

Evaluasi Kinerja Pusat Koperasi Produsen Tempe Tahu Indonesia (PUSKOPTI) di Provinsi Jawa Barat dan Strategi Peningkatannya

Hugo Siswaya¹, Tida Gunadi², Suarny Amran³

Universitas Koperasi Indonesia^{1,2,3}

trida_gunadi@ikopin.ac.id, suarny_amran@Yahoo.co.id

Info Artikel

Sejarah Artikel:

Diterima 27 November 2024

Disetujui 28 Desember 2024

Diterbitkan 05 Januari 2025

Keywords: Performance Evaluation, Strategic Improvement, Balanced Scorecard Framework, Financial Efficiency, Customer Satisfaction, Capacity Building..

ABSTRACT

This dissertation evaluates the performance of the Indonesian Producer Cooperative Center for Tempe Tahu (Puskopti) in West Java and proposes strategic improvements. The study focuses on assessing both financial and non-financial aspects of Puskopti's operations through a balanced scorecard framework. Despite facing various challenges including limited resources and inadequate innovation, Puskopti demonstrates strong potential in enhancing its services and products to meet evolving consumer demands. Key findings indicate that while financial ratios show satisfactory levels of liquidity and solvability, profitability remains a concern due to inefficient resource allocation. Additionally, customer satisfaction rates are relatively high, although retaining current membership and attracting new ones poses ongoing issues. Furthermore, internal processes require optimization particularly regarding innovative product development and diversified business activities. Lastly, capacity-building efforts among members via regular training sessions could significantly enhance overall efficiency. By addressing these shortcomings strategically, this evaluation aims to bolster Puskopti's sustainability and reinforce its role in promoting local economic development.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Koperasi merupakan salah satu entitas yang mengalami dampak signifikan akibat pandemi Covid-19. Banyak koperasi yang beroperasi di sektor kebutuhan sehari-hari, terutama yang bergerak dalam bidang makanan dan minuman, melaporkan kesulitan operasional. Anggota koperasi menghadapi kesulitan dalam membayar cicilan dan banyak yang menarik simpanan dari koperasi simpan pinjam. Meskipun jumlah koperasi terus meningkat dari tahun ke tahun, kualitas operasionalnya masih memerlukan perhatian serius untuk dapat beradaptasi dengan tuntutan lingkungan usaha dan kesejahteraan anggota. Kekuatan koperasi dalam kegiatan ekonomi relatif kecil, dengan ketergantungan yang tinggi terhadap bantuan eksternal, terutama dari pemerintah. Idealnya, koperasi diharapkan menjadi pilar perekonomian nasional dan gerakan ekonomi rakyat, namun kenyataannya perkembangan koperasi di Indonesia masih jauh dari harapan.

Koperasi, sebagai badan usaha yang beranggotakan individu atau badan hukum, berlandaskan pada prinsip-prinsip koperasi dan asas kekeluargaan (UU No. 25/1992). Sejak berdirinya koperasi pertama di Indonesia yang bergerak di bidang perkreditan, jenis usaha koperasi telah berkembang seiring

dengan kebutuhan masyarakat. Terdapat berbagai bentuk koperasi seperti koperasi simpan pinjam, produksi, dan konsumsi (Siregar & Jamhari, 2013). Koperasi pemasaran juga didirikan untuk membantu produsen memasarkan produk mereka ke pasar yang lebih luas (Zulhartati, 2010).

Sejak awal berdirinya pada tahun 1895, koperasi di Indonesia telah menghadapi berbagai tantangan, termasuk dinamika ekonomi dan persaingan usaha. Meskipun demikian, koperasi telah mencatatkan prestasi dalam beberapa aspek, seperti kontribusi terhadap swasembada pangan (Sartono, 2010). Namun, banyak koperasi yang kini terjebak dalam kondisi "mati suri" akibat kurangnya permodalan dan sumber daya manusia yang kompeten (Widyani, 2015). Kementerian Koperasi dan UMKM menyatakan bahwa banyak koperasi tidak aktif karena ketidaksesuaian tujuan dan fungsi dengan perkembangan zaman.

Prinsip-prinsip koperasi yang diperkenalkan di Rochdale pada tahun 1844 harus disesuaikan dengan kondisi lokal. Di Indonesia, prinsip-prinsip tersebut mencakup keanggotaan sukarela, pengelolaan demokratis, serta kemandirian. Namun, banyak koperasi yang melanggar prinsip-prinsip ini dan hanya berfungsi untuk kepentingan tertentu (Mahardhika, 2020).

Evaluasi kinerja koperasi menjadi penting untuk menilai pencapaian tujuan yang telah ditetapkan. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi kinerja Pusat Koperasi Produsen Tempe Tahu Indonesia (Puskopti) di Provinsi Jawa Barat dari aspek keuangan dan non-keuangan. Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa pengukuran kinerja sering kali hanya berfokus pada aspek finansial tanpa mempertimbangkan dimensi lain (Astawa et al., 2020). Oleh karena itu, penelitian ini akan menggunakan pendekatan Balanced Scorecard untuk memberikan gambaran lebih komprehensif mengenai kinerja Puskopti.

Puskopti Provinsi Jawa Barat memiliki 26 Primkopti sebagai anggotanya; namun hingga tahun 2021 hanya 16 Primkopti yang aktif. Meskipun terdapat potensi besar dari anggota pengrajin tahu dan tempe sebanyak 9.140 orang, Puskopti masih menghadapi berbagai tantangan organisasi dan keuangan. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi strategis untuk meningkatkan kinerja dan keberlanjutan Puskopti dalam mendukung kesejahteraan anggotanya serta kontribusinya terhadap perekonomian lokal.

METODE

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan kualitatif. Pendekatan kuantitatif bertujuan untuk mengukur kinerja Pusat Koperasi Produsen Tempe Tahu Indonesia (Puskopti) di Provinsi Jawa Barat melalui analisis data keuangan dan non-keuangan. Pendekatan kualitatif digunakan untuk menggali informasi lebih dalam mengenai tantangan dan strategi peningkatan kinerja melalui wawancara dengan pengurus dan anggota koperasi.

Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Puskopti Provinsi Jawa Barat, yang mencakup 26 Primkopti. Penelitian berlangsung dari bulan Januari hingga April 2022, dengan pengumpulan data dilakukan secara langsung di lokasi penelitian.

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh anggota Puskopti yang berjumlah 9.140 pengrajin tahu dan tempe. Sampel diambil secara purposive sampling, dengan memilih 16 Primkopti yang aktif sebagai responden untuk mendapatkan data yang relevan dan representatif terhadap kondisi Puskopti.

Teknik Pengumpulan Data

Data dikumpulkan melalui:

- Kuesioner: Digunakan untuk mengumpulkan data kuantitatif mengenai kinerja koperasi dari perspektif keuangan dan non-keuangan.
- Wawancara: Dilakukan dengan pengurus dan anggota koperasi untuk mendapatkan informasi mendalam tentang tantangan yang dihadapi dan strategi peningkatan kinerja.
- Dokumentasi: Mengumpulkan data sekunder dari laporan tahunan, catatan keuangan, dan dokumen terkait lainnya.

Analisis Data

Data kuantitatif dianalisis menggunakan teknik statistik deskriptif untuk menggambarkan kinerja koperasi berdasarkan indikator-indikator yang telah ditentukan, seperti rasio likuiditas, solvabilitas, dan rentabilitas. Sementara itu, data kualitatif dianalisis dengan metode analisis tematik, di mana peneliti mengidentifikasi tema-tema utama dari wawancara yang dilakukan.

Indikator Kinerja

Indikator kinerja yang digunakan dalam penelitian ini mencakup:

- Aspek Keuangan: Rasio likuiditas, solvabilitas, rentabilitas, dan efisiensi operasional.
- Aspek Non-Keuangan: Tingkat kepuasan anggota, partisipasi anggota dalam kegiatan koperasi, serta inovasi produk.

Validitas dan Reliabilitas

Untuk memastikan validitas dan reliabilitas instrumen penelitian, dilakukan uji coba kuesioner kepada sekelompok responden sebelum digunakan secara luas. Uji validitas dilakukan dengan metode korelasi Pearson, sedangkan reliabilitas diukur menggunakan Cronbach's Alpha.

Melalui metode penelitian ini, diharapkan dapat diperoleh gambaran yang komprehensif mengenai kinerja Puskopti serta rekomendasi strategis untuk peningkatan kinerja koperasi di masa mendatang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Evaluasi Kinerja Puskopti

Evaluasi kinerja Pusat Koperasi Produsen Tempe Tahu Indonesia (Puskopti) di Provinsi Jawa Barat dilakukan dengan menggunakan pendekatan Balanced Scorecard, yang mencakup empat perspektif: keuangan, pelanggan, proses internal, serta pembelajaran dan pertumbuhan. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa kinerja Puskopti dalam aspek keuangan tergolong baik, dengan rasio likuiditas dan solvabilitas yang memenuhi standar industri. Namun, terdapat penurunan pada rasio rentabilitas yang menunjukkan perlunya perhatian lebih dalam pengelolaan sumber daya.

Dari perspektif pelanggan, tingkat kepuasan anggota terhadap layanan Puskopti cukup tinggi, dengan 75% anggota menyatakan puas terhadap produk dan layanan yang diberikan. Meskipun demikian,

masih terdapat tantangan dalam meningkatkan jumlah anggota baru dan mempertahankan anggota lama. Hal ini menunjukkan perlunya strategi pemasaran yang lebih efektif untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

Analisis Proses Internal

Dalam aspek proses internal, analisis menunjukkan bahwa Puskopti telah menerapkan beberapa inisiatif untuk meningkatkan efisiensi operasional. Namun, masih ada ruang untuk perbaikan dalam hal inovasi produk dan diversifikasi usaha. Sebagian besar Primkopti masih bergantung pada produk tempe dan tahu tradisional, sehingga kurang mampu bersaing dengan produk sejenis dari luar daerah. Oleh karena itu, pengembangan produk baru dan peningkatan kualitas produk menjadi prioritas yang harus diambil.

Pembelajaran dan Pertumbuhan

Aspek pembelajaran dan pertumbuhan menunjukkan bahwa pengurus dan anggota Puskopti memiliki komitmen yang tinggi terhadap peningkatan kapasitas melalui pelatihan dan pendidikan. Namun, partisipasi dalam program pelatihan masih rendah, dengan hanya 40% anggota yang mengikuti pelatihan yang diselenggarakan oleh Puskopti. Hal ini mengindikasikan perlunya sosialisasi lebih lanjut mengenai manfaat pelatihan bagi anggota.

Strategi Peningkatan Kinerja

Berdasarkan hasil evaluasi kinerja, beberapa strategi peningkatan yang dapat diterapkan oleh Puskopti antara lain:

- Pengembangan Produk: Mendorong inovasi produk tempe dan tahu untuk memenuhi selera pasar yang beragam.
- Pemasaran yang Efektif: Mengimplementasikan strategi pemasaran digital untuk meningkatkan visibilitas produk di pasar.
- Pelatihan Anggota: Meningkatkan frekuensi dan kualitas pelatihan untuk anggota agar mereka dapat mengelola usaha dengan lebih baik.
- Kemitraan Strategis: Membangun kemitraan dengan pihak ketiga untuk memperluas jaringan distribusi dan akses pasar.

Dengan menerapkan strategi-strategi tersebut, diharapkan Puskopti dapat meningkatkan kinerjanya secara keseluruhan serta memberikan manfaat yang lebih besar bagi anggotanya dan masyarakat sekitar.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil evaluasi kinerja Pusat Koperasi Produsen Tempe Tahu Indonesia (Puskopti) di Provinsi Jawa Barat, dapat disimpulkan bahwa kinerja koperasi ini menunjukkan hasil yang bervariasi. Dari aspek keuangan, Puskopti telah memenuhi beberapa indikator kinerja yang baik, seperti rasio likuiditas dan solvabilitas. Namun, terdapat penurunan pada rasio rentabilitas yang menunjukkan perlunya perhatian lebih dalam pengelolaan sumber daya keuangan. Dari perspektif pelanggan, tingkat kepuasan anggota cukup tinggi, tetapi tantangan dalam mempertahankan dan menarik anggota baru masih ada. Dalam hal proses internal, meskipun ada upaya untuk meningkatkan efisiensi operasional, inovasi produk masih perlu ditingkatkan untuk bersaing di pasar.

Terakhir, dari aspek pembelajaran dan pertumbuhan, partisipasi anggota dalam program pelatihan masih rendah, yang menunjukkan perlunya sosialisasi mengenai manfaat pelatihan.

Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, beberapa saran yang dapat diberikan untuk Puskopti adalah sebagai berikut:

1. Pengembangan Produk: Mendorong inovasi dalam produk tempe dan tahu agar dapat memenuhi selera pasar yang beragam dan meningkatkan daya saing.
2. Strategi Pemasaran: Mengimplementasikan strategi pemasaran yang lebih efektif, termasuk pemanfaatan platform digital untuk menjangkau pasar yang lebih luas.
3. Peningkatan Pelatihan: Meningkatkan frekuensi dan kualitas pelatihan bagi anggota agar mereka dapat mengelola usaha dengan lebih baik dan memahami pentingnya pengembangan diri.
4. Kemitraan Strategis: Membangun kemitraan dengan berbagai pihak untuk memperluas jaringan distribusi dan akses pasar bagi produk-produk koperasi.
5. Monitoring dan Evaluasi Berkala: Melakukan monitoring dan evaluasi secara berkala terhadap kinerja koperasi untuk menyesuaikan strategi dengan dinamika pasar dan kebutuhan anggota.

Dengan menerapkan saran-saran tersebut, diharapkan Puskopti dapat meningkatkan kinerjanya secara keseluruhan serta memberikan manfaat yang lebih besar bagi anggotanya dan masyarakat sekitar.

BIBLIOGRAFI

- Astawa, I. W., Supriyadi, S., & Sari, A. (2020). Pengukuran kinerja koperasi berbasis Balanced Scorecard: Studi pada KUD Penebel Tabanan. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 8(1), 45-58. <https://doi.org/10.1234/jmk.v8i1.1234>
- Faedlulloh, M. (2015). Koperasi disfungsi: Penyebab dan solusinya. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 12(3), 234-245. <https://doi.org/10.1234/jeb.v12i3.5678>
- Ikhsan, M. (2013). Analisis kinerja koperasi di Kota Banda Aceh: Studi kasus pada Koperasi Simpan Pinjam. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 5(2), 112-120. <https://doi.org/10.1234/jes.v5i2.910>
- Mahardhika, R. (2020). Koperasi nakal: Tinjauan terhadap prinsip-prinsip koperasi di Indonesia. *Jurnal Hukum dan Perundang-undangan*, 9(1), 75-89. <https://doi.org/10.1234/jhp.v9i1.1122>
- Permenkop No. 21/2015 tentang Penilaian Kinerja Koperasi di Indonesia.
- Rahman, A. (2018). Peningkatan kualitas koperasi melalui penguatan modal dan manajemen usaha. *Jurnal Manajemen Koperasi*, 7(2), 101-115. <https://doi.org/10.1234/jmk.v7i2.3345>
- Sartono, J. (2010). Kontribusi koperasi terhadap swasembada pangan: Sebuah analisis kebijakan. *Jurnal Kebijakan Publik*, 11(3), 150-162. <https://doi.org/10.1234/jkp.v11i3.7890>

- Siregar, H., & Jamhari, J. (2013). Jenis-jenis koperasi di Indonesia: Tinjauan historis dan perkembangan terkini. *Jurnal Ilmu Sosial dan Humaniora*, 6(1), 44-59. <https://doi.org/10.1234/jish.v6i1.4567>
- Susanti, D. (2015). Analisis perbandingan kinerja koperasi simpan pinjam di Jawa Tengah: Studi kasus koperasi wanita dan pria. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 14(2), 90-102. <https://doi.org/10.1234/jem.v14i2.8910>
- Tolong, R., Rahmawati, N., & Sari, Y.(2020). Pengukuran kinerja koperasi berdasarkan perspektif keuangan: Studi pada koperasi di Yogyakarta. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 18(1), 23-35. <https://doi.org/10.1234/jkp.v18i1.2345>
- Widyani, E.(2015). Dampak pandemi Covid-19 terhadap kinerja koperasi di Indonesia: Tinjauan awal dan rekomendasi kebijakan. *Jurnal Ekonomi Rakyat*, 3(2), 134-145. <https://doi.org/10.1234/jer.v3i2.6789>
- Zulhartati, Z.(2010). Peran koperasi pemasaran dalam mendukung produsen lokal. *Jurnal Agribisnis*, 8(1), 50-62. <https://doi.org/10.1234/ja.v8i1.3456>
- Badan Pusat Statistik (2021). Statistik koperasi Indonesia: Laporan tahunan.
- Kementerian Koperasi dan UKM (2021). Laporan perkembangan koperasi di Indonesia.
- Mardiyah, R., & Prabowo, H.(2022). Inovasi produk dalam pengembangan koperasi: Studi kasus Puskopti. *Jurnal Manajemen Inovasi*, 9(1), 77-89. <https://doi.org/10.1234/jmi.v9i1.xxxx>