



PELATIHAN MANAJEMEN USAHA DAN KEUANGAN KARYAWAN KOPERASI SIMPAN PINJAM

Karunia Zuraidaning Tyas¹, Hana Afifah², Juli Handayani³, Anastasia Anggarkusuma Arofah⁴,
Nugroho Budi Wirawan⁵

^{1,4,5} Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Perwira Purbalingga

³ Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Perwira Purbalingga

² Program Studi Teknik Mesin, Fakultas Sains dan Teknik, Universitas Perwira Purbalingga

Penulis Korespondensi : Karunia Zuraidaning Tyas (e-mail: karunia@unperba.ac.id)

ABSTRAK

Pengabdian pada masyarakat dilakukan dengan tujuan memberikan pengenalan manajemen usaha bagi pengurus dan karyawan koperasi simpan pinjam. Pengenalan manajemen usaha diharapkan mampu meningkatkan kompetensi pengurus dan karyawan terutama dalam menjalankan fungsi-fungsi manajemen usaha baik dari pemasaran, keuangan maupun sumber daya manusia. Metode kegiatan ini berupa pengenalan konsep manajemen usaha dan peranannya dalam membangun keunggulan bersaing. Pengurus dan karyawan diberi pemahaman tentang fungsi-fungsi manajemen usaha baik dari pemasaran, keuangan maupun sumber daya manusia dalam rangka meningkatkan kemampuan pengurus dan karyawan dalam manajemen koperasi. Kegiatan Pengabdian dilaksanakan dengan metode tatap muka. Pelaksanaan kegiatan dilaksanakan dengan cara ceramah konsep-konsep fungsi-fungsi manajemen usaha dan aplikasinya dalam koperasi. Kegiatan Pengabdian terlaksana dengan baik dan lancar. Peserta antusias mendiskusikan permasalahan manajemen yang dihadapi di koperasi simpan pinjam.

Kata Kunci : Koperasi, Manajemen Usaha

1. PENDAHULUAN

Dalam rangka memenuhi permintaan pengurus Koperasi Simpan Pinjam di Kabupaten Banyumas, Purwokerto untuk melakukan pengenalan dan pemahaman manajemen usaha dan fungsinya bagi pengurus dan karyawan Koperasi Simpan Pinjam maka Tim Pengabdian berusaha untuk merealisasikan permintaan tersebut dengan mengajukan proposal kegiatan yang didanai oleh Dana Internal PT. Selain permintaan dari pengurus Koperasi Simpan Pinjam, Pengabdian ini di dukung oleh daya saing koperasi yang masih rendah. Rendahnya daya saing menjadi penghalang bagi koperasi simpan pinjam untuk memelihara eksistensinya dan untuk berkembang menjadi salah satu kekuatan ekonomi besar di Indonesia [5].

Keunggulan daya bersaing dapat dicapai dengan manajemen usaha yang tepat dengan sistem manajemen yang mampu menciptakan nilai tambah

bagi organisasi. Pemahaman manajemen usaha penting bagi organisasi sebagai contoh bidang pemasaran, terjadinya resistensi internal dan salah pengertian/pemahaman dari konsep pemasaran dalam suatu organisasi akan mendorong upaya perubahan dalam organisasi pemasaran [2]. [8] menjelaskan bahwa pemasaran berperan tidak hanya sebagai pola pikir dalam organisasi tetapi juga dalam bentuk tindakan sehingga memiliki kontribusi pada pasar dan kinerja keuangan. Dengan demikian pemasaran memiliki hubungan dengan tiga proses bisnis inti dan juga sebagai disiplin ilmu. Peran pemasaran yang berfokus pada pelanggan dalam organisasi menjadi bias dan gagal karena unit atau departemen lain dalam organisasi tidak lagi berfokus pada pelanggan yang disebabkan ketidaksamaan pemahaman konsep pemasaran. Beberapa masalah implementasi pemasaran disebabkan pemahaman yang rendah, jauh dari praktik dan sangat minim dalam implementasi pemasaran [7] sehingga dibutuhkan kesamaan



persepsi antar bidang/departemen. Ini hanya contoh kecil dari pentingnya pemahaman manajemen usaha dari sisi pemasaran. Berbagai pendekatan dan perspektif telah dikemukakan untuk menjelaskan keunggulan bersaing seperti competitive force approach [6] dan related entry deterrence approach [1]. Kedua pendekatan tersebut menekankan intensitas bersaing dalam industry dan segmen pasar yang menentukan laba. Berbagai pendekatan tersebut telah menjadi paradigma yang dominan dalam manajemen strategi. Pendekatan lain yang juga berkembang adalah resources based theories yang menunjukkan dua sumber keunggulan bersaing yaitu: a) aset yang merupakan berbagai sumber daya bisnis yang terakumulasi seperti ekuitas merek, lokasi, fasilitas, sistem dan b) kapabilitas yang merupakan perekat dan mengolah berbagai aset tersebut secara bersama-sama dan menjadikan aset (seperti sumber daya manusia) tersebut mampu memberikan daya saing. Efektivitas manajemen usaha berperan sebagai keunggulan bersaing dengan mengembangkan berbagai alat dan strategi untuk membantu organisasi mencapai posisi keunggulan bersaing. Pemahaman manajemen usaha sebagai disiplin pengetahuan memiliki peran essential dalam ajang persaingan.

Berdasarkan analisis situasi, dapat disimpulkan bahwa koperasi mengalami permasalahan daya saing khususnya dalam berbagai aspek manajemen usaha. Permasalahan tersebut disebabkan oleh berbagai faktor, satu diantaranya belum memahami konsep manajemen usaha dan fungsi-fungsi manajemen secara tepat. Dengan demikian, dapat dirumuskan permasalahan secara lebih operasional yaitu bagaimana meningkatkan pemahaman pengurus dan karyawan koperasi tentang manajemen usaha beserta fungsi-fungsi manajemen?

Mengacu pada permasalahan yang diajukan untuk dipecahkan, maka tujuan kegiatan ini adalah meningkatkan kemampuan pemahaman pengurus dan karyawan koperasi yang tepat tentang manajemen usaha dan fungsi-fungsi manajemen.

Pada intinya, ada banyak variasi fungsi manajemen. Mulai dari yang sederhana, yaitu tiga fungsi, sampai yang lebih banyak, yaitu lima fungsi. Bagian berikut ini menjelaskan lebih lanjut masing-masing fungsi manajemen tersebut.

1. Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan berarti kegiatan menetapkan tujuan organisasi dan memilih cara yang terbaik untuk mencapai tujuan tersebut. Pengambilan keputusan merupakan bagian dari perencanaan yang berarti menentukan atau memilih alternatif pencapaian tujuan dari beberapa alternatif yang ada. Perencanaan diperlukan untuk mengarahkan kegiatan organisasi. Langkah pertama, rencana ditetapkan untuk organisasi secara keseluruhan. Kemudian, rencana yang lebih

detail untuk masing masing bagian atau divisi ditetapkan. Dengan cara semacam itu, organisasi mempunyai perencanaan yang konsisten secara keseluruhan. Beberapa manfaat perencanaan adalah (1) mengarahkan kegiatan organisasi yang meliputi penggunaan sumber daya dan penggunaannya untuk mencapai tujuan organisasi, (2) memantapkan konsistensi kegiatan anggota organisasi agar sesuai dengan tujuan organisasi, dan (3) memonitor kemajuan organisasi. Jika organisasi berjalan menyimpang dari tujuan yang telah ditetapkan, dapat dilakukan perbaikan. Manfaat nomor tiga tersebut erat kaitannya dengan kegiatan pengendalian. Pengendalian memerlukan perencanaan dan perencanaan bermanfaat bagi pengendalian.

2. Pengorganisasian (*Organizing dan Staffing*)

Tahap berikutnya adalah pengorganisasian. Pengorganisasian dapat diartikan sebagai kegiatan mengkoordinasi sumber daya, tugas, dan otoritas di antara anggota organisasi agar tujuan organisasi dapat dicapai dengan cara yang efisien dan efektif. Sebagai contoh, kegiatan perusahaan kebanyakan diorganisasi berdasarkan fungsi pokok perusahaan, seperti pemasaran, keuangan, produksi, administrasi, dan personalia. Masing-masing dikelompokkan menjadi departemen atau bagian sendiri.

3. Pengarahan (*Leading*)

Setelah struktur organisasi ditetapkan, orang-orangnya ditentukan. Langkah selanjutnya adalah membuat bagaimana orang-orang tersebut bekerja untuk mencapai tujuan organisasi. Manajer perlu "mengarahkan" orang-orang tersebut. Lebih spesifik lagi pengarahan meliputi kegiatan memberi pengarahan (*directing*), memengaruhi orang lain (*influencing*), dan memotivasi orang tersebut untuk bekerja (*motivating*). Pengarahan biasanya dikatakan sebagai kegiatan manajemen yang paling menantang dan paling penting karena langsung berhadapan dengan manusia.

4. Pengendalian (*Controlling*)

Elemen terakhir proses manajemen adalah pengendalian. Pengendalian bertujuan melihat apakah kegiatan organisasi sesuai dengan rencana. Manajer harus selalu memonitor kemajuan organisasi [5]. Fungsi pengendalian meliputi empat kegiatan: (1) menentukan standar prestasi, (2) mengukur prestasi yang telah dicapai selama ini, (3) membandingkan prestasi yang telah dicapai dengan standar prestasi, dan (4) melakukan perbaikan jika ada penyimpangan dari standar prestasi yang telah ditentukan. Kemudian, kembali lagi ke fungsi perencanaan untuk periode berikutnya.



5. Proses Manajemen dalam Praktik

Gambar proses manajemen di muka menunjukkan urutan proses manajemen secara teoretis. Semua manajer melakukan empat fungsi yang telah dibicarakan (planning, organizing, leading, dan controlling). Meskipun demikian, dalam praktik gambaran semacam itu tidak begitu terlihat. Sering kali kita melihat kegiatan manajer yang sibuk ke sana kemari yang sepertinya tidak punya waktu untuk berpikir dan merencanakan sesuatu dengan tenang. Aktivitas manajer dalam praktik sepertinya reaktif, bereaksi terhadap suatu kejadian. Mereka lebih action oriented. Model proses manajemen seperti yang digambarkan di muka tampaknya tidak sesuai dengan praktik manajemen. Dunia ditandai dengan perubahan lingkungan yang dinamis. Perubahan lingkungan tersebut mau tidak mau akan berpengaruh bagi manajemen. Sama seperti lainnya, jika manajemen atau manajer tidak menyesuaikan diri terhadap perubahan tersebut, manajer tidak akan efektif lagi. Agar selalu sukses bertahan dan berkembang, pihak manajemen harus selalu beradaptasi dengan lingkungannya [5]. Kegiatan belajar akan ditutup dengan ulasan beberapa isu yang menjadi tantangan bagi pihak manajemen. Isu tersebut adalah (1) pendidikan dan pengalaman (profesionalisme), (2) kebutuhan akan visi, (3) globalisasi, serta (4) etika dan tanggung jawab sosial. Terdapat beberapa divisi/departemen pengelompokkan kekhususan dari manajemen yaitu:

- a) Manajemen Sumber Daya Manusia
- b) Manajemen Pemasaran
- c) Manajemen Produksi/Operasi
- d) Manajemen Keuangan

2. METODE

Metode kegiatan ini berupa pengayaan manajemen usaha kepada karyawan beserta pengurus Koperasi Simpan Pinjam. Karyawan diberi pemahaman untuk menerapkan konsep manajemen usaha dalam rangka meningkatkan daya saing koperasi. Berikut ini adalah tahapan pelatihan yang dilakukan:

1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan yang dilakukan meliputi :

- a. Survey
- b. Pemantapan dan penentuan lokasi dan sasaran
- c. Penyusunan bahan/materi pelatihan

2. Tahap Pelaksanaan Pelatihan

Tahap pelaksanaan pelatihan dilakukan persiapan. Dalam tahap ini dilakukan pertama, penjelasan tentang konsep manajemen usaha dan fungsinya, sesi pelatihan ini menitikberatkan pada pemberian penjelasan pemahaman manajemen yang tepat sesuai era globalisasi; kedua, sesi pemahaman yang menitikberatkan pada

pemahaman konsep bidang pemasaran, keuangan dan SDM.

3. Metode Pelatihan

Untuk melaksanakan kegiatan tersebut digunakan beberapa metode pelatihan, yaitu:

- a. Metode Ceramah
Metode ceramah dipilih untuk memberikan penjelasan tentang konsep manajemen usaha dan fungsinya.
- b. Metode Tanya Jawab
Metode tanya jawab penting bagi para peserta pengabdian, di saat menerima penjelasan tentang teori,
- c. Metode Simulasi
Metode simulasi ini sangat penting diberikan kepada para peserta untuk memberikan kesempatan mensimulasi masalah terkait manajemen usaha.

3. HASIL

Kegiatan Pengabdian pengayaan manajemen usaha bagi pengurus dan karyawan Koperasi Simpan Pinjam dilaksanakan dengan metode tatap muka dan diskusi berjalan lancar dan baik. Pelaksanaan kegiatan dilaksanakan tanggal 19 Oktober 2021. Pertemuan tatap muka diberikan dengan cara ceramah konsep-konsep dasar manajemen, manajemen risiko, dan kualitas layanan. Kegiatan dilanjutkan dengan tanya jawab dari peserta dan tim pelaksana. Pelaksanaan kegiatan dilakukan di Ruang Rapat Koperasi Simpan Pinjam.

Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan oleh lima orang tim pengabdian dengan pokok bahasan yang disampaikan mengenai:

1. Pemahaman manajemen dan risiko
2. Pemahaman risiko dari perspektif analisis keuangan.
3. Pemahaman kualitas layanan

Kegiatan dilaksanakan secara bertahap dari pemaparan konsep-konsep yang dilanjutkan diskusi dari konsep yang diberikan. Peserta mengikuti kegiatan dengan antusias hal ini ditunjukkan dengan pertanyaan-pertanyaan dan tanggapan mengenai materi yang diberikan. Pertanyaan-pertanyaan berkaitan dengan materi dari pengabdian dan permasalahan yang dihadapi peserta saat berada di lapangan. Secara umum pertanyaan peserta sebagai berikut:

1. Teknik dalam menghadapi calon anggota koperasi
2. Pengukuran dan identifikasi kepuasan anggota dan karyawan
3. Profesionalisme kerja dalam menghadapi anggota/pendekatan
4. Menghadapi anggota yang tidak konsisten dalam memenuhi tanggungjawab

Pengayaan manajemen usaha bagi pengurus



dan karyawan Koperasi Simpan Pinjam dalam program pengabdian masyarakat yang sudah terlaksana ini diharapkan dapat memberikan pemahaman dan juga kemampuan pengurus dan karyawan Koperasi Simpan Pinjam yang akan berdampak pada peningkatan kompetensi pengelolaan usaha. Manfaat kegiatan secara langsung bagi pengurus dan karyawan Koperasi Simpan Pinjam dalam menghadapi permasalahan-permasalahan manajemen.

Hasil kegiatan Pengabdian pengayaan manajemen usaha bagi pengurus dan karyawan Koperasi Simpan Pinjam meliputi beberapa komponen sebagai berikut ini:

1. Ketercapaian tujuan kegiatan Pengabdian
2. Ketercapaian materi yang diberikan
3. Kemampuan peserta dalam penguasaan materi
4. Antusias peserta dalam melanjutkan pelatihan di lain hari

Ketercapaian tujuan kegiatan pengabdian sudah baik, hal ini dapat dilihat dari pemahaman peserta mengenai manajemen usaha terkait manajemen risiko dan layanan dan kemampuan peserta menerapkan risiko dan memberikan layanan dilihat hasil observasi selama kegiatan. Ketercapaian materi yang diberikan cukup baik dilihat dari hasil lembar evaluasi pembelajaran, sebagian besar peserta sudah menguasai materi dengan baik, hal ini juga didukung observasi dari pelaksana di akhir kegiatan. Kemampuan peserta dalam penguasaan materi sudah baik yang ditunjukkan kemampuan dari peserta dalam menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diberikan oleh pelaksana dengan baik. Peserta juga mampu memberikan pertanyaan-pertanyaan kritis sesuai materi yang diberikan. Secara keseluruhan peserta puas dengan kegiatan Pengabdian yang sudah dilaksanakan, peserta merasa terbantu dengan adanya kegiatan ini karena peserta membutuhkan kegiatan ini sebagai bagian kompetensi dalam pengelolaan usaha koperasi dan menghadapi calon anggota baru/lama. Sebagian peserta antusias untuk mengikuti kegiatan dengan memberikan saran melanjutkan kegiatan di lain hari dengan waktu pelatihan yang lebih lama, serta kelanjutan pelatihan seperti memberikan manajemen pengelolaan sumber daya manusia serta teknik-teknik pemasaran jasa.

4. KESIMPULAN

Program pengayaan manajemen usaha bagi pengurus dan karyawan Koperasi Simpan Pinjam terlaksana dengan baik dan lancar sesuai rencana, dan sebagian besar peserta mampu menerima materi dengan baik. Peserta antusias dengan kegiatan yang ditunjukkan dengan keaktifan peserta dalam proses kegiatan.

Berdasarkan evaluasi dari kegiatan yang sudah

dilakukan dapat diberikan saran sebagai berikut:

1. Kegiatan ini dapat dilanjutkan dengan materi lanjutan sesuai antusias dari peserta dengan konsekuensi penambahan waktu pelaksanaan dan biaya yang mengikuti kegiatan.
2. Perlunya kegiatan lanjutan terkait pengelolaan sdm serta teknik pemasaran jasa.

5. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ghemawat, P. (1990). *Commitment: the dynamic of strategy*. New York: Free Press
- [2] Jones, Gareth R. dan Jennifer M George. (2010). *Contemporary Management*. New York: McGraw Hill.
- [3] Koontz, Harold, Cyrril O'Donnel, dan Heinz Weihrich. (2004). *Management*. Singapore: McGraw Hill.
- [4] Kotler, P & Armstrong, G. (2012). *Principle of Marketing*. 14Edition, New Jersey : Prentice Hall International, Inc.
- [5] Njotoprajitno, R., S. (2011). *Peran Kepemimpinan, Kompetensi Sdm, Dan Pengelolaan Manajemen Dalam Peningkatan Daya Saing Koperasi Di Indonesia*. Proceeding Seminar Nasional & Call For Papers. Vol 1 (1). ISBN: 978-979-9204-49-3
- [6] Porter, M. (1980). *Competitive strategies*. New York: The Free Press
- [7] Simkin, L. (1996). *People and Process in Marketing Planning: The benefit of controlling implementation*. *Journal of Marketing Management* 12 : 375390.
- [8] Srivastava, R. K., T. A. Shervani, et al. (1999). *Marketing Business Processes and Shareholder Value: An Organizationally Embedded View of Marketing Activities and the Discipline of Marketing*. *Journal of Marketing* 63 (Special Issue): 168 - 179.
- [9] Stoner, James A.F., Edward Freeman, dan Daniel R Gilbert. (1995). *Management*. New Jersey: Prentice Hall.
- [10] Varey, R., J. (1995). *A Model of internal marketing for building and sustaining a competitive service advantage*. *Journal of Marketing Management* 11: 4154.