

## STRATEGI PENGEMBANGAN KOPERASI (STUDI KASUS PADA KOPERASI MUAMALAT NAHDLATUL ULAMA KASOMALANG)

Neng Yesi Nurussiva<sup>1\*</sup>, Zaenal Alim<sup>2</sup>, Dadang Suhairi<sup>3</sup>, Sekhruri<sup>4</sup>, Agung Apriana<sup>5</sup>  
STEI Al-Amar Subang, Indonesia  
yessinurussiva@gmail.com

---

### ABSTRAK

---

**Abstrak:** Koperasi merupakan badan usaha yang beranggotakan orang seorang atau badan hukum koperasi, dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus gerakan ekonomi rakyat, sehingga koperasi berupaya dalam mementingkan kepentingan kelompoknya, yaitu kepentingan masyarakat pada umumnya dan kepentingan khususnya pada umumnya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan Koperasi Muamalat Nahdlatul Ulama kasomalang serta untuk mengetahui strategi pengembangan Koperasi Muamalat Nahdlatul Ulama Kasomalang. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan teknik analisis model interaktif Milles and Hubberman melalui wawancara dan observasi. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan strategi yang dapat diterapkan oleh koperasi Muamalat Nahdlatul Ulama Kasomalang yaitu 1) meningkatkan promosi untuk menjangkau anggota sehingga perkembangan modal meningkat, 2) meningkatkan usaha simpan pinjam untuk menghadapi persaingan antar koperasi, 3) peningkatan pengawasan dari badan pengawas koperasi, 4) peningkatan pelayanan, pendidikan dan penyuluhan tentang pentingnya berkoperasi.

**Kata Kunci:** Koperasi, Strategi Pengembangan.

*Abstract:* A cooperative is a business entity consisting of individuals or cooperative legal entities, basing its activities on cooperative principles as well as the people's economic movement, so that cooperatives strive to prioritize the interests of their group, namely the interests of society in general and their interests in general. This research aims to determine the factors that influence the development of the Muamalat Nahdlatul Ulama Kasomalang Cooperative and to determine the development strategy of the Muamalat Nahdlatul Ulama Kasomalang Cooperative. This research uses qualitative research with the Milles and Hubberman interactive model analysis technique through interviews and observation. The data analysis used in this research is SWOT analysis. The result of the research show strategies that can be implemented by the Muamalat Nahdlatul Ulama Kasomalang Cooperative, namely 1) increasing promotions to attract members so that capital development increases 2) increasing savings and loan businesses to face competition between cooperatives 3) increasing supervision from the cooperative supervisory body 4) improving services, education, and counseling about the importance of cooperation.

**Keywords:** Cooperatives, Development Strategies.

---

#### Article History:

Received: 06-02-2024

Revised : 07-03-2024

Accepted: 16-04-2024

Online : 30-04-2024

---

### A. LATAR BELAKANG

Di Indonesia perkembangan organisasi semakin pesat dan bersaing, salah satu organisasi yang berkembang di Indonesia yaitu koperasi. Koperasi merupakan organisasi yang dibentuk untuk mensejahterakan Masyarakat. Menurut pasal 1 Undang-Undang nomor 25/1992 koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan

orang/seseorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatan berdasarkan prinsip koperasi sekaligus Gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan asas kekeluargaan.

Menurut Limbong dikutip (Labetubun, 2021) bahwa sistem ekonomi Pancasila menjadikan koperasi sebagai sistem badan usaha yang menjadi tumpuan perekonomian, yang berdasarkan nilai kekeluargaan, koperasi memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan PDB, belum memberikan pengaruh yang signifikan. Ini mengindikasikan koperasi di seluruh Indonesia belum berperan sangat baik untuk membangun kesejahteraan dan anggotanya.

Koperasi syariah merupakan salah satu Lembaga, memberikan harapan menjadi Solusi untuk para pelaku usaha koperasi syariah. Koperasi syariah harus memiliki kemampuan tata Kelola, yang mampu bertahan dan bertumbuh dalam menghadapi situasi ekonomi yang beresiko tidak stabil (Fasa, 2020). Kemampuan inovasi bisnis dan produk harus didorong agar mendukung dan menguatkan pada sektor bisnis yang dikelolanya, karena tidak cukup hanya memegang nilai-nilai spiritual dan moral dalam berbisnis. Akan tetapi koperasi syariah penting memiliki kemampuan inovasi, kreatif dalam menata dan mengelola organisasi koperasi berbasis syariah.

Koperasi Muamalat Nahdlatul Ulama Kasomalang adalah suatu Lembaga ekonomi rakyat kecil yang didirikan oleh warga Nahdhiyin Kasomalang yang mempunyai keinginan untuk berupaya terhadap usaha produktif dalam meningkatkan kegiatan ekonomi pengusaha kecil berdasarkan prinsip koperasi dan syariah. Yang mana koperasi ini telah memiliki beberapa unit usaha sebagai tindak lanjut atas tujuannya didirikan koperasi tersebut. Adapun bisnis tersebut memuat alat Kesehatan, frozen food, budidaya ikan, hingga simpan pinjam yang dilakukan koperasi. Koperasi syariah Muamalat Nahdlatul Ulama mengamati perkembangan bisnis pada sektor perikanan merupakan sektor yang dapat memiliki pengaruh terhadap kenaikan produk domestic bruto (PDB).

Koperasi muamalat nahdlatul ulama Kasomalang dalam mengembangkan usahanya telah memberikan pelayanan jasa dengan berbagai macam produk yang ditawarkan. Dalam pengembangannya koperasi simpan pinjam telah melakukan beberapa strategi yang bertujuan untuk mensejahterakan anggotanya serta mencapai target yang telah direncanakan. Penerapan strategi yang digunakan oleh koperasi nahdlatul ulama masih dipengaruhi faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan yaitu faktor internal dan faktor eksternal koperasi.

Dalam menjalankan usahanya, koperasi dihadapkan pada kendala-kendala baik dari faktor internal maupun faktor eksternal. Kendala seperti belum adanya sanksi yang tegas bagi anggota yang masih terlambat membayar, kredit macet, fasilitas yang belum memadai, pihak manjerial, kebijakan pemerintah, persaingan, dan masalah lainnya sehingga menyebabkan pengembangan koperasi belum meningkat secara signifikan. Untuk mengatasi kendala-kendala tersebut maka koperasi perlu menyusun strategi yang tepat dalam rangka pengembangan koperasi.

Banyak ahli telah menggunakan definisi strategi dengan sudut pandang yang berbeda-beda, namun, pada dasarnya kesemuanya mempunyai makna yang sama yakni pencapaian tujuan secara efektif dan efisien. Menurut (Arifudin, 2021) bahwa strategi ini merupakan rencana besar dan rencana penting setiap organisasi yang dikelola secara baik walaupun tidak dinyatakan secara eksplisit dalam tujuan organisasi.

Menurut Alfred Chandler dalam (Hadiansah, 2021) bahwa strategi adalah penetapan sasaran dan arah tindakan serta alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai tujuan. Menurut Kennet Andrew dikutip (Shavab, 2021) bahwa strategi adalah pola sasaran, maksud atau tujuan kebijakan, serta rencana. Rencana penting untuk mencapai tujuan, yang dinyatakan dengan cara seperti menetapkan bisnis yang dianut dan jenis atau menjadi jenis apa perusahaan itu.

Dari definisi strategi yang dikemukakan oleh para ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa strategi ialah: proses dimana untuk mencapai suatu tujuan dan berorientasi pada masa depan untuk berinteraksi pada suatu persaingan guna mencapai tujuan. Strategi dibutuhkan oleh semua perusahaan atau organisasi termasuk lembaga keuangan syariah dan bahkan diperlukan oleh individu dalam diperlukan.

Agustini Sri Wahyudi dikutip (Bairizki, 2021) menjelaskan bahwa ada beberapa alasan tentang pentingnya strategi dalam perusahaan atau organisasi yaitu :

1. Memberikan arah jangka panjang yang akan dituju.
2. Membantu perusahaan atau organisasi beradaptasi dengan perubahan yang terjadi.
3. Membuat perusahaan atau organisasi menjadi efektif.
4. Mengidentifikasi keunggulan komperatif suatu perusahaan atau organisasi dalam lingkungan yang semakin beresiko.
5. Aktifitas yang tumpang tindih akan dikurangi.
6. Keengganan untuk berubah dari karyawan lama dapat dikurangi.
7. Keterlibatan karyawan dalam pembuatan strategi akan lebih memotivasi mereka pada tahap pelaksanaannya.
8. Kegiatan pembuatan strategi akan mempertinggi kemampuan perusahaan atau organisasi tersebut untuk mencegah munculnya masalah di masa yang akan datang.

Kebutuhan akan perluasan kegiatan usaha, maka akan mendorong para pengusaha untuk mencari tambahan modal usaha dengan secepat-cepatnya (Sofyan, 2020). Kendala pengajuan pinjaman modal ke bank yaitu memerlukan banyak persyaratan dan penilaian kelayakan, ditambah lagi dengan bunga yang tinggi yang nantinya bisa saja akan menambah beban keuangan hasil bisnis. Solusi yang tepat adalah dengan mengajukan pinjaman ke koperasi, selain karena prosesnya cepat bahkan bisa tanpa syarat. Kelebihan lainnya adalah bunga yang ditawarkan jauh lebih kecil dari Bank, sehingga akan lebih memberikan kemudahan dan kenyamanan apalagi bagi para usaha kecil dan menengah.

Dengan adanya koperasi di tengah-tengah masyarakat akan memberikan solusi keuangan yang lebih mudah (Labetubun, 2021). Namun faktanya hingga sekarang bahwa masih banyak praktik rentenir masih terjadi di masyarakat. Masalahnya ketika masyarakat belum cukup teredukasi tentang adanya koperasi adalah ketika kebutuhan modal ini menjadi sangat mendesak maka solusi yang cepat adalah dengan meminjam ke rentenir, rentenir umumnya memberlakukan bunga yang sangat tinggi, sehingga praktik ini lebih banyak kerugiannya dibanding manfaatnya. Mengenalkan koperasi kepada masyarakat dan apa saja yang layanan koperasi yang bisa dimanfaatkan oleh masyarakat maka akan memberikan edukasi bahwa terdapat solusi yang lebih aman dan manusiawi, sehingga praktik rentenir tidak berlaku lagi di masyarakat.

Keberadaan koperasi merupakan langkah yang tepat dalam mendukung tumbuhnya sektor-sektor UKM, terlebih untuk skala kecil dan menengah. Dengan adanya tuntutan untuk menghasilkan produk-produk baru dan berkualitas, tentu bagi UKM sektor kecil

dan menengah kendala utamanya adalah permodalan. Disinilah letak peran koperasi dalam memberikan bantuan kepada UKM-UKM yaitu dalam perihal permodalan, sehingga dampaknya dapat mempercepat pertumbuhan ekonomi nasional (Athik Hidayatul Ummah, 2021).

Tujuan kajian ini adalah 1) mengidentifikasi kekuatan, peluang dan ancaman bagi koperasi muamalat nahdlatul ulama Kasomalang 2) mengidentifikasi alternatif strategi yang dapat dilakukan dalam pengembangan koperasi muamalat nahdlatul ulama Kasomalang melalui analisis SWOT.

## **B. METODE PENELITIAN**

Penelitian ini berusaha untuk menganalisis dan mendeskripsikan strategi pengembangan koperasi (studi kasus pada Koperasi Muamalat Nahdlatul Ulama Kasomalang). Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah berupa metode deskriptif analisis. Menurut (Haris, 2023) bahwa deskriptif analisis adalah penelaahan secara empiris yang menyelidiki suatu gejala atau fenomena khusus dalam latar kehidupan nyata. Hasil penelitian ini dikumpulkan dengan data primer dan data sekunder.

Adapun pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Menurut Bogdan dan Taylor dalam (Arifudin, 2023) menyatakan pendekatan kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Menurut (Saepudin, 2021) bahwa caranya dengan mentranskripsikan data, kemudian pengkodean pada catatan-catatan yang ada di lapangan dan diinterpretasikan data tersebut untuk memperoleh kesimpulan.

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan metode penelitian lapangan (*field research*). Menurut (Saepudin, 2022) bahwa pendekatan ini disesuaikan dengan tujuan pokok penelitian, yaitu mendeskripsikan dan menganalisis mengenai strategi pengembangan koperasi (studi kasus pada Koperasi Muamalat Nahdlatul Ulama Kasomalang). Sehingga dengan metode tersebut akan mampu menjelaskan permasalahan dari penelitian (Kartika, 2018).

Penentuan teknik pengumpulan data yang tepat sangat menentukan kebenaran ilmiah suatu penelitian. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Observasi, Wawancara dan Dokumentasi.

Teknik dapat dilihat sebagai sarana untuk melakukan pekerjaan teknis dengan hati-hati menggunakan pikiran untuk mencapai tujuan. Walaupun kajian sebenarnya merupakan upaya dalam lingkup ilmu pengetahuan, namun dilakukan untuk mengumpulkan data secara realistis secara sistematis untuk mewujudkan kebenaran. Metodologi penelitian adalah sarana untuk menemukan obat untuk masalah apa pun. Dalam hal ini, penulis mengumpulkan informasi tentang strategi pengembangan koperasi (studi kasus pada Koperasi Muamalat Nahdlatul Ulama Kasomalang) dari buku-buku, artikel, jurnal, skripsi, tesis, ebook, dan lain-lain (Saepudin, 2019).

Karena membutuhkan bahan dari perpustakaan untuk sumber datanya, maka penelitian ini memanfaatkan penelitian kepustakaan. Peneliti membutuhkan buku, artikel ilmiah, dan literatur lain yang berkaitan dengan topik dan masalah yang mereka jelajahi, baik cetak maupun online (Arifin, 2024).

Mencari informasi dari sumber data memerlukan penggunaan teknik pengumpulan data. Amir Hamzah dalam (Arifudin, 2024) mengklaim bahwa pendataan merupakan

upaya untuk mengumpulkan informasi yang berkaitan dengan pokok bahasan yang diteliti. Penulis menggunakan metode penelitian kepustakaan untuk mengumpulkan data. Secara khusus, penulis memulai dengan perpustakaan untuk mengumpulkan informasi dari buku, kamus, jurnal, ensiklopedi, makalah, terbitan berkala, dan sumber lainnya yang membagikan pandangan terkait strategi pengembangan koperasi (studi kasus pada Koperasi Muamalat Nahdlatul Ulama Kasomalang).

Lebih lanjut Amir Hamzah mengatakan bahwa pengumpulan data diartikan berbagai usaha untuk mengumpulkan fakta-fakta yang berkaitan dengan topik atau pembahasan yang sedang atau akan digali. Rincian tersebut dapat ditemukan dalam literatur ilmiah, penelitian, dan tulisan-tulisan ilmiah, disertasi, tesis, dan sumber tertulis lainnya. Menurut (Kartika, 2023) bahwa pengumpulan data dapat dilakukan dalam berbagai keadaan, menggunakan sumber yang berbeda, dan menggunakan teknik yang berbeda.

Observasi adalah bagian dari proses penelitian secara langsung terhadap fenomena-fenomena yang hendak diteliti (Saepudin, 2020). Dengan metode ini, peneliti dapat melihat dan merasakan secara langsung suasana dan kondisi subyek penelitian (Kartika, 2022). Hal-hal yang diamati dalam penelitian ini adalah tentang strategi pengembangan koperasi (studi kasus pada Koperasi Muamalat Nahdlatul Ulama Kasomalang).

Teknik wawancara dalam penelitian ini adalah wawancara terstruktur, yaitu wawancara yang dilakukan dengan menggunakan berbagai pedoman baku yang telah ditetapkan, pertanyaan disusun sesuai dengan kebutuhan informasi dan setiap pertanyaan yang diperlukan dalam mengungkap setiap data-data empiris (Rahayu, 2020).

Dokumentasi adalah salah satu teknik pengumpulan data melalui dokumen atau catatan-catatan tertulis yang ada. Dokumentasi berasal dari kata dokumen, yang berarti barang-barang tertulis. Di dalam melaksanakan metode dokumentasi, peneliti menyelidiki benda-benda tertulis, seperti buku-buku, majalah, notula rapat, dan catatan harian. Menurut Moleong dalam (Jumiati, 2024) bahwa metode dokumentasi adalah cara pengumpulan informasi atau data-data melalui pengujian arsip dan dokumen-dokumen. Strategi dokumentasi juga merupakan teknik pengumpulan data yang diajukan kepada subyek penelitian. Metode pengumpulan data dengan menggunakan metode dokumentasi ini dilakukan untuk mendapatkan data tentang keadaan lembaga (obyek penelitian) yaitu strategi pengembangan koperasi (studi kasus pada Koperasi Muamalat Nahdlatul Ulama Kasomalang).

Menurut Muhadjir dalam (Kartika, 2024) menyatakan bahwa analisis data merupakan kegiatan melakukan, mencari dan menyusun catatan temuan secara sistematis melalui pengamatan dan wawancara sehingga peneliti fokus terhadap penelitian yang dikajinya. Setelah itu, menjadikan sebuah bahan temuan untuk orang lain, mengedit, mengklasifikasi, dan menyajikannya.

### **C. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Untuk mengetahui strategi perkembangan koperasi Nahdlatul Ulama Kasomalang, maka dapat dilihat dari hasil analisis lingkungan koperasi berikut ini :

#### **1. Kekuatan**

##### **a. Perkembangan Modal**

Perkembangan modal koperasi Muamalat Nahdlatul Ulama Kasomalang diperoleh melalui simpanan anggota. Simpanan anggota terdiri dari simpanan pokok, simpanan

wajib, simpanan sukarela dan simpanan berjangka. Modal yang terkumpul ini dapat digunakan untuk memperluas usaha seperti penambahan jumlah dana yang dipindahkan, pembelian inventaris koperasi, dan lain-lain yang digunakan untuk operasional koperasi dan kesejahteraan anggotanya. Hal ini didukung oleh teori susan irawati (2006:7) modal merupakan kumpulan dari barang-barang modal yaitu, semua barang yang ada dalam rumah tangga perusahaan dalam fungsi produktifnya untuk membentuk pendapatan”. Kumpulan modal yang diperoleh dari koperasi Nahdlatul Ulama Kasomalang dapat dimanfaatkan untuk produktifitas koperasi.

b. Keterampilan Manajerial

Agar mencapai tujuan koperasi yang telah direncanakan, koperasi perlu dikelola dengan baik oleh manajer. Manajer memberikan arahan serta keputusan untuk perkembangan koperasi kedepannya. Berkaitan dengan hal tersebut Winardi (1990:4) mengungkapkan keterampilan manajerial adalah ”kesanggupan mengambil tindakan-tindakan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan yang dilakukan untuk menentukan serta mencapai tujuan yang telah ditetapkan” dalam hal ini manajer harus bertanggung jawab atas apa yang telah menjadi kesepakatan bersama serta manajer dapat melaksanakan dan mengawasi kegiatan yang telah direncanakan bersama.

c. Kinerja pengurus

Pengurus merupakan penentu suatu keberhasilan dalam organisasi koperasi. Dalam hal tersebut pengurus harus bertanggung jawab atas pekerjaan yang dibebankan kepadanya serta mempunyai sifat sosial dan melayani. Hal ini berkaitan dengan ungkapan mangkunegara (2001:67) yang mana kinerja merupakan hasil kerja secara kualitas dan kuantitas kerjanya. Pengurus merupakan kekuatan utama koperasi dalam menjalankan kegiatannya, karena kinerja pengurus yang profesional dapat menciptakan kualitas dan kuantitas yang baik untuk pengembangan koperasi.

d. Jaringan Pasar

Jaringan pasar termasuk tempat untuk memperluas pasar agar memperoleh keuntungan yang besar. Saat ini pangsa pasar Koperasi Muamalat Nahdlatul Ulama Kasomalang sebagian besar adalah para pedagang usaha mikro/pedagang pasar pagi. Perluasan dapat dilakukan dengan menjaring anggota dari berbagai sektor seperti pedagang dan pelaku usaha mikro serta menambah produk-produk yang ditawarkan sesuai dengan keinginan dan kebutuhan masyarakat. Hal ini berkaitan dengan ungkapan Rismayani (1999) yang mana pasar merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli untuk melakukan pertukaran atas barang dan jasa. Dalam hal demikian pasar terdiri dari semua pelanggan potensial yang memiliki kebutuhan dan keinginan tertentu yang sama. Dimana setiap konsumen bersedia dan mampu melaksanakan pertukaran untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka.

e. Partisipasi anggota

Anggota adalah titik awal yang menentukan proses partisipasi. Sebagai pemilik koperasi anggota mengharapkan perkembangan koperasi yang terus maju dan berkembang. Partisipasi anggota dilakukan setiap Rapat Anggota Tahunan setahun sekali, dimana anggota akan memberikan kritik dan saran terhadap perkembangan koperasi. Hal ini berkaitan dengan ungkapan Sastropoetro (1995:11) yang menyatakan partisipasi adalah ”keikutsertaan, peran serta atau keterlibatan yang berkaitan dengan keadaan lahiriahnya. Pengertian ini menjelaskan peran masyarakat dalam mengambil bagian, atau turut serta menyumbangkan tenaga dan pikiran kedalam suatu kegiatan,

berupa keterlibatan ego atau diri sendiri atau pribadi yang lebih dari pada sekedar kegiatan fisik semata". Keterlibatan anggota yang aktif menunjukkan aspirasi-aspirasinya seperti memberikan kritik dan saran terhadap koperasi dan menjadi evaluasi koperasi dalam meningkatkan pengembangannya.

## 2. Peluang

### a. Pesaing

Perkembangan koperasi yang pesat menimbulkan bermunculannya koperasi-koperasi baru. Koperasi menawarkan produk dan jasa yang berbeda-beda agar dapat menarik perhatian masyarakat. Saat ini lembaga keuangan yang bersaing dengan koperasi selain dari koperasi lain adalah lembaga bank dan rentenir yang menawarkan keunggulan dari produk pinjaman mereka. Hal ini diungkapkan oleh Kotler (2002) yang mana "persaingan adalah keadaan masing-masing dengan atau tanpa terikat peraturan tertentu dalam rangka meraih pelanggannya". Dengan adanya pesaing dapat memicu koperasi untuk meningkatkan mutu pelayanan dan inovasi-inovasi baru.

### b. Tingkat harga

Tingkat harga yang berubah-ubah menyebabkan koperasi untuk meningkatkan penjualannya. Ketika tingkat harga naik maka koperasi akan menawarkan pelaku usaha untuk merintis usaha sedangkan ketika tingkat harga turun pelaku usaha akan ditawarkan untuk memperluas usahanya. Koperasi akan mengajak masyarakat menggunakan produk jasa sesuai dengan kebutuhan para anggotanya sehingga dalam penggunaan dana dapat dimanfaatkan dengan baik. Hal ini berkaitan dengan ungkapan teori harga menurut Kotler dan Armstrong (2001:439) yang mana "harga adalah sejumlah uang yang dibebankan oleh suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut". Dengan adanya perubahan tingkat harga menjadikan peluang koperasi untuk menawarkan produk jasa seperti memberikan pinjaman sesuai dengan yang anggota butuhkan.

### c. Pengawasan dari badan pengawas koperasi

Bidang pengawasan melakukan pengawasan pengembangan koperasi meliputi pengolahan data informasi pengembangan, evaluasi dan pengendalian. Hal ini berkaitan dengan ungkapan Winardi (2000:224) yang menyatakan "Pengawasan adalah untuk menentukan apa yang telah dicapai, mengadakan evaluasi atasannya, dan mengambil tindakan-tindakan korektif bila diperlukan untuk menjamin agar hasilnya sesuai dengan rencana". Adanya pengawasan sangat menguntungkan koperasi sebab pengawas koperasi akan memberikan saran-saran membangun untuk kemajuan koperasi khususnya dalam usaha simpan pinjam Koperasi Muamalat Nahdlatul Ulama.

### d. System prasarana, pelayanan, pendidikan dan penyuluhan

Pengetahuan anggota koperasi mengenai pentingnya berkoperasi belum dapat dikatakan sepenuhnya baik. Hal ini berkaitan dengan teori yang menyatakan "pengetahuan anggota koperasi terhadap makna dan hakekat koperasi, hak dan kewajiban anggota didalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia, meningkatkan manajerial". Kurangnya penyuluhan dan pendidikan berkoperasi membuat masyarakat minim mengerti dalam berkoperasi. Perlunya pengetahuan dalam berkoperasi dapat meningkatkan daya saing dan memajukan koperasi, mengingat banyak anggota yang tidak tahu mengapa menjadi anggota koperasi. Namun hal ini juga dapat

dijadikan kesempatan bagi Koperasi Muamalat Nahdlatul Ulama untuk memberikan penyuluhan dan pengetahuan mengenai pentingnya berkoperasi.

Dari beberapa uraian diatas maka Strategi Pengembangan Koperasi Nahdlatul Ulama Kasomalang yaitu sebagai berikut.

1. Menumbuhkan promosi

Peningkatan promosi dapat dilakukan dengan cara pembuatan iklan iklan ataupun secara lisan. Promosi juga sangat berguna untuk memperkenalkan koperasi serta dapat memperluas pasar dan menjangring anggota sehingga perkembangan modal koperasi akan semakin meningkat.

2. Meningkatkan produk usaha simpan pinjam

Dalam meningkatkan atau mengembangkan usaha simpan pinjam khususnya pada penambahan produk jasa dapat menghadapi persaingan dengan banyak koperasi.

3. Pengembangan pengawasan dari badan pengawas koperasi

Salah satu pengembangan atau peningkatan dari badan pengawas koperasi yaitu dengan memberikan arahan-arahan positif yang nantinya akan dilakukannya tindak evaluasi oleh pengawas sehingga dapat dilakukan tindak korektif bila terdapat kesalahan guna mencapai tujuan bersama.

4. Pemberian pelayanan, Pendidikan dan Penyuluhan tentang pentingnya koperasi

Pengetahuan masyarakat terhadap koperasi masih minim hal tersebut dapat dijadikan peluang koperasi untuk mengenalkan koperasi kepada masyarakat sekitar yang mana koperasi dapat memberikan penyuluhan dan pendidikan koperasi agar masyarakat mengetahui makna pentingnya berkoperasi.

#### **D. SIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan uraian yang telah disampaikan diatas maka dapat disimpulkan bahwa terdapat faktor kekuatan dan kelemahan koperasi yang dapat dijadikan sebagai acuan terhadap perkembangan koperasi. Faktor kekuatan koperasi terdiri dari perkembangan modal, keterampilan manajerial, kinerja pengurus jaringan pasar dan partisipasi anggota. Sedangkan faktor kelemahannya yaitu kurangnya pengoptimalan unit bisnis-bisnis, pengoprasian frozen food yang belum maksimal, kurang produktif cashflow/keuangannya, dan pemilikan serta pemanfaatan teknologi produksi dan informasi yang belum maksimal. Dan berdasarkan hasil analisis faktor eksternal terdapat peluang dan ancaman yang dapat membantu koperasi dalam mengembangkan usahanya. Faktor peluang itu sendiri terdiri dari pesaing, tingkat harga, pengawas dari badan pengawas koperasi dan sistem sarana prasarana, pelayanan, pendidikan, penyuluhan. Sedangkan faktor-faktor ancaman terdiri dari kebijakan pemerintah, pesaing, suku bunga, motivasi masyarakat berkoperasi, dan kurangnya pemahaman masyarakat pada koperasi. Adapun strategi pengembangan koperasi diantaranya adalah meningkatkan promosi, mengembangkan produk usaha simpan pinjam dan pengembangan sub unit bisnis yang terdapat di koperasi.

Untuk mendapatkan peningkatan dalam pengembangan koperasi tentunya memang tidak mudah. Tetapi koperasi sebaiknya dapat mengimplementasikan strategi yang direkomendasikan, melakukan promosi dengan gencar baik secara tertulis maupun lisan, mensosialisasikan pentingnya berkoperasi keseluruhan lapisan masyarakat, dan menambah jumlah produk jasa yang ditawarkan oleh koperasi kepada anggotanya.



Secara teknis harus meningkatkan sarana dan prasarana di koperasi serta menjaga kenyamanan anggota melalui kualitas pelayanan dan fasilitas koperasi.

### UCAPAN TERIMA KASIH

1. Pimpinan STEI Al-Amar Subang, yang telah mengizinkan kegiatan penelitian ini sehingga terlaksana dengan baik
2. Ketua LPPM STEI Al-Amar Subang yang telah mengizinkan kegiatan penelitian ini sehingga terlaksana dengan baik.
3. Responden penelitian yang telah membantu kegiatan penelitian ini sehingga terlaksana dengan baik.

### DAFTAR RUJUKAN

- Arifin, A. (2024). The Relationship Between Classroom Environment, Teacher Professional Development, and Student Academic Performance in Secondary Education. *International Education Trend Issues*, 2(2), 151–159.
- Arifudin, O. (2021). *Manajemen Strategik Teori Dan Implementasi*. Banyumas : Pena Persada.
- Arifudin, O. (2023). Pendampingan Meningkatkan Kemampuan Mahasiswa Dalam Submit Jurnal Ilmiah Pada Open Journal System. *Jurnal Bakti Tahsinia*, 1(1), 50–58.
- Arifudin, O. (2024). Utilization of artificial intelligence in scientific writing. *Journal of Technology Global*, 1(2), 131–140.
- Athik Hidayatul Ummah. (2021). *Komunikasi Korporat Teori Dan Praktis*. Bandung: Widina Media Utama.
- Bairizki, A. (2021). *Manajemen Perubahan*. Bandung : Widina Bhakti Persada.
- Fasa, I. (2020). *Eksistensi Bisnis Islami Di Era Revolusi Industri 4.0*. Bandung : Widina Bhakti Persada.
- Hadiansah, D. (2021). *Membaca Perspektif Balanced Scorecard*. Bandung: Azka Hafidz Maulana Foundation.
- Haris, I. (2023). Pengenalan Teknis Penggunaan Software Turnitin Dan Mendeley Dekstop Untuk Meningkatkan Kualitas Karya Ilmiah Mahasiswa Baru. *Journal Of Human And Education (JAHE)*, 3(2), 172–178.
- Jumiati, E. (2024). Women’s Empowerment, Social Inclusion, And Attitude Change Through A Study Of Sekoper Cinta Model In Cibogo Hilir Village Plered Purwakarta. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(1), 1568–1576.
- Kartika, I. (2018). The Relationship Between Jigsaw Cooperative Learning Method And Parents Attention With English Learning Achievement Student In Public Junior High School 4 Bogor. *2 Nd English Language and Literature International Conference (ELLiC)*., 2(2), 313–320.
- Kartika, I. (2022). Implementasi Manajemen Mutu Pembelajaran Sebagai Upaya Meningkatkan Mutu Pembelajaran Di Sekolah Dasar. *Jurnal Al-Amar: Ekonomi Syariah, Perbankan Syariah, Agama Islam, Manajemen Dan Pendidikan*, 3(2), 144–157.
- Kartika, I. (2023). Upaya Guru Dalam Meningkatkan Mutu Pembelajaran Pendidikan

- Agama Islam Di Sekolah Dasar. *Jurnal Al-Amar: Ekonomi Syariah, Perbankan Syariah, Agama Islam, Manajemen Dan Pendidikan*, 4(2), 147–160.
- Kartika, I. (2024). Strategi Guru Pendidikan Agama Islam (PAI) Dalam Mengatasi Kesulitan Belajar Siswa Di Sekolah Dasar. *Jurnal Al-Amar: Ekonomi Syariah, Perbankan Syariah, Agama Islam, Manajemen Dan Pendidikan*, 5(2), 171–187.
- Labetubun, M. A. H. (2021). *Sistem Ekonomi Indonesia*. Bandung : Widina Bhakti Persada.
- Rahayu, Y. N. (2020). *Program Linier (Teori Dan Aplikasi)*. Bandung : Widina Bhakti Persada.
- Saepudin, S. (2019). The Effect of Work Ethic on The Professional Competences of University Lecturers at Jakarta of Indonesia. *First International Conference on Administration Science (ICAS 2019)*, 327–332.
- Saepudin, S. (2020). Manajemen kompetensi dosen berbasis Islam dalam mewujudkan perguruan tinggi bermutu. *Ta'dibuna: Jurnal Pendidikan Islam*, 9(1), 089–101.
- Saepudin, S. (2021). Improving the Ability to Understand the Quran Reading through the Application of the Mind Map Method during the Covid 19 Pandemic in Al-Qur'an Education Institutions Qurrota A'yun at Kutaraja Village, Maleber District, Kuningan Regency. *Budapest International Research and Critics Institute-Journal (BIRCI-Journal)*, 4(4), 14331–14338.
- Saepudin, S. (2022). Pengaruh Kepemimpinan Transformasional Dan Budaya Organisasi Terhadap Etos Kerja Dosen Perguruan Tinggi Islam Di LLDIKTI Wilayah IV Jawa Barat Indonesia. *Jurnal Fakultas Ilmu Keislaman Unisa Kuningan*, 3(3), 255–273.
- Shavab, F. A. (2021). *Dasar Manajemen & Kewirausahaan (Sebuah Tinjauan Teori Dan Praktis)*. Bandung : Widina Bhakti Persada.
- Sofyan, Y. (2020). Studi Kelayakan Bisnis Telur Asin H-Organik. *Jurnal Ecodemica*, 4(2), 341–352.