

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Profil Koperasi Simpan Pinjam

4.1.1. Sejarah Koperasi Simpan Pinjam

Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur yang berdiri pada tahun 2010 di Purwodadi merupakan salah satu usaha yang bergerak dalam usaha simpan pinjam. Ide untuk mendirikan koperasi simpan pinjam ini muncul dari orang-orang yang berbeda profesi tetapi mempunyai tujuan yang sama yaitu untuk membentuk sebuah lembaga untuk mendapatkan *profit* dan memberikan kesejahteraan pada anggota dan masyarakat di daerah Purwodadi. Bapak Indarto, Bapak Albert Kuncoro, Bapak Gunawan Santoso, dan Alm. Bapak Kurnia Lestijo Siswanto merupakan pencetus berdirinya Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur yang berlokasi di jalan Letjen. R. Soeprpto No. 87 Purwodadi. Koperasi memiliki 27 anggota saat pertama kali berdiri dan jumlahnya terus meningkat menjadi 100 anggota pada tahun 2014.

Menurut Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992, koperasi pada umumnya merupakan badan usaha yang beranggotakan orang-orang dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan dan memperoleh status badan hukum setelah akta

pendiriannya disahkan oleh Pemerintah serta pengurus merupakan pemegang kuasa Rapat Anggota, seperti terlihat pada tabel 5 berikut :

Tabel 4.1. Perbedaan Koperasi menurut Undang-Undang dan Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur

No.	Keterangan	Koperasi menurut Undang-Undang	Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur
1.	Anggota	Pemilik dan peminjam mendapat SHU	Pemilik mendapat SHU, peminjam tidak mendapat SHU
2.	RAT	Rutin dilaksanakan sebagai pengambil keputusan akhir	Rutin dilaksanakan, tetapi pengambil keputusan berada pada manajer puncak atau pendiri
3.	Jenis Usaha	Pengelolaan koperasi dengan memberi kesejahteraan anggota	Pengelolaan jasa simpan pinjam sebagai bisnis untuk meningkatkan omzet

Sumber : Data primer, diolah 26 Agustus 2014

Berdasarkan tabel di atas terdapat sudut pandang yang berbeda dalam menjalankan kegiatan koperasi. Berdasarkan hasil wawancara dan diskusi terdapat perbedaan dalam menjalankan usaha yaitu Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur menjalankan usaha sebagai sebuah bisnis pada umumnya, badan hukum yang diperoleh digunakan untuk melakukan kegiatan simpan pinjam sebagai bisnis pada umumnya dengan menggunakan badan usaha koperasi simpan pinjam dan tidak melanggar aturan-aturan koperasi yang ada.

Kekuasaan tertinggi berada pada manajer puncak sehingga anggota yang bergabung merupakan orang yang menghimpun dana tetapi tidak sepenuhnya menggunakan jasa koperasi simpan pinjam seperti melakukan pinjaman dan tidak sepenuhnya memahami konsep pendirian koperasi simpan pinjam sehingga tidak dapat berpartisipasi dalam kegiatan koperasi simpan pinjam. Nasabah yang melakukan pinjaman di Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur merupakan masyarakat yang benar-benar membutuhkan dana dan koperasi menjadi pilihan terakhir untuk mendapatkan pinjaman dana dengan syarat menjadi anggota karena masyarakat tidak mendapatkan pinjaman dana dari bank.

Berdasarkan hasil wawancara dan diskusi dengan pengurus Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur, terdapat beberapa Koperasi Simpan Pinjam yang berlokasi di Purwodadi dan berdekatan dengan Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur di jalan Letjen. R. Soeprapto No.87 Purwodadi yaitu Koperasi Simpan Pinjam Bhina Rahardja yang berlokasi di jalan Kusuma Bangsa No.36 Wirosari, Koperasi Simpan Pinjam Cendrawasih yang berlokasi di jalan Letjen. R. Soeprapto No.101 Purwodadi, dan Koperasi Simpan Pinjam Intidana yang berlokasi di jalan A. Yani No.70 Putat Purwodadi yang masing-masing dari koperasi simpan pinjam menawarkan produk pinjaman dengan suku bunga dan jangka waktu pinjaman yang menarik. Ketiga koperasi tersebut merupakan pesaing

utama Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur dimana Koperasi Simpan Pinjam Intidana dan Koperasi Simpan Pinjam Bhina Raharja merupakan koperasi simpan pinjam berskala besar dan telah memiliki kantor cabang yang tersebar di daerah Jawa Tengah, Jawa Barat, dan Jawa Timur; sedangkan Koperasi Simpan Pinjam Cendrawasih memiliki kantor cabang di daerah Purwodadi, Godong, dan Wirosari. Berdasarkan uraian tersebut, maka posisi Koperasi Simpan Pinjam dalam dunia perkoperasian merupakan *follower* karena terdapat berbagai usaha sejenis yang telah lebih dahulu berjalan sehingga Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur memerlukan beberapa strategi pengembangan agar dapat menjadi koperasi yang besar dan kuat seperti koperasi simpan pinjam lain.

4.1.2. Lingkup Bidang Usaha

Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur bergerak dalam usaha simpan pinjam dan memiliki Badan Hukum dengan nomor 324/BH/XIV9/2010 pada tanggal 20 Mei 2010. Dari tahun 2010-2013 Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur melakukan kegiatan pemasaran di daerah Purwodadi sesuai dengan ijin yang diperoleh dari Dinas Koperasi untuk mencapai target pemasarannya.

Gambar 4.1.

Spanduk Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur



Sumber : Data primer, 3 Maret 2014

4.1.3. Tujuan Koperasi Simpan Pinjam

Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur mempunyai beberapa tujuan dalam menjalankan usahanya, yaitu :

- a. Mendapatkan *profit* atau keuntungan koperasi seiring dengan bertambahnya anggota,
- b. Mendidik kedisiplinan dan memajukan perekonomian masyarakat desa,
- c. Menjalin keakraban antar anggota dan masyarakat desa.

Para petani yang membutuhkan dana musiman serta para pengusaha dan pedagang kecil merupakan sasaran utama dari Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur dalam usahanya untuk mendapat keuntungan dengan memberi pinjaman kepada para petani untuk memenuhi kebutuhan membeli bibit dan diharapkan di

kemudian hari akan menambah modal koperasi dengan adanya para petani yang bergabung menjadi anggota koperasi simpan pinjam.

4.1.4. Tantangan Bisnis

Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur menghadapi tantangan dari pesaing yaitu Koperasi Simpan Pinjam Bhina Rahardja, Koperasi Simpan Pinjam Cendrawasih, dan Koperasi Simpan Pinjam Intidana yang masing-masing menawarkan produk pinjaman dengan suku bunga dan jangka waktu pinjaman yang menarik. Tingkat jasa pinjaman menjadi salah satu hal yang berpengaruh dalam perkembangan koperasi karena hal tersebut dapat menjadi kekuatan yang baik apabila koperasi dapat menentukan tingkat jasa pinjaman tersebut dengan cermat. Ada kekhawatiran bahwa tingkat pengembalian pinjaman yang mempunyai pengaruh terhadap perkembangan koperasi simpan pinjam mengalami penurunan karena *marketing officer* yang kurang jeli dalam melakukan survei terhadap jaminan peminjam, sehingga akan menyebabkan tingkat pengembalian pinjaman menjadi penghambat karena sebagian dari peminjam mengalami kesulitan dalam membayar angsuran pinjaman yang ditetapkan oleh Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur.

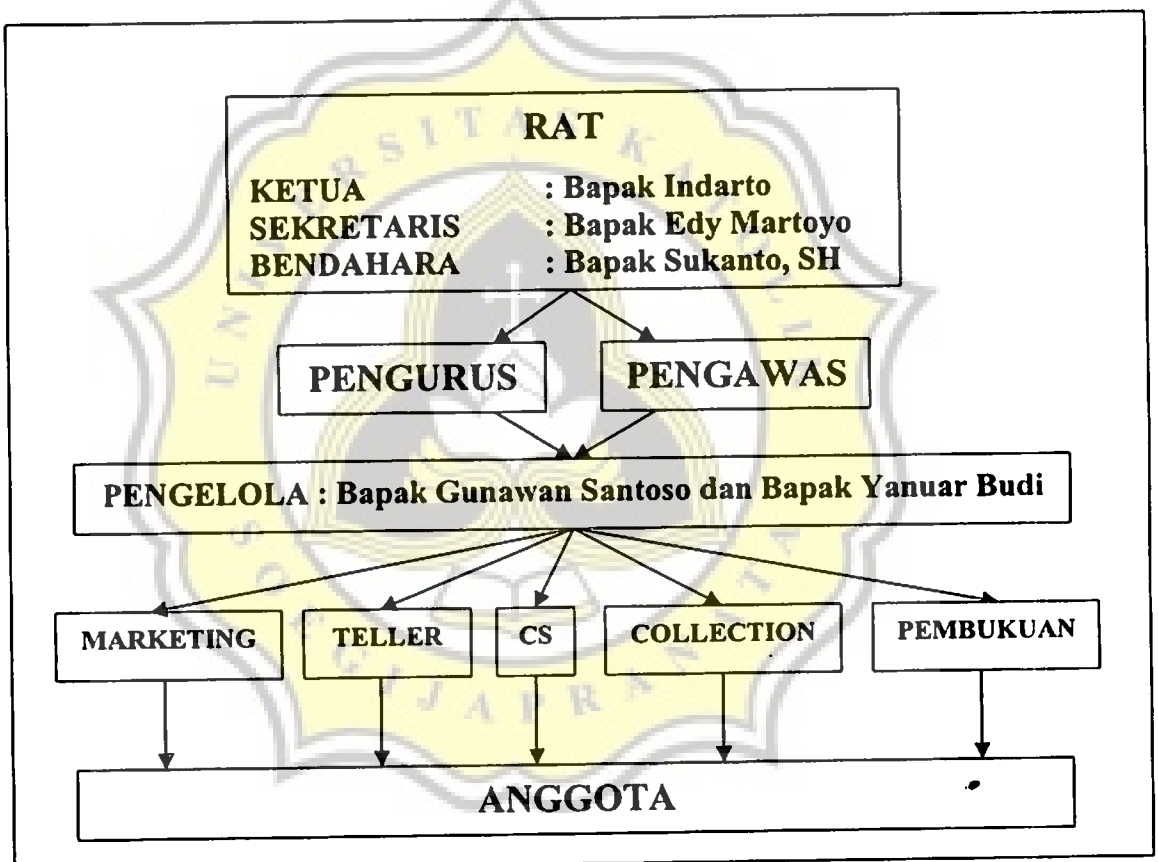
Seiring dengan kemajuan usaha simpan pinjam, maka Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur memerlukan teknologi dengan memanfaatkan *internet* sebagai salah satu sarana

dalam mencari informasi yang berguna bagi perkembangan koperasi simpan pinjam.

4.1.5. Struktur Organisasi

Gambar 4.2.

Struktur Organisasi Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur



Sumber : Data primer, 19 Juni 2014

Menurut Robbins (2002) struktur organisasi merupakan suatu alat untuk membantu manajemen dalam mencapai tujuan yang berasal dari strategi organisasi secara keseluruhan, oleh karena itu strategi dan struktur organisasi saling berkaitan. Kekuatan struktur sederhana

terletak pada kesederhanaannya yaitu merupakan struktur yang mudah, dan memiliki pertanggungjawaban yang jelas. Kelemahan utamanya adalah sulit diterapkan pada perusahaan besar.

Struktur organisasi yang dimiliki oleh Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur merupakan bentuk struktur organisasi sederhana yang diterapkan pada organisasi kecil karena manajer melakukan tugas sebagai pengambil keputusan dalam kegiatan koperasi sesuai dengan wewenang yang dimiliki, sedangkan Rapat Anggota Tahunan untuk mengatasi masalah besar yang tidak dapat diputuskan oleh manajer. Susunan struktur organisasi tersebut menjelaskan bahwa Rapat Anggota Tahunan (RAT) yang dipimpin oleh ketua, sekretaris dan bendahara merupakan pengambil keputusan tertinggi dalam menjalankan koperasi simpan pinjam untuk mencapai tujuan bersama melalui Rencana Strategi (Renstra) yang dibuat oleh manajer. Dalam menjalankan kegiatan koperasi, manajer bertanggung jawab kepada pengurus dan pengawas yang ditunjuk dan bertugas untuk mengelola organisasi dibantu oleh karyawan agar tujuan dapat tercapai.

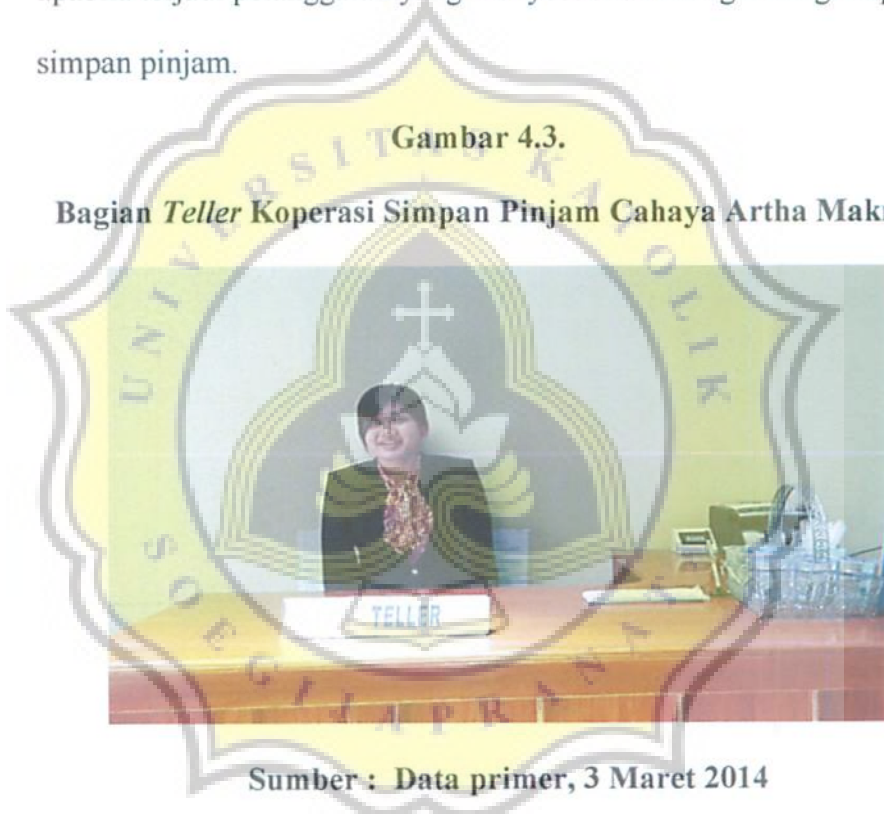
4.1.6. Sumber Daya Manusia

Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur memiliki 3 orang pengurus, 2 orang pengawas, 15 orang karyawan dalam menjalankan kegiatan koperasi simpan pinjam. Setiap harinya operasional kantor dikelola oleh 2 orang manajer dan 13 orang

karyawan yang terbagi dalam beberapa bagian yaitu 2 orang bagian *teller*, 2 orang bagian *customer service*, 1 orang bagian administrasi dan keuangan, 2 orang bagian *marketing*, 2 orang bagian *collector*, 2 orang bagian analisis dana, 1 orang satpam, 1 orang *office girl* yang mempunyai tugas serta tanggung jawab. Sanksi akan diberlakukan apabila terjadi pelanggaran yang menyebabkan kerugian bagi koperasi simpan pinjam.

Gambar 4.3.

Bagian *Teller* Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur



Sumber : Data primer, 3 Maret 2014

Koperasi melakukan seleksi karyawan dalam mencari karyawan yang berkualitas untuk mencegah terjadinya *turn-over* yang umumnya terjadi. Seleksi tersebut meliputi tingkat pendidikan, pengalaman kerja, kemampuan dalam mengoperasikan komputer, kesediaan untuk bekerja dalam tim, dan motivasi kerja dari calon karyawan. Seorang pengelola setidaknya mempunyai pendidikan

sarjana dan memiliki pengalaman serta pengetahuan yang luas tentang cara mengelola sebuah perusahaan atau bisnis sebelumnya sehingga kegiatan koperasi simpan pinjam dapat berjalan dengan lancar.

Gambar 4.4.

Bagian *Customer Service* Koperasi Simpan Pinjam

Cahaya Artha Makmur



Sumber : Data Primer, 3 Maret 2014

4.2. Gambaran Umum Responden

Penelitian ini menggunakan metode wawancara dengan menyusun beberapa pertanyaan dengan narasumber, diskusi yang berkaitan dengan topik penelitian, dan pengisian kuesioner yang dilakukan untuk memperoleh data pada Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur dan menganalisis data tersebut untuk mendapatkan strategi alternatif bagi Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur. Narasumber dalam penelitian ini adalah pengurus yang terdiri dari ketua, sekretaris, bendahara, dan manajer dari Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur yang dapat mewakili anggota dan memiliki informasi yang akurat dan berkaitan dengan topik

penelitian ini yang dapat dijadikan sebagai data. Pengisian kuesioner ditujukan kepada responden yang merupakan anggota dari Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur untuk dapat membantu peneliti dalam mengumpulkan data yang lebih akurat sehingga hasil analisis berupa strategi alternatif bagi Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur dapat diterapkan dengan tepat. Gambaran tentang data narasumber dapat dilihat pada tabel 4 dibawah ini :

Tabel 4.2.

Data Pengurus Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur

No.	Nama	Usia	Pengalaman Kerja	Jabatan
1.	Indarto	58 tahun	> 25 tahun	Ketua
2.	Eddi Martoyo	42 tahun	> 10 tahun	Sekretaris
3.	Sukanto, SH	53 tahun	> 20 tahun	Bendahara
4.	Gunawan Santoso	61 tahun	> 30 tahun	Manajer Utama
5.	Yanuar Budi	41 tahun	> 10 tahun	Manajer Pendamping

**Sumber : Data Primer Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur,
20 April 2014**

Data di atas merupakan data responden untuk memperoleh data melalui wawancara dan diskusi, kemudian dilakukan *cross-check* data untuk keakuratan informasi yang diperoleh dengan melibatkan anggota koperasi simpan pinjam dengan data sebagai berikut :

Tabel 4.3

Data Anggota Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur

NO.	NAMA	ALAMAT	JABATAN
1	Susanti Dwi M.	Jl. Sopyonyono 1/16, Purwodadi	Anggota
2	Heri Kiswanto	Jl. Letjend R. Suprpto No.19, Purwodadi	Anggota
3	Kusmiyati	Kuripan, Purwodadi	Anggota
4	Haryono	Nglejok RT 02 RW 15, Purwodadi	Anggota
5	Erna	Jatilor, Godong	Anggota
6	Butrea Meiyanto	Nglejok, Kuripan	Anggota
7	Teti Soenarti	Jl. Letjend R Suprpto No.42, Purwodadi	Anggota
8	Sangrok Hadi S.	Dsn.Boloh RT 01/03 Boloh Toroh	Anggota
9	Dwi Mainingrum	Dsn.Boloh RT 01/03 Boloh Toroh	Anggota
10	Nur Fatoni	Dusun Jatimulyo, RT 03 RW 06, Penawangan	Anggota

Sumber: Data Primer Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur,
19 Juni 2014

4.3. Deskriptif Data Tanggapan Pengurus dan Anggota Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur

Penelitian ini menggunakan kuesioner tertutup untuk mengetahui faktor-faktor internal dan eksternal yang dimiliki oleh Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur sebagai bahan penelitian. Langkah-langkah dalam pengumpulan data berupa kuesioner adalah sebagai berikut :

- a. Membagikan kuesioner kepada responden,
- b. Diskusi dengan memilah dan merangkum faktor-faktor eksternal dan internal untuk menjadi variabel penelitian,
- c. Melakukan perhitungan melalui hasil penilaian yang diberikan untuk setiap variabel penelitian,
- d. Melakukan analisis eksternal dan internal dengan memberikan bobot dan *rating* berdasarkan hasil kuesioner dan diskusi.

Tabel 4.4.

**Data Tanggapan Pengurus dan Anggota Koperasi Simpan Pinjam
Cahaya Artha Makmur untuk Faktor Internal**

NO.	PERNYATAAN	F/%	SS	S	N	TS	STS	Σ	KET
1	KSP Cahaya Artha Makmur sudah melakukan strategi pemasaran untuk meningkatkan keuntungan bersama	F	1	8	4	0	0	13	Setuju
		%	7.7	61.5	30.8	0	0	100	
		Skor	5	32	12	0	0	49	
2	KSP Cahaya Artha Makmur sudah dikenal masyarakat luas	F	3	6	3	1	0	13	Setuju
		%	23.1	46.2	23.1	7.7	0	100	
		Skor	15	24	9	2	0	50	
3	Pasar persaingan yang terus bertumbuh menjadikan KSP Cahaya Artha Makmur memiliki motivasi baru untuk berkembang	F	1	10	2	0	0	13	Setuju
		%	7.7	76.9	15.4	0	0	100	
		Skor	5	40	6	0	0	51	
4	Perbanyak promosi untuk menarik perhatian masyarakat	F	7	3	3	0	0	13	Sangat Setuju
		%	53.8	23.1	23.1	0	0	100	
		Skor	35	12	9	0	0	56	
5	Adanya dukungan peraturan pemerintah menjadikan KSP Cahaya Artha Makmur memiliki kebebasan dalam menjalankan usahanya	F	2	6	5	0	0	13	Setuju
		%	15.4	46.2	38.5	0	0	100	
		Skor	10	24	15	0	0	49	
6	KSP Cahaya Artha Makmur memiliki visi dan misi yang jelas	F	4	5	3	1	0	13	Setuju
		%	30.8	38.5	23.1	7.7	0	100	
		Skor	20	20	9	2	0	51	
7	Anggota sebagai pemilik dan pemakai jasa KSP	F	5	6	2	0	0	13	Sangat Setuju
		%	38.5	46.2	15.4	0	0	100	
		Skor	25	24	6	0	0	55	
8	KSP Cahaya Artha Makmur juga menggunakan <i>word of mouth</i> dalam memasarkan produk	F	2	7	4	0	0	13	Setuju
		%	15.4	53.8	30.8	0	0	100	
		Skor	10	28	12	0	0	50	
9	Terdapat banyak penawaran produk yang menarik	F	1	7	3	2	0	13	Setuju
		%	7.7	53.8	23.1	15.4	0	100	
		Skor	5	28	9	4	0	46	
10	KSP Cahaya Artha Makmur mengadakan kegiatan sosial untuk mendidik karyawan menjadi lebih peka dengan keadaan sekitar disamping itu juga dapat <i>menevakan koperasi ke masyarakat</i>	F	2	4	4	3	0	13	Netral
		%	15.4	30.8	30.8	23.1	0	100	
		Skor	10	16	12	6	0	44	
11	Loyalitas nasabah menjadikan citra yang positif bagi KSP Cahaya Artha Makmur	F	4	7	2	0	0	13	Setuju
		%	30.8	53.8	15.4	0	0	100	
		Skor	20	28	6	0	0	54	
12	Target pemasaran KSP Cahaya Artha Makmur selalu tercapai setiap harinya	F	0	4	5	4	0	13	Netral
		%	0	30.8	38.5	30.8	0	100	
		Skor	0	16	15	8	0	39	
13	KSP Cahaya Artha Makmur mempunyai dukungan keuangan yang cukup	F	5	7	0	1	0	13	Sangat Setuju
		%	38.5	53.8	0	7.7	0	100	
		Skor	25	28	0	2	0	55	
14	KSP Cahaya Artha Makmur memiliki keterbukaan terhadap hasil kerja sehingga menambah kepercayaan anggotanya	F	2	6	3	2	0	13	Setuju
		%	15.4	46.2	23.1	15.4	0	100	
		Skor	10	24	9	4	0	47	
15	Besarnya simpanan pokok dan simpanan wajib tidak memberatkan anggota	F	7	6	0	0	0	13	Sangat Setuju
		%	53.8	46.2	0	0	0	100	
		Skor	35	24	0	0	0	59	
16	Melakukan audit internal secara berkala	F	5	7	1	0	0	13	Sangat Setuju
		%	38.5	53.8	7.7	0	0	100	
		Skor	25	28	3	0	0	56	
17	Akuntan publik melakukan audit eksternal pada KSP Cahaya Artha Makmur	F	6	4	3	0	0	13	Sangat Setuju
		%	46.2	30.8	23.1	0	0	100	
		Skor	30	16	9	0	0	55	
18	Pembagian Sisa Hasil Usaha dapat dipercaya oleh seluruh anggota KSP Cahaya Artha Makmur	F	1	9	2	0	1	13	Setuju
		%	7.7	69.2	15.4	0	7.7	100	
		Skor	5	36	6	0	1	48	

Tabel di atas menunjukkan hasil dari pengisian kuesioner, diskusi, dan melakukan perhitungan yang mengindikasikan adanya beberapa faktor internal yang dapat mewakili kondisi koperasi simpan pinjam saat ini. Penentuan faktor internal yang menjadi variabel penelitian dilakukan dengan

Sumber : Data primer diolah 27 Juni 2014

NO.	PERNYATAAN	F%	SS	S	N	TS	STS	E	KET
19	KSP Cahaya Artha Makmur mempunyai perawatan pinjam dengan bunga rendah dan prosedur yang mudah dalam perawatan dan	% 23,1	38,5	30,8	7,7	15,4	0	7,7	100
		F	3	7	2	0	1	13	
		Skor	15	28	6	0	1	50	
		F	4	6	3	0	0	13	
		Skor	30,8	46,2	23,1	0	0	100	
20	Likuiditas keuangan KSP Cahaya Artha Makmur tergolong baik	% 30,8	46,2	23,1	0	0	0	13	
		F	20	24	9	0	0	53	
		Skor	20	24	9	0	0	100	
		F	2	7	2	2	0	13	
		Skor	5	28	9	4	0	46	
21	NPL KSP Cahaya Artha Makmur tergolong rendah	% 0	69,2	23,1	0	7,7	0	100	
		F	0	9	3	0	1	46	
		Skor	0	36	9	0	1	100	
		F	1	7	3	2	0	13	
		Skor	7,7	53,8	23,1	15,4	0	100	
22	KSP Cahaya Artha Makmur melakukan seleksi karyawan yang baik	% 7,7	53,8	23,1	15,4	0	0	100	
		F	1	7	3	2	0	13	
		Skor	5	28	9	4	0	46	
23	KSP Cahaya Artha Makmur mempunyai aturan yang jelas serta cocok dan dipahami oleh seluruh karyawan	% 15,4	53,8	15,4	15,4	0	0	100	
		F	10	28	6	4	0	48	
		Skor	10	28	6	4	0	100	
		F	1	7	4	4	0	47	
		Skor	5	28	12	2	0	47	
24	KSP Cahaya Artha Makmur mempunyai budaya organisasi yang baik bagi seluruh kayawannya	% 7,7	61,5	15,4	15,4	0	0	100	
		F	1	8	2	2	0	13	
		Skor	7,7	53,8	30,8	7,7	0	100	
		F	1	7	4	4	0	13	
		Skor	5	32	6	4	0	47	
25	KSP Cahaya Artha Makmur memiliki sumber daya manusia yang berkualitas	% 7,7	53,8	30,8	7,7	0	0	100	
		F	1	7	4	4	0	13	
		Skor	5	28	12	2	0	47	
26	Pengelolaan kegiatan Koperasi Simpan Pinjam dilakukan oleh pengurus atau pengelola yang profesional berdasarkan standar kompetensi	% 30,8	38,5	23,1	7,7	0	0	100	
		F	4	5	3	1	0	13	
		Skor	4	5	3	1	0	47	
27	Anggota memiliki pengetahuan yang luas tentang koperasi sehingga dapat berpartisipasi dalam pengambilan keputusan melalui RAT	% 15,4	69,2	15,4	0	0	0	100	
		F	2	9	2	0	0	13	
		Skor	20	20	9	2	0	51	
28	Koperasi bersifat terbuka dan sukarela	% 4	9	0	0	0	0	100	
		F	4	9	0	0	0	13	
		Skor	4	9	0	0	0	56	
29	Pengambilan keputusan dilakukan secara bersama-sama dalam RAT	% 23,1	61,5	15,4	0	0	0	100	
		F	3	8	2	0	0	13	
		Skor	3	8	2	0	0	56	
30	Pengambilan modal dari anggota baru menjadi motivasi bagi anggota lama untuk berpartisipasi	% 38,5	53,8	7,7	0	0	0	100	
		F	5	7	1	0	0	13	
		Skor	5	7	1	0	0	56	
31	Membeli bonus untuk karyawan terbaik agar produktivitas karyawan meningkat	% 10	2	0	0	0	0	100	
		F	1	10	2	0	0	13	
		Skor	1	10	2	0	0	56	
32	Memperoleh dukungan yang cukup untuk menjalankan operasional KSP Cahaya Artha Makmur	% 23,1	76,9	0	0	0	0	100	
		F	3	10	0	0	0	13	
		Skor	3	10	0	0	0	56	
33	Sistem yang ada sekarang ini mendukung manajemen yang ada pada KSP Cahaya Artha Makmur	% 46,2	30,8	15,4	7,7	0	0	100	
		F	6	4	2	1	0	13	
		Skor	30	16	6	2	0	54	
34	Anggota KSP memiliki solidaritas yang tinggi terhadap anggota yang lain	% 7,7	61,5	30,8	0	0	0	100	
		F	1	8	4	0	0	13	
		Skor	5	32	12	0	0	49	
		F	38,1	71,7	19,4	3,54	0,23	50,82	
		Skor	495	932	252	46	3	1728	

cara memilah dan merangkum faktor-faktor tersebut berdasarkan hasil perhitungan yang telah dilakukan. Variabel penelitian digunakan untuk menentukan strategi alternatif bagi Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur dengan menggunakan analisis IFE-EFE dan SWOT, variabel penelitian tersebut adalah sebagai berikut :

a. Kekuatan (*Strengths*), dengan indikator :

i. Keanggotaan Bersifat Terbuka

Berdasarkan pernyataan 28 didapatkan data bahwa Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur merupakan koperasi yang bersifat terbuka dalam arti baik anggota maupun non anggota dapat melakukan pinjaman dengan prosedur yang sama sehingga target-target dapat tercapai.

Berdasarkan pernyataan 15 didapatkan data bahwa anggota Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur bergabung atas kemauan sendiri tanpa ada paksaan dan tanpa membedakan *gender*, status sosial, ras, atau agama serta besarnya simpanan wajib dan simpanan pokok tidak memberatkan anggotanya.

Berdasarkan pernyataan 27 didapatkan data bahwa anggota Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur memiliki pengetahuan yang luas tentang koperasi simpan pinjam sehingga mempunyai pandangan positif terhadap

koperasi dan dapat ikut berpartisipasi dalam kegiatan koperasi jika mereka bersedia.

Berdasarkan pernyataan 19 didapatkan data bahwa adanya penawaran pinjaman dengan tingkat jasa yang rendah dan prosedur administrasi yang mudah dalam melakukan pinjaman menjadi daya tarik Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur sebagai cara untuk menarik perhatian masyarakat untuk bergabung menjadi anggota koperasi.

Berdasarkan pernyataan 7 didapatkan data bahwa anggota Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur merupakan pemilik dan pemakai jasa simpan pinjam.

ii. Mempunyai Legalitas dalam Menjalankan Usaha

Berdasarkan pernyataan 5 didapatkan data bahwa kelayakan sebuah usaha dalam menjalankan kegiatan usahanya perlu didukung oleh adanya surat ijin yang berkaitan dengan jenis usaha yang akan dijalankan sehingga memiliki kebebasan dalam menjalankan usahanya. Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur memiliki Badan Hukum dengan nomor 324/BH/XIV9/2010 pada tanggal 20 Mei 2010 untuk menjalankan usahanya dan didukung oleh Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian serta Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 1994 mengenai Persyaratan dan

Tata Cara Pengesahan Akta Pendirian dan Perubahan Anggaran Dasar Koperasi.

iii. Lokasi Strategis

Berdasarkan pernyataan 2 didapatkan data bahwa lokasi merupakan salah satu hal yang menjadi dasar bagi nasabah untuk berkunjung. Lokasi berdirinya Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur dapat dikatakan sangat strategis karena berdekatan dengan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Semeru yang berlokasi di jalan Letjen R. Soeprapto No.3 Purwodadi, sedangkan Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur berada di jalan Letjen. R. Soeprapto No.87 Purwodadi serta berdekatan dengan Bank Rakyat Indonesia (BRI) di jalan K.S. Tubun No.1 Purwodadi yang merupakan bank bagi masyarakat di daerah-daerah kecil. Lokasi berdirinya koperasi ini dekat dengan pasar sehingga lebih mudah dijangkau dan dikenal oleh pedagang dan petani yang merupakan prioritas utama bagi Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur.

iv. Visi dan Misi Jelas

Berdasarkan pernyataan 6 didapatkan data bahwa visi dan misi merupakan dasar pedoman bagi Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur dalam menjalankan usahanya untuk mencapai tujuan usaha dan untuk dapat bersaing dengan

bidang usaha sejenis melalui pengembangan usaha simpan pinjam.

Visi dari Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur yaitu mewujudkan koperasi simpan pinjam yang mandiri yaitu mampu untuk menjalankan usaha simpan pinjam tanpa didampingi oleh pemerintah dan dalam mengembangkan usahanya serta tangguh dalam menghadapi kondisi apapun demi terciptanya kesejahteraan anggota dan masyarakat. Misi dari Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur yaitu mengenalkan koperasi kepada masyarakat, memajukan perekonomian daerah dan menambah jumlah anggota koperasi.

v. **Tingkat Jasa Pinjaman**

Berdasarkan pernyataan 9 didapatkan data bahwa adanya penawaran tingkat jasa pinjaman yang rendah dengan prosedur atau administrasi pinjaman yang mudah merupakan hal yang dapat menarik minat masyarakat untuk datang ke Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur. Penentuan tingkat jasa pinjaman pada koperasi ini dilakukan berdasarkan Rapat Anggota Tahunan (RAT) atau antara pengurus dan manajer untuk bisa mencapai target-target pemasaran dalam kegiatan koperasi sehingga dapat bersaing dengan bidang usaha sejenis.

vi. Manajer Berpengalaman

Berdasarkan pernyataan 26 didapatkan data bahwa dalam menjalankan usahanya, Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur membutuhkan peran seorang pengelola agar kegiatan usaha dapat berjalan dengan baik dan lancar. Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur mempunyai manajer yang berpengalaman selama lebih dari 20 tahun dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan yaitu pengalaman menjadi manajer cabang di salah satu bank ternama di Jawa Tengah dan pengalaman menjadi direktur di salah satu Bank Perkreditan Rakyat yang berada di Purwodadi dan mengikuti berbagai pelatihan untuk menunjang posisi jabatan sebagai manajer dan direktur agar dapat menjalankan tugasnya dengan baik.

Berdasarkan pernyataan 22 dan 25 didapatkan data bahwa Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur menjalankan sistem perekrutan yang baik untuk calon karyawannya agar menjadi karyawan yang berkualitas.

vii. Sisa Hasil Usaha (SHU) Dapat Dipercaya

Berdasarkan pernyataan 14 didapatkan data bahwa Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur memiliki keterbukaan terhadap hasil kerja sehingga menambah kepercayaan anggotanya.

Berdasarkan pernyataan 18 didapatkan data bahwa Sisa Hasil usaha (SHU) merupakan keuntungan yang berasal dari kegiatan koperasi yang dijalankan selama 1 tahun. Perhitungan pembagian SHU kepada anggota Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur diperoleh berdasarkan besarnya jasa dan kontribusi yang diberikan anggota kepada koperasi sehingga SHU dapat dipercaya oleh para anggota.

viii. **Sumber Daya Manusia yang Berkualitas**

Berdasarkan pernyataan 25 didapatkan data bahwa faktor yang mempengaruhi keberhasilan kegiatan usaha Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur adalah adanya sumber daya manusia yang berkualitas yang memiliki kemampuan untuk bekerja dalam tim dan mempunyai loyalitas kerja yang tinggi.

Berdasarkan pernyataan 22 didapatkan data bahwa Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur menerapkan sistem perekrutan yang baik sehingga para karyawan yang sekarang ini bekerja merupakan karyawan yang handal dan mampu memberikan kontribusi bagi koperasi sehingga usaha simpan pinjam semakin berkembang dan maju.

ix. **Sistem Berjalan dengan Baik**

Berdasarkan pernyataan 33 didapatkan data bahwa Sistem dapat dikatakan sebagai cara menjalankan operasional

kantor, penerapan sistem pada Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur sekarang ini sangat mendukung operasional kantor yaitu sistem yang transparan dimana antara pengelola dan karyawan tidak dibatasi oleh tembok atau pintu yang dapat menimbulkan kesenjangan. Antara karyawan satu dengan lainnya bebas untuk berinteraksi dan saling membantu apabila salah satu karyawan menghadapi kesulitan tetapi tetap mengutamakan pekerjaan sesuai *job description* yang diterima.

Berdasarkan pernyataan 18 didapatkan data bahwa adanya sistem pembagian Sisa Hasil Usaha dengan berdasarkan besarnya jasa dan kontribusi yang diberikan anggota kepada koperasi sehingga pengelolaan Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur dapat dipercaya.

Berdasarkan pernyataan 29 didapatkan data bahwa dalam melakukan pengambilan keputusan, Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur mengadakan RAT setiap tahun untuk membahas kinerja koperasi selama satu tahun.

b. Kelemahan (*Weakness*), dengan indikator :

i. Kurangnya Partisipasi Anggota

Berdasarkan pernyataan 27 dan 29 didapatkan data bahwa anggota Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur memiliki pengetahuan yang luas tentang koperasi sehingga dapat berpartisipasi dalam pengambilan keputusan melalui RAT. Namun, beberapa anggota Koperasi Simpan

Pinjam Cahaya Artha Makmur merupakan pebisnis sehingga memiliki kecenderungan mengutamakan bisnis yang ada daripada turut berpartisipasi dalam kegiatan koperasi.

Berdasarkan pernyataan 30 didapatkan data bahwa dengan adanya peningkatan modal dari anggota baru dapat menjadi motivasi bagi anggota lama untuk mau berpartisipasi dalam kegiatan koperasi.

ii. **Modal Terbatas**

Berdasarkan pernyataan 15 didapatkan data bahwa modal koperasi berasal dari simpanan pokok, simpanan wajib, dan simpanan sukarela. Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur menerapkan besarnya simpanan pokok dan simpanan wajib yang tidak memberatkan anggota sehingga ada kekhawatiran bahwa simpanan pokok dan akumulasi simpanan wajib akan diambil oleh anggota sewaktu-waktu sehingga modal koperasi bergantung pada simpanan sukarela para anggota yang akan disimpan di koperasi.

iii. **Kurangnya Pengelolaan Bidang Administrasi dan Keuangan**

Berdasarkan pernyataan 16, 17 dan 23 didapatkan data bahwa kurangnya pengelolaan dalam bidang administrasi dan keuangan pada Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur adalah adanya ketidaktelitian yang dilakukan oleh karyawan dan akan mengganggu operasional kegiatan koperasi

di masa mendatang apabila tidak dilakukan pembenahan sejak awal. Melalui audit internal secara berkala dan adanya akuntan publik yang melakukan audit eksternal pada Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur, diharapkan kesalahan-kesalahan dalam pencatatan dan pembukuan dapat diminimalkan atau dihilangkan sehingga tidak menghambat operasional kantor dan sesuai dengan aturan yang dibuat oleh Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur.

iv. Kurangnya Promosi

Berdasarkan pernyataan 1 dan 12 didapatkan data bahwa Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur sudah melakukan strategi pemasaran untuk meningkatkan keuntungan bersama berupa promosi yang merupakan hal yang paling utama dalam mencapai target pemasaran. Kegiatan promosi yang dilakukan Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur yaitu pembagian brosur oleh karyawan pemasaran kepada orang-orang yang membutuhkan dan memasang spanduk di depan kantor dengan harapan masyarakat akan berkunjung ke kantor Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur untuk memperoleh informasi yang diinginkan. Namun, target pemasaran Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur belum sepenuhnya terealisasi.

Berdasarkan pernyataan 4 didapatkan data bahwa Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur perlu untuk melakukan promosi untuk menarik perhatian masyarakat seperti membuat *website* yang berisi mengenai informasi tentang Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur dan melakukan presentasi kecil melalui kerjasama dengan organisasi masyarakat yang ada di daerah Purwodadi, serta melakukan kegiatan promosi secara terarah sehingga tidak melanggar batas wilayah mengingat surat ijin yang dimiliki oleh koperasi simpan pinjam saat ini yaitu surat ijin melakukan usaha sampai ke tingkat daerah.

Tabel 4.5.

Data Tanggapan Pengurus dan Anggota Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur untuk Faktor Eksternal

NO.	PERNYATAAN	F/%	SS	S	N	TS	STS	Σ	KET
1	Keterlibatan pemerintah dalam pembinaan dan penyuluhan kepada pengelola koperasi akan berdampak baik pada manajemen koperasi	F	5	7	1	0	0	13	Sangat Setuju
		%	38.5	53.8	7.7	0	0	100	
		Skor	25	28	3	0	0	56	
2	Kondisi perekonomian kurang stabil	F	2	5	6	0	0	13	Setuju
		%	15.4	38.5	46.2	0	0	100	
		Skor	10	20	18	0	0	48	
3	Kurangnya pemahaman masyarakat tentang manfaat koperasi	F	2	7	4	0	0	13	Setuju
		%	15.4	53.8	30.8	0	0	100	
		Skor	10	28	12	0	0	50	
4	Mengadakan training dan workshop untuk karyawan untuk menambah pengetahuan tentang koperasi sehingga dapat berpartisipasi menjadi anggota	F	1	11	1	0	0	13	Setuju
		%	7.7	84.6	7.7	0	0	100	
		Skor	5	44	3	0	0	52	
5	Anggapan tentang peminat koperasi yang mayoritas masyarakat golongan menengah ke bawah perlu ditentis untuk mendapatkan anggota baru	F	5	7	1	0	0	13	Sangat Setuju
		%	38.5	53.8	7.7	0	0	100	
		Skor	25	28	3	0	0	56	
6	Menjalin kerja sama dengan organisasi masyarakat untuk menambah jumlah anggota dan modal KSP	F	1	3	9	0	0	13	Netral
		%	7.7	23.1	69.2	0	0	100	
		Skor	5	12	27	0	0	44	
7	Membuka cabang di daerah yang berpotensi menambah jumlah anggota dan modal KSP	F	1	12	0	0	0	13	Setuju
		%	7.7	92.3	0	0	0	100	
		Skor	5	48	0	0	0	53	
8	KSP memberikan lapangan kerja bagi masyarakat	F	4	7	2	0	0	13	Setuju
		%	30.8	53.8	15.4	0	0	100	
		Skor	20	28	6	0	0	54	

Tabel di atas menunjukkan hasil dari pengisian kuesioner, diskusi, dan melakukan perhitungan yang mengindikasikan adanya beberapa faktor eksternal yang dapat mewakili kondisi koperasi simpan pinjam dalam menghadapi persaingan dengan usaha sejenis. Penentuan faktor eksternal yang menjadi variabel penelitian dilakukan dengan cara memilah dan merangkum faktor-faktor tersebut berdasarkan hasil perhitungan yang telah dilakukan. Variabel penelitian digunakan untuk menentukan strategi alternatif bagi Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur dengan menggunakan

Sumber : Data primer diolah 27 Juni 2014

NO.	PERNYATAAN	F/%	SS	S	N	TS	STS	Z	KET
9	Posisi KSP sebagai pemain baru dalam dunia perkoperasian membuat masyarakat kurang percaya dengan KSP yang baru berdiri	F	0	1	9	3	0	13	Netral
		%	0	7.7	69.2	23.1	0	100	
10	Terjadi pasang pasang yang cukup untuk membangun usaha KSP Cahaya Artha Makmur	F	3	4	0	0	0	13	Sangat Setuju
		%	23.1	76.9	0	0	0	100	
11	KSP Cahaya Artha Makmur memberikan tingkat suku bunga yang kompetitif di antara pesaing sehingga meningkatkan pendapatan usaha	F	4	7	2	0	0	13	Sangat Setuju
		%	30.8	53.8	15.4	0	0	100	
12	Terjadi kemudahan dalam prosedur pengajuan pinjaman di KSP	F	3	10	0	0	0	13	Setuju
		%	23.1	76.9	0	0	0	100	
13	KSP Cahaya Artha Makmur perlu membuat website yang berisi semua informasi tentang usaha koperasi simpan pinjam	F	3	3	7	0	0	13	Sangat Setuju
		%	23.1	53.8	33.8	0	0	100	
14	Adanya Peraturan Pemerintah tentang Lembaga Keuangan Syariah	F	2	6	5	0	0	13	Setuju
		%	15.4	46.2	38.5	0	0	100	
15	Kemajuan teknologi memberi kemudahan kegiatan KSP untuk melayani nasabah	F	3	10	0	0	0	13	Sangat Setuju
		%	23.1	76.9	0	0	0	100	
16	Persaingan dengan lembaga non bank	F	0	6	7	0	0	13	Setuju
		%	0	46.2	53.8	0	0	100	
17	Persaingan dengan bank di Purwodadi	F	1	8	4	0	0	13	Setuju
		%	7.7	61.5	30.8	0	0	100	
18	Melakukan inovasi dengan membuka kantor pada hari minggu, mengadakan reward customer berupa pembagian souvenir, dan menggunakan teknologi dalam menginformasikan informasi yang dibutuhkan dengan nasabah	F	1	4	5	3	0	13	Netral
		%	7.7	30.8	38.5	23.1	0	100	
19	KSP Cahaya Artha Makmur perlu melakukan komputerisasi untuk meningkatkan kecapaian dalam bekerja dan mendapatkan informasi yang akurat	F	6	7	0	0	0	13	Sangat Setuju
		%	46.2	53.8	0	0	0	100	
TOTAL SKOR FAKTOR EKSTERNAL		Skor	235	524	189	12	0	960	Sangat Setuju
		F/%	18.1	40.3	14.5	0.92	0	50.53	

analisis IFE-EFE dan SWOT, variabel penelitian tersebut adalah sebagai berikut :

a. Peluang (*Opportunities*), dengan indikator :

i. Memberikan Pelatihan Bagi Karyawan

Berdasarkan pernyataan 4 didapatkan data bahwa Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur perlu memberikan pelatihan dan *workshop* untuk karyawan yang bertujuan untuk menambah pengetahuan tentang koperasi sehingga dapat berpartisipasi menjadi anggota perlu diadakan oleh Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur seperti pelatihan untuk menjadi seorang pengusaha untuk memotivasi karyawan untuk bekerja lebih efektif dan dapat mengembangkan kemampuan yang dimiliki serta menggunakan kemampuannya untuk membantu perkembangan koperasi melalui pengetahuan yang didapatkan selama mengikuti pelatihan.

ii. Pangsa Pasar Luas

Berdasarkan pernyataan 10 didapatkan data bahwa daerah Purwodadi memiliki potensi untuk mendirikan beberapa usaha seperti koperasi, hal ini terbukti dengan adanya beberapa Bank Perkreditan Rakyat yang berdiri di sekitar lokasi berdirinya Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur. Hal ini merupakan peluang yang baik bagi koperasi apabila

dapat memanfaatkan pangsa pasar untuk merebut pasar sehingga dapat bersaing dengan koperasi bidang usaha sejenis.

iii. **Permintaan Pasar untuk Pinjaman Meningkat**

Berdasarkan pernyataan 11 didapatkan data bahwa besarnya permintaan masyarakat untuk mengajukan pinjaman sebagai salah satu cara menutup kekurangan dana masyarakat dapat menjadi peluang bagi Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur untuk menambah keuntungan dengan memberi pinjaman kepada masyarakat yang membutuhkan terutama untuk para petani yang membutuhkan dana musiman dan pedagang dengan memberikan tingkat jasa pinjaman yang rendah sehingga besar pengembalian pinjaman tidak memberatkan.

iv. **Membuat Situs untuk Anggota dan Masyarakat**

Berdasarkan pernyataan 13 didapatkan data bahwa membuat *website* yang berisi informasi tentang Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur merupakan salah satu kecanggihan teknologi yang diperlukan bagi Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur untuk dapat berkembang yaitu sebagai media promosi. *Website* dapat memberi kemudahan kepada para anggota untuk berpartisipasi secara tidak langsung sehingga dapat membantu kegiatan koperasi dalam menarik minat masyarakat untuk bergabung menjadi anggota koperasi

setelah mengunjungi *website* yang berisi informasi tentang Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur.

v. Memberikan Lapangan Pekerjaan

Berdasarkan pernyataan 8 didapatkan data bahwa pengangguran menyebabkan masyarakat tidak dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari. Salah satu upaya untuk mengatasi pengangguran yaitu dengan mencari pekerjaan untuk dapat bertahan hidup dan dapat memenuhi kebutuhan primer dan sekunder. Adanya Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur ini diharapkan mampu menyerap tenaga kerja yang handal yang mempunyai kemampuan untuk bekerjasama demi mencapai tujuan bersama.

vi. Peluang Kerjasama dengan Organisasi Masyarakat

Berdasarkan pernyataan 6 didapatkan data bahwa Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur dapat melakukan kerjasama dengan organisasi masyarakat di Purwodadi dan sekitarnya dapat menambah jumlah anggota dan menambah modal. Salah satu cara yang dapat dilakukan yaitu dengan memberikan presentasi kecil di dalam organisasi masyarakat tentang arti dan manfaat koperasi simpan pinjam sehingga masyarakat tertarik untuk datang berkunjung dan melakukan transaksi menabung dan melakukan pinjaman di Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur.

vii. Membuka Kantor pada Hari Minggu

Berdasarkan pernyataan 19 didapatkan data bahwa adanya terobosan untuk membuka kantor pada hari minggu perlu diadakan dalam rangka memberikan kesempatan kepada para anggota Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur untuk berpartisipasi dalam kegiatan koperasi. Diharapkan dengan adanya partisipasi dari anggota koperasi, maka kegiatan koperasi dapat berjalan lebih efisien dan dapat meningkatkan keakraban antara pengurus dan anggota yang tidak aktif dalam kegiatan koperasi.

viii. Mendapat Bantuan dari Pemerintah

Berdasarkan pernyataan 1 didapatkan data bahwa peran serta pemerintah terhadap kemajuan koperasi cukup besar khususnya bagi pengurus dan anggota koperasi karena dengan adanya peluang untuk mendapat bantuan dari pemerintah berupa pelatihan dan pembinaan diharapkan dapat membantu perkembangan Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur di masa mendatang.

b. Ancaman (*Threats*), dengan indikator :

i. Muncul Pesaing

Berdasarkan pernyataan 16 dan 17 didapatkan data bahwa Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur menghadapi persaingan dengan lembaga non bank serta persaingan

dengan bank di Purwodadi. Oleh karena itu, Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur membutuhkan strategi atau cara yang tepat untuk bisa bertahan seperti melakukan promosi untuk menarik minat masyarakat untuk berkunjung ke Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur.

ii. Perkembangan Teknologi Sangat Pesat

Berdasarkan pernyataan 15 dan 18 didapatkan data bahwa perkembangan teknologi tidak akan pernah berhenti karena teknologi dapat memberi kemudahan dalam berbagai hal contohnya kemudahan dalam bertransaksi melalui ATM. Hal ini perlu dimanfaatkan oleh Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur dalam menjalankan kegiatan operasional sehari-harinya. Pemanfaatan internet sebagai salah satu contoh untuk melakukan pencarian sumber informasi dengan cepat yang perlu diterapkan Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur dalam menjalankan kegiatan koperasi.

iii. Pandangan Negatif tentang Koperasi

Berdasarkan pernyataan 3 didapatkan data bahwa adanya pandangan kurang baik terhadap citra koperasi dan kurangnya pemahaman masyarakat tentang koperasi dapat merugikan bagi Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur apabila tidak dilakukan tindakan.

Berdasarkan pernyataan 5 didapatkan data bahwa Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur perlu memberikan penyuluhan kepada masyarakat tentang pentingnya koperasi dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan masyarakat perlu mengetahui juga manfaat-manfaat yang dapat diperoleh melalui koperasi.

iv. Perekonomian Indonesia Kurang Stabil

Berdasarkan pernyataan 2 didapatkan data bahwa keadaan ekonomi Indonesia secara tidak langsung mempengaruhi tingkat jasa pinjaman dan tingkat jasa simpanan yang diberikan oleh Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur kepada para nasabah, seperti melemahnya nilai tukar mata uang Rupiah Indonesia (IDR) terhadap mata uang Dollar Amerika (USD).

4.4. Analisis Faktor Internal dan Eksternal dengan Matriks *Internal Factor Evaluation-External Factor Evaluation*

Penelitian ini menggunakan Matriks *External Factor Evaluation* untuk mengetahui faktor eksternal Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur sebagai variabel penelitian yang terlihat pada tabel 8 dibawah ini :

Tabel 4.6.

Matriks External Factor Evaluation

NO.	FAKTOR-FAKTOR EKSTERNAL KSP CAHAYA ARTHA MAKMUR	BOBOT	RATING	BOBOTx RATING
PELUANG				
1	Memberikan Pelatihan Bagi Karyawan	0.090	4	0.360
2	Pangsa pasar luas	0.100	4	0.400
3	Permintaan Pasar untuk Pinjaman Meningkat	0.100	4	0.400
4	Membuat Situs untuk Anggota dan Masyarakat	0.080	3	0.240
5	Memberikan Lapangan Pekerjaan	0.090	4	0.360
6	Peluang Kerjasama dengan Organisasi Masyarakat	0.080	3	0.240
7	Membuka Kantor pada Hari Minggu	0.060	3	0.180
8	Mendapat Bantuan dari Pemerintah	0.070	4	0.280
ANCAMAN				
1	Muncul Pesaing	0.090	3	0.270
2	Perkembangan Teknologi Sangat Pesat	0.090	4	0.360
3	Pandangan Negatif tentang Koperasi	0.070	4	0.280
4	Perekonomian Indonesia Kurang Stabil	0.080	3	0.240
TOTAL		1.000		3.610

Sumber : Data diolah 27 Juni 2014

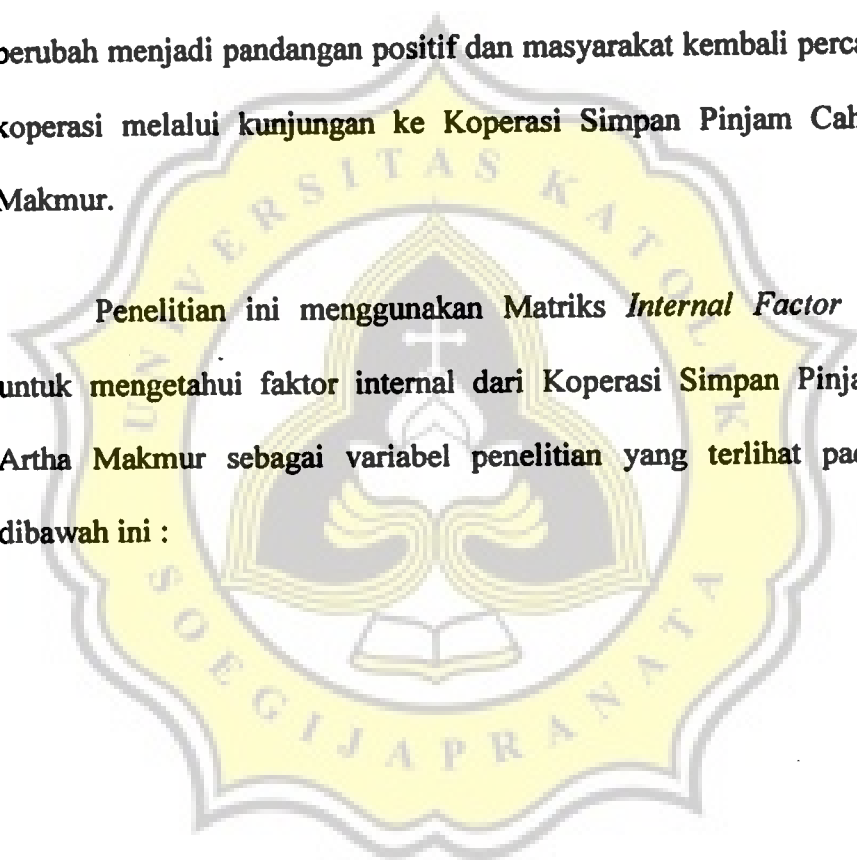
Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa peluang untuk memberikan pelatihan bagi karyawan dengan total skor sebesar 0,360 menunjukkan bahwa untuk mengembangkan usaha dibutuhkan peran serta karyawan. Oleh karena itu, Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur dapat melakukan kegiatan pelatihan yang menunjang para karyawan dalam kegiatan pengelolaan koperasi di samping pelatihan bagi karyawan untuk mengembangkan kemampuan yang dimiliki. Adanya pangsa pasar yang luas merupakan salah satu hal yang dapat menunjang Koperasi Simpan Pinjam

Cahaya Artha Makmur dalam mengembangkan usahanya dengan total skor sebesar 0,400 yang menunjukkan bahwa koperasi dapat memperluas usaha dengan membuka kantor cabang sehingga dapat menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat yang membutuhkan. Adanya peningkatan permintaan pasar akan pinjaman dengan total skor sebesar 0,400 menunjukkan bahwa semakin banyak jumlah permintaan masyarakat untuk mengajukan pinjaman semakin besar keuntungan yang diperoleh Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur sehingga dapat lebih meningkatkan kualitas pelayanan kepada nasabah dan meningkatkan kesejahteraan anggota dan masyarakat.

Ancaman yang dihadapi oleh Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur yaitu munculnya pesaing dengan total skor sebesar 0,270 yang menunjukkan bahwa koperasi membutuhkan strategi-strategi alternatif untuk dapat mempertahankan usahanya untuk bersaing secara sehat dengan koperasi simpan pinjam lain yang lokasinya berdekatan dengan Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur. Adanya perkembangan teknologi yang sangat pesat dengan total skor sebesar 0,360 menunjukkan bahwa Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur perlu memanfaatkan teknologi untuk menunjang kegiatan operasional koperasi seperti penggunaan internet untuk mencari berbagai informasi yang dibutuhkan secara cepat dan tepat sehingga dapat bersaing dengan koperasi simpan pinjam lain. Masyarakat mempunyai pandangan negatif tentang koperasi karena dianggap tidak memberikan keuntungan tetapi cenderung ke arah

kegagalan dalam menjalankan usaha simpan pinjam sehingga dapat menghambat perkembangan Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur. Pandangan negatif tentang koperasi dengan total skor 0,280 menunjukkan bahwa masyarakat memerlukan suatu penyuluhan tentang arti dan manfaat dari koperasi agar pandangan negatif tentang koperasi itu berubah menjadi pandangan positif dan masyarakat kembali percaya kepada koperasi melalui kunjungan ke Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur.

Penelitian ini menggunakan Matriks *Internal Factor Evaluation* untuk mengetahui faktor internal dari Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur sebagai variabel penelitian yang terlihat pada tabel 9 dibawah ini :



Tabel 4.7.

Matriks Internal Factor Evaluation

NO.	FAKTOR-FAKTOR INTERNAL KSP CAHAYA ARTHA MAKMUR	BOBOT	RATING	BOBOTx RATING
KEKUATAN				
1	Keanggotaan Bersifat Terbuka	0.080	4	0.320
2	Mempunyai Legalitas dalam Menjalankan Usaha	0.090	4	0.360
3	Lokasi Strategis	0.080	3	0.240
4	Visi dan Misi Jelas	0.080	4	0.320
5	Tingkat Jasa Pinjaman	0.080	4	0.320
6	Manajer Berpengalaman	0.080	3	0.240
7	Sisa Hasil Usaha (SHU) Dapat Dipercaya	0.080	3	0.240
8	Sumber Daya Manusia yang Berkualitas	0.080	3	0.240
9	Sistem Berjalan dengan Baik	0.080	4	0.320
KELEMAHAN				
1	Kurangnya Partisipasi Anggota	0.070	4	0.280
2	Modal Terbatas	0.070	4	0.280
3	Kurangnya Pengelolaan Bidang Administrasi dan Keuangan	0.070	4	0.280
4	Kurangnya Promosi	0.070	3	0.210
TOTAL		1.010		3.650

Sumber : Data diolah 27 Juni 2014

Berdasarkan tabel di atas dapat terlihat bahwa kekuatan utama yang dimiliki oleh Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur adalah keanggotaannya yang bersifat terbuka dengan total skor 0,320 yang menunjukkan bahwa koperasi bukan mengutamakan modal dari anggota tetapi mengutamakan kebersamaan untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya. Adanya legalitas dalam menjalankan usaha koperasi dengan total skor 0,360 menunjukkan bahwa dalam menjalankan suatu usaha

diperlukan suatu surat resmi yang menyatakan bahwa usaha tersebut benar-benar ada sehingga dapat dipercaya oleh masyarakat dan dapat menjalankan usaha simpan pinjam dengan aman. Lokasi berdirinya Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur yang strategis dengan total skor 0,240 menunjukkan bahwa dalam mendirikan suatu usaha membutuhkan lokasi yang dapat menguntungkan dan diharapkan tepat sasaran serta adanya visi dan misi yang jelas dalam menjalankan kegiatan koperasi, tingkat jasa pinjaman, dan mempunyai manajer yang berpengalaman dalam menjalankan operasional kantor menunjukkan bahwa Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur memerlukan tujuan jangka panjang dan jangka pendek untuk mencapai tujuan akhir yang didukung dengan adanya produk pinjaman dan dipimpin oleh seorang manajer yang handal.

Kelemahan yang dimiliki oleh Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur yaitu kurangnya dukungan dari anggota untuk berpartisipasi dalam kegiatan koperasi dengan total skor sebesar 0,280 yang menunjukkan bahwa anggota koperasi hanya ikut andil dalam menghimpun dana tetapi tidak berpartisipasi dalam kegiatan koperasi seperti melakukan pinjaman dan melihat perkembangan koperasi secara langsung. Modal koperasi yang terbatas dengan total skor 0,280 dapat memunculkan kekhawatiran bagi koperasi karena simpanan pokok dan akumulasi simpanan wajib akan diambil oleh anggota yang memutuskan untuk keluar dari keanggotaan Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur sewaktu-waktu.

Gambar 4.5.

Diagram IFE-EFE Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur

		Total Nilai IFE yang di beri bobot		
		Kuat	Rata-rata	Lemah
Total Nilai EFE yang di beri bobot		4.0 – 3.0	2.99 – 2.0	1.9 – 1.0
		Tinggi	4.0 3.0	I
Sedang	4.0 – 3.0 2.0	IV	V	VI
Rendah	2.99 – 2.0 1.0	VII	VIII	IX
	1.9 – 1.0			

Sumber : Data diolah 27 Juni 2014

Berdasarkan analisis Matriks *Internal Factor Evaluation-External Factor Evaluation*, didapatkan jumlah keseluruhan dari perhitungan faktor eksternal dengan jumlah 3,610 dan faktor internal dengan jumlah 3,650. Berdasarkan diagram *Internal Factor Evaluation-External Factor Evaluation*, maka posisi Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur berada pada sel I yang menunjukkan strategi bertumbuh dan membangun yang berarti bahwa Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur mengalami perkembangan yang berasal dari usaha simpan pinjam. Strategi yang diperlukan Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur untuk dapat bertahan sehingga dapat bersaing dengan koperasi simpan pinjam lain

adalah dengan menerapkan strategi intensif melalui penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk.

4.5. Analisis SWOT

4.5.1. Matriks SWOT

Matriks SWOT digunakan untuk menentukan strategi dengan cara mencocokkan strategi dari faktor internal yang disebut dengan strategi SO (*strengths-opportunities*) dan strategi ST (*strengths-threats*) dan strategi dari faktor eksternal yang disebut dengan strategi WO (*weaknesses-opportunities*) dan strategi WT (*weaknesses-threats*). Penentuan faktor internal dan eksternal yang digunakan dalam membuat Matriks SWOT dilakukan melalui diskusi dengan pengurus Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur untuk keakuratan hasil penelitian.

Berdasarkan analisis dengan Matriks *External Factor Evaluation* dan *Internal Factor Evaluation*, jenis strategi yang cocok bagi Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur adalah jenis strategi intensif yaitu dengan melakukan penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk.

Tabel 4.8.

Matriks SWOT Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur

<p style="text-align: center;">IFE</p>	<p style="text-align: center;"><u>STRENGTHS (S)</u></p> <p>a. Keanggotaan Bersifat Terbuka (S1), b. Mempunyai Legalitas dalam Menjalankan Usaha (S2) c. Visi dan Misi Jelas (S3), d. Lokasi Strategis (S4), e. Manajer Berpengalaman (S5), f. SDM yang Berkualitas (S6)</p>	<p style="text-align: center;"><u>WEAKNESSES (W)</u></p> <p>a. Kurangnya Promosi (W1), b. Kurangnya Partisipasi Anggota (W2), c. Modal Terbatas (W3), d. Kurangnya Pengelolaan Bidang Administrasi dan Keuangan (W4),</p>
<p style="text-align: center;"><u>OPPORTUNITIES (O)</u></p> <p>a. Pangsa Pasar Luas (O1), b. Peluang Kerjasama dengan Organisasi Masyarakat (O2), c. Permintaan Pasar untuk Kredit Meningkat (O3), d. Membuat Situs untuk Anggota dan Masyarakat (O4), e. Memberikan Lapangan Pekerjaan (O5)</p>	<p style="text-align: center;"><u>STRATEGI SO</u></p> <p>a. Membuka kantor kas (S1, S5, S6, O1, O3, O5) b. Menambah jumlah anggota Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur (S4, S5, O2, O3) c. Melakukan sosialisasi tentang prosedur pengajuan pinjaman di Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur (S1, S2, S5, O3)</p>	<p style="text-align: center;"><u>STRATEGI WO</u></p> <p>a. Mengadakan presentasi ke daerah (W1, W2, O2) b. Mengajukan surat ijin untuk menjalankan usaha di tingkat Propinsi ke Dinas Koperasi (W3, O1, O3) c. Memanfaatkan teknologi untuk mempermudah sistem administrasi (W2, W4, O4)</p>
<p style="text-align: center;"><u>THREATS (T)</u></p> <p>a. Muncul Pesaing (T1), b. Perekonomian Indonesia Kurang Stabil (T2), c. Pandangan Negatif tentang Koperasi (T3), d. Perkembangan Teknologi Sangat Pesat (T4)</p>	<p style="text-align: center;"><u>STRATEGI ST</u></p> <p>a. Melakukan pelatihan yang berhubungan dengan teknologi (S4, S5, T4) b. Mengembangkan produk simpanan (S1, S2, S4, S5, T1, T2) c. Melakukan evaluasi pelayanan kepada nasabah (S4, S5, T3)</p>	<p style="text-align: center;"><u>STRATEGI WT</u></p> <p>a. Mengadakan diskon besar-besaran (W1, T1, T3) b. Mengembangkan pelayanan <i>door to door</i> dengan melibatkan para anggota untuk ikut berpartisipasi (W1, W2, W3, T1, T3) c. Membuat iklan di media cetak seperti koran, spanduk, dan baliho (W1, T1, T3)</p>

Sumber : Data diolah 27 Juni 2014

Berdasarkan Matriks SWOT di atas terdapat beberapa strategi alternatif yang berguna bagi Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur, antara lain :

a. Strategi *Strengths-Opportunities* :

i. Membuka kantor kas (S1, S5, S6, O1, O3, O5)

Tujuan dari membuka kantor kas adalah untuk mempertahankan pasar yang sudah ada dan berkembang. Kantor kas tersebut akan berada dekat dengan target pasar dari Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur berada yaitu di daerah Grobogan untuk mempermudah para petani dan pedagang dalam melakukan transaksi.

ii. Menambah jumlah anggota Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur (S4, S5, O2, O3)

Salah satu hal yang mendukung keberhasilan Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur yaitu adanya penambahan anggota koperasi yang akan menambah modal koperasi secara langsung. Oleh karena itu, Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur perlu mengadakan penyuluhan kepada organisasi masyarakat pada dasarnya untuk memberikan informasi tentang manfaat menjadi anggota Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur sehingga jumlah anggota koperasi terus

mengalami peningkatan yang didukung dengan peningkatan jumlah modal.

- iii. Melakukan sosialisasi tentang prosedur pengajuan pinjaman di Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur (S1, S2, S5, O3)

Sebagian masyarakat belum mengetahui dan memahami prosedur dalam mengajukan pinjaman di koperasi. Dengan mengadakan sosialisasi diharapkan masyarakat dapat mengetahui dan memahami kemudahan dalam proses mengajukan pinjaman dan datang langsung ke Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur.

b. Strategi *Weaknesses-Opportunities* :

- i. Mengadakan presentasi ke daerah (W1, W2, O2)

Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur dapat mengadakan presentasi yang dapat berupa sebuah ajakan dengan melibatkan organisasi masyarakat untuk dapat meningkatkan jumlah anggota dan jumlah modal koperasi dengan mengajak para anggota organisasi masyarakat untuk menyimpan dananya di Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur.

- ii. Mengajukan surat ijin untuk menjalankan usaha di tingkat Propinsi ke Dinas Koperasi (W3, O1, O3)

Badan Hukum yang dimiliki oleh Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur saat ini merupakan surat ijin untuk menjalankan usaha simpan pinjam sampai di tingkat daerah saja. Untuk menambah cakupan wilayah dalam melakukan kegiatan pemasaran, Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur perlu mengajukan proposal untuk dapat menjalankan usaha sampai di tingkat propinsi sehingga koperasi dapat lebih mudah dalam mendekati sasaran.

- iii. Memanfaatkan teknologi untuk mempermudah sistem administrasi (W2, W4, O4)

Adanya kesalahan yang disebabkan oleh *human error* pada saat membuat pelaporan merupakan hal kecil yang sering terjadi, tetapi hal itu dapat dihindari dengan memanfaatkan kecanggihan teknologi seperti melakukan sistem pelaporan dengan software *Microsoft Office* yang dapat mempermudah sistem pelaporan dan meminimalkan terjadinya kesalahan.

c. Strategi *Strengths-Threats* :

- i. Melakukan pelatihan yang berhubungan dengan teknologi (S4, S5, T4)

Teknologi yang berkembang sangat cepat dan cenderung berkelanjutan perlu dimanfaatkan dengan baik untuk mendukung kegiatan operasional di Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur. Oleh karena itu, para karyawan memerlukan suatu pelatihan tentang penggunaan teknologi dalam dunia kerja seperti pengenalan dasar-dasar komputer untuk menunjang kinerja para karyawan Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur.

- ii. Mengembangkan produk simpanan (S1, S2, S4, S5, T1, T2)

Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur dapat mengembangkan produk yang mempunyai nilai lebih dalam menghadapi persaingan seperti mengembangkan produk simpanan untuk pelajar yang dapat digunakan untuk dana pendidikan.

- iii. Melakukan evaluasi pelayanan kepada nasabah (S4, S5, T3)

Untuk meningkatkan kinerja karyawan, Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur perlu melakukan evaluasi atas pelayanan terhadap nasabah selama 3 tahun lebih berdiri dengan melakukan pengisian angket yang berisi tentang pelayanan yang telah diberikan Koperasi

Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur kepada nasabahnya serta meminta kritik dan saran untuk perkembangan koperasi selanjutnya.

d. Strategi *Weaknesses-Threats* :

i. Mengadakan diskon besar-besaran (W1, T1, T3)

Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur dapat melakukan perencanaan dalam hal pemasaran untuk dapat bertahan dalam menghadapi pesaingnya yaitu dengan melakukan program promo diskon besar-besaran dalam menentukan besarnya tingkat jasa pinjaman.

ii. Mengembangkan pelayanan *door to door* dengan melibatkan para anggota untuk ikut berpartisipasi (W1, W2, W3, T1, T3)

Pelayanan *door to door* atau jemput bola perlu diterapkan dengan melibatkan anggota koperasi. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan pelayanan terhadap nasabah dan untuk meningkatkan partisipasi anggota Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur.

iii. Membuat iklan di media cetak seperti koran, spanduk, dan baliho (W1, T1, T3)

Membuat iklan pada koran, spanduk, dan baliho merupakan cara promosi yang paling mudah dalam menyampaikan pesan. Koperasi Simpan Pinjam Cahaya

Artha Makmur perlu melakukan hal ini untuk mengajak masyarakat untuk bergabung menjadi anggota sehingga dapat meningkatkan jumlah anggota dan modal koperasi dan menjadi usaha yang berkembang.

4.5.2. Skala Prioritas Strategi Alternatif

Berdasarkan analisis Matriks *Internal Factor Evaluation-External Factor Evaluation* didapatkan jumlah keseluruhan dari perhitungan faktor eksternal dengan jumlah 3,610 dan faktor internal dengan jumlah 3,650.

Berdasarkan diagram *Internal Factor Evaluation-External Factor Evaluation*, maka posisi Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur berada pada sel I. Strategi alternatif yang dapat dilakukan oleh Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur untuk pengembangan usaha simpan pinjam adalah dengan mengembangkan kegiatan pemasaran yang mengacu pada segmentasi pasar, penetapan pasar, dan penetapan posisi pasar.

Berdasarkan Matriks SWOT, strategi yang paling mendesak untuk dilakukan adalah strategi WT (*weaknesses-threats*) karena dalam strategi ini terdapat dua variabel penelitian yang sangat lemah yaitu kelemahan yang dimiliki oleh Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur dan ancaman yang tidak dapat dihindari oleh Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur serta dapat menghambat perkembangan koperasi apabila tidak segera dilakukan tindakan. Maka

strategi yang dapat dilakukan oleh Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur pada tahun pertama yaitu dengan membuat iklan di media cetak seperti koran dan membuat spanduk serta baliho yang berisi ajakan kepada masyarakat untuk datang dan bergabung di Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur.

Strategi pada tahun kedua yaitu dengan mengembangkan pelayanan *door to door* dengan melibatkan para anggota untuk ikut berpartisipasi agar dapat memberi kepuasan kepada nasabah serta melakukan promo diskon besar-besaran yang dapat menarik minat masyarakat untuk datang dan melakukan transaksi di Koperasi Simpan Pinjam Cahaya Artha Makmur. Langkah selanjutnya adalah melakukan evaluasi terhadap strategi WT (*weaknesses-threats*) yang telah dilakukan untuk mengembangkan usaha simpan pinjam serta melakukan strategi lain dengan mempertimbangkan efisiensi waktu dan biaya yang akan dikeluarkan untuk melakukan strategi tersebut.

Strategi pemasaran yang mengacu pada strategi *Weakness-Threat* berupa membuat iklan di media cetak, mengadakan diskon besar-besaran, dan mengembangkan pelayanan *door-to-door*. Jika strategi pemasaran ini tidak dapat dilakukan, maka strategi alternatif yang dapat dilakukan yaitu bekerjasama dengan konsultan berpengalaman dan membuat rencana kerja yang dapat meningkatkan pendapatan usaha.