Profil Pemasaran Produk Koperasi di Kalimantan Selatan (Kasus pada 48 Koperasi yang Diperingkat Tahun 2011)

Ni Nyoman Suarniki
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Nasional Banjarmasin

JAM
13, 2

Diterima, Januari 2014
Direvisi, Maret 2014
Januari 2015
April 2015
Disetujui, Juni 2015

Abstract: *This research aims to know the result of cooperation rank at South Kalimantan in 2011 and to find out the marketing profile of products of cooperation as one of the indicators of activities and progress for cooperation. The respondents on this research are the administrators from 48 cooperations in which ranked in 2011; the data collected by questionnaires, observations and un-structured interviews. Data analysis is using descriptive analysis. Based on the ranking result, there are 20 cooperations that have a good quality rank and 28 cooperatives that have medium quality rank. Most of the cooperations are only involved in lending and borrowing business, only few of them are involved in other types of business. There were not been any significant effort in order to improve the target market; market is limited for members only. Promotion efforts relatively did not exist. It is assumed that this condition is due to that most administrators of cooperative only consider cooperations as a side-job, as well as lack of skills and competencies on the administrators of cooperative. Hence, it still requires a lot of attention. Government support has not yet been optimally used. We suggested that the administrators need to pay more attention to the development and progress of their cooperations and to utilize various assistances and supports from government through cooperation department on the provincial/regency/city level.*

Keywords: *marketing profile, quality, management of "koperasi"*

Abstrak: Tujuan penelitian ini untuk mengetahui hasil pemeringkatan koperasi yang ada di Kalimantan Selatan program tahun 2011 dan mengetahui profil pemasaran produk koperasi sebagai salah satu indikator dari aktivitas dan kemajuan koperasi. Responden penelitian adalah pengurus dari 48 koperasi yang diperingkat tahun 2011, pengumpulan data dengan kuesioner, observasi, dan wawancara tidak terstruktur. Data yang terkumpul diolah dengan analisis deskriptif. Berdasar hasil pemeringkatan ada 20 koperasi dengan peringkat berkualitas dan 28 koperasi dinilai cukup berkualitas. Kebanyakan koperasi usahanya hanya simpan pinjam, hanya sedikit koperasi yang mempunyai usaha lain. Belum ada usaha yang berarti dalam meningkatkan pasar sasaran, pasar terbatas pada anggota. Usaha-usaha pemasaran seperti promosi relatif tidak ada. Hal ini diduga karena menjadi pengurus hanya pekerjaan sampingan dan kurangnya keterampilan pengurus serta sumberdaya koperasi, sehingga manajemen/administrasi koperasi masih perlu mendapat perhatian. Dukungan pemerintah belum banyak dapat dimanfaatkan. Saran, pengurus lebih memperhatikan kemajuan koperasinya dan dapat memanfaatkan berbagai bantuan dan dukungan pemerintah melalui Dinas Koperasi tingkat Kabupaten/Kota dan atau Propinsi.

Kata Kunci: Profil pemasaran Koperasi, kualitas koperasi, pengurus koperasi

Jurnal Aplikasi Manajemen (JAM) Vol 13 No 2, 2015 Terindeks dalam Google Scholar

Alamat Korespondensi:
Ni Nyoman Suarniki, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Nasional Banjarmasin,suarni kinyoman @yahoo.com

Koperasi sebagai alat pendemokrasian ekonomi nasional yang dilaksanakan dalam rangka politik umum perjuangan ekonomi bangsa Indonesia. Koperasi

Indonesia menjamin adanya hak-hak individu serta memegang teguh asas-asas demokrasi. Demokrasi ini tampak pada rapat anggota yang merupakan kekuasan tertinggi di dalam tata kehidupan koperasi. Koperasi mendasarkan gerakannya pada aktivitas ekonomi dengan tidak meninggalkan asas kekeluargaan.

Dinas koperasi dan Pengusaha Kecil Menengah Provinsi Kalimantan Selatan, sebagai salah satu unsur dinas teknis daerah yang berada di bawah dan tanggung jawab kepala pemerintahan daerah yakni Gubernur Kalimantan Selatan, mempunyai tanggung jawab dalam mewujudkan siklus manajemen pembangunan perkoperasian yang teratur secara berkesinambungan, terinci, terukur serta dapat dipertanggung jawabkan sesuai norma atau ketentuan yang berlaku.

Berdasrkan Keputusan Gubernur Kalimantan Selatan Nomor: 016 tahun 2001 tentang tugas pokok, fungsi dan tata kerja Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Kalimantan Selatan.

Untuk menyelenggarakan tugas tersebut Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Kalimantan Selatan mempunyai fungsi: (a) Perumusan kebijakan teknis sesuai dengan kebijakan yang ditetapkan oleh Kepala Daerah berdasrkan peraturan perundang-undangan yang berlaku. (b) Pengembangan dan pengawasan Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (KUKM). (c) Urusan ketatausahaan. (d) Pembinaan dan Koordinasi usaha pengembangan Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (KUKM). (e) Pembinaan dan koordinasi pembiayaan dan pengembangan SDM KUKM. (f) Pengelolaan unit teknis daerah.

Dalam mewujudkan keberadaan dan tanggung jawab guna mendukung kelancaran pelaksanaan tugas-tugas Pemerintah dan Pembangunan, Perkoperasian, melalui tugas pokok dan fungsi Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Kalimantan Selatan, mempunyai visi dan misi yang mengacu pada Rencana Pembangunan Jangka Menengah (RPJM) Provinsi Kalimantan Selatan 2006–2010, meskipun merupakan penjabaran dari visi dan misi Dinas ditetapkan dengan tetap memperhatikan kesinambungan program dan kegiatan pembangunan tahun-tahun sebelumnya, sehingga masih relevan dalam pertanggung jawaban Akuntabilitas Program dan Kegiatan tahun Anggaran 2007, visi dan misi ditetapkan sebagi berikut:

”Terwujudnya Koperasi yang berkualitas dan wirausahawan baru, serta meningkatkan peran Koperasi dan UKM dalam mewujudkan kesejahteraan masyarakat Kalimantan Selatan.”

Dalam rangka mencapai sasaran pembangunan KUKM sampai dengan 2010 sesuai dengan visi tersebut ditetapkan misi: (a) Revitalisasi Koperasi sebagai badan usaha dan gerakan ekonomi rakyat. (b) Menumbuhkan jiwa dan semangat kewirausahaan KUKM.

Visi dan misi tersebut di atas dirancang untuk menjadi acuan dalam penggunaan sektor perkoperasian dan uasaha kecil di Kalimantan Selatan dalam kurun waktu 2006–2010. Sedangkan kesesuaian dengan program tahun 2007 dalam laporan akuntabilitas, sangat relevan karena tujuan yang ingin dicapai dari visi dan misi tersebut, merupakan kesinambungan dari tujuan dan sasaran program kegiatan-kegiatannya.

Untuk mewujudkan salah satu visi dan misi Pembangunan Kalimantan Selatan 2006–2010, yaitu terwujudnya masyarakat Kalimantan Selatan yang Unggul dan Maju, yang antara lain ditandai dengan berkurangnya angka pengangguran dan tingkat kemiskinan, maka Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Kalimantan Selatan dalam memberdayaan Koperasi dan Usaha Kecil Menengah pada tahun 2007 dan 2008 melaksanakan beberapa program kegiatan yaitu:

Tahun 2007

Program Penciptaan Iklim Usaha Yang Kondusif, Dengan kegiatan yaitu pemeliharaan Dana Bergulir. Program Pengembangan Kewirausahaan dan Keunggulan kopetitif UKM terdiri dari 4 (empat) kegiatan yaitu: a) Peningkatan Kemitraan. b) Peningkatan SDM KUKM (Peningkatan SDM KUKM Non Pelatihan). c) Peningkatan SDM KUKM pada Balai Pelatihan Koperasi dan PKM dengan fokus kegiatan pelatihan SDM KUKM. d) Revitalisasi kerjasama KUKM.

Program Pengembangan Sistem Pendukung Usaha bagi KUKM. Terdiri dari 2 (dua) kegiatan yaitu: a)Pembinaan Sistem Pendukung UMKM. b) Pendukung Pembyaaran KUKM.

Program Peningkatan Kualitas Kelembagaan Koperasi. Terdiri dari 2 (Dua) kegiatan yaitu: a) Peningkatan Organisasi Kopersi dan Peningkatan Manajemen Koperasi. b) Peningkatan Usaha Koperasi.

Tahun 2008

Program Pengembangan Kewirausahaan dan Keunggulan Kompetitif UKM, Terdiri dari 2 (dua) kegiatan yaitu: a) Peningkatan Kemitraan. b) Peningkatan SDM KUKM

Program Pengembangan Sistem Pendukung Usaha bagi KUKM. Terdiri dari 5 (lima) kegiatan yaitu: a) Sosialisasi Dukungan Informasi Penyediaan Permodalan. b) Koordinasi Pemanfaatan Fasilitas Pemerintah untuk Usaha Kecil Menengah Koperasi. c) Pemantauan Pengelolaan Penggunaan Dana Pemerintah bagi UMKM. d) Penyelenggaraan Promosi Produk KUKM. e) Pembinaan Sistem Pendukung UMKM.

Program Peningkatan Kualitas Kelembagaan Koperasi. Terdiri dari 5 (lima) kegiatan yaitu: a) Peningkatan Sarana dan Prasarana Pendidikan dan Pelatihan Koperasi. b) Sosialisasi Prinsip-Prinsip Pemahaman Perkoperasian. c) Peningkatan dan Pengembangan Jaringan Kerjasama Usaha Koperasi. d) Monitoring Evaluasi dan Pelaporan. e) Peningkatan Organisasi Koperasi.

Peningkatan SDM KUKM Non Pelatihan dengan Realisasi Pelaksanaan kegiatan: (a) Melaksanakan Sosialisasi Pemanfaatan Dana Pendidikan Koperasi sebanyak 260 orang. (b) Melaksanakan Sosialisasi Perpajakan sebanyak 260 orang. (c) Melaksanakan Sosialisasi HAKI sebanyak 260 orang. (d) Melaksanakan Peningkatan Wawasan bagi Pengurus/Pengelola/ Pembina Koperasi Berkualitas ke Makasar sebanyak 20 orang. (e) Melaksanakan Peningkatan Wawasan bagi Koperasi, UKM, Pembina dan Instansi terkait lainnya ke Provinsi Kalimantan Selatan sebanyak 20 orang. (f) Peningkatan Keterampilan bagi UMKM ke Jawa Timur sebanyak 16 orang.

Realisasi Pelaksanaan kegiatan peningkatan SDM KUKM pada Balai Pelatihan Koperasi. (a) Melaksanakan Pelatihan SDM KUKM sebanyak 450 orang. (b) Melaksanakan Penyusunan Kurikulum sebanyak 4 kali. (c) Melaksanakan Peningkatan Wawasan Widyaiswara dan Pengelola Balatkop dan PKM sebanyak 8 kali. (d) Melaksanakan Pendampingan kepada 60 KSP/USP.

Realisasi Pelaksanaan kegiatan Revitasilasi Kerjasama KUKM. (a) Melaksanakan Evaluasi Keragaan dan Kinerja Kerjasama usaha Perdangan dan distribusi melalui JUK berbsis Konsumen sebanyak 12 unit. (b) Melaksanakan Evaluasi Keragaan dan Kinerja Kerjasama dan Kinerja Kerjasama Usaha Simpan Pinjam dengan Sistem Silang Pinjam (*Interlending*) sebanyak 11 unit.

Saat ini jumlah koperasi di Kalimantan Selatan sekitar 20% (persen) dalam keadaan tidak aktif dan 80% (persen) aktif. Salah satu faktor penyebabnya adalah keterbatasan dana atau modal yang dimiliki koperasi sehingga sangat sulit untuk mengembangkan usahanya. Selain itu juga koperasi di Kalimantan Selatan masih terkendala pemasaran dalam mengembangkan berbagai macam produk usahanya karena itu diperlukan terobosan-terebosan serta komitmen dari para pengurus dan dukungan para anggotanya.

Dorongan kepada pertumbuhan koperasi diberikan pemerintah melalui Dinas Koperasi di daerah Tingkat I dan II telah banyak memberikan bantuan manajemen, permodalan, pembinaan SDM dan usaha-usaha lainnya, termasuk memberi penghargaan terhadap koperasi yang berprestasi. Salah satu bentuk penghargaannya adalah secara berkala diadakan pemilihan koperasi berprestasi tingkat kabupaten/kota dan propinsi, bagi para juara diberi insentif tertentu. Kegiatan pemeringkatan koperasi juga sebagai usaha untuk mendorong koperasi agar tertib administrasi dalam mengelola usahanya. Berikut disajikan data koperasi yang diperingkat oleh Dinas Koperasi Kalimantan Selatan.

Di tahun 2011 ini koperasi di Kalimantan Selatan terus melakukan fokus pada target yang ingin di capai tahun ini yakni maksimalisasi semua bidang/lini yang ada dalam struktur koperasi, diantaranya maksimalisasi usaha, penguatan kelembagaan. Maksimalisasi usaha dilakukan dengan mereformasi sistem yang di berlakukan.

Tahun 2011 merupakan tahun investasi bagi koperasi di Kalimantan Selatan, karena hal ini sudah menjadi komitmen dari para pengurus agar lembaga ini semakin kuat dari ancaman dan tantangan global terutama kondisi perekonomian yang semakin tidak menentu. Hal inilah yang terus menjadi beban utama di pikiran pengurus terutama ketua bidang pengembangan usaha.

Pemasaran adalah kunci utamanya, dengan mengetahui berbagai informasi tentang keunggulan, kelemahan yang dimiliki koperasi dengan memandang peluang yang bisa dimasuki, diharapkan pihak koperasi

Tabel 1. Data Koperasi Yang Diperingkat Oleh Dinas Koperasi Kalimantan Selatan Tahun 2011

No	Lokasi Administratif		Nama Koperasi	Alamat
	Provinsi	Kab/kota		
1	Kalimantan Selatan	Hulu Sungai Utara	KPRI Setia Kawan	Jl. Raya Babirik
2	Kalimantan Selatan	Hulu Sungai Utara	Primkopat	Jl. Basuki Rahmat No.12
3	Kalimantan Selatan	Hulu Sungai Utara	KSP Syariah BTM	Jl. Berita No. 22
4	Kalimantan Selatan	Hulu Sungai Utara	KPRI Depag Amuntai	Jl. Negara Dipa No.2
5	Kalimantan Selatan	Hulu Sungai Utara	Primkopol	Jl. Muhajirin No.2
6	Kalimantan Selatan	Hulu Sungai Utara	KSU Al Barakah	Jl. Alabio Babirik No. 24
7	Kalimantan Selatan	Hulu Sungai Selatan	Kapontren Muawanah	Jl. Pelajar
8	Kalimantan Selatan	Hulu Sungai Selatan	KPN Pengayoman PN	Jl. P Antasari No. 2
9	Kalimantan Selatan	Hulu Sungai Selatan	KOP Karya Amandit	Jl. Singakarsa
10	Kalimantan Selatan	Hulu Sungai Selatan	KOP Penagkar Benih Tani Makmur	Jl. H. M. Yusi No. 73
11	Kalimantan Selatan	Hulu Sungai Selatan	Kopwan Pemberdayaan Wanita Meratus	Jl. Pangbicara No. 1
12	Kalimantan Selatan	Hulu Sungai Selatan	KSU Kula Sejati	Jl. Kamboja
13	Kalimantan Selatan	Hulu Sungai Selatan	Kopontren Ibnu Mas'ud Putera	Jl. Ida Manggala
14	Kalimantan Selatan	Hulu Sungai Selatan	Koperasi Sehati	Jl. Hasan Basri
15	Kalimantan Selatan	Hulu Sungai Selatan	Kopwan Annisa	Jl. Kerja Bakti
16	Kalimantan Selatan	Hulu Sungai Selatan	KSU Berkat Buchari	Jl. Buchari
17	Kalimantan Selatan	Batola/Marabahan	KUD Tuntung Pandang	Jl. Tabing Rimbah
18	Kalimantan Selatan	Batola/Marabahan	KPN Serasi	Jl. AES Nasution
19	Kalimantan Selatan	Batola/Marabahan	KPN Rukun	Jl. AES Nasution No. 53
20	Kalimantan Selatan	Batola/Marabahan	KJKS Lkm Kube Sejahtera 065	Jl. Trans Kalimantan
21	Kalimantan Selatan	Batola/Marabahan	KPN Rumpun Tani	Jl. Jend. Sudirman
22	Kalimantan Selatan	Batola/Marabahan	KPN Sebelas Maret	Jl. Ray 6 Kolam Kiri
23	Kalimantan Selatan	Batola/Marabahan	KJKS Bersatu Membangun	Jl. Pasar Induk Handil Bakti
24	Kalimantan Selatan	Batola/Marabahan	KJKS Kube Sejahtera Unit 062	Jl.Hasan Basri
25	Kalimantan Selatan	Batola/Marabahan	KPN Ruhui Rahayu	Jl. Trans Kalimantan
26	Kalimantan Selatan	Barabai	KPN PK Barabai	Jl. SMP Barabai
27	Kalimantan Selatan	Barabai	Koperasi Setia Bersama	Jl. Surapati Banua Jingah
28	Kalimantan Selatan	Barabai	KPRI Sejahtera	Jl. ABD Muis Redhani No. 57
29	Kalimantan Selatan	Barabai	KPRI Puyuh Jaya	Jl. Perintis Kemerdekaan
30	Kalimantan Selatan	Barabai	KPRI Bina Marga	Jl. Tanjung Pura
31	Kalimantan Selatan	Barabai	KPRI Setia Kawan	Jl. Kesuma Bangsa
32	Kalimantan Selatan	Balangan	KPRI Maju Bersama	
33	Kalimantan Selatan	Balangan	KPN Sanggam	Lampihong Kanan KM 17
34	Kalimantan Selatan	Balangan	KUD Pelita	Jl. A Yani KM 1 Paringin
35	Kalimantan Selatan	Balangan	KPN Karya Bersama	Jl. A Yani Haur Batu
36	Kalimantan Selatan	Balangan	KSU Karang Bintang	
37	Kalimantan Selatan	Tapin/Rantau	Koperasi Wredatama " Bina Lansia"	Jl. H. Hasan Basri
38	Kalimantan Selatan	Tapin/Rantau	KOPKAR Tirta Bastari	Jl. Pembangunan No. 8
39	Kalimantan Selatan	Tapin/Rantau	KJKS Tapin Tengah Sejahtera	Jl Darussalam
40	Kalimantan Selatan	Tapin/Rantau	KPN Pegayoman Rutan	Jl. SPG No 1
41	Kalimantan Selatan	Tapin/Rantau	KJKS Lokpaikat Sejahtera	Jl. H. Hasan Basri
42	Kalimantan Selatan	Tapin/Rantau	KPN Lestari	Jl. Pembangunan No. 7
43	Kalimantan Selatan	Tapin/Rantau	Ksp Giat Mandiri	Jl. H. Hasan Basri KM 10.3
44	Kalimantan Selatan	Tapin/Rantau	KPN Bina Niaga	Jl. Pembangunan No. 6
45	Kalimantan Selatan	Tapin/Rantau	KPRI Abdi Statistik	Jl. Haryono MT
46	Kalimantan Selatan	Banjarmasin	KOPINKRA Sasirangan Bayam Raja	Jl. Seberang Mesjid No. 8
47	Kalimantan Selatan	Banjarmasin	KOKAPURA	Jl. Air Bus No. A. 22
48	Kalimantan Selatan	Banjarmasin	KOPDIT Karya Kasih	Jl. KS Tubun No. 64 RT. 2

Sumber: Dinas Koperasi dan UKM Kalimantan Selatan 2011

bias meningkatkan penjualan yang berdampak pada pertumbuhan dan perkembangan koperasi itu sendiri. Penggambaran profil pemasaran koperasi akan memperlihatkan berbagai kelemahan yang perlu segera diperbaiki dan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki dengan lebih baik guna mencapai tujuan koperasi.

METODE

Penelitian ini dilakukan pada koperasi-koperasi yang diperingkat oleh Departemen Koperasi tahun 2011 di Kalimantan Selatan. Responden penelitian adalah para pengurus koperasi (ketua, sekretaris dan

bendahara) didampingi pengawas koperasi dan pengurus lainnya. Data diperoleh melalui kuesioner yang diisi oleh pengurus koperasi, observasi langsung ke lokasi koperasinya, dan wawancara tidak terstruktur dengan pengurus koperasi. Data yang terkumpul diolah dengan analisis deskripsi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pemeringkatan terhadapat koperasi yang ada di Kalimantan Selatan sudah menjadi program tahunan dinas Koperasi Kalimantan Selatan. Program ini telah dilaksanakan mulai tahun 2009, sampai tahun 2011 koperasi yang sudah diperingkat sebanyak 148 koperasi, dari 1.576 koperasi aktif yang terdaftar di dinas koperasi Kalimantan selatan. Tahun 2011 ada 48 koperasi yang diperingkat pada 7 Kabupaten dan Kota di Kalimantan Selatan. Koperasi yang mendapat program pemeringkatan dipilih langsung oleh dinas koperasi dengan pertimbangan tertentu seperti tabel 1 di atas .

Kriteria pemeringkatan yang ditetapkan oleh Departemen Koperasi terdiri dari, kelembagaan (identitas) koperasi, aktivitas dan badan usaha yang aktif, kinerja usaha, kohehesivitas dan partisipasi anggota, orientasi kepada pelayanan anggota, pelayanan terhadap masyarakat, dan kontribusi terhadap pembangunan daerah. Pemeringkatan koperasi berkualitas tahun 2011 dibiayai melalui dana APBD Propinsi Kalimantan Selatan. Kualifikasi hasil penilaian terdiri dari, kategori sangat berkualitas, berkualitas, cukup berkualitas, dan tidak berkualitas.

Hasil pemeringkatan sesuai dengan Pedoman Penilaian dan Skoring Pemeringkatan tahun 2011 yang dilakukan oleh tim pemeringkatan koperasi yang ditunjuk oleh Dinas Koperasi Kalimantan Selatan sebagaimana tabel 2.

Tabel 2. Hasil Peringkat 48 Koperasi di Kalimantan Selatan Tahun 2011

No.	Kualifikasi Peringkat	Jumlah Koperasi	Prosentase
1.	Sangat berkualitas	0	0
2.	Berkualitas	20	42 %
3.	Cukup berkualitas	28	58 %
4.	Tidak berkualitas	0	0
	Jumlah	48	100 %

Sumber: Dinas Koperasi dan UMKM Propinsi Kalimantan Selatan

Setengah lebih (27 koperasi) yang laporan RAT (rapat anggota tahunan)-nya tidak lengkap, hanya 21 koperasi yang menyajikan laporan RAT secara lengkap. Namun rapat pengurus secara periodik telah dilakukan dengan baik, demikian juga dengan rapat pengawas. Pengawasan terhadap keuangan koperasi hanya dilakukan oleh pengawas internal, belum melibatkan audit independen, hal ini berkaitan dengan kemampuan keuangan koperasi untuk membayar audit independen (pihak luar). Administrasi kelembagaan seperti pengisian 16 buku yang diwajibkan oleh dinas koperasi. Hanya sebagian yang mempunyai kelengkapan buku 16, itupun masih ada buku yang belum diisi seperti buku inventaris, dll. Sebagian lagi tahu tentang buku 16 tapi tidak memiliki, bahkan ada pengurus koperasi yang tidak tahu tentang buku 16 yang wajib dimiliki koperasi. Banyak koperasi yang tidak punya kantor sendiri, menumpang di instansi induk (di mana mereka menjadi pegawai), atau di rumah salah satu pengurus. Sarana penunjang kegiatan administrasi yang dimiliki juga sangat terbatas, hanya sedikit yang memiliki komputer sebagai alat pencatatan dan pengolah data atau pembuatan laporan. Kondisi kelembagaan koperasi tidak berhubungan secara sinifikan dengan usia (tahun berdiri) koperasi. Koperasi yang berdiri sejak tahun 1967 sampai sekarang belum punya kantor yaitu KPN PK Barabai, masih menumpang pada kantor Departemen Agama Barabai. Ini koperasi tertua yang diperingkat tahun 2011, lainnya bervariasi dari yang didirikan tahun 1872 sampai yang termuda tahun 2006.

Administrasi usaha, ada 22 koperasi yang administrasi usahanya kurang baik, hal ini sangat penting karena usaha koperasi berhubungan dengan tanggung jawab keuangan koperasi. Administrasi usaha koperasi yang baik akan memudahkan kontrol terhadap keuangan koperasi, sebaliknya jika administrasi usaha tidak baik akan memperbesar kemungkinan terjadinya penyelewengan keuangan koperasi. Hal ini akan mengurangi kepercayaan anggota dan pihak lain (masyarakat) serta memperburuk citra koperasi di mata masyarakat, ini sangat merugikan banyak pihak.

Kaderisasi pengurus pada 48 koperasi yang mendapat program pemeringkatan 2011. Sudah cukup bagus, namun peningkatan kualitas atau keterampilan pengurus masih sangat kurang. 35 koperasi tidak mempunyai program pendidikan dan pelatihan dalam

program kerja tahunannya. Hanya 13 koperasi yang mencantumkan program pendidikan dan pelatihan, itupun tidak sepenuhnya dapat terlaksana. Pengembangan SDM koperasi terbatas pada pendidikan dan pelatihan yang diadakan oleh Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten/Kota atau Propinsi, itupun sering tidak diikuti (tidak mengirim peserta). Alasan yang dikemukakan pengurus koperasi adalah terbatasnya alokasi dana untuk diklat. Akibatnya pengembangan SDM koperasi kurang baik.

Kontribusi sosial kemasyarakatan koperasi masih belum terlihat peranannya, pelayanan terbatas hanya pada anggota koperasi. Untuk pembangunan daerah koperasi telah mengambil peran sebagai pelaku ekonomi aktif, pembayar pajak (terbukti dari kepemilikan NPWP, SIUP, TDP, dan lain-lain kelengkapan legalitas).

Responden penelitian adalah pengurus koperasi (ketua, sekretaris, bendahara), umur responden berkisar antara 34–60 tahun, ini menunjukkan bahwa yang menjadi pengurus telah dewasa secara umur dan bersedia mengabdi untuk kepentingan anggota koperasi. Masing-masing koperasi memiliki jumlah pengurus yang beragam, terendah 3 orang pengurus ada 13 koperasi, tertinggi 11 orang pengurus yaitu 1 koperasi, sisanya 4 orang 1 koperasi, 5 orang ada 25 koperasi, 6 orang 3 koperasi, 7 dan 8 orang masing-masing 2 orang, dan 10 orang pengurus 1 koperasi. Jika dipilah dari total pengurus ke 48 koperasi yang diperingkat ada 237 orang pengurus terdiri dari 146 laki-laki dan 91 orang perempuan. Diantaranya ada 5 koperasi yang semua pengurusnya perempuan, dan ada 9 koperasi yang pengurusnya laki-laki semua. Sisanya kombinasi antara laki-laki dan perempuan yang menjadi pengurus koperasi. Jadi dapat disimpulkan dalam kepengurusan koperasi tidak ada perbedaan gender.

Pendidikan pengurus sangat beragam dari sekolah dasar 4 orang, sekolah menengah atas/smk/sederajat sebanyak 136 orang, diploma 27 orang dan berpendidikan sarjana 70 orang. Ini menunjukkan beragamnya kemampuan pengurus koperasi secara akademis, namun dalam memajukan koperasi tidak hanya pendidikan yang dibutuhkan, banyak aspek lainnya lagi seperti attitude, jiwa sosial/pengabdian, kebersamaan, dan kesungguhan menghadapi berbagai tantangan pengembangan koperasi.

Hasil survey menunjukkan bahwa menjadi pengurus koperasi bukanlah pekerjaan utama, tetapi hanya sampingan, sebagai bentuk pengabdian kepada masyarakat dalam membantu kegiatan ekonomi masyarakat di mana koperasi itu berada khususnya bagi para anggota koperasi. Pekerjaan utama para pengurus koperasi juga sangat beragam ada yang Pegawai Negeri Sipil, TNI, dagang, tani, dan swasta lainnya.

Profil Pemasaran Koperasi

Produk/Bidang Usaha

Koperasi yang mendapat program pemeringkatan pada tahun 2011 ini memiliki bidang usaha seperti tabel 3.

Tabel 3. Jumlah Bidang Usaha yang Dimiliki Koperasi yang diperingkat tahun 2011

No.	Bidang Usaha	Jumlah Koperasi
1.	Simpan Pinjam	48
2.	Waserda	15
3.	Pengadaan Barang	4
4.	Jasa lainnya (rek.listrik on line)	5

Berdasarkan atas bidang usahanya, dari 48 koperasi yang diperingkat oleh Dinas Perkoperasian Kalimantan Selatan, rata-rata koperasi ini menjalankan usaha dibidang jasa (simpan pinjam). Koperasi sejenis ini banyak memberikan manfaat dan kesempatan kepada anggotanya untuk memperoleh pinjaman dengan mudah dan bunga ringan. Koperasi simpan pinjam ini berusaha untuk mencegah para anggotanya terlibat dalam jeratan kaum lintah darat pada waktu mereka memerlukan sejumlah uang dengan jalan menggiatkan dan mengatur pemberian pinjaman uang dengan bunga yang serendah-rendahnya.

Koperasi simpan pinjam menghimpun dana dari para anggotanya yang kemudian menyalurkan kembali dana tersebut kepada para anggotanya. Menurut (Widiyanti dan Sunindhia, 2012), koperasi simpan pinjam memiliki tujuan untuk mendidik anggota yang berhemat dan juga menambah pengetahuan anggotanya terhadap perkoperasian.

Simpan Pinjam

Koperasi ini sering kali juga disejajarkan dengan nama koperasi kredit, koperasi ini oleh 48 koperasi

telah menyelenggarakan layanan tabungan dan sekaligus memberikan kredit bagi anggotanya. Layanan-layanan ini menempatkan masing-masing koperasi sebagai pelayan anggota memenuhi kebutuhan pelayanan keuangan bagi anggota menjadi lebih baik dan lebih maju. Dalam hal ini anggotanya memiliki kedudukan identitas ganda sebagai pemilik (*owner*) dan nasabah (*customers*). Dalam kedudukan sebagai nasabah anggota melaksanakan kegiatan menabung dan meminjam dalam bentuk kredit kepada koperasi.

Pelayanan yang diberikan koperasi kepada anggota yang menabung dalam bentuk simpanan wajib, simpanan sukarela dan deposito, merupakan sumber modal bagi ke-48 koperasi ini. Penghimpunan dana dari anggota itu menjadi modal yang selanjutnya oleh koperasi disalurkan dalam bentuk pinjaman atau kredit kepada anggota dan calon anggota. Dengan cara pinjam (KSP) dan atau Unit Usaha Simpan Pinjam (USP) Koperasi. Dengan cara itulah 48 koperasi ini melaksanakan fungsi intermediasi dana milik anggota untuk disalurkan dalam bentuk kredit kepada anggota yang membutuhkan.

Waserda (Warung Serba Ada/Toko Kelontong)

Beberapa koperasi juga mempunyai unit usaha lain selain simpan pinjam yaitu, toko koperasi yang menjual barang-barang kebutuhan sehari-hari yang sering disebut warung serba ada (waserda). Waserda melayani kebutuhan para anggotanya dan juga masyarakat sekitar. Adapun yang dijual pada waserda adalah sembako, barang-barang toiletries (sabun cuci, mandi, odol, tissue, dll), dan barang keperluan lainnya. Cara pembayaran untuk para anggota biasanya bisa kontan atau kredit, sedangkan yang bukan anggota bayar tunai.

Pengadaan Barang (Sepeda Motor, TV, Kulkas, dll)

Unit usaha ini biasanya berdasar pesanan para anggota atau bukan anggota. Mekanismenya, bagi yang berminat untuk dibelikan sesuatu barang melapor kepada petugas yang ditunjuk, kemudian petugas mencarikan barangnya dan memberitahukan kepada yang bersangkutan jenis, merek, harga dan besarnya cicilan dan waktu pembayaran. Setelah ada kesepakatan maka barang dibeli dan diantar oleh petugas koperasi ke pemesan. Setiap anggota atau bukan anggota koperasi jika ingin memanfaatkan jasa ini harus memenuhi aturan yang telah ditetapkan koperasi.

Layanan pembayaran Listrik *Online*

Koperasi bekerja sama dengan Perusahaan Listrik Negara (PLN) setempat untuk membantu pemungutan pembayaran listrik masyarakat yang relative jauh dari tempat pembayaran yang disediakan PLN. Biasanya tempat pembayaran yang disediakan hanya terpusat di Kota Kabupaten dan Kecamatan dengan jumlah yang sangat terbatas. Peluang untuk bekerjasama dengan PLN sangat terbuka dan saling menguntungkan. Satu sisi PLN dibantu pemungutannya, dipihak lain koperasi juga mendapat jasa pungut dari PLN, dan masyarakat sangat terbantu karena untuk membayar rekening listrik tidak perlu ketempat yang jauh, yang memakan waktu dan biaya. Konsep yang diterapkan PLN ini sangat mutualis.

Promosi

Promosi dalam koperasi maksudnya adalah arus informasi/persuasi arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang/organisasi kepada tindakan yang menciptakan pertukaran dalam pemasaran.

Tujuan promosi menurut Dinas Koperasi Kalimantan Selatan: a) Memodifikasi tingkah laku yaitu melakukan komunikasi untuk memperkuat tingkah laku yang ada penjual selalu berusaha menciptakan kesan baik tentang dirinya/mendorong pembelian barang dan jasa. b) Memberitahu yaitu kegiatan untuk memberi tahu pasar yang dituju tentang penawaran. c) Membujuk calon pembeli yaitu promosi diarahkan untuk mendorong terjadinya permintaan dengan menciptakan kesan positif agar tepat memberi pengaruh dalam waktu yang cukup lama. d) Mengingatkan yaitu promosi dilakukan untuk mempertahankan merk dihati masyarakat.

Pemerintah dalam hal ini Dinas Koperasi telah banyak memberikan bimbingan berupa pelatihan-pelatihan manajemen yang diadakan secara periodik, bantuan pendanaan, program promosi barang-barang hasil produksi koperasi di tingkat daerah, regional, nasional dan bahkan ke manca Negara dengan catatan produk yang dihasilkan memang memenuhi standar kualitas. Bantuan ini belum banyak bisa dimanfaatkan oleh koperasi yang diperingkat tahun 2011 karena memang usaha yang dimiliki masih terbatas.

Koperasi secara umum dalam kegiatan promosinya baru sebatas memanfaatkan anggotanya untuk menyebar luaskan keberadaan dan produk koperasi yang dimiliki. Jadi secara spesifik semua koperasi yang diperingkat tahun 2011 belum melakukan promosi yang intens dalam bentuk alat-alat promosi yang umum seperti periklanan di media massa, publisitas, dan lain-lain.

Distribusi

Distribusi koperasi ini diharapkan akan menjadi pengumpul pasokan produk UKM yang bisa disalurkan kepada pasar yang lebih luas. Pihak dinas koperasi kalimantan selatan akan memetakan keberadaan distribusi koperasi di setiap daerah kalimantan selatan untuk menggarap potensi besar dari koperasi-koperasi. Selain itu juga distribusi ini diharapkan mampu untuk membuka peluang perluasan pasar bagi produk KUKM termasuk membuka akses untuk bermitra dengan peritel besar. Saat ini, pihak dinas koperasi kalimantan selatan telah memfasilitasi distribusi hasil produksi ke-48 koperasi yang diperingkat tahun 2011 berupa makanan olahan dan lain-lain pada peritel besar yang beroperasi di kalimantan selatan. Namun kesempatan ini juga belum dapat dimanfaatkan.

Distribusi atau aliran barang/jasa dari koperasi terhadap konsumen atau pemakai jasa koperasi dari ke 48 koperasi yang diteliti lancar, karena seperti yang dijelaskan sebelumnya produk koperasi sebagian besar, simpan pinjam, kredit barang keperluan rumah tangga dan waserda. Sistem penyalurannyapun langsung atau tanpaperantara.

Harga

Harga yang ditawarkan untuk produk koperasi sangat berpengaruh, oleh karena harga merupakan satu-satunya unsur *marketing mix* yang mengahasilkan penerimaan penjualan. Tingkat harga yang ditetapkam mempengaruhi kuantitas yang terjual. Selain itu secara tidak langsung harga juga mempengaruhi biaya, karena kuantitas yang terjual berpengaruh pada biaya yang ditimbulkan dalam kaitannya dengan efisiensi produksi. Oleh karena penetapan harga mempengaruhi pendapat total biaya total, maka keputusan dan strategi penetapan harga memegang peranan penting dalam setiap keputusan yang diambil.

Harga jasa simpan pinjam yang diterapkan oleh ke-48 koperasi yang diperingkat cukup rendah dibanding lembaga keuangan lainnya. Oleh karena itu usaha ini sangat diminati oleh anggota koperasi. Kendala pelaksanaan simpan pinjam ini oleh koperasi pada umumnya terbatasnya jumlah modal yang bisa disalurkan. Meminjam di koperasi memiliki banyak keuntungan yaitu bunga rendah, proses cepat, tanpa jaminan, dan jangka waktu pengembalian yang relative fleksibel.

Harga yang diterapkan untuk usaha waserda juga sangat bersaing bahkan cendrung lebih rendah dari pesaing. Kendala koperasi dalam usaha ini pada terbatasnya modal dan manajemen, sehingga dalam menggaji pegawai cenderung rendah. Administrasi pembelian dan penjualan juga sering kurang baik serta keengganan para pengurus untuk secara serius membuat usaha ini menjadi profesional. Faktor-faktor ini menghambat kemajuan koperasi.

Jasa pembayaran rekening listrik, harganya sudah *fix* dari PLN, koperasi hanya menerima *fee* dari penerimaan pembayaran rekening listrik oleh pelanggan. Koperasi hanya bermodal seperangkat komputer berikut akses internetnya serta seorang tenaga pelaksana/operator.

TEMUAN PENELITIAN

Hasil pemeringkatan 20 koperasi dengan peringkat berkualitas dan 28 koperasi dinilai cukup berkualitas.

Bidang usaha koperasi sangat terbatas yaitu simpan pinjam, waserda, pengadaan barang, jasa layangan pembayaran listrik.

Kelembagaan Koperasi pada umumnya sudah baik dari segi legalitas seperti sudah punya Badan Hukum, NPWP, ijin-ijin lainnya, dan sudah ada struktur organisasi yang standar.

Manajemen koperasi rata-rata masih perlu pembenahan terutama di bidang administrasi usaha. Pengelolaan usaha perlu didukung oleh SDM yang memadai, guna mencapai koperasi yang tertib administrasi. Dinas koperasi telah menyediakan Buku 16, pelatihan cara mengisi, dan manajemen lainnya, koperasi hanya perlu mengirimkan orang untuk mengikuti setiap pembinaan oleh Dinas Koperasi.

Sarana dan prasarana yang dimiliki koperasi masih sangat kurang, banyak koperasi yang tidak punya kantor, perlengkapan pencatatan usaha, pengolahan data, dan kelengkapan penunjang usaha (perlengkapan waserda, system pencatatan simpan pinjam, dll).

Pengelolaan administrasi keuangan koperasi perlu mendapat perhatian yang lebih dari para pengawas koperasi. Ini berhubungan dengan kompetensi pengurus.

Segi pemasaran produk koperasi sudah baik, untuk simpan pinjam selalu permintaan lebih banyak dari dana yang bisa disalurkan, untuk waserda penjualannya bagus namun ada kendala sering barang yang dicari konsumen tidak tersedia atau habis, dan terkadang jam bukanya terbatas.

Harga di koperasi sangat bersaing, bahkan untuk simpan pinjam harganya murah di banding pesaing.

Distribusi lancar, sedangkan promosi tidak ada karena dianggap belum perlu.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasar hasil pemeringkatan ada 20 koperasi dengan peringkat berkualitas dan 28 koperasi dinilai cukup berkualitas. Kebanyakan koperasi usahanya hanya simpan pinjam, hanya sedikit koperasi yang mempunyai usaha lain. Belum ada usaha yang berarti dalam meningkatkan pasar sasaran, pasar terbatas pada anggota. Usaha-usaha pemasaran seperti promosi relatif tidak ada. Hal ini diduga karena menjadi pengurus hanya pekerjaan sampingan dan kurangnya keterampilan pengurus serta sumberdaya koperasi, sehingga manajemen/administrasi koperasi masih perlu mendapat perhatian. Dukungan pemerintah belum banyak dapat dimanfaatkan.

Saran

Pengurus lebih meningkatkan kompetensinya dan memperhatikan kemajuan koperasinya dengan menangani lebih serius usaha koperasinya, serta dapat memanfaatkan berbagai bantuan dan dukungan pemerintah melalui Dinas Koperasi tingkat Kabupaten/ Kota dan atau Propinsi baik yang berupa insentif/bantuan dana segar, pendidikan dan pelatihan (manajemen dan teknik produksi), serta kegiatan lain.

DAFTAR RUJUKAN

Covey. 2000. *Pemasaran; Konsep dan Strategi*. Edisi Bahasa Indonesia. Jakarta: Gramedia.

Edillius, S. 1994. *Manajemen Koperasi*. Jakarta: Rineka Cipta.

http://community.gunadarma.ac.id/blog/view/id_7476/title_dasar-hukum-dan-pengertian-koperasi/

Kotler, P. 1995. *Marketing Management, an Asian Perspectif*. New Jersey: Prentice Hall Inc.

Kotler, P., dan Gary, A. 1997. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edisi ketiga. Jakarta: Erlangga.

Mayer, W.G. 2002. *Pemasaran Eceran (Retail Marketing)*. Jakarta: Elex Media Komputindo.

Sitio, H. 2001. *Koperasi: Teori dan Praktik*. Jakarta: Erlangga.

Sofyan, A. 2003. Costomer Satisfaction. *Majalah Usahawan Indonesia*. Januari.

Widiyanti dan Sunindhia. 2012. *Koperasi: Manajemen Koperasi Simpan Pinjam*. Jakarta: Gramedia.