembangan yang positif. Kinerja koperasi simpan pinjam dalam pendapatan koperasi yang digunakan sebagai dasar adalah laporan keuangan koperasi

yang dilihat dari selisih naik atau turunnya rencana realisasi. Dengan mengetahui pendapatan dan beban dari koperasi tersebut akan membantu pihak-pihak tertentu dalam mengambil keputusan untuk bisa mengetahui kenaikan atau penurunan dari setiap tahunnya dan muda mengetahui hasil usaha untuk selanjutnya agar lebih maju dan berkembang serta tujuan dari koperasi tersebut dapat tercapai dengan baik.

Kemampuan koperasi dalam memperoleh pendapatan merupakan hal utama yang menjadi dasar dalam menjalankan kegiatan operasioanalnya. Pendapatan memiliki pengaruh yang sangat besar untuk kelangsungan hidup koperasi, karena semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar pula kemampuan koperasi untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan oleh koperasi. Selain itu, besar kecilnyanya pendapatan juga berpengaruh terhadap sisa hasil usaha perusahaan yang akan dicatat pada laporan keuangan. Sehingga, hal ini dapat menggambarkan kondisi perusahaan dalam kondisi mampu mencapai target atau tidak.

Koperasi Kredit Kosayu merupakan Koperasi yang anggotanya adalah pegawai Yayasan Kolose Santo Yusup dan juga Masyarakat pada umumnya. Koperasi ini berdiri sejak tahun 1981. Kegiatan utama koperasi ini adalah simpan pinjam. Sejak tahun 1981 sampai dengan sekarang Koperasi Kredit Kosayu berstatus

aktif, dengan jumlah anggota mencapai 8369 orang. Jumlah anggota pada koperasi mempengaruhi jumlah sisa hasil usaha yang diperoleh. Semakin banyak jumlah anggota maka sisa hasil usaha yang didapatkan pun akan meningkat. Keberhasilan Kopdit Kosayu dalam pembinaan, pengawasan serta evaluasi pelaksanaan dan pelaporan tugas dapat diwujudkan tergantung dari kualitas sumber daya manusia dengan kemampuan dan kemauan untuk melaksanakan tugasnya.

Untuk mendapat jati diri Kopdit Kosayu memerlukan suatu startegis yang baik. Jati diri mengacu kepada hal yang mendasar menyangkut esensi koperasi, karena jati diri koperasi merupakan kepribadian yang memberikan identitas pada koperasi dan membedakan koperasi dengan badan usaha lain.

Penelitian ini telah dilakukan oleh Pratiwi (2019), mengenai strategi pengembangan koperasi dan peningkatan laba. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa dalam mengembangkan koperasi dan meningkatkan laba, KPRI Guyub Rukun Banjarmasin melakukan beberapa strategi, diantaranya yaitu Mengembangkan dan mencari peluang usaha lain, meningkatkan pelayanan, meningkatkan kualitas sumber daya manusia, menambah jumlah simpanan, melakukan efisiensi pengeluaran koperasi, menangani masalah yang ada di dalam koperasi dengan sigap, menambah modal

koperasi, memberikan target minimum bagi setiap unit usaha, dan memberikan motivasi kepada anggota.

Berdasarkan latar belakang maka penulis tertarik melakukan penelitian tentang **“Strategi Pengembangan Koperasi Dan Peningkatan Pendapatan Pada Koperasi Kredit Kosayu Malang”**.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, permasalahan yang dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana Strategi Pengembangan Koperasi pada Koperasi Kredit Kosayu Malang?
2. Bagaimana Strategi Peningkatan Pendapatan pada Koperasi Kredit Kosayu Malang?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Mengevaluasi Strategi Pengembangan Koperasi Pada Koperasi Kredit Kosayu Malang.
2. Mengevaluasi Strategi Peningkatan Pendapatan Pada Koperasi Kredit Kosayu Malang.

D. Kegunaan Penelitian

1. Bagi penulis

Bersamaan dengan adanya penelitian ini ditunjukkan mampu memperluas pengetahuan dan wawasan penulis serta mengaplikasikan teori dan praktek mengenai strategi pengembangan Koperasi dan peningkatan pendapatan pada koperasi kredit kosayu Malang.

2. Bagi Koperasi

Sebagai masukan bagi Koperasi dalam penentuan Strategi Pengembangan Dan Peningkatan Pendapatan serta dapat dijadikan dasar dalam pengambilan Keputusan.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan selanjutnya untuk menyempurnakan penelitian tentang Strategi Pengembangan Koperasi Dan Peningkatan Pendapatan Pada Koperasi.

E. Metode Penelitian

1. Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini mencakup bidang manajemen strategis khususnya jurnal Pengembangan Koperasi Dan Peningkatan Pendapatan Koperasi. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji maupun membuktikan teori yang ada dan dikembangkan dengan menggunakan data yang telah diperoleh peneliti.

2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Koperasi Kredit Kosayu yang terletak pada Jalan Candi Kalasan No. 1 dan 3, Belimbing, Kecamatan Belimbing.

3. Sumber Dan Jenis Data

a. Sumber Data

1) Data Primer

Data primer adalah data penelitian yang diperoleh langsung dari sumbernya dan diolah sendiri oleh yang bersangkutan untuk dimanfaatkan. Data primer dari penelitian ini adalah hasil wawancara yang yang diperoleh langsung dari bagian yang berwenang pada Koperasi Kredit Kosayu Malang.

2) Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan dari sumber secara tidak langsung oleh peneliti. Data sekunder berupa laporan keuangan, dan Sisa Hasil Usaha pada Koperasi Kredit Kosayu Malang.

b. Jenis Data

Jenis Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- 1) Data Kuantitatif merupakan data yang berbentuk angka-angka seperti data mengenai jumlah pinjaman dan SHU, serta Rasio Likuiditas.

2) Data Kualitatif merupakan data yang dapat digunakan untuk melengkapi dan menjelaskan serta memperkuat data kuantitatif sehingga dapat memberikan kemudahan dalam mengevaluasi data yang diteliti. Yang termasuk data kualitatif ini adalah hasil wawancara terkait dengan strategi pengembangan koperasi.

4. Teknik Analisis Data

Teknik analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif kuantitatif dan kualitatif. Dengan cara menganalisis dan mendeskripsikan seluruh data yang diperoleh.

Langkah-langkah pemecahan masalah tersebut:

- a. Mengevaluasi Strategi Pengembangan Koperasi.
- b. Mengevaluasi Strategi peningkatan Pendapatan.