

Strategi dan Manajemen Pemasaran Dalam Meningkatkan Sisa Hasil Usaha Unit Simpan Pinjam Koperasi Unit Desa Sumber Rejeki Mojoagung

*¹Moh. Ja'far Sodiq Maksum, Yunus Febriyansah, ²Roosmarrani Setiawati

¹Universitas KH. A. Wahab Habullah, Indonesia

²Universitas Darul Ulum Jombang, Indonesia

ARTICLE INFORMATION

KEYWORD:

Strategi, manajemen pemasaran, meningkatkan SHU.

DOI:



This Journal is licensed under a [Creative Commons Attribution ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/).

ABSTRAK

Penelitian ini membahas perihal strategi dan manajemen pemasaran USP KUD Sumber Rejeki Mojoagung, dengan tujuan untuk memperoleh gambaran tentang strategi dan manajemen pemasaran pada unit simpan pinjam koperasi unit desa dalam meningkatkan sisa hasil usaha melalui manajemen pemasaran. Upaya menjawab semua permasalahan diatas, peneliti menggunakan metode kualitatif, teknik pengumpulan data dalam bentuk observasi, sumber-sumber yang terkait dengan tema koperasi. Manajemen pemasaran pada koperasi mencakup produk yang ditawarkan oleh koperasi dan melakukan promosi untuk mendapatkan anggota dan calon anggota yang diinginkan. Strategi ini dilakukan untuk pengembangan pada USP KUD Sumber Rejeki dalam meningkatkan Sisa Hasil Usaha, manajemen pemasaran menjelaskan terkait kajian teori mengenai asal kata koperasi, koperasi menurut regulasi, tujuan dan fungsi koperasi, manfaat koperasi, penmabahan anggota melalui produk, kualifikasi anggota, penyelamatan pinjaman bermasalah, pelayanan anggota dan calon anggota.

ABSTRACT

This research discusses the marketing strategy and management of the USP KUD Sumber Rejeki Mojoagung, with the aim of obtaining an overview of the marketing strategy and management of the village unit cooperative savings and loans unit in increasing remaining business results through marketing management. In an effort to answer all the problems above, the researcher using qualitative methods, data collection techniques in the form of observations, sources related to the cooperative theme, marketing management in cooperatives includes products offered by the cooperative and carrying out promotions to get desired members and prospective members. This strategy was carried out for the development of the USP KUD Sumber Rejeki in increasing the remaining business income, marketing management explained regarding theoretical studies regarding the origin of the word cooperative according to regulations, objectives and functions of cooperatives, benefits of cooperatives, increasing members through products, member qualifications, saving loans problems, service to members and prospective members.

Howto Cite:

Maksum, M. J. S., Febriyansah Y. (2024). Strategi dan Manajemen Pemasaran Dalam Meningkatkan Sisa Hasil Usaha Unit Simpan Pinjam Koperasi Unit Desa Sumber Rejeki Mojoagung. Management and Education Journal, 2(2), 114-126

*AuthorCorrespondent:

Email: jafarsodiq@unwaha.ac.id

Page: 114-126

PENDAHULUAN

Sejarah mencatat bahwa koperasi di Indonesia dipelopori oleh R. Aria Wiriatmadja yakni seorang patih di Purwekerto (1896) yang mendirikan koperasi simpan pinjam dengan modal sebagian besar berawal dari dirinya sendiri. Kegiatan R. Aria Wiriatmadja dikembangkan lebih lanjut oleh De Wolf Van Westerode. Asisten Residen wilayah Purwekerto di Banyumas dengan mengembangkan model koperasi simpan pinjam lumbung, dengan modal yang diambil dari zakat

Ide koperasi kemudian dikembangkan oleh Boedi Oetomo pada tahun 1908 (DIMANA pusat pergerakannya, model pergerakan dan usahanya) dan Sarikat Islam tahun 1911. Keduanya sama-sama mengembangkan koperasi konsumsi demi mencukupi kebutuhan rumah tangga melalui cara membuka toko-toko koperasi.

Perkembangan Budi Utomo begitu pesat, selang satu tahun setelah berdirinya yaitu tahun 1909, organisasi ini telah memiliki kurang lebih 40 cabang. Anggota-anggotanya kebanyakan terdiri dari kaum terpelajar, bangsawan, dan pegawai negeri. Kemajuan pesat Budi Utomo tersebut harus dapat dimaklumi karena waktu itu organisasi tersebut belum mendapat "saingan". Akan tetapi hal ini tidak berlangsung lama. Organisasi-organisasi yang muncul kemudian dan langsung bersifat politik serta dengan dasar yang lebih luas dan radikal mempunyai banyak pengaruh terhadap perkembangan Budi Utomo.

Dalam kongresnya yang dilaksanakan di Bandung tanggal 5 dan 6 Agustus 1915, Budi Utomo mempersoalkan masalah milisi Bumiputera (Inlandsche Militie). Pentingnya milisi memang diakui, namun suara rakyat harus didengar yaitu harus ada Dewan Perwakilan Rakyat dengan hak perundang-undangan. Mengenai masalah milisi ini sebenarnya telah dibahas dalam rapat besar Budi Utomo di Semarang yang berlangsung tanggal 13 September 1914. Ketua Budi Utomo Dr. Radjiwan Wediodipoero (pengganti Pangeran Notodirodjo) sebagai pemrakarsa rapat besar tersebut. Dalam rapat besar tersebut dibicarakan tentang perlunya diberikan kemampuan kepada rakyat dalam mempertahankan tanah air. Usul ini kemudian terkenal dengan Indee Weerbaar. (Parakirti T. Simbolon, 1991 : 261)

Kemudian pada tahun 1916 Budi Utomo menjadi anggota Komite Pertahanan India yang memperjuangkan diadakannya milisi bagi pemuda-pemuda Bumiputera. Komite ini dibentuk atas prakarsa gubernur jenderal van Limburg Stirum, pada bulan Juli 1916 dan dikenal dengan istilah Komite Indie Weerbaar. Komite ini bertujuan untuk meningkatkan pertahanan Hindia Belanda. Hal yang sama dilakukan oleh kaum islam tradisional dengan basis gerakannya di pesantren, (yang selanjutnya akan menjadi cikal bakal Nahdlatul Ulama), usaha untuk kemandirian ekonomi umat dilakukan dengan menghimpun para pedagang dalam wadah Nahdlatu Tujjar, sebagai motor KH. Abd. Wahab menginisiasi saudagar islam tradisional di kawasan Jombang, Sidoarjo, Surabaya dan hampir seluruh wilayah Jawa Timur untuk berserikat dalam wadah ekonomi yang saling menguatkan demi menjadikan ekonomi sebagai basis gerakan. Dilihat dari sejarah dan prinsip-prinsip Mabadi Khoirul Ummah, ekonomi umat telah memberikan landasan yang kuat bagi dirinya dan warganya untuk melakukan gerakan ekonomi secara masif di berbagai sektor. Saat ini peluang ekonomi sangat luas karena banyaknya sektor yang bisa dimasuki, maupun peluang pasar bebas yang telah dibuka. Dalam konteks ini pula NU melakukan gerakan ekonomi sebagai aksi melawan praktik ekonomi kapitalis dan mencerahkan warganya yang masih dalam pandangan hidup tajrid (menjauhi kehidupan dunia)

Pada tanggal 5 - 6 Juli 1917 Budi Utomo melangsungkan kongresnya yang ke 10 di

Jakarta. Dalam kongres tersebut selain menentukan program- 42 programnya dalam bidang pendidikan, sosial, dan kebudayaan kongres juga secara resmi menetapkan status Budi Utomo sebagai partai politik. Perbedaan sifat antara Budi Utomo sebagai partai politik dengan organisasi pergerakan lain yang radikal seperti SI, Insulinde, ISDP, maka Budi Utomo mengedepankan adanya “keseimbangan antara Barat dan Timur”. Barat dianggap sebagai guru dan timur sebagai murid, sehingga jika guru yang baik dan bijaksana akan dihormati dan dicintai murid, sebaliknya jika guru yang tidak baik dan congkak akan dimusuhi oleh muridnya. (Parakarti T. Simbolon, 1991 : 275).

Tiga tahun sebelum lahirnya BO, telah lahir sebuah gerakan nasionalis yang dipelopori oleh cerdik cendekia dan para pedagang Islam. Gerakan yang didirikan oleh Haji Samanhudi di Surakarta pada tanggal 16 Oktober 1905 ini bernama Sarekat Dagang Islam (SDI). SDI merupakan organisasi ekonomi yang berdasarkan pada agama Islam dan perekonomian rakyat sebagai dasar penggerakannya. Di bawah pimpinan H. Samanhudi, perkumpulan ini berkembang pesat hingga menjadi perkumpulan yang berpengaruh. R.M. Tirtoadisuryo pada tahun 1909 mendirikan Sarekat Dagang Islamiah di Batavia. Pada tahun 1910, Tirtoadisuryo mendirikan lagi organisasi semacam itu di Buitenzorg. Demikian pula, di Surabaya H.O.S. Tjokroaminoto mendirikan organisasi serupa tahun 1912. Tjokroaminoto masuk SI bersama Hasan Ali Surati, seorang keturunan India, yang kelak kemudian memegang keuangan surat kabar SI, Utusan Hindia. Tjokroaminoto kemudian dipilih menjadi pemimpin, dan mengubah nama SDI menjadi Sarekat Islam (SI).

Pada waktu SI mengajukan diri sebagai Badan Hukum, awalnya Gubernur Jendral Idenburg menolak. Badan Hukum hanya diberikan pada SI lokal. Walaupun dalam anggaran dasarnya tidak terlihat adanya unsur politik, tapi dalam kegiatannya SI menaruh perhatian besar terhadap unsur-unsur politik dan menentang ketidakadilan serta penindasan yang dilakukan oleh pemerintah kolonial. Artinya SI memiliki jumlah anggota yang banyak sehingga menimbulkan kekhawatiran pemerintah Belanda.

Seiring dengan perubahan waktu, akhirnya SI pusat diberi pengakuan sebagai Badan Hukum pada bulan Maret tahun 1916, SI berhasil membuka 181 cabang di seluruh Indonesia pada tahun 1961, dengan memiliki jumlah anggota kurang lebih 700.000 orang. Tahun 1919 melonjak drastis hingga mencapai 2 juta orang. Sebuah angka yang fantastis kala itu. Jika dibandingkan dengan BO pada masa keemasannya saja hanya beranggotan tak lebih dari 10.000 orang. Setelah pemerintah memperbolehkan berdirinya partai politik, SI berubah menjadi partai politik dan mengirimkan wakilnya ke Volksraad pada tahun 1917.

Sedang di tahun 1960 Moh. Hatta memandang bangunan ekonomi bangsa meski disusun dalam kerangka kerakyatan, dengan basis koperasi sebagai soko guru pergerakan ekonomi kebangsaan, konsep koperasi memberikan arah bahwa usaha bersama penting guna memperbaiki nasib penghidupan ekonomi berdasarkan tolong menolong, gotong royong yang merupakan falsafah hidup masyarakat Indonesia menjadi solusi, sehingga setiap individu didorong oleh keinginan memberi jasa kepada orang lain, yang bisa dimaknai dengan niatan seorang untuk semua dan semua untuk seorang“.

Dalam perkembangannya Undang-undang No. 12 Tahun 1967 tentang pokok-pokok perkoperasian Pasal 3 menjelaskan bahwa Koperasi Indonesia adalah organisasi ekonomi rakyat yang berwatak sosial, beranggotakan orang-orang, atau badan hukum koperasi yang merupakan tata susunan ekonomi sebagai usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan. Dari pengertian tersebut, secara umum dimaknai bahwa koperasi

Indonesia adalah kumpulan orang-orang bukan kumpulan modal yang sebagai manusia secara bersama-sama bergotong-royong berdasarkan persamaan, bekerja untuk memajukan kepentingan-kepentingan ekonomi mereka dan kepentingan masyarakat.

Menurut Undang-undang Republik Indonesia No. 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian pada pasal 1 menyatakan bahwa koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan. Dari penjelasan tersebut koperasi tidak hanya sebagai organisasi ekonomi tapi jelas dinyatakan sebagai badan usaha, sehingga diartikan bawa koperasi sama dengan badan usaha lain seperti CV, Firma, dan Perseroan Terbatas (PT). Hanya yang membedakan pada tata cara kerjanya mencapai tujuan masing-masing.

Setiap perusahaan memiliki strategi yang berbeda untuk bersaing dengan perusahaan lain dalam kegiatan pemasarannya. Selain dengan menciptakan produk-produk unggulan dan persyaratan yang tidak menyulitkan anggotanya, perusahaan tidak hanya berfokus pada hal tersebut tetapi perusahaan juga dituntut untuk memperkenalkan produk-produk pada masyarakat. Dalam sebuah organisasi membutuhkan cara untuk memasukkan dan mempromosikan produk yang ingin dijual dan diminati oleh konsumen, hal ini dianggap sangat penting karena dapat mempengaruhi kemajuan suatu perusahaan atau organisasi dan juga dapat menarik konsumen ke produk yang ditawarkan.

Setiap perusahaan mampu melihat peluang yang ada di masyarakat agar menjadi kekuatan dari perusahaan itu sendiri. Perusahaan mempunyai kekuatan dan peluang yang dapat dimanfaatkan untuk mencapai misi dan tujuan perusahaan, namun selain itu perusahaan juga memiliki kelemahan dan ancaman dari lingkungan luarnya yang harus diwaspadai. Melihat kenyataan tersebut, pengelola usaha perlu menganalisis faktor internal dan eksternal dalam perusahaan agar dapat bersaing dengan perusahaan lain

KAJIAN PUSTAKA

Asal Kata Koperasi

Kata koperasi berasal dari bahasa latin cooperatio dalam bahasa Inggris menjadi cooperation berarti kerja sama. Co berarti bersama dan Operation berarti bekerja atau berusaha. Dengan demikian, koperasi dapat diartikan sebagai suatu organisasi bekerja atau berusaha bersama-sama anggotanya untuk mencapai suatu tujuan.

Meskipun koperasi berarti bekerja bersama, namun tidak semua bekerja atau berusaha bersama di masyarakat dapat disebut koperasi. Akan tetapi, sebaliknya semua organisasi yang menamakan dirinya koperasi di dalamnya harus terwujud bekerja atau berusaha bersama untuk mencapai tujuannya, yakni meningkatkan taraf hidup ekonomi sesama anggotanya.

Walaupun koperasi merupakan perkumpulan orang-orang bukan berarti perkumpulan orang-orang yang berdasar hobi atau kegemaran, seperti kelompok perkumpulan sepak bola, catur, panjat tebing, dan sebagainya. Koperasi juga bukan perkumpulan modal yang berdasarkan usahanya mencapai keuntungan sebanyak-banyaknya. Akan tetapi, koperasi memiliki pengertian sebagai perkumpulan orang-orang yang mengutamakan pelayanan akan kebutuhan ekonomi para anggotanya. Setelah mengetahui asal kata koperasi, Anda tentu ingin mengetahui lebih lanjut tentang definisi atau pengertian koperasi. Untuk itu, Anda akan saya ajak memahami beberapa definisi atau pengertian koperasi.

Koperasi menurut UU Cipta Kerja

Dalam UU Cipta Kerja Ketentuan Pasal 13 diubah sehingga berbunyi sebagai berikut: *"Pemerintah Pusat atau Pemerintah Daerah sesuai dengan kewenangannya memberikan kemudahan, pemberdayaan, dan perlindungan bagi koperasi dan usaha mikro, kecil, dan menengah dalam pelaksanaan penanaman modal berdasarkan norma, standar, prosedur, dan kriteria yang ditetapkan Pemerintah Pusat"*.

Perlindungan dan Pemberdayaan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) berupa pembinaan dan pengembangan koperasi, usaha mikro, kecil, dan menengah melalui program kemitraan, pelatihan sumber daya manusia, peningkatan daya saing, pemberian dorongan inovasi dan perluasan pasar, akses pembiayaan, dan penyebaran informasi yang seluas-luasnya.

Perlindungan dan Pemberdayaan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) dilakukan oleh Pemerintah Pusat dan/atau Pemerintah Daerah sesuai dengan kewenangannya berdasarkan norma, standar, prosedur, dan kriteria yang ditetapkan Pemerintah Pusat. Sedang kemitraan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) merupakan kemitraan sebagaimana dimaksud dalam undang-undang dibidang usaha mikro, kecil, dan menengah.

Koperasi Unit Desa dapat dikatakan sebagai wadah organisasi ekonomi yang berwatak sosial dan merupakan wadah bagi pengembangan berbagai kegiatan ekonomi masyarakat pedesaan yang di selenggarakan oleh masyarakat dan utuk masyarakat itu sendiri. Koperasi Unit Desa dapat juga disebut sebagai koperasi serba usaha, karena berusaha memenuhi berbagai bidang seperti Simpan Pinjam, konsumsi, produksi, pemasaran dan jasa.

Tujuan dan Fungsi Koperasi

Fungsi dan Tujuan didirikannya Koperasi di Indonesia diharapkan mampu memajukan kesejahteraan rakyat Indonesia dengan cara bergabung menjadi anggota Koperasi tersebut serta membangun tatanan perekonomian Nasional. Menurut pasal 4 undang-undang nomor 17 tahun 2012 tentang Koperasi memiliki fungsi dan peranan sebagai berikut:

1. Membangun dan mengembangkan potensi dan ekonomi anggota pada khususnya masyarakat umumnya, untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosialnya.
2. Berperan aktif dalam upaya memperbaiki kualitas kehidupan manusia dan masyarakat.
3. Memperkokoh perekonomian rakyat sebagai dasar kekuatan dan ketahanan perekonomian nasional dengan Koperasi sebagai sokogurunya.
4. Berusaha untuk mewujudkan dan mengembangkan perekonomian nasional yang merupakan usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi.

Berdasarkan pasal 4 UU No. 17 Tahun 2012 tentang tujuan Koperasi yaitu *"Koperasi bertujuan meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, sekaligus sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari tatanan perekonomian nasional yang demokratis dan berkeadilan"*

Manfaat Koperasi

Sedang fungsi dasar koperasi yang akan dirasakan oleh anggota dan masyarakat pada umumnya di bidang ekonomi adalah:

1. Meningkatkan penghasilan anggota-anggotanya. Sisa hasil usaha yang diperoleh

- koperasi dibagikan kembali kepada para anggotanya sesuai dengan jasa dan aktivitasnya.
2. Menawarkan barang dan jasa dengan harga yang lebih murah. Barang dan jasa yang ditawarkan oleh koperasi lebih murah dari yang ditawarkan di toko-toko. Hal ini bertujuan agar barang dan jasa mampu dibeli para anggota koperasi yang kurang mampu.
 3. Menumbuhkan motif berusaha yang berperikemanusiaan. Kegiatan koperasi tidak semata-mata mencari keuntungan tetapi melayani dengan baik keperluan anggotanya.
 4. Menumbuhkan sikap jujur dan keterbukaan dalam pengelolaan koperasi. Setiap anggota berhak menjadi pengurus koperasi dan berhak mengetahui laporan keuangan koperasi.
 5. Melatih masyarakat untuk menggunakan pendapatannya secara lebih efektif dan membiasakan untuk hidup hemat.

Penambahan Anggota Melalui Produk

Strategi merupakan penetapan mekanisme para pemimpin tertinggi yang berfokus dalam tujuan jangka panjang suatu lembaga, disertai perencanaan suatu cara bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Strategi pemasaran adalah proses analisis, perencanaan, implementasi, dan pengendalian yang dirancang untuk memuaskan kebutuhan konsumen.

Dalam upaya promosi produk yang dimiliki koperasi, kita perlu meyakinkan kepada anggota dan/atau calon anggota untuk menawarkan pinjaman dengan bunga yang terjangkau dari koperasi. Dalam pemasaran dengan mencari anggota dan/atau calon anggota baru perlu adanya promosi yang dilakukan Koperasi Simpan Pinjam atau melalui setiap anggota koperasi. Strategi ini juga bisa dilakukan melalui anggota dan/atau calon anggota lama untuk memberikan informasi kepada calon anggota dan/atau calon anggota baru, menyediakan produk yang dibutuhkan anggota dan/atau calon anggota dan calon anggota dan/atau calon anggota, meningkatkan kualitas produk, melakukan pendekatan dengan anggota dan/atau calon anggota, dan mengikuti perkembangan digitalisasi.

Produk menjadi salah satu faktor utama yang mempengaruhi jumlah anggota dan penambahan anggota baru. Dengan adanya produk yang baik bisa memuaskan anggota dan bisa diterima dengan baik oleh anggota maupun anggota baru.

Kepercayaan produk bersumber pada keyakinan konsumen bahwa jasa tersebut mampu memenuhi nilai yang dijanjikan, atau dengan kata lain persepsi bahwa jasa tersebut mampu memenuhi kebutuhan dan memberikan kepuasan pada produk. Berdasarkan hal tersebut, jelaslah bahwa aspek kepuasan yang diperoleh melalui pengalaman dimana konsumen mengalami proses pembelajaran yang memungkinkan terbangunnya asosiasi, pemikiran dan pengambilan kesimpulan yang relevan terhadap jasa atau produk yang diterimanya

Kualifikasi Anggota

Faktor yang mempengaruhi kredit bermasalah adalah karakter. Karakter mempunyai pengaruh besar terhadap kesediaan mereka melunasi kredit dan memenuhi ketentuan perjanjian kredit lain. Karakter anggota merupakan keyakinan bahwa sifat atau watak

dari orang-orang yang akan diberikan kredit harus benar-benar dapat dipercaya, hal ini dapat dilihat dari latar belakang anggota baik atau tidaknya yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi (Kasmir, 2016). Dalam proses melunasi kredit, anggota bersifat tidak peduli dan tidak mengindahkan petugas untuk membayar kredit sehingga munculnya resiko kredit bermasalah yang tinggi akibat karakter anggota yang kurang baik.

Karakter berpengaruh positif terhadap kredit bermasalah, hal ini menunjukkan bahwa karakter berhubungan dengan perilaku dari anggota yang kurang baik, tidak jujur, ingkar janji dan pola hidup yang berlebihan dan pinjaman yang tidak digunakan dengan semestinya (Ulfa, 2018). Sejalan dengan hal itu bahwa faktor ekstern yang mendominasi yaitu kelemahan karakter anggota dengan nilai varimax explained sebesar 25,559 dan nilai varimax rotation 0,779 (Revi Armana, Trisna Herawati, 2015).

Penyelamatan Pinjaman Bermasalah

Upaya penyelamatan pinjaman bermasalah, dapat ditempuh setelah melalui proses pengelompokan, yaitu:

1. Pinjaman bermasalah yang dapat diselamatkan

Usaha pinjaman yang masih dapat dinasehati dapat dilihat dari indikasi bahwa usaha peminjam yang bersangkutan masih mempunyai prospek cukup baik dan peminjam terbuka serta dapat diajak kerjasama (*cooperative*). Dalam kondisi ini, langkah penyelamatan yang dapat ditempuh antara lain :

a. Penjadwalan Kembali (*reschedulling*)

Yaitu perubahan syarat pinjaman menyangkut jadwal pembayaran atau jangka waktunya.

b. Persyaratan kembali (*reconditional*)

Yaitu perubahan sebagian atau seluruh syarat-syarat pinjaman sepanjang yang tidak menyangkut perubahan maksimal saldo kredit (perubahan tingkat bunga pinjaman)

c. Penataan kembali (*restructuring*)

- Penambahan dan atau jumlah pinjaman
- Konversi sebagian atau seluruh tunggakan bunga menjadi pokok pinjaman baru
- Konversi seluruh atau sebagian dari pinjaman menjadi penyertaan KSP atau USP pada perusahaan peminjam dan dapat disertai dengan *reschedulling* dan *reconditioning*.

2. Pinjaman bermasalah yang tidak dapat diselamatkan

Peminjam yang tidak dapat diselamatkan dapat dinilai dari adanya indikasi berupa : usaha tidak ada, peminjam tidak menunjukkan adanya iktikad baik untuk menyelesaikan pinjamannya. Dalam kondisi ini, maka penyelamatan pinjaman dapat ditempuh melalui :

- a. Penjualan asset yang menjadikan pinjaman oleh peminjam
- b. Melalui pengadilan

Pelayanan Anggota Dan Calon Anggota**Pelayanan Anggota dan anggota**

Didalam suatu koperasi pelayanan yang memuaskan merupakan hal yang paling utama yang perlu diperhatikan bagi perkoperasian untuk kepuasan pelanggan atau anggota dan/atau calon anggotanya. Pelayanan produk dan jasa harus dilakukan dengan baik dan benar sehingga mendapat simpati dan menarik bagi masyarakat calon anggota dan/atau calon anggota yang bersangkutan. Apabila pelayanan dilakukan dengan baik dan benar maka pemasaran produk dan jasa diharapkan akan berhasil baik pula.

Pelayanan adalah suatu aktivitas atau serangkaian aktivitas yang bersifat tidak kasat mata (tidak dapat diraba) yang terjadi sebagai akibat adanya interaksi antara konsumen dengan karyawan atau hal lain yang disediakan oleh perusahaan pemberian pelayanan yang dimaksudkan untuk memecahkan permasalahan atau pelanggan

Kepuasan anggota dan/atau calon anggota ditentukan oleh kualitas pelayanan yang diinginkan anggota dan/atau calon anggota, sehingga jaminan kualitas menjadi prioritas utama bagi koperasi. Kepuasan anggota dan/atau calon anggota menyangkut apa yang diungkapkan oleh anggota dan/atau calon anggota tentang persepsi dan harapannya terhadap pelayanan yang diperoleh. Keunggulan produk koperasi harus disertai dengan keunggulan pelayanan yang berkualitas. Pelayanan yang baik pada koperasi akan menciptakan kepuasan dan memberikan daya tarik, sehingga anggota dan/atau calon anggota bisa menggunakan jasa kembali pada koperasi tersebut.

Fungsi Pelayanan anggota

Pelayanan Koperasi kepada anggota adalah jasa yang diberikan Koperasi dalam memajukan usaha anggotanya. Oleh karena itu, sebagian Koperasi adalah pemberi pelayanan yang bertugas memberikan dan meningkatkan pelayanan kepada usaha anggotanya. Pentingnya pelayanan kepada anggota Koperasi dinyatakan Hans Munkner (1997) bahwa : "Sesuai dengan tujuan Koperasi maka prioritas yang diberikan untuk meningkatkan kesejahteraan anggota, pertumbuhan perusahaan Koperasi yang berkesinambungan bukanlah tujuan akhir melainkan merupakan pembenaran dalam kaitan dengan perbaikan kapasitas Koperasi dalam rangka peningkatan kesejahteraan anggota".

Oleh karena itu untuk memberikan pelayanan yang baik kepada anggota Koperasi harus mewujudkannya melalui penyediaan barang dan jasa yang sesuai dengan keinginan anggota dengan penawaran harga, kualitas dan kondisi yang lebih menguntungkan anggota dari pada penawaran yang ditawarkan oleh pasar.

Menurut Sugiyanto (2002), mengukur keberhasilan Koperasi jangan hanya dilihat dari sisi kemampuan Koperasi dalam menghasilkan SHU, tetapi yang utama harus dilihat dari kemampuan dalam mempromosikan ekonomi anggotanya (benefit ekonomi). Pendapat tersebut sesuai pendapat Ropke (2003), Koperasi akan sangat menarik bila dapat memberikan manfaat ekonomi bagi anggotanya. Oleh karena itu, orang akan tertarik menjadi anggota suatu Koperasi hanya karena mereka akan memperoleh manfaat dari Koperasi. Jika manfaat ekonomi yang diperoleh anggota besar, maka anggota mau berpartisipasi secara aktif pada Koperasi tersebut, karena salah satu jenis partisipasi anggota adalah partisipasi dalam menikmati manfaat.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian library research atau disebut dengan kajian pustaka sebagai pendekatan utama. Oleh karena itu, pembahasannya pada penelitian kali ini didasari dengan analisis pustaka dan berbagai tulisan yang memiliki pendekatan dengan objek kajian. Fokus penelitian ini adalah sumber primer berupa berbagai buku, artikel jurnal, dan sumber lain yang berkaitan dengan tema Koperasi Unit Desa (KUD).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil KUD Sumber Rejeki Mojoagung

Koperasi Unit Desa merupakan koperasi serba usaha yang beranggotakan orang per-orang, penduduk desa dan berlokasi dipedesaan, daerah kerjanya mencakup satu wilayah kecamatan. KUD memang secara resmi didorong perkembangannya oleh pemerintah. Menurut intruksi presiden Republik Indonesia No 4 tahun 1984 pasal 1 Ayat 2 disebutkan bahwa pengembangan KUD diarahkan agar dapat menjadi pusat layanan kegiatan perekonomian dipedesaan, yang merupakan bagian tidak terpisahkan dari pembangunan nasional, dibina serta dikembangkan secara terpadu melalui program lintas sektoral.

Adanya bantuan dari pemerintah tersebut ditujukan agar masyarakat dapat menikmati kemakmuran secara merata, dengan cara yang adil makmur, melalui pembangunan dibidang ekonomi. Memberikan kredit kepada pihak-pihak yang ekonominya dibawah rata-rata dan masih lemah atau rakyat kecil terutama di pedesaan. Dalam menjalankan usaha koperasi diarahkan pada usaha yang berkaitan langsung dengan kepentingan anggota, baik untuk menunjang usaha maupun kesejahteraannya

Koperasi Unit Desa bertujuan memberikan kesempatan dan kemudahan bagi masyarakat, untuk memperoleh pinjaman dengan syarat yang mudah dan bunga yang relatif ringan. Dana yang terkumpul dari anggota akan di kembalikan lagi kepada anggota dalam bentuk pinjaman, berupa pemberian pinjaman dengan jasa yang nantinya menjadi Sisa Hasil Usaha (SHU), yang dikelola manajemen koperasi untuk pemberdaya, perkembangan dan usaha lainnya.

Sebagaimana tertuang dalam sejarah KUD Sumber Rejeki, diawali dengan inisiasi dari beberapa orang yang berkeinginan mengorganisasikan diri dalam wadah Koperasi. Tercatat beberapa nama yang merupakan tokoh di wilayah Kecamatan Mojoagung sebagai inisiator berdirinya KUD Sumber Rejeki, ada nama: Suratin (Desa Mojotrisno), Musliman (Desa Tanggalrejo), Haji Abdullah Mutharom (Desa Kauman), Muhamad Sjaroni (Desa Gambiran), Siram (Desa Kademangan). Akte pendirian KUD Sumber Rejeki yang ditandatangani Dinas Koperasi Kabupaten Jombang, memberikan data faktual bahwa koperasi didirikan pada tanggal 22 Februari 1975, dengan legalitas Badan Hukum nomor 379 -B/BH/ II/75 yang dikeluarkan pada tanggal 12 September 1975 dan dikukuhkan kementerian Koperasi RI sebagaimana tertuang dalam surat keputusan tanggal 5 September tahun 1991 dan SK. Mandiri Nomor : 1027 KEP M/IX/1991.

Perkumpulan Koperasi ini awalnya bernama Koperasi Unis Desa "TEJO" dengan nama singkat KUD "TEJO". Koperasi ini berkedudukan di Desa Gambiran, Kecamatan Mojoagung Kabupaten Jombang. Pada awalnya daerah kerja koperasi ini meliputi 17 (tujuh belas) Desa yang ada di Kecamatan Mojoagung, meliputi: Kademangan, Karobelah, Janti, Johowinong, Dukuhmojo, Seketi, Gambiran, Kedunglumpang, Betek, Miagan, Mancilan, Dukuhdimoro, Tanggalrejo, Murukan, Karangwinongan, Kauman, Mojotrisno, dan di tahun 1995 menjadi 18 (delapan belas) Desa setelah Desa Seketi tercatat sebagai

desa baru di Kecamatan Mojoagung. Sebagai orientasi didirikannya KUD adalah untuk memberdayakan dan menguatkan perekonomian skala kecil dan usaha keluarga anggota dan calon anggota di wilayah Mojoagung.

KUD Sumber Rejeki yang berkantor di Desa Gambiran Kecamatan Mojoagung Kabupaten Jombang, telah membuka pelayanan beberapa unit yaitu : RMU (*Rice Millaing Unit*) dengan bidang usaha pengolahan padi pasca panen, Unit TRI (Tebu Rakyat Intensifikasi) yang meorganisir para petani tebu dalam wilayah kerja Pabrik Gula Gempolkerep Mojokerto dan wilayah kerja Pabrik Gula Djoekir, Unit Pupuk dengan usaha penyediaan pupuk bagi kebutuhan petani pada umumnya, Unit Listrik bergerak dalam pelayanan pembayaran listrik, Unit Simpan Pinjam Terintegrasi yang merupakan hasil kemitraan dengan PUSKUD Jawa Timur, dan Unit Simpan Pinjam konvensional bergerak dalam pelayanan simpan pinjam kepada anggota dan calon anggota KUD Sumber Rejeki.

Unit Simpan Pinjam Konvensional merupakan bagian integral dari KUD Sumber Rejeki Mojoagung, USP Konvensional merupakan unit otonom, mulai beroperasi sejak tanggal 20 Januari 2007, dengan permodalan awal operasional sebesar 100.000,00 (Seratus Juta) bersumber dari program pinjaman lunak sebagaimana tertuang dalam SK nomor P3KUMPS-BBM-05/PROGRAM LAIN dari Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Jombang. Tujuan dari USP dan KUD Sumber Rejeki yaitu memberikan pelayanan bagi anggota dan calon anggota KUD Sumber Rejeki Mojoagung, berupa simpan dan pinjam guna membantu dan menumbuh kembangkan perekonomian skala kecil dan usaha menengah anggota serta calon anggota khususnya pada wilayah Kecamatan Mojoagung.

Tata Administrasi Koperasi Simpan Pinjam Sumber Rejeki Mojoagung

Secara umum pengertian administrasi dalam ranah manajemen organisasi adalah proses penyelenggaraan bersama atau proses kerjasama antara kelompok orang secara tertentu untuk mencapai sesuatu tujuan tertentu yang telah ditentukan dan direncanakan sebelumnya. Kerjasama antara orang-orang tersebut berlangsung secara dan melalui organisasi.

Sedang pengejawantahan administrasi di kantor USP KUD Sumber Rejeki mojoagung meliputi beberapa pencatatan dalam alur pembukuan, yakni: Buku Harian, Buku Besar, Buku Angsuran Nasabah, Buku Tabungan Nasabah.

Sebagai alat pendukung pembukuan tersebut diterbitkan juga kuitansi dan nota yang dijadikan sebagai dokumen tanda bukti dari setiap kejadian transaksi, baik berkenaan dengan proses pembayaran ataupun penerimaan uang yang telah dilakukan. Pada bagian ini teller yang bertugas untuk menangani administrasi tersebut. Di Koperasi Simpan Pinjam Sumber Rejeki ini ada beberapa kuitansi yang menjadi tanda bukti pembayaran yaitu meliputi:

1. Slip Angsuran

Pada slip ini juga merupakan produk yang dimiliki oleh KSP. Kuitansi ini digunakan untuk mencatat angsuran anggota dan provisi pada waktu realisasi. Yang perlu ditulis dalam kuitansi ini saat pembayaran meliputi angsuran pokok pinjaman, bunga pinjaman, dan denda apabila anggota terlambat jatuh tempo dalam pembayaran.

2. Slip tabungan

Slip ini digunakan untuk mencatat anggota yang menabung di Koperasi Simpan Pinjam. Para anggota KSP yang mempunyai pinjaman diharuskan mempunyai tabungan, untuk menanggulangi angsuran yang macet atau kurang nominal dalam

angsuran dan bisa diambilkan dari tabungan. Anggota juga bisa menabung di KSP tanpa mempunyai pinjaman.

3. Slip Penarikan Tabungan

Slip ini digunakan untuk mencatat anggota yang melakukan pengambilan tabungan. Penarikan tabungan ini biasanya dipakai anggota untuk kebutuhan mereka atau jumlahnya kurang saat membayar angsuran.

4. Kwitansi

Kwitansi ini digunakan untuk mencatat beberapa macam seperti gaji anggota, pembelian ATK, transportasi, realisasi pokok pinjaman dan lain sebagainya.

Laporan Pembukuan Koperasi Simpan Pinjam Sumber Rejeki Mojoagung

Laporan yang dibuat oleh koperasi simpan pinjam Sumber Rejeki ialah laporan buku besar yang dikerjakan dalam satu bulan sekali. Laporan yang disusun setiap ada transaksi. Dalam laporan buku besar ada dua laporan yang pertama laporan tercatat dan setelah itu di input ke dalam excell yang sudah diformat atau dibuat rumus untuk laporan. Laporan dibuat bertujuan untuk mengetahui hasil atau peningkatan setiap bulannya dan untuk laporan akhir tahun.

Menurut Munawir (2010) dalam (Defrizal, Warganegara, and Febriana 2020), Analisis laporan keuangan yang berupa pemeriksaan dan pertimbangan atas hubungan dan tendensi atau kecondongan dalam penentuan kedudukan keuangan dan hasil kegiatan dengan pertumbuhan perusahaan yang berkepentingan. Tujuan analisis laporan keuangan mempunyai maksud untuk menegaskan apa yang diinginkan atau diperoleh dari analisis yang dilakukan. Dengan adanya tujuan, analisis selanjutnya akan dapat terarah, memiliki batasan dan hasil yang ingin dicapai.

Persyaratan pembiayaan pinjaman di Koperasi Simpan Pinjam Sumber Rejeki Mojoagung

Proses pengajuan pinjaman bisa dilayani ketika anggota dan/atau calon anggota Koperasi bisa melengkapi persyaratan administrasinya, hal ini dilakukan guna memberikan kepastian identitas peminjam, sehingga keamanan dana yang digulirkan bisa dipertanggungjawabkan. Beberapa sarat administrasi tersebut adalah:

1. Membawa Fotocopy KTP Suami-Istri, rangkap 2 (dua) lembar
2. Membawa Fotocopy BPKB/Sertipikat rangkap 2 (dua) lembar, Asli diserahkan waktu realisasi pinjaman, berfungsi sebagai agunan.
3. Membawa Fotocopy STNK rangkap 2 (dua) lembar
4. Kendaraan harus dibawa untuk melakukan cek fisik sebelum realisasi pinjaman
5. Calon anggota datang ke kantor untuk tandatangan berkas perjanjian

Tabel 1. Perincian Pinjaman Angsuran Koperasi Simpan Pinjam Sumber Rejeki Mojoagung

Pinjaman	Periode	Pokok	Bunga
Rp.500.000	10 bulan	Rp.50.000	Rp.10.000
Rp.1.000.000	10 bulan	Rp.100.000	Rp.20.000
Rp.1.500.000	12 bulan	Rp.125.000	Rp.30.000
Rp.2.000.000	12 bulan	Rp.166.700	Rp.40.000

Rp.2.500.000	12 bulan	Rp.208.400	Rp.50.000
Rp.3.000.000	12 bulan	Rp.250.000	Rp.60.000
Rp.3.500.000	12 bulan	Rp.291.000	Rp.70.000
Rp.4.000.000	12 bulan	Rp.333.400	Rp.80.000
Rp.4.500.000	12 bulan	Rp.375.000	Rp.90.000
Rp.5.000.000	12 bulan	Rp.416.000	Rp.100.000

Dari data diatas sudah ditetapkan koperasi besaran angsuran yang akan menjadi tanggung jawab peminjam, akan tetapi untuk penentuan masa angsuran juga terngatung pengajuan dari anggota, sehingga perhitungan pokok dan bunga akan berbeda dan menyesuaikan jika permintaan periode tidak sama dengan pemaparan yang telah dibuat unit simpan pinjam KUD Sumber Rejeki Mojoagung.

Tabel 2. Data Perkembangan Penjualan Koperasi Simpan Pinjam Sumber Rejeki Mojoagung

Tahun	Total Realisasi
2019	Rp. 97.464.000
2020	Rp. 88.100.000
2021	Rp. 92.500.000
2022	Rp. 113.500.000
2023	Rp. 82.500.000

Dari tabel diatas menunjukkan dari tahun 2021-2022 mengalami peningkatan jumlah realisasi, sedangkan di tahun 2022-2023 mengalami penurunan sebesar 27,3%, penurunan tersebut disebabkan oleh beberapa factor, diantaranya peraturan yang ditetapkan USP untuk jaminan motor yang bisa diterima minimal berumur tahun pembuatan 2020 keatas. Selain factor agunan menjadi pemicu turunnya animo peminjam di USP, di sepanjang jalan raya mojoagung telah hadir beberapa pesaing lembaga keuangan seperti bank BRI ada 3 kantor pelayanan, bank BNI, bank Mandiri, bank BCA, Bank Jatim, BSI, Bank Jombang, BPR Bapertim, BPR Pahala Pakto dan Koperasi lainnya.

SIMPULAN

Dari penelitian ini bisa diketahui dalam manajemen pemasaran koperasi membutuhkan strategi yang tepat untuk meningkatkan SHU. Strategi yang dilakukan oleh unit simpan pinjam ini seperti, meningkatkan kualitas pelayanan, meningkatkan kegiatan promosi kepada masyaraat, dan beberapa program lainnya. Strategi dan manajemen pemasaran pada koperasi ini bisa memaksimalkan program dan menentukan target yang dibuat oleh koperasi setuk sehingga mampu menghadapi persaingan dengan lembaga-lembaga keuangan lainnya, serta lebih mudah untuk menarik masyarakat untuk bergabung menjadi anggota Koperasi Unit Desa Sumber Rejeki, untuk selanjutnya berdampak pada peningkatan SHU.

Koperasi juga menjadi alat dan wadah bagi masyarakat demi meningkatkan ekonomi dan kesejahteraan rakyat, sebagaimana tertuang dalam pasal 4 UU No. 17 Tahun 2012 tentang tujuan Koperasi yaitu "*Koperasi bertujuan meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, sekaligus sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari tatanan perekonomian nasional yang demokratis dan berkeadilan*".

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Mun'im DZ (ed.), KH Abdul Wahab Chasbullah: Kaidah Berpolitik dan Bernegara (Depok: Langgar Swadaya Nusantara, 2015)
- Ariningrum, Hardini, 2022, Ekonomi Koperasi, Bandar Lampung
- Arsip No. B120090168, 2. Abdul Wahab Hasbullah, Badan Usaha al-I'n'an sebagai Himpunan Nahdlatul Tujjar.
- Anam, Chairul. (2010). Pertumbuhan dan Perkembangan Nahdlatul Ulama. Surabaya: Duta Aksara Mulia Surabaya.
- Asyari Hasan dkk, Jurnal Ilmiah Al-Jauhari Studi Islam dan Interdisipline, Volume 7 No.1 (April): 73-87
- Choirul Anam, Pertumbuhan dan Perkembangan Nahdlatul Ulama, (Surabaya: Bisma satu Surabaya, 1999).
- Departemen Koperasi Dan Pembinaan Pengusaha Kecil Republik Indonesia, Akta Pendirian Koperasi Unit Desa Sumber Rejeki, 1995
- Departemen Koperasi Dan Pembinaan Pengusaha Kecil Republik Indonesia, Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga Koperasi Unit Desa Sumber Rejeki, 1995
- Departemen Koperasi Dan Pembinaan Pengusaha Kecil Republik Indonesia, Akta Perubahan Koperasi Unit Desa Sumber Rejeki, 1995
- Dinas Koperasi Jawa Timur, 2007, Materi Diklat Bagi Pengelola KSP/USP Koperasi Penerima Dana Bergulir PUSKUD Jatim
- Herawati, Rachma, Novy, DKK, 2021, Manajemen Koperasi Jasa Kauangan (KJK) Berbasis SKKNI, Klaten Jawa Tengah, Lakeisha
- Ichsan, Nurul, Reza, DKK, 2021, Ekonomi Koperasi Dan UMKM, Medan, CV Sentosa Deli Mandiri
- Utomo, Budi, 2024, Budi Utomo: Sejarah Dan Kongres Pertama Di Yogyakarta 1908, Sebuah Kajian Koleksi Museum Benteng Vredenburg Yogyakarta,
- Noviatus Zumrotun Nisa, 2019, Ruang Lingkup Unit Simpan Pinjam KUD Sumber Rejeki Mojoagung
- Undang-undang (UU) Nomor 12 Tahun 1967 tentang Pokok-pokok Perkoperasian, LN1967/No.23, TLN No.2832, LL SETNEG. 32 hlm.
- Undang-undang (UU) Nomor 17 Tahun 2012 tentang Perkoperasian, LN.2012/No.212, TLN No.5355, LL SETNEG. 52 hlm.
- Undang-undang (UU) Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja, LN.2020/No.245, TLN No.6573, jdih. setneg.go.id : 769 hlm.
- Undang-undang (UU) Nomor 6 Tahun 2023 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2022 tentang Cipta Kerja menjadi Undang-Undang, LN.2023/No.41, TLN No.6856, jdih.setneg.go.id : 4 hlm.