

## Pengembangan Usaha Koperasi Konsumen Insan Abadi Masyarakat dalam Rangka Meningkatkan Pendapatan dan Sisa Hasil Usaha

<sup>1</sup>Dodi Supriyanto\*, <sup>2</sup>Rukanda Akhmad Sulanjana

\*Corresponding Author

<sup>1</sup>Program Studi Perbankan dan Keuangan, Fakultas Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi, Universitas Ekuitas Indonesia, Indonesia

<sup>2</sup>Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi, Universitas Ekuitas Indonesia, Indonesia

Email : <sup>1</sup>dodi.supriyanto@ekuitas.ac.id, <sup>2</sup>rd.akhmad@gmail.com

### Abstract

*The aim of community service is to explore the potential of the Padjadjaran University Community Service Consumer Cooperative (KKIAM) which can increase income. The main objective of establishing a cooperative is to improve the welfare of all members. Cooperatives are the right type of financial institution to carry out joint business activities, where members and management have the same position as business owners. The activities carried out in this service are to encourage cooperatives to increase income and residual business results (SHU) through cooperative business development. The problem faced by the UNPAD Insan Abdi Masyarakat consumer cooperative is that the cooperative business is not running normally because it is facing the Covid-19 pandemic. After Covid-19, KKIAM UNPAD has not held an annual member meeting, so there is no policy related to business development. With this dedication, it is hoped that it can provide motivation to the management and members to carry out better consolidation and business development. This community service method is a descriptive verification type which begins with conducting interviews with the Head of the Cooperative and other administrators and discussing training for restaurant managers. The results of community service show that the KKIAM UNPAD cooperative has great potential that can be developed. A business that suits the KKIAM UNPAD environment is a typical village culinary type, so it has a unique type of food served. This business can encourage acceleration in increasing income and achieving residual business results. The KKIAM cooperative must be managed professionally and supported by strong and large capital, a potential market and social media networks. In the end, KKIAM UNPAD was able to contribute to improving the welfare of the UNPAD academic community and the surrounding community in the future.*

**Keywords:** *development strategy, income, remaining business results.*

### Abstrak

Tujuan pengabdian kepada masyarakat adalah untuk menggali potensi Koperasi Konsumen Insan Abdi Masyarakat (KKIAM) Universitas Padjadjaran yang dapat meningkatkan pendapatan. Tujuan utama pendirian koperasi adalah untuk mensejahterakan seluruh anggota. Koperasi merupakan jenis lembaga keuangan yang tepat untuk melakukan kegiatan bisnis bersama, dimana anggota dan pengurus mempunyai kedudukan yang sama sebagai pemilik usaha. Kegiatan yang dilaksanakan dalam pengabdian ini adalah mendorong koperasi untuk meningkatkan pendapatan dan sisa hasil usaha (SHU) melalui pengembangan usaha koperasi. Permasalahan yang dihadapi oleh koperasi konsumen Insan Abdi Masyarakat UNPAD ini adalah belum berjalannya bisnis koperasi secara normal karena menghadapi masa pandemi covid-19. Setelah adanya covid-19 KKIAM UNPAD belum melaksanakan rapat anggota tahunan, sehingga belum ada kebijakan terkait dengan pengembangan bisnis. Dengan adanya pengabdian ini diharapkan bisa memberikan motivasi kepada pengurus dan anggota untuk melakukan konsolidasi dan pengembangan usaha yang lebih baik. Metode pengabdian masyarakat ini berjenis deskriptif verifikatif yang diawali dengan melakukan wawancara kepada Ketua Koperasi dan pengurus lainnya serta membahas terkait dengan pelatihan untuk pengelola resto. Hasil dari pengabdian masyarakat menunjukkan bahwa koperasi KKIAM UNPAD mempunyai potensi besar yang bisa

dikembangkan. Bisnis yang sesuai dengan lingkungan KKIAM UNPAD adalah jenis kuliner khas desa, sehingga mempunyai keunikan jenis makanan yang disajikan. Bisnis ini bisa mendorong percepatan dalam meningkatkan pendapatan dan raihan dalam sisa hasil usaha. Koperasi KKIAM ini harus dikelola dengan profesional dan didukung oleh modal yang kuat dan besar, pasar yang potensial dan jaringan media sosial. Pada akhirnya KKIAM UNPAD mampu berkontribusi dalam meningkatkan kesejahteraan sivitas akademika UNPAD dan masyarakat sekitarnya dimasa yang akan datang.

**Kata Kunci :** strategi pengembangan, pendapatan, sisa hasil usaha.

-----

## 1. Pendahuluan

Koperasi merupakan lembaga ekonomi yang salah satu kegiatannya adalah menghimpun dana dari anggota berupa modal disetor (simpanan pokok, simpanan wajib, simpanan sukarela) dan simpanan lain yang telah ditetapkan dalam rapat anggota tahunan, dan menyalurkannya kembali ke anggota dalam bentuk pinjaman anggota dan barang-barang kebutuhan anggota. Berdasarkan pengertian tersebut, koperasi merupakan lembaga bisnis yang tumbuh dan berkembang melalui aktivitas bisnis anggotanya. Artinya anggota koperasi mempunyai peran yang sangat strategis dalam koperasi. Semakin besar peran anggota dalam pengembangan koperasi, maka koperasi tersebut dapat dipastikan semakin cepat tumbuh dan berkembang. Hal ini sesuai dengan anggaran dasar dan Undang-undang koprasasi yang menyatakan bahwa koperasi berasaskan sukarela dan gotong royong. Hal ini merupakan bentuk dari koperasi konsumen KKIAM UNPAD. Koperasi mempunyai peran strategis dalam membantu penyediaan kebutuhan pendanaan bagi anggotanya (Azis et al., 2024). Koperasi di perguruan tinggi mempunyai potensi yang belum dioptimalkan untuk tumbuh dan berkembang menjadi pilar ekonomi masyarakat (Ariyantingsih & Pramesthi, 2023). Keberhasilan dalam pengembangan potensi koperasi konsumen akan memberikan dampak positif berupa peningkatan kesejahteraan anggota. Namun keberhasilan dalam pengembangan koperasi konsumen ini banyak dipengaruhi oleh berbagai faktor, antara lain peraturan internal, kebijakan pemerintah dan partisipasi anggota (Fahriani & Zubaidah, 2023, Hamdan, 2022).

Koperasi konsumen seperti KKIAM UNPAD bermanfaat bagi anggota dan masyarakat, serta berkontribusi dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi, menyerap tenaga kerja, pemerataan pendapatan, dan mengurangi ketimpangan ekonomi. Agar reformasi total ini berjalan, ada tiga langkah yang terus diperkuat yakni reorientasi koperasi, rehabilitasi koperasi, dan pengembangan koperasi. Ketiga langkah reformasi koperasi ini harus dijalankan secara konsisten, transparan dan akuntabel. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat dan khususnya anggota koperasi. Adapun pertumbuhan dan perkembangan setelah pandemic covid sampai dengan 2024 telah tercatat untuk simpanan pokok Rp 356.098.355,- dari 126 anggota, simpanan wajib Rp 184.126.800,- dan simpanan sukarela Rp 47.599.600,-. Disamping itu, pendapatan koperasi terus meningkat, antara lain pada tahun 2023 Rp 123.993.913,-. Pada tahun 2023 biaya operasional cukup tinggi sehingga laba bersih koperasi negative sebesar Rp 126.929.849,- pada tahun 2024, koperasi membukukan SHU sebesar Rp 74.236.453,- dari total pendapatan tahun 2024 sebesar Rp 416.791.849,- terkait dengan simpanan wajib tidak disamaratakan, namun disesuaikan dengan tingkat kemampuan anggota masing-masing, sehingga besaran simpanan wajib mulai dari Rp 50.000,-/anggota sampai Rp 100.000,-/anggota.

Peningkatan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat dapat dilakukan dengan pengembangan koperasi. Koperasi merupakan model ekonomi masyarakat yang dibangun dengan ikatan emosional dan kekeluargaan. Asas kekeluargaan dan gotong royong merupakan konsep dasar dalam pengembangan koperasi KKIAM UNPAD. Dalam misinya KKIAM UNPAD adalah memberikan pelayanan yang baik kepada anggota dan melakukan pengembangan usaha, salah satunya adalah dengan pemberdayaan koperasi melalui usaha kuliner. Tujuan utama koperasi konsumen tidak hanya untuk mendapatkan keuntungan secara *financial* tetapi juga untuk meningkatkan kesejahteraan sosial anggotanya dan keadilan ekonomi (Fadli & Yunus, 2023). Saat ini pemerintah tengah menggalakkan gerakan reformasi total koperasi, melalui tiga langkah yaitu reorientasi koperasi, rehabilitasi koperasi dan pengembangan koperasi. Reorientasi koperasi salah satunya dengan pembubaran koperasi yang tidak aktif. Jangan asal banyak koperasi tapi tidak aktif. Saat ini orientasinya bukan lagi kuantitas, tapi kualitas koperasi. Koperasi memiliki banyak manfaat salah satunya adalah meningkatkan kesejahteraan anggotanya.

Koperasi merupakan salah satu ciri khas masyarakat Indonesia yang berdasarkan asas kekeluargaan. Koperasi masih dianggap sebagai wadah yang tepat dalam menyelesaikan permasalahan ekonomi rakyat.

Koperasi adalah bentuk badan usaha yang dibangun bersama-sama berdasarkan atas asas kekeluargaan dan gotong royong. Koperasi pertama kali diperkenalkan di Indonesia oleh R. Ari Wiriadmadja di Purwokerto, Jawa Tengah pada tahun 1896. Pasca Indonesia merdeka pada tanggal 12 Juli 1947 koperasi melaksanakan Kongres Koperasi pertama di Indonesia yang bertempat di Tasikmalaya. Adapun yang menjadi pelopornya adalah Bapak M. Hatta (Bapak Proklamator), beliau diberi gelar Bapak Koperasi Indonesia. Keuntungan yang bisa diperoleh oleh koperasi yang sudah berbadan hukum diantaranya yaitu dilindungi oleh hukum, lebih aman, ada pembinaan dari Dinas Koperasi sesuai dengan domisili wilayah koperasi berada, serta jika ada alokasi dana untuk pembiayaan koperasi maka bisa mendapatkannya dengan pola *chanelling*. Koperasi terdiri dari berbagai jenis yang dibagi berdasarkan jenis usahanya dan keanggotaannya. Berdasarkan jenis usahanya koperasi terdiri dari koperasi konsumsi/konsumen, produksi dan simpan pinjam.

Koperasi konsumen adalah salah satu jenis koperasi yang dalam kegiatannya sebagai penyedia barang dan jasa yang diperlukan anggota serta berfungsi dalam mendorong meningkatkan konsumsi sehingga pendapatan riil anggota meningkat. Koperasi konsumen jenis ini, anggota merupakan pemilik (*owner*) dan sekaligus sebagai konsumen (*customer*). Dalam kedudukannya anggota koperasi sebagai pihak pengguna (termasuk konsumsi oleh produsen) adalah konsumen utama yang mengkonsumsi barang/jasa dari koperasi yang disediakan. Fungsi utama dari koperasi konsumen adalah melaksanakan penyediaan atau pengadaan kebutuhan barang dan jasa bagi anggota yang dilakukan secara efisien, seperti membeli barang melalui pabrik besar dan berinovasi dalam pengadaan, seperti sumber barang dilakukan dengan konsinyasi, pinjaman kredit dengan tingkat bunga rendah, diantaranya pemanfaatan dana program, belanja dengan harga pabrik, dan belanja tidak tunai.

Salah satu Jenis koperasi konsumen yang menjadi tempat pengabdian kepada masyarakat diantaranya Koperasi Konsumen Insan Abdi Masyarakat (KKIAM) merupakan koperasi milik UNPAD yang dikelola oleh pengurus yang berasal dari dosen dan segenap sivitas akademika UNPAD. KKIAM Unpad ini memulai beroperasi semenjak tahun 2017. Guna mengembangkan koperasi kepada yang lebih baik telah disusun milestone sebagai berikut.

### **Rencana Kerja Tahun 2025**

- Meneruskan Kerjasama pengelolaan resto dengan FTE
- Mencari sumber dana lain untuk pengembangan usaha koperasi dengan menjajaki pengajuan Lembaga Pengelola Dana Bergulir (LPDB) di Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah
- Membuka usaha baru dengan memberdayakan lahan yang dimiliki UNPAD (daerah Arjasari) di bidang pertanian dan peternakan
- Membuka usaha di bidang barang-barang konsumen
- Membuka koperasi simpan pinjam

### **2024**

- 5 Maret 2024 : Reopening Resto dengan Brand Adhigana

### **2023**

- Desember 2023 : Kerjasama Operasional dengan FTE Management Untuk Pengelolaan manajemen Resto di Cisangkuy 62.

### **2022**

- Pergantian struktur pengurus dan pengawas Koperasi dari masa kepengurusan Ibu Dian Masyita ke masa kepengurusan yang baru dibawah pimpinan Bapak Cahya Irawady.
- Pengembalian hak operasional restoran *The Sixty Two Resto/ Samara Dwipa* dari PT. PPM Hospitality Kepada Koperasi Konsumen Insan Abdi Masyarakat.

- Rebranding restoran, dari nama sebelumnya Samara Dwipa, menjadi Cisangkuy 62 Resto. Proses Rebranding meliputi perubahan nama, pembuatan logo baru, perubahan menu makanan dan minuman, serta pembuatan media sosial yang baru.
- Pemeliharaan gedung Bale Balantik, dari segi eksterior, interior, dan sistem operasional restoran pada bulan pertama setelah pengembalian hak operasional.
- Operasional tahun 2022 (6 bulan) mengalami kerugian karena minimnya modal kerja, disebabkan antara lain Resto tidak dapat segera buka karena memerlukan pemeliharaan dan perbaikan agar memenuhi kelayakan operasional.
- Resto kekurangan modal kerja
- Efek dari minimnya modal kerja ,menyebabkan kurangnya SDM, sehingga jam buka hanya dapat dilakukan 1 shift pada jam 11.00 – 19.00 (siang-malam) sehingga banyak peluang penjualan pagi dan malam yang tidak dapat dilayani.
- Kondisi Idealnya resto minimum memiliki 2 shift SDM (pagi-siang dan sore-malam).

## 2. Metode

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diawali dengan proses diskusi awal bersama Ketua Koperasi Konsumen Insan Abdi Masyarakat (KKIAM) UNPAD, dimana yang bersangkutan memaparkan permasalahan mengenai kondisi kinerja KKIAM UNPAD selama beberapa tahun terakhir mengalami kerugian. Adapun perolehan data pengabdian diperoleh dari laporan keuangan koperasi tahun 2021 dikuatkan dengan pernyataan-pernyataan pihak terkait untuk mendukung kevalidan data. Guna menghasilkan penelitian yang lebih akurat dan objektif, maka metode kualitatif dan *literature review* menjadi alat yang tepat digunakan dalam penelitian ini. Metode tersebut merupakan teknik yang digunakan dalam mengumpulkan dan menganalisis informasi dari berbagai sumber, baik berupa buku-buku, transkrip, catatan-catatan, majalah, hasil kuesioner maupun interview (Hadi & Afandi, 2021).

Teknik pengumpulan data yang dilakukan pada pengabdian ini dibagi ke dalam dua bagian, yaitu: data primer dan data tambahan. Untuk data primer didapat dari para pengurus yaitu orang-orang yang terlibat dalam kegiatan koperasi konsumen, sedangkan data tambahan di dapat dari dokumen-dokumen berupa catatan, gambar dan bahan-bahan lain yang dapat mendukung dalam pengabdian ini (studi literatur). Teknik pengumpulan data dalam pengabdian ini dilakukan melalui lima tahapan yaitu:

1. Melakukan survey ke objek di lapangan langsung yang menjadi objek PKM. Langkah ini sebagai dimulainya untuk mendapatkan data dan informasi yang berhubungan dengan permasalahan yang dihadapi oleh Koperasi KKIAM
2. Melakukan diskusi dengan Tim guna merumuskan hasil survey lapangan untuk menetapkan jenis PKM yang akan dilakukan serta merumuskan judul dalam PKM.
3. Membuat rencana untuk melakukan PKM sampai dengan laporan PKM tersusun dan dilaporkan serta bisa dijadikan masukan bagi Koperasi KKIAM dan dapat dibuat artikel untuk dipublikasikan pada jurnal terakreditasi.
4. Melakukan Pengabdian kepada masyarakat pada Koperasi Konsumen KKIAM UNPAD yang menjadi objek PKM yaitu dengan pelatihan sederhana, konseling dan pengarahan terkait dengan kebutuhan Koperasi KKIAM.
5. Penutupan PKM dan evaluasi.

Metode pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini memberikan gambaran tentang langkah-langkah pelaksanaan kegiatan maupun tahap-tahap implementatif dari solusi yang diberikan selama pengabdian. Disamping itu, pengabdian ini dapat memberikan sharing teori yang berkaitan dengan koperasi konsumen.

## 3. Hasil dan Pembahasan

### 3.1. Hasil

Koperasi Konsumen Insan Abdi Masyarakat (KKIAM) UNPAD merupakan jenis koperasi yang ada dilingkungan perguruan tinggi yang mempunyai potensi besar untuk ditumbuh kembangkan. Koperasi ini dapat menjadi pilar ekonomi bagi anggota khususnya dan umumnya bagi masyarakat. Di sisi lain koperasi ini dihadapkan pada beberapa kendala yang sangat krusial, antara lain modal koperasi

yang masih terbatas, risiko pinjaman yang masih tinggi, dan kurangnya kesadaran untuk berkoperasi (Pancawati, 2023; Syaiful et al., 2022)

Berdasarkan pengamatan dan penelaahan hasil penelitian terdahulu, bahwa koperasi konsumen dalam penyediaan barang dan jasa (pendanaan) masih terdapat kesenjangan atau gap. Guna mengurangi gap tersebut perlu adanya peningkatan pendidikan dan pelatihan bagi pengurus dan anggota serta peningkatan permodalan koperasi yang sesuai dengan tingkat pertumbuhan dan perkembangannya. Hasil rapat anggota yang dilaksanakan pada 8 Agustus 2025, KKIAM UNPAD belum memberikan nilai SHU yang signifikan sesuai harapan anggota. Hal ini disebabkan adanya pandemic covid-19 yang cukup lama, sehingga kegiatan usaha koperasi terhenti. Namun demikian, pengurus koperasi masih optimis bahwa KKIAM ini bisa bertumbuh asal didukung oleh peran aktif anggota secara gotong royong.

Guna mempercepat pertumbuhan dan perkembangan koperasi ini, maka dibutuhkan mitra yang bisa bekerjasama melalui bagi hasil. adapaun kesepakatan yang dicapai antara lain adalah sebagai berikut :

1. Mitra terpilih FTE management dengan beberapa kesepakatan, al. akan investasi Dengan merenovasi Gedung resto untuk menambah kapasitas, mengelola produksi, vendor dan SDM, biaya operasional.
2. Disepakati bagi hasil 50%:50% dari laba
3. Resto reopening dengan brand Adhigana Resto, kondisi setelah Kerjasama pada bulan maret 2024, dibuka secara resmi oleh Rektor Unpad, Prof Rina Indiatuti.
4. Koperasi setelah berjalan Kerjasama, pada tahun 2024 mencatatkan pendapatan sebesar Rp 416.791.088,-

Hasil penelitian Hamdan (2022), menunjukkan kesuksesan koperasi konsumen secara umum dan masih sedikit yang fokus pada dampak pengembangan koperasi konsumen yang ada di perguruan tinggi. Dalam Peraturan Menteri Koperasi No. 9 tahun 2018, Pasal 1 (ayat) 8 menyatakan bahwa pengurus adalah unsur yang paling bertanggung jawab dalam pengelolaan koperasi. Pengurus koperasi ini dituntut untuk terus berupaya secara optimal dalam mengembangkan koperasinya, sehingga mampu meningkatkan kesejahteraan anggotanya baik langsung maupun tidak langsung melalui sisa hasil usaha. SHU diperoleh bila kegiatan usaha koperasi terus meningkat dan keaktifan anggota dalam mengembangkan koperasi berjalan sesuai dengan prinsip koperasi yaitu gotong royong. Badan usaha koperasi merupakan badan usaha yang dijalankan berlandaskan pada prinsip gotong royong diantara anggota (Aprilliifalya & Azhar, 2025:341).

Hasil yang diperoleh dalam pengabdian masyarakat ini telah diperoleh data dan informasi bahwa KKIAM UNPAD telah mengalami kefakuman selama dua tahun akibat adanya pandemi covid-19 dan pengurus koperasi baru memulai untuk menata kembali serta melakukan identifikasi untuk potensi yang bisa dikembangkan. Dan yang paling mendasar adalah sumber daya manusia yang dimiliki KKIAM masih terbatas jumlahnya sehingga lambat dalam melakukan pengembangan koperasi. Koperasi konsumen seperti KKIAM UNPAD bermanfaat bagi anggota dan masyarakat, serta berkontribusi dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi, menyerap tenaga kerja, pemerataan pendapatan, dan mengurangi ketimpangan ekonomi. Agar reformasi total ini berjalan, terdapat tiga langkah yang terus diperkuat yakni reorientasi koperasi, rehabilitasi koperasi, dan pengembangan koperasi. Ketiga langkah reformasi koperasi tersebut harus dijalankan secara konsisten, transparan dan akuntabel. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat dan khususnya anggota koperasi.

Adapun pertumbuhan dan perkembangan setelah pandemi covid-19 sampai dengan 2024 telah tercatat untuk simpanan pokok Rp 356.098.355,- dari 126 anggota, simpanan wajib Rp 184.126.800,- dan simpanan sukarela Rp 47.599.600,-. Disamping itu, pendapatan koperasi terus meningkat, antara lain pada tahun 2023 Rp 123.993.913,-. Pada tahun 2023 biaya operasional cukup tinggi sehingga laba bersih koperasi negative sebesar Rp 126.929.849,-. pada tahun 2024, koperasi membukukan SHU sebesar Rp 74.236.453,- dari total pendapatan tahun 2024 sebesar Rp 416.791.849,- terkait dengan simpanan wajib tidak disamaratakan, namun disesuaikan dengan tingkat kemampuan anggota masing-masing, sehingga besaran simpanan wajib mulai dari Rp 50.000,-/anggota sampai Rp 100.000,-/anggota.

Layanan koperasi konsumen di lingkungan perguruan tinggi harus mampu menggerakkan perekonomian anggota dan masyarakat di sekitar kampus. Keberadaan koperasi diyakini mampu

menumbuhkan potensi ekonomi kerakyatan yang mandiri dan berkelanjutan (Juwariyah & Rosmawarni, 2021:17). Dalam hal ini KKIAM UNPAD memiliki potensi yang dapat dikembangkan. Berdasarkan hasil analisis SWOT KKIAM UNPAD lebih fokus memberikan layanan pada simpan pinjam dan pengadaan barang kebutuhan pokok anggota. Rencana yang akan dikembangkan oleh KKIAM UNPAD adalah bisnis kuliner dan penyewaan ruangan yang dimiliki koperasi yang berlokasi di jalan Cisangkuy Bandung. Tempat yang mendukung dan mudah dijangkau oleh masyarakat ini merupakan modal yang harus dikembangkan di luar modal finansial, dengan tampilan gedung yang menggunakan arsitek Belanda, maka akan menambah nilai estetika yang penuh inspirasi dan menjadikan masyarakat penasaran untuk tahu lebih jauh. Keberadaan gedung tua ini harus dipertahankan dan bisa menjadi cagar budaya, maka pengembangan koperasi KKIAM UNPAD ini merupakan perpaduan konsep lama dan modern.

### 3.2. Pembahasan

Tujuan pembuatan koperasi konsumen di lingkungan perguruan tinggi adalah untuk memenuhi kebutuhan dasar anggota, perlindungan kekayaan, keadilan, kesejahteraan sosial serta kelestarian lingkungan (Wulaningsih et al., 2024). Pengembangan ekonomi yang selaras dengan karakteristik masyarakat Indonesia adalah kegiatan ekonomi koperasi yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan dengan pendekatan bisnis melalui peningkatan nilai tambah sumber daya yang tersedia serta terjaminnya partisipasi masyarakat (Suhartono, 2011:33). Kehadiran KKIAM UNPAD diharapkan mampu memberikan manfaat secara maksimal dalam berbagai bentuk antara lain:

1. Memberdayakan mahasiswa, program ini bertujuan untuk memberdayakan mahasiswa sebagai agen perubahan (*agent of change*) dalam mempromosikan ekonomi kerakyatan yaitu KKIAM UNPAD. Adanya keterlibatan mahasiswa dalam kegiatan koperasi konsumen, mahasiswa dapat mengembangkan keterampilan manajemen dan keterampilan kewirausahaan. Disamping itu pula, mahasiswa bisa menjadi anggota koperasi sekaligus sebagai pemilik usaha tersebut.
2. Mendorong kemandirian ekonomi, melalui keanggotaan dalam koperasi KKIAM UNPAD secara bersama dan adanya partisipasi dalam pengambilan keputusan, sehingga anggota koperasi dapat meningkatkan kemandirian ekonomi yang berkesinambungan. Kemandirian ini dapat ditumbuhkan melalui peran serta anggota dalam mengembangkan usaha koperasi secara gotongroyong. Dalam koperasi ada slogan dari anggota, oleh anggota dan untuk anggota, sehingga kegiatan ekonomi dapat tumbuh atas kekuatan bersama yang bersumber dari dalam.
3. Mengintegrasikan, guna mencapai hasil yang optimal dalam koperasi konsumen ini, maka KKIAM UNPAD perlu melakukan integrasi antara teknologi dan system yang ada, sehingga kegiatan dalam koperasi menjadi lebih efisien. Teknologi yang dibangun adalah teknologi informasi yang dibangun sesuai kebutuhan dan kemampuan biaya yang dimiliki internal. Adanya system ini dapat memberikan akselerasi pertumbuhan koperasi dalam jangka panjang ke depan serta bisa menjaga kelangsungan kegiatan usaha koperasi itu sendiri.

Sebagai upaya agar tujuan tersebut dapat tercapai dengan baik, maka dalam tata kelola koperasi ini diperlukan tenaga yang professional berkesinambungan. Adapun langkah-langkahnya adalah sebagai berikut:

1. Transparansi dan akuntabilitas, penyajian laporan keuangan koperasi dilakukan secara terbuka dan dapat dipertanggungjawabkan serta memastikan semua anggota yakin bahwa laporan keuangan yang disajikan sesuai dengan standar akuntansi koperasi.
2. Pelatihan dan pengembangan, setiap anggota berhak mendapatkan pelatihan tentang perkoperasian dan pengembangan koperasi. Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk memberikan peningkatan keterampilan dalam tata kelola koperasi.
3. Partisipasi demokrasi, memberikan ruang yang cukup untuk anggota supaya bisa berperan aktif dalam proses pengambilan keputusan melalui mekanisme yang demokratis, sehingga menghasilkan keputusan yang memberikan rasa keadilan.

Kehadiran KKIAM UNPAD sampai saat ini belum begitu dirasakan oleh anggota dan masyarakat lingkungan kampus, sehingga pertumbuhan dan pengembangan koperasi perlu di dorong secara optimal, maka dalam pelaksanaan pengabdian masyarakat sebagai berikut. Pelaksanaan pekerjaan yang dilakukan tim pengabdian kepada masyarakat (PKM) kepada pengurus koperasi KKIAM adalah sebagai berikut:

1. Memberikan arahan mengenai strategi peningkatan volume penjualan dengan cara dan langkah pemasaran melalui media sosial. Media sosial ini tepat untuk meningkatkan usaha koperasi, antara lain WhatsApp, tiktok, Instagram, dan Youtube karena biaya untuk promosi sangat terjangkau dan efektif serta langsung kepada personal atau bersifat privat. Media sosial ini mudah untuk di akses oleh anggota koperasi dan masyarakat luas dan memberikan keleluasaan untuk membaca, mempelajari serta bisa melakukan tanya jawab langsung.
2. Membantu memberikan masukan dalam melakukan penataan ulang ruangan, peremajaan seperti penataan ruang makan untuk keluarga, ruang premium, ruang rapat, ruang makan untuk umum dan *smoking area* dan *non smoking area* serta memberikan masukan untuk peremajaan sarana dan prasarana yang dianggap sudah kurang layak seperti penggantian beberapa AC, peremajaan kursi dan meja yang terlihat sudah mengalami penurunan kondisi fisik, bahkan sebagian strukturnya tampak tidak lagi kokoh. Penggantian taplak meja maupun sarana prasarana untuk proses masak memasak guna memberikan kenyamanan bagi para pelanggan / pengguna jasa layanan resto serta optimalisasi sarana dan prasarana resto sebagai bisnis utama yang dikelola oleh koperasi. Semakin baik sarana dan prasarana yang disediakan dan nyaman digunakan, maka hal ini akan memberikan nilai tambah bagi konsumen/pelanggan atau anggota untuk bertransaksi dengan koperasi.
3. Memberikan arahan usulan kedepannya dalam rangka meningkatkan pendapatan koperasi salah satunya yaitu melalui peningkatan/ pengembangan usaha koperasi kearah usaha koperasi simpan pinjam yang didasarkan pada hasil analisis SWOT. Koperasi KKIAM UNPAD harus terus melakukan peningkatan permodalan seiring dengan pertumbuhan dan perkembangan koperasi itu sendiri. Hal ini merupakan bagian dari rencana jangka panjang koperasi. Bagaimana pun jenis usaha yang dilakukan sudah pasti membutuhkan modal yang tidak sedikit. Modal yang dibutuhkan oleh koperasi bisa berasal dari anggota sendiri dalam bentuk simpanan pokok, pinjaman dari bank atau melakukan kemitraan dengan pihak lain yang mempunyai usaha sejenis.
4. Tata kelola koperasi konsumen yang berada di lingkungan perguruan tinggi tidak bisa mengandalkan dari dosen, tenaga pendidik (tendik) atau mahasiswa, karena mereka sudah mempunyai tugas utamanya masing-masing. Agar KKIAM UNPAD bisa tumbuh dan berkembang, maka perlu diangkat seorang manager yang mempunyai kompetensi dan mampu menjalankan kegiatan usaha koperasi. Manager inilah yang bertugas untuk menjalankan roda koperasi sesuai dengan keputusan RAT dan anggaran rumah tangga yang telah ditetapkan dalam RAT Koperasi. Peran manager dapat memberikan kemudahan dalam operasional koperasi dan melakukan pertanggungjawaban atas pencapaiannya.

Analisis SWOT yang telah dilaksanakan pada KKIAM UNPAD menghasilkan sebagai berikut (lihat Tabel 1):

1. *Strengths*, yang menjadi market KKIAM UNPAD adalah seluruh pegawai tendik, dosen dan masyarakat disekitar kampus, serta termasuk pasar sarannya adalah mahasiswa unpad itu sendiri (*captive market*). Produk yang dijual sesuai dengan kebutuhan anggotanya. Mudah dalam mengembangkan jaringan koperasi (*networking*) dan adanya dukungan yang besar dari rektorat terhadap KKIAM UNPAD. Dukungan dari rektorat dalam pengembangan koperasi ini merupakan kekuatan dari internal yang harus direspon dengan tata kelola koperasi yang baik, dan dapat dipertanggung jawabkan.
2. *Weaknes*, pengembangan KKIAM UNPAD masih terbatas setelah pandemic covid 19, sumber daya, baik itu dalam bentuk asset maupun sumber daya manusia masih terbatas yang bersedia untuk mengelola koperasi. Disekitar kampus unpad banyak masyarakat yang menjual produk sama dengan produk yang dijual di koperasi. Semua yang menjadi kelemahan tersebut, jika dilihat secara bisnis sesungguhnya, maka kelemahan itu bisa berubah menjadi peluang yang potensial bagi koperasi. Pengurus koperasi harus segera memformulasikan kebijakan dalam pengembangan koperasi dimasa depan yang lebih realistis.
3. *Opportunity*, masih adanya peluang pasar yang bisa digarap oleh koperasi KKIAM UNPAD, seperti menyewakan ruangan untuk berbagai acara, menyajikan kuliner dan rental mobil. Adanya variasi layanan dalam koperasi ini setidaknya bisa mengikat anggota untuk tetap

berbelanja ke koperasi. Koperasi ini dapat dikelola secara mandiri oleh tenaga profesional, sehingga bisa memberikan kontribusi kepada anggota dan ke kampus unpad.

4. *Treatment*, koperasi juga telah menyalurkan pembiayaan kepada anggota dengan system potong gaji bagi pegawai tendik dan dosen. Tidak menutup kemungkinan piutang kepada anggota tidak bisa tertagih bila ada pergantian bendahara dan adanya kebijakan rector yang tidak mendukung pada koperasi. Disamping itu, adanya penurunan kepercayaan dari anggota kepada koperasi setelah koperasi tidak berjalan pada masa pandemic covid 19.

Tabel 1. Analisis SWOT

<i>Strengths</i>	<i>Opportunity</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Market yang sudah pasti (civitas akademika)</li> <li>● Jaringan anggota yang kuat</li> <li>● Dukungan penuh dari Rektor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Banyak proferti yang bisa disewakan</li> <li>● Banyaknya kebutuhan anggota yang variatif</li> <li>● Unpad lembaga yang menghasilkan SDM profesional.</li> </ul>
<i>Weaknes</i>	<i>Treatment</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Antusias warga unpad untuk menjadi anggota masih rendah.</li> <li>● Sumber daya masih terbatas, baik finansial maupun SDM yang bersedia untuk menjadi pengurus koperasi.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Penguatan dalam pembiayaan kepada anggota.</li> <li>● Perlu adanya instruksi rektor terkait keanggotaan.</li> <li>● Ditingkatkan kerjasama dengan mitra strategis.</li> </ul>

Sumber : Analisa Penulis, 2025.

Hasil analisis swot menunjukkan bahwa KKIAM UNPAD mempunyai potensi dan peluang yang dapat dikembangkan dimasa depan dan bisa berjalan secara berkesinambungan, selama dalam pengelolaan koperasi mampu memberikan prinsip-prinsip, antara lain:

1. Terbuka (transparansi), baik dalam manajemen maupun dalam penyajian laporan keuangan.
2. Setiap anggota memiliki sikap saling rela dan bergotong royong dalam mengembangkan koperasi, siapapun yang menjadi pengurusnya.
3. Setiap anggota yang diberikan kepercayaan untuk menjadi pengurus dapat menjalankan amanahnya dengan baik dan bertanggung jawab serta tidak berupaya untuk memperkaya dirinya sendiri.

Manajemen yang baik dalam mengelola sebuah koperasi konsumen, terutama dilingkungan perguruan tinggi seharusnya tidak kesulitan untuk mendapatkan sumber daya manusia, karena perguruan tinggi itu merupakan tempat untuk menghasilkan sumber daya manusia (Wulaningsih et al., 2024). Sumber daya manusia yang dihasilkan oleh perguruan tinggi itu sudah mengarah kepada profesionalisme dan sudah terkonsentrasi dengan disiplin ilmunya. Namun, minat mahasiswa untuk bekerja di koperasi setelah lulus sangat rendah. Hal ini berpengaruh terhadap pengembangan koperasi dimasa depan. Kondisi ini mempengaruhi pertumbuhan koperasi dan kemandirian ekonomi anggota koperasi secara langsung dalam jangka panjang. Sampai saat ini koperasi belum bisa memberikan *income* yang memadai atau setingkat UMR dan belum jelasnya karier jabatan dalam koperasi. Masalah ini diperparah dengan perilaku pengurus koperasi yang tidak amanah dan tidak memiliki integritas tinggi.

Setiap masalah pasti ada solusinya, selama pengurus koperasi dapat bersikap terbuka dan bersedia menerima masukan dari berbagai elemen, maka masukan yang disampaikan ini dapat menjadi langkah perbaikan yang lebih cepat dan bersifat gradual. Solusi yang disampaikan tersebut dapat dioperasionalkan sesuai dengan kondisi dan kemampuan yang dimiliki oleh koperasi KKIAM UNPAD. Hal ini menunjukkan bahwa realisasi kegiatannya dapat dilakukan secara bertahap terutama untuk renovasi dan peremajaan sarana dan prasaran yang memerlukan biaya yang cukup besar. Namun, bila koperasi KKIAM UNPAD mampu melaksanakannya dengan cara komprehensif itu lebih baik, sehingga dapat menunjang pertumbuhan dan perkembangan usaha koperasi di masa yang akan datang.

Di sisi lain, usaha koperasi ini juga dapat menunjang pemerintah dalam mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat di wilayahnya secara umum. Usaha koperasi ini mengandung kekuatan dalam mempertahankan kelangsungan usahanya. KKIAM Unpad mempunyai potensi besar, maka Koperasi KKIAM ini harus diurus dengan profesional dan didukung oleh modal yang kuat dan besar. Permodalan merupakan salah satu unsur yang perlu dipertimbangkan (Mujib Ikhsani & Pradhipta Aryoko, 2019:65) termasuk pasar yang potensial dan jaringan media sosial. Pada akhirnya KKIAM UNPAD mampu berkontribusi dalam meningkatkan kesejahteraan sivitas akademika UNPAD dan masyarakat sekitarnya dimasa yang akan datang.

Setelah dilaksanakannya pengabdian, koperasi konsumen KKIAM UNPAD mulai dengan strategi baru melalui *rebranding* restoran dan karyawan yang sebelumnya berjumlah 10 orang bertambah menjadi 30 orang. Semua karyawan sudah melalui tahap *training* guna memberikan pelayanan yang bisa memuaskan konsumen. Pelatihan (*training*) yang dilaksanakan berupa pelatihan klasikal dan studi kasus, sehingga peserta dapat langsung memahami, mengapa kita harus memberikan layanan prima kepada konsumen dan mengapa kita harus tersenyum pada saat memberikan pelayanan. Semua itu dapat memberikan nilai kepuasan bagi konsumen, dampaknya akan terjadi peningkatan pendapatan koperasi itu sendiri yang pada akhirnya dapat meningkatkan sisa hasil usaha koperasi konsumen. Pelatihan yang diberikan ini merupakan langkah awal dalam pengembangan kegiatan usaha koperasi KKIAM UNPAD.

Setelah seluruh rangkaian kegiatan pengabdian dilaksanakan, konsumen sudah mulai mengunjungi restoran milik KKIAM UNPAD walaupun masih dalam jumlah yang relative kecil, tetapi hal tersebut dapat menjadi langkah awal yang baik dalam mengembangkan usaha yang berkelanjutan.

#### 4. Simpulan

Koperasi konsumen ini belum bisa melaksanakan kegiatan secara normal setelah menghadapi masa pandemic covid-19. Baru beberapa bulan terakhir mulai melaksanakan kegiatannya dengan cara berkolaborasi dalam pengelolaan unit usaha koperasi, antara lain resto. Koperasi Konsumen ini mempunyai *captive market*, jika mengembangkan kegiatan simpan pinjam. Strategi yang dikembangkan yaitu penguatan marketing khususnya membangun *branding* dan segmentasi pasar. Strategi yang lebih penting lagi adalah penguatan kerjasama dengan mitra strategis melalui kerjasama operasi. Secara tidak langsung koperasi ini dapat membantu pemerintah dalam penyediaan pendanaan bagi masyarakat sekitarnya dan dapat mengurangi pengangguran. Selama koperasi konsumen ini dikelola dengan baik dan profesional, maka koperasi ini mampu menghasilkan pendapatan yang baik dan pada akhirnya bisa menghasilkan sisa hasil usaha yang besar pula.

#### 5. Ucapan Terima Kasih

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat berjalan lancar dan memberikan manfaat bagi masyarakat melalui kerjasama dan kolaborasi dengan berbagai pihak, khususnya dengan LP3M STIE Ekuitas. Atas bantuan dan kerjasamanya kami ucapkan terimakasih semoga kebaikannya dibalas dengan yang lebih baik. Ucapan terimakasih juga disampaikan koperasi konsumen UNPAD yang telah mengizinkan untuk melaksanakan kegiatan pengabdian.

#### 6. Referensi

- Aprillifalya, G., & Azhar, R. M. (2025). Strategi Pemasaran Pada Koperasi Konsumen Karyawan Swabina Gatra Dalam Meningkatkan Partisipasi Anggota. *Journal of Management*, 8(1), 340–353.
- Ariyantiningih, F., & Pramesthi, R. A. (2023). Pelatihan Manajemen Koperasi Dalam Rangka Mengembangkan Fungsi-Fungsi Koperasi Sebagai Soko Guru Perekonomian Dalam Lingkup Mahasiswa Kopma Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Univeristas Abdurachman Saleh Situbondo. *MIMBAR INTEGRITAS: Jurnal Pengabdian*, 2(2), 541. <https://doi.org/10.36841/mimbarintegritas.v2i2.3294>
- Azis, Y. M., Susanti, S., & Sarosa, M. (2024). Aplikasi Keuangan Koperasi Simpan Pinjam “Permata Ngijo” Berbasis Teknologi Informasi. *International Journal of Community Service Learning*, 7(3), 370–376. <https://doi.org/10.23887/ijcsl.v7i3.62743>
- Fadli, S., & Yunus, Y. (2023). *Koperasi Syariah dalam Perseptif Maqashid Syariah*. *Journal Of Science*

*And Social Research,*.

- Fahriani, D., & Zubaidah, T. R. (2023). Financial Performance Analysis of The Saving and Loan Cooperative. *JKIE (Journal Knowledge Industrial Engineering)*, 10(1), 38–49. <https://doi.org/10.35891/jkie.v10i1.4125>
- Hadi, N. F., & Afandi, N. K. (2021). *Literature Review is A Part of Research. Sulawesi Tenggara Educational Journal*.
- Hamdan, A. (2022). Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Optimalisasi Fungsi Dan Kinerja Sosial Koperasi Syariah (Studi Kasus pada anggota Pusat KSPPS Bina Umat Terpadu Jawa Timur). *EKOSIANA Jurnal Ekonomi Syaria Ah*, 9(1), 29–45.
- Juwariyah, J., & Rosmawarni, A. (2021). Strategi Marketing Mix Koperasi Dalam Meningkatkan Sisa Hasil Usaha (SHU) Di Pukopal Kodiklatal Surabaya. *Improvement: Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 1(1), 17. <https://doi.org/10.30651/imp.v1i1.9435>
- Mujib, I. M., & Pradhipta Aryoko, Y. (2019). Strategi Pengembangan Koperasi Dalam Upaya Membangun Kesejahteraan Masyarakat. *DERIVATIF: Jurnal Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Lampung*, 13(2), 65–77. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.24127/jm.v13i2.401>
- Pancawati, N. L. P. A. (2023). Pengelolaan Sumber Dan Penggunaan Modal Kerja Pada Koperasi Simpan Pinjam Sejahtera. *Guna Sewaka*, 2(2), 58–71. <https://doi.org/10.53977/jgs.v2i2.1237>
- RI, B. (1992). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 1992, Tentang Perkoperasian*.
- RI, K. K. dan U. kecil dan M. (2018). Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 09 Tahun 2018 Tentang Penyelenggaraan Dan Pembinaan Perkoperasian. *Www.Peraturan.Go.Id*, 833(Penyelenggaraan dan Pembinaan Perkoperasian), 6.
- Suhartono, I. (2011). Strategi Pengembangan Koperasi Berorientasi Bisnis. *Jurnal.Stiema.Ac.Id*, 4(7), 33–47.
- Syaiful, M., Bantun, S., Sari, J. Y., Daiona, A. I. B., & Novriadi, T. (2022). Pendidikan Dasar Koperasi (Diksarkop) Sebagai Upaya Meningkatkan Pengetahuan Perkoperasian Anggota Koperasi Mahasiswa. *RESWARA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 751–756. <https://doi.org/10.46576/rjpkm.v3i2.1973>
- Wulaningsih, R. W., Sulistyio, D., Budiman, M. A., Sunarsih, U., & Oktasari, E. (2024). *Bisnis Koperasi Konsumen Berbasis Syariah di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI) Jakarta*. <https://doi.org/https://doi.org/10.59188/covalue.v14i11.4323>