

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Koperasi memiliki pengertian yang merupakan perkumpulan dari beberapa anggota yang berada dibawah badan hukum yang bisa memberikan kebebasan kepada anggotanya untuk keluar dan masuk, dengan memiliki tujuan bisa bekerja sama secara kekeluargaan untuk mendapatkan tujuan bersama-sama (Sugiatni, 2022). Di Indonesia, koperasi memiliki beberapa macam, salah satunya koperasi simpan pinjam. Koperasi simpan pinjam BALO'TA Cabang Makassar memiliki peranan yang penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi yang melalui berbagai macam layanan koperasi simpan pinjam.

Koperasi juga merupakan lembaga keuangan yang memiliki prinsip sebagai koperasi, juga memiliki tujuan dalam meningkatkan sisa hasil usaha. Di Indonesia, koperasi memiliki beberapa macam, salah satunya koperasi simpan pinjam. Tujuan dengan adanya koperasi simpan pinjam untuk bisa meningkatkan sisa hasil usaha. Walaupun koperasi memiliki suatu sistem yang berkaitan secara bersamaan untuk mencapai tujuan. Serta dapat meningkatkan sisa hasil usaha anggotanya khususnya di masyarakat yang umumnya dapat juga membangun tatanan perekonomian sosial, membuktikan masyarakat yang adil, maju, dan adil berlandaskan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945. Terdapat tantangan yang ada di koperasi simpan pinjam BALO'TA Cabang Makassar yang perlu diatasi adalah digitalisasi produk koperasi karena di zaman sekarang segala sesuatu

ital.



Dengan adanya sistem digitalisasi pada produk koperasi dapat membuat perkembangan pada koperasi serta dapat meningkatkan sisa hasil, maka dibutuhkan strategi pengembangan dalam meningkatkan sisa hasil usaha (SHU) pada koperasi dengan cara melakukan pengembangan dalam inovasi pengembangan. Dengan adanya strategi yang efektif memiliki kebutuhan yang mendesak serta dapat memastikan Koperasi Simpan Pinjam BALO'TA Cabang Makassar dapat memberikan kontribusi positif melalui peningkatan SHU. Dapat dilakukan analisis terhadap faktor eksternal serta internal yang dapat mempengaruhi kinerja koperasi.

Dengan begitu mengidentifikasi peluang dan tantangan. *Strategi* merupakan sebuah proses yang mengkombinasi beberapa kegiatan yang saling berkaitan seperti analisis, perumusan dan pelaksanaan strategi (Adam, 2020). Strategi juga menggunakan beberapa taktik serta metode agar dapat mencapai sebuah tujuan organisasi maupun koperasi tercapai (Hasriadi, 2022). Sisa hasil usaha merupakan selisih dari seluruh pemasukan maupun penerimaan dalam satu tahun buku yang merupakan dasar dalam membagi sisa hasil usaha koperasi yang dilakukan secara adil dalam besarnya jasa masing-masing dari anggotanya (Purwati, 2019). Dimana pembagian modal dapat mencerminkan anggota sebagai pemilik investor atas modal simpanan yang diterima dan dapat menghasilkan sisa hasil usaha.

Dengan adanya sisa hasil usaha merupakan pendapatan koperasi juga merupakan surplus hasil usaha karena dengan adanya pendapatan koperasi satu tahun dikurangi dengan pengeluaran berbagai beban usaha (Fitriana, 2021).

Engan begitu maka akan memberikan keuntungan bagi anggota koperasi. begitu diharapkan tidak hanya meningkatkan SHU, tetapi dapat



memberikan manfaat bagi koperasi dalam masa sekarang dan masa yang akan datang. Diharapkan penelitian ini dapat memberikan kontribusi secara teoritis serta praktis dalam meningkatkan sisa hasil usaha koperasi simpan pinjam BALO'TA Cabang Makassar. Dapat memiliki daya saing dan memberikan manfaat yang lebih bagi anggota.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijelaskan diatas, maka rumusan masalah yang dapat dirumuskan antara lain:

1. Bagaimana strategi pengembangan digitalisasi produk Koperasi Simpan Pinjam BALO'TA Cabang Makassar saat ini berkontribusi terhadap sisa hasil usaha?
2. Bagaimana efektivitas program - program yang saat ini dalam meningkatkan sisa hasil usaha Koperasi Simpan Pinjam BALO'TA Cabang Makassar?
3. Bagaimana cara mengatasi tantangan yang dihadapi oleh Koperasi Simpan Pinjam BALO'TA Cabang Makassar?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dipaparkan, maka tujuan dalam penelitian ini adalah:



4. Untuk mengetahui strategi pengembangan digital yang akan dilakukan pada Koperasi Simpan Pinjam BALO'TA Cabang Makassar.

2. Untuk mengetahui efektivitas program - program Koperasi Simpan Pinjam terhadap sisa hasil usaha.
3. Untuk mengetahui cara mengatasi tantangan yang terjadi di Koperasi Simpan Pinjam BALO'TA Cabang Makssar.

## **1.4 Kegunaan Penelitian**

### **1.4.1 Kegunaan Teoritis**

Dengan adanya penelitian ini dapat memiliki kontribusi terhadap pola pikir secara teoritis, mengenai konsep dan gagasan yang berkaitan dengan cara meningkatkan kesejahteraan anggota pada koperasi dan dapat mengetahui strategi pengembangan digitalisasi produk pada koperasi simpan pinjam BALO'TA Cabang Makassar dalam meningkatkan sisa hasil usaha.

### **1.4.2 Kegunaan Praktis**

Dengan adanya kegunaan praktis dapat memberikan manfaat berupa:

#### **1. Bagi Penulis**

Untuk menambah wawasan dan pengetahuan mengenai strategi pengembangan digitalisasi produk Koperasi Simpan Pinjam BALO'TA Cabang Makassar dalam meningkatkan sisa hasil usaha.

#### **2. Bagi Pembaca**

Untuk membantu para pembaca dalam memperoleh informasi mengenai strategi pengembangan digitalisasi produk Koperasi Simpan Pinjam BALO'TA Cabang Makassar dalam meningkatkan sisa hasil usaha.



### **1.4.3 Kegunaan Kebijakan**

Dengan adanya penelitian ini, dapat menjadi bahan bagi koperasi dalam menangani analisis strategi pengembangan digitalisasi produk Koperasi Simpan Pinjam BALO'TA Cabang Makassar dalam meningkatkan sisa hasil usaha.

### **1.4.4 Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan dimaksudkan dapat memberikan gambaran yang terkait dengan keseluruhan ini penelitian. Berikut sistematika penulisan dalam penelitian ini yang terdiri dari beberapa bab dan sub-bab:

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Merupakan bab yang berisikan uraian terkait latar belakang masalah, rumusan masalah penelitian, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, dan sistematika penulisan.

#### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Merupakan bab yang terdiri dari tinjauan teoritis dan konsep, serta tinjauan empirik.

#### **BAB III KERANGKA KONSEPTUAL/PIKIR**

Merupakan bab terdiri dari konseptual/pemikiran.

#### **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

Merupakan bab yang terdiri dari jenis rancangan penelitian, tempat, dan waktu populasi dan sampel, jenis dan sumber data, teknik sampling, teknik pengumpulan data, validitas data, serta teknik analisis data.

#### **BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN**

Merupakan bab yang terdiri dari gambaran umum lokasi penelitian dan hasil penelitian.



## BAB VI PENUTUP

Merupakan bab yang terdiri dari kesimpulan dan saran.



## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Tinjauan Teoritis dan Konsep

##### 2.1.1 Konsep Strategi Pengembangan

##### 2.1.1.1 Definisi Strategi Pengembangan

Strategi pengembangan juga memiliki pengertian yaitu cara yang digunakan oleh wadah dalam merencanakan pengembangan yang bisa diharapkan dalam meningkatkan suatu tempat maupun koperasi (Saputra & Ardiansyah, 2021). Strategi juga bisa mempengaruhi pemilihan sasaran, analisis situasi, implementasi serta pengembangan dalam tindakan untuk mencapai sebuah tujuan yang diinginkan. Strategi pengembangan dapat dipandang menjadi sebagai sesuatu rencana di masa depan untuk diterapkan dalam sebelum, selama dan sesudah penerapan kegiatan. Strategi juga merupakan tindakan yang dapat berguna senantiasa dalam peningkatan yang dilakukan secara terus menerus berdasarkan sudut pandang yang diharapkan oleh anggota di masa yang akan mendatang. Pada dasarnya strategi pengembangan adalah sebuah alat untuk mencapai sebuah tujuan.

Menurut (Paulus, 2019) strategi pengembangan merupakan kebijakan yang digunakan untuk membuat sebuah keputusan kunci yang digunakan untuk manajemen yang memiliki pengaruh yang cukup besar dalam bidang kinerja keuangan. Karena di dalam strategi yang baik pasti memiliki sebuah struktur tim yang dapat yang dapat mengidentifikasi faktor pendukung yang sesuai dengan prinsip-prinsip pelaksanaan secara logis. Penyusunan dari sebuah strategi harus

perhatikan tujuan yang akan dicapai.



Menurut Supada & Sari (2022) strategi pengembangan merupakan rangkaian keputusan dan tindakan yang dapat menghasilkan rancangan dalam mencapai sebuah tujuan tertentu. Dengan begitu maka akan adanya perencanaan pengembangan agar bisa berjalan dengan baik serta dapat mengatasi tantangan yang akan terjadi. Menurut pengertian yang saya simpulkan bahwa strategi pengembangan merupakan sebuah proses yang direncanakan untuk mengambil keputusan sehingga dapat menentukan arah di masa yang akan datang. Dengan begitu penerapan strategi pengembangan yang diterapkan bisa bekerja dengan lebih baik.

#### **2.1.1.2 Jenis - Jenis Strategi Pengembangan**

Adapun beberapa jenis strategi pengembangan menurut (Husniar dkk, 2023):

##### **1. Strategi pengembangan produk**

Dengan adanya strategi pengembangan produk serta adanya pengenalan produk baru dapat memenuhi kebutuhan anggota koperasi. Dengan cara menyediakan produk pinjaman dengan syarat yang mudah dan suku bunga yang terjangkau.

##### **2. Strategi proaktif**

Strategi yang memiliki wawasan yang bertujuan untuk mengantisipasi kondisi pasar yang akan terjadi di masa depan.

##### **3. Strategi peningkatan kualitas layanan.**

Lebih mengutamakan peningkatan kualitas layanan dalam tingkatkan kepuasan anggota.



#### 4. Strategi Defensif.

Adanya tindakan untuk melindungi pangsa pasar terhadap produk baru yang diperkenalkan oleh pesaing.

#### 2.1.1.3 Fungsi Manajemen Strategi Pengembangan

Ada empat fungsi manajemen menurut Putra et.al. (2023) sebagai berikut:

##### 1. Perencanaan (planning)

Proses yang mencakup perumusan sasaran, penetapan strategi dalam mencapai sasaran dalam mencapai tujuan serta penyusunan rencana.

##### 2. Pengorganisasian (organization)

Merancang kegiatan dalam mencapai sasaran melalui proses penciptaan pada struktur organisasi.

##### 3. Pelaksanaan (actuating)

Pengarahan dan motivasi serta seluruh pihak yang terlibat, agar dapat menyelesaikan permasalahan yang terjadi.

##### 4. Pengendalian (controlling)

Merupakan proses pemantauan evaluasi serta dapat membuat perubahan dalam proses tujuan jika terjadi hambatan atau mengalami kegagalan.

Perencanaan strategi pengembangan merupakan proses manajerial serta mengembangkan dan mempertahankan sesuai yang layak dengan sasaran sumber daya manusia dalam memiliki peluang pasar yang selalu

ah. Tujuan dari perencanaan strategi terus mempertajam bisnis serta



produk agar keduanya dapat menghasilkan laba serta pertumbuhan yang memuaskan.

### **2.1.2 Digitalisasi**

Digitalisasi merupakan salah satu strategi dalam meningkatkan percepatan pertumbuhan yang ada di dalam koperasi Husaein et. al. (2023). Serta dapat memungkinkan untuk diakses dan dikelola oleh teknologi komputer serta menggunakan jaringan internet dalam mengaksesnya. Teknologi informasi telah menjadi pendorong utama dalam kegiatan positif di sehari-hari serta dapat memberikan manfaat yang luas bagi masyarakat, dapat meningkatkan efisiensi, daya saing, dan transparansi (Priandika & Setiawansyah, 2023). Perkembangan teknologi di zaman ini mempunyai peran penting di dalam kegiatan perusahaan maupun koperasi karena dengan adanya digitalisasi dapat meningkatkan produktivitas.

Dengan adanya perkembangan digitalisasi dapat membantu di bidang teknologi yang dapat meningkatkan produktivitas serta efisiensi (Wibowo & Ulum, 2023). Saat ini koperasi dituntut agar dapat bersaing dengan sehingga koperasi - koperasi tersebut dapat melakukan inovasi dengan produk- produk yang ada pada koperasi. Hal ini menunjukkan dengan adanya pengembangan digitalisasi dari produk dapat memiliki pengembangan yang baru dari produk tersebut (Rukmana & Mustofa, 2022).

### **2.1.3 Koperasi Simpan Pinjam**

#### **2.1.3.1 Definisi Koperasi Simpan Pinjam**



operasi sendiri berasal dari kata CO-Operative, Co yang memiliki arti Operative yang memiliki arti bekerja atau operasi, sehingga memiliki arti

bekerjasama. Definisi koperasi menurut UU No. 25/ 1992 koperasi adalah badan hukum yang terdiri dari beberapa orang dengan melandaskan kegiatan yang berdasarkan prinsip koperasi sebagai sebuah gerakan ekonomi yang berdasarkan pada kekeluargaan. Koperasi merupakan badan hukum yang dibangun oleh koperasi, sebagai pemisahan harta dari para anggotanya sebagai modal dalam menjalankan sebuah usaha yang dapat memenuhi kebutuhan secara bersama yang terdapat di dalam bidang sosial, ekonomi serta budaya serta sesuai dengan nilai yang terdapat pada koperasi. Koperasi juga salah satu kekuatan yang ada di ekonomi serta tumbuh di kalangan masyarakat sebagai salah satu bentuk pendorong perekonomian nasional dan sebagai guru perekonomian di Indonesia (Pasca, 2021).

Bapak Koperasi Indonesia Drs Moh. Hatta sangat memiliki peranan penting dalam pengembangan koperasi di Indonesia karena memiliki peranan yang penting dalam pemikiran dan pernyataan. “Koperasi didasarkan pada sebuah prinsip kekeluargaan dan jiwa gotong royong” dan “Koperasi memiliki semangat kebersamaan, saling peduli, dan saling bantu diantara anggotanya. Tujuan dari koperasi simpan pinjam dapat mensejahterakan anggota serta dapat menambah pengetahuan anggota mengenai koperasi. Jadi secara keseluruhan koperasi simpan pinjam merupakan suatu lembaga yang dapat memberikan pinjaman kepada anggotanya dengan bunga yang lebih rendah dibandingkan dengan bank.

Berdasarkan dengan (Undang-Undang Nomor 25, 1992) mengenai koperasi, koperasi Indonesia memiliki sifat gotong royong dan kekeluargaan yang sesuai kepribadian Bangsa Indonesia. Koperasi juga badan usaha maupun badan hukum yang melandaskan setiap kegiatannya yang sesuai prinsip koperasi serta kekeluargaan yang terdapat di dalam koperasi.



### 2.1.3.2 Tugas dan Fungsi Koperasi Simpan Pinjam

Sebagai salah satu bentuk lembaga keuangan yang seperti koperasi yang mempunyai kegiatan usaha di bagian simpan pinjam atau perkreditan dengan tujuan untuk memperbaiki kesejahteraan anggota serta memperbaiki keadaan ekonomi (Pasca, 2021). Adapun kegiatan kredit yang dimaksud menerima simpanan dari anggota dan bisa menyalurkan kembali pada anggota yang membutuhkan. Salah satu dengan ada fungsi koperasi simpan pinjam sebagai berikut:

1. Bisa membantu anggota dari adanya rentenir.
2. Menuntun anggota dalam memanfaatkan pinjaman.
3. Sebagai salah satu lembaga yang melayani anggota serta membutuhkan pinjaman.
4. Dapat mendorong kegiatan menabung di kalangan anggota koperasi.

### 2.1.3.3 Prinsip - Prinsip Koperasi Simpan Pinjam

Menurut UU, Nomor 17 tahun 2012, Pasal 1 (ayat 15) menyatakan bahwa "Koperasi Simpan Pinjam adalah koperasi yang dapat menjalankan usaha simpan pinjam berdasarkan dengan adanya prinsip - prinsip koperasi dan menganalisis bahwa prinsip - prinsip koperasi terdiri dari dari beberapa bagian (Afifudin, 2020):

1. Keanggotaanya bersifat sukarela dan terbuka

Adanya prinsip ini mengandung bahwa seseorang yang yang tidak menjadi anggota koperasi atau menjadi anggota koperasi tidak bisa dipaksakan, karena mereka mempunyai kesadaran diri masing-masing.



## 2. Memiliki prinsip kemandirian koperasi

Koperasi juga harus mampu berdiri sendiri dalam pengambilan keputusan usaha serta organisasi. Dengan adanya prinsip ini dapat mendorong koperasi dalam peningkatan kekuatan dan keyakinan untuk mencapai sebuah tujuan yang diinginkan.

## 3. Adanya prinsip pemberian jasa terbatas modal yang dimiliki anggota

Dengan adanya modal yang disetorkan kepada koperasi berguna untuk melayani pelayan koperasi serta anggota koperasi dengan harapan mendapatkan nilai yang lebih dari pendapatan yang dikurangi biaya. Prinsip ini merupakan prinsip yang unik karena badan usaha tidak memiliki prinsip seperti ini (Mashuri & Nurjannah, 2020).

### 2.1.3.4 Peran - Peran Koperasi Simpan Pinjam

Menurut (Nilasari, 2019) koperasi simpan pinjam dalam mengembangkan perekonomian terutama bagi anggota koperasi sebagai berikut:

1. Dapat menambah pengetahuan tentang koperasi.
2. Membantu kredit anggota koperasi dengan syarat - syarat ringan.
3. Mengetahui pemahaman koperasi.

### 2.1.4 Sisa Hasil Usaha

#### 2.1.4.1 Definisi Sisa Hasil Usaha

Sisa Hasil Usaha merupakan selisih antara penghasilan yang diterima selama periode tertentu dengan pengorbanan yang dilakukan dalam mendapatkan laba tersebut (Nilasari, 2019). Sedangkan menurut (Sengaji & Khoiria, 2019) Sisa Hasil Usaha merupakan selisih dari semua pemasukan pada koperasi



atau biaya total dalam satu tahun buku. Dengan mengacu pada tujuan SHU yang diberikan oleh anggota akan berbeda karena tergantung dari partisipasi modal dari masing - masing anggotanya. SHU juga bersumber dari usaha yang diselenggarakan dengan anggota

Sisa Hasil Usaha adalah laba bersih yang diterima selama pajak oleh koperasi yang dilakukan selama periode tertentu (Buchari, 2020). Koperasi dapat dikatakan berhasil apabila dapat menghasilkan SHU dalam jumlah yang besar serta dapat mengembangkan koperasi beserta SHU tersebut serta dapat dibagikan kepada anggota koperasi masing - masing sesuai partisipasinya.

#### **2.1.4.2 Faktor - Faktor Sisa Hasil Usaha**

Adapun faktor - faktor yang mempengaruhi Sisa Hasil Usaha dapat dilihat dari berbagai perspektif sebagai berikut (Narti & Putratanto, 2021):

1. Adanya kepemilikan modal.

Dengan adanya kepemilikan modal yang berasal dari anggota merupakan wujud kepemilikan dari anggota terhadap koperasi dan usahanya.

2. Alasan ekonomi

Modal yang berasal dari anggota akan dikembangkan secara efisien karena tidak diperkenankan persyaratan bunga.

3. Adanya resiko

Dengan adanya modal yang resiko yang lebih kecil dibandingkan dengan modal luar, khususnya pada saat usaha tidak dapat berjalan dengan lancar.



### 2.1.5 Tata Kelola dan Manajemen Koperasi Simpan Pinjam

Tata kelola dan manajemen koperasi simpan pinjam atau biasa juga yang disingkat (KSP) melibatkan aspek penting untuk melibatkan profesionalitas dan efisiensi pengelolaan. Ada beberapa aspek - aspek penting dalam tata kelola manajemen koperasi simpan pinjam. Ada beberapa poin penting dalam peningkatan tata kelola koperasi simpan pinjam menurut (Rahmawati & Wahyuningsih, 2022):

#### 1. Penyusunan SOP dan SOM

Pendampingan dan penyusunan Standard Operating Procedure (SOP) dan Standard Operating Management (SOM) berguna untuk menstandarisasi proses pengelolaan koperasi. Karena SOP DAN SOM berguna dalam harian aktivitas koperasi berjalan dengan efektif dan efisien.

#### 2. Menganalisis Laporan pada Koperasi

Dalam meningkatkan pemahaman pengelolaan laporan keuangan dengan cara melakukan evaluasi kinerja pada keuangan untuk bisa mengambil keputusan yang tepat.

#### 3. Monitoring dan Evaluasi Koperasi.

Dengan melakukan kegiatan monitoring serta evaluasi secara berkala terhadap pengelolaan terhadap koperasi. Dapat dilakukan dengan cara wawancara maupun diskusi maupun wawancara dalam pelaksanaan kegiatan serta penggunaan SOP/ SOM.

### 2.1.6 Analisis SWOT

SWOT adalah sebuah metode perencanaan strategis untuk verifikasi perencanaan strategis yang digunakan untuk menganalisis faktor eksternal maupun internal. Analisis ini juga didasarkan untuk



memaksimalkan peluang (opportunities) serta kekuatan (strength) disamping itu dapat menimbulkan ancaman (threats) dan kelemahan (weakness) (Mauliddin & Sumanto, 2022). Analisis SWOT juga merupakan instrumen yang memiliki manfaat dalam menganalisis hal yang strategis. SWOT dapat memberikan peluang dalam memberikan gambaran serta peranan dalam meminimalkan kelemahan yang ada pada sebuah organisasi. Membantu dalam perencanaan yang strategis serta dapat mempengaruhi keberhasilan pada sebuah bisnis.

Menurut (Sasoko & Mahrudi, 2023) SWOT adalah metode yang digunakan dalam mengevaluasi strengths (kekuatan), weakness (kelemahan), opportunity (peluang) serta threats (ancaman) yang ada dalam suatu proyek tertentu. SWOT juga dapat dijadikan pedoman dalam langkah - langkah mencapai tujuan yang diinginkan. Dapat memahami serta mempengaruhi keberhasilan suatu bisnis dari segi eksternal maupun internal. Metode SWOT dianggap sebagai metode yang paling dasar yang memiliki fungsi dalam melihat suatu topik yang berbeda. SWOT digunakan untuk meningkatkan kekuatan, mengurangi adanya kelemahan, melihat peluang yang ada serta menghindari ancaman yang ada serta membantu dalam perencanaan strategis lebih efektif. Contoh analisis SWOT sebagai berikut:

**Tabel 2.1 Analisis SWOT**

	<b>Strengths (kekuatan)</b>	<b>Weakness (kelemahan)</b>
Internal	Kemampuan internal yang dapat membantu perusahaan dalam mencapai tujuannya.	Batasan internal yang mempengaruhi kemampuan perusahaan mencapai tujuannya
	<b>Opportunities (peluang)</b>	<b>Threats (ancaman)</b>
Eksternal	Faktor eksternal yang mungkin dapat dieksploitasi perusahaan untuk kepentingannya.	Faktor eksternal terbaru yang bertentangan dengan kinerja perusahaan.
	Positif	Negatif

Sumber : Suarna et. al. (2022)



Analisis SWOT juga merupakan bentuk analisis situasi serta kondisi deskriptif yang memberikan gambaran. Analisis ini juga dapat ditempatkan dalam kondisi sebagai faktor menurut kontribusinya masing - masing. SWOT juga merupakan alat yang dapat menggambarkan situasi yang akan terjadi atau situasi yang sedang terjadi. Dengan adanya analisis SWOT dapat memberikan informasi untuk membantu menganalisis lingkungan tersebut (Dewi & Zahra, 2022). Dengan adanya analisis SWOT dapat memperoleh peluang serta bisa mengurangi kekurangan serta menghindari ancaman yang akan terjadi. SWOT juga digunakan dalam menilai kekuatan serta kelemahan dari sumber daya perusahaan serta kesempatan -kesempatan eksternal, dan tantangan yang akan dihadapi.

#### **2.1.6.1 Tujuan Analisis SWOT**

Peran kunci SWOT untuk membantu dalam mengembangkan semua faktor yang mempengaruhi perencanaan strategi serta pengambilan keputusan serta tujuan yang diterapkan pada semua aspek. Ada beberapa tujuan dari analisis SWOT menurut (Anggreani, 2021) sebagai berikut:

1. Dapat mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal yang terlibat sebagai untuk merancang proses agar berjalan dengan optimal dan efisien.
2. Mengetahui keuntungan yang akan dimiliki organisasi.
3. Dapat mempersiapkan organisasi dalam menghadapi permasalahan yang terjadi.
4. Menyusun strategi yang terintegrasi dan berkelanjutan.



### 2.1.7 Analisis Lingkungan Koperasi

Analisis lingkungan juga perlu dilakukan karena dapat menilai lingkungan koperasi secara keseluruhan dan dapat merumuskan strategi. Dengan adanya tujuan dari analisis dapat mengidentifikasi keberhasilan yang ada pada koperasi. Secara umum lingkungan koperasi terdiri dari lingkungan eksternal dan lingkungan internal. Berbagai proses yang lain manajemen strategik dilakukan dalam menganalisis lingkungan. Oleh, karena itu koperasi sangat dipengaruhi berinteraksi secara tetap dengan lingkungan sekitarnya. Dapat memastikan bahwa pengaruh tersebut tersalurkan ke arah yang positif serta memberikan kontribusi optimal bagi keberhasilan serta pencapaian keseluruhan. Secara umum tujuan koperasi dapat menganalisis lingkungan untuk menilai lingkungan organisasi secara keseluruhan.

#### 2.1.7.1 Lingkungan Internal

Lingkungan internal adalah hubungan yang dapat mempengaruhi kesuksesan koperasi karena dapat mengintegrasikan kemampuan, nilai - nilai, serta kebutuhan (Achmad dkk., 2019). Lingkungan internal dalam konteks koperasi merujuk pada faktor - faktor yang ada pada koperasi yang akan mendukung pada keberhasilan suatu organisasi. Dengan adanya tujuan analisis lingkungan internal dapat mengidentifikasi kemampuan dalam menciptakan kemampuan yang memperoleh keunggulan. Upaya yang dilakukan dalam memanfaatkan kemampuan koperasi dapat beradaptasi pada lingkungan.



(Hariwibowo & Puteri, 2023) dukungan dalam faktor internal koperasi aktor penting agar koperasi dapat lebih efektif dan efisien, koperasi juga

dapat mencapai keberlanjutan usaha koperasi yang diperoleh dari lingkungan eksternal dan internal. Faktor tersebut penting karena dapat mengidentifikasi upaya dalam meningkatkan kinerja koperasi dalam menjaga keberlangsungan koperasi.

Keberlanjutan usaha koperasi lembaga keuangan mikro akan didapatkan ketika koperasi memiliki kinerja yang baik yang membawa dampak positif bagi lingkungan. Pentingnya peran koperasi bagi masyarakat Indonesia dalam memastikan keberlangsungan koperasi bahwa tujuan koperasi melalui tata kelola yang baik. Karena lingkungan juga mendukung memiliki pengaruh yang baik. Lingkungan internal juga akan mendorong dalam peningkatan pada koperasi. Dengan adanya lingkungan yang sejalan dapat menambah perspektif serta dapat menganalisis lingkungan pada koperasi (Villa, 2022). Lingkungan internal merupakan faktor penting yang dipahami serta dikelola dalam mencapai sebuah tujuan. Menurut (Surya, 2021) proses dilakukannya analisis lingkungan internal penting dilakukan karena adanya perencanaan strategi dengan urutan sebagai berikut:

1. Dapat menganalisis hubungan antara strategi perusahaan dan tanggapan terhadap lingkungan, karena dapat dipakai landasan sebagai landasan strategi yang sedang berjalan dengan strategi yang akan datang.
2. Agar dapat menganalisis faktor kecenderungan dan mempunyai dampak dalam perumusan.

Dapat memprediksi yang akan terjadi di masa ini dan masa yang akan datang.



### 2.1.7.2 Lingkungan Eksternal

Menurut (Surya, 2021) lingkungan eksternal adalah kekuatan - kekuatan yang timbul yang berada di luar lingkungan serta terlepas dari keadaan yang ada di luar kendali dari perencanaan. Sedangkan menurut (Bramantyo & Wijayadne, 2022) lingkungan eksternal adalah lingkungan yang berada di luar organisasi serta dapat mengembangkan keunggulan dalam menentukan kesempatan yang ada pada organisasi. Lingkungan eksternal adalah lingkungan yang berada di luar organisasi yang dapat menciptakan peluang dan ancaman bagi keberadaan suatu organisasi. Dari beberapa pendapat yang ada di atas bisa disimpulkan bahwa lingkungan eksternal adalah lingkungan yang ada di luar organisasi yang secara tidak langsung maupun secara langsung dapat memberikan peluang atau ancaman bagi suatu organisasi. Menurut Deni et al. (2023) menyatakan bahwa komponen - komponen lingkungan eksternal terdiri dari:

1. Scanning (pemindaian)

Pengenalan informasi yang kecenderungan lingkungan. Merupakan bentuk usaha dalam meninjau bagian lingkungan umum.

2. Monitoring (pemantauan)

Penelitian yang secara terus menerus dalam menghadapi perubahan dan kecenderungan lingkungan.

3. Forecasting (peramalan)

Menganalisis perkembangan dan hasil yang diantisipasi berdasarkan atas perubahan dan kecenderungan yang ada di pemantauan.

4. Penilaian (assessing)

Hal yang dapat menentukan waktu dalam berperan penting dalam bahan serta kecenderungan lingkungan dalam strategi dalam sahaannya.



Konsep manajemen modern menunjukkan perusahaan melakukan suatu kegiatan ekonomi tidak berdiri sendiri, melainkan berada di lingkungan eksternal yang saling berpengaruh. Ada beberapa faktor yang saling berpengaruh dalam lingkungan. Secara sederhana faktor lingkungan eksternal (Syadiah dkk., 2023) terdiri dari:

1. Ancaman produk yang serupa.
2. Menjawab tantangan pesaing bisnis.
3. Dapat menjawab dari tantangan pesaing bisnis.
4. Ancaman produk pengganti.

Dapat memberikan kontribusi pada manajemen strategi. Hal ini juga berarti bahwa keberhasilan suatu perusahaan ditentukan oleh kemampuan pada perusahaan dalam menyamakan kesempatan internal yang ada di lingkungan sekitarnya. Lingkungan eksternal juga sebagai fungsi dalam sumber daya yang ada. Dengan begitu maka akan berjalan dengan hubungan yang saling mendukung satu sama dengan yang lain. Analisis lingkungan bisnis melibatkan mengidentifikasi dari lingkungan dalam melakukan perubahan bisnis. Karena lingkungan eksternal merupakan faktor penting dalam pengambilan keputusan bisnis dalam memastikan sebuah kesuksesan serta kinerja perusahaan yang optimal.

## 2.2 Tinjauan Empirik

**Tabel 2.2 Tinjauan Empirik**

No	Penulis/Authors	Judul/Title	Metode/Methods	Hasil/Results
1.	Angriani & As'ari, (2021)	Strategi Pengembangan Koperasi	Kualitatif	Berdasarkan penelitian tersebut bisa disimpulkan bahwa strategi



		Syariah Di Kota Pekanbaru		pengembangan yang dilakukan oleh dinas tidak dibarengi sosialisasi pembinaan pengembangan koperasi yang berakibat pada kurangnya pengembangan yang dilakukan.
2.	Deo, T. L. J., Kiak, N. T., & Tiwu, M. I. H. (2024)	Analisis Peran Digitalisasi Koperasi dalam Pengembangan Wilayah Perbatasan (Studi Kasus pada KSP CU Kasih Sejahtera Kota Atambua)	Kualitatif	Berdasarkan pembahasan yang dapat disimpulkan dengan memanfaatkan teknologi digital dapat meningkatkan sisa hasil usaha serta dapat membuka peluang yang baru.
3.	Dwipradnyana et.al. (2020)	Strategi Pengembangan Koperasi Era Digital Yang Ada Di Provinsi Bali	Kualitatif	Berdasarkan pembahasan yang dapat disimpulkan inti dari permasalahan yang ada di koperasi di Bali adalah rendahnya kualitas SDM yang ada di Bali.
4.	Pirmansyah, P., Hamdi, S., Fadli, , & Fahmi, H. (2024).	Pengabdian Kepada Masyarakat Teknologi	Kualitatif	Hasil yang didapatkan pada pembahasan ini adalah memastikan



		Informasi Dalam Pengelolaan Informasi Dalam Pengelolaan Koperasi Simpan Pinjam (KSP)		memberikan kemudahan atas solusi yang akan dihadapi dalam oleh KSP Bhakti Karya.
5.	Pradana, L. Y., & Husaein, A. (2023)	Peningkatan Pelayanan Pada Koperasi Di Kota Jambi Melalui Digitalisasi Koperasi	Kualitatif	Berdasarkan dari pembahasan ini dengan adanya era digitalisasi, makin penting karena dengan mengembangkan koperasi modern dapat membuat perkembangan digitalisasi membantu memfasilitasi koperasi simpan pinjam dalam memberikan pelayanan informasi melalui aplikasi pengelola koperasi.
6.	Untoro, M. C., Kurniawansyah, A., Perdana, A. M. P., Praseptiawan, M., Nugroho, E. D., Afriansyah, A., ... & Verdiana, M. (2023)	Digitalisasi Informasi Sebagai Penunjang Efektivitas Pelayanan Administrasi Koperasi Argo Mulyo Lestari	Kualitatif	Berdasarkan kesimpulan yang dapat disimpulkan dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas. Sistem informasi berperan penting dalam meningkatkan



				akurasi data sehingga mengurangi dalam kesalahan dalam pencatatan yang terjadi secara manual.
7.	Zuraidah, (2021)	Analisis Strategi Pengembangan Koperasi Simpan Pinjam Pada PT. Simona Dengan Metode SWOT	Kualitatif	Hasil penelitian ini menunjukkan informasi terhadap kelangsungan hidup lebih maju dalam Koperasi Simpan Pinjam PT. Simona dengan cara memanfaatkan kualitatif (data yang berbentuk kata-kata) serta perumusan strategi yang memerlukan model untuk analisis.

