

**PENERAPAN ANALISIS SWOT SEBAGAI STRATEGI DALAM
MENGHADAPI DAMPAK PEREKONOMIAN MASYARAKAT DI ERA
PANDEMI**

(Studi Koperasi Kredit Sentosa, Kota Palembang)

Agustinus Supriyanto¹ Grace Twenty Agustine²

Universitas Sumatera Selatan
Email: agnsupriyanto@uss.ac.id

ABSTRAK. Penelitian ini mencoba menganalisis penerapan analisis SWOT sebagai strategi dalam menghadapi dampak perekonomian masyarakat di era Pandemi. Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dan studi pustaka. Metode menggunakan analisis S.W.O.T (*Strength, Weakness, Opportunities, Threats*). Hasil yang diperoleh antara lain kopdit Sentosa telah melaksanakan operasional kegiatan usaha koperasi sesuai dengan UU No. 25 tahun 1992 serta peraturan lainnya yang terkait. Secara umum selalu mendampingi usaha anggota yang bersifat produktif, pendampingan yang dilakukan bermanfaat bagi anggota untuk dapat menumbuhkan jiwa kreatifitas dan berani membuat terobosan-terobosan yang akan menghasilkan inovasi bagi anggota koperasi. Strategi bisnis yang perlu diterapkan meliputi pengelolaan sumber daya manusia, pengelolaan keuangan, pengelolaan pemasaran, serta pengelolaan infrastruktur di lingkungan koperasi.

Kata kunci: Analisis SWOT

ABSTRACT. *This study tries to analyze the application of SWOT analysis as a strategy in dealing with the economic impact of the community in the Pandemic era. This type of research is descriptive qualitative. Data collection methods used are interviews, observation, and literature study. The method uses S.W.O.T (Strength, Weakness, Opportunities, Threats) analysis. The results obtained include the Sentosa Cooperatives and Cooperatives who have implemented cooperative business activities in accordance with Law no. 25 of 1992 and other related regulations. In general, always accompanying members' productive efforts, the assistance provided is beneficial for members to be able to foster a creative spirit and dare to make breakthroughs that will result in innovation for cooperative members. Business strategies that need to be implemented include human resource management, financial management, marketing management, and infrastructure management within the cooperative.*

Keywords: SWOT analysis

LATAR BELAKANG

Perbaikan ekonomi sejalan dengan vaksinasi massal yang mulai dilaksanakan diawal tahun serta dorongan kinerja ekspor komoditas utama baik dari sisi nilai maupun volume. Pertumbuhan ekonomi di triwulan ke - 1 I 2021 terkontraksi -0,41% mulai membaik dibandingkan triwulan sebelumnya yang mengalami kontraksi -1,21%. Pertumbuhan ekonomi di Provinsi Sumatera Selatan seiring dengan pertumbuhan ekonomi nasional yang juga makin membaik meskipun masih terkontraksi dengan realisasi masing-masing -0,74% dan -0,86%. Memasuki triwulan ke – 2, perekonomian Sumatera Selatan diperkirakan membaik seiring dengan pulihnya aktivitas ekonomi dunia dan domestic pasca dimulainya proses vaksinasi diawal tahun 2021. Selain itu pengesahan Undang Undang nomor 11 tahun 2020 tentang Cipta Kerja diyakini mampu menjadi *game changer* yang dapat mengembalikan kepercayaan sektor dunia usaha. Berbagai indikator menunjukkan perbaikan yang berkelanjutan.

Pemerintah provinsi telah melakukan strategi pemulihan ekonomi dengan berbagai upaya. Mulai dari mendorong hilirisasi komoditas unggulan, mencari sumber pertumbuhan ekonomi baru, menggairahkan UMKM dan ekonomi kreatif, mengembangkan ekonomi syariah secara berkelanjutan dan mendorong penggunaan pembayaran non tunai untuk mengurangi resiko penyebaran Covid-19 dan mendukung digitalisasi ekonomi.

Walaupun kondisi sudah mulai membaik, namun Pemerintah tetap berhati-hati. Hal ini tampak pada kebijakan yang telah ditetapkan di beberapa Kabupaten dan Kota maupun beberapa kecamatan kecamatan yang berada di Sumatera Selatan masih menerapkan PSBB. Hal ini dilakukan untuk mengurangi Covid-19. Namun berlakunya pembatasan sosial yang semakin meluas berakibat pada pertumbuhan ekonomi yang semakin terhenti.

Saat ini juga Covid – 19 membuat aktivitas ekonomi masyarakat macet dan berkurang, hal ini berimbas kepada perekonomian Indonesia secara keseluruhan. Berbagai profesi di beberapa daerah masih menggunakan *Work From Home (WFH)* sebagai upaya pencegahan penyebar virus. Tahun ini juga pertumbuhan masih melambat. Direktur Institut for Development of economics and finance (INDEF) menyatakan bahwa WFH merupakan kebijakan sosial distancing yang diperluas. Dalam jangka Panjang hal ini berdampak jauh lebih besar dari pada dampak lockdown. Dampak tersebut tanpa terkecuali juga dirasakan oleh pelaku usaha seperti UKM dan Koperasi.

Sebagai salah satu pelaku ekonomi di Indonesia adalah koperasi dan merupakan soko guru dalam perekonomian nasional. Menurut undang – undang nomor 25 tahun 1992 koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip – prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan asas kekeluargaan. Jumlah koperasi di Provinsi Sumatera Selatan 3.992 koperasi dari 5 jenis usaha koperasi, Salah satu jenis koperasi yang berperan sebagai lembaga intermediasi keuangan adalah Koperasi

Kredit Sentosa atau lebih dikenal dengan sebutan *Credit Union (CU)* koperasi ini menjalankan usaha sebagai koperasi simpan pinjam (KSP) sesuai dengan Peraturan Pemerintah (PP) nomor 9 tahun 1995 tentang kegiatan usaha simpan pinjam. tentang pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam oleh koperasi. Menurut Undang – undang nomor 25 tahun 1992 pasal 4 dijelaskan bahwa koperasi memiliki fungsi dan peranan antara lain yaitu mengembangkan potensi dan kemampuan ekonomi anggota dan masyarakat berupaya mempertinggi kualitas kehidupan manusia, memperkokoh perekonomian rakyat, mengembangkan perekonomian nasional serta mengembangkan kreativitas dan jiwa berorganisasi.

Seperti lembaga perbankan, koperasi simpan pinjam berfungsi menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kepada masyarakat. Perbedaan yang paling mendasar antara koperasi simpan pinjam dan bank terletak pada tujuan dari kegiatan operasionalnya. Koperasi simpan pinjam memberi pinjaman dengan tujuan kesejahteraan anggotanya (*service oriented*), sementara bank mempunyai tujuan untuk memperoleh keuntungan sebanyak-banyaknya atau dikenal sebagai *profit oriented*.

Tujuan berdirinya Koperasi Kredit Sentosa ingin meningkatkan ekonomi para anggotanya serta membantu pelayanan usaha keuangan untuk modal usaha, pendidikan dan kebutuhan lainnya. Koperasi ini bergerak di lingkungan masyarakat yang mempunyai wilayah kerja Provinsi Sumatera Selatan sesuai dengan badan hukum yang dimiliki. 70% anggota berada di wilayah perairan kecamatan Air Salek, Tanjung Lago, Muara Padang, Kecamatan Air Kumbang dan Kecamatan Rantau Alai Kabupaten Ogan Ilir. Di era pandemic ini sangat sulit untuk melakukan transaksi sehingga mengakibatkan pelayanan kepada anggota tersendat-sendat.

Kelangsungan hidup dan perkembangan koperasi sangat tergantung pada pengelolaannya. Pengelolaan yang baik akan membawa dampak positif terhadap koperasi sehingga koperasi mampu berkembang dengan pesat. Namun pengelolaan yang kurang baik terhadap koperasi yang ada justru akan membawa dampak yang buruk dalam koperasi tersebut dan secara tidak langsung pada perekonomian bangsa. Sejalan dengan kemajuan zaman, perkembangan koperasi tidak sesuai harapan. Kontribusi keberadaannya kurang bisa dirasakan secara langsung oleh masyarakat. Kini kehidupan perekonomian Negara lebih banyak dikuasai oleh perusahaan-perusahaan besar dengan sistem kapitalisnya.

Keberadaan kopdit Sentosa diharapkan mampu memenuhi kebutuhan para anggotanya terutama diwilayah pertanian untuk kebutuhan pupuk, racun, bibit dan lain-lain yang nantinya akan dapat memajukan ekonomi mereka. Diharapkan peranan Kopdit Sentosa bagi perekonomian nasional adalah meningkatkan kontribusinya dalam kegiatan perekonomian yang produktif, misalnya membangun perekonomian anggotanya akan semakin baik lagi khususnya di era pandemi ini akan berusaha untuk memberikan dorongan semangat kepada anggota yang selama ini mengalami kelesuan. Pihak pengurus dan manajer harus mampu membangun kembali dan meningkatkan perkembangan dan eksistensi saat ini mulai melemah. Minimnya kemampuan manajemen dalam pengelolaan

dan tidak tanggap terhadap situasi bisa jadi akan mengalami penurunan. Hal ini diakibatkan oleh beberapa faktor penghambat, misalnya faktor usaha, faktor sumber daya manusia, faktor birokrasi/pendukung, dan faktor lainnya. Sesuai latar belakang yang telah diuraikan, tujuan penelitian ini adalah untuk menilai manajemen organisasi kopdit Sentosa dengan menggunakan analisis SWOT sehingga dapat diketahui peluang dan tantangan dalam pengembangan, dapat meminimalisir risiko serta dapat menentukan strategi bisnis yang berupa usaha pelayanan pinjaman, manajemen keuangan, dan strategi pemasaran.

KAJIAN PUSTAKA

Keberadaan dan eksistensinya koperasi dijamin oleh undang-undang. Koperasi telah lama dikenal sebagai sebuah lembaga ekonomi rakyat di Indonesia. Koperasi berasal dari beberapa bahasa, yakni bahasa Inggris *co-operation*, *cooperative*; bahasa Latin: *coopere*, atau bahasa Belanda: *cooperatie*, *cooperatieve* yang artinya bekerja bersama-sama, atau usaha bersama yang bersifat kerjasama (Anggraeni dkk., 2012). Mohammad Hatta sebagai Bapak koperasi Indonesia mengartikan koperasi sebagai bangunan organisasi sekaligus badan usaha bersama berdasarkan asas kekeluargaan. Semua bertanggung jawab dan bekerja sama untuk mencapai tujuan bersama. Koperasi sendiri mempunyai definisi suatu perkumpulan yang beranggotakan orang-orang atau badan-badan yang memberikan kebebasan masuk dan keluar sebagai anggota, dengan bekerja sama secara kekeluargaan menjalankan usaha, untuk mempertinggi kesejahteraan jasmaniah para anggotanya (Supriyanto, 2017). Definisi koperasi tersebut memberikan suatu arti bahwa:

1. Dalam perkoperasian terdapat suatu unsur kesukarelaan (kesadaran untuk menjadi anggota koperasi tanpa adanya paksaan dan tekanan dari pihak manapun).
2. Dengan adanya suatu kerja sama maka manusia akan lebih mudah mencapai segala sesuatu yang mereka inginkan dalam hidupnya karena beban yang dirasakan menjadi lebih ringan jika dipikul bersama-sama.
3. Koperasi yang didirikan memiliki beberapa pertimbangan-pertimbangan ekonomis yang harus diperjuangkan (dalam segala kegiatan usaha koperasi diarahkan untuk mencapai tujuan meningkatkan kesejahteraan anggotanya dan dapat memberikan manfaat ekonomis yang diharapkan).

Undang-undang No.25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian mendefinisikan koperasi sebagai badan usaha yang beranggotakan orang-seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan.

Dari berbagai definisi di atas, dapat disimpulkan pula bahwa koperasi di Indonesia dijadikan sebagai suatu gerakan ekonomi rakyat. Hal ini dikarenakan tujuan utama dari koperasi adalah meningkatkan taraf hidup atau mensejahterakan anggotanya maupun masyarakat di lingkungan sekitarnya dengan melandaskan kegiatannya pada prinsip-prinsip koperasi. Sebagai gerakan, koperasi menjunjung tinggi nilai-nilai kebersamaan dan kerja sama antar anggotanya yang sangat diperlukan untuk mewujudkan tujuan tersebut.

Muslimin Nasution (1987) mengatakan bahwa kunci keberhasilan koperasi terletak pada partisipasi anggota. Sehingga dapat dikatakan partisipasi anggota dalam koperasi seperti hubungan antara jantung dengan tubuh manusia, karena anggota koperasi berperan ganda (*dual identity*) dalam kegiatan perkoperasian yaitu sebagai pemilik maupun pengguna. Hal ini merupakan pembeda utama antara lembaga keuangan koperasi dengan lembaga keuangan yang lain. Selain itu, peran anggota koperasi tersebut juga menyebabkan koperasi lebih banyak menuntut partisipasi dari anggota untuk mengembangkan usaha yang telah didirikan bersama untuk mencapai tujuannya.

Salah satu upaya koperasi untuk mengembangkan usahanya adalah menggerakkan potensi sumber daya ekonomi yang dimiliki koperasi. Sumber daya tersebut dapat berasal dari anggota koperasi sendiri maupun dari alam. Karena sumber daya ekonomi tersebut terbatas, maka koperasi harus mampu bekerja seefisien mungkin tanpa terlepas dari prinsip-prinsip koperasi serta kaidah-kaidah ekonomi (Gutomo, 2012).

Sedangkan fungsi dan peran koperasi seperti dibawah ini:

Tabel 1. Fungsi dan Peran Koperasi

No	Fungsi Koperasi	Peran Koperasi
1	Sebagai urat nadi kegiatan perekonomian Indonesia.	Meningkatkan taraf hidup sederhana masyarakat Indonesia
2	membantu meningkatkan kualitas hidup anggota dan masyarakat sekitar.	Mengembangkan demokrasi ekonomi di Indonesia
3	Sebagai upaya mendemokraskan sosial ekonomi Indonesia	Mewujudkan pendapatan masyarakat yang adil dan merata dengan cara menyatukan, membina dan mengembangkan setiap potensi yang ada.
4	Untuk meningkatkan kesejahteraan warga negara Indonesia	
5	Memperkokoh perekonomian rakyat Indonesia dengan jalan pembinaan koperasi.	

Sumber : UU No. 25 Tahun 1992

Prinsip koperasi adalah sebuah sistem berbentuk ide abstrak sebagai panduan untuk membangun koperasi agar tahan lama serta efektif. Prinsip koperasi berisi ketentuanketentuan pokok yang berlaku dan dijadikan pedoman dalam pelaksanaan kegiatan perkoperasian sebagai pedoman kerja koperasi sehingga membedakan koperasi dengan organisasi ekonomi lainnya (Hall, 2004). Di Indonesia, prinsip-prinsip perkoperasian yang harus dipegang teguh oleh koperasi diatur menurut Undang-undang No.25 Tahun 1992 Pasal 5, seperti pada tabel dibawah ini : 1) Keanggotaan bersifat sukarela dan terbuka; 2) pengelolaan dilaksanakan secara demokratis; 3) pembagian sisa hasil usaha dilakukan secara adil sebanding dengan besarnya jasa usaha masing-masing

anggota; 4) Pemberian balas jasa yang terbatas terhadap modal; 5) Kemandirian; masing-masing anggota memiliki fungsi, tugas, dan wewenang masing-masing dan harus berperan aktif semuanya; 6) Pendidikan perkoperasian yang sama bagi anggota koperasi, untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuannya, 7) Kerja sama antar koperasi, untuk meningkatkan kesejahteraan koperasi dengan bekerja sama dengan koperasi yang lain.

Dari 7 (tujuh) prinsip kopeasi dapat disimpulkan bahwa perhatian utama pada koperasi adalah kekeluargaan dan kebersamaan serta peduli terhadap orang lain untuk dapat mewujudkan kesuksesan bersama bagi koperasi.

Sampai saat ini, keberadaan koperasi masih dapat terus bertahan walaupun banyak terjadi masalah-masalah ekonomi di negara Indonesia. Hal ini sangat membuktikan bahwa koperasi memberikan kontribusi positif dalam perkembangan perekonomian Indonesia.

Fokus pemerintah terhadap pendirian koperasi menyebabkan koperasi mengalami pertumbuhan yang luar biasa di seluruh kepulauan Indonesia. Perkembangan perkoperasian meningkat antara 10-12% setiap tahun. Pada tahun 2013, jumlah koperasi di Indonesia mencapai 203.701 unit. Jumlah tersebut meningkat signifikan dibanding tahun sebelumnya yang hanya mencapai 194.295 unit (Kemenkop UKM, 2014)

ANALISIS SWOT

Analisis SWOT Menurut Kurtz (2008,45), SWOT analisis adalah suatu alat perencanaan strategik yang penting untuk membantu perencana untuk membandingkan kekuatan dan kelemahan internal organisasi dengan kesempatan dan ancaman dari eksternal. Menurut Pearce and Robinson (2003,134), analisis SWOT perlu dilakukan karena analisa SWOT untuk mencocokkan —fitl antara sumber daya internal dan situasi eksternal perusahaan. Pencocokkan yang baik akan memaksimalkan kekuatan dan peluang perusahaan dan meminimumkan kelemahan dan ancamannya. Asumsi sederhana ini mempunyai implikasi yang kuat untuk design strategi yang sukses. Menurut Wikipedia, analisis SWOT (singkatan bahasa Inggris dari kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), kesempatan (opportunities), dan ancaman (threats) adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut. Menurut Robert W.Duncan (2007, 142), menganalisis lingkungan internal dan eksternal merupakan hal penting dalam proses perencanaan strategi. Faktor-faktor lingkungan internal di dalam perusahaan biasanya dapat digolongkan sebagai Strength(S) atau Weakness(W), dan lingkungan eksternal perusahaan dapat diklasifikasikan sebagai Opportunities(O) atau Threat(T). Analisis lingkungan strategi ini disebut sebagai analisis SWOT. Menurut Thompson (2008,97), analisa SWOT adalah simpel tetapi merupakan alat bantu yang sangat kuat untuk memperbesar kapabilitas serta mengetahui ketidakefisienan sumber daya perusahaan, kesempatan dari pasar dan ancaman eksternal untuk masa depan agar lebih baik lagi.

Menurut Fred David (1997,134), analisa SWOT adalah metode perencanaan strategis yang berfungsi untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman suatu perusahaan. Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut. Analisis SWOT memberikan informasi untuk membantu dalam hal mencocokkan perusahaan sumber daya dan kemampuan untuk menganalisis kompetitif lingkungan di mana bidang perusahaan itu bergerak. Informasi tersebut dibuat berdasarkan perumusan strategi dan seleksi.

1. Kekuatan/*Strength* Sebuah kekuatan perusahaan adalah sumber daya dan kemampuan yang dapat digunakan sebagai dasar untuk mengembangkan *competitive advantage*. Contoh dari kekuatan tersebut meliputi: hak paten, nama merek yang kuat, reputasi yang baik dimata para pelanggan, keuntungan biaya operasional, akses eksklusif dalam sumber daya alam kelas tinggi, akses yang menguntungkan di jaringan distribusi.
2. Kelemahan/*Weakness* Kelemahan adalah sesuatu yang menyebabkan satu perusahaan kalah bersaing dengan perusahaan lain. Dalam beberapa kasus, kelemahan bagi satu perusahaan mungkin merupakan suatu kekuatan bagi perusahaan lainnya. Sebagai contoh, berikut ini dapat dianggap sebagai *Weakness*: kurangnya perlindungan hak paten, nama merek yang lemah, reputasi buruk di antara para pelanggan, struktur biaya tinggi, kurangnya akses sumber daya alam yang baik, kurangnya akses untuk saluran distribusi utama.
3. Peluang/*Opportunities* Analisis lingkungan eksternal dapat membuahkan peluang baru bagi sebuah perusahaan untuk meraih keuntungan dan pertumbuhan. Beberapa contoh kesempatan tersebut adalah: kebutuhan pelanggan yang tidak dipenuhi dipasar, kedatangan teknologi baru, pelonggaran peraturan, penghapusan hambatan perdagangan internasional,
4. Ancaman / *Threat* Perubahan dalam lingkungan eksternal jugadapat menghadirkan ancaman bagi perusahaan. Beberapa contoh ancaman tersebut adalah: perubahan selera konsumen dari produk-produk perusahaan, munculnya produk-produk pengganti, peraturan baru, peningkatan hambatan perdagangan. Sebuah perusahaan tidak selalu harus mengejar peluang yang menguntungkan karena dengan mengembangkan *competitive advantage*, ada kesempatan yang lebih baik untuk meraih kesuksesan dengan cara mengidentifikasi sebuah kekuatan dan kesempatan mendatang. Dalam beberapa kasus, perusahaan dapat mengatasi kelemahannya dengan cara mempersiapkan diri untuk meraih kesempatan yang pasti.

Ada empat strategi yang tampil dari hasil analisis SWOT tersebut antara lain:

1. Strategi SO dipakai untuk menarik keuntungan dari peluang yang tersedia dalam lingkungan eksternal. Para manajer tidak akan meninggalkan kesempatan untuk

- memanfaatkan eksternal. Para manajer tidak akan meninggalkan kesempatan untuk memanfaatkan kekuatannya mengejar peluang yang dimaksud.
2. Strategi WO bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang dari lingkungan luar.
 3. Strategi ST akan digunakan organisasi untuk menghindari, paling tidak memperkecil dampak dari ancaman yang datang dari luar.
 4. Strategi WT adalah taktik pertahanan yang diarahkan pada usaha memperkecil kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal.

METODE PENELITIAN

Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Pendekatan deskriptif kualitatif digunakan untuk membahas objek yang diteliti lebih mendalam. Pengumpulan data dari pendekatan kualitatif dalam kajian ini bersumber dari hasil survey, buku, dan sumber data lainnya. Survey yang dilakukan adalah melalui kuesioner dan wawancara dalam rangka mengidentifikasi, kemudian menganalisis permasalahan yang ada. Pendekatan kuantitatif dalam kajian ini lebih ditekankan pada analisis statistik deskriptif yang digunakan untuk membaca data yang diperoleh dari kuesioner.

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian pada Kopdit Sentosa adalah sebagai berikut:

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya, yaitu informasi anggota koperasi di beberapa wilayah Kabupaten dan Kota yang sudah dipersiapkan terlebih dahulu. Kuesioner yang diberikan berisi tentang informasi manajemen pengelolaan usaha yang ada dan kendala-kendala yang dihadapi oleh Kopdit Sentosa.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung dari objeknya, didapatkan melalui sumber lain baik secara lisan maupun tulisan. Data sekunder yang meliputi jumlah Koperasi global diperoleh melalui Badan Pusat Statistik dan Dinas Koperasi Provinsi Sumatera Selatan

Obyek Kegiatan

Obyek dari kegiatan ini adalah pengurus/anggota Kopdit Sentosa yang meliputi wilayah Kabupaten dan Kota di Provinsi Sumatera Selatan.

Tahap-tahap Penelitian

1. Mengetahui pengelolaan kopdit Sentosa dengan cara pengamatan secara langsung.
2. Penyebaran kuesioner ke beberapa wilayah kecamatan Saleh dan Kota Palembang.
3. Kuesioner yang telah diisi tersebut dianalisis untuk mengetahui bagaimana kondisi, tantangan dan peluang usaha yang di miliki koperasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Koperasi Kredit Sentosa (Kopdit) mempunyai anggota 2.680 orang, yang menyebar di beberapa kabupaten dan kota di wilayah Provinsi Sumatera Selatan. Koperasi ini bergerak di lingkungan masyarakat yang mempunyai wilayah kerja Provinsi Sumatera Selatan sesuai dengan badan hukum yang dimiliki. 70% anggota berada di wilayah perairan kecamatan Air Salek, Tanjung Lago, Muara Padang, Kecamatan Air Kumbang dan Kecamatan Rantau Alai Kabupaten Ogan Ilir.

Peran penting yang dimiliki kopdit Sentosa sebagai motor penggerak perekonomian usaha kecil masyarakat ini perlu didukung oleh pengetahuan tata kelola yang baik pada usaha koperasi tersebut. Pengurus, pengawas dan petugas lapangan perlu dibekali pengetahuan dan keahlian dalam membuat perencanaan bisnis dan teknik mengelola dana yang dimiliki secara optimal, sehingga dapat mencapai sasaran keuntungan yang diharapkan dan terhindar dari risiko-risiko usaha yang merugikan.

Tabel 2. Daftar Keanggotaan Berdasarkan Persentase

No	Wilayah	%
1	Kota Palembang	30%
2	Kecamatan Saleh	25%
3	Kecamatan Tanjung Lago	20%
4	Kecamatan Muara Padang	15%
5	Kecamatan Rantau Alai (Kabupaten Ogan Ilir)	10%

Sumber : data yang diolah tahun 2021

SWOT DARI KOPERASI KREDIT SENTOSA

Faktor Internal

Faktor Internal merupakan lingkungan internal yang terdiri atas kekuatan dan kelemahan yang ada di dalam Kopdit Sentosa.

Kekuatan (*Strength*) Kopdit Sentosa

- Membantu Kebutuhan Modal Anggota;
- Selalu memperhatikan lingkungan diwilayan Koperasi tinggal;
- Pelayanan pinjaman Pertanian sangat dibutuhkan oleh petani pada saat musim tanam;
- Pengurus dan Pengawas telah bekerja sesuai dengan peran dan fungsinya;
- Manajer dan staf melaksanakan program kerja pengurus telah sesuai dengan harapan anggota.

Kelemahan (*Weakness*) Kopdit Sentosa

- Lemahnya partisipasi anggota untuk mengikuti Pendidikan;
- Beberapa anggota pasif karena gagal panen di saat pandemic;
- Tingkat kemacetan tinggi
- Likuiditas tinggi, karena banyak anggota yang tidak pinjam;
- Belum terbentuk jaringan usaha anggota yang difasilitasi koperasi

Faktor Eksternal

Factor Eksternal merupakan lingkungan eksternal yang terdiri dari peluang dan ancaman yang ada di luar Kopdit Sentosa.

Peluang (*Opportunity*) Kopdit Sentosa

- Regulasi pemerintah berpihak kepada koperasi
- Kemajuan teknologi untuk mempermudah mendapatkan dan menyebarkan informasi;
- Peluang pinjaman dari pihak ke-3 siap memfasilitasi kopdit Sentosa;
- Selalu mendapat undangan mengikuti pelatihan dari Kementerian dan Dinas Koperasi Provinsi.

Ancaman (*Threat*) Kopdit Sentosa

- Banyak Lembaga keuangan lain sebagai pesaing;
- Suku bunga bank lebih murah dari kopdit Sentosa;
- Beberapa tekanan dari lembaga keuangan lainnya.

Analisis SWOT

	<i>Strength (S)</i>	<i>Weaknesses (W)</i>
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Membantu Kebutuhan Modal Anggota; ▪ Selalu memperhatikan lingkungan diwilayan Koperasi tinggal; ▪ Pelayanan pinjaman Pertanian sangat dibutuhkan oleh petani pada saat musim tanam; ▪ Pengurus dan Pengawas telah bekerja sesuai dengan peran dan fungsinya; ▪ Manajer dan staf melaksanakan program kerja pengurus telah sesuai dengan harapan anggota. 	<ul style="list-style-type: none"> • Lemahnya partisipasi anggota untuk mengikuti Pendidikan; • Beberapa anggota pasif karena gagal panen di saat pandemic; • Tingkat kemacetan tinggi • Likuiditas tinggi, karena banyak anggota yang tidak pinjam; • Belum terbentuk jaringan usaha anggota yang difasilitasi koperasi

<p>Opportunities (O)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Regulasi pemerintah berpihak kepada koperasi • Kemajuan teknologi untuk mempermudah mendapatkan dan menyebarkan informasi; • Peluang pinjaman dari pihak ke-3 siap memfasilitasi kopdit Sentosa; • Selalu mendapat undangan mengikuti pelatihan dari Kementerian dan Dinas Koperasi Provinsi. 	<p>Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memperbaiki sarana prasarana koperasi; 2. Meningkatkan SDM pengurus, pengawas dan manajemen; 3. Memberikan pemahaman kelebihan kopdit Sentosa kepada anggota. 	<p>(Strategi WO)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memberikan motivasi dan promosi kepada masyarakat mengenai manfaat menjadi anggota; 2. Mengundang narasumber dari luar untuk memberikan pelatihan perkoperasian.
<p>Threat (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Banyak Lembaga keuangan lain sebagai pesaing; • Suku bunga bank lebih murah dari kopdit Sentosa; • Beberapa tekanan dari lembaga keuangan lainnya. 	<p>Strategi (ST)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meringankan bunga pinjaman bagi anggota yang macet; 2. Menciptakan produk baru seperti tabungan Pendidikan; 3. Strategi diferensiasi. 	<p>Strategi (WT)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Situasi bertahan. 2. Memberikan pengetahuan perkoperasian bagi anggota baru.

Strategi SO

Strategi SO yang harus diambil oleh Kopdit Sentosa yaitu memperbaiki sarana prasarana koperasi pendukung kelancaran usaha dari aktivitas usaha koperasi yaitu komunikasi, transportasi, listrik, komputer, air bersih, kantor dan tempat usaha yang memadai. Pemanfaatan perangkat teknologi dan informasi yang belum memadai. Pada umumnya koperasi masih belum memiliki akses terhadap alat-alat komunikasi modern seperti jaringan internet. Banyak koperasi yang masih menggunakan mesin ketik sebagai piranti manajemennya sehingga cukup lamban dalam memberikan berbagai pelayanan kepada anggota. Jadi koperasi harus lebih tanggap dan lebih cepat dalam memperoleh informasi-informasi agar tidak tertinggal dengan badan usaha lain, karena untuk memenuhi keinginan anggotanya dan masyarakat koperasi harus selalu mengikuti perkembangan zaman.

Yang kedua yaitu kopdit Sentosa harus mampu membangun koperasi yang lebih maju dengan pola adaptif *management* yang berbasis lokal, agar pemerintah daerah ke depan yang akan diisi oleh para pemuda masa kini dapat menghayati manfaat sumber daya lokal yang akan dikembangkan untuk menopang koperasi yang mantap dan mandiri, maka harus menjadi pemerintah yang ikut serta aktif dalam pengelolaan pasar anggota untuk mengoreksi kebijakan pasar dan kegagalan kebijakan, serta harus bisa menuangkan sumberdaya alami setempat secara lintas sektor dengan dukungan analisa science-technology untuk membina anggota koperasi yang memiliki daya unggul. Hal lain yang bisa dilakukan oleh generasi muda ke depan untuk memperkuat sistem lokal yang berbasis pada masyarakat lokal dan kearifan tradisional dalam pengelolaan koperasi, yaitu dengan cara perlahan merubah orientasi tujuan pengelolaan koperasi dari makro-nasional-global menjadi koperasi yang berorientasi ke tujuan mikro-lokal.

Ketiga adanya partisipasi pemuda untuk menjadi anggota koperasi. Hal ini akan berdampak pada kaderisasi pengurus dan anggota koperasi. Hal ini dapat dilakukan dengan cara memberikan penjelasan dan sosialisasi pada para pemuda. Pengetahuan anggota atau pengurus koperasi terhadap makna dan hakekat koperasi, manfaat koperasi, hak dan kewajiban anggota atau pengurus di dalam berkoperasi saat ini belum sepenuhnya dapat dikatakan baik. Keikutsertaan anggota ini diwujudkan dalam bentuk pencurahan pendapat dan pikiran dalam pengambilan keputusan, dalam pengawasan, kehadiran dan keaktifan dalam rapat anggota, pemberian kontribusi modal keuangan, serta pemanfaatan pelayanan yang diberikan oleh koperasi. Partisipasi anggota merupakan kunci keberhasilan organisasi dan usaha koperasi. Secara harfiah, partisipasi berarti meningkatkan peran serta orang-orang yang mempunyai visi dan misi yang sama bagi mengembangkan organisasi maupun usaha koperasi. Dalam koperasi akan menimbulkan suatu kebajikan yakni kejujuran, loyalitas, ketepatan yang cerdas, partisipasi yang adil, disiplin dan keteguhan terhadap ikatan perjanjian, kodeterminasi untuk memacu mutual benefit, dan transparan. Dengan prinsip ini masyarakat diajak untuk sungguh-sungguh berperan aktif, dan bukan hanya menjadi penonton yang pasif, menunggu, dan menggantungkan nasibnya pada “belas kasihan” orang lain.

Strategi WO

Dalam perkembangannya, koperasi memiliki syarat keanggotaan yang ditentukan dari keaktifan anggotanya, seperti Kopdit Sentosa dapat membantu biaya Pendidikan anggota yang ingin anaknya masuk sekolah dan mendapat pinjaman lunak dengan suku bunga yang ringan. sehingga koperasi dapat memiliki strategi mengembangkan Pendidikan bagi anak dari anggota kopdit Sentosa dan tidak mengalami kesulitan bila membutuhkan dana talangan. Minimnya partisipasi anggota juga tidak secara mutlak merupakan kesalahan anggota dan juga koperasi. Banyak faktor yang mempengaruhi tingkat partisipasi anggota, salah satunya belum pahamnya anggota terhadap perannya di dalam koperasi atau organisasi koperasinya yang belum dapat memberikan pelayanan atau fasilitas secara maksimal kepada anggota sehingga dapat menimbulkan rasa “enggan”

bagi anggota untuk menjalankan peran anggotanya. Dengan mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat partisipasi anggota, organisasi koperasi dapat menentukan strategi-strategi yang dapat merangsang partisipasi anggota dalam menjalankan perannya. Dalam upaya meningkatkan partisipasi anggota dapat digunakan berbagai cara yang tentunya disesuaikan dengan kondisi yang ada pada koperasi tersebut. Salah satu contohnya adalah dengan mengajak anggota untuk terlibat langsung dalam kegiatan-kegiatan di organisasi koperasi, dan juga melibatkan anggota dalam pengambilan keputusan penting di organisasi koperasi. Mengingat betapa pentingnya partisipasi anggota, organisasi koperasi diharapkan tidak lagi menunggu anggota berpartisipasi secara aktif akan tetapi organisasi koperasilah yang mengajak langsung anggota untuk berpartisipasi.

Pelatihan dan Pendidikan koperasi bagi anggota dan pengurus untuk meningkatkan kualitas sumber daya anggota dan pengurus serta meningkatkan kemampuan manajerial. Kualitas dan ketrampilan yang dimiliki anggota dan pengurus koperasi itu sangat penting karena dengan meningkatkan ketrampilan dapat menghasilkan produk yang berdaya saing dan dapat memajukan koperasi. Jaringan usaha anggota merupakan suatu tempat untuk mencari pangsa pasar yang lebih luas agar dapat memperoleh keuntungan yang lebih besar. Bahwa Pelayanan koperasi umumnya terfokus pada internal koperasi yang belum terbentuk jaringan antar koperasi. Koperasi akan lebih berdaya saing jika koperasi mampu membentuk jaringan usaha. Melalui jaringan yang kuat, koperasi akan mampu berkiprah di pasar global dengan meningkatkan mutu pelayanan. Dapat dijelaskan bahwa jaringan adalah suatu faktor pendukung yang mempunyai kekuatan yang menentukan dalam melaksanakan usaha ekonomi dan program lainnya. Skala usaha yang belum layak, karena kemampuan pemasaran yang masih terbatas pada beberapa jenis komoditi, dan belum terbinanya jaringan dan mata rantai pemasaran produk koperasi secara terpadu menyebabkan koperasi sulit untuk berkembang. Dapat disimpulkan bahwa dengan skala usaha yang kecil yang dilaksanakan oleh koperasi menyebabkan koperasi sulit untuk berkembang. Kesulitan koperasi dalam membangun akses pasar lebih disebabkan oleh adanya beberapa faktor yang belum dapat dieliminasi terutama yang berkaitan dengan informasi. Tetapi kendala tersebut bukanlah harga mati, karena banyak variabel-variabel pemasaran produk koperasi yang dapat diandalkan seperti rendahnya harga jual produk koperasi yang menjadi daya tarik bagi sebagian kalangan di pasar internasional. Rendahnya eksistensi koperasi dalam penguasaan pasar memang lebih terlihat sebagai dampak dari kondisi pasar yang tidak kondusif

Strategi ST

Manajer dan staf harus mampu menerapkan keuangan yang baik sehingga koperasi dapat mengatur pengeluaran dan penerimaan sampai dengan menentukan strategi pemberian pinjaman dengan cicilan yang tidak memberatkan anggotanya. Pengetahuan seperti ini dapat diperoleh dengan bantuan pihak pemerintah dalam hal ini adalah Dinas Koperasi dan UMKM yaitu dengan adanya pelatihan mengenai manajemen pengelolaan

koperasi termasuk manajemen keuangan. Dari penelitian yang telah dilakukan banyak Koperasi Pemuda yang memiliki usaha lain seperti menjual kebutuhan sehari-hari dengan harapan akan dapat menambah penghasilan koperasi. Dalam kondisi seperti ini banyak anggota yang memanfaatkan kebutuhannya ditempat lain karena pengaruh dan kecepatan dalam pelayanan juga sangat mempengaruhi. Suku bunga yang bersaing merupakan keunggulan dari koperasi hal ini perlu di promosikan kepada anggota. Koperasi yang diidamkan di masa yang akan datang adalah koperasi modern, berlandaskan kearifan tradisional, serta digerakkan oleh jiwa yang dinamis dan enerjik, yaitu jiwa muda. Jika koperasi di masa yang akan datang telah mampu berjalan sesuai laju modernisasi dan tetap berlandaskan kearifan tradisional, maka target koperasi untuk kesejahteraan masyarakat Indonesia bukanlah tidak mungkin. Area perdagangan bebas yang memungkinkan negara-negara setuju untuk fokus pada keunggulan kompetitif mereka dan bebas melakukan perdagangan untuk barang mereka. Manfaat perdagangan bebas antara lain mempromosikan inovasi dan persaingan, meningkatkan pertumbuhan ekonomi, menyebarkan nilai-nilai demokrasi dan mendorong kebebasan ekonomi.

Strategi WT

Peranan pemerintah sangat penting disini untuk pemberian hibah untuk kopdit Sentosa. Pemberian tambah pengetahuan pengelolaan koperasi dan kewirausahaan oleh pihak akademisi melalui program Pengabdian Kepada Masyarakat. Pemerintah banyak memberikan dana Pengabdian Kepada Masyarakat kepada pihak akademisi dengan tujuan agar dapat mentransformasikan ilmu pengetahuan kepada masyarakat.

KESIMPULAN

Koperasi Kredit Sentosa dalam mengelola operasional usaha koperasi baik dalam menyalurkan dana maupun menghimpun dana dari anggota sudah cukup baik namun demikian usaha pelayanan kepada anggota perlu dikembangkan lagi, selain itu perlunya peningkatan pengetahuan tentang manajemen perkoperasian dan perbaikan sarana prasarana yang akan membantu kemajuan Koperasi. Disamping itu peran pemerintah dan pihak akademisi akan sangat membantu.

DAFTAR PUSTAKA

- Amstrong, G & Kotler P. 1997. Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi Pertama. Jakarta: Erlangga
- Ari Sudarman. 1989. Teori Ekonomi Mikro, Edisi Ketiga, Jilid 1. Yogyakarta: BPFE
- Chandra, Gregorius. 2002. Strategi dan Program Pemasaran. Yogyakarta: Gaspers
- Dessler, Gary. 2004. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Indeks
- Munawir. 1995. *Analisis Laporan Keuangan*, Edisi Keempat Cetakan Kelima, Liberty Jogya, Yogyakarta

- Scoot Shane, Watson Locke Christopher J. 1998. *Entrepreneurial Motivation*. *Human Resource Management Review* 13 (1998) 257–279
- Sunyoto, Danang. 2006. “*Studi Kelayakan Bisnis*”. Jakarta: Gramedia.
- Warsono. 2003. *Manajemen Keuangan Buku I*. Edisi Ketiga. Malang: Bayumedia
- Munthe, Mulia Ginting. 2011. *Menatap Masa Depan Koperasi di Indonesia*. Jakarta: Yudistira Republik Indonesia. 1967.
- Republik Indonesia. 1992. *Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian*
- Van Horne, James dan John Wachowicz. 2011. *Prinsip-Prinsip Dasar Manajemen Keuangan (Fundamental of Financial Statements)*. Jakarta: Salemba Empat.
- (<https://www.gatra.com/news-532226-sumbangsel-tren-ekonomi-sumsel-tumbuh-positif-meski-dihantam-pandemi.html>)