

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Koperasi memiliki cita-cita yang sama dengan tujuan pembangunan dalam bidang ekonomi yaitu meningkatkan kemakmuran atas dasar keadilan sosial, oleh karena itu kedudukan dan peranan koperasi memperoleh tempat dalam pembangunan dalam mewujudkan tata perekonomian berdasarkan demokrasi ekonomi. Adapun tujuan pembangunan ekonomi adalah untuk mencapai kemakmuran masyarakat.

Koperasi merupakan salah satu bentuk organisasi ekonomi yang dipilih oleh sebagian masyarakat dalam rangka meningkatkan pendapatan anggota untuk memenuhi kesejahteraan hidupnya.

Dalam Undang-Undang RI nomor 25 tahun 1992 di penjelasan pasal 16 menyebutkan bahwa “jenis koperasi didasarkan pada kesamaan kegiatan dan kepentingan ekonomi anggotanya”.

Analisis perencanaan strategis merupakan topik yang banyak mendapat perhatian serius di ranah akademis. Hal ini disebabkan oleh adanya perubahan yang terus-menerus, seperti persaingan yang semakin intens, inflasi yang meningkat, penurunan pertumbuhan ekonomi, kemajuan teknologi, serta perubahan demografi, yang berdampak pada perubahan cepat preferensi konsumen.

Analisis SWOT adalah proses identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika untuk memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), sambil mengurangi kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Pengambilan keputusan strategis selalu melibatkan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Oleh karena itu, perencana strategi (*strategic planner*) perlu menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan kekuatan,

kelemahan, peluang, dan ancaman sesuai dengan kondisi saat ini, yang disebut analisis situasi. Salah satu model yang paling populer untuk analisis situasi adalah Analisis SWOT.

Kegagalan mencapai target penjualan suatu perusahaan bisa disebabkan oleh kesalahan internal, seperti kualitas pelayanan penjualan yang kurang optimal. Selain itu, faktor eksternal juga dapat mempengaruhi, seperti perubahan selera konsumen yang terus berubah setiap tahun, serta kebijakan pemerintah dan faktor lainnya. (Gusrizaldi & komolasari, 2016: 289).

Infrastruktur teknologi yang digunakan untuk menjalankan layanan pembayaran secara efisien, unit usaha *Payment Point* ini mencakup penggunaan sistem aplikasi perangkat lunak yang dirancang khusus untuk menyediakan layanan transaksi dan pembayaran, dengan pemrosesan transaksi secara cepat dan efisien, agar anggota maupun non anggota sebagai pelanggan cukup datang ke tempat pembayaran atau melakukan transaksi dengan jasa titip pembayaran kepada pengurus atau karyawan unit usaha *Payment Point*, lalu dengan memberikan nomor akses kepada karyawan atau pengurus yang bertugas sehingga dapat mempercepat proses transaksi.

Menurut *Sampara* dalam *Sinambela* (2011:5) “Pelayanan adalah suatu kegiatan atau urutan kegiatan yang terjadi dalam interaksi langsung antar seseorang dengan orang lain atau mesin secara fisik, dan menyediakan kepuasaan pelanggan.”

Layanan yang disediakan oleh unit usaha *Payment Point*, yaitu melakukan pembayaran secara langsung di konter dalam Kantor koperasi (cabang 1) dan cabang khusus unit usaha *Payment Point* yang bertempat di Baranang Siang Kab.Bandung. Secara keseluruhan, layanan personal dalam pembayaran yang dilakukan di unit usaha *Payment Point* menempatkan anggota (pelanggan) sebagai fokus utama, dengan memberikan dukungan informasi, dan bantuan yang dipelukan secara langsung, dalam pendekatan tersebut unit usaha *Payment Point* ini menggunakan pendekatan komunikasi bisnis antarpersonal atau yang biasa di sebut dengan komunikasi bisnis secara langsung.

Keberhasilan koperasi dalam menjalankan usaha simpan pinjam dan menjaga akuntabilitas dapat memberikan keyakinan kepada dunia usaha, meningkatkan kepercayaan publik domestik maupun internasional terhadap perekonomian nasional, mencegah penurunan daya beli masyarakat, dan pada akhirnya berkontribusi dalam menciptakan kondisi sosial serta lingkungan yang lebih baik.

Untuk meningkatkan akuntabilitas dalam penyusunan laporan keuangan, Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah merumuskan pedoman akuntansi keuangan bagi usaha simpan pinjam. Pedoman ini berfungsi sebagai acuan dalam penyusunan dan penyajian laporan keuangan usaha simpan pinjam, yang disesuaikan dengan standar akuntansi keuangan umum namun dimodifikasi berdasarkan tujuan serta karakteristik unik dari transaksi usaha simpan pinjam koperasi. Berbeda dari entitas komersial maupun publik lainnya, pedoman ini menggunakan prinsip akuntansi yang bersifat konvensional untuk perlakuan transaksi.

Adapun untuk unit usaha yang ada di koperasi KUD Karya mandiri ciparay berdasarkan data yang diperoleh dari laporan pertanggung jawaban pengurus yaitu:

1. Unit Simpan Pinjam
2. Unit jasa Kios: Waserda dan GOR
3. Unit *Payment Point*: pembayaran listrik, token pulsa, BPJS, pulsa, dan tagihan internet/wifi

Unit usaha *Payment Point* merupakan layanan pembayaran dan transaksi keuangan yang menyediakan berbagai macam pembayaran dan transaksi keuangan bagi anggotanya. Kegiatan yang dilaksanakan dalam unit *Payment Point* ini meliputi pelayanan pembayaran PDAM, PLN listrik, BPJS, Token Listrik, Token Pulsa, dan Tagihan Internet/ Wifi.

Ada 3 unit usaha yang dijalankan pada koperasi ini yaitu, simpan pinjam, Unit Jasa Kios, dan PPOB. Berikut data tabel perkembangan usaha:

**Tabel 1. 1 Perkembangan Jumlah Keseluruhan Transaksi Unit Usaha KUD Karya Mandiri Ciparay 2018-2022**

Tahun	Volume Penjualan (Rp)	Persentase % (perkembangan)
2018	169.844.000	
2019	179.475.300	6
2020	115.463.460	(36)
2021	177.284.099	54
2022	174.887.100	(1)

*Sumber : Laporan RAT KUD Karya Mandiri Ciparay 2018-2022*

Berdasarkan Tabel 1.1, terlihat bahwa Volume Penjualan jumlah transaksi selama 5 tahun terakhir cenderung mengalami penurunan. Data dari tahun 2018 hingga 2022 menunjukkan fluktuasi dalam volume penjualan dan cenderung menurun. Hal ini menjadi dasar masalah karena koperasi perlu mengidentifikasi penyebab penurunan tersebut dan mencari solusi untuk meningkatkan kembali volume penjualan.

Salah satu permasalahan yang dihadapi adalah Kredit macet pada unit simpan pinjam dan kendala dalam pembayaran iuran wajib oleh anggota menjadi faktor yang menghambat

proses operasional koperasi. Perlu dilakukan analisis lebih lanjut untuk mengatasi permasalahan ini.

Di Unit Usaha Gor & Waseda mengalami penurunan omset karena persaingan yang semakin ketat dan perubahan perilaku konsumen (belanja anak-anak ke toko terdekat). Koperasi perlu mengkaji strategi pemasaran dan adaptasi terhadap perubahan tren konsumen.

Dalam konteks ini, perlu dilakukan analisis lebih mendalam untuk mengatasi permasalahan dan mengoptimalkan volume penjualan. Skripsi ini akan membahas solusi-solusi yang relevan untuk meningkatkan kinerja dan keberlanjutan koperasi.

Menurut Kusnadi dalam (Kasmiri, 2011 : 2) menyatakan bahwa bisnis adalah semua aktivitas yang melibatkan penyediaan barang dan jasa yang diperlukan dan diinginkan oleh orang lain. Berdasarkan definisi tersebut, maka sebuah organisasi perlu melakukan manajemen yang baik agar orang lain atau yang biasa disebut konsumen merasa puas dengan barang dan jasa yang telah disediakan.

Analisis ini didasarkan pada logika untuk memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunity*), sambil secara bersamaan mengurangi kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*). Pengambilan keputusan strategis selalu melibatkan pengembangan misi, tujuan, strategi, serta kebijakan perusahaan. Oleh karena itu, perencanaan strategis harus mempertimbangkan faktor-faktor strategis perusahaan, kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam konteks kondisi saat ini. Analisis SWOT membandingkan faktor eksternal berupa peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*) dengan faktor internal seperti kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*).

Faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) unit usaha pada Koperasi Unit Desa Karya Mandiri adalah sebagai berikut:

- a. Kekuatan: Anggota yang berkontribusi secara aktif memperkuat operasional koperasi.

Partisipasi anggota dalam rapat-rapat dan kegiatan koperasi menjadi kekuatan yang memastikan kelancaran operasional.

- b. Kelemahan: Visibilitas dan daya tarik koperasi dipengaruhi oleh kurangnya upaya pemasaran yang efektif.
- c. Peluang: Kerjasama dengan lembaga keuangan atau perusahaan lain dapat membantu koperasi dalam mengembangkan produk dan layanan.
- d. Ancaman: Persaingan dapat mempengaruhi pangsa pasar koperasi.

Dengan menentukan *alternative* unit usaha koperasi unit desa karya mandiri ciparay dengan menggunakan metode SWOT yaitu dengan menganalisis faktor-faktor internal, Dapat mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh koperasi tersebut.

Selain volume penjualan, hal yang mempengaruhi keberhasilan koperasi dalam mencapai tujuannya adalah dari perkembangan pendapatan omset unit usaha.

Analisis SWOT menunjukkan bahwa KUD Karya Mandiri Ciparay memiliki banyak potensi untuk meningkatkan volume penjualan dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada. Namun, koperasi ini juga perlu mengatasi berbagai kelemahan dan ancaman yang dihadapinya. Dengan strategi yang tepat, KUD Karya Mandiri Ciparay dapat terus berkembang dan memberikan manfaat yang lebih besar bagi anggotanya.

Jadi, koperasi harus merumuskan masalah penelitian yaitu perlu diketahui Analisis SWOT dalam upaya meningkatkan volume penjualan pada unit Usaha Koperasi Unit Desa Karya Mandiri Ciparay ini. Maka dari itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul **“Analisis SWOT dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan”** (Studi kasus pada Unit usaha Koperasi Unit Desa Karya Mandiri Ciparay).

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan fenomena yang telah dijelaskan di latar belakang maka peneliti akan menganalisis SWOT dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Pada Unit Usaha Karya Mandiri Ciparay, dengan identifikasi sebagai berikut :

1. Bagaimana Perkembangan volume penjualan unit-unit pada koperasi dan faktor yang mempengaruhi.
2. Bagaimana Kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang di hadapi Unit Usaha KUD Karya Mandiri.
3. Bagaimana upaya meningkatkan volume penjualan melalui analisis SWOT Pada unit usaha KUD Karya Mandiri.

## **1.3 Maksud Dan Tujuan Penelitian**

Penelitian ini disusun untuk menganalisis dan mendeskripsikan penerapan Analisis SWOT dalam upaya meningkatkan volume penjualan pada Unit Usaha Karya Mandiri Ciparay. Maksud dan tujuan dari penelitian ini akan dijelaskan sebagai berikut:

### **1.3.1 Maksud Penelitian**

Maksud dilakukannya penelitian pada Unit Usaha KUD Karya Mandiri yaitu mendeskripsikan, mencari dan mengolah data dan informasi yang berhubungan dengan masalah yang telah di identifikasi, yaitu mengenai SWOT dalam upaya meningkatkan Volume Penjualan.

### **1.3.2 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian pada KUD Karya Mandiri ini adalah untuk mengetahui:

1. Perkembangan volume penjualan unit-unit pada koperasi dan faktor yang mempengaruhi.
2. Kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang di hadapi Unit Usaha KUD Karya Mandiri.

3. upaya meningkatkan volume penjualan melalui analisis SWOT Pada unit usaha KUD Karya Mandiri.

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat berguna dalam aspek teoritis maupun aspek praktis bagi koperasi Unit Usaha Desa Karya Mandiri Ciparay.

##### **1.4.1 Aspek Teoritis**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan di bidang manajemen, khususnya manajemen bisnis, terkait penerapan Analisis SWOT yang dikaitkan dengan peningkatan volume penjualan.

##### **1.4.2 Aspek Praktis**

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan masukan bagi pengawas, pengurus, serta anggota koperasi Unit Desa Karya Mandiri Ciparay dalam menetukan pelaksanaan SWOT yang tepat dalam upaya meningkatkan Volume Penjualan.