

“Akselerasi Hasil Penelitian dan Optimalisasi Tata Ruang Agraria untuk Mewujudkan Pertanian Berkelanjutan”

Analisis Kinerja pada Koperasi Unit Desa (KUD) Mojosongo Kabupaten Boyolali

Raden Kunto Adi^{1,2}, Endang Siti Rahayu¹, Heru Irianto^{1,2}, dan Edi Paryanto³

¹ Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret

² Pusat Studi Pendampingan Koperasi dan UMKM LPPM Universitas Sebelas Maret

³ Program Studi D3 Agribisnis Sekolah Vokasi Universitas Sebelas Maret

Email: radenkunto@staff.uns.ac.id

Abstrak

KUD di Kabupaten Boyolali dari jumlah cukup besar, akan tetapi secara kualitas KUD masih perlu ditingkatkan. Kualitas KUD dilihat dari kinerja KUD, sehingga dalam penelitian ini perlu dianalisis kinerja KUD Mojosongo. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kinerja KUD Mojosongo, Kabupaten Boyolali. Penelitian ini menganalisis data KUD Mojosongo selama 3 (tiga) tahun yaitu tahun 2019-2021. Penelitian ini dilakukan di KUD Mojosongo menggunakan metode analisis *Balanced Scorecard*. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Metode penentuan lokasi dan obyek penelitian (KUD Mojosongo) secara *purposive*. Penentuan KUD Mojosongo sebagai lokasi penelitian, dengan kriteria kinerja KUD Mojosongo masih perlu ditingkatkan, tergolong KUD aktif, melaksanakan RAT minimal 2 (dua) tahun terakhir, mempunyai sertifikat NIK (Nomor Induk Koperasi), dan jumlah anggota paling banyak di Kabupaten Boyolali. Penentuan nforman kunci dilakukan *purposive* yaitu pengurus KUD Mojosongo. Hasil penelitian menunjukkan dari total skor kinerja KUD dikatakan kinerja KUD Mojosongo adalah Baik. Kinerja KUD Mojosongo ditunjukkan dari empat aspek kinerja KUD, yaitu aspek finansial yaitu aspek laporan keuangan diperoleh total skor kinerja 43,5, dengan skor kinerja maksimal 55, diperoleh hasil kinerja dari aspek keuangan baik (79%), sedangkan aspek non finansial, yaitu aspek Kepuasan Pelanggan diperoleh total skor kinerja 4,5, dengan skor kinerja maksimal 15, diperoleh hasil kinerja dari aspek kepuasan pelanggan buruk (30%), aspek Proses Bisnis Internal diperoleh total skor kinerja 10, dengan skor kinerja maksimal 15, diperoleh hasil kinerja dari aspek proses bisnis internal baik (67%), dan aspek Pembelajaran dan Pertumbuhan diperoleh total skor kinerja 8, dengan skor kinerja maksimal 15, diperoleh hasil kinerja dari aspek pembelajaran dan pertumbuhan cukup baik (53%). Kinerja KUD Mojosongo, dengan total skor kinerja KUD sebesar 67, dengan skor kinerja maksimal sebesar 100, diperoleh Kinerja KUD Mojosongo dikatakan Baik (66%). Hasil penelitian ini diharapkan sebagai bahan rekomendasi perbaikan kinerja KUD Mojosongo, sekaligus sebagai bahan kajian ke depan terkait dengan pengembangan KUD.

Kata kunci: kinerja, KUD, *balance scorecard*

Pendahuluan

Paradigma pembangunan berbasis masyarakat sebagai sumber daya dalam pengelolaan pembangunan dikenal sebagai *Community Management*. *Community management* ini merupakan suatu sosok manajemen pembangunan yang mencoba menjawab tantangan pembangunan, yaitu kemiskinan, memburuknya lingkungan hidup, dan kurangnya partisipasi masyarakat di dalam proses pembangunan yang menyangkut diri mereka. Paradigma ini merupakan mekanisme perencanaan *people centered department* yang menekankan pada teknologi *social learning* dan strategi perumusan program yang bertujuan untuk mengaktualisasikan diri mereka (Tjokrowinoto, 1999).

Ciri-ciri pendekatan *community management* tersebut jelas berbeda dari ciri-ciri pendekatan yang mengacu pada *production-centered development*, seperti misalnya pendekatan *top-down*, *blue print*. Sifat – sifat dari pendekatan ini memiliki kesimpulan yaitu adanya kecenderungan pendekatan *top-down*, *blue print* untuk menciptakan ketergantungan (*dependency creating*), dan kecenderungan pendekatan *community management* untuk mengaktualisasikan potensi masyarakat (*empowering*). Program-program yang lahir dari manajemen pembangunan *top-down*, *blue print* cenderung bersifat *dependency creating*, dan program yang lahir dari manajemen pembangunan yang berbasis masyarakat cenderung bersifat *empowering*.

Sikap yang selama ini belum seluruhnya dipahami oleh semua pelaku ekonomi dan perlu ditumbuhkan dalam pengelolaan usaha di perdesaan adalah kesadaran akan potensi ekonomi lokal yang belum tergarap secara optimal dan sikap melindungi dan memelihara aset ekonomi yang sangat berharga dan potensial, termasuk lembaga-lembaga ekonomi yang ada di perdesaan, yaitu KUD (Koperasi Unit Desa). KUD merupakan lembaga ekonomi yang harus dikembangkan mengingat dari sisi jumlah KUD terutama di Eks-Karesidenan Surakarta cukup besar. Salah satu kabupaten dengan jumlah KUD cukup besar di Provinsi Jawa Tengah adalah Kabupaten Boyolali. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UKM RI tahun 2018, diperoleh data KUD di Kabupaten Boyolali yang dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1 menunjukkan bahwa jumlah KUD di Kabupaten Boyolali cukup besar, akan tetapi secara kualitas KUD masih perlu ditingkatkan. Kualitas KUD dilihat dari kinerja KUD, sehingga dalam penelitian ini akan diketahui kinerja KUD Mojosongo, Kabupaten Boyolali sebagai lembaga ekonomi yang berorientasi pada ekonomi kerakyatan. Pengukuran kinerja merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi perusahaan agar tetap eksis

dalam menghadapi persaingan. Pengukuran kinerja dapat digunakan untuk menilai keberhasilan perusahaan, mengevaluasi hasil kerja, dan mendeteksi kelemahan atau kekurangan yang masih ada (Akhmad, 2017).

Tabel 1. Data KUD di Kabupaten Boyolali Tahun 2018

Koperasi	Nomor Badan Hukum	Kecamatan
Koperasi Unit Desa Selo	8471/BH/VI/73	Selo
Koperasi Unit Desa Cepogo	8472/BH/VI	Cepogo
Koperasi Unit Desa Mojosongo	495/BH/VI	Mojosongo
Koperasi Unit Desa Teras Selatan	8705/BH/VI	Teras
Koperasi Unit Desa Sambu	8746/BH/VI	Sambu
Koperasi Unit Desa Ngemplak	8586/BH/VI	Ngemplak
Koperasi Unit Desa Banyudono Utara	1321/BH/VI	Banyudono
Koperasi Unit Desa Banyudono Selatan	1399 c/BH/PAD/KWK.11/IX/1996	Banyudono
Koperasi Unit Desa Adil Makmur	7522 c/BH/PAD/KWK.11/V/1996	Nogosari
Koperasi Unit Desa Putera	79 c/BH/PAD/KWK.11/IX/1996	Simo
Koperasi Unit Desa Karanggede	8027 c/BH/PAD/KWK.11/III/1996	Karanggede
Koperasi Unit Desa Klego	8463 b/BH/PAD/KWK.11/III/1996	Klego
Koperasi Unit Desa Andong	469c/BH/PAD/KWK.11/XII/1996	Andong
Koperasi Unit Desa Subur	7826b/BH/PAD/KWK.11/XII/1996	Kemusu
Koperasi Unit Desa Tani Makmur	8462 b/BH/PAD/KWK.11/X/1996	Wonosegoro
Koperasi Unit Desa Juwangi	9079 b/BH/PAD/KWK.11/IV/1996	Juwangi
Koperasi Unit Desa Teras Utara	8749 b/BH/PAD/KWK.11/XII/1996	Teras
Koperasi Unit Desa Sawit	8064c/BH/PAD/KWK.11/XII/1996	Sawit
Koperasi Unit Desa Musuk	8473.b/BH/PAD/KWKII/96	Musuk
Koperasi Unit Desa Kota Boyolali	8785/BH/VI	Boyolali

Sumber: Kementerian Koperasi dan UKM RI (2018)

Masalah yang dikaji dalam penelitian ini adalah bagaimana kinerja KUD Mojosongo, Kabupaten Boyolali. Tujuan umum yang akan dicapai penelitian ini adalah menganalisis kinerja KUD Mojosongo, Kabupaten Boyolali, sebagai acuan bagi Pemerintah Pusat, Pemerintah Daerah Provinsi Jawa Tengah dan Pemerintah Daerah Kabupaten Boyolali, untuk mengembangkan KUD ke depan. Manfaat penelitian ini adalah bagi: 1). Pemerintah Daerah Kabupaten Boyolali, diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi bahan rekomendasi dan acuan pihak Pemerintah Daerah untuk meningkatkan kinerja KUD Mojosongo, Kabupaten Boyolali, berdasarkan hasil analisis kinerja KUD tersebut, 2). KUD

Mojosongo Boyolali, diharapkan dengan penelitian ini sebagai bahan evaluasi kinerja KUD, untuk perbaikan kinerja KUD ke depan, dan 3). Peneliti, diharapkan dengan penelitian sebagai upaya untuk mengkaji lebih dalam tentang kinerja KUD ke depan, sekaligus sebagai acuan dalam melaksanakan penelitian ke depan.

Metode

A. Metode Dasar

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analitis, yakni penelitian yang didasarkan pada pemecahan masalah yang aktual yang ada pada masa sekarang dimana data yang ada mula-mula disusun, dijelaskan kemudian dianalisis (metode analitik), dengan menggunakan teknik survei, yaitu penelitian dengan mengambil sampel dari suatu populasi dengan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpul data yang kemudian ditabulasikan sebagai langkah awal untuk melakukan analisis data (Singarimbun, 1995).

B. Metode Penentuan Sampel

1. Metode Penentuan Lokasi Penelitian

Metode penentuan daerah penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*) yaitu cara pengambilan daerah penelitian dengan mempertimbangkan alasan yang diteliti dari daerah penelitian (Singarimbun, 1995). Penentuan lokasi penelitian secara purposive atau penentuan daerah yang didasarkan pada karakteristik atau pertimbangan tertentu yang relevan dengan permasalahan penelitian, dimana sebagai lokasi penelitian yaitu KUD Mojosongo, Kabupaten Boyolali, dengan pertimbangan KUD Mojosongo, merupakan salah satu KUD di Kabupaten Boyolali, yang kinerjanya masih perlu ditingkatkan. Pertimbangan lain dalam penentuan lokasi penelitian yaitu KUD Mojosongo, Kabupaten Boyolali, adalah 1). KUD yang tergolong KUD aktif, melakukan RAT minimal 2 (dua) tahun terakhir, 2). KUD yang mempunyai sertifikat NIK (Nomor Induk Koperasi), dan 3). KUD dengan jumlah anggota paling banyak.

2. Metode Penentuan *Key Informan*

Menurut Bungin (2003) penelitian kualitatif lebih terfokus pada representasi terhadap fenomena sosial sehingga prosedur sampling yang terpenting adalah

menentukan informan kunci (*Key Informant*) atau situasi sosial tertentu yang sarat informasi sesuai dengan fokus penelitian. Untuk memilih informan kunci dilakukan secara sengaja (*purposive*). *Key informan* dalam penelitian ini adalah pengurus dan anggota KUD Mojosongo, Boyolali.

C. Teknik Pengambilan Data

Dalam penelitian ini akan digunakan teknik wawancara dan pencatatan kepada pengurus KUD Mojosongo, Kabupaten Boyolali. Wawancara dilakukan untuk mengidentifikasi kondisi KUD Mojosongo berdasarkan aspek-aspek kinerja KUD Mojosongo, sedangkan pencatatan dilakukan untuk menggali data sekunder dari KUD maupun dinas terkait.

D. Jenis dan Sumber Data

Ada dua macam data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu :

- a. Data primer, yaitu data yang langsung diperoleh dari sumbernya baik dengan wawancara langsung maupun menggunakan kuesioner.
- b. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari hasil pengolahan data yang dilakukan sebelumnya. Data ini sebagai pendukung data primer. Data sekunder ini bisa didapat dari instansi terkait seperti KUD, BPS, Bappeda, Disperindag, Dinkop dan UMKM, Dinas Pertanian, dan lain-lain.

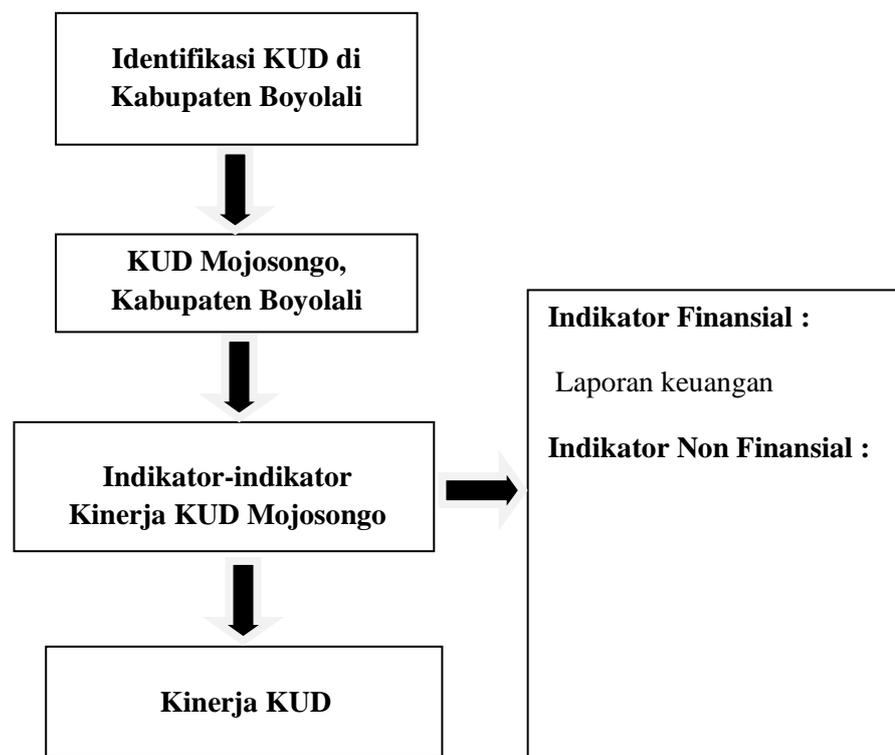
E. Tahapan Penelitian

Penelitian analisis kinerja KUD Mojosongo, Kabupaten Boyolali, dilaksanakan dengan beberapa tahapan kegiatan, pada Gambar 1.

F. Metode Analisis Data

Analisis Kinerja KUD Mojosongo menggunakan *Balance Scorecard* (BSC), dengan melihat empat aspek kinerja KUD, yaitu aspek finansial dan aspek non finansial. Aspek finansial dengan melihat aspek-aspek laporan keuangan, sedangkan aspek non finansial, yaitu aspek Kepuasan Pelanggan, aspek Proses Bisnis Internal, dan aspek Pembelajaran dan Pertumbuhan. *Balanced Scorecard* dikembangkan oleh Kaplan dan Norton (2000) untuk mengukur kinerja. Pengukuran kinerja dengan *Balanced Scorecard* awalnya diciptakan untuk mengatasi permasalahan tentang kelemahan kinerja yang hanya berfokus pada aspek keuangan. Sehingga terdapat

kecenderungan untuk mengabaikan kinerja non keuangan, seperti kepuasan pelanggan, produktivitas, dan efektivitas biaya proses yang digunakan untuk menghasilkan produk dan jasa, dan keberdayaan dan komitmen karyawan dalam menghasilkan produk dan jasa bagi pelanggan. Sedangkan menurut Tjahjono, H.K (2004) dan Paula Vola, Laura Broccardo dan Elisa Truant (2009), Konsep *Balanced Scorecard* berawal dari ide pengukuran kinerja. Ide dasarnya adalah menyeimbangkan aspek keuangandan aspek non-keuangan. Melalui *Balanced Scorecard* dimungkinkan untuk memasukkan ukuran finansial (dianggap penting untuk kinerja bisnis) dan jenis ukuran lainnya; khususnya, langkah-langkah ini memperhatikan kepuasan pelanggan, proses bisnis internal, kemampuan karyawan yang terkait dengan kinerja sistem yang akan mengarah pada kesuksesan finansial jangka panjang.



Gambar 1. Alur Penelitian Analisis Kinerja KUD Mojosoongo, Kabupaten Boyolali

Hasil dan Pembahasan

A. Analisis Kinerja KUD

Pengukuran Kinerja KUD Mojosoongo ditunjukkan pada empat aspek kinerja KUD, yaitu aspek finansial dan aspek non finansial, yang dapat dilihat pada Tabel Aspek finansial dengan melihat aspek-aspek laporan keuangan, sedangkan aspek non finansial,

yaitu aspek Kepuasan Pelanggan, aspek Proses Bisnis Internal, dan aspek Pembelajaran dan Pertumbuhan. Tabel 2 menunjukkan hasil penilaian Kinerja KUD Mojosoongo berdasarkan 4 (empat) perspektif *Balance Scorecard*.

Tabel 2. Penilaian Kinerja KUD Mojosoongo berdasarkan *Balanced Scorecard*

Perspektif	Total Skor Kinerja	Skor Kinerja Maksimal	Persentase
Keuangan	43,5	55	79% (Baik)
Pelanggan	4,5	15	30% (Buruk)
Proses Bisnis Internal	10	15	67% (Baik)
Pembelajaran dan Pertumbuhan	8	15	53% (Cukup Baik)
Total	67	100	66%

Sumber: Hasil Olah Data (2022)

Berdasarkan Tabel 2, menunjukkan Kinerja KUD Mojosoongo, dengan total skor kinerja KUD sebesar 67, dengan skor kinerja maksimal sebesar 100, sehingga Kinerja KUD Mojosoongo dikatakan Baik (66%).

A. Perspektif Pelanggan

1. Akuisisi Pelanggan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah disajikan pada sub bab sebelumnya, nilai akuisisi pelanggan yang diperoleh adalah -56 sehingga skor nilai = 0. Hal ini menunjukkan bahwa pada periode penelitian yang dilakukan tidak ada penambahan anggota baru.

Koperasi merupakan badan usaha yang beranggotakan orang-orang yang memiliki kesamaan kepentingan dan berfungsi untuk meningkatkan kesejahteraan anggota melalui kegiatan ekonomi. Sebagai badan usaha yang berbasis keanggotaan, koperasi sangat bergantung pada penambahan anggota baru untuk dapat tumbuh dan berkembang. Namun, terkadang koperasi mengalami kesulitan dalam menarik anggota baru. Berikut adalah beberapa penyebab mengapa tidak ada penambahan anggota baru koperasi:

- a. Kurangnya promosi dan pemasaran. Salah satu penyebab utama tidak ada penambahan anggota baru pada koperasi adalah kurangnya promosi dan pemasaran. Koperasi yang tidak melakukan promosi dan pemasaran yang cukup cenderung tidak dikenal oleh masyarakat luas, sehingga sulit menarik minat calon anggota baru. Koperasi perlu mengembangkan strategi pemasaran

yang tepat untuk meningkatkan kepercayaan dan keunggulan koperasi, serta mengajak masyarakat untuk bergabung dengan koperasi.

- b. Kurangnya informasi tentang keuntungan menjadi anggota koperasi Selain kurangnya promosi dan pemasaran, kurangnya informasi tentang keuntungan menjadi anggota koperasi juga menjadi penyebab tidak adanya penambahan anggota baru. Banyak orang yang tidak tahu tentang keuntungan yang didapat dari menjadi anggota koperasi, seperti keuntungan finansial, kesempatan berpartisipasi dalam pengambilan keputusan, dan akses ke jaringan usaha yang lebih besar. Koperasi perlu meningkatkan pemahaman masyarakat tentang manfaat menjadi anggota koperasi melalui penyediaan informasi yang jelas dan terbuka.
- c. Persaingan dengan bisnis lain Persaingan dengan bisnis lain juga dapat menjadi penyebab tidak adanya penambahan anggota baru pada koperasi. Koperasi sering kali harus bersaing dengan bisnis lain yang menawarkan produk atau layanan yang sama atau serupa. Koperasi perlu meningkatkan kualitas produk atau layanan serta menawarkan keunggulan yang berbeda dari bisnis lainnya agar dapat menarik minat anggota baru.
- d. Kurangnya kepercayaan masyarakat terhadap koperasi Kurangnya kepercayaan masyarakat terhadap koperasi juga menjadi penyebab tidak adanya penambahan anggota baru. Hal ini terkait dengan banyaknya kasus penipuan atau kecurangan yang terjadi pada koperasi di Indonesia. Koperasi perlu meningkatkan transparansi dalam kegiatan usahanya dan menunjukkan bahwa koperasi dapat menjadi pilihan yang aman dan menguntungkan bagi anggotanya.
- e. Kurangnya inovasi dan adaptasi terhadap perkembangan zaman Kurangnya inovasi dan adaptasi terhadap perkembangan zaman juga dapat menjadi penyebab tidak adanya penambahan anggota baru pada koperasi. Koperasi yang tidak mampu mengikuti perkembangan zaman cenderung kehilangan daya tarik bagi calon anggota baru. Koperasi perlu meningkatkan inovasi dan adaptasi terhadap perkembangan zaman, seperti dengan mengembangkan

2. Kepuasan Pelanggan

Berdasarkan hasil penelitian, nilai kepuasan pelanggan menunjukkan skor 3,56 dari skor maksimal 5,00. Dengan demikian persentase kepuasan pelanggan adalah

71,20% sehingga skor nilai adalah 90. Hal tersebut menunjukkan bahwa anggota merasa puas meskipun belum maksimal. Karena anggota sudah puas terhadap koperasi maka dapat disimpulkan bahwa kepuasan anggota terhadap koperasi sudah baik.

Kepuasan anggota koperasi adalah faktor penting dalam menjaga kelangsungan koperasi itu sendiri. Anggota yang puas akan lebih cenderung untuk tetap menjadi anggota dan bahkan merekomendasikan koperasi kepada orang lain. Berikut adalah beberapa faktor yang memengaruhi kepuasan anggota koperasi:

- a. Kualitas produk atau layanan yang diberikan Kualitas produk atau layanan yang diberikan oleh koperasi menjadi faktor utama yang memengaruhi kepuasan anggota. Jika kualitas produk atau layanan kurang memuaskan, maka anggota tidak akan merasa puas dan cenderung meninggalkan koperasi. Koperasi perlu memastikan bahwa produk atau layanan yang diberikan berkualitas dan sesuai dengan kebutuhan anggota.
- b. Keterbukaan dan transparansi dalam pengambilan keputusan Keterbukaan dan transparansi dalam pengambilan keputusan juga menjadi faktor yang memengaruhi kepuasan anggota. Anggota ingin merasa bahwa kepentingan mereka dihargai dan bahwa koperasi memberikan informasi yang jelas dan terbuka tentang kegiatan usaha dan pengambilan keputusan. Koperasi perlu memastikan bahwa anggota dapat terlibat dalam pengambilan keputusan dan bahwa mereka diberikan akses ke informasi yang relevan.
- c. Komunikasi yang efektif Komunikasi yang efektif juga merupakan faktor penting dalam memengaruhi kepuasan anggota koperasi. Anggota ingin merasa bahwa mereka didengar dan bahwa koperasi memberikan respons yang tepat atas keluhan atau masukan yang mereka berikan. Koperasi perlu memastikan bahwa ada saluran komunikasi yang efektif antara anggota dan manajemen, serta memberikan respon yang cepat dan tepat atas keluhan atau masukan anggota.
- d. Kepedulian terhadap kesejahteraan anggota Kepedulian terhadap kesejahteraan anggota juga menjadi faktor yang memengaruhi kepuasan anggota koperasi. Anggota ingin merasa bahwa koperasi peduli terhadap kebutuhan mereka dan bahwa koperasi berusaha untuk meningkatkan kesejahteraan anggota.

Koperasi perlu memastikan bahwa kegiatan usahanya berorientasi pada meningkatkan kesejahteraan anggota dan memberikan manfaat yang signifikan bagi anggota.

- e. Kemudahan dalam proses administrasi Kemudahan dalam proses administrasi juga menjadi faktor yang memengaruhi kepuasan anggota koperasi. Anggota tidak ingin merasa terbebani dengan proses administrasi yang rumit atau memakan waktu yang lama. Koperasi perlu memastikan bahwa proses administrasi yang diberikan mudah dipahami dan dilakukan, serta memberikan akses yang mudah bagi anggota untuk mengakses informasi atau melakukan transaksi.
- f. Kepercayaan terhadap koperasi Kepercayaan terhadap koperasi juga menjadi faktor penting dalam memengaruhi kepuasan anggota. Anggota ingin merasa bahwa koperasi merupakan badan usaha yang terpercaya dan aman bagi mereka. Koperasi perlu memastikan bahwa kegiatan usahanya dilakukan secara transparan dan sesuai dengan nilai-nilai yang dipegang teguh, serta memberikan jaminan keamanan terhadap dana dan informasi anggota
- g. Pelayanan yang ramah dan profesional Pelayanan yang ramah dan profesional juga memengaruhi kepuasan anggota koperasi. Anggota ingin merasa diperlakukan dengan baik dan dihargai oleh koperasi. Koperasi perlu memastikan bahwa stafnya dilatih untuk memberikan pelayanan yang ramah dan profesional kepada anggota.
- h. Program keanggotaan yang menarik Program keanggotaan yang menarik juga dapat meningkatkan kepuasan anggota koperasi. Anggota ingin merasa bahwa mereka mendapatkan manfaat yang berarti dari keanggotaan mereka di koperasi. Koperasi perlu memastikan bahwa program keanggotaan yang disediakan menarik dan memberikan manfaat yang signifikan bagi anggota.
- i. Kepatuhan terhadap peraturan dan undang-undang yang berlaku Kepatuhan terhadap peraturan dan undang-undang yang berlaku juga memengaruhi kepuasan anggota koperasi. Anggota ingin merasa bahwa koperasi beroperasi secara legal dan sesuai dengan peraturan yang berlaku. Koperasi perlu memastikan bahwa kegiatan usahanya dilakukan sesuai dengan peraturan dan undang-undang yang berlaku.

Dalam menjaga kepuasan anggota koperasi, koperasi perlu memperhatikan faktor-faktor tersebut dan berusaha untuk memenuhi kebutuhan dan harapan anggota. Koperasi yang mampu memenuhi kebutuhan anggota akan lebih mudah untuk mempertahankan anggota yang sudah ada dan menarik anggota baru untuk bergabung.

3. Retensi anggota

Berdasarkan hasil penelitian, nilai retensi pelanggan yang diperoleh adalah -0,66% sehingga skor nilai = 0. Hal ini menunjukkan bahwa tidak terjadi penurunan jumlah anggota keluar dari KUD Mojosoongo Boyolali. Jumlah anggota yang keluar bertambah. Anggota koperasi memilih keluar tentu dengan berbagai alasan misal karena usia anggota ataupun karena sudah tidak aktif lagi dalam kegiatan usahatani atau karena KUD Mojosoongo belum bisa memenuhi kebutuhan usahatani ternak yang sedang ditekuni saat ini. Faktor penyebabnya tentu harus dikaji lebih lanjut melalui kegiatan penelitian lainnya.

Terlepas dari apapun penyebabnya, maka KUD Mojosoongo seyogyanya selalu meningkatkan pelayanan sehingga bisa memenuhi kebutuhan usahatani para anggotanya. Sehingga harapannya jumlah anggota akan meningkat dan bisa memberikan feedback pada kemajuan KUD di masa yang akan datang.

B. Perspektif keuangan

Indikator perpektif keuangan yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio aktivitas, dan rasio profitabilitas. Berdasarkan hasil penelitian di KUD Mojosoongo diperoleh nilai skor secara berturut-turut yaitu rasio likuiditas sebesar 90, rasio solvabilitas sebesar 100, rasio aktivitas sebesar 100, dan rasio profitabilitas sebesar 0.

1. Rasio Likuiditas

Nilai skor rasio likuiditas di KUD Mojosoongo sebesar 90 dari skor maksimal 100. Hal tersebut menunjukkan bahwa KUD Mojosoongo mampu membayar kewajiban-kewajiban jangka pendeknya dengan menggunakan aset lancar dan kas yang dimilikinya. Dalam hal ini, semakin tinggi rasio likuiditas koperasi, semakin baik kondisi keuangan koperasi tersebut dan semakin mampu untuk mengatasi masalah keuangan yang muncul.

2. Rasio Solvabilitas

Nilai skor rasio solvabilitas di KUD Mojosoongo sebesar 100 dari skor maksimal 100. Skor yang diperoleh tersebut merupakan skor maksimal. Kinerja tersebut memberikan gambaran yang cukup jelas mengenai kemampuan KUD Mojosoongo dalam memenuhi kewajiban finansial jangka panjangnya dan membayar utang jangka panjangnya. Oleh karena itu, KUD Mojosoongo tentu akan lebih mudah mendapatkan dukungan dari pihak-pihak yang berkepentingan seperti investor, kreditur, dan mitra bisnis.

3. Rasio Aktivitas

Nilai skor rasio aktivitas di KUD Mojosoongo sebesar 100 dari skor maksimal 100. Hal tersebut menunjukkan adanya efisiensi penggunaan aset KUD Mojosoongo dalam menghasilkan penjualan dan pendapatan. Dengan kata lain bahwa aset koperasi telah berputar dengan baik dalam menghasilkan pendapatan untuk koperasi. Dalam bisnis koperasi, rasio aktivitas yang baik tentu sangat penting karena dapat mempengaruhi profitabilitas dan pertumbuhan koperasi. Jika koperasi dapat memanfaatkan asetnya dengan efisien, maka koperasi dapat meningkatkan penghasilan dan mengurangi biaya operasionalnya, sehingga dapat meningkatkan profitabilitas dan pertumbuhan koperasi.

4. Rasio Profitabilitas

Nilai skor rasio profitabilitas sebesar 0 dari skor maksimal 100, hal tersebut menunjukkan bahwa rasio profitabilitas nilainya tidak baik (jelek). Rasio profitabilitas koperasi merupakan indikator keuangan yang menggambarkan kemampuan koperasi dalam menghasilkan laba dari kegiatan operasionalnya. Rasio ini menunjukkan seberapa besar laba yang dihasilkan koperasi dari penjualan produk atau jasa yang ditawarkan. Rasio profitabilitas koperasi jelek, artinya bahwa KUD mengalami kesulitan dalam menghasilkan laba yang cukup dari kegiatan operasionalnya. Hal ini bisa disebabkan oleh berbagai faktor seperti biaya operasional yang tinggi, persaingan pasar yang ketat, atau penurunan penjualan.

Dampak dari rasio profitabilitas yang jelek pada koperasi adalah penurunan kemampuan koperasi dalam membayar dividen kepada anggota, mengembangkan bisnis, dan memperkuat posisinya di pasar. Jika kondisi ini berlangsung dalam jangka waktu yang lama, maka koperasi bisa mengalami kesulitan keuangan dan bahkan bangkrut.

C. Perspektif Proses Bisnis Internal

1. Proses Inovasi

Nilai proses inovasi KUD Mojosoongo adalah 0 % sehingga skor nilai nya adalah 0. Hal tersebut menunjukkan bahwa proses inovasi di KUD Mojosoongo tidak berjalan dengan baik. KUD mengalami kesulitan dalam menciptakan produk atau jasa baru yang inovatif atau memperbaiki proses operasional yang sudah ada. Hal ini bisa disebabkan oleh berbagai faktor seperti kurangnya sumber daya manusia yang terampil, kurangnya dana untuk melakukan riset dan pengembangan, atau kurangnya dukungan dari pihak manajemen.

Dampak dari proses inovasi yang jelek pada koperasi adalah penurunan kemampuan koperasi dalam bersaing di pasar dan memenuhi kebutuhan pelanggan. Jika kondisi ini berlangsung dalam jangka waktu yang lama, maka koperasi bisa mengalami penurunan penjualan dan bahkan merugi.

2. Akurasi Perkiraan Biaya

Nilai akurasi perkiraan biaya di KUD Mojosoongo adalah 96,68 % sehingga skor nilai sebesar 100. Hal tersebut menunjukkan bahwa realisasi biaya KUD Mojosoongo sudah sesuai perkiraan biaya koperasi yang telah disusun. Akurasi perkiraan biaya koperasi yang baik sangat penting karena dapat memengaruhi kesehatan keuangan koperasi. Perkiraan biaya yang tidak akurat, maka koperasi dapat mengalami kesulitan dalam mengelola keuangan dan bahkan dapat mengalami kerugian atau kebangkrutan. KUD Mojosoongo telah melakukan perkiraan biaya yang baik hal tersebut karena koperasi telah memahami detail biaya operasional, melakukan estimasi biaya dengan realistis, menghiung biaya dengan cermat, memonitor biaya secara berkala dan telah mempertimbangkan resiko dengan baik.

3. Proses Kepatuhan terhadap Regulasi dan Lingkungan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan sebelumnya menunjukkan bahwa a tidak ada pelanggaran yang dilakukan oleh KUD Mojosoongo sehingga skor nilai = 100. Kepatuhan koperasi terhadap regulasi dan lingkungan adalah sangat penting untuk menjaga keberlangsungan koperasi dan mendapatkan dukungan dari pihak pemerintah dan masyarakat. Dengan menjaga kepatuhan terhadap regulasi dan lingkungan, KUD Mojosoongo dapat memperoleh

reputasi yang baik dan mendapatkan kepercayaan dari masyarakat dan pihak terkait lainnya. Hal ini juga dapat membantu koperasi untuk tetap beroperasi secara legal dan menghindari risiko hukum dan finansial yang tidak perlu.

D. Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan

1. Kapabilitas Karyawan

Kapabilitas karyawan KUD Mojosongo dari tahun ke tahun cenderung menurun dengan rata-rata 12,45% sehingga skor nilai yang diperoleh sebesar 0. Hal tersebut menandakan bahwa produktivitas karyawan tidak baik. Karyawan yang memiliki kapabilitas yang kurang baik dapat berdampak negatif pada kinerja koperasi secara keseluruhan. Beberapa dampak negatif yang dapat terjadi akibat kapabilitas karyawan yang kurang baik antara lain Kinerja Koperasi Menurun, Meningkatnya Biaya Operasional, Penurunan Kualitas Pelayanan, Pelatihan dan Pengembangan Karyawan, Seleksi dan Rekrutmen yang Ketat dan Evaluasi Kinerja yang Teratur.

2. Retensi karyawan

Berdasarkan penelitian, jumlah karyawan KUD Mojosongo relatif stabil dengan nilai rata-rata retensi karyawan 0,01% sehingga skor nilai = 100. Artinya koperasi dapat menjaga kontinuitas operasional yang baik, peningkatan produktivitas dan kualitas dimana karyawan yang telah bekerja dalam jangka waktu yang lama di koperasi dapat menjadi lebih produktif dan meningkatkan kualitas pelayanan. Hal ini disebabkan oleh pengalaman dan pengetahuan yang telah diperoleh selama bekerja di koperasi. Keuntungan lainnya dengan retensi karyawan yang stabil adalah peningkatan kepuasan anggota dan pelanggan, menyediakan program pengembangan karir, memberikan kompensasi dan tunjangan yang baik, dan membuat lingkungan kerja yang nyaman dan menyenangkan.

3. Absenteeism

Hasil penelitian menunjukkan bahwa tidak ada sistem absensi di KUD Mojosongo sehingga skor nilai = 0. Bagi koperasi hal tersebut dapat menyebabkan beberapa masalah seperti: 1) Kesulitan dalam Mengelola Kehadiran Karyawan. Tanpa sistem absensi yang jelas, koperasi dapat mengalami kesulitan dalam mengelola kehadiran karyawan. Hal ini dapat mempengaruhi

penggajian karyawan dan juga mempersulit perencanaan dan pengaturan jadwal kerja. 2) Potensi kecurangan dan penyelewengan. Tanpa sistem absensi yang jelas, karyawan dapat memanfaatkan situasi ini untuk melakukan kecurangan atau penyelewengan, seperti melakukan absensi untuk rekan kerja yang tidak hadir atau melakukan absensi palsu. 3) Tidak ada data yang Akurat. Tanpa sistem absensi yang jelas, koperasi tidak dapat memiliki data yang akurat mengenai kehadiran karyawan. Hal ini dapat menyulitkan dalam membuat laporan dan analisis terkait kinerja karyawan.

4. Ketersediaan Pelatihan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa tersedia pelatihan yang sesuai kebutuhan karyawan KUD Mojosoongo sehingga skor nilai = 100. Ketersediaan program pelatihan pada koperasi sangat penting untuk meningkatkan kualitas dan kompetensi karyawan, sehingga koperasi dapat meningkatkan kinerja dan daya saingnya di pasar. Namun demikian meskipun pelatihan yang ada belum bisa meningkatkan kapabilitas karyawan sehingga tingkat produktivitas masih rendah. Oleh karenanya koperasi perlu merancang program pelatihan dimana input dan prosesnya harus disesuaikan dengan konteks rencana strategis koperasi dan kondisi karyawan saat ini sehingga harapannya bisa menghasilkan output, produk dan outcome yang sesuai dengan harapan.

Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Berdasarkan total skor kinerja KUD Mojosoongo dikatakan kinerja KUD Mojosoongo, Boyolali adalah Baik, dilihat dari perspektif keuangan, pelanggan, proses bisnis internal serta pertumbuhan dan pembelajaran.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, maka disarankan perlu adanya peningkatan rata-rata pertumbuhan pendapatan unit simpan pinjam, melalui peningkatan pendapatan unit-unit usaha terutama unit usaha simpan pinjam, dengan menambah jumlah anggota yang mengajukan kredit simpan pinjam. Perlu adanya peningkatan inovasi koperasi terutama pada usaha KUD, dalam rangka untuk mendukung peningkatan pendapatan koperasi.

Perlu adanya peningkatan kapabilitas karyawan dengan membuat program pelatihan yang efektif. Perlu membuat sistem absensi secara manual dan atau secara elektronik untuk mempermudah kontrol melalui dokumentasi kehadiran yang baik.

Ucapan Terimakasih

Peneliti mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Dekan Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta, segenap pengurus KUD Mojosongo, Kabupaten Sukoharjo, anggota tim peneliti, yang telah membantu selama penelitian sampai dengan penulisan artikel ini.

Daftar Pustaka

- Akhmad. 2017. Pengukuran Badan Usaha Koperasi dengan *Balanced Scorecard*. *Jurnal Istidlal* Volume 1, Nomor 1, April 2017.
- Bungin, Burhan. 2003. *Analisis Data Penelitian Kualitatif. Pemahaman Filosofis dan Metodologis ke Arah Penguasaan Model Aplikasi*. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Heru Kurnianto Tjahjono. 2006. *Budaya Organisasional dan Balanced Scorecard*. Yogyakarta : UPFE-UMY.
- Kaplan, Robert S & Davit P Norton., 2000. *Balanced Scorecard: Menerapkan Strategi Menjadi Aksi*. Erlangga, Jakarta.
- Paula Vola, Laura Broccardo dan Elisa Truant. 2009. *Performance Measurement Under Balanced Scorecard: The Case Study of a Cooperative Credit Bank In Piedmont*, *Economia Aziendale Online*. Turin, Italia.
- Singarimbun, M. 1995. *Metode Penelitian Survei*. LP3ES. Jakarta.
- Tjokrowinoto, Moeljarto, 1999. *Pembangunan : Dilema dan Tantangan*. Tiara Wacana, Yogyakarta.