

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Koperasi sebagai sokoguru perekonomian Indonesia bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan para anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Di mana Koperasi berperan sebagai suatu wadah untuk membantu masyarakat dalam melakukan transaksi dalam kegiatan ekonomi. Dengan adanya Koperasi dapat menjadi kekuatan di dalam menjalankan kegiatan ekonomi masyarakat khususnya anggota. Keberadaan Koperasi dapat berlangsung apabila Koperasi tersebut mendapatkan dukungan atau partisipasi dari seluruh anggota. Oleh karena itu keberhasilan suatu Koperasi tidak dapat diukur dari besarnya keuntungan yang diperoleh saja, tetapi juga bagaimana pelayanan yang diberikan oleh Koperasi kepada anggota.

Dalam upaya mensejahterakan kehidupan anggota maka Koperasi diharapkan mampu meningkatkan fungsi dan peranannya melalui peningkatan kebersamaan dan manajemen yang lebih profesional dalam berbagai bidang usaha secara efektif dan efisien. Perkembangan Koperasi sebagai wadah kegiatan ekonomi rakyat diharapkan dapat menjadi lembaga yang mandiri dan berorientasi kepada kepentingan anggotanya. Dengan demikian Koperasi dapat menjadi badan usaha yang bertujuan untuk mensejahterakan anggotanya sebagai bagaimana tercantum dalam Undang-Undang RI Nomor 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian, Pada Bab II Pasal 3, yaitu:

“Koperasi bertujuan memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil dan makmur berlandaskan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945”.

Pada umumnya Koperasi mempunyai tujuan untuk melaksanakan berbagai pelayanan untuk meningkatkan keadaan ekonomi para anggota kelompok lebih tepatnya meningkatkan keadaan ekonomi badan usaha atau rumah tangga para anggotanya. Oleh karena itu, diperlukan pemahaman produk untuk mendapatkan pelanggan dan mempertahankannya. Sehingga kita perlu berbagai strategi terhadap barang atau jasa yang akan dijual. Strategi produk yang dapat dilakukan oleh perusahaan di antaranya adalah dengan variasi produk, dan perbaikan kualitas produk. Variasi produk dapat dilakukan untuk menarik kelompok konsumen baru, sedangkan perbaikan kualitas produk dilakukan untuk menyesuaikan antara produk dengan kebutuhan dan selera konsumen yang selaiu berubah. Menurut Freddy Rangkuti (2017:4) menjelaskan definisi strategi bahwa **“Strategi adalah tujuan jangka panjang dari suatu perusahaan, serta pendayagunaan dan alokasi semua sumber daya yang penting untuk mencapai tujuan tersebut”.**

Setiap aspek di Koperasi merupakan hal penting yang harus dipahami hingga dapat dikembangkan dan dimanfaatkan dengan baik. Koperasi Karyawan & Mantan Karyawan (KKMK) Kamola yang terletak di Jl. Majalaya Kabupaten Bandung, PT yang bergerak di bidang Tekstil yaitu pembuatan label. Koperasi KKMK Kamola dengan Nomor Badan Hukum: 10427/BH/PAD/518-KOP/II/2020. Berdirinya KKMK Kamola memiliki tujuan untuk mensejahterakan

anggotanya. Semua anggota KKMK Kamola terdiri dari Karyawan PT. Kamola dan Mantan Karyawan PT. Kamola dan masyarakat sekitar.

Berikut merupakan tabel dari Keanggotaan KKMK Kamola Majalaya Tahun 2022.

Tabel 1.1 Keanggotaan KKMK Kamola Majalaya Tahun 2022

Keterangan	Jenis Kelamin		Jumlah (orang)
	Pria (orang)	Wanita (orang)	
Awal Tahun	173	381	554
Masuk	11	25	36
Keluar	27	46	73
Akhir Tahun	157	360	517
Anggota Aktif	163	337	500
Anggota Tidak Aktif	7	10	17

Sumber: Laporan RAT Koperasi KKMK Kamola Tahun 2022

Berdasarkan tabel 1.1 Keanggotaan KKMK Kamola Majalaya Kabupaten Bandung mengalami penurunan dari 554 orang menjadi 517 orang. Dari 517 orang yang memenuhi sebagai anggota aktif berdasarkan Anggaran Dasar Bab VI Pasal 16 dan Anggaran Rumah Tangga Bab V Pasal 8, anggota yang aktif yaitu sebanyak 500 orang dan 17 orang tidak aktif sebagai anggota. Dalam rangka pencapaian tujuan yang ditetapkan Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga KKMK Kamola Majalaya Kabupaten Bandung menyelenggarakan kegiatan usaha yang dititik beratkan pada pelayanan dan pemenuhan kebutuhan anggota, baik berupa barang konsumsi atau barang konsumtif dan berupa usaha permodalan (Unit Simpan Pinjam).

Kegiatan Koperasi merupakan unsur penunjang utama dan terkait dengan pengembangan ekonomi rumah tangga anggota (Ramudi Ariffin:2013). Dalam usaha untuk mencapai tujuan Koperasi yaitu mensejahterakan anggota, usaha-

usaha yang dijalankan oleh Koperasi tentunya dapat memenuhi kebutuhan anggota.

Koperasi Karyawan & Mantan Karyawan (KKMK) Kamola dalam hal pemenuhan kebutuhan memiliki beberapa unit usaha, beberapa di antaranya yaitu:

1. Unit Simpan Pinjam
2. Perdagangan
3. Pembayaran Listrik

Unit usaha simpan pinjam dengan kegiatan menerima simpanan dan memberikan pinjaman uang kepada anggotanya yang membutuhkan dana atau penyediaan modal usaha dalam membantu pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Koperasi KKMK juga menjalankan kegiatan usaha Perdagangan dengan kegiatan menyediakan barang konsumsi dan barang konsumtif untuk keperluan anggota dan non anggota. Dan yang terakhir unit usaha pembayaran listrik yaitu Koperasi menyediakan jasa pembayaran listrik untuk anggota dan non anggota.

Unit Perdagangan yang menjadi objek penelitian penulis yang akan melakukan strategi pengembangan usaha perlu melihat kondisi yang terjadi, baik secara internal maupun eksternal sehingga mampu membuat suatu keputusan yang tepat dalam melakukan pengembangan usahanya.

Berikut penulis sajikan data volume transaksi selama lima tahun terakhir pada unit usaha perdagangan KKMK Kamola Majalaya Tahun 2018-2022.

Tabel 1.2 Volume Transaksi Pada Unit Usaha Perdagangan KKMK Kamola Majalaya Tahun 2018-2022

Tahun	Target Transaksi Perdagangan (Rp)	Volume Transaksi Perdagangan (Rp)	Persentase Transaksi Perdagangan (%)
2018	130.000.000	266.161.666	204,74
2019	280.727.000	516.442.555	183,97
2020	604.432.946	581.892.869	96,27
2021	665.845.015	540.193.032	81,19
2022	700.000.000	495.449.046	70,78

Sumber: Laporan RAT Koperasi KKMK Kamola Tahun Buku 2018-2022 data diolah

Berdasarkan tabel 1.2 volume transaksi pada unit usaha perdagangan KKMK Kamola Majalaya dapat dilihat pada lima tahun terakhir, pada tahun 2018-2019 dapat mencapai target transaksi yang diharapkan tetapi pada tahun-tahun berikutnya tahun 2020-2022 tidak dapat mencapai target yang diharapkan. Hal ini diduga ada beberapa faktor yang mempengaruhi pada volume transaksi, baik faktor internal maupun faktor eksternal. Maka dari itu, untuk mengembangkan unit usaha Perdagangan salah satu caranya dengan menentukan strategi dalam mengatasi masalah di lapangan menggunakan metode SWOT dengan menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal. Faktor internal meliputi kekuatan dan kelemahan dan faktor eksternal peluang dan ancaman. Strategi yang tepat dapat ditentukan dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk mengambil keuntungan dari peluang-peluang yang ada, sekaligus memperkecil atau bahkan mengatasi kelemahan yang dimiliki untuk menghindari adanya ancaman.

Adapun penelitian terdahulu yang telah dilakukan Rika Apriani (2019) dalam penelitiannya berjudul “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan” studi kasus pada UMKM Mie ayam Comal 55 Kecamatan Comal Kabupaten Pematang Jaya Tengah, penelitian tersebut menghasilkan situasi yang menguntungkan karena berada pada kuadran I yaitu strategi Agresif. Dengan strategi agresif ini memungkinkan perusahaan terus bergerak dalam memanfaatkan peluang yang ada pada perusahaan dan kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan. Kemudian penelitian terdahulu menurut Rista Anggista (2022) yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan” studi kasus pada Koperasi Produsen Kopi Margamulya Pangalengan. Berdasarkan hasil penelitian tersebut dilihat dari kondisi usaha yang dimiliki koperasi, maka alternatif strategi yang dapat digunakan adalah turn around atau strategi yang menggunakan kesempatan eksternal untuk memanfaatkan kesempatan yang dimiliki oleh Koperasi Produsen Kopi Margamulya Pangalengan.

Penelitian ini tentu berbeda dengan penelitian sebelumnya karena dalam hal objek yang diteliti, kemudian tahun penelitian dan teknik analisis data. Maka dari uraian diatas penulis tertarik untuk meneliti dan membahas lebih lanjut mengenai Analisis Strategi Pengembangan Usaha Koperasi Dalam Upaya Meningkatkan Volume Transaksi Pada Unit Usaha Perdagangan Koperasi Konsumen Karyawan dan Mantan Karyawan/KKMK Kamola Majalaya Kabupaten Bandung.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang penelitian, maka peneliti mengidentifikasi beberapa masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pelaksanaan strategi pengembangan unit usaha perdagangan KKMK Kamola Majalaya
2. Bagaimana strategi analisis SWOT unit usaha perdagangan KKMK Kamola Majalaya
3. Upaya apa saja yang dilakukan unit usaha perdagangan KKMK Kamola Majalaya untuk meningkatkan volume transaksi melalui strategi analisis SWOT

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan tersebut, maksud dari penelitian ini adalah untuk menganalisis Strategi Pengembangan Usaha Koperasi Dalam Upaya Meningkatkan Volume Transaksi Pada Usaha Perdagangan Koperasi Konsumen Karyawan Dan Mantan Karyawan/ KKMK Kamola Majalaya Kabupaten Bandung melalui Analisis SWOT .

1.3.2 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan pokok permasalahan yang telah dirumuskan sebelumnya adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1. Pelaksanaan strategi pengembangan unit usaha perdagangan KKMK Kamola Majalaya.

2. Strategi analisis SWOT unit usaha perdagangan KKMK Kamola Majalaya.
3. Upaya yang dilakukan unit usaha perdagangan KKMK Kamola Majalaya untuk meningkatkan volume transaksi melalui strategi analisis SWOT.

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.2 Kegunaan Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu dan memberikan masukan bagi perkembangan ilmu pengetahuan terutama dalam bidang bisnis

1.4.2 Kegunaan Praktis

Adapun manfaat yang dapat diambil dalam penelitian ini adalah Bagi Koperasi, penelitian ini sebagai tambahan informasi bagi manajemen Koperasi untuk mengetahui perkembangan Koperasi serta dapat digunakan untuk perbaikan atau penyusunan rencana yang dilakukan di waktu yang akan datang.