

Pendampingan Penyusunan Strategi Koperasi Wanita Cilinaya Indah

Putri Reno Kemala Sari¹, Galuh Ratna Mutia², Rosyia Wardana³

^{1,2,3} Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi AMM Mataram
Jl. Pendidikan No.1 Gomong, Mataram NTB - Indonesia)
Email: putrenoks@gmail.com

ABSTRACT

Massive industrial development requires adjustments in various fields. The development of this industry makes competition in the business world increasingly fierce and requires strategies to survive. For industries that have adapted, of course they will have no difficulty adapting to these conditions. However, businesses that still stick to traditional patterns will be eroded by progress or can be left behind by businesses that have implemented innovation and adaptation in this era. The Cilinaya Indah Syariah Women's Cooperative (KOPWAN) is a pioneering sharia cooperative in Mataram City with a majority of female members. Currently, KOPWAN Syariah Cilinaya Indah needs a strategy so that it has the competitive edge to survive.

Keywords: Competitiveness, Sharia Cooperatives, Innovation

ABSTRAK

Perkembangan industri yang sangat massif membutuhkan penyesuaian dalam berbagai bidang. Perkembangan industry tersebut membuat persaingan dunia usaha yang juga semakin ketat dan membutuhkan strategi untuk bertahan. Bagi industri yang telah menyesuaikan diri tentu tidak kesulitan beradaptasi dengan kondisi ini. Akan tetapi bagi usaha yang masih bertahan di pola-pola tradisional akan tergerus oleh kemajuan atau dapat tertinggal jauh dengan usaha yang telah menerapkan inovasi dan adaptasi di era ini. Koperasi Wanita (KOPWAN) Syariah Cilinaya Indah merupakan koperasi syariah pionir di Kota Mataram yang mayoritas beranggota perempuan. Saat ini, KOPWAN Syariah Cilinaya Indah membutuhkan strategi sehingga memiliki daya saing untuk bertahan. Peningkatan daya saing pada koperasi merupakan suatu keniscayaan melalui berbagai kegiatan yaitu penyusunan strategi dengan peningkatan tatakelola di semua bidang menggunakan SWOT analisis dan strategi bersaing (cost leadership, differentiation dan focus).

Kata kunci: Daya Saing, Koperasi Syariah, Inovasi

PENDAHULUAN

Koperasi dipandang sebagai badan usaha yang paling baik untuk mendorong dan mendukung pertumbuhan ekonomi kerakyatan. Ekonomi kerakyatan berarti bahwa mementingkan kepentingan rakyat dan hajat hidup orang banyak yang bersumber pada kedaulatan rakyat (Nasution, Ali S. H., and Paidi Hidayat, 2014). Menurut Edilius (2010), koperasi dicita-citakan sebagai salah satu pelaku ekonomi dan menjadi soko guru



perekonomian nasional dengan tujuan untuk mensejahterakan anggotanya dan masyarakat. Koperasi sebagai badan usaha memiliki tujuan untuk meningkatkan taraf hidup anggotanya. Hal ini terlihat dari identitas ganda yang dimiliki oleh anggota koperasi yaitu *the dual identity of the member* yang berarti anggota koperasi sebagai pemilik dan sekaligus sebagai pengguna jasa koperasi.

Berdasarkan laporan Badan Pusat Statistik (BPS) koperasi berhasil meningkatkan kontribusi PDB nasional, 1,71 persen pada 2014 berturut-turut hingga mencapai 5,1 persen pada 2019. Namun, di sisi lain, jumlah koperasi di Indonesia terus menurun. Jumlah koperasi aktif mengalami peningkatan sejak 2011 hingga 2017. Tetapi kemudian, jumlah tersebut anjlok 16,97% menjadi 126.343 unit pada 2018. Jumlah koperasi aktif di Indonesia turun lagi sebesar 2,61% menjadi 123.048 unit pada 2019. Saat ini jumlah koperasi aktif di Indonesia terus meningkat, sebanyak 130.354 unit dengan volume usaha sebesar Rp197,88 triliun pada 2022. Jumlah tersebut naik 1,96% dibandingkan tahun sebelumnya yang sebanyak 127.846 unit dengan volume usaha Rp182,35 triliun.

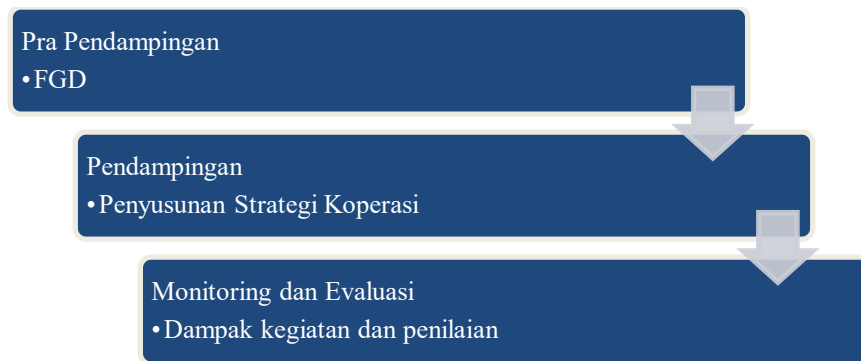
Fluktuasi jumlah koperasi dan jumlah kontribusi koperasi terhadap PDB merupakan suatu tantangan yang harus dihadapi bersama. Faktanya, terdapat beberapa tantangan pada pengembangan koperasi seperti konversi koperasi, transformasi digital koperasi dan modernisasi koperasi (Dinas Koperasi dan UMKM, 2014). Konversi koperasi merupakan sebuah konversi koperasi konvensional menjadi koperasi Syariah dengan menambahkan muatan berupa prinsip-prinsip koperasi atau musyarakah yang sesuai dengan syariat Islam dan peneladanan terhadap perilaku ekonomi yang dilakukan Rasulullah dan para sahabatnya. Konversi ini terjadi dengan landasan hukum Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah.

Salah satu koperasi yang melakukan konversi dari koperasi konvensional menjadi koperasi syariah yaitu Koperasi Wanita (KOPWAN) Syariah Cilinaya Indah. KOPWAN Syariah Cilinaya Indah bertempat di Kelurahan Kekalik Jaya, Kecamatan Sekarbela, Kota Mataram, Nusa Tenggara Barat. KOPWAN Syariah Cilinaya Indah didirikan pada 27 Maret 2007 dengan Nomer pendirian BN 512/153/BN/DISKOPPKN/2007 dengan nama KOPWAN Cilinaya Indah. Pada tahun 2017, dilakukan perubahan landasan koperasi, sehingga berlandaskan syariah (Galuh, 2022). Perubahan ini disesuaikan dengan kondisi dan anggota koperasi yang mayoritas muslim.. KOPWAN Syariah Cilinaya Indah beranggotakan mayoritas ibu-ibu di lingkungan Cilinaya Indah. Peran koperasi wanita yaitu sebagai wadah yang mampu memfasilitasi segala persoalan yang dihadapi perempuan yang dapat dimanfaatkan untuk peluang ekonomi (Devannty, 2017). Hal ini sejalan dengan visi yang dimiliki KOPWAN Syariah Cilinaya Indah yaitu KOPWAN Syariah Cilinaya Indah menjadi koperasi wanita yang sehat, maju, bermanfaat bagi umat, dan berpegang teguh kepada syariat Islam. Keberadaan KOPWAN sendiri merupakan hal yang menarik untuk diteliti terutama KOPWAN yang melakukan konversi dari koperasi konvensional menjadi koperasi syariah.

Berdasarkan informasi yang dikumpulkan dari hasil observasi awal, KOPWAN Syariah Cilinaya Indah memerlukan strategi untuk terus berkembang di tengah gempuran lembaga keuangan Syariah lainnya. Saat ini KOPWAN Syariah Cilinaya Indah memiliki anggota sebanyak 80 orang dengan transaksi utama adalah simpan pinjam. Pengabdian ini akan fokus pada pendampingan penyusunan strategi KOPWAN Syariah Cilinaya Indah.

METODE PELAKSANAAN

Dalam mengatasi permasalahan yang terjadi pada masyarakat mitra sebagaimana yang telah diuraikan sebelumnya, maka dalam pengabdian ini ditawarkan beberapa metoda pendekatan yang dapat membantu dalam menyelesaikan masalah yang ada yaitu dengan melakukan Metode penyuluhan dan pendampingan penyusunan strategi sehingga Koperasi Wanita Syariah Cilinaya Indah sehingga menambah daya saing koperasi.



Gambar 1. Metode Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat
(Sumber: Diolah Penulis, 2023)

Kegiatan pengabdian masyarakat dengan metode partisipatif ini dilakukan dalam beberapa tahapan kegiatan, yaitu:

1. Tahapan Pra Pendampingan

Pada tahapan ini akan dilakukan beberapa kegiatan. Kegiatan pertama yaitu *focus group discussion* (FGD). Kegiatan FGD akan dilakukan dengan pengurus inti koperasi. Kegiatan ini bertujuan untuk mengetahui kebutuhan mitra yang akan mendukung kegiatan pelatihan dan pendampingan.

2. Tahap Pendampingan

Pada tahapan ini akan dilakukan pendampingan dalam menyusun strategi dan implemtasinya pada KOPWAN Syariah Cilinaya Indah

3. Tahap Pasca Pendampingan

Tahapan terakhir ini akan dilakukan monitoring dan evaluasi. Tujuan dari tahap ini yaitu untuk melihat sejauh mana pelatihan dan pendampingan yang dilakukan meberikan dampak perubahan pada koperasi.

Lokasi Pengabdian

Lokasi pengabdian ini adalah Koperasi Wanita (KOPWAN) Syariah Cilinaya Indah Lingkungan Gerisak, Kec. Sekarbela, Kota Mataram. Objek pengabdian adalah penyusunan pendampingan strategi dan implementasi pada KOPWAN Syariah Cilinaya Indah. Koperasi ini dipilih karena merupakan salah satu koperasi wanita dengan prinsip Syariah pioneer di Kecamatan Sekarbela.

Teknik Analisis Data

Data yang telah dikumpulkan dalam penelitian ini kemudian dianalisis dengan berbagai teknik analisis berdasarkan kepentingan/tujuan dari penelitian. Adapun alat-alat analisis yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan analisis SWOT berdasarkan konsep David (2017). Analisis SWOT berarti analisis berdasarkan pada Strength-Weakness-Opportunities-Threaths yakni Kekuatan-Kelemahan-Kesempatan-Kendala. Melalui analisis SWOT, akan membantu dalam penyimpulan akhir penelitian. Analisis SWOT menggunakan matriks internal factor evaluation (IFE) dan matriks eksternal factor evaluation (EFE), dimana IFE yang meliputi kekuatan dan kelemahan dan EFE meliputi peluang dan tantangan.

HASIL, PEMBAHASAN, DAN DAMPAK

KOPWAN Syariah Cilinaya indah di bangun berdasarkan visi dan misi yang dibentuk oleh para anggota. Sehingga di dapat visi KOPWAN Syariah Cilinaya Indah yaitu menjadi wanita yang sehat, maju, bermanfaat bagi umat dan berpegang teguh kepada syariat Islam. Misi KOPWAN Syariah Cilinaya Indah adalah sebagai berikut:

1. Peningkatan jumlah aset dan keanggotan koperasi
2. Terciptanya silaturahmi yang kuat antar pengurus, anggota, dan lembaga terkaitnya
3. Meningkatkan produksi ekonomi anggota, masyarakat, dan mensejahterakan anggota
4. Mengendalikan koperasi secara transparan, accountable, dan amanah
5. Membangun dan mengembangkan ekonomi syariah dengan membuka jaringan pada pihak lainnya

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat khususnya terhadap KOPWAN Syariah Cilinaya Indah, Mataram menggunakan metode konsultasi dan diskusi, workshop, pendampingan serta memantau penerapan strategi yang dirumuskan dan akan memberikan umpan balik kepada KOPWAN Syariah Cilinaya Indah khususnya dan seluruh pengurus koperasi. Dalam pelaksanaan workshop dan konsultasi ini di harapkan akan dapat mengambil manfaat bagaimana menyusun strategi agar usahanya berdaya saing di era digital ini. Adapun workshop yang kami berikan kepada para pengurus KOPWAN Syariah Cilinaya Indah umumnya adalah sebagai berikut :

Pemaparan Secara Umum :

a. Daya Saing

Daya saing adalah konsep perbandingan kemampuan dan kinerja perusahaan, sub-sektor atau negara untuk menjual dan memasok barang dan atau jasa yg diberikan dlm pasar. Daya saing sebuah negara dpt dicapai dari akumulasi daya saing strategis setiap perusahaan. Pada level perusahaan, daya saing dibentuk dengan cara melakukan proses penciptaan nilai tambah (value added creation) secara berkesinambungan

Strategi bersaing adalah pencarian akan posisi bersaing yang menguntungkan di dalam suatu industri, arena fundamental tempat persaingan terjadi (Porter, 1985, p. 1). Strategi bersaing adalah menghubungkan perusahaan dengan lingkungannya. Strategi bersaing bertujuan untuk membangun posisi yang menguntungkan dan berkelanjutan terhadap kekuatan yang menentukan persaingan industri (Porter, 1985, p. 1).

Terdapat dua hal utama yang mendasari pilihan strategi bersaing. yang pertama adalah daya tarik industri untuk keuntungan jangka panjang dan faktor-faktor yang menentukan itu. tidak semua industri menawarkan kesempatan yang sama bagi keuntungan yang berkelanjutan, dan sumber daya yang melekat pada suatu industri adalah salah satu unsur utama dalam menentukan keuntungan perusahaan. Hal kedua dalam strategi kompetitif adalah siapa penentu strategi kompetitif dalam suatu industri. Terdapat 3 tipe dasar dalam keuntungan bersaing, yakni kepemimpinan biaya (cost leadership), dan diferensiasi (differentiation)

1. Strategi Biaya Rendah (cost leadership yaitu strategi yang berorientasi pada upaya memproduksi produk standar (sama dalam segala aspek) dengan biaya per unit yang sangat rendah. Produk yang diproduksi biasanya ditujukan kepada konsumen yang relatif mudah terpengaruh oleh pergeseran harga (price sensitive) atau menggunakan harga sebagai faktor penentu keputusan.
2. Strategi Pembedaan Produk (Differentiation) yaitu strateigi yang mendorong perusahaan untuk sanggup menemukan keunikan/perbedaan tersendiri dalam pasar yang jadi sasarannya. Keunikan produk yang dikedepankan ini memungkinkan koperasi untuk menarik minat sebesar-besarnya dari konsumen potensialnya.
3. Strategi Fokus (Focus) yaitu strategi yang berorientasi pada keunggulan bersaing dalam suatu segmen pasar yang lebih sempit. Strategi ini ditujukan utk melayani kebutuhan konsumen yang jumlahnya relatif kecil dan dalam pengambilan keputusannya untuk membeli relatif tidak dipengaruhi oleh harga. Pelaksanaannya, (perusahaan skala menengah dan besar), strategi fokus diintegrasikan dengan

salah satu dari dua strategi generik lainnya: strategi biaya rendah atau strategi pembedaan karakteristik produk.

b. Pendampingan Penyusunan SWOT Analisis

Analisis SWOT merupakan analisis dengan melihat strengths (kekuatan), weaknesses (kelemahan), opportunities (peluang), dan threats (ancaman). Kekuatan dan kelemahan merupakan elemen internal perusahaan sedangkan peluang dan ancaman merupakan elemen eksternal perusahaan (LIU, 2018). Kekuatan dalam analisis SWOT adalah kemampuan internal dan faktor positif dari perusahaan yang relevan bagi perusahaan untuk mencapai tujuan mereka dan melayani pelanggan mereka secara efisien, sedangkan kelemahan di definisikan sebagai kendala dari dalam perusahaan yang mungkin menghambat perusahaan dalam mencapai tujuannya. Peluang dalam analisis SWOT adalah faktor eksternal yang dapat mendukung dan memanfaatkan keunggulan perusahaan. Sedangkan ancaman berhubungan dengan faktor-faktor negatif dari luar perusahaan yang dapat menunda pencapaian tujuan. Analisis SWOT memiliki lebih banyak kelebihan yaitu mampu menganalisis banyak domain dan sistem dengan cepat, selain itu analisis SWOT memudahkan persepsi pengaruh dan konvektivitas antar elemen termasuk meminimalkan ambiguitas yang mungkin ada selama pemodelan data (Namugenyi et al., 2019) Dalam melakukan analisis SWOT informasi yang diperoleh dan di kumpulkan melalui wawancara dan observasi kemudian di kumpulkan, dan di kelompokkan ke dalam kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Setelah mengetahui informasi dari pihak terkait langkah selanjutnya adalah sebagai berikut:

1. Menyusun dan menentukan faktor-faktor eksternal dan internal koperasi
2. Menganalisis dan menentukan strategis dengan pendekatan matrik SWOT secara kualitatif melalui analisis narasi yang sistematis dan interpretatif

Analisis SWOT KOPWAN Syariah Cilinaya Indah

1. Faktor internal KOPWAN Syariah Cilinaya Indah.

Faktor internal merupakan faktor yang timbul dari dalam koperasi. Faktor tersebut dapat menjadi kekuatan maupun kelemahan yang akan mempengaruhi kegiatan dan keberlangsungan koperasi. Hasil analisis yang dilakukan kekuatan dan kelemahan dari KOPWAN Syariah Cilinaya Indah adalah sebagai berikut:

a. Kekuatan (*strenght*)

1. Memiliki status badan hukum
2. Peningkatan jumlah asset dan anggota
3. Terakreditasi sebagai koperasi sehat (penilaian DISKOPERINDAG)
4. Branding sebagai lembaga keuangan syariah
5. Sebagai koperasi wanita memiliki kebebasan dalam mengembangkan dan menjalankan bentuk koperasi baik berupa koperasi simpan pinjam maupun koperasi usaha bahkan keduanya

b. Kelemahan (*weaknesses*)

1. Belum memiliki SOP
2. Belum memanfaatkan teknologi informasi dan digital
3. Tidak adanya inovasi usaha koperasi
4. KOPWAN Syariah Cilinaya Indah yang sifat anggotanya masih eksklusif hanya terbatas pada masyarakat di kompleks Cilinaya Indah
5. Lemahnya kualitas SDM

2. Faktor eksternal konversi koperasi konvensional menjadi koperasi syariah di KOPWAN Syariah Cilinaya Indah

Faktor eksternal merupakan faktor-faktor yang terjadi di luar koperasi. Keberadaan faktor-faktor tersebut dapat menjadi peluang maupun ancaman yang memberikan pengaruh terhadap keberlangsungan koperasi. Hasil analisis yang dilakukan peluang dan ancaman KOPWAN Syariah Cilinaya Indah adalah sebagai berikut:

a. Peluang (*opportunities*)

1. Peningkatan kerjasama dengan pihak ketiga
2. Tumbuhnya minat masyarakat
3. Perubahan kebijakan pemerintah
4. Pengembangan produk dan layanan baru
5. Pertumbuhan ekonomi daerah

b. Ancaman (*threats*)

1. Persaingan dengan lembaga keuangan konvensional
2. Perkembangan teknologi financial
3. Krisis ekonomi
4. Pertumbuhan lembaga keuangan alternatif
5. Perubahan perilaku anggota

Berdasarkan hasil SWOT di atas maka di dapatkan strategi

1. Cost leadership: Penjualan produk dengan harga yang lebih rendah dari harga pasar dan menguntungkan anggota, contoh : penjualan paket sembako/paket anak sekolah pada anggota
2. Differentiation : Tetap menggunakan prinsip Syariah, sehingga lebih memperkuat dan memperkukuh perbedaan dengan koperasi lain. Branding sebagai pioneer koperasi Syariah merupakan suatu nilai jual dan daya saing yang kuat. Selain itu koperasi juga dapat memperkuat Kerjasama dengan pihak ketiga seperti DISKOPERINDAG, Lemabaga keuangan Syariah lain, universitas, dll
3. Fokus : Mencari segmen konsumen baru yang membutuhkan seperti : pedagang di pasar dekat lokasi koperasi, nelayan, usaha rumahan, dll



Gambar 1. Konsultasi Penyusunan Strategi



Gambar 2. Persiapan Workshop



Gambar 1. Workshop Penyusunan Strategi

SIMPULAN

Berdasarkan hasil kajian maupun pendampingan yang dilakukan terhadap KOPWAN Syariah Cilinaya Indah dapat disimpulkan beberapa hal:

1. Koperasi merupakan tulang punggung perekonomian nasional yang mampu menopang pertumbuhan ekonomi.
2. Peningkatan daya saing koperasi adalah suatu keniscayaan melalui berbagai kegiatan yaitu penyusunan strategi dengan peningkatan tatakelola di semua bidang menggunakan SWOT analisis dan strategi bersaing

Adapun saran yang dapat kami berikan kepada para peserta workshop khususnya dan juga Pemerintah adalah sebagai berikut:

1. Bagi pengurus koperasi harus segera berubah dari sistem manual/tradisional menjadi lebih modern menggunakan teknologi atau sistem digital dalam mengelola usahanya.
2. Koperasi harus terus melakukan pembenahan dan tertib administrasi dengan memiliki SOP

Bagi Pemerintah harus selalu memberikan pelatihan, pendampingan bagi koperasi agar mampu berdaya saing

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistika. 2021. <https://www.bps.go.id/publication/2022/06/02/e33302d6b99341d712113faf/statistik-koperasi-simpan-pinjam-2021.html>. Diakses April 2023
- Cyntia Putri Devannty IANS. 2017. Peran Koperasi Wanita Dalam Upaya Pemberdayaan perempuan pada Koperasi Wanita Di Kecamatan Blahbatuh Kabupaten Gianyar. E-Jurnal EP UNUD. 2017;6, No.4:472–98.
- Dinas Koperasi dan UMKM Jawa Timur. 2014. Standar Operasional Manajemen (SOM), Standar Operasional Prosedure (SOP) dan Pelaporan Keuangan Koperasi Wanita. Unesa,

- Edilius, Sudarsono. 2010. Koperasi Dalam Dan Praktek. Jakarta: PT Rineka Cipta
- Evianti D. 2019. Perancangan SOP Divisi Keuangan Dalam Menunjang Sistem Penerimaan dan Pengeluaran Kas PT. Smartelco Solusi Teknologi. J Ilm Akunt Kesatuan. 2019;7(3):361–8.
- Sakti A, Nasution H, Hidayat P. 2014. Analisis Strategi Pengembangan Koperasi Di Kota Medan dengan Metode Analisis SWOT dan Analytical Hierarchy Process (AHP).