

Menjaga Keberlangsungan Usaha Koperasi Taman Wisata Candi Borobudur dan Prambanan Daerah Istimewa Yogyakarta

Wahyudin

Universitas Koperasi Indonesia

wahyudin@ikopin.ac.id

ABSTRAK

Koperasi Taman wisata candi Borobudur dan Prambanan (TWC) merupakan salah satu koperasi yang cukup besar dengan aset melebihi 22 milyar rupiah dan jumlah anggota melebihi 1.000 orang. Pada saat terjadinya pandemi Covid-19 pendapatan usaha koperasi terjadi penurunan apalagi pada saat tersebut sektor wisata paling terkena dampak yang sangat merugikan dengan ditutupnya beberapa usaha kegiatan pariwisata. Melihat kondisi tersebut penting menjaga kontinuitas usaha dan keberlangsungan kehidupan koperasi tersebut sehingga dibutuhkan kiat-kiat, strategi dan saran-saran bagi koperasi.

Keyword : Koperasi, Usaha wisata, kontinuitas usaha.

ABSTRACT

The Borobudur and Prambanan Temple Tourism Park Cooperative is a fairly large cooperative with assets exceeding 22 billion rupiah and the number of members exceeding 1,000 people. At the time of the Covid-19 pandemic, cooperative business income decreased, especially at that time, the tourism sector was most adversely affected by the closure of several tourism business activities. Seeing these conditions it is important to maintain business continuity and the sustainability of the cooperative's life so that tips, strategies and suggestions are needed for cooperatives.

Keyword : Cooperatives, tourism business, business continuity.

I. PENDAHULUAN

Keberhasilan sebuah koperasi salah satunya dilihat dari perkembangan usaha. Selain itu juga tolok ukur keberhasilan koperasi adalah bertambahnya jumlah aset, jumlah anggota dan peningkatan perolehan sisa hasil usaha.

Usaha yang dirintis atau dipilih oleh koperasi tentunya bukan usaha sembarangan, tetapi harus benar-benar memberikan dampak manfaat bagi anggota. Contohnya koperasi di pedesaan yang anggotanya kebanyakan berusaha di bidang pertanian maka wajib menyediakan unit usaha yang melayani kebutuhan usaha tani anggota. Misalnya masalah penyediaan pupuk, sarana produksi

pertanian dan alat-alat pertanian. Permasalahan pupuk dalam bidang pertanian sampai saat ini masih jadi kendala dalam kegiatan usaha pertanian, dari masalah kelangkaan pupuk, harga pupuk yang mahal dan distribusi yang tidak maksimal. Tentunya kesemuanya ini akan menghambat pada kinerja usaha pertanian. Salah satu produk pertanian adalah buah apel impor. Di Indonesia terdapat daerah produsen apel yaitu di daerah Malang Jawa Timur. Tetapi ternyata apel malang tersebut sepertinya kalah bersaing dengan produk impor tersebut. Harga jual per kg apel Malang lebih mahal dari harga jual apel impor. Ini tentunya mengherankan, produk import masuk ke pasar Indonesia tentunya selain dibebani biaya produksi

pertanian juga harus membayar bea impor termasuk pajak barang impor, biaya transportasi baik laut maupun darat tapi ternyata harga jualnya masih bisa bersaing dengan produk lokal. Kemungkinan biaya pokok atau harga biaya produksi di Negara asalnya lebih murah dibanding biaya produksi produk lokal. Contohnya biaya pupuk yang murah karena adanya subsidi dari pemerintahnya, biaya transportasi yang murah karena mulusnya jalan-jalan yang dilalui produk tersebut. Termasuk adanya bantuan kredit yang murah karena produk tersebut menghasilkan devisa bagi negaranya. Belum lagi dari persepsi konsumen pembeli produk impor yang menganggap bahwa produk luar negeri yang *nota bene* adalah produk impor dianggap lebih baik dibanding produk sendiri; selain itu juga terdapat himbauan untuk membeli dan mencintai produk dalam negeri.

Indonesia dengan jumlah penduduk lebih dari 270 juta orang lebih merupakan pasar yang

menarik bagi produsen negara lain. Ironisnya pasar yang sangat besar ini kalau hanya dijadikan pasar pembeli saja atau masyarakat Indonesia hanya menjadi pembeli. Tentunya kondisi ini akan mengakibatkan kehilangan devisa dan neraca perdagangan akan menjadi minus.

Koperasi Taman Wisata Candi Borobudur Prambanan diharapkan bisa melayani kebutuhan anggota dengan maksimal sehingga koperasi ini bisa dirasakan manfaatnya oleh anggota. Pengguna jasa koperasi ini ada juga non anggota misalnya masyarakat sekitar koperasi dan turis-turis yang berkunjung ke objek wisata candi Borobudur dan Prambanan. Para pengunjung atau turis ini baik turis lokal maupun turis manca negara akan menjadi pasar yang menguntungkan bagi koperasi. Kondisi perkembangan keuangan koperasi yang positif akan menjadi dasar landasan yang baik bagi pengembangan usaha koperasi.

Tabel 1
Perkembangan Aset dan Pendapatan Koperasi

Tahun	Asset	Pendapatan
2017	Rp 20.430.376.958,-	Rp 3.073.078.299,-
2018	Rp 23.844.697.330,-	Rp 3.635.684.182,-
2019	Rp 20.002,268.350,-	Rp 4.945.089.602,-
2020	Rp 23.034.416.076,-	Rp 2.982.154.346,-
2021	Rp 22.652.766.277,-	Rp 2.710.498.956,-

Sumber : laporan RAT koperasi

Dari data di atas terlihat sebelum tahun 2019 pendapatan koperasi meningkat terus dari 3 milyar rupiah menjadi hampir 5 milyar rupiah. Tapi setelah itu terjadi penurunan hampir 2 milyar rupiah. Hal ini terjadi dikarenakan pada tahun-tahun tersebut 2020 dan 2021 terjadi wabah Covid-19 yang melanda seluruh dunia. Apalagi sektor pariwisata yang paling terkena dampak paling besar. Hampir selama dua tahun tersebut semua objek wisata ditutup.

Melihat kondisi tersebut terdapat tantangan bagi sektor koperasi untuk kembali bangkit meningkatkan pelayanan dan pendapatannya. Hal ini bukan hanya menjadi tugas pengurus koperasi namun menjadi kewajiban seluruh anggota koperasi bagaimana untuk membangkitkan kembali usaha koperasi ini. Peran serta pengurus memang penting tetapi lebih penting pula peran serta anggota koperasi. Jadi permasalahan ini harus ditanggung bersama antara pengurus dan anggota koperasi. Jumlah anggota koperasi ini cukup besar mencapai ribuan anggota yang

menjadi pekerja / karyawan dari taman wisata candi Borobudur Prambanan.

II. METODE

Tahapan Aktivitas

Tahapan aktivitas yang dilaksanakan adalah menentukan siapa dari pengurus koperasi yang diikutsertakan dalam diskusi dan *brain storming* tentang pengembangan usaha koperasi. Tahapan itu meliputi:

1. Penentuan jadwal kegiatan
2. Penentuan peserta diskusi
3. Materi yang akan dibahas
4. Penarikan kesimpulan

Tim Yang Terlibat

Tim yang terlibat dalam kegiatan ini adalah:

1. Pengurus koperasi
2. Mahasiswa yang sedang melakukan praktik lapang di koperasi
3. Dosen pembimbing lapangan kegiatan PL

Persiapan Tool dan Materi

Materi yang dibahas bersumber dari data keuangan koperasi yaitu dari laporan neraca dan laporan perhitungan hasil usaha (PHU). Data keuangan ini diambil dari beberapa tahun data (RAT) dilakukan analisis dan diskusi sehingga dapat disimpulkan kebijakan apa yang dilakukan di masa yang akan datang. Sedangkan *tool* yang digunakan terdiri dari buku laporan RAT, *overhead projector*, papan tulis dan kertas *clip board*.

Penentuan Peserta

Seperti telah disebutkan di muka peserta dalam kegiatan ini meliputi beberapa orang pengurus koperasi, seluruh mahasiswa kegiatan praktik lapangan di koperasi dan dosen pembimbing lapangan kegiatan praktik lapangan.

Kegiatan ini hanya dilaksanakan dalam waktu satu hari yaitu pada hari Rabu tanggal 1 Maret 2023 di Koperasi Taman Wisata Candi Borobudur Prambanan Sleman Yogyakarta



Gambar 1
Peserta Bimbingan Teknis

Metode Penyampaian

Metode penyampaian yaitu dengan melakukan diskusi dan analisis terhadap data keuangan koperasi yang bersumber dari laporan neraca dan laporan Perhitungan Hasil Usaha (PHU). Bisa disebut seperti kegiatan

forum FGD (*focus group discussion*). Setiap peserta bebas mengemukakan pendapat atau memberikan sumbang saran atas dasar kondisi yang dialami koperasi.

Evaluasi

Evaluasi suatu program atau kebijakan penting dilakukan untuk mengetahui seberapa tepat sasaran yang direncanakan tercapai. Atau untuk mengetahui efektivitas dari suatu program kerja. Di sini pun penting untuk dilakukan evaluasi setelah program tersebut berjalan. Paling cepat suatu program itu dievaluasi setelah mempunyai jangka waktu pelaksanaan satu tahun atau per semester.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Koperasi Taman Wisata Candi Borobudur Prambanan mempunyai jumlah anggota di atas seribuan pada tahu 2019 jumlah anggota ada 1.127 orang. Pada tahun 2020 jumlah anggota 1.122 dan pada tahun 2021 ada 1.034 orang anggota. Melihat pada jumlah anggota yang cukup banyak maka diharapkan koperasi ini memberikan manfaat yang besar bagi anggotanya. Pendapatan unit usaha koperasi bisa dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 2
Pendapatan Unit Usaha Koperasi Tahun 2021

No	Unit usaha	Jumlah (Rp)
1	Toko	230.462.366,-
2	Kredit	10.123.363,-
3	Kerja sama relasi	12.341.702,-
4	Kios souvenir	5.000.000,-
5	Percetakan	247.540.905,-
6	Angkutan taman	879.147.108,-
7	Jasa pameran	636.319.131,-
8	Kerjasama kantor	316.296.479,-

Sumber : data koperasi

Dilihat dari data tabel pendapatan unit usaha maka pendapatan terbesar diperoleh unit usaha angkutan taman Rp879.147.108,- dan

pendapatan paling kecil diperoleh unit kredit Rp5 000.000,-

Melihat pada rasio keuangan 3 tahun terakhir sebagai berikut:

Table 3.
Rasio Keuangan 3 Tahun Terakhir

Rasio	2017	2018	2019
Likuiditas	185 %	152 %	171 %
Solvabilitas	157 %	134 %	113 %
rentabilitas	7.38 %	- 1,57 %	7,3 %

Sumber : data koperasi

Data aset koperasi yang mencapai Rp22, 6 milyar rupiah maka bisa dikatakan koperasi ini masuk kelompok koperasi berukuran menengah, hampir selama 5 tahun terakhir aset koperasi berada pada kisaran Rp20 milyar rupiah bahkan pada masa pandemi Covid pun

aset koperasi masih tinggi. Unit usaha yang paling tinggi pendapatannya yaitu unit angkutan taman mencapai Rp879 juta dan unit paling kecil pendapatannya yaitu unit kredit Rp10.123.363,- koperasi ini mempunyai 9 unit usaha.

Dilihat dari kondisi keuangan melalui rasio-rasio keuangan selama 3 tahun terakhir sebagai berikut :

Tabel 4
Rasio Keuangan Koperasi

No	Rasio	2017	2018	2019
1	LIKUIDITAS	185 %	152 %	171 %
2	SOLVABILITAS	157 %	134 %	113 %
3	RENTABILITAS	7,38 %	- 1,57%	7,3 %

Sumber : data koperasi

Rasio likuiditas yang tercapai memang masih di bawah 200% tetapi masih cukup aman untuk keuangan koperasi. Rasio solvabilitas menurun hampir 40% selama 2 tahun terakhir sehingga hal ini menjadi *warning* atau perhatian bagi koperasi dan pada rasio rentabilitas yang dicapai di 7,3% di mana pada tahun 2018 minus 1,57% hal ini dikarenakan pada tahun 2018 terjadi kerugian yang dicapai koperasi. Tetapi koperasi bisa bangkit lagi pada tahun 2019 sehingga rentabilitas yang dicapai 7,3%.

Berdasarkan hasil diskusi dan wawancara yang dilakukan terdapat beberapa permasalahan yang diketahui:

1. Belum adanya bisnis *food* pada unit café
2. Harga makanan dan minuman yang sehat
3. Kurangnya aplikasi digital untuk koperasi

Dari permasalahan yang berhasil digali tersebut maka ada beberapa usulan saran yang diajukan ke koperasi yaitu:

Optimalisasi K-Space

1. Melalui pengelolaan Media Sosial koperasi sebagai ajang promosi.
Seperti diketahui perkembangan media sosial sekarang ini sangatlah masif sehingga media sosial banyak dipakai untuk berbagai keperluan. Bahkan tidak hanya untuk kegiatan bisnis dan komunikasi tetapi juga untuk kepentingan politik.

2. Menghitung Harga Pokok Penjualan produk

Penting sekali mengetahui HPP sebuah produk terutama dalam perencanaan harga jual produk itu sendiri. Sehingga koperasi tidak akan mengalami kerugian penjualan akibat harga jual lebih kecil dari harga beli.

3. Melakukan *digital marketing* instagram dan Tik-Tok

Penting dilakukan karena media ini sangat dikenal di masyarakat dan banyak contoh perusahaan atau koperasi yang sudah melakukan media ini berhasil.

4. Kebersihan area café

Penting area bisnis yang bersih, tertata rapi, lahan parkir yang luas akan memikat konsumen untuk datang. Konsumen yang merasa tidak nyaman tentu tidak akan mengulang untuk datang kembali malahan akan bercerita tentang kekecewaannya kepada orang lain. Promosi *mouth of word* akan sangat penting.

Bundling Tiket Wisata

Bundling ticket wisata dimaksudkan untuk mendapatkan pelayanan yang lain selain tiket masuk objek wisata. Misalnya dengan mengadakan tiket masuk plus akomodasi lainnya. Apakah dengan kereta wisata atau souvenir khusus atau pelayanan lainnya. Sehingga akan lebih menarik jika diberikan secara parsial atau masing-masing. Yang

tentunya dengan cara ini biaya yang dibayarkan wisatawan akan lebih efisien.

Koperasi Mart

Disarankan untuk menata *lay out* koperasi untuk lebih menarik dan memberi kenyamanan dalam berbelanja bagi anggota dan konsumen lainnya. Juga disarankan untuk menambah jenis produk yang ditawarkan yang diperlukan oleh anggota. Tentunya

dengan harga yang ditawarkan yang sangat kompetitif dan menguntungkan anggota.

Untuk luas area toko pun disarankan untuk lebih luas sehingga bisa menyimpan rak barang yang lebih banyak dan barang yang dijualpun bisa lebih beragam. Posisi koperasi mart ini sangat ideal karena berada di dalam kompleks wisata dan tidak ada pesaing dari non koperasi milik masyarakat baik toko atau supermarket yang umum.



Gambar 2
Foto Bersama dengan Peserta Bimbingan Teknis

Web Site Koperasi

Jaman sekarang adalah jaman penggunaan teknologi informasi sehingga pihak-pihak yang menguasai informasi yang akan menang. Sehingga penting sekali koperasi mempunyai *web site* khusus. Sehingga akan memudahkan anggota untuk mengetahui barang yang ditawarkan atau melakukan pembelian. Media ini bisa dijadikan alat promosi yang masif bagi koperasi.

Beberapa kegunaan *web site* sehingga penting bagi koperasi di antaranya:

1. Sebagai sarana informasi bagi anggota
2. Sebagai sarana promosi koperasi
3. Memberi kemudahan dalam bertransaksi
4. Menunjukkan koperasi modern
5. Menunjukkan koperasi yang mengikuti teknologi
6. Tidak menunjukkan ketinggalan jaman
7. Memberi kebanggaan bagi anggota koperasi sebagai pemilik
8. Menghemat biaya promosi lebih efisien



Gambar 3
Penyerahan Cinder Mata kepada Pengurus Koperasi

IV. SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Koperasi Taman Wisata Candi Borobudur Prambanan yang terletak di kompleks wisata candi Prambanan di jalan Jogjakarta –Solo menunjukkan kemandiriannya dan kesanggupannya ketika terjadinya kasus penyakit Covid-19 melanda dunia. Terbukti koperasi ini masih tetap *exist* dan mampu mempertahankan keberlangsungan hidupnya. Manfaat koperasi ini juga dirasakan sangat tinggi oleh anggotanya yang berjumlah ribuan.

Tetapi pada tahun 2020 pada saat terjadinya wabah covid-19 koperasi ini mengalami kerugian dalam usahanya sehingga mengakibatkan terjadinya rentabilitas yang negatif yaitu minus 1,57% dan pada tahun berikutnya 2021 berhasil keluar dari zona negatif menuju hasil yang positif.

Melihat kondisi tersebut masih terdapat beberapa pekerjaan rumah bagi pengurus dan anggota koperasi tentunya untuk bangkit lebih baik lagi. Oleh karena itu disarankan bagi

pengurus koperasi TWC Borobudur-Prambanan ini untuk:

1. Memperbaiki kinerja keuangannya dengan cara tambahan modal baik melalui cadangan yang berasal dari hasil usaha kegiatan koperasi maupun dalam bentuk pinjaman.
2. Meningkatkan promosi yang komprehensif melalui media sosial atau *web-site* yang ada
3. Menata ulang kegiatan-kegiatan bisnis yang telah ada sehingga memberikan hasil yang optimal
4. Penjualan tiket dengan sistem *bundling* sehingga memberikan kemudahan dan efisiensi bagi turis lokal dan Mancanegara.

BIBLIOGRAFI

- Fahmi, 2018, *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Alfabeta
- Kasmir, 2019. Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Republik Indonesia. 1992. Undang-undang Perkoperasian No 25 tahun 1992

