

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam menghadapi kondisi perekonomian yang belum stabil, diperlukan adanya struktur ekonomi yang sesuai dengan kondisi perekonomian Indonesia. Koperasi merupakan salah satu organisasi ekonomi dipandang sesuai dengan karakteristik bangsa Indonesia. Namun untuk dapat menjadi organisasi ekonomi yang mampu meningkatkan kesejahteraan rakyat, diperlukan adanya usaha-usaha peningkatan salah satunya dengan perluasan jaringan kerja koperasi. Adanya jaringan yang luas dapat memberi kontribusi yang baik terhadap pemasukan koperasi.

Pada beberapa tahun terakhir, pemasukan koperasi memang mengalami peningkatan. Hal ini dapat dilihat dari data perolehan SHU tahun 2007-2011 dibawah ini:

Tabel I.1
Data Perolehan SHU Koperasi Indonesia Tahun 2007-2011¹

Tahun	2007	2008	2009	2010	2011
Koperasi aktif (unit)	104.999	108.930	120.473	123.807	133.666
Volume usaha (Rp Triliun)	63,08	68,45	82,09	77,51	95,06
SHU (RpTriliun)	3,47	3,96	5,30	5,63	6,33

¹ <http://www.depkop.go.id>, diakses pada tanggal 04 April 2011

Dapat dilihat dari data tersebut yang menunjukkan bahwa SHU koperasi di Indonesia memang mengalami peningkatan. Jumlah koperasi aktif meningkat rata-rata 6 % tiap tahun, volume usaha juga relatif meningkat 7,9 triliun tiap tahunnya. Selanjutnya, jumlah SHU rata-rata tiap tahun meningkat sebesar Rp 0,75triliun. Secara kuantitatif terjadi peningkatan berbagai kinerja koperasi, tapi jika diperhatikan akan terlihat adanya indikasi bahwa setiap peningkatan pada salah satu bidang tidak selalu disertai peningkatan yang sesuai pada bidang lain. Hal ini terlihat pada peningkatan volume usaha yang mampu mencapai 7,9 triliun, namun peningkatan SHU hanya mencapai 0,75 triliun. Kondisi tersebut mengindikasikan adanya berbagai kemungkinan lain yang mempengaruhi kinerja koperasi. Pada data perolehan SHU kota-kota besar di Indonesia, terlihat kontribusi tiap kota yakni:

Tabel I.2
Data Perolehan SHU 10 Kota Besar di Indonesia Tahun 2011²

No.	Kota	Sisa Hasil Usaha (Rp Juta)
1	Sumatra Utara	302,034.96
2	Lampung	287,648.62
3	DKI Jakarta:	528,999.00
4	Jawa Barat	1,076,371.82
5	Jawa Tengah	278,834.91
6	Jawa Timur	1,711,148.36
7	Bali	491,832.89
8	Kalimantan Selatan	184,007.07
9	Riau	152,460.00
10	Sulawesi Selatan	131,997.58

² *Ibid.*, diakses pada tanggal 4 Mei 2012

Salah satu pemberi kontribusi terbesar pada peningkatan sisa hasil usaha koperasi di Indonesia adalah wilayah Jakarta. Pada wilayah Jakarta daerah dengan kontribusi SHU terbesar adalah daerah Jakarta Selatan dan Jakarta Timur yakni masing-masing sebesar 27% dan 20% dengan selisih koperasi aktif 146 unit koperasi pada tahun 2011. Berdasarkan kontribusi SHU sebesar 20%, daerah Jakarta Timur menempati posisi kedua penyumbang SHU terbesar di Jakarta. Namun hal ini dirasa kurang maksimal, karena dengan jumlah koperasi aktif yang hanya selisih 146 unit, kontribusi Jakarta Timur setidaknya harus mencapai 25%. Hal ini mungkin disebabkan adanya kendala dalam teknis pelaksanaan usaha koperasi. Seperti yang diungkapkan oleh beberapa peserta pembinaan koperasi yang diadakan Suku Dinas Koperasi, Usaha Kecil Menengah dan Perdagangan (Sudin KUKMP) Jakarta Timur pada bulan Juli 2011 yang diungkapkan kembali oleh Kasudin KUKMP Jaktim Sri Indrastuti:

“Ada beberapa kendala yang masih dikeluhkan dalam menjalankan usaha koperasi yakni masalah permodalan, masih lemahnya sistem manajemen yang digunakan, penurunan dan keaktifan anggota, kepercayaan dari masyarakat yang masih rendah terhadap koperasi, hubungan kerjasama antara koperasi maupun non koperasi yang belum maksimal, serta daya saing koperasi yang masih rendah”³

Berdasarkan pernyataan tersebut, koperasi di daerah Jakarta Timur masih menghadapi banyak kendala, salah satunya adalah hubungan kerjasama yang belum maksimal. Kerjasama atau kemitraan jika dapat terlaksana, sebenarnya dapat menjadi alat penting untuk peningkatan usaha koperasi. Adanya

³ <http://www.pelita.or.id/SudinKUMKMP/news/Lakukan-pembinaan-koperasi> (diakses pada 16 Desember 2011)

hubungan kerjasama dengan pihak lain dapat membantu koperasi mengembangkan hal baru seperti sistem manajemen, permodalan, pemasaran, alih teknologi serta hal teknis lain guna mengembangkan koperasi. Upaya memaksimalkan hubungan kerjasama pada koperasi dapat meminimalisir kendala dalam bidang lainnya

Wilayah Jakarta Timur memiliki jumlah koperasi yang tidak sedikit bila dibandingkan dengan wilayah lain di Jakarta. Salah satu jenis koperasi yang cukup maju adalah koperasi serbausaha. Tahun 2011 lalu terdapat 35 koperasi serba usaha yang aktif dan dari 35 unit koperasi tersebut diketahui perolehan SHU 30 koperasi memang mengalami peningkatan. Rata-rata koperasi mengalami peningkatan sebesar 9,74% pada tahun 2009 sampai 2010. Besarnya persentase peningkatan ini masih perlu dimaksimalkan lagi, melihat 30 koperasi tersebut adalah koperasi serba usaha yang memiliki lebih dari satu jenis usaha. Jakarta Timur sebagai pemberi kontribusi SHU terbesar setelah Jakarta Selatan, namun selisih SHU antara keduanya masih cukup jauh, sehingga dengan sumber daya yang wilayah Jakarta Timur harus mampu memaksimalkan perolehan SHU. Melihat masih banyaknya kendala yang dialami koperasi seperti yang telah disebutkan sebelumnya, jika koperasi tersebut mampu menghadapi kendala tersebut dimungkinkan perolehan SHU ataupun persentase perolehan SHU tiap tahunnya pada koperasi serba usaha di Jakarta Timur akan mengalami peningkatan.

Koperasi sebagai organisasi bisnis atau perusahaan yang dikelola atas dasar asas kekeluargaan, harus taat pada prinsip pengelolaan yang sehat, transparan, bertanggung jawab (*accountability*), dan bersikap adil dalam

pencapaian tujuan bersama. Pengurus koperasi harus bertanggung jawab meminimalisir keterbatasan kemampuan. Salah satunya usaha yang dapat dilakukan adalah dengan meningkatkan volume penjualan dalam usaha koperasi, usaha ini dilakukan guna menjaga kelangsungan usaha koperasi. Keberlangsungan usaha koperasi berpengaruh secara langsung pada pencapaian tujuan koperasi itu sendiri.

Kegiatan ekonomi saat ini lebih banyak dikuasai organisasi ataupun lembaga keuangan swasta non koperasi. Hal tersebut menunjukkan bahwa koperasi belum mampu bersaing dengan badan usaha lain dikarenakan SHU yang rendah mencerminkan pengelolaan pada koperasi belum dilaksanakan secara profesional. Salah satunya tercermin pada para pengelola atau pengurus yang kurang ahli pada bidangnya.

Pengelolaan koperasi haruslah mencakup semua bidang mulai dari yang terbesar sampai hal terkecil. Baik dalam pengendalian, pelaporan, atau dalam hal kecil sekalipun seperti sikap pengurus dalam melayani anggota. Pelayanan yang baik merupakan penentu dalam kelancaran usaha koperasi. Terhambatnya usaha koperasi menyebabkan terhambat pula pencapaian tujuan koperasi dengan kata lain kesejahteraan anggota tidak dapat dicapai. Sebaliknya pelayanan yang baik mampu menjaga keberlangsungan usaha, maka dalam pengelolaan usaha harus memperhatikan peningkatan pelayanan yang baik. Pelayanan terhadap anggota perlu memperhatikan kebutuhan-kebutuhan para konsumen secara tepat, serta melibatkan langsung anggota dalam kegiatan usaha secara perlahan. Hal ini akan menumbuhkan rasa

memiliki anggota terhadap koperasi dan merasa adanya kenyamanan dalam setiap transaksi dengan koperasi.

Koperasi diharapkan dapat meningkatkan usahanya tanpa adanya kecurangan dari pihak manapun. Prinsip keterbukaan pada koperasi merupakan salah satu cara untuk menghindari terjadinya kecurangan, terutama pada hal laporan pertanggungjawaban pada anggota. Laporan pertanggungjawaban harus dapat mencerminkan bagaimana pengurus merencanakan pengelolaan usaha agar semua kekayaan koperasi aman dari semua tindakan yang dapat merugikan, penggunaannya dilakukan secara efektif dan efisien, pelaporan keuangan mencerminkan fakta yang sesungguhnya. Anggaran-anggaran yang ada berasal dari anggota dan dikeluarkan untuk kebutuhan anggota pula. Modal usaha koperasi yang berasal dari anggota berupa simpanan, namun selain dari anggota koperasi juga didukung bantuan dana dari pihak luar. Oleh karena itu pertanggungjawaban pengurus harus dapat disampaikan secara berkala kepada para pihak yang memiliki kepentingan, terutama pada anggota, kreditur serta pemerintah yang menanamkan modal atau yang memberikan peluang dan fasilitas kepada koperasi. Permodalan yang kuat dan mandiri akan meningkatkan kapasitas usaha koperasi sehingga mampu berkembang dengan lebih cepat. Pelaporan pertanggungjawaban yang transparan dan benar akan meningkatkan kepercayaan bagi para pemilik modal untuk tetap menanamkan modalnya atau bahkan meningkatkan investasi modal. Berbagai

usaha yang berhubungan dengan kelancaran permodalan harus di pertahankan, dengan demikian dapat mendukung peningkatan usaha koperasi.

Setiap kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh manusia yang rasional akan berprinsip pada prinsip ekonomi yaitu menggunakan sumber yang terbatas untuk mencapai hasil yang maksimal. Terlaksananya proses ekonomi dalam sebuah koperasi yang baik, dapat dilihat dari faktor lain yang sangat menentukan yaitu terciptanya suatu koperasi dengan pengelolaan organisasi yang lebih efektif.

Kegiatan pengelolaan atau manajemen merupakan penyokong bagi keberlangsungan usaha koperasi. Pencapaian tujuan organisasi seringkali bertentangan dengan kepentingan pribadi beberapa anggota, atau bahkan ada berbagai pihak yang mempunyai kepentingan yang saling bertentangan. Manajemen yang baik sangat dibutuhkan, sehingga pertentangan antaranggota dapat dikendalikan dan selanjutnya pencapaian tujuan organisasi tidak terganggu. Terlaksananya manajemen koperasi yang baik maka kegiatan usaha koperasi juga akan berjalan secara optimal. Manajemen yang tidak tepat guna akan memberi timbal balik yang kurang baik pula, sehingga jika terjadi secara terus menerus akan menjadi permasalahan bagi koperasi. Hal ini seperti yang di ungkapkan Soesilo bahwa ada berbagai permasalahan yang sejak beberapa tahun lalu telah dirasakan menjadi gangguan sampai saat ini. Hal tersebut anatar lain adalah:

- 1). Masih sulitnya sumber daya modal , teknologi tepat, sulitnya akses pasar dan informasi bisnis oleh ekonomi rakyat.

2). Masih rendahnya kualitas kelembagaan, manajemen dan organisasi⁴

Manajemen menjadi salah satu permasalahan yang masih belum bisa terselesaikan dalam pelaksanaan kerja koperasi. Permasalahan ini akan memberi akibat pada penurunan aset, omset dan kinerja usaha koperasi, karena kegiatan manajemen itu sendiri meliputi keseluruhan aktivitas koperasi. Manajemen mencakup berbagai hal dalam setiap kegiatan koperasi, maka jika terjadi permasalahan ataupun gangguan akan berakibat pada semua aspek. Permasalah ini diungkapkan oleh Nasution “Kurang memadainya kepakaran dan profesionalisme dalam manajemen sering disebut-sebut sebagai penyebab kegagalan koperasi”.⁵

Proses pencapaian tujuan koperasi harus melalui berbagai cara yang tepat, sehingga hasil yang diperoleh pun sesuai. Kegiatan usaha yang akan dilaksanakan memiliki manfaat bagi anggota koperasi tersebut, bukan berarti koperasi menutup diri dari masyarakat atau badan usaha lainnya. Koperasi tidak akan mampu berkembang secara maksimal jika menutup diri dari kontak dengan pihak eksternal koperasi. Oleh karena itu koperasi perlu menjalin hubungan atau kontak sosial dengan pihak lain di luar koperasi guna mengembangkan usahanya. Sesuai dengan yang dikemukakan Edilius dan Sudarsono:

Dewasa ini kekuatan koperasi di tanah air masih nampak belum berarti. Hal ini disebabkan oleh kurangnya keterpaduan di antara mereka. Oleh

⁴Iskandar Soesilo, *Dinamika Gerakan Koperasi Indonesia* (Jakarta: DEKOPIN & RMBOOKS, 2008), hlm. 154

⁵Muslim Nasution, *Koperasi: Menjawab kondisi Ekonomi Nasional* (Jakarta: PIP & LPEK, 2008), hlm. 207

karena itu perlu dorongan dan motivasi untuk segera membentuk jaringan kerjasama sehingga dapat menjangkau usaha berskala besar.⁶

Koperasi dituntut untuk terus memberikan manfaat bagi anggota dan juga masyarakat sekitarnya. Pengelolaan koperasi harus selalu mempertimbangkan peningkatan nilai tambah dan manfaat bagi anggota. Oleh karena itu dibutuhkan pihak lain yang mampu mendukung dan mempermudah usaha tersebut. Menjalinkan kemitraan usaha dengan pihak lain memungkinkan koperasi untuk mengembangkan kelebihan yang dimiliki, bukan berarti kebutuhan anggota ditinggalkan, justru dengan berkembangnya usaha koperasi secara langsung juga mampu meningkatkan kesejahteraan anggota. Pemenuhan kebutuhan anggota dapat lebih cepat terpenuhi, karena koperasi memiliki jaringan yang luas dalam usahanya.

Berbagai bentuk hubungan kemitraan dapat dilaksanakan koperasi, yakni hubungan kemitraan antara unit usaha kecil/menengah atau usaha besar dengan bentuk usaha sejenisnya serta hubungan kemitraan antara usaha kecil dengan usaha besar. Berdasarkan berbagai hubungan kemitraan tersebut, bentuk hubungan yang cukup menguntungkan adalah hubungan kemitraan antara unit usaha kecil dengan pihak usaha besar yang biasanya berbentuk sistem Bapak Angkat. Kemitraan usaha dengan unit usaha yang lebih besar dari koperasi memberikan manfaat yang positif bagi koperasi. Berkembangnya usaha koperasi dan meluasnya jaringan tentu akan memberikan timbal balik yang baik pula, seperti adanya transfer kemampuan antara mitra baik secara materil maupun non materil. Salah satunya adalah

⁶ Edilius & Sudarsono, *Koperasi Dalam Teori dan Praktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 2005), hlm 184

peningkatan pendapatan yang diperoleh dari berkembangnya usaha serta efisiensi biaya yang dikeluarkan. Peningkatan pendapat secara langsung memberikan kontribusi terhadap besarnya SHU yang diterima. Hubungan kemitraan dengan pihak diluar koperasi, seperti perusahaan, dapat memperluas jaringan serta memudahkan koperasi untuk mengenali pangsa pasar yang lebih besar. Melihat pada kondisi tersebut, koperasi perlu memberi perhatian pada peningkatan hubungan kemitraan dengan pihak diluar koperasi guna memperoleh peningkatan SHU koperasi.

Hal lain yang perlu dikembangkan adalah membangun kepercayaan diri-sendiri dan penanaman kompetensi, serta tanggung jawab atas pekerjaan untuk menghasilkan yang terbaik. Penanaman sikap tersebut secara memadai diharapkan keamanan atas kekayaan koperasi dan pengelolaan yang efisien serta efektivitas pencapaian tujuan menjadi lebih terjamin, sehingga kepercayaan dari berbagai pihak terhadap koperasi dapat ditumbuhkembangkan. Pencapaian tujuan yang diharapkan adalah meningkatnya kesejahteraan anggota yang salah satunya dicapai dengan peningkatan pendapatan koperasi atau SHU.

SHU merupakan salah satu tolak ukur keberhasilan koperasi dalam menjalankan usahanya. Keberhasilan koperasi dalam hal ini adalah tercapainya tujuan untuk mensejahterakan anggota koperasi atau keberhasilan dapat juga dilihat dari sejauh mana koperasi mampu memberikan manfaat bagi anggotanya. Koperasi bukanlah badan usaha yang mengutamakan laba atau keuntungan, namun pencapaian koperasi dalam

mensejahterakan anggota salah satunya dapat dilihat dari perolehan SHU. Sesuai dengan pendapat yang disampaikan oleh Mutis “Pertumbuhan (keberhasilan) usaha dilihat sebagai usaha peningkatan dalam kuantitas aset usaha, jasa, pendapatan, SHU, simpan pinjam, kekayaan, modal sendiri”.⁷

Berdasarkan semua faktor yang dapat mempengaruhi pencapaian tujuan koperasi, dalam hal ini peningkatan SHU, yang telah dipaparkan di atas yaitu, partisipasi, volume penjualan, kinerja pengurus, pelayanan, modal kerja, manajemen dan kemitraan usaha, peneliti tertarik untuk meneliti salah satu dari beberapa faktor tersebut yaitu kemitraan usaha koperasi yang terbatas pada pengurus koperasi di Jakarta Timur. Peneliti tertarik untuk meneliti kemitraan usaha koperasi guna mengkaji keterkaitannya dengan pencapaian tujuan koperasi, khususnya pada peningkatan Sisa Hasil Usaha (SHU).

B. Identifikasi Masalah

Sisa Hasil Usaha (SHU) merupakan salah satu tujuan yang harus dicapai dalam kegiatan koperasi sehingga perlu adanya identifikasi faktor apa saja yang mempengaruhi tinggi rendahnya Sisa Hasil Usaha agar dapat ditingkatkan sesuai dengan yang diharapkan. Beberapa faktor yang mempengaruhi Sisa Hasil Usaha tersebut antara lain:

1. Apakah terdapat hubungan antara Partisipasi Anggota dengan Sisa Hasil Usaha?

⁷ Thoby Mutis, *Pengembangan Koperasi* (Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia, 1992), hlm.89

2. Apakah terdapat hubungan antara Volume Penjualan dengan Sisa Hasil Usaha?
3. Apakah terdapat hubungan antara Kinerja Pengurus dengan Sisa Hasil Usaha?
4. Apakah terdapat hubungan antara Pelayanan dengan Sisa Hasil Usaha?
5. Apakah terdapat hubungan antara Modal Kerja dengan Sisa Hasil Usaha?
6. Apakah terdapat hubungan antara Manajemen dengan Sisa Hasil Usaha ?
7. Apakah terdapat hubungan antara Kemitraan Usaha dengan Sisa Hasil Usaha?

C. Pembatasan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah dan identifikasi masalah terlihat bahwa sisa hasil usaha merupakan masalah yang kompleks dan dipengaruhi berbagai faktor. Oleh karena itu peneliti membatasi masalah pada “Hubungan antara kemitraan usaha dengan sisa hasil usaha pada koperasi serba usaha Di Jakarta Timur”

D. Perumusan Masalah

Berdasarkan pembatasan masalah di atas, maka peneliti merumuskan masalah yang akan diteliti adalah mengenai apakah ada hubungan antara kemitraan usaha dengan Sisa Hasil Usaha (SHU)?

E. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoretis

Secara umum, penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan peneliti tentang ada tidaknya hubungan antara kerjasama usaha dengan Sisa Hasil Usaha serta dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi para peneliti selanjutnya yang tertarik dengan pengelolaan koperasi.

2. Kegunaan Praktis

Secara khusus, penelitian ini dapat dijadikan sebagai dasar pertimbangan bagi koperasi, maupun dinas-dinas terkait dalam pembuatan kebijakan. Bagi Koperasi, penelitian ini dapat menjadi dasar dalam penerapan program kerjasama koperasi untuk pengembangan usaha koperasi. Sedangkan bagi dinas-dinas terkait, misalnya Suku Dinas Koperasi, Usaha kecil Menengah dan Peragangan wilayah Jakarta Timur khususnya ataupun Dewan koperasi Indonesia, penelitian ini dapat dijadikan dasar dalam usaha-usaha pengembangan koperasi di Indonesia ataupun wilayah Jakarta Timur pada khususnya.