

Analisis Swot Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Ksu Riya Mandiri Jaya Tanjung Haloban

Ripho Delzy Perkasa¹, Elen Safitri²

^{1,2}Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Email: riphodelzyperkasa@uinsu.ac.id¹, elensafitri266@gmail.com²

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi faktor SWOT Ksu Riya Mandir Jaya Tanjung Haloban. Pendekatan kualitatif diterapkan dalam metodologi penelitian deskriptif. Manajemen Kusuriya Mandiri Jaya Tanjung Haroban dan sembilan anggotanya bertugas sebagai responden survei dan penyedia data. Wawancara digunakan untuk mengumpulkan data, dan dokumen yang dihasilkan mengalami reduksi data, penyajian, dan analisis konfirmasi/kesimpulan. Setelah itu, teknik triangulasi digunakan untuk memverifikasi keakuratan materi. Dua wawancara dilakukan oleh peneliti. Kusliya, Mandiri, Jaya, Tanjung, dan Haloban menurut penelitian memiliki tiga komponen: perluasan modal, dedikasi pendidikan, dan kualitas kepemimpinan. Lima inisiatif telah dilakukan untuk memaksimalkan karakteristik ini. Ada cara untuk mengurangi risiko tersebut, dan salah satunya adalah ketiadaan ATM dan infrastruktur. KSU Mandiri Jaya Tanjung Haloban Kami memiliki beberapa pilihan. Tiga cara telah dirancang untuk mempromosikan tabungan: simpan pinjam, teknologi untuk mendukung peraturan pemerintah, sebagian besar penduduk menjadi petani, dan anak-anak memiliki kesempatan untuk berpartisipasi. kedua kredit. Serikat pekerja yang kaya mendapat manfaat dari efektivitas. Karena persaingan yang ketat, banyak Danger Co-ops meminjam uang dari bank.

Kata Kunci: *Strategi, Pengembangan, Usaha*

Abstract

This study aims to evaluate the SWOT factors of Ksu Riya Mandir Jaya Tanjung Haloban. A qualitative approach is applied in a descriptive research methodology. The management of Kusuriya Mandiri Jaya Tanjung Haroban and nine of its members served as survey respondents and data providers. Interviews were used to collect data, and the resulting documents underwent data reduction, presentation, and confirmation/conclusion analysis. After that, a triangulation technique was used to verify the accuracy of the materials. Two interviews were conducted by the researcher. Kusliya, Mandiri, Jaya, Tanjung, and Haloban according to research have three components: expansion of capital, dedication to education, and quality of leadership. Five initiatives have been carried out to maximize these characteristics. There are ways to reduce this risk, and one of them is the absence of ATMs and infrastructure. Tanjung Haloban KSU Mandiri Jaya We have several options. Three ways have been devised to promote savings: savings and loans, technology to support government regulations, a large proportion of the population being farmers, and children having the opportunity to participate. both credits. Wealthy unions benefit from effectiveness. Due to stiff competition, many Danger Co-ops borrow money from banks

Keywords: *Strategy, Development, Business*

PENDAHULUAN

Pertumbuhan beberapa industri, dengan penekanan pada industri yang saling mendukung dan melengkapi secara ekonomi, seperti credit unions, adalah cara bangsa

Indonesia berkembang. Koperasi sering terdiri dari orang-orang yang berkumpul secara sukarela untuk memperjuangkan pembangunan ekonomi dengan mendirikan unit bisnis yang diatur secara demokratis. Jelaslah bahwa koperasi sekurang-kurangnya terdiri dari dua komponen yang saling berhubungan. Komponen ekonomi didahulukan, diikuti oleh faktor sosial.

Koperasi adalah orang atau badan hukum yang kegiatan usahanya dilandasi prinsip koperasi dan merupakan gerakan ekonomi nasional yang berdasarkan atas gagasan kekeluargaan, menurut Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992, Bab 1, Pasal 1, Pasal 25. Koperasi. Berbagai keuntungan koperasi Pengurangan biaya dengan peningkatan skala ekonomi menghasilkan keuntungan finansial langsung dan tidak langsung, termasuk harga layanan yang lebih murah dan hasil operasi seperti SHU. Koperasi merupakan model bisnis yang sukses di Indonesia karena keunggulan non-finansialnya.

Perekonomian nasional dikatakan berlandaskan demokrasi ekonomi dan memiliki komponen bangsa sesuai dengan Pasal 33 UUD 1945. Oleh karena itu, tujuan utama dari demokrasi ekonomi adalah menjadikan koperasi lebih efektif, produktif, dan berdaya saing serta mengembangkan lingkungan bisnis yang kondusif dan memaksimalkan prospek komersial. Pembangunan ekonomi adalah proses mengubah ekonomi potensial menjadi kekuatan ekonomi yang signifikan melalui investasi, adopsi teknologi baru, dan pengembangan keterampilan administrasi dan organisasi, terutama dengan tujuan meningkatkan kesejahteraan mereka yang kurang beruntung secara finansial.

Koperasi Indonesia didirikan atas dasar kekeluargaan dan berasaskan Pancasila dan UUD 1945. Tujuannya adalah untuk meningkatkan kesejahteraan anggota dan kesejahteraan masyarakat seluruhnya, ikut serta dalam pembangunan sistem ekonomi nasional berdasarkan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945, serta mewujudkan masyarakat modern, adil, makmur, demokratis, dan berkeadilan. sistem perekonomian suatu negara. Kemampuan koperasi untuk mengimbangi kegiatan ekonomi dan meningkatkan kualitas hidupnya merupakan kebutuhan yang sangat penting berdasarkan situasi objektif yang ada di negara kita. Indonesia mengakui koperasi sebagai badan hukum. Koperasi di Indonesia adalah suatu tata niaga yang beranggotakan orang perseorangan, badan usaha perseorangan, atau badan hukum koperasi berdasarkan prinsip koperasi dan perekonomian nasional, menurut Pasal 1(1) UU Koperasi No.25 Tahun 1992. Gerakannya berpedoman pada gagasan kekeluargaan. 2016 (Pratiwi dan Herliana)

Karena rencana ideal dapat ditentukan melalui analisis SWOT, mengembangkan strategi kooperatif sangat penting. Menetapkan keuntungan, kerugian, peluang, dan bahaya. Setelah itu, kami dapat membuat strategi pertumbuhan bisnis bersama. Apakah Strategi Kekuatan-Peluang (SO) dimaksudkan untuk memaksimalkan kekuatan untuk memanfaatkan peluang? Memaksimalkan kekuatan untuk melawan bahaya adalah tujuan dari Strategi Kekuatan-Peluang (ST). Kelemahan-Peluang (pendekatan WHERE) berusaha untuk menang dengan mengurangi kerentanan. . . Kerentanan dan Keterampilan (WT), d.H . Mengurangi kelemahan untuk mencegah ancaman. Taktik ini memungkinkan koperasi untuk meningkatkan operasi mereka, mengurangi kelemahan, memanfaatkan peluang, dan tetap aman. Jika koperasi dapat mengembangkan perusahaan mereka, mereka akan lebih sukses dengan anggotanya. Rais dan Wakhyudin (2009, p. 87) menyatakan bahwa "Analisis SWOT adalah suatu proses identifikasi dan analisis fundamental yang membantu mengungkapkan masalah yang timbul dari berbagai faktor yang mempengaruhi kesehatan suatu perusahaan." berdasarkan logika dan memberi bisnis atau organisasi kemampuan untuk memaksimalkan atau meminimalkan keunggulan dan kekuatan mereka

Pak Sianipar, pendiri koperasi, adalah Ksu Riya Mandiri Jaya. Di Koperasi Riya Mandiri Jaya dibentuk pada tahun 2008 dengan jumlah nasabah atau anggota sebanyak 300 orang dan pengelola sebanyak 6 orang. Koperasi tidak bekerja sama dengan bisnis lain

METODE

Oleh karena itu, metodologi penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metodologi deskriptif kualitatif yang bertujuan untuk mendeskripsikan peristiwa dan kejadian

yang penting bagi peneliti tanpa memberikan perhatian khusus. Peneliti bertujuan mengklarifikasi dan mengevaluasi "SWOT sebagai strategi pengembangan bisnis di KSU Riya Mandiri Jaya" dalam proses ini. Metode penelitian deskriptif didefinisikan sebagai "proses pengumpulan informasi tentang konsep atau gejala untuk mendapatkan pemahaman atau konfirmasi dan untuk menjawab pertanyaan yang berkaitan dengan topik penelitian" oleh Hamid (2011, hlm. 7).

Metode pengolahan data penelitian ini adalah analisis kualitatif. Peneliti menggambarkan bagaimana mereka melakukan kerja lapangan mereka: Reduksi data adalah 1. Sugiyono (2018, hlm. 337) menyatakan bahwa "Reduksi data adalah proses berpikir bernuansa yang membutuhkan kecerdasan, pemahaman, dan kedalaman."

Untuk memudahkan pengumpulan data mentah, peneliti meringkas, mengambil poin-poin penting, dan berkonsentrasi pada hal-hal yang penting dalam fase ini. 2) Penyajian informasi Agar informasi lebih jelas dan mudah dipahami, maka disajikan secara sistematis dan logis. 3) Membentuk dan memverifikasi penilaian Peneliti berusaha mempertimbangkan konsekuensi dari setiap kejadian yang diselidiki di lapangan dan membentuk temuan pada tahap ini (menyajikan dan mengkonfirmasi kesimpulan).

Definisi teknik pengumpulan data diberikan oleh Sidiq dan Miftachul (2019, hlm. 58) sebagai "metode pengumpulan informasi secara bersamaan agar hasil penelitian bermanfaat dan mengarah pada teori dan penemuan baru". Dapat dikatakan bahwa metode penelitian untuk mengumpulkan data adalah: 1) Penggunaan pendekatan wawancara antara dua individu dengan tujuan mengumpulkan informasi melalui pertukaran tanya jawab. 2) Teknik dokumenter mencakup pendokumentasian kejadian menggunakan gambar, grafik, gambar, dll. Untuk penelitian ini, tape recorder, buku catatan, dan pedoman wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data. Peneliti menggunakan triangulasi dan peningkatan berkelanjutan sebagai dua pemeriksaan reliabilitas yang berbeda untuk memastikan datanya akurat.

Menurut Sugiyono (2017, hlm. 370), "Peningkatan ketekunan dalam penelitian kualitatif berarti pengamatan yang lebih hati-hati dan terus menerus." Sugiyono (2018, p. 273) menyatakan bahwa triangulasi dijelaskan dalam uji reliabilitas ini sebagai "pemeriksaan data pada titik waktu yang berbeda dengan menggunakan metode yang berbeda".

Triangulasi sumber dan triangulasi temporal digunakan dalam penelitian ini. Triangulasi adalah teknik yang digunakan peneliti untuk memvalidasi temuan mereka. Berikut penjelasan mengenai hal tersebut. 1) Untuk menilai keakuratan data, dilakukan triangulasi sumber. Karena itu, data dari berbagai sumber, khususnya CU Banuri Kalapa Kita Batang Tarang, terkonfirmasi. 2) Triangulasi waktu, suatu teknik untuk mengukur konsistensi data sepanjang waktu

HASIL DAN PEMBAHASAN

Manajemen Strategi

Manajemen strategis dapat didefinisikan sebagai Seni dan ilmu mengembangkan, melaksanakan, dan menilai pilihan lintas fungsi yang membantu organisasi mencapai tujuannya disebut sebagai manajemen strategis. Untuk mencapai kesuksesan organisasi, manajemen strategis berfokus pada integrasi manajemen, pemasaran, keuangan dan akuntansi, manufaktur dan operasi, penelitian dan pengembangan, dan sistem informasi. Perencanaan strategis dan manajemen strategis adalah istilah yang dapat dipertukarkan. Di sektor bisnis, frasa "perencanaan strategis" lebih sering digunakan, meskipun di dunia akademis, frasa "manajemen strategis" lebih disukai. Perencanaan strategis semata-mata berkaitan dengan pembentukan strategi, tetapi istilah "manajemen strategis" dapat diterapkan pada perumusan, pelaksanaan, dan penilaian strategi. Manajemen strategis berusaha untuk mengidentifikasi dan mengembangkan kebaruan dan kemungkinan yang berbeda untuk masa depan (perencanaan jangka panjang) dan, sebaliknya, upaya untuk memaksimalkan tren masa depan berdasarkan tren saat ini. Intinya, strategi strategis adalah rencana bisnis. Perusahaan membutuhkan perencanaan strategis yang baik untuk menjadi kompetitif, seperti halnya tim sepak bola agar sukses (David, 2017).

Djordjevic dkk (2011) manajemen strategis ialah Seni dan ilmu mengembangkan, melaksanakan, dan menilai pilihan lintas departemen yang memungkinkan pemenuhan tujuan organisasi dapat disimpulkan sebagai manajemen strategis. Menurut definisi ini, tujuan dari manajemen strategis adalah untuk berhasil memimpin sebuah organisasi dengan mengintegrasikan manajemen, pemasaran, keuangan/akuntansi, manufaktur/operasi, penelitian dan pengembangan, dan sistem informasi komputer.

Secara historis, tujuan utama manajemen strategi adalah untuk membantu organisasi mengembangkan strategi dengan mengadopsi pendekatan yang lebih sistematis, logis, dan rasional untuk pengambilan keputusan strategis. Hasil studi ini menunjukkan bahwa input terpenting untuk manajemen strategis adalah proses, bukan keputusan atau dokumen. Komunikasi memainkan peran penting dalam keberhasilan manajemen strategis. Berpartisipasi dalam proses. Manajer dan karyawan berusaha untuk mendukung organisasi melalui dialog dan partisipasi.

Analisis SWOT

Menurut Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2012, koperasi adalah badan hukum yang didirikan oleh orang perseorangan atau badan hukum koperasi lainnya dengan maksud membagi-bagikan kekayaan para anggotanya dalam bentuk modal guna melakukan kegiatan usaha untuk kepentingan umum. adalah untuk kebutuhan dan keinginan masyarakat yang sejalan dengan bidang perkoperasian. dalam bidang ekonomi, sosial, dan budaya. Isi kolom sesuai dengan cita-cita dan prinsip koperasi. Hanel (1992) menegaskan bahwa ketika individu mencoba untuk menjelaskan atau mendefinisikan arti koperasi, terutama ketika mereka mempengaruhi sudut pandang ideologis, budaya, politik, dll, sering berbeda dan memerlukan diskusi yang luas. Keadaan keuangan masing-masing kotamadya.

Menurut Hanel (2005:38), koperasi adalah salah satu jenis organisasi sosial ekonomi yang memiliki empat ciri sebagai berikut:

1. Koperasi dengan Kepentingan Ekonomi Bersama
2. Prinsip swadaya dapat diterapkan.
3. Organisasi (koperasi) yang memperhatikan kebutuhan anggotanya.
4. Misi dan tujuan koperasi adalah memajukan kesejahteraan anggotanya (promosi anggota).

Meskipun koperasi juga melakukan transaksi ekonomi, mereka memiliki struktur manajemen yang unik dari entitas korporasi lainnya (Risnarningsih, 2016:30). Koperasi dan perusahaan anggota berkolaborasi di dalam koperasi, yang digambarkan sebagai dua unit ekonomi (dua perusahaan). Konflik kepentingan sering dihasilkan oleh ini. Perbedaan ini disebabkan oleh etos demokrasi koperasi, yang memperhitungkan penciptaan dan penjualan (Dulfer dalam Ariffin, 2013). Menurut konsep koperasi, anggota adalah pemilik sekaligus pengguna jasa koperasi (Partomo, 2009:29),

Rencana yang baik diperlukan untuk mengembangkan identitas bersama. Identitas menggambarkan komponen-komponen fundamental yang membentuk esensi sebuah koperasi. Ini penting karena kepribadian koperasi, yang memberinya identitas dan membedakannya dari entitas lain, tercermin dalam identifikasinya. Pemahaman, nilai, dan prinsip merupakan tiga komponen yang membentuk pembentukan jati diri (Rohmawati, 2015). Dengan menggunakan SWOT, manajer dapat membuat empat jenis strategi yang berbeda.

Kekuatan-Peluang-Strategi (Strategi SO), Kelemahan-Peluang-Strategi (Strategi WO), Kekuatan-Ancaman-Strategi (Strategi ST), dan Kelemahan-Ancaman-Strategi (Strategi WT). Elemen tersulit dalam mengembangkan matriks SWOT adalah menyeimbangkan faktor internal dan eksternal karena membutuhkan penilaian yang bijak (David, 2016: 251).

Berdasarkan buku karya fredy Rangkuti yang berjudul analisis SWOT teknik membedah kasus bisnis mengatakan bahwa, SWOT merupakan singkatan dari *Strengths* dan *Weaknesses* yang berasal dari dalam lingkungan serta *Opportunities* dan *Threats* yang berasal dari luar lingkungan yang dihadapi dalam dunia bisnis. Jadi untuk Analisis SWOT memberikan suatu perbandingan antara faktor luar/eksternal Peluang (*opportunities*) serta Ancaman (*threats*) dengan faktor yang ada di dalam/internal seperti Kekuatan (*strengths*) dan Kelemahan (*weaknesses*). Analisis SWOT adalah satu diantara banyaknya cara untuk

analisis strategi yang efektif seandainya digunakan dengan cara yang tepat. Keefektifannya terdapat pada kemahiran dan kemampuan para penentu strategi perusahaan yang bertujuan untuk mengoptimalkan peran faktor kekuatan serta memanfaatkan peluang sehingga sekaligus berfungsi sebagai sarana atau alat untuk meminimalisir kelemahan yang ada pada suatu badan organisasi serta meredam dampak ancaman yang timbul serta meski dihadapi. Analisis SWOT secara bersamaan dapat pula digunakan sebagai alternatif untuk melakukan penilaian atau evaluasi faktor internal serta eksternal perusahaan secara bersamaan, dan selanjutnya dapat memperoleh sebuah solusi dari suatu permasalahan tersebut (Paulus Wardoyo, 2011:1-2)

1. *Strength* (Kekuatan)

Pada analisis SWOT kekuatan dapat didefinisikan sebagai kemampuan internal serta hal yang positif dari pendirian suatu usaha bisnis, yang sejalan untuk perusahaan tersebut guna mencapai tujuan yang diinginkan serta memberikan pelayanan untuk para pelanggan secara lebih baik lagi. Faktor-faktor yang menjadi suatu kekuatan, yaitu faktor perusahaan yang dimiliki termasuk satuan-satuan yang terdapat pada bisnis tersebut, antara lain kemampuan dan kompetensi khusus yang ada di dalam organisasi yang menguntungkan sebab terciptanya keunggulan komparatif oleh unit usaha di pasaran

2. *Weaknes* (Kelemahan)

Kelemahan merupakan faktor internal yang menjadi kendala serta dapat menghambat kinerja organisasi. Yang menjadi faktor-faktor kelemahan, yaitu keterbatasan atau minimnya sumber daya, kemampuan serta keterampilan yang kurang baik menjadi penghambat yang cukup serius bagi performa kinerja organisasi yang memuaskan. Sarana dan prasarana yang terbatas dan tidak memadai, kemampuan dalam manajemen organisasi atau bisnis yang rendah, keterampilan dalam memasarkan produk yang tidak sesuai dengan tuntutan pasar.

3. *Opportunity* (peluang)

Dalam analisis SWOT Peluang merupakan faktor atau fitur yang diperoleh untuk mendukung atau memfasilitasi pendirian bisnis dengan hubungan di luar organisasi. Peluang merupakan faktor yang ada diluar dari suatu perusahaan dimana perusahaan bisa memanfaatkan keunggulan mereka. Faktor peluang adalah berbagai macam situasi lingkungan yang dapat mendatangkan keuntungan bagi suatu bisnis

4. *Threat* (ancaman)

Ancaman merupakan faktor eksternal yang berkaitan dengan hal-hal negatif di luar perusahaan, serta dapat menjadi penghambat atau menunda untuk mencapai tujuan. Oleh sebab itu, peluang dan ancaman dipandang sebagai faktor yang ada pada lingkungan. Ancaman menjadi faktor-faktor lingkungan yang merugikan suatu bisnis

Untuk membuat keputusan strategis, pengambil keputusan harus memahami kekuatan, menilai dampak kelemahan (baik aktual maupun persepsi), meraih peluang untuk mengidentifikasi kekuatan, dan mengurangi risiko eksternal terhadap kinerja organisasi (Wheelen, 2018: 203). Menggunakan analisis SWOT dalam lingkungan kolaboratif penting untuk menentukan posisi entitas dalam lingkungan bisnis.

Tabel 1. Hasil SWOT

Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
1) Terdapat pengelola	1) Manajemen belum maksimal
2) Terjalannya komunikasi yang baik	2) Adanya keterbatasan modal
3) Pemesanan yang cukup banyak	3) Pemasaran produk
4) Terdapat modal yang mencukupi	4) Kurangnya pemanfaatan media untuk mempromosikan
5) Terjalannya suatu unit usaha yang saling melengkapi satu sama lain	5) sarana belum lengkap SDM tidak memadai
6) Anggota yang kompak	
Peluang (o)	Ancaman

1. Pertumbuhan penduduk	1. teknologi belum dimanfaatkan dengan optimal
2. Dapat memanfaatkan teknologi	2. Kurangnya minat anggota untuk mengelola koperasi
3. pemanfaatan dana pemerintah	3. Mudah terpengaruh dengan pihak pihak tertentu
4. Persaingan yang tidak terlalu ketat	4. Bersaing dengan lembaga lainnya yang memiliki fasilitas yang lebih memadai sebagai pendukung kegiatan operasional
5. Hasil Panen yang meningkat sebab memiliki KUR	

Strategi Pengembangan Koperasi

Tiga langkah proses manajemen strategis meliputi pengembangan strategi, implementasi strategi, dan penilaian strategi, menurut David dan David (2017) :

1. Pembuatan Strategi Proses membangun strategi memerlukan pembuatan pernyataan visi dan misi, menilai peluang dan tantangan eksternal organisasi, menilai kekuatan dan kelemahan internalnya, menetapkan tujuan jangka panjang, mengeksplorasi pendekatan alternatif, dan menerapkan rencana tersebut ke dalam tindakan. strategi. Saat mengembangkan strategi, keputusan harus dibuat mengenai bisnis baru mana yang akan diluncurkan, bisnis baru mana yang harus dihindari, apakah akan melakukan diversifikasi atau perluasan, apakah akan memasuki pasar luar negeri, apakah akan menggabungkan bisnis, apakah akan membentuk usaha patungan, dan, antara lain. , apakah dan bagaimana menerbitkan surat utang. dicegah.. Akuisisi Ahli strategi harus memilih pendekatan alternatif mana yang paling menguntungkan bagi organisasi karena tidak ada perusahaan yang memiliki sumber daya tak terbatas. Pilihan strategis jangka panjang mengikat bisnis pada barang, pasar, sumber daya, dan teknologi tertentu. Keunggulan kompetitif jangka panjang ditentukan oleh strategi. Pilihan strategis memiliki efek lintas fungsi dan jangka panjang yang substansial pada organisasi Anda, baik atau buruk. Pemahaman terbaik tentang kompleksitas pengambilan keputusan strategis proyek dipegang oleh para eksekutif. Anda berhak atas sumber daya yang Anda butuhkan. Koperasi Kusuriya Mandiri Jaya hanya membayar ke lingkungan secara langsung atau kunjungan umum.
2. Eksekusi Strategi Distribusi sumber daya perusahaan, tujuan tahunan, dan skema insentif individu semuanya diperlukan untuk implementasi strategi yang dikembangkan. Pengembangan strategi budaya pendukung, penciptaan struktur organisasi yang efisien, manajemen pemasaran, pembuatan dan penggunaan anggaran, pengembangan dan penggunaan sistem informasi, dan hubungan antara remunerasi karyawan dan peningkatan kinerja organisasi merupakan contoh dari strategi implementasi. "Fase eksekusi" manajemen strategis adalah nama lain untuk pelaksanaan strategi. Membuat manajer dan karyawan terlibat dalam implementasi strategi adalah penting. Tahap manajemen strategis yang paling membutuhkan disiplin, komitmen, dan pengorbanan pribadi sering kali adalah implementasi strategi. Motivasi karyawan adalah komponen kunci dari kapasitas seorang pemimpin untuk berhasil melaksanakan strategi. Lebih banyak seni daripada sains yang terlibat di sini. Sebuah rencana yang dikembangkan tetapi tidak dilaksanakan tidak ada gunanya. Bagian tersulit dalam menerapkan rencana tersebut adalah mengilhami para eksekutif dan staf organisasi untuk bekerja dengan bangga dan semangat untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Koperasi Kusuriya Mandiri Jaya menggunakan pendekatan door to door untuk mendorong warga sekitar agar lebih nyaman meminjamkan uang dan berinvestasi. KSU Riya Mandiri Jaya terus mendapatkan poin karena posisinya yang menguntungkan.
3. Evaluasi strategi Tahap terakhir dari manajemen strategis adalah evaluasi strategi (strategy evaluasi). Manajer harus menyadari ketika taktik tertentu gagal. Tinjauan strategis adalah tempat yang bagus untuk mencari data ini. Karena kekuatan internal dan eksternal selalu berubah, strategi apa pun mungkin berubah di masa depan.

Berikut ini adalah tiga tujuan utama penilaian strategis:

1. Perhatikan variabel internal dan eksternal yang mendukung strategi Anda saat ini.
2. Perhitungan daya
3. mengadopsi langkah-langkah perbaikan; Karena kesuksesan masa lalu tidak menjamin kesuksesan masa depan, penilaian strategis diperlukan. Kesuksesan selalu membawa masalah baru, dan ketidakpuasan organisasi seringkali menyebabkan keruntuhan organisasi.

Tabel 2. Hasil Diskusi Strategi

Strategi S-O	Strategi W-O :
1. Mengadakan pelatihan untukmeningkatkan SDM	1. Pembinaan untuk pengkaderan
2. Menambah dan memperkuat usaha	2. Mengajukan KUR
3. Memperluas pasar	3. Menambah pasar online
4. Mengembangkan modal yang sudah ada pada saat panen	4. Memperbaiki dan mengembangkan unit usaha yang dirasa kurang baik dengan cara bekerjasama dalam mengevaluasi dan retur barang bahkan menghentikan unit usaha yang memungkinkan membebani.
5. Ikut dalam kegiatan pelatihan yang diselenggarakan pemerintah	5. Mengoptimalkan sistem administrasi dengan teknologi supaya koperasi siap dengan berbagai kemungkinan yang akan terjadi.
6. Meluaskan pemasaran	6. Memaksimalkan media promosi terhadap lokasi koperasi untuk mempertahankan diri dalam bersaing
7. Memanfaatkan peluang-peluang yang ada untuk kepentingan usaha	7. Mengoptimlkan kualitas Sumber Daya Manusia dengan mengikuti pendidikan pekoperasian serta memanfaatkan keahlian dalam bidang teknologi.
8. Mencari dana tambahan	8. Perlunya peningkatan pemahaman, pemanfaatan, serta penguasaan teknologi dalam proses transaksi administrasi.
9. Mengoptimalkan kualitas serta kuantitas media promosi dalam usaha memperluas jangkauan pasar serta mempertahankan penguasaan pasar.	9. Evaluasi serta meningkatkan fasilitas untuk memperbaiki dan mempermudah setiap aktivitas di dalam koperasi.
10. Pembuatan brand image untuk produk koperasi akan mempermudah proses pemasaran sehingga mudah dikenal oleh masyarakat.	

Rencana Pengembangan KSU Riya Mandiri

Penggunaan kemampuan manusia secara efisien dan efektif untuk mencapai tujuan organisasi dipastikan dengan desain sistem formal manajemen sumber daya manusia di dalam suatu organisasi (Mathis, 2006:3).

Untuk mencapai tujuan organisasi, sumber daya manusia, salah satu sumber daya organisasi, sangat penting (Rahayu, 2018). Personil yang membantu sangat penting dan akomodatif. Karena mereka memiliki kekuatan untuk menghentikan atau melanjutkan kegiatan koperasi, anggota adalah aset koperasi yang paling kuat. Anggota yang baik adalah individu yang berkontribusi pada usaha, mendukung pertumbuhan koperasi, dan tertarik dengan apa yang akan dicapai koperasi selanjutnya.

Desain sistem formal manajemen sumber daya manusia di dalam suatu organisasi memastikan penggunaan kemampuan manusia secara efisien dan efektif untuk mencapai tujuan organisasi (Mathis, 2006:3).

Sumber daya manusia, salah satu sumber daya organisasi, sangat penting untuk mencapai tujuan organisasi (Rahayu, 2018). Staf yang baik sangat penting dan akomodatif. Anggota adalah sumber daya koperasi yang paling berharga karena mereka memiliki wewenang untuk menangguk atau melanjutkan kegiatan koperasi. Anggota yang baik adalah mereka yang memberikan kontribusi pada usaha, mendorong perkembangan koperasi, dan antusias dengan tujuan koperasi di masa depan.

Juwita (2016:13) membuat agenda pengembangan diri penelitian. Kuantitas karyawan harus sesuai dengan persyaratan personel organisasi. Hal ini menandakan bahwa KSU Riya Mandiri memiliki tenaga kerja yang cukup banyak. Penampilan koperasi dan kondisi lingkungan fisiknya berdampak pada tingkat layanan dan kenyamanan operasional bagi pelanggan, anggota, dan staf. Organisasi pemerintah mendorong semua operasi koperasi, baik administratif maupun komersial, yang meningkatkan layanan terorganisir.

Untuk membantu strategi pengembangan lingkungan fisik KSU Riya Mandiri, peneliti memberikan saran sebagai berikut

Menawarkan Layanan Bantuan. Koperasi harus memperoleh tanah untuk mendirikan koperasi yang baik, tertib dan menyediakan lingkungan fisik yang nyaman bagi koperasi. Namun, saat melakukan pembelian, perlu mempertimbangkan kondisi koperasi saat ini serta pentingnya kenyamanan dan kemudahan operasional koperasi. Pembelian komputer, internet, dan mesin industri merupakan contoh pengadaan lokal.

Akses ke sumber daya untuk bantuan. Untuk memaksimalkan manajemen, layanan, dan kerja sama, ruang harus digunakan dengan hati-hati. Semua karyawan koperasi, serta mereka yang bekerja untuk koperasi dan kembali ke pelatihan, harus mempelajari dan menguasainya. Agar setiap anggota serikat dapat memanfaatkan ruang serikat dengan sebaik-baiknya dan memaksimalkan aktivitas dalam serikat, penting juga dalam situasi ini untuk memberikan pelatihan yang tepat tentang cara menggunakan ruang serikat.

SIMPULAN

Keuntungan finansial dari penelitian ini akan masuk ke KSU Riya Mandiri. Temuan menunjukkan bahwa kekuatan modal KSU Riya Mandiri, yang mengendalikan pencapaian pendidikan dan bakat manajerial, merupakan aset terbesarnya. Selain itu, rencana yang dikembangkan KSU Riya Mandiri telah dipraktikkan, dan anggota organisasi senang dengan layanan yang ditawarkannya. Kemungkinan ruang luar KSU Riya Mandiri. Ada beberapa peluang dekat KSU Riya Mandiri berkat dukungan pemerintah, teknologi, dan sumber daya manusia di wilayah Batang Tarang. Untuk memanfaatkan peluang ini, KSU Riya Mandiri mengimplementasikan kewirausahaan sosial dengan membentuk jurusan SPM (Manajemen Kinerja Sosial) khusus untuk petani. KSU Riya Mandiri akan memamerkan keunggulan KSU Riya Mandiri yang belum tersedia untuk umum, dengan memanfaatkan kemampuan petani Batang Tarang dan memanfaatkan teknologi mutakhir melalui media sosial seperti Youtube, Instagram, dan Facebook. Anda mungkin diberi kesempatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Afifatu Rohmawati. Efektivitas Pembelajaran. *Jurnal Pendidikan Usia Dini* 9.1 (2015)
- Alfred Hanel. 2005. *Organisasi Koperasi : Pokok – pokok Pemikiran Mengenai Organisasi Koperasi dan Kebijakan Pengembangannya dinegara – negara Berkembang*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Ani Sri Rahayu, 2018, *Pengantar Pemerintahan Daerah Teori Hukum Dan Aplikasinya*, Jakarta, Sinar Grafika.
- Arifin, Zainal. 2013. *Evaluasi Pembelajaran*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Cahya, David. (2017). Perancangan Sistem Informasi Koperasi Simpan Pinjam Studi. Ilmu Pengetahuan Dan Teknologi Komputer, 3(1), 133–138.
- Djordjevic, T.M., Šiler-Marinkovic, S.S., dan Dimitrijevic-Brankovic, S.I., 2011. Antioxidant Activity and Total Phenolic Content in Some Cereals and Legumes. *International Journal of Food Properties*, 14: 175–184.

- Freddy, Rangkuti. (2006). *Teknik Mengukur dan Strategi Meningkatkan Kepuasan Pelanggan*. Jakarta: Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama.
- Suandi, Edy Hamid & Y. Sri Susilo. 2011. Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta *Jurnal Volume 12 Nomor 1 Juni. dalam* <http://journals.ums.ac.id/index.php/JEP/article/view/204/191>
- Indriantoro, Nur & Supomo, Bambang. 2012. *Metodologi Penelitian Bisnis Edisi Pertama*. Yogyakarta: Fakultas Ekonomi dan Bisnis UGM.
- Juwita, Oktalia. 2016. Analisa SWOT untuk Strategi Pengembangan Teknologi Informasi pada Koperasi Simpan Pinjam XYZ. *Informatics Journal Vol 1 No 1*.
- Mathis, R.L. & J.H. Jackson. 2006. *Human Resource Management: Manajemen Sumber Daya Manusia. Terjemahan Dian Angelia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Risnainingsih. (2016). Implementasi dan Kendala Sistem Akuntansi Pemerintah Daerah Berbasis Akrua. *EKSIS, Vol 11 (2)*
- Mathis, Robert L.; Jackson, John H. 2006. *Manajemen Sumber Daya Manusia Edisi 10*. Jakarta Selatan: Penerbit Salemba Empat.
- Nasution, Ali Sakti Hamonangan. Analisis Strategi Pengembangan Koperasi di Kota Medan dengan Metode Analisis SWOT dan Analytical Hierarchy Process (AHP). *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Vol 2, No 7 (2014)* Publisher: Departemen Ekonomi Pembangunan USU.
- Noe, Raymond A.; Hollenbeck, John R; Gerhart, Barry; Wright, Patrick M. 2010. *Manajemen Sumber Daya Manusia Buku 1 Edisi 6*. Jakarta Selatan: Penerbit Salemba Empat.
- Partomo, Tiktik Sartika. 2009. *Ekonomi Koperasi*. Bogor: Gahlia Indonesia.
- Pearce, John A; Robinson, Richard B. 2013. *Manajemen Strategis*. Jakarta Selatan: Penerbit Salemba Empat.
- Pratiwi, P., & Herliana, A. (2016). Analisis Dan Desain Sistem Informasi Simpan Pinjam Pada Koperasi Sejahtera Bersama Bandung. *Jurnal Informatika, 2(1)*. <https://doi.org/10.31311/ji.v2i1.71>
- Rahayu, Sri. 2018. Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia Guna Meningkatkan Kinerja Karyawan Melalui Analisis SWOT Divisi Cash Processing Center. *Jurnal Universitas Pandanaran*.
- Sidiq, U., & Choiri, M. M. (2019). *Metode penelitian kualitatif di bidang pendidikan*. Ponorogo: CV Nata Karya.
- Subekti, 1991, *Hukum Perjanjian*, PT. Intermasa, Jakarta.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta, CV.
- Wardoyo, P. (2011). *Enam Alat Analisis Manajemen*. Semarang: Semarang University Press.
- Wheelen, Thomas L., Hunger, J. David., Hoffman, Alan N., dan Bamford, Charles E. 2018. *“Strategic Management and Business Policy: Globalization, Innovation, and Sustainability*. Essex: Pearson Education Limited”