



## Strategi Pengembangan Jangka Panjang Pada Koperasi Konsumen Karyawan Eccindo Indonesia Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Anggota

Atika Muhfida Hanum , Aida Fitria , Kafidin Muzakki

Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo , Jawa Timur

Alamat : Universitas Nu Sidoarjo II, Rangkah Kidul, Kec. Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur 61234

Korespondensi Penulis : [hanumnum22@gmail.com](mailto:hanumnum22@gmail.com)

### ABSTRACT

This research discusses the long-term development strategy of the Eccindo Indonesia Employee Consumer Cooperative to improve member welfare through qualitative methods by means of interviews and surveys with employees and members of the Eccindo Indonesia Employee Consumer Cooperative. The analysis techniques used by researchers are SWOT and Porter's Five Forces Analysis. The aim of this research is to find out the long-term development strategy of the Eccindo Indonesia employee consumer cooperative to improve the welfare of members. It is hoped that the research findings will contribute to readers' understanding of the development of employee consumer cooperatives, as well as serve as a guide for efforts to improve members' welfare through long-term, sustainable strategies.

**Keywords:** Strategy, Cooperatives, Welfare.

### ABSTRAK

Penelitian ini membahas strategi pengembangan jangka panjang pada Koperasi Konsumen Karyawan Eccindo Indonesia untuk meningkatkan kesejahteraan anggota melalui metode kualitatif dengan cara wawancara dan survei kepada karyawan maupun anggota koperasi konsumen karyawan Eccindo Indonesia. Teknik analisis yang digunakan peneliti adalah SWOT dan *Porter's Five Forces Analysis*. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan jangka panjang pada koperasi konsumen karyawan Eccindo Indonesia untuk meningkatkan kesejahteraan anggota. Temuan hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi pada pemahaman pembaca dalam pengembangan koperasi konsumen karyawan, serta menjadi panduan bagi upaya meningkatkan kesejahteraan anggota melalui strategi jangka panjang yang berkelanjutan.

**Kata kunci:** Strategi, Koperasi, Kesejahteraan.

### LATAR BELAKANG

Menurut (Supriyadi, 2022) mengatakan bahwa Koperasi memiliki nilai-nilai dan prinsip-prinsip yang ideal sebagai badan usaha. Koperasi juga memiliki keunggulan potensial yang bisa menjadikannya efisien, posisi tawar yang kuat, pasar yang lebih pasti, sehingga koperasi memiliki keunggulan bersaing yang lebih baik dibandingkan dengan usaha sendiri-sendiri. Namun demikian faktanya terdapat koperasi yang berhasil dan banyak juga yang tidak berhasil. Koperasi yang berhasil tentunya koperasi yang mampu memberikan manfaat kepada anggotanya. Manfaat koperasi tersebut meliputi manfaat ekonomi dan non ekonomi. Koperasi sebagai badan usaha yang bertujuan menyejahterakan anggotanya, diharapkan dapat memberikan manfaat ekonomi langsung bagi anggotanya melayani pelayanan dari setiap kegiatan usaha koperasi.

Anggota harus merasakan bahwa dengan pemenuhan kebutuhannya melalui koperasi lebih baik dibandingkan kalau bertransaksi dengan non koperasi. Manfaat ekonomi

langsung yang diberikan koperasi dapat berupa selisih harga, kemudahan transaksi, kualitas produk yang lebih baik, ketersediaan barang lebih terjamin dan seterusnya. Intinya terbukti bahwa dengan berkoperasi anggota mendapatkan kesejahteraan yang lebih baik dibandingkan dengan tidak berkoperasi.

Berdasarkan data Kementerian Ketenagakerjaan (Kemenaker), pada tahun 2019 jumlah koperasi pekerja di seluruh Indonesia terdapat 4.441 unit, dengan total jumlah anggota sebanyak 362.949 pekerja/buruh. Jumlah anggota tersebut terdiri dari 302.160 anggota pekerja laki-laki dan 60.789 perempuan (2019). Koperasi karyawan tersebut telah banyak yang memberikan manfaat kepada anggotanya melalui usaha-usaha koperasi yang dilakukan.

Berdasarkan latar belakang tersebut, peneliti ingin membuktikan bahwa strategi pengembangan jangka panjang pada koperasi konsumen karyawan Eccindo Indonesia ini sangat berpengaruh dalam meningkatkan kesejahteraan anggotanya dengan menggunakan kombinasi analisis SWOT dan *Porter's Five Forces Analysis*.

## **KAJIAN TEORITIS**

Menurut Aripin & Handani, (2022) Strategi diartikan sebagai "keputusan dan tindakan untuk mencapai tujuan perusahaan pada setiap level perusahaan." Menurut Stephanie K. Marrus sebagaimana di kutip oleh Husein Umar mengatakan bahwa strategi adalah suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat di capai.

Pengembangan usaha adalah "tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas. Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar. Pengembangan usaha adalah tugas dan proses persiapan analitis tentang peluangpertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan tentang strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha."

Analisis SWOT (*Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats*) adalah suatu instrumen eksternal dan internal perusahaan yang sudah banyak dipakai. Analisis ini fokus pada basis data perkembangan organisasi atau perusahaan menggunakan pola 3-1-5. Arti dari pola tersebut adalah analisis dilakukan berdasarkan data perkembangan perusahaan atau organisasi tiga tahun sebelum analisis, kemudian tahun analisis dilakukan dan pasca analisis untuk perkembangan lima tahun ke depan. Kegiatan analisis ini dilakukan agar strategi yang diambil

organisasi bisa dipertanggungjawabkan berdasarkan fakta dan dasar yang kuat (Zuraidah, 2021).

*Potter's five forces* merupakan suatu model yang diciptakan oleh Michael E. Porter pada tahun 1979 dengan tujuan menganalisis suatu industri, pengembangan strategi dan lingkungan persaingan yang ada. Menurut Porter terdapat beberapa hal yang dapat menentukan tingkat persaingan dan daya tarik pasar dalam suatu industri. Daya tarik yang dimaksud mengacu pada profitabilitas dari suatu industri secara keseluruhan. Setelah analisis dilakukan akan menghasilkan suatu indikasi penilaian apakah industri yang dianalisis tersebut masih menarik atau tidak. Analisis ini memiliki beberapa fungsi, antara lain: menentukan kondisi persaingan perusahaan; menentukan tingkat likuiditas (marketability) berdasarkan kondisi industri dan peluang bisnis; dan menentukan tingkat discount of lack marketability (DLOM) dalam menentukan nilai saham (Chairunisa & Irawan, 2020).

Menurut Aripin & Handani, (2022) Koperasi Merupakan organisasi ekonomi di mana anggotanya sebagai pemilik sekaligus sebagai pelanggan utama, yang di desain dengan hak keanggotaan satu orang satu suara, keanggotaan bersifat sukarela dan terbuka. Koperasi termasuk badan usaha yang bersifat kekeluargaan dan kemandirian, Sangat membantu anggota - anggotanya dalam mengatasi masalah ekonomi sehari-hari. Dana yang di peroleh oleh badan usaha koperasi dalam membantu anggota-anggotanya bersumber dari dana simpanan wajib dan simpanan pokok anggotanya. Sistem yang dijalankan dalam pengelolaan penggunaan dana sangat transparan terhadap anggotanya.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Ini adalah jenis penelitian kualitatif yang biasanya menggunakan analisis. Proses dan makna (*perspektif subjek*) lebih diutamakan dalam penelitian kualitatif untuk menggambarkan karakteristik dan fenomena yang ada pada subjek penelitian. Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer yaitu data yang diperoleh dengan melakukan wawancara kepada para narasumber yang terkait dengan objek penelitian. Dan data sekunder adalah data yang diperoleh untuk mendukung data primer, yang berasal dari kumpulan informasi dalam bentuk dokumen, laporan, dan informasi tertulis lainnya yang terkait dengan penelitian. Teknik analisis yang digunakan peneliti adalah SWOT dan *Porter's Five Forces Analysis*.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Rumusan Strategi

Analisis SWOT adalah “analisis kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) yang dihadapi oleh perusahaan”. Melalui analisis SWOT, para manajer menciptakan tinjauan sepintas (*overview*) secara cepat mengenai situasi strategik suatu perusahaan (Sari, 2020). Berikut merupakan hasil analisis SWOT dari *Internal Factor Analysis Strategic* (IFAS) dan *External Factor Analysis Strategic* (EFAS) pada Koperasi konsumen karyawan Eccindo Indonesia dalam rumusan strategi sebagaimana dalam matrix pada Tabel 1.

Tabel 1. *Matrix* SWOT

	<b><i>Strength (S)</i></b>	<b><i>Weakness (W)</i></b>
	IFAS	Koperasi Konsumen Karyawan Eccindo Indonesia Memiliki Pengawas, Pengurus, Pengelola dan anggota yang Akuntabel.
EFAS	Koperasi Konsumen Karyawan Eccindo Indonesia juga memiliki dukungan dari anggotanya yang ditandai dengan semakin bertambah jumlah anggotanya.	
<b><i>Opportunities (O)</i></b>	<b>Strategi <i>SO</i></b>	<b>Strategi <i>WO</i></b>
Koperasi Konsumen Karyawan Eccindo	Koperasi dapat memanfaatkan kekuatan	Koperasi dapat memanfaatkan peluang

Indonesia dapat memulihkan perekonomian anggota koperasi dari krisis ekonomi Pasca COVID-19.	berupa dukungan yang kuat dari anggotanya untuk memulihkan perekonomian anggota koperasi dari krisis ekonomi pasca COVID-19.	seperti pemulihan ekonomi pasca COVID-19 untuk mengatasi kelemahan, yaitu kurangnya kesadaran beberapa anggota dalam menjalankan prinsip-prinsip koperasi.
Koperasi Konsumen Karyawan Eccindo Indonesia memiliki ketersediaan tenaga kerja yang mampu melayani anggota dengan baik.	Menggunakan kekuatan dari pengawas, pengurus, pengelola, dan anggota yang baik, koperasi dapat memperluas jaringan pemasok dan memastikan ketersediaan barang dagang dan layanan berkualitas untuk anggotanya.	Dengan memperluas jaringan pemasok dan meningkatkan kerjasama dengan pemasok yang andal, koperasi dapat mengatasi kelemahan dalam daya saingnya.
<b><i>Treants (T)</i></b>	<b><i>Strategi ST</i></b>	<b><i>Strategi WT</i></b>
Daya persaingan dengan koperasi sejenisnya	Lebih meningkatkan kinerja para karyawan koperasi.	Koperasi perlu meningkatkan kinerja para karyawan untuk menghadapi daya persaingan dengan usaha sejenis.
Rendahnya partisipasi anggota koperasi dalam kegiatan usaha koperasi	Dengan memanfaatkan kekuatan seperti pengawas, pengurus, pengelola, dan anggota yang baik, koperasi dapat lebih fokus pada peningkatan kinerja karyawan dan kesejahteraan anggotanya.	Mengatasi rendahnya partisipasi anggota dalam kegiatan usaha koperasi dengan mengembangkan program-program yang lebih menarik dan bermanfaat bagi anggota

Sumber: Diolah Penulis

“Analisis *Porter’s five forces* adalah suatu kerangka kerja untuk analisis bisnis dan pengembangan strategi yang dikembangkan oleh Michael Porter pada tahun 1979. Menurut Porter terdapat lima kekuatan yang menentukan intensitas persaingan dalam suatu industri, yaitu ancaman produk sejenis, tingkat persaingan, ancaman pendatang baru, daya tawar pemasok, dan daya tawar konsumen” (Muzakki & Fahriani, 2022).

Tabel 2. *Porter’s Five Forces*

<b><i>Porter’s Five Forces</i></b>	<b>Strategi</b>
Daya Tawar Anggota	Daya tawar anggota pada Koperasi Konsumen Karyawan Eccindo Indonesia untuk memberikan pelayanan melalui Simpan Pinjam, Ritel atau toko penjualan kebutuhan sehari-hari untuk anggotanya dan kantin guna memenuhi kebutuhan anggotanya.
Daya Tawar Pemasok	Menurunkan kekuatan tawar-menawar pemasok, karena koperasi konsumen memiliki peran ganda dalam <i>supply</i> , yakni sebagai konsumen dan sebagai pemasok. Hal tersebut diharapkan menjadi koperasi konsumen tidak lagi memiliki ketergantungan yang tinggi dengan <i>supplier</i>
Tingkat Persaingan	Dalam tingkat persaingan Koperasi Konsumen Karyawan Eccindo Indonesia tidak memiliki persaingan karena Koperasi itu jenis usaha yang berdiri sendiri.
Produk Substitusi Usaha Sejenis	Untuk Meningkatkan Kesejahteraan anggotanya koperasi konsumen karyawan eccindo Indonesia memberikan produk usaha simpan pinjam yang memiliki tenor atau jangka pembayaran yang panjang sd 24 bulan dengan bunga pinjaman yang ringan dan harga barang di tokonya cenderung murah serta memberikan diskon melalui <i>voucher</i> belanja.
Ancaman Pendatang Baru	Banyaknya anggota koperasi yang mendirikan kegiatan arisan karyawan dan menjalankan usaha dagangnya atau berjualan di dalam area kerja koperasi.

## KESIMPULAN & SARAN

### Kesimpulan

Penelitian ini mengkaji strategi pengembangan jangka panjang yang diterapkan oleh Koperasi Konsumen Karyawan Eccindo Indonesia untuk meningkatkan kesejahteraan

anggotanya. Melalui pendekatan kualitatif dengan wawancara dan survei, serta analisis SWOT dan *Porter's Five Forces*, penelitian ini mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi koperasi.

Temuan utama adalah bahwa koperasi ini telah berhasil dalam mengembangkan usaha simpan pinjam yang memberikan manfaat ekonomi signifikan bagi anggotanya. Salah satu kunci keberhasilan adalah pelayanan yang baik, yang memastikan kepuasan anggota dan kelangsungan hidup koperasi. Koperasi juga mendirikan toko kebutuhan sehari-hari yang memberikan diskon dan potongan harga kepada anggota, yang berkontribusi pada kesejahteraan mereka.

Dengan strategi-strategi ini, koperasi mampu meningkatkan permodalan dan daya saingnya, serta memberikan manfaat ekonomi yang lebih baik dibandingkan jika anggotanya bertransaksi di luar koperasi. Penelitian ini menyarankan bahwa koperasi perlu terus mengembangkan layanan dan inovasi untuk mempertahankan dan meningkatkan kesejahteraan anggotanya di masa depan.

### Saran

Untuk pihak koperasi, disarankan untuk berkomitmen dalam menjalankan strategi dengan penuh tanggung jawab, serta terus meningkatkan kapasitas manajemen melalui pelatihan berkelanjutan. Meningkatkan keterlibatan anggota dalam pengambilan keputusan dan menjaga transparansi serta akuntabilitas dalam pengelolaan keuangan juga sangat penting.

Bagi pembaca artikel, disarankan untuk memahami pentingnya peran koperasi dalam meningkatkan kesejahteraan anggotanya dan mendukung berbagai upaya yang dilakukan oleh koperasi. Dukungan moral dan material, serta partisipasi aktif dalam kegiatan koperasi sangat diperlukan. Dengan demikian, baik pihak koperasi maupun pembaca diharapkan dapat bersama-sama mendukung pengembangan koperasi yang berkelanjutan dan bermanfaat bagi anggotanya.

### DAFTAR PUSTAKA

Chairunisa, R., & Irawan, F. (2020). Analisis nilai entitas setelah penerapan financial technology oleh PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. *Keberlanjutan: Jurnal Manajemen dan Jurnal Akuntansi*, 5(2), 105-116.  
<https://doi.org/10.32493/keberlanjutan.v5i2.y2020.p105-116>

Muhamad Nahrul Aripin, Sari Sri Handani, D. M. (2022). Strategi pengembangan koperasi sekolah dasar swasta Assalam Cidadap Desa Mekarwangi Kecamatan Sindangkerta Kabupaten Bandung Barat. 2(2), 32-57.

Muzakki, K., & Fahriani, D. (2022). Implementasi digital marketing dan strategi sustainability UMKM pengrajin kayu Kota Blitar.

Sari, D. (2020). Analisis strength weakness opportunity threat (SWOT) dalam menentukan strategi pemasaran penjualan roti. *PRAGMATIS Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 1(1), 7-14.

Supriyadi, D. (2022). Peran koperasi karyawan dalam meningkatkan kesejahteraan karyawan dan sebagai mitra strategis perusahaan. *Coopetition: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 13(2), 277-288. <https://doi.org/10.32670/coopetition.v13i2.1979>

Zuraidah, E. (2021). Analisis strategi pengembangan koperasi simpan pinjam pada PT. Simona dengan metode SWOT. *PROSISKO: Jurnal Pengembangan Riset dan Observasi Sistem Komputer*, 8(1), 41-52. <https://doi.org/10.30656/prosisko.v8i1.3012>