

Efektivitas Operasional dan Tantangan Pengelolaan Koperasi Ritel (Studi Kasus Koperasi Mart pada Koperasi Konsumen Pejuang Empat Lima)

Operational Effectiveness and Challenges in Managing Retail Cooperatives (A Case Study of the Mart Cooperative at the Pejuang Empat Lima Consumer Cooperative)

Rangga Oncar Dharmesta^{1*}, Achmad Daengs GS², Robbi Rachim³

¹⁻²Universitas 45 Surabaya, Indonesia

³Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Sukma, Medan, Indonesia

*Penulis Korespondensi : ranggaod007@gmail.com

Riwayat Artikel:

Naskah Masuk: 27 September 2025;

Revisi: 11 Oktober 2025;

Diterima: 29 Oktober 2025;

Terbit: 31 Oktober 2025

Keywords: Consumer Cooperative, Cooperative Mart, Inventory Management, Operational Constraints, Retail Operations.

Abstract: This research aims to examine the operational mechanisms and identify managerial issues within the Cooperative Mart unit under the Consumer Cooperative Pejuang Empat Lima. Employing a qualitative case study approach, data were obtained through direct observation, in-depth interviews with managers and administrators, and analysis of internal documents conducted during an internship from April 8 to May 8, 2025. The results reveal that Koperasi Mart operates using a hybrid system that combines manual and digital methods for transaction recording and inventory control. The cooperative not only functions as a retail provider of daily necessities but also as a practical embodiment of cooperative values among its members. Despite its potential, the organization encounters several management obstacles, including the absence of a clear leadership transition process, inconsistencies in operational procedures, and limited supervision. To enhance efficiency, this study suggests appointing a permanent operational leader, establishing structured work schedules, and improving documentation practices to ensure sustainable and organized management of Koperasi Mart's business operations.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji mekanisme operasional dan mengidentifikasi permasalahan manajerial di unit Koperasi Mart di bawah Koperasi Konsumen Pejuang Empat Lima. Dengan menggunakan pendekatan studi kasus kualitatif, data diperoleh melalui observasi langsung, wawancara mendalam dengan manajer dan administrator, serta analisis dokumen internal yang dilakukan selama magang dari 8 April hingga 8 Mei 2025. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Koperasi Mart beroperasi menggunakan sistem hibrida yang menggabungkan metode manual dan digital untuk pencatatan transaksi dan pengendalian inventaris. Koperasi ini tidak hanya berfungsi sebagai penyedia kebutuhan sehari-hari secara eceran, tetapi juga sebagai perwujudan praktis nilai-nilai koperasi di antara para anggotanya. Terlepas dari potensinya, organisasi ini menghadapi beberapa kendala manajemen, termasuk tidak adanya proses transisi kepemimpinan yang jelas, inkonsistensi dalam prosedur operasional, dan keterbatasan pengawasan. Untuk meningkatkan efisiensi, penelitian ini menyarankan penunjukan pemimpin operasional tetap, penetapan jadwal kerja terstruktur, dan peningkatan praktik dokumentasi untuk memastikan pengelolaan operasional bisnis Koperasi Mart yang berkelanjutan dan terorganisir.

Kata kunci: Koperasi Konsumen, Koperasi Mart, Kendala Operasional, Operasional Ritel, Pengelolaan Stok.

1. PENDAHULUAN

Magang merupakan salah satu bentuk pembelajaran berbasis praktik kerja nyata yang esensial untuk menjembatani teori akademik dengan realitas dunia kerja. Melalui pengalaman ini, mahasiswa mengembangkan kemampuan berpikir kritis, pemecahan masalah, dan adaptasi

terhadap dinamika lingkungan profesional, yang krusial bagi pembentukan karakter dan kesiapan karier.

Sektor koperasi menjadi arena yang sangat relevan untuk studi praktik, mengingat perannya yang signifikan dalam struktur perekonomian Indonesia, khususnya dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan mendorong kemandirian ekonomi berbasis anggota. Sejak pendirian koperasi simpan pinjam pertama oleh Patih Raden Aria Wiraatmaja pada tahun 1896 dan penguatan landasan hukum melalui Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992, koperasi terus berkembang melampaui simpan pinjam, merambah sektor ritel, jasa, dan produksi. Namun, implementasi prinsip-prinsip koperasi di lapangan seringkali dihadapkan pada berbagai tantangan praktis yang memerlukan analisis mendalam.

Dalam konteks ini, Koperasi Konsumen Pejuang Empat Lima, yang didirikan oleh Dewan Harian Daerah (DHD) 45 Provinsi Jawa Timur, menjadi studi kasus menarik. Dengan unit usaha Koperasi Mart yang berfokus pada penyediaan kebutuhan rumah tangga, koperasi ini berupaya mengimplementasikan nilai gotong royong dan meningkatkan kesejahteraan anggota serta masyarakat sekitar. Observasi awal menunjukkan bahwa meskipun memiliki tujuan mulia, operasional Koperasi Mart menghadapi dinamika dan kendala yang perlu dieksplorasi lebih lanjut untuk mengidentifikasi area peningkatan kinerja.

Melalui kegiatan magang di Koperasi Mart, penulis berkesempatan terlibat langsung dalam pengelolaan toko, mulai dari pengamatan sistem operasional, pencatatan transaksi, pengelolaan stok, hingga interaksi dengan pengurus dan pelanggan. Pengalaman ini memberikan wawasan empiris mengenai fungsi praktis koperasi skala kecil menengah dan memicu identifikasi permasalahan nyata yang dapat menjadi dasar evaluasi dan saran konstruktif. Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini merumuskan permasalahan sebagai berikut:

- a. Bagaimana sistem operasional (termasuk pencatatan transaksi dan pengelolaan stok) di Koperasi Mart berjalan dan seberapa efektif penerapannya?
- b. Apa saja tantangan utama yang dihadapi oleh Koperasi Mart dalam menjalankan kegiatan operasionalnya?
- c. Bagaimana Koperasi Mart berkontribusi terhadap kesejahteraan anggota dan masyarakat sekitar?

2. KAJIAN TEORI

Koperasi sebagai entitas ekonomi memiliki peran krusial dalam pembangunan ekonomi berbasis kerakyatan. Menurut Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992, koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan. Prinsip-prinsip koperasi meliputi keanggotaan yang bersifat sukarela dan terbuka, pengelolaan yang demokratis, partisipasi anggota dalam ekonomi, kemandirian, pendidikan, pelatihan, dan informasi, kerja sama antar koperasi, serta kepedulian terhadap komunitas. Koperasi konsumen, khususnya, berfokus pada pemenuhan kebutuhan anggotanya dengan menyediakan barang dan jasa.

Dalam konteks manajemen operasional ritel, pengelolaan stok (*inventory management*) dan sistem transaksi menjadi elemen kunci efisiensi. Pengelolaan stok yang efektif bertujuan untuk memastikan ketersediaan barang yang optimal sambil meminimalkan biaya penyimpanan dan risiko kadaluarsa. Sistem pencatatan, baik manual maupun digital, berperan penting dalam akurasi data penjualan dan stok. Studi terdahulu menunjukkan bahwa usaha ritel skala kecil sering menghadapi tantangan dalam implementasi teknologi dan konsistensi operasional akibat keterbatasan sumber daya manusia dan finansial (Sugiyono, 2022). Oleh karena itu, analisis terhadap sistem operasional Koperasi Mart perlu mempertimbangkan aspek-aspek ini dalam konteks tantangan yang ada.

Companies that have competence in the fields of marketing, manufacturing and innovation can make its as a source to achieve competitive advantage (Daengs GS, et al. 2020:1419). The research design is a plan to determine the resources and data that will be used to be processed in order to answer the research question. (Asep Iwa Soemantri, 2020:5). Standard of the company demands regarding the results or output produced are intended to develop the company. (Istanti, Enny, 2021:560). Time management skills can facilitate the implementation of the work and plans outlined. (Rina Dewi, et al. 2020:14). Saat mengumpulkan sumber data, peneliti mengumpulkan sumber data berupa data mentah. Metode survei adalah metode pengumpulan data primer dengan menggunakan pertanyaan tertulis (Kumala Dewi, Indri et al, 2022 : 29).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Instansi

Koperasi Konsumen Pejuang Empat Lima merupakan unit usaha yang didirikan oleh Dewan Harian Daerah (DHD) 45 Provinsi Jawa Timur. DHD 45 Provinsi Jawa Timur adalah organisasi di bawah naungan Badan Pembudayaan Kejuangan 45, yang didirikan berdasarkan Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 50 Tahun 1984, bertujuan melestarikan jiwa, semangat, dan nilai-nilai perjuangan proklamasi kemerdekaan 17 Agustus 1945. Pembentukan koperasi ini dilatarbelakangi oleh kebutuhan akan kemandirian finansial organisasi dan peningkatan kesejahteraan anggota.

Visi Koperasi Konsumen Pejuang Empat Lima adalah "Memberikan pelayanan yang optimal demi peningkatan kesejahteraan anggota keluarga besar DHD 45 Jawa Timur." Untuk mencapai visi tersebut, misi koperasi meliputi peningkatan profesionalisme pengelola, penerapan tata kelola yang transparan, mendorong partisipasi aktif anggota, mengoptimalkan potensi sumber daya, menjalin kerja sama usaha, dan melaksanakan pembagian SHU secara adil.

Struktur organisasi koperasi terdiri atas pendiri, pengurus (Ketua: Drs. R. Soeharjanto, BSc; Sekretaris: Ersam Fansuri, SH; Bendahara: H. Achmad Kamil, SE), dan pengawas (Ketua Pengawas: Kombespol (Purn) H. Pandji Susilo, SH., M.Hum; Anggota Pengawas: Hendy Asmara, SH., MH., SpN dan Dr. Ir. H. Achmad Daenq G S., SE., MM). Koperasi memiliki dua bidang usaha utama: Unit Simpan Pinjam yang melayani simpanan dan pinjaman anggota, serta Unit Usaha Koperasi Mart yang bergerak di bidang ritel penyediaan kebutuhan pokok sehari-hari.

Pelaksanaan Kegiatan Magang

Kegiatan magang dilaksanakan selama satu bulan, dari 8 April hingga 8 Mei 2025, di Koperasi Konsumen Pejuang Empat Lima. Pada minggu pertama, kegiatan berfokus pada observasi lingkungan kerja, pengenalan unit simpan pinjam dan Koperasi Mart, serta diskusi singkat dengan pengelola toko. Minggu kedua diisi dengan kegiatan teknis, yaitu stok opname, di mana penulis terlibat langsung dalam pencatatan fisik barang dan input data. Minggu ketiga dan keempat, aktivitas magang bergeser ke dokumentasi hasil kegiatan sebelumnya, pengelompokan barang kadaluarsa, dan penyusunan laporan mingguan, mengingat operasional toko menjadi pasif setelah pengelola sebelumnya tidak aktif.

Analisis Sistem Operasional Koperasi Mart

Koperasi Mart mengelola kegiatan ritel kebutuhan sehari-hari dengan sistem operasional yang merupakan kombinasi manual dan digital sederhana. Analisis ini akan mengulas bagaimana sistem tersebut berjalan dan efektivitasnya dibandingkan dengan prinsip manajemen operasional ritel.

- Jam Operasional dan Pengelolaan Harian:** Koperasi Mart beroperasi Senin hingga Jumat, pukul 09.00-15.00 WIB. Namun, selama masa magang, terjadi perubahan signifikan di mana toko hanya dibuka jika ada keperluan atau permintaan dari pengurus koperasi, terutama setelah minggu kedua. Implikasinya, ketidakkonsistenan jam operasional ini dapat menghambat aksesibilitas bagi konsumen dan mengurangi potensi pendapatan, bertentangan dengan prinsip efisiensi dalam manajemen operasional ritel yang menekankan konsistensi layanan.
- Sistem Pengelolaan Stok:** Pengelolaan stok menggunakan kombinasi pencatatan manual dan digital. Setiap produk memiliki barcode, dan proses stok opname dilakukan dengan mencocokkan jumlah fisik barang dengan data pada sistem. Penataan barang dibagi berdasarkan jenis produk, dan barang yang mendekati masa kedaluwarsa dipisahkan untuk pengelolaan lanjutan. Meskipun penggunaan barcode menunjukkan upaya digitalisasi, keterlibatan manual yang signifikan dan kurangnya akses penulis terhadap detail software mengindikasikan bahwa sistem ini mungkin belum sepenuhnya terintegrasi atau optimal dalam meminimalkan risiko *overstock* atau *out-of-stock*, sebagaimana disarankan dalam teori *inventory management*. Pemisahan barang kedaluwarsa adalah praktik yang baik untuk menjaga kualitas produk dan menghindari kerugian.

DAFTAR BARANG EXPIRED - 29 April 2025

no	nama item	stok	nama merek	harga pokok	TOTAL HARGA
1	MAMI POKO PANTS STANDARD 1'S PCK SMALL	10	MAMI POKO	1.525	15.250
2	MAMI POKO PANTS STANDARD 1'S (NEW) PCK MEDIUM	20	MAMI POKO	2.091	41.790
3	MAMI POKO PANTS STANDARD 1'S PCK EXTRALARGE	10	MAMI POKO	2.133	21.330
4	MAMI POKO PANTS STANDARD 1'S PCK XL	8	MAMI POKO	2.519	20.152
5	MAMI POKO PANTS STANDARD 1'S (NEW) PCK LARGE	1	MAMI POKO	2.040	2.040
6	EKONOMI SABUN CREAM (EP-500K) PUTIH PCK 15A/145g	2	EKONOMI	1.683	3.366
7	EKONOMI SABUN CREAM ANTI NODA (EL500K) LEMON PCK 15A/145g	1	EKONOMI	1.785	1.785
8	CHARM PEMBALUT BODY FIT 8 7/8" EXTRA MAXI N/WING PCK 23cm	2	CHARM	6.018	12.036
9	CHARM PEMBALUT BODY FIT 10 1/8" EXTRA MAXI N/WING PCK 23cm	5	CHARM	8.968	44.840
10	MOOH PUDDING COKLAT	56	NON BRAND	1.509	84.485
11	INDOFOOD BUMBU RACIK AYAM GORENG PCK 30g	27	INDOFOOD	1.510	40.758
12	ABC SAUCE TOMAT 87L 135ml	5	ABC	7.905	39.525
13	FRISIAN FLAD SUSU KENTAL MANIS COKLAT PCK 545g	3	FRISIAN	15.096	45.288
14	SASA TEPUNG GORENG PISANG VANILA PCK 80/75g	7	SASA	2.550	17.850
15	AMINOMOTO BUMBU NASI GORENG SAIKU AYAM PCK 20g	7	AMINOMOTO	1.780	12.458
16	BANGO KECAP MANIS SCT 20ml (DIAMBIL RANGGAI)	3	BANGO	893	2.679
17	DUA KELINCI KACANG SUKRO BBQ PCK 20/18g	11	DUA KELINCI	845	9.295
18	GARUDA KACANG ATOM 160	6	GARUDA	857	5.141
19	RUGBY COKLAT (DIBAGIKAN KE ANAK SEKOLAH)	32	RUGBY	1.020	32.640
20	NABATI SIP ROASTED CORN	39	NABATI	434	16.907
		263	TOTAL		485.014

BARANG TDK MASUK DATA (MAMI POKO PANTS) STOK 7 15.250
 KIS MINT (MAMI POKO PANTS) STOK 3 6.325 18.975
 DORO STRAWBERRY CREME STOK 25

Gambar 1. Daftar Barang Kedaluwarsa.

Sumber: Data Stok Opname Penulis (2025)

Gambar 1.1 menunjukkan contoh daftar barang yang ditemukan kadaluarsa selama proses stok opname pada 29 April 2025, mencakup detail item, stok, merek, harga pokok, dan total harga.

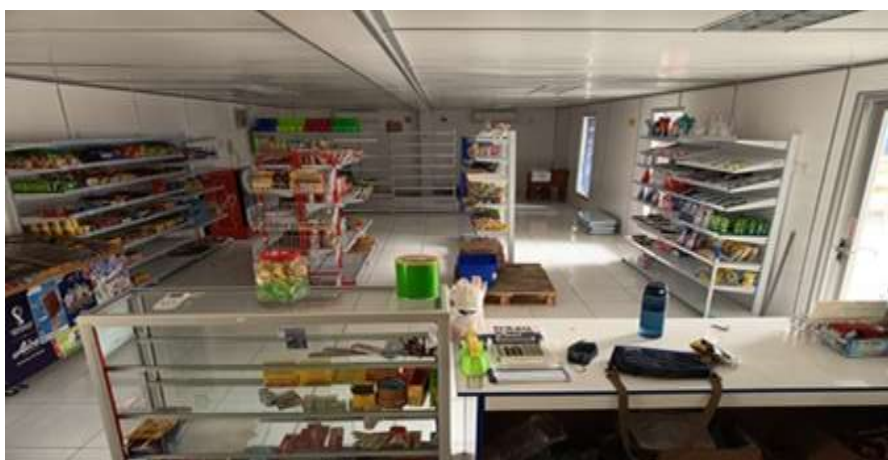


Gambar 2. Barang Kadaluarsa yang Telah Dipisahkan.

Sumber: Dokumentasi Penulis (2025)

Gambar 1.2 memperlihatkan barang-barang kadaluarsa yang telah dipisahkan dan dikemas, menunjukkan pelaksanaan prosedur pengelolaan barang yang tidak layak jual.

Sistem Transaksi dan Pelayanan: Transaksi di Koperasi Mart dilayani secara tunai. Terdapat program voucher belanja senilai Rp25.000 yang diberikan kepada dosen, guru, dan anggota yayasan sebagai bentuk layanan tambahan dan kepedulian sosial. Keterbatasan pada pembayaran tunai saja dapat membatasi jangkauan pelanggan di era digital ini, berbeda dengan tren ritel modern yang mengadopsi berbagai metode pembayaran untuk kenyamanan konsumen. Program voucher, di sisi lain, mencerminkan salah satu prinsip koperasi yaitu kepedulian terhadap anggota dan komunitas, yang dapat meningkatkan loyalitas.



Gambar 3. Tampilan Interior Koperasi Mart.

Sumber: Dokumentasi Penulis (2025)

Gambar 1.3 menampilkan kondisi interior Koperasi Mart, menunjukkan penataan rak dan produk yang tersedia. Observasi visual ini mendukung pemahaman tentang skala operasional toko dan bagaimana produk disajikan kepada konsumen.

Pengelolaan Keuangan: Pencatatan keuangan dilakukan secara internal oleh bendahara koperasi menggunakan Microsoft Excel. Observasi menunjukkan bahwa pendapatan koperasi pada periode tersebut mengalami defisit atau minus. Penggunaan Excel untuk pencatatan keuangan, meskipun sederhana, memerlukan kedisiplinan tinggi untuk akurasi. Kondisi defisit menunjukkan adanya tantangan serius dalam manajemen finansial atau strategi penetapan harga, yang perlu dievaluasi lebih lanjut agar koperasi dapat mencapai tujuan keberlanjutan ekonomi sesuai prinsip koperasi.

Tantangan Operasional yang Dihadapi

Selama pelaksanaan magang, ditemukan beberapa tantangan signifikan yang memengaruhi efektivitas operasional Koperasi Mart, yang juga mencerminkan tantangan umum pada UMKM atau organisasi dengan sumber daya terbatas.

- a. Minimnya Aktivitas pada Minggu Pertama: Kurangnya arahan dan tugas spesifik di awal magang menunjukkan belum adanya sistem penjadwalan kerja yang jelas bagi peserta magang. Hal ini menghambat inisiasi pembelajaran dan kontribusi. Ini mengindikasikan kurangnya perencanaan manajemen sumber daya manusia, khususnya dalam hal orientasi dan penugasan bagi pekerja baru atau magang, yang dapat mengurangi produktivitas.
- b. Transisi Pengelola Operasional yang Tidak Jelas: Setelah minggu kedua, pengelola operasional utama (Pak Adam dan Abel) tidak lagi aktif, menyebabkan toko jarang buka dan aktivitas jual beli nyaris terhenti. Kekosongan manajemen lapangan ini sangat mengganggu jalannya kegiatan koperasi dan proses magang. Situasi ini merupakan krisis manajemen yang serius, mengancam keberlanjutan operasional dan menunjukkan kelemahan dalam perencanaan suksesi atau manajemen risiko SDM. Hal ini kontras dengan kebutuhan akan konsistensi operasional dalam ritel.
- c. Kurangnya Pendampingan Langsung: Tidak ada penanggung jawab khusus dari koperasi yang mendampingi peserta magang secara konsisten. Hal ini mengurangi *feedback* dan arahan langsung, sehingga potensi pembelajaran aplikatif menjadi terlewatkan. Ini mencerminkan kurangnya struktur pembinaan dan pengembangan, yang penting tidak hanya untuk peserta magang tetapi juga untuk peningkatan kapasitas staf internal.

- d. Toko yang Tidak Konsisten Beroperasi: Kondisi toko yang tidak aktif secara reguler membatasi kesempatan observasi terhadap proses transaksi, interaksi petugas-konsumen, dan pengelolaan barang, yang seharusnya menjadi inti pengalaman magang. Ketidakkonsistenan ini secara langsung berdampak pada kepercayaan konsumen dan potensi pendapatan, menunjukkan masalah mendasar dalam stabilitas operasional.
- e. Ketidakpastian Arah Kegiatan: Ketidakjelasan jadwal kerja harian atau mingguan dari pihak koperasi membuat penulis harus menunggu informasi secara pasif, menghambat efisiensi waktu dan pembelajaran. Hal ini menyoroti perlunya perencanaan operasional yang lebih terstruktur dan komunikasi yang efektif dari pihak manajemen.

Peran dan Kontribusi Koperasi Mart

Meskipun menghadapi tantangan, Koperasi Mart tetap memainkan peranan penting dalam konteks sosial dan ekonomi bagi komunitasnya, sejalan dengan nilai-nilai dasar koperasi.

- a. Penyedia Kebutuhan Harian: Menyediakan berbagai kebutuhan pokok dengan harga kompetitif bagi anggota dan masyarakat sekitar, memperkuat peran koperasi sebagai badan usaha yang peduli. Ini adalah fungsi inti koperasi konsumen, yaitu memenuhi kebutuhan anggota secara efisien dan dengan harga yang wajar, sehingga berkontribusi langsung pada kesejahteraan ekonomi mikro.
- b. Program Voucher Sosial: Pemberian voucher belanja kepada dosen, guru, dan anggota yayasan mencerminkan semangat koperasi yang tidak hanya mengejar keuntungan, tetapi juga memperhatikan kebermanfaatan sosial. Program ini menunjukkan implementasi prinsip kepedulian terhadap komunitas dan anggota, yang dapat memperkuat ikatan sosial dan loyalitas terhadap koperasi.
- c. Sarana Penerapan Nilai-Nilai Koperasi: Operasional Koperasi Mart mencerminkan nilai partisipasi anggota, keterbukaan, tanggung jawab, dan gotong royong, menjadikannya representasi nyata praktik koperasi. Koperasi Mart berfungsi sebagai laboratorium hidup di mana prinsip-prinsip koperasi dapat diamati dan dipraktikkan, meskipun dengan tantangan implementasi.
- d. Sarana Pengembangan Sumber Daya dan Pembelajaran: Koperasi Mart menjadi tempat pembelajaran praktis bagi mahasiswa magang dan pegawai, mendukung pengembangan kapasitas individu dalam pengelolaan usaha koperasi. Pengalaman langsung yang diperoleh peserta magang, seperti penulis, sangat berharga dalam

menjembatani teori dan praktik, serta menyiapkan SDM yang lebih kompeten di bidang manajemen koperasi.

Model atau kerangka penelitian dimaksudkan untuk lebih memperjelas intisari pembahasan hasil penelitian terdahulu dan landasan teori dalam penelitian, termasuk hubungan antar variabel yang berpengaruh. (Enny Istanti, dkk. 2024 : 150). Penelitian ini akan dilakukan dalam tiga tahap: model pengukuran (model eksternal), model struktural (model internal), dan pengujian hipotesis. (Pramono Budi, dkk., 2023 ; 970). Melalui proses tersebut, karyawan diberikan pelatihan dan pengembangan yang relevan dengan kinerja pekerjaannya, sehingga diharapkan dapat menjalankan tanggung jawab pekerjaannya dengan sebaik-baiknya. (Abdul Aziz Sholeh dkk. 2024 :82). Memilih merupakan bagian dari suatu upaya pemecahan sekaligus sebagai bagian dari proses pengambilan keputusan. Oleh karena itu diperlukan keputusan pembelian yang tepat (Kristiawati Indriana et.al. 2019 : 28). Kerja sama antara pemerintah, industri, lembaga penelitian dan masyarakat sipil dalam merancang penerapan, Komitmen dan kerja sama yang kuat dari seluruh pemangku kepentingan menjadi kunci keberhasilan upaya – upaya tersebut. (Gazali Salim dkk. 2024: 63). Model SERVQUAL mencakup perhitungan selisih nilai yang diberikan pelanggan untuk setiap pasangan pernyataan terkait ekspektasi dan persepsi (Diana Zuhro dkk. 2024: 98).

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa Koperasi Mart pada Koperasi Konsumen Pejuang Empat Lima mengimplementasikan sistem operasional gabungan manual dan digital untuk pencatatan transaksi dan pengelolaan stok, serta berperan penting dalam menyediakan kebutuhan harian anggota dan masyarakat, sekaligus menerapkan nilai-nilai koperasi. Namun, efektivitas operasional Koperasi Mart terhambat oleh beberapa tantangan signifikan, terutama ketidakjelasan transisi pengelola, kurangnya konsistensi operasional toko, dan minimnya pendampingan bagi peserta magang. Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan antara tujuan ideal koperasi dengan realitas implementasi di lapangan.

Berdasarkan temuan penelitian, disarankan agar pihak Koperasi segera menunjuk penanggung jawab operasional tetap di Koperasi Mart guna memastikan keberlanjutan dan konsistensi kegiatan toko. Selain itu, penyusunan jadwal kerja yang jelas dan peningkatan dokumentasi serta keterbukaan informasi, termasuk akses terhadap sistem digital yang digunakan, akan sangat membantu efisiensi operasional dan proses pembelajaran bagi pihak terkait. Penelitian ini memiliki keterbatasan karena hanya berfokus pada periode magang yang singkat dan kondisi operasional yang tidak selalu stabil. Oleh karena itu, untuk penelitian

selanjutnya, dapat difokuskan pada pengembangan model manajemen transisi untuk koperasi skala kecil, analisis dampak digitalisasi terhadap kinerja koperasi ritel, atau studi komparatif tentang efektivitas berbagai strategi pengelolaan stok di koperasi konsumen.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak Dr. Ir. Achmad Daengs GS, SE., MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas 45 Surabaya dan Dosen Pembimbing, Ibu Dr. Rina Dewi, S.E., M.M. selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas 45 Surabaya, serta seluruh pengurus dan staf Koperasi Konsumen Pejuang Empat Lima yang telah memberikan kesempatan dan dukungan selama pelaksanaan magang. Artikel ini merupakan bagian dari laporan Kuliah Kerja Lapangan (KKL)/Magang penulis.

DAFTAR REFERENSI

- Aziz Sholeh, A., et al. (2024). Kompensasi terhadap motivasi kerja karyawan pada PT. Insolent Raya di Surabaya. *Journal of Management and Creative Business*, 2(1), 82–96. <https://doi.org/10.30640/jmcbus.v2i1.2069>
- Daengs, G. S. A., Istanti, E., Negoro, R. M. B. K., & Sanusi, R. (2020). The aftermath of management action on competitive advantage through process attributes at food and beverage industries export import in Perak Harbor of Surabaya. *International Journal of Criminology and Sociology*, 9, 1418–1425. <https://doi.org/10.6000/1929-4409.2020.09.162>
- Dewan Harian Daerah 45 Jawa Timur. (2023, Juni). *Pendirian koperasi konsumen pejuang empat lima*. <https://dhd-empatlima-jatim.blogspot.com/2023/06/pendirian-koperasi-konsumen-pejuang.html>
- Dewan Harian Daerah 45 Jawa Timur. (2024, Januari). *Peresmian Koperasi Konsumen Pejuang 45*. <https://dhd-empatlima-jatim.blogspot.com/2024/01/peresmian-koperasi-konsumen-pejuang-45.html>
- Dewi, K., et al. (2022). Peningkatan kinerja UMKM melalui pengelolaan keuangan. *Jurnal Ekonomi Akuntansi*, 23–36. <https://doi.org/10.30996/jea17.v7i01.6551>
- Dewi, R., et al. (2020). Internal factor effects in forming the success of small businesses. *Jurnal SINERGI Unitomo*, 10(1), 13–21. <https://doi.org/10.25139/sng.v10i1.1463>
- Gedung Juang 45 Jawa Timur. (n.d.). *DHD 45 Jawa Timur*. <https://gedungjuang45.weebly.com/dhd-45-jatim.html>
- Gedung Juang 45 Jawa Timur. (n.d.). *Tentang kami*. <https://gedungjuang45.weebly.com/tentang-kami.html>
- Istanti, E., et al. (2024). Service design performance based on consumer preferences. *International Journal of Economics and Management Sciences*, 1(3), 142–160. <https://doi.org/10.61132/ijems.v1i3.131>

- Istanti, E., Kusumo, B., & I. N. (2020). Implementasi harga, kualitas pelayanan dan pembelian berulang pada penjualan produk gamis Afifathin. *Ekonomika* 45, 8(1), 1–10. <https://doi.org/10.30640/ekonomika45.v8i1.180>
- Kristiawati, et al. (2019). Citra merek persepsi harga dan nilai pelanggan terhadap keputusan pembelian pada mini market Indomaret Lontar Surabaya. *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Manajemen (JMM 17)*, 6(2), 27–36. <https://doi.org/10.30996/jmm.v6i02.2994>
- Pramono, B., Istanti, E., Daengs, G. S., Achmad, Syafi'i, B. K. N., & R. M. (2023). Impact of social media marketing and brand awareness on purchase intention in coffee shop culinary in Surabaya. *International Journal of Entrepreneurship and Business Development*, 5(6), 968–977. <https://doi.org/10.29138/ijebd.v6i5.2367>
- Salim, G., et al. (2024). *Ikan Nomei, Merdeka Belajar Kampus Merdeka* (pp. 1–98).
- Santoso, J., & Lestari, R. (2020). Analisis faktor-faktor penyebab kerugian akibat barang kadaluarsa pada minimarket. *Jurnal Logistik dan Rantai Pasok*, 7(3), 150–165.
- Soemantri, I. A., et al. (2020). Entrepreneurship orientation strategy, market orientation and its effect on business performance in MSMEs. *Jurnal Ekspektra Unitomo*, 4(1), 1–10. <https://doi.org/10.25139/ekt.v4i1.2163>
- Zuhro, D., et al. (2024). Impact of measurement of service quality using the SERVQUAL method. *Digital Innovation: International Journal of Management*, 1(3), 94–114. <https://doi.org/10.61132/digitalinnovation.v1i3.34>