



## PENGAYAAN MANAJEMEN USAHA BAGI PENGURUS DAN KARYAWAN KOPERASI SIMPAN PINJAM

Stefvy, Deva Djohan, Robin, Thamrin, Ika Puspa Satrianny  
Institut Bisnis Informasi Teknologi dan Bisnis



**\*Corresponding author**

Stefvy

Email : [stefvy@itnb.ac.id](mailto:stefvy@itnb.ac.id)

HP: +62 813-7054-2176

**Kata Kunci:**

Pengayaan;

Manajemen;

Usaha;

Pengurus dan Karyawan;

Koperasi Simpan Pinjam;

**Keywords:**

Enrichment;

Management;

Business;

Management and Employees;

Saving and loan cooperative;

**ABSTRAK**

Pengabdian pada masyarakat dilakukan dengan tujuan memberikan pengenalan manajemen usaha bagi pengurus dan karyawan koperasi khususnya KSP CU. Damai Sejahtera Medan. Pengenalan manajemen usaha diharapkan mampu meningkatkan kompetensi pengurus dan karyawan terutama dalam menjalankan fungsi-fungsi manajemen usaha baik dari pemasaran, keuangan maupun sumber daya manusia. Metode kegiatan ini berupa pengenalan konsep manajemen usaha dan peranannya dalam membangun keunggulan bersaing. Pengurus dan karyawan diberi pemahaman tentang fungsi-fungsi manajemen usaha baik dari pemasaran, keuangan maupun sumber daya manusia dalam rangka meningkatkan kemampuan pengurus dan karyawan dalam manajemen koperasi. Kegiatan LPPM dilaksanakan dengan metode tatap muka. Pelaksanaan kegiatan dilaksanakan dengan cara ceramah konsep-konsep fungsi-fungsi manajemen usaha dan aplikasinya dalam koperasi. Kegiatan PPM terlaksana dengan baik dan lancar. Peserta antusias mendiskusikan permasalahan manajemen yang dihadapi di KSP CU. Damai Sejahtera Medan.

**ABSTRACT**

*Community service is carried out with the aim of providing an introduction to business management for cooperative administrators and employees, especially KSP CU. Damai Sejahtera Medan. The introduction of business management is expected to be able to increase the competence of management and employees, especially in carrying out business management functions including marketing, finance and human resources. The method of this activity is an introduction to the concept of business management and its role in building competitive advantage. Management and employees are given an understanding of the functions of business management*



*from marketing, finance and human resources in order to improve the ability of management and employees in cooperative management. PPM activities are carried out using the face-to-face method. The activities were carried out by lecturing on the concepts of business management functions and their application in cooperatives. LPPM activities were carried out well and smoothly. Participants enthusiastically discussed management problems faced at KSP CU. Damai Sejahtera Medan.*

## PENDAHULUAN

Dalam rangka memenuhi permintaan pengurus KSP CU. Damai Sejahtera Medan untuk melakukan pengenalan dan pemahaman manajemen usaha dan fungsinya bagi pengurus dan karyawan KSP CU. Damai Sejahtera Medan. Selain permintaan dari pengurus KSP CU. Damai Sejahtera Medan, ini di dukung oleh daya saing koperasi yang masih rendah. Rendahnya daya saing menjadi penghalang bagi koperasi simpan pinjam untuk memelihara eksistensinya dan untuk berkembang menjadi salah satu kekuatan ekonomi besar di Indonesia (Njotoprayitno, 2011). Keunggulan daya bersaing dapat dicapai dengan manajemen usaha yang tepat dengan sistem manajemen yang mampu menciptakan nilai tambah bagi organisasi. Pemahaman manajemen usaha penting bagi organisasi sebagai contoh bidang pemasaran, terjadinya resistensi internal dan salah pengertian/pemahaman dari konsep pemasaran dalam suatu organisasi akan mendorong upaya perubahan dalam organisasi pemasaran (Kotler & Armstrong, 2012). Srivastava et al (1999) menjelaskan bahwa pemasaran berperan tidak hanya sebagai pola pikir dalam organisasi tetapi juga dalam bentuk tindakan sehingga memiliki kontribusi pada pasar dan kinerja keuangan. Dengan demikian pemasaran memiliki hubungan dengan tiga proses bisnis inti dan juga sebagai disiplin ilmu.

Peran pemasaran yang berfokus pada pelanggan dalam organisasi menjadi bias dan gagal karena unit atau departemen lain dalam organisasi tidak lagi berfokus pada pelanggan yang disebabkan ketidaksamaan pemahaman konsep pemasaran. Beberapa masalah implementasi pemasaran disebabkan pemahaman yang rendah, jauh dari praktik dan sangat minim dalam implementasi pemasaran (Simkin, 1996) sehingga dibutuhkan kesamaan persepsi antar bidang/departemen. Ini hanya contoh kecil dari pentingnya pemahaman manajemen usaha dari sisi pemasaran. Sebagai disiplin ilmu, manajemen memberikan kapabilitas sebagai pedoman dalam proses bisnis inti atau berdasarkan perspektif usaha dalam setiap proses bisnis inti. Perubahan lingkungan makro dan persaingan mempengaruhi proses bisnis inti, dan dalam menghadapi persaingan, manajemen membutuhkan fokus yang berorientasi pada pasar (market oriented), diferensiasi bidang usaha, jaringan usaha, dan skala ekonomi. Pemahaman manajemen usaha berperan dalam menghadapi perubahan makro dan persaingan dalam proses bisnis inti. Berbagai pendekatan dan perspektif telah dikemukakan untuk menjelaskan keunggulan bersaing seperti competitive force approach (Porter, 1980) dan related entry deterrence approach (Ghemawat, 1990). Kedua pendekatan tersebut menekankan intensitas bersaing dalam industri dan segmen pasar yang menentukan laba. Berbagai pendekatan tersebut telah mejadi paradigma yang dominan dalam manajemen strategi.

Pendekatan lain yang juga berkembang adalah resources based theories yang menunjukkan dua sumber keunggulan bersaing yaitu: a) aset yang merupakan berbagai sumber daya bisnis yang terakumulasi seperti ekuitas merek, lokasi, fasilitas, sistem dan b) kapabilitas yang merupakan perekat dan mengolah berbagai aset tersebut secara bersama-sama dan menjadikan aset (seperti sumber daya manusia) tersebut mampu memberikan daya saing. Efektivitas manajemen usaha berperan sebagai keunggulan bersaing dengan mengembangkan berbagai alat dan strategi untuk membantu organisasi mencapai posisi keunggulan bersaing. Pemahaman manajemen usaha sebagai disiplin pengetahuan memiliki peran essensial dalam ajang persaingan. Berdasarkan uraian di atas, dipertimbangkan perlu dilakukan

kegiatan melakukan pengenalan dan pemahaman konsep manajemen usaha dan fungsi-fungsi manajemen di KSP CU. Damai Sejahtera Medan, yang karena keterbatasan waktu, dana, dan tenaga, difokuskan pada peningkatan pemahaman manajemen usaha dan fungsi-fungsi manajemen serta penerapannya dalam koperasi. Harapannya, setelah pemahaman, diharapkan mampu meningkatkan kemampuan pengelolaan usaha yang berdampak pada peningkatan daya saing KSP CU. Damai Sejahtera Medan.

### **METODE PELAKSANAAN**

Metode kegiatan ini berupa pengayaan manajemen usaha kepada karyawan beserta pengurus KSP CU. Damai Sejahtera Medan. Karyawan diberi pemahaman untuk menerapkan konsep manajemen usaha dalam rangka meningkatkan daya saing koperasi. Berikut ini adalah tahapan pelatihan yang dilakukan:

1. Tahap Persiapan Tahap persiapan yang dilakukan meliputi :
  - a. Survey
  - b. Pemantapan dan penentuan lokasi dan sasaran
  - c. Penyusunan bahan/materi pelatihan, yang meliputi: makalah dan modul untuk kegiatan pelatihan
2. Tahap Pelaksanaan Pelatihan Tahap pelaksanaan pelatihan dilakukan persiapan. Dalam tahap ini dilakukan pertama, penjelasan tentang konsep manajemen usaha dan fungsinya, sesi pelatihan ini menitikberatkan pada pemberian penjelasan pemahaman manajemen yang tepat sesuai era globalisasi; kedua, sesi pemahaman yang menitikberatkan pada pemahaman konsep bidang pemasaran, keuangan dan SDM.
3. Metode Pelatihan Untuk melaksanakan kegiatan tersebut digunakan beberapa metode pelatihan, yaitu:
  - a. Metode Ceramah Metode ceramah dipilih untuk memberikan penjelasan tentang konsep manajemen usaha dan fungsinya.
  - b. Metode Tanya Jawab Metode tanya jawab penting bagi para peserta pengabdian, di saat menerima penjelasan tentang teori,
  - c. Metode Simulasi Metode simulasi ini sangat penting diberikan kepada para peserta untuk memberikan kesempatan mensimulasi masalah terkait manajemen usaha.

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan PPM pengayaan manajemen usaha bagi pengurus dan karyawan KSP CU. Damai Sejahtera Medan dilaksanakan dengan metode tatap muka dan diskusi berjalan lancar dan baik. Kegiatan dilaksanakan secara bertahap dari pemaparan konsep-konsep yang dilanjutkan diskusi dari konsep yang diberikan. Peserta mengikuti kegiatan dengan antusias hal ini ditunjukkan dengan pertanyaan-pertanyaan dan tanggapan mengenai materi yang diberikan.

Pertanyaan-pertanyaan berkaitan dengan materi dari pengabdian dan permasalahan yang dihadapi peserta saat berada di lapangan. Secara umum pertanyaan peserta sebagai berikut: 1. Teknik dalam menghadapi calon anggota koperasi

2. Pengukuran dan identifikasi kepuasan anggota dan karyawan
3. Profesionalisme kerja dalam menghadapi anggota/pendekatan

#### 4. Menghadapi anggota yang tidak konsisten dalam memenuhi tanggungjawab

Pengayaan manajemen usaha bagi pengurus dan karyawan Koperasi Simpan Pinjam KSP CU. Damai Sejahtera Medan dalam program pengabdian masyarakat yang sudah terlaksana ini diharapkan dapat memberikan pemahaman dan juga kemampuan pengurus dan karyawan Koperasi Simpan Pinjam (KSP) KSP CU. Damai Sejahtera Medan yang akan berdampak pada peningkatan kompetensi pengelolaan usaha. Manfaat kegiatan secara langsung bagi pengurus dan karyawan Koperasi Simpan Pinjam (KSP) KSP CU. Damai Sejahtera Medan dalam menghadapi permasalahan-permasalahan manajemen .

Ketercapaian materi yang diberikan cukup baik dilihat dari hasil lembar evaluasi pembelajaran, sebagian besar peserta sudah menguasai materi dengan baik, hal ini juga didukung observasi dari pelaksana di akhir kegiatan. Kemampuan peserta dalam penguasaan materi sudah baik yang ditunjukkan kemampuan dari peserta dalam menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diberikan oleh pelaksana dengan baik. Peserta juga mampu memberikan pertanyaan-pertanyaan kritis sesuai materi yang diberikan. Secara keseluruhan peserta puas dengan kegiatan yang sudah dilaksanakan, peserta merasa terbantu dengan adanya kegiatan ini karena peserta membutuhkan kegiatan ini sebagai bagian kompetensi dalam pengelolaan usaha koperasi dan menghadapi calon anggota baru/lama. Sebagian peserta antusias untuk mengikuti kegiatan dengan memberikan saran melanjutkan kegiatan di lain hari dengan waktu pelatihan yang lebih lama, serta kelanjutan pelatihan seperti memberikan manajemen pengelolaan sumber daya manusia serta teknik-teknik pemasaran jasa.

### KESIMPULAN DAN SARAN

Program pengayaan manajemen usaha bagi pengurus dan karyawan Koperasi Simpan Pinjam (KSP) KSP CU. Damai Sejahtera Medan terlaksana dengan baik dan lancar sesuai rencana, dan sebagian besar peserta mampu menerima materi dengan baik. Peserta antusias dengan kegiatan yang ditunjukkan dengan keaktifan peserta dalam proses kegiatan.

Berdasarkan evaluasi dari kegiatan yang sudah dilakukan dapat diberikan saran sebagai berikut:

1. Kegiatan ini dapat dilanjutkan dengan materi lanjutan sesuai antusias dari peserta dengan konsekuensi penambahan waktu pelaksanaan dan biaya yang mengikuti kegiatan.
2. Perlunya kegiatan lanjutan terkait pengelolaan sdm serta teknik pemasaran jasa.

### DAFTAR PUSTAKA

- Ghemawat, P. (1990). *Commitment: the dynamic of strategy*. New York: Free Press Jones, Gareth R. dan Jennifer M George. (2010). *Contemporary Management*. New York: McGraw Hill.
- Koontz, Harold, Cyril O'Donnel, dan Heinz Weihrich. (2004). *Management*. Singapore: McGraw Hill.
- Kotler, P & Armstrong, G. (2012). *Principle of Marketing*. 14Edition, New Jersey : Prentice Hall International, Inc.

- Njotoprajitno, R., S. (2011). Peran Kepemimpinan, Kompetensi Sdm, Dan Pengelolaan Manajemen Dalam Peningkatan Daya Saing Koperasi Di Indonesia. Proceeding Seminar Nasional & Call For Papers. Vol 1 (1). ISBN: 978-979-9204-49-3
- Porter, M. (1980). Competitive strategies. New York: The Free Press
- Simkin, L. (1996), People and Process in Marketing Planning: The benefit of controlling implementation. Journal of Marketing Management 12 : 375- 390.
- Srivastava, R. K., T. A. Shervani, et al. (1999), Marketing Business Processes and Shareholder Value: An Organizationally Embedded View of Marketing Activities and the Discipline of Marketing. Journal of Marketing 63 (Special Issue): 168 - 179.
- Stoner, James A.F., Edward Freeman, dan Daniel R Gilbert. (1995). Management. New Jersey: Prentice Hall.
- Varey, R., J. (1995), A Model of internal marketing for building and sustaining a competitive service advantage. Journal of Marketing