

Peranan Koperasi Sangosay Dalam Pengembangan Sektor Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Cabang Maumere

Clara Rosmyati Tia

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Nusa Nipa

E-mail: rosmintia@gmail.com

Wilhelmina Mitan

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Nusa Nipa

E-mail: w.mitan@yahoo.com

Pipiet Niken Aurelia

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Nusa Nipa

E-mail: pipietniken81@gmail.com

Jl.Kesehatan No.3, Beru,Kec. Alok Timur, Kabupaten Sikka, Nusa Tenggara Timur 86094

Abstract. *This study aims to analyze the Role of the Sangosay Credit Cooperative in the Development of the Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) Sector in the Maumere Branch. The method used in this study is descriptive qualitative with primary data and secondary data as data sources. Data collection techniques in the form of observation, interviews, and documentation using descriptive qualitative data analysis techniques. The results of the study show that the Maumere Branch Sangosay Credit Cooperative does not only act as a financial institution to assist Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in obtaining business capital but also as a money depository institution and as a facilitator. The role as a facilitator includes management facilitators in terms of providing socialization and assistance to MSME players, but the Sangosay Credit Cooperative has not yet carried out its role as a marketing facilitator and financial facilitator.*

Keywords: *Funding Facility, Management Facilitator, Marketing Facilitator, Financial Facilitator, MSME Development.*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Peranan Koperasi Kredit Sangosay dalam Pengembangan Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Cabang Maumere. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif dengan sumber data berupa data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi dengan menggunakan teknik analisis data deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Koperasi Kredit Sangosay Cabang Maumere tidak hanya berperan sebagai lembaga pembiayaan untuk membantu pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam memperoleh modal usaha tetapi juga sebagai lembaga penyimpanan uang dan sebagai fasilitator. Peranan sebagai fasilitator antara lain fasilitator manajemen dalam hal memberikan sosialisasi dan pendampingan terhadap pelaku UMKM, namun Koperasi Kredit Sangosay belum menjalankan perannya sebagai fasilitator pemasaran dan fasilitator keuangan.

Kata Kunci: Sarana Penyedia Dana, Fasilitator Manajemen, Fasilitator Pemasaran, Fasilitator Keuangan, Pengembangan UMKM.

PENDAHULUAN

Perekonomian negara berkembang dewasa ini masih didominasi oleh usaha-usaha skala mikro dengan pelaku utama para petani, pedagang, pengrajin, buruh dan peternak. Sektor-sektor ini sangat potensial untuk dikembangkan dan sangat rugi kalau diabaikan. Pengembangan usaha mikro dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Namun usaha mikro ini tidak dapat dikembangkan dengan baik karena keterbatasan modal (*lack of capital*). Modal tetap menjadi masalah klasik dalam dunia usaha sehingga mampu meningkatkan pendapatan.

Menurut Karyani dan Natawidjaja (2012) pentingnya investasi sebagai langkah yang memudahkan akses pada layanan keuangan investasi (modal) dapat menyediakan akses sarana untuk meningkatkan produktivitas para pelaku usaha mikro yang berimbas pada peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat desa maupun kota. Dampak lebih lanjut adalah usaha kecil menghadapi hambatan cukup besar dalam meningkatkan modal.

Dengan adanya koperasi merupakan tanggapan dari kesulitan yang dihadapi masyarakat memperoleh usaha. Koperasi kredit sebagai sebuah keuangan lembaga mikro berdasarkan operasinya kepada prinsip-prinsip keswadayaan, pendidikan, dan solidaritas (INKOPDIT, 2008). Berdasarkan prinsip-prinsip tersebut koperasi kredit sebagai penyedia modal berupaya meningkatkan kesejahteraan ekonomi anggota.

Menurut peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor 14/Per/M.KUKM/XII/2009 terdapat komponen-komponen yang digunakan untuk menganalisis sehat atau tidaknya suatu koperasi, diantaranya adalah permodalan, kualitas aktiva produktif, manajemen, efisiensi, likuiditas, kemandirian dan pertumbuhan, serta jati diri koperasi.

Masyarakat atau pelaku usaha kecil berharap koperasi yang memberikan bantuan kepadanya memenuhi persyaratan atau komponen-komponen dengan baik, sehingga seiring dengan berjalannya waktu di harapkan tidak menghambat jalannya usaha yang sedang di operasikan. Oleh karena itu, bantuan dari pemerintah sangat diharapkan untuk mendukung peranan koperasi dalam memajukan kesejahteraan masyarakat kecil melalui pemberian dana bagi pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang membutuhkannya.

Bantuan koperasi kredit dalam permodalan UMKM dapat menyokong kegiatan produktif yang dilakukan. Bantuan modal dalam bentuk pembiayaan ini tentunya di harapkan dan di manfaatkan sebaik mungkin untuk meningkatkan produktifitas UMKM. Peningkatan produktifitas tersebut mencerminkan bahwa bantuan program pembiayaan yang diberikan dapat dimanfaatkan sebaik-baiknya untuk tujuan produktif. Salah satu indikator peningkatan

produktivitas ini adalah adanya peningkatan modal usaha yang diterima UMKM. Peningkatan modal usaha ini dapat menjadi tolak ukur seberapa besar peranan dan kontribusi program pembiayaan terhadap modal usaha UMKM. Koperasi kredit Sangosay merupakan lembaga keuangan yang bergerak dalam pelayanan simpan pinjam kepada anggotanya oleh karena itu simpanan sangat mempengaruhi kegiatan mobilisasi modal Koperasi Kredit Sangosay dalam pengembangan UMKM. Perkembangan Koperasi Kredit Sangosay Cabang Maumere disebabkan karena kebutuhan modal oleh UMKM yang mengalami peningkatan dari tahun ke tahun.

Perkembangan Koperasi Kredit Sangosay dalam pengembangan UMKM dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel .1 Perkembangan Jumlah Anggota Pelaku UMKM dan modal yang disalurkan di Koperasi Kredit Sangosay Cabang Maumere

No	Tahun	Jumlah Anggota Pelaku UMKM	Modal yang di salurkan
1	2019	51	Rp.1.386.401.300,00
2	2020	152	Rp.5.774.400.600,00
3	2021	329	Rp.9.883.723.620,00
4	2022	383	Rp.13.796.219.434,00

Sumber: Kabag. Keuangan Koperasi Kredit Sangosay Cabang Maumere 2023

Berdasarkan data dari kabag. Keuangan Kopersi Kredit Sangosay Cabang Maumere tahun 2019-2022 adapun perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mengalami peningkatan. Dimana pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) baik sektor perdagangan dan pertanian mampu menciptakan investasi pada tahun 2019-2022 terus mengalami peningkatan. Pada tahun 2019 terdapat 51 jumlah anggota UMKM dengan sumber penyedia dana Rp.1.386.401.300, pada tahun 2020 terdapat 152 jumlah anggota UMKM dengan modal Rp.5.774.400.600, pada tahun 2021 terdapat 329 jumlah anggota UMKM dengan modal Rp.9.883.723.620, sedangkan pada tahun 2022 dengan 383 jumlah anggota UMKM dengan modal Rp.13.263.762.027.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, ada beberapa penelitian yang relevan yang mengacu pada penelitian ini yaitu Penelitian yang dilakukan oleh Lado (2016), dengan judul penelitiannya Peranan Koperasi Kredit Sangosay dalam pengembangan Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan hasil penelitiannya bahwa terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi anggota Koperasi Kredit sebagai sumber pendanaan dan sejauh mana

efektivitas pengalokasian dana pinjaman oleh pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

Merujuk pada penelitian terdahulu maka peneliti mampu membatasi masalah dengan mengetahui peranan koperasi kredit dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah sebagai sarana penyedia modal, fasilitator manajemen, fasilitator pemasaran dan fasilitator keuangan. Peranan koperasi kredit dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah mengacu pada teori sebagai berikut, (1) Sarana penyediaan dana merupakan sumber-sumber yang dapat diakses oleh Usaha Mikro Kecil dan Menengah untuk mendapatkan pendanaan dalam pengembangan usaha; (2) fasilitator manajemen merupakan lembaga pendanaan mendampingi dan membantu Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam hal manajemen, (3) fasilitator pemasaran merupakan lembaga pendanaan mendampingi dan membantu Usaha Mikro Kecil dan Menengah memperluas pasar dan pemasaran produknya, (4) fasilitator keuangan merupakan lembaga pembiayaan membantu Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam mengelola keuangan lebih efektif. Dengan demikian penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran koperasi kredit Sangosay dalam pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM).

TINJAUAN PUSTAKA

Grand Teori

Teori Harapan (Expectancy Theory)

Teori ekspektansi menyatakan bahwa kekuatan kecenderungan kita untuk bertindak dengan cara tertentu bergantung pada kekuatan ekspektasi kita mengenai hasil yang diberikan dan ketertarikannya. Dalam hal yang lebih praktis, para pekerja akan mengarahkan pada penilaian kinerja yang baik yang akan mengarahkan pada imbalan organisasi, misalnya peningkatan gaji atau imbalan secara intrinsik, dan bahwa imbalan akan memuaskan tujuan pribadi para pekerja. Setiap hubungan ini akan dipengaruhi oleh faktor-faktor tertentu (Robbins dan Judge, 2015). Teori harapan atau *Expectancy Theory of Motivation* yang dikemukakan oleh Victor H. Vroom pada tahun 1964 memiliki tiga asumsi yaitu:

- a. Harapan hasil (*outcome expectancy*)
- b. Valensi (*valence*)
- c. Harapan usaha (*effort expectancy*)

Vroom dalam Hubeis (2013) menyatakan bahwa individu termotivasi untuk melakukan hal tertentu guna pencapaian tujuan apabila meyakini bahwa tindakan tersebut akan mencapai tujuan tersebut. Teori harapan didasarkan pada Harapan (*Expectancy*) dan Nilai (*Valence*).

Human Capital Theory

Human Capital Theory dikembangkan oleh Becker (1965) yang mengemukakan bahwa investasi dalam pelatihan dan untuk meningkatkan *human capital* adalah penting sebagai suatu investasi dari bentuk-bentuk modal lainnya.

Hakekat Koperasi

Rudianto (2010), koperasi adalah perkumpulan orang yang secara sukarela mempersatukan diri untuk berjuang meningkatkan kesejahteraan ekonomimereka melalui pembentukan sebuah badan usaha yang di kelola secara demokratis.

Jenis-Jenis Koperasi

Menurut Arita (2008) koperasi dapat dibedakan berdasarkan kepentingan anggotanya. Beberapa diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Koperasi konsumsi
Koperasi ini bertujuan memiliki anggota yang bergerak khusus dalam aktivitas penjualan barang konsumsi dengan harga yang rendah namun dengan kualitas yang baik.
2. Koperasi produksi
Koperasi yang bertujuan untuk melakukan usaha produksi atau menghasilkan barang yang kemudian di jual di koperasi. Contoh hasil kerajinan dan makanan.
3. Koperasi Jasa
Koperasijasadidirikan bagicalonanggotayangmenjualjasa. Misalnya, distribusi, perhotelan angkutan, restoran, dan lain-lain.
4. Koperasi simpan pinjam
Koperasi simpan pinjam didirikan untuk mendukung kepentingan anggota yang membutuhkan tambahan modal usaha dan kebutuhan *financial* lainnya.

Koperasi Kredit

Menurut Kasmir (2009) kredit merupakan penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipercaya jika seseorang mendapatkan dana atau pinjaman atau penerima kredit sebagai debitur dengan perjanjian yang telah dibuat. Kasmir (2009), mengemukakan beberapa unsur kredit sebagai berikut:

1. Kepercayaan, yaitu keyakinan dari pemberi kredit bahwa prestasi yang di berikan baik dalam bentuk uang, barang, atau jasa akan benar-benar diterima kembali dalam jangka waktu tertentu di masa yang akan datang.

2. Waktu, yaitu masa yang memisahkan antara pemberian prestasi dengan kontrasepsi yang diterima pada masa datang.
3. Risiko, yaitu tingkat resiko yang akan dihadapi sebagai akibat dari adanya jangka waktu yang memisahkan antara pemberian prestasi dengan kontrasepsi. Semakin lama kredit di berikan semakin tinggi pula tingkat risikonya. Dengan adanya unsur risiko ini maka timbul jaminan dalam pemberian kredit.

Tujuan Koperasi Kredit

Menurut Triwahyuni (2008), pemberian suatu fasilitas kredit mempunyai beberapa tujuan yang berhak dicapai yang tentunya tergantung dari tujuan bank atau non bank seperti koperasi atau lembaga keuangan lainnya. Tujuannya antara lain:

1. Mencari Keuntungan

Agar kelangsungan hidup koperasi terjamin dan dapat memperluas usahanya serta dapat membesarkan usaha.

2. Membantu Usaha Nasabah

Agar dapat mengembangkan dan mempertahankan usaha nasabahnya.

3. Membantu pemerintah

Dalam berbagai bidang dalam rangka peningkatan pembangunan diberbagai sektor

Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Menurut undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah pada pasal 1 dalam UU yang di maksud dengan usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU ini. Usaha kecil merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-undang ini.

Badan Pusat Statistik (BPS) mengelompokan UMKM berdasarkan jumlah tenaga kerja usaha yang memiliki 1-4 orang tenaga kerja dikelompokkan sebagai usaha mikro, 5-19 orang tenaga kerja sebagai usaha kecil, 20-99 orang tenaga sebagai usaha menengah dan bila mencapai 100 orang tenaga kerja atau lebih digolongkan sebagai usaha besar (Wismiarsi, 2008:6).

Karakteristik Usaha Mikro Kecil Dan Menengah

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang merupakan usaha kerakyatan yang diatur dalam Pasal 6 UU Nomor 20 Tahun 2008. Maka kriteria berdasarkan permodalan UMKM dibedakan secara masing-masing meliputi:

1. Usaha Mikro

Usaha mikro sebagai usaha produktif baik yang dimiliki oleh perorangan maupun badan usaha yang sesuai dengan kriteria usaha mikro, yaitu usaha yang memiliki kekayaan bersih mencapai Rp.50.000.000 dan tidak termasuk bangunan dan tanah tempat usaha.

2. Usaha Kecil

Usaha ini merupakan suatu usaha yang berdiri sendiri baik perorangan maupun kelompok dan bukan badan usaha.

3. Usaha Menengah

Usaha menengah adalah usaha dalam ekonomi produktif dan bukan merupakan cabang dari perusahaan pusat

Klasifikasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Menurut Rahmana (2008), pada perkembangannya kelompok usaha yang mempunyai jumlah paling besar terbukti tahan pada berbagai macam masalah salah satunya seperti krisis ekonomi. Maka dari situ kelompok UMKM harus bekerjasama antar kelompok untuk menguatkan satu sama lain. Ada beberapa klasifikasi UMKM:

1. *Livelihood Activities*, ialah UMKM yang berfungsi sebagai peluang usaha untuk mencari nafkah, dimana sering disebut sektor informal. Contohnya ialah pedagang kaki lima.
2. *Micro Enterprise*, ialah UMKM yang mempunyai kreatifitas namun kurangnya sifat kewirausahaan.
3. *Small Dynamic Enterprise*, ialah UMKM yang mempunyai jiwa kewirausahaan dan sanggup menerima pekerja subkontrak sampai ekspor.
4. *Fast Moving Enterprise*, ialah UMKM yang mempunyai jiwa kewirausahaan dan salah satu UMKM yang akan melakukan perubahan dari usaha kecil ke usaha besar.

Indikator Keberhasilan Usaha Industri

Beberapa keunggulan industri kecil terhadap usaha besar antara lain sebagai berikut:

1. Inovasi dalam teknologi yang telah mudah terjadi dalam pengembangan pokok, inovasi merupakan suatu kreativitas yang dihadirkan guna menumbuhkan minat, dalam teknologi sendiri inovasi yang dihadirkan sejauh ini mengalami perkembangan yang cukup pesat, dan juga berdampak pada lingkungan bisnis.
2. Hubungan kemanusiaan yang akrab dalam perusahaan kecil Hubungan baik sesama manusia apalagi dalam hubungan perdagangan sangat diutamakan hubungan langsung antara manusia.
3. Kemampuan menciptakan kesempatan kerja cukup banyak atau penyerapan terhadap tenaga kerja.

4. Fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat bersanding dengan perusahaan skala besar yang pada umumnya birokratis.
5. Terdapatnya dinamisme manajerial dan peranan kewirausahaan Mampu mengelola usaha dengan semaksimal mungkin, serta pentingnya mengikuti pelatihan-pelatihan kewirausahaan guna mematangkan ilmu dan membuka wawasan akan perkembangan dunia pasar saat ini.

Kelemahan dan Kekuatan UMKM

Pada masa yang akan datang UMKM mempunyai kekuatan potensi yang akan menjadi andalan diantaranya sebagai berikut:

1. Penyerapan tenaga kerja dan penyediaan tenaga kerja pada peran industri kecil yang perlu diperkirakan, perhitungkan sampai menyerap hingga 50% tenaga kerja yang tersedia.
2. Adanya keberadaan UMKM baru terbukti dapat menunjang tumbuh kembangnya suatu usaha.
3. Industri kecil dapat memanfaatkan sumber daya alam sekitar mulai dari pengolahan hasil usaha besar maupun usaha kecil.
4. Pelatihan dan pembinaan dilakukan untuk menggambarkan bahwa usaha kecil memiliki potensi yang dapat dikembangkan dan mampu untuk mengkait sektor lain.

Pemberdayaan Masyarakat dan Peranan Kelembagaan Koperasi

Menurut Sumidiningrat (2010), pemberdayaan masyarakat merupakan sebuah konsep pembangunan ekonomi yang merangkum nilai-nilai sosial, serta pemberdayaan tidak bersifat selamanya, melainkan sampai target masyarakat mampu untuk mandiri, meski dijaga agar tidak jatuh lagi.

Peranan Koperasi Kredit Sebagai Sarana Penyedia Dana

Menurut Natasya (2017), sarana penyeedia dana merupakan sejumlah dana yang melakukan kegiatan-kegiatan atau usaha-usaha dalam koperasi untuk mengakumulasi potensi keuangan para pendiri dan anggota. Sarana penyedia dana merupakan sumber-sumber yang dapat diakses oleh Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk mendapatkan pendanaan dalam pengembangan usaha.

Fasilitator Manajemen dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil danMenengah (UMKM)

Menurut Magelang (2016), manajemen merupakan kegiatan profesional yang dilakukan koperasi untuk membantu seluruh keanggotaan koperasi dalam mencapai tujuannya. Fasilitator manajemen merupakan suatu lembaga pendanaan mendampingi dan membanu pelaku UMKM dalam hal manajemen.

Fasilitator Pemasaran Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Menurut Sedjadi (2018), pemasaran merupakan analisis, perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan program-program yang dirancang untuk menciptakan, membangun, dan mempertahankan petukaran yang menyenangkan dengan pasar agar tujuan tercapai.

Fasilitator Keuangan dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Menurut Ridwan dan Inge (2003), keuangan merupakan ilmu dan seni dalam mengelola uang yang mempengaruhi kehidupan setiap organisasi. Koperasi kredit juga berperan untuk memberikan bantuan teknis dalam pengelolaan keuangan. Sudah menjadi rahasia umum, bahwa Usaha Mikro Kecil dan Menengah memiliki kelemahan dalam pengelolaan keuangan. Seringkali tidak ada pemisahan antara rekening pribadi dengan rekening usaha, sehingga dana yang seharusnya digunakan untuk usaha akhirnya digunakan untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari.

METODE PENELITIAN

Rancangan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yaitu turun langsung ke lapangan untuk menggali permasalahan yang akan diteliti. Penelitian ini dengan pendekatan deskriptif kualitatif, yakni merupakan penelitian yang dilakukan berdasarkan pandangan, strategi dan implementasi model dengan menggambar masalah berdasarkan hasil temuan.

Tempat dan Waktu Penelitian

Peneliti melakukan penelitian pada Koperasi Kredit Sangosay Cabang Maumere Kabupaten Sikka. Peneliti melakukan penelitian pada tanggal 14 Juni sampai 26 Juni 2023.

Populasi dan Sampel

Populasi

Adapun yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah peran koperasi kredit dalam pengembangan sektor usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di cabang Maumere.

Sampel

Sampel penelitian ini adalah sesuatu yang diteliti baik orang, benda, ataupun lembaga (organisasi). Sampel penelitian pada dasarnya adalah yang akan dikenai kesimpulan pada hasil penelitian (Azwar, 2005). Yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah pegawai koperasi kredit Sangosay dan pelaku UMKM di Maumere yang pernah meminjam modal pada koperasi. Jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 7 orang, yang terdiri dari 3 orang pegawai dari

koperasi kredit Sangosay dan 4 orang pelaku UMKM yang ditunjuk oleh koperasi kredit Sangosay karena pernah meminjamkan modal usaha dari koperasi Sangosay.

Jenis dan Sumber Data

Jenis Data

Penelitian yang digunakan yaitu kualitatif dengan suatu penjabaran deskriptif yaitu suatu penelitian yang bertujuan untuk memperoleh gambaran agar mampu memahami dan menjelaskan bagaimana Peranan Koperasi Kredit Sangosay dalam Pengembangan UMKM pada Cabang Maumere.

Sumber Data

1. Data Primer

Data primer adalah suatu data yang didapatkan secara langsung dari narasumber atau langsung dari lapangan yang termasuk data empiris, yaitu berupa wawancara dengan pihak atau informan yang berpengalaman yang bersumber dari hasil data serta informasi yang dibutuhkan penelitian, sumber informasi tersebut adalah dari pelaku UMKM.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung dari objek yang diteliti, antara lain yaitu dengan melakukan studi referensi, kepustakaan, dan arsip atau laporan seperti data-data mengenai pengembangan UMKM di cabang Maumere.

Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapat gambaran yang lengkap mengenai Peranan Koperasi Kredit Sangosay Dalam Pengembangan UMKM, maka pengumpulan data primer dilakukan dengan menggunakan studi lapangan pengumpulan data primer dilakukan dengan cara:

1. Observasi (pengamatan)

Yaitu cara pengumpulan data melalui pencatatan secara cermat dan sistematis langsung di lokasi obyek penelitian yang berkaitan yaitu untuk meneliti atau mengamati secara langsung peranan koperasi Kredit Sangosay dalam pengembangan Sektor UMKM di cabang Maumere.

2. Wawancara

Wawancara adalah proses memperoleh penjelasan dengan menggunakan cara tanya jawab biasa sambil bertatap muka ataupun tanpa tatap muka yaitu melalui media telekomunikasi antara pewawancara dengan orang di wawancara. Proses wawancara dilakukan untuk mengeksplorasi informasi yang terkait dengan Peranan Koperasi Kredit Sangosay dalam pengembangan UMKM. Wawancara dilakukan dengan mewawancarai informan yang berperan langsung dalam mengelola laporan keuangan.

3. Dokumentasi

Adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel berupa catatan, buku, surat kabar, notulen rapat, agenda dan sebagainya

Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan upaya mencari dan menata secara sistematis catatan observasi, wawancara dan lainnya untuk meningkatkan pemahaman penelitian tentang kasus yang diteliti dan menyajikan temuan bagi orang lain. Dalam analisis data kualitatif, aktivitasnya dilakukan secara terus menerus sampai peneliti merasa puas dengan hasil analisisnya (Miles dan Huberman dalam Sugiyono, 2008:237). Adapun proses yang dilalui dalam menganalisis data sebagai berikut:

1. Pengumpulan Data
2. Reduksi data (*Data Reduction*)
3. Penyajian Data (*Data Display*)
4. *Conclusion Drawing/ verification*

Pengecekan Validitas Data

Data-data yang telah dikumpulkan oleh penulis akan melalui proses pengujian keabsahan data tersebut, peneliti menggunakan beberapa teknik dalam menguji keabsahan data-data tersebut, yaitu:

1. Pengamatan yang Tekun
2. Triangulasi

Tahap-tahap Penelitian

Tahap-tahap penelitian dalam penelitian ini terdiri dari tiga (3) tahapan ditambah dengan tahapan terakhir dari penelitian yaitu tahap penulisan laporan hasil penelitian. Tahap-tahap penelitian yang dimaksud adalah sebagai berikut:

1. Tahap Pra-lapangan, yang meliputi: menyusun rancangan penelitian, memilih lapangan penelitian, mengurus perizinan, menilai keadaan lapangan, memilih dan memanfaatkan informan, menyiapkan perlengkapan belajar penelitian dan yang menyangkut etika penelitian.
2. Tahap pekerjaan lapangan, yang meliputi: memahami latar penelitian dan persiapan diri, memasuki lapangan dan berperan serta sambil mengumpulkan data.
3. Tahap analisis data, yang meliputi: analisis selama dan setelah pengumpulan data dengan tahapan sebagai berikut:

- a. Reduksi data: mengambil data laporan Peranan Koperasi Kredit Sangosay dalam Pengembangan Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Cabang Maumere disertai wawancara terstruktur dengan manajer (atau yang mewakili) Koperasi Kredit Sangosay Cabang Maumere.
- b. Penyajian data: menyajikan atau menguraikan data-data yang diperoleh dari hasil reduksi data.
- c. Mengambil keputusan.
- d. Tahap penulisan hasil laporan penelitian

HASIL DAN PEMBAHASAN

Peranan koperasi kredit dalam sektor pengembangan UMKM sangat diperlukan bagi UMKM di Koperasi Kredit Sangosay, peran koperasi kredit Sangosay dalam pengembangan UMKM di cabang Maumere adalah sebagai penyedia dana, fasilitator manajemen, fasilitator pemasaran dan fasilitator keuangan. Koperasi kredit Sangosay memiliki peran yang cukup besar dalam pemenuhan permodalan UMKM, ditunjukkan dari kemampuan Koperasi Sangosay dalam menyalurkan kredit mengalami peningkatan. Beberapa permasalahan yang diidentifikasi dalam perkembangan koperasi adalah rendahnya kemampuan SDM, lemahnya tata kelola dan kurangnya akses kepada lembaga keuangan.

Hal ini didukung dengan penelitian Konstantinus Lado (2016), tentang Peranan Koperasi Kredit Sangosay dalam pengembangan UMKM, dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa koperasi kredit Sangosay tidak cuma berperan sebagai lembaga pembiayaan untuk membantu masyarakat dalam memperoleh modal usaha namun juga sebagai lembaga penyimpanan uang serta penyelenggaraan uang pendidikan dan pelatihan bagi anggotanya.

Peranan Koperasi Kredit Sangosay sebagai Sarana Penyedia Dana dalam Pengembangan Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Peranan Koperasi Kredit Sangosay sebagai sarana penyedia dana berperan aktif dalam menampung dan menyalurkan aspirasi dan minat anggota dalam bidang ekonomi sebagai lembaga pendanaan. Seperti yang sudah disampaikan bapak Andi Mbaling selaku Manajer, beliau mengatakan koperasi Kredit Sangosay menjadi lembaga pembiayaan yang terpercaya dalam proses pendanaan bagi setiap pelaku UMKM. Lembaga pembiayaan non bank seperti Koperasi Kredit Sangosay juga menjadi alternatif sumber pembiayaan. Dengan adanya pembiayaan yang ditawarkan oleh koperasi kredit Sangosay dapat membantu dan mengembangkan usaha bagi para pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) sehingga

mengalami peningkatan anggota dan modal yang disalurkan pun mengalami peningkatan yang cukup pesat dari tahun ketahun.

Peranan Koperasi Kredit Sangosay sebagai Fasilitator Manajemen dalam Pengembangan Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Cabang Maumere

Peranan Koperasi Kredit Sangosay Cabang Maumere sebagai fasilitator manajemen dimana pihak koperasi senantiasa memberikan sosialisasi mengenai pendidikan dan pelatihan serta materi pembelajaran dalam meningkatkan sumber daya manusia agar masyarakat bisa lebih produktivitas dengan meningkatkan keterampilan dalam proses produksi maupun manajerial. Selain memberikan pendidikan dan pelatihan Koperasi Kredit Sangosay juga memberikan saran pengelolaan secara baik sesuai dengan pinjaman yang diterima dan dialokasikan secara baik untuk usaha produktif. Setiap anggota yang meminjamkan modal di koperasi Kredit Sangosay harus mengikuti pendidikan dasar yang membahas tentang sejarah Koperasi Kredit Sangosay, analisis sosial kehidupan masyarakat, produk-produk dari koperasi Sangosay dan juga perencanaan, pemasukkan dan pengeluaran.

Peranan Koperasi Kredit Sangosay sebagai Fasilitator Pemasaran dalam Pengembangan Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Cabang Maumere

Berdasarkan hasil penelitian Koperasi Kredit Sangosay belum berperan sebagai fasilitator pemasaran bagi anggota pelaku UMKM dalam upaya pengembangan sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan sebelumnya disimpulkan bahwa pihak koperasi belum melakukan pameran masih sekedar perencanaan dan masih dalam tahap penyesuaian sehingga untuk melibatkan pelaku UMKM dalam hal memperkenalkan hasil usahanya sampai saat ini belum diselenggarakan.

Sementara peran koperasi yang baik dalam upaya pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam hal fasilitator pemasaran seperti yang ditemukan oleh Mohamad Bohori, (2019) bahwa koperasi harus memberikan bantuan kepada UMKM dalam memperkenalkan dan memasarkan produk-produknya melalui penyelenggaraan promosi dan pameran produk UMKM. Hal ini sudah diterapkan secara sukses oleh Dinas Koperasi dan UMKM Kota Surabaya. Namun pada koperasi kredit Sangosay banyak sekali faktor yang menghambat keberhasilan para pelaku UMKM misalnya sumber daya manusia yang masih kurang sehingga pelaku UMKM mengalami kesulitan dalam memasarkan hasil usahanya. Berdasarkan hasil wawancara yang sudah diuraikan pelaku UMKM berharap jika ada pameran pihak koperasi sangosay bisa mengikutsertakan pelaku UMKM agar bisa memperkenalkan hasil usahanya kepada banyak orang.

Peranan Koperasi Kredit Sangosay sebagai Fasilitator Keuangan dalam Sektor Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Cabang Maumere

Koperasi Kredit Sangosay Cabang Maumere berperan dalam melakukan pelatihan dan pendampingan bagi pelaku UMKM. Namun untuk pelatihan yang terkait dengan keuangan misalnya pemasukan dan pengeluaran itu belum dilakukan karena usaha yang dijalankan adalah usaha pribadi. Dari pihak koperasi akan membuat pelatihan jika diminta dari pelaku UMKM itu sendiri. Untuk anggota kelompok wajib diberikan laporan dan laporan itu adalah saldo dan kewajiban misalnya saldo simpanan dan saldo pinjaman.

Terkait dengan peran Koperasi Kredit Sangosay sebagai fasilitator keuangan, pelaku UMKM merespon bahwa koperasi Kredit Sangosay belum melakukan hal ini. Pelaku UMKM berharap dengan pembukuan dan laporan keuangan, UMKM dapat melihat perkembangan usahanya. Apabila usaha sedang naik, maka UMKM dapat melakukan rencana pengembangan, sebaliknya jika mengalami penurunan maka dengan cepat UMKM dapat melakukan tindakan preventif agar tidak rugi. Hal ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Adi Winarto (2012) dengan judul penelitiannya peran fintech dalam UMKM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa adanya peran fintech dalam literasi keuangan di UMKM dapat dilihat dari rata-rata peningkatan penggunaan produk dan layanan perbankan dengan fitur layanan dalam mempermudah transaksi seperti pembayaran, dan rencana keuangan. Selain pembuatan pembukuan dan laporan keuangan, Koperasi Kredit Sangosay juga melakukan pelatihan dan pendampingan langsung ketempat usaha untuk mengawasi pemanfaatan dana pinjaman. Pendampingan dapat dilakukan dalam bentuk formal berupa pemeriksaan secara berkala maupun dalam bentuk informal *coaching* untuk lembaga pembiayaan tertentu.

Faktor penunjang dan penghambat Koperasi Sangosay dalam pengembangan UMKM

Keberadaan koperasi sebagai lembaga keuangan dimasyarakat dengan tujuan memberikan kemudahan bagi masyarakat untuk terus berkembang mandiri sangatlah baik. Berkembang lebih mandiri dapat diartikan masyarakat mampu memanfaatkan pembiayaan yang mudah sebagai modal usaha mereka. Di era modern saat ini, persaingan koperasi simpan pinjam dengan perbankan yang ada tidak bisa dipungkiri. Dibalik kemudahan yang diberikan adapun faktor penghambat yang menjadi kendalanya. Kendala yang dihadapi oleh pelaku UMKM adalah Keterbatasan dana yang merupakan faktor sangat penting dalam kegiatan UMKM. Jika dalam suatu kegiatan adanya kekurangan dana tentu kegiatan tersebut tidak dapat berjalan sesuai rencana. Adapun kendala yang lain yaitu rendahnya SDM yang merupakan bagian sangat penting untuk maju dan berkembang. SDM para pelaku UMKM sebagian besar memiliki keterbatasan baik dari segi pendidikan formal maupun dari segi pengetahuan dan

keterampilan. Keadaan ini menyebabkan susah untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan secara maksimal bagi pelaku UMKM tersebut. Sehingga motivasi untuk berwirausaha menjadi tidak cukup kuat untuk meningkatkan usaha dan pangsa pasar. Sebagian besar pelaku usaha UMKM masih memiliki jiwa kewirausahaan yang rendah. Maka dari itu menumbuhkan jiwa kewirausahaan pada pelaku UMKM sangat penting sekali agar terhindar dari kerugian usaha itu sendiri.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang Peranan Koperasi Kredit Sangosay dalam pengembangan sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Cabang Maumere, telah menunjukkan kesimpulan bahwa, berdasarkan indikator pertama, peranan koperasi sangosay sebagai penyedia dana dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) berfungsi sebagai penyedia modal bagi anggota pelaku UMKM dengan tujuan meningkatkan kesejahteraan setiap anggota. Kedua, peranan koperasi sangosay sebagai fasilitator manajemen dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dilihat dari pengelolaan sumber daya manusia (SDM) dengan bantuan teknis dari Koperasi Kredit Sangosay agar usaha dapat berkembang lebih baik dan menguntungkan. Ketiga, peranan koperasi kredit sangosay cabang maumere sebagai fasilitator pemasaran dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) berperan sangat penting dan pelaku UMKM berharap dapat melibatkan mereka jika ada pameran yang diselenggarakan oleh Koperasi itu sendiri atau dari pemerintah. Keempat, peranan koperasi sangosay cabang Maumere sebagai fasilitator keuangan dalam pengembangan sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam hal ini Koperasi Kredit Sangosay belum memberikan pelatihan atau format laporan keuangan sederhana bagi pelaku UMKM dengan tujuan agar mereka bisa mengetahui usaha yang dikembangkan mengalami keuntungan begitupun sebaliknya.

Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, adapun saran yang diberikan penulis yaitu Koperasi Kredit Sangosay jika dilihat dari empat indikator masih terdapat dua indikator yang belum dilakukan oleh koperasi kredit Sangosay yaitu fasilitator pemasaran dan fasilitator keuangan. Disarankan bahwa sudah saatnya koperasi melakukan tugasnya sebagai fasilitator pemasaran agar bisa meningkatkan sumber daya manusia dengan cara memberikan pelatihan dan membantu pelaku UMKM dalam memperkenalkan hasil usahanya kepada banyak orang dan untuk fasilitator keuangan diharapkan agar koperasi membantu membuat laporan keuangan

sederhana bagi setiap pelaku UMKM agar dapat mengetahui usahanya mengalami keuntungan atau rugi. Bagi anggota khususnya pelaku UMKM harus bisa memanfaatkan pinjaman dana guna meningkatkan usaha sebaik-baiknya agar dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari. Selain itu Bagi penelitian selanjutnya diharapkan dapat menggunakan referensi-referensi yang lain untuk mengetahui peranan koperasi Kredit dalam pengembangan Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Cabang Maumere yang digunakan untuk menjelaskan lembaga pendanaan, sumber pendanaan serta fasilitator.

DAFTAR PUSTAKA

- Arita, M., (2008). *Ekonomi dan Sumber Daya Badan Penelitian dan Pengembangan*. Depdiknas.
- Ana, B. D., Mitan, W., & Rangga, Y. D. P. (2023). *Implementasi Sak Emkm Sebagai Dasar Penyusunan Laporan Keuangan Umkm Gallery Shelly Tenun (Studi Kasus Gellery Shelly Tenun Oleh-Oleh Khas Maumere)* (Doctoral dissertation, Universitas Nusa Nipa).
- Brito, Y. D., Dekrita, Y. A., & Mitan, W. (2022). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kepatuhan Wajib Pajak Pelaku Umkm Dalam Melaksanakan Membayar Pajak Di Kabupaten Sikka* (Doctoral Dissertation, UNIVERSITAS NUSA NIPA).
- De Romario, F., Aurelia, P. N., & Weni, T. H. I. (2021). Analisis Dampak Covid- 19 Terhadap Praktik Bisnis UMKM di Kabupaten Sikka. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 7(7), 192-206.
- Poling, M. Y., Herdi, H., & ... (2023). Analisis Peranan Koperasi Simpan Pinjam Dalam Upaya Pengembangan UMKM Pada KSP Kopdit Ikamala. *Jurnal Mutiara Ilmu...* 3. <https://ejurnal.stietrianandra.ac.id/index.php/jumia/article/view/1153>
- Lado, K. (2016). *Peranan Koperasi Kredit Sangosay Dalam Pengembangan Sektor UMKM*
- Kasmir. (2009). *Analisis Laporan Keuangan*. PT Grafindo Persada. <https://www.rajagrafindo.co.id/produk/analisis-laporan-keuangan>
- Magelang, 2016. *Implementasi Pembedayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)*. *Jurnal Manajemen*. Vol. 02.
- Natasya. 2017. *Modal Untuk Usaha Bisnis UKM*. Jakarta: PT. Kompas
- Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia No.14/M.KUKM/XII/2009 *tentang pedoman penilaian kesehatan Koperasi Simpan Pinjam dan Unit Simpan Pinjam Koperasi*.
- Rahmana, (2008). *Usaha Kecil dan Menengah (UKM), informasi terdepan usaha kecil*.
- Rudianto. (2015). *Akuntansi Koperasi*. Edisi kedua. Erlangga.
- Sedjati, R. S. (2019). *Manajemen Strategis*. Deepublish (grup Penerbitan CV Budi Utama). https://www.google.co.id/books/edition/Manajemen_Strategis/YK mRDwAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=Manajemen+Pemasaran+OLEH+S EDJATI&pg=PA116&printsec=frontcover
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Sumidiningrat, 2010. *Pemberdayaan masyarakat dan Peranan Kelembagaan Koperasi*. PT Gramedia Utama.
- Tuti Karyani, Roni S, N. (2012). *intermediary Function of Rural Financial Institution In supporting Agricultural Finance In west Java*. In *Universitas Padjajaran*.
- Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Pasal 1 *tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)*.