

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Sesuai dengan hasil penelitian ini, dari 6 variabel dan 3 rumusan strategi W-O dari hasil analisis prospektif partisipatif dan analisis SWOT, rumusan strategi yang diperoleh dari perpadanan keduanya yaitu:

1. Memanfaatkan variabel kategori produk, kerjasama kemitraan, anggota koperasi, dan loyalitas konsumen dengan cara mencari mitra usaha yang bisa menawarkan produk elektrik seperti pulsa dan voucher listrik serta mitra usaha dengan produk unik dan berkualitas untuk dijadikan buah tangan dari Kementerian Koperasi dan UKM.
2. Memanfaatkan variabel pengelolaan keuangan, pelayanan toko, anggota koperasi, dan loyalitas konsumen dengan cara mengajukan kerjasama kepada pihak Bank lain untuk menambahkan opsi pelayanan transaksi dan tarik tunai.

B. Saran

Tanpa mengurangi rasa hormat kepada jajaran pengurus, pengawas, dan pengelola KPDK *Mart*. Dengan rendah hati peneliti memberikan saran berdasarkan simpulan yang telah dipaparkan tersebut demi kebaikan bersama. Adapun saran yang dirumuskan peneliti yaitu:

1. Sebaiknya KPDK *Mart* mencari mitra usaha yang bisa menawarkan produk elektrik seperti pulsa, dan voucher listrik, serta produk-produk unik dan berkualitas untuk dijadikan buah tangan dari Kementerian Koperasi dan UKM. Hal ini dimaksudkan agar variabel kategori produk, kerjasama kemitraan, anggota koperasi, dan loyalitas konsumen dapat dimaksimalkan karena kategori produknya bertambah, kerjasama dengan

mitra usaha semakin luas, kepercayaan dari anggota koperasi semakin baik, dan loyalitas konsumen KPDK *Mart* meningkat.

2. Sebaiknya KPDK *Mart* mengajukan kerjasama kepada pihak Bank lain untuk menambahkan opsi pelayanan transaksi dan tarik tunai sehingga variabel pengelolaan keuangan, pelayanan toko, anggota koperasi, dan loyalitas konsumen dapat dimaksimalkan karena pengelolaan keuangan semakin efisien, pelayanan toko menjadi lebih mudah, kepercayaan anggota KPDK semakin baik, dan loyalitas konsumen terhadap KPDK *Mart* meningkat.



POLITEKNIK
STIA LAN
J A K A R T A

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Ahmadi, R. (2014). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Ar-Ruzz Media.
- Bourgeois, R. and Jesus, F. (2004). "Participatory Prospective Analysis: Exploring and Anticipating Challenges with Stakeholders," Monographs, United Nations Centre for Alleviation of Poverty Through Secondary Crops' Development in Asia and the Pacific (CAPSA), number 32731, December.
- Cooper, D.R. and Schindler, P.S. (2017). *Metode Penelitian Bisnis* (Dedy A Halim, Yuli Setyaningsih, & Anita Nur Hanifah, Eds.; 12th ed.). Salemba Empat.
- David, F. R., et.al. (2023). *Strategic Management A Competitive Advantage Approach Concepts And Case* (17th ed.). Pearson Education.
- Fauzi, A. (2019). *Teknik Analisis Keberlanjutan*. Gramedia Pustaka Utama.
- Prawirosentono, S. & Primasari, D. (2014). *Manajemen Stratejik & Pengambilan Keputusan Korporasi* (Suryani, Ed.; November). Bumi Aksara.
- Rangkuti, F. (2017). *Swot Balanced Scorecard: Teknik Menyusun Strategi Korporat yang Efektif plus Cara Mengelola Kinerja dan Risiko*. PT Gramedia Jakarta.
- Rifa'i, M. (2020). *Manajemen Bisnis* (M. P. Dr. Rusydi Ananda & M. Pd. E. Husinsah, Eds.; 1st ed.). CV. Pusdikra Mitra Jaya.
- Riyanti, B. P. D. (2003). *Kewirausahaan Dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian: Vol. Ed 1*. Grasindo.
- Sugiyono (2022). *Metode Penelitian Kualitatif*. Alfabeta Bandung.
- Utama, A.P. (2023). *Manajemen Pemasaran Konsep Dasar dan Ruang Lingkup* (Nia Duniawati, Ed.). CV. Adanu Abimata.

Artikel

- Badan Pusat Statistik Indonesia. (22 Desember 2023). Statistik Karakteristik Usaha 2022/2023. Diakses pada 8 Juni 2024, dari <https://www.bps.go.id/id/publication/2023/12/22/140fcce371d95181d426827c/statistik-karakteristik-usaha-2022-2023.html>
- Badan Pusat Statistik Indonesia. (23 Januari 2024). Profil Perdagangan Indonesia 2022. Diakses pada 8 Juni 2024, dari <https://www.bps.go.id/id/publication/2024/01/23/6e7d5f11c91119fdf7529c03/profil-perdagangan-indonesia-2022.html>
- Badan Pusat Statistik Indonesia. (6 Mei 2024). Ekonomi Indonesia Triwulan I-2024 Tumbuh 5,11 Persen (Y-on-Y) dan Ekonomi Indonesia Triwulan I-2024 Terkontraksi 0,83 Persen (Q-to-Q). Diakses pada 9 Juni 2024, dari <https://www.bps.go.id/id/pressrelease/2024/05/06/2380/ekonomi-indonesiatriwu-lan-i-2024-tumbuh-5-11-persen--y-on-y--dan-ekonomi-indonesia-triwulan-i-2024-terkontraksi-0-83-persen--q-to-q--.html>
- Data Jumlah UMKM Menurut Sektor pada 2022 Sektor KBLI. (n.d.). Retrieved September 9, 2024, from <https://kadin.id/wp-content/uploads/Data-jumlah-usaha-UMKM-menurut-sektor-usaha-dan-provinsi-pada-2022.pdf>
- Wibisana, W. (25 Januari 2023). MenKopUKM Dorong Kopkar Masuk Ekosistem Industri Manufaktur. Diakses pada 8 Juni 2024, dari <https://www.indopos.co.id/ekonomi/2023/01/25/menkopukm-dorong-kopkar-masuk-ekosistem-industri-manufaktur>

Jurnal

- Abidin, et.al. (2020). *Analisis Swot Dan Pemetaan Strategi Pada Stie Syari'ah Al-Mujaddid Tanjung Jabung Timur*. 2(2). <https://doi.org/10.31933/jemsi.v2i2>
- Ace, S. (2022). *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Inni Dawet Cincau Desa Sumengko Kecamatan Kalitidu Kabupaten Bojonegoro*. Jurnal Ekonomi Manajemen dan Sosial, 5, 2003–2005.
- Aji, et.al. (2023). *Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Pada Pt Goto Gojek Tokopedia Untuk Pertumbuhan Jangka Panjang Pasca Ipo*. 3(3), 49–59. <https://doi.org/10.56910/gemilang.v3i2.606>

- Aliifa, A. M., & Sumiati, S. (2022). *Analisis Perumusan Strategi Pengembangan Bisnis Pada Usaha Fashion*. Jurnal Kewirausahaan Dan Inovasi, 1(1), 23–31. <https://doi.org/10.21776/jki.2022.01.1.03>
- Arifianto, E. Y. (2017). *Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia Dengan Pendekatan Pola Komunikasi Efektif Dalam Mewujudkan Konsep Malang Smart City*. Jurnal Komunikasi Global, 6(2), 175–184.
- Banin, dan Hidayat (2017). *Strategi Bisnis Pada Sablon Baju Beatmap Di Waru Sidoarjo*. In Jurnal Bisnis Indonesia (Vol. 8, Issue 1).
- Buwono, S. (2022). *Analisis Swot Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Koperasi Kredit (Cu) Banuri Harapan Kita Batang Tarang Kabupaten Sanggau*. 11, 1241–1249. <https://doi.org/10.26418/jppk.v11i9.57855>
- Chaniago, S.A. (2014). *Perumusan Manajemen Strategi Pemberdayaan Zakat*. Jurnal Hukum Islam (JHI), 12(1), 87–101.
- Gabriel, et.al. (2013). *Perencanaan Strategi Pengembangan Industri Rumah Tangga Gula Kelapa (Studi Kasus Industri Rumah Tangga Gula Kelapa Desa Gledug Kecamatan Sanan Kulon, Kabupaten Blitar)*. Jurnal Industri Pertanian.
- Juwita, O. dan Hartadi, D. A. (2016). *Analisa SWOT Untuk Strategi Pengembangan Teknologi Informasi Pada Koperasi Simpan Pinjam XYZ*. In Informatics Journal (Vol. 1, Issue 1).
- Kartika, N., et.al. (2023). *Analisis Strategi Bisnis Pada Restoran Putri Raya*. Jurnal Ekonomi Trisakti, 3(1), 623–634. <https://doi.org/10.25105/jet.v3i1.15518>
- Latifah, et.al. (2022). *Analisis Swot Dalam Mengembangkan Unit Usaha Pada Koperasi Syariah*. JISEF : Journal Of International Sharia Economics And Financial, 1(02), 75–91. <https://doi.org/10.62668/jisef.v1i02.340>
- Mastuti, et.al. (2016). *Determining The Key Factors Of Dairy Cattle Business Sustainability In Batu City Using Participatory Prospective Analysis*. International Journal of Advanced Research, 4(8), 2059–2069. <https://doi.org/10.21474/IJAR01/1423>
- Parwati, et.al. (2021). *Strategi Mengembangkan Bisnis Saat Pandemi Cofid-19 Menggunakan Metode SWOT Dan QSPM (Studi Kasus Supermarket ABC)*. Gaung Informatika, 14(1), 1–12.

- Sari, D. P., & Oktafianto, A. (2017). *Penentuan Strategi Bisnis Menggunakan Analisis SWOT Dan Matriks IFAS–EFAS Pada CV. Dynasty*. Seminar Nasional IENACO, 238–245.
- Simangunsong, P.C. & Alamsyah, N. (2023). *Perumusan Strategi Pemasaran Di PT Gerbang Saranabaja Dengan Matriks IFE & EFE*. AoEJ: Academy of Education Journal, 14(2), 256–268.
- Susilowati, R. (2023). *Strategi Pemasaran Menggunakan Analisis SWOT Pada Nasi Uduk Remaja H. Toha Cikini Jakarta Pusat*. In Agustus (Vol. 3, Issue 2). <https://goodstats.id/article/lebih-dari-10000-usaha-kuliner-ada-di-indonesia-bagaimana-statistiknya-OTIU5>
- Syauqi, et.al (2022). *Pengembangan Bisnis Toko Kue dengan Pendekatan Analisis SWOT dan Analisis Prospektif*. JKBM (JURNAL KONSEP BISNIS DAN MANAJEMEN), 9(1), 93–107. <https://doi.org/10.31289/jkbm.v9i1.8317>
- Wihadanto, et.al. (2017). *Analisis Preferensi Dan Prospektif Partisipatif Dalam Perencanaan Penataan Dan Penyesuaian Ulang Lahan (Land Readjustment) Kawasan Kampung Braga Bandung*. Tataloka, 19(4), 320. <https://doi.org/10.14710/tataloka.19.4.320-338>
- Yusuf, et.al. (2020). *Decision Support System di Era 4.0*. PT Penerbit IPB Press. <https://doi.org/10.1145/3029387.3029402>
- Zailanti, et.al (2023). *Analisis Swot Dalam Penentuan Strategi Pemasaran Tahu, TA*. JPKMC, 1(1), 20–25.

Website/Situs

- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah. (2024) Data Koperasi - Kementerian Koperasi dan UKM. Diakses pada 9 Juni 2024, dari <https://nik.depkop.go.id/>
- Koperasi Pegawai Departemen Koperasi (2024). Diakses pada 9 Juni 2024, dari <https://kpdk.coop.id/>

Peraturan Perundang-undangan

Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 1992 Tentang
Perkoperasian

Company Profile KPDK

Laporan Tahunan 2023 Koperasi Pegawai Departemen Koperasi Tahun 2024



POLITEKNIK
STIA LAN
J A K A R T A

PEDOMAN WAWANCARA ANALISIS SWOT DAN ANALISIS PROSPEKTIF PARTISIPATIF

Nama :
Kepentingan :
Tanggal :
Waktu :
Tempat :

Aspek	Sub Aspek	Narasumber	Pertanyaan
Analisis SWOT	Internal - Kekuatan - Kelemahan	1. Manajer 2. Pegawai 3. TPKM 4. Mitra Usaha 5. Konsumen	1. Apa yang menjadi kekuatan atau poin yang menjadikan KPDK lebih unggul jika dibandingkan dengan pesaingnya? 2. Adakah bagian dari KPDK Mart yang menurut Bapak/Ibu perlu diperbaiki oleh KPDK? Mengapa demikian?
	Eksternal - Peluang	1. Manajer 2. TPKM	Menurut Bapak, apakah KPDK Mart memiliki peluang yang bisa dikembangkan ke depannya?
		1. Pegawai 2. Mitra Usaha 3. Konsumen	Apakah Bapak/Ibu memiliki saran pelayanan produk/jasa lainnya yang belum tersedia atau belum maksimal di KPDK Mart?

	- Ancaman	1. Manajer 2. Pegawai 3. TPKM 4. Mitra Usaha 5. Konsumen	Menurut Bapak/Ibu, adakah ancaman dari luar KPDK Mart yang dapat menghambat kinerja dan operasional toko?
Analisis Prospektif Partisipatif	Variabel Sistem	1. Manajer 2. Pegawai 3. TPKM	Dari sistem yang ada di KPDK Mart, adakah yang menurut Bapak/Ibu merupakan variabel penting untuk dipertimbangkan dalam perumusan strategi?
	Variabel Kunci	1. Manajer 2. Pegawai 3. TPKM	1. Dari variabel-variabel yang sudah disebutkan tadi, variabel mana saja yang menurut Bapak/Ibu paling penting atau perlu dipertimbangkan terlebih dahulu dibanding variabel lainnya? 2. Apa pendefinisian dari variabel yang Bapak/Ibu pilih tadi?

KUESIONER MATRIKS PENGARUH ANTAR VARIABEL

ANALISIS PROSPEKTIF PARTISIPATIF

Pengaruh suatu variabel terhadap variabel lainnya
 Keterangan: 0 berarti tidak ada pengaruh
 3 pengaruhnya kuat
 2 pengaruhnya sedang
 1 pengaruhnya lemah

		Legalitas bisnis	Merk	Store atmosphere	Layanan whatsapp	Tata letak produk	Pengelolaan keuangan	Lokasi toko	Pelayanan toko	Aplikasi koperasi	Loyalitas konsumen	Kategori produk	Anggota koperasi	Kerjasama kemitraan	SDM	Peralatan kerja	Stok produk	Jadwal Pre-Order	Relasi
1	Legalitas bisnis																		
2	Merk																		
3	Store atmosphere																		
4	Layanan whatsapp																		
5	Tata letak produk																		
6	Pengelolaan keuangan																		
7	Lokasi toko																		
8	Pelayanan toko																		
9	Aplikasi koperasi																		
10	Loyalitas konsumen																		
11	Kategori produk																		
12	Anggota koperasi																		
13	Kerjasama kemitraan																		
14	SDM																		
15	Peralatan kerja																		
16	Stok produk																		
17	Jadwal Pre-Order																		
18	Relasi																		

POLITEKNIK
 STIA LAN
 J A K A R T A

TRANSKRIP WAWANCARA MANAJER KPDK MART

Nama : Lurio
Kepentingan : Manajer Sektor Ril KPDK
Tanggal : 9 Oktober 2024
Waktu : 16.00 s.d Selesai
Tempat : Toko KPDK Mart

Peneliti: “Menurut Bapak, apa yang menjadi kekuatan atau poin yang menjadikan KPDK Mart lebih unggul jika dibandingkan dengan pesaingnya?”

Narasumber: “KPDK Mart ini satu-satunya toko yang tersedia di gedung Kementerian Koperasi dan UKM. Kita jadi toko yang dipercayakan Kementerian Koperasi dan UKM buat memenuhi kebutuhan pegawainya. Kepercayaan anggota koperasi di sini yang menciptakan usaha toko KPDK Mart”

Peneliti: “Selain itu apakah ada lagi yang membuat konsumen KPDK selalu kembali untuk melakukan pembelian ulang?”

Narasumber: “Coba kamu lihat kondisi toko kita sekarang gimana, nyaman ga buat jajan? Nyaman ga buat nongkrong sama temen? Kita punya pojok santai di sini, mau ngobrol sama temen apa duduk-duduk sendiri di luar apa di dalam tinggal pilih. Mau ngecas tinggal ngecas. Kalau kamu mau butuh apa tinggal bilang sama mbak-mbak kasirnya nanti dibantu. Mau nyeduh bisa, ngangetin makanan bisa, wifian bisa, lagu di toko juga nyala. Orang kalau datang ke sini jadinya betah”

Peneliti: “Lalu bagaimana dengan kekurangannya? apa yang menurut bapak menjadi kekurangan atau kelemahan dan perlu diperbaiki dari KPDK Mart jika dibandingkan dengan pesaingnya?”

Narasumber: “Untuk saat ini toko kami udah berjalan dengan baik sih, mungkin yang saya sayangkan adalah jam operasionalnya. Kalau kamu lihat toko retail lain kan mereka buka setiap hari tuh, sedangkan toko KPDK Mart

J A K A R T A

bukanya ngikutin jam kerja gedung. Gedung ini kan cuma buka Senin sampai Jumat karena pegawai sini kerjanya cuma Senin sampai Jumat. Sedangkan customer utama sekaligus pemilik dari toko kita kan pegawai gedung ini. Jadi mau ga mau kita juga buka toko cuma hari Senin sampai Jumat aja kan buat memenuhi kebutuhan mereka. Padahal sebagai usaha toko, harusnya kita bisa jualan juga di hari Sabtu Minggu kayak toko lainnya”

Peneliti: “Menurut Bapak, apakah KPDK Mart memiliki peluang yang bisa dikembangkan ke depannya?”

Narasumber: “Kami di sini sebagai Koperasi Pegawai Departemen Koperasi, yaitu koperasinya Kementerian Koperasi dan UKM. Orang yang berdatangan dari luar kalau liat nama kita pasti yang dipikirkan pertama kali adalah lembaga kementeriannya. Bayangkan kalau Mbak bisa berjualan di sini, produknya Mbak dijual di gedung Kementerian Koperasi dan UKM loh. Jadi produk yang dijual di KPDK Mart secara gak langsung menimbulkan kesan membanggakan buat mitra UMKM kita, karena mereka bisa jual produknya di Kementerian Koperasi dan UKM. Karena ini kan gedung kementerian, yang bisa belanja di sini ga cuma pegawai aja, tamu-tamu pejabat di sini bahkan bapak menteri sekalipun bisa jajan di KPDK Mart”

Peneliti: “Menurut Bapak, adakah ancaman dari luar KPDK Mart yang dapat menghambat kinerja dan operasional toko?”

Narasumber: “Menurut saya sih ga ada yang mengancam kinerja kami ya. Mungkin lebih ke arah mengikat, karena kami di sini kan bentuk lembaganya perkoperasian. Pemilik toko kami ya para anggota koperasi. Secara ga langsung kita harus mengikuti keinginan para pemilik toko ini dong. Karena anggota-anggota di sini sebagian besar adalah PNS Kementerian, kami dihimbau untuk menjadi koperasi percontohan yang baik dan sehat. Terlebih kami diawasi langsung oleh pembina kami alias Pak Menteri. Semua undang-undang, peraturan, sampai permintaan mereka itu mutlak.”

Peneliti: “Salah satu contoh himbauan yang menjadikan KPDK Mart memiliki sedikit perbedaan dengan toko lain apa Pak?”

Narasumber: “Nah, salah satunya itu tidak diperbolehkannya penggunaan kantong plastik untuk belanja customer. Selain karena himbauan, tapi dengan ga adanya kantong plastik ini justru jadi efisiensi biaya untuk toko. KPDK Mart jadi ga ngeluarin biaya buat beli kantong plastik sekali pakai, dan KPDK Mart jadi bisa menjual tas kain merk KPDK Mart sendiri di toko”

Peneliti: “Dari sistem yang ada di KPDK Mart, adakah yang menurut Bapak merupakan variabel penting untuk dipertimbangkan dalam perumusan strategi?”

Narasumber: “Tentu saja anggota koperasi, KPDK Mart ini kan dibangun dengan bermodalkan kepercayaan anggota. Waktu itu kami sudah disediakan tempat plus etalase-etalasanya dari Kementerian Koperasi dan UKM. Mereka mempercayakan tempat ini untuk kami kelola menjadi sebuah toko untuk memenuhi kebutuhan mereka.”

Peneliti: “Adakah variabel lain dengan pengaruh penting yang menjadi bagian di sistem KPDK?”

Narasumber: “Koperasi kita di sini sudah beralih jadi koperasi modern Mbak, kita punya aplikasi koperasi yang mempermudah proses kita mulai dari kasir sampai pembukuan keuangannya. Jadi pegawai kasir di sini udah ga perlu lagi menghitung totalan transaksi harian karena sudah terakumulasi di sistem, setiap closing seluruh transaksi yang terjadi di hari ini bisa langsung dicetak dari sistem buat laporan ke manajer. Saya juga bisa cek semua transaksinya secara langsung kapan aja saya mau dan bisa saya cek darimana aja lewat ponsel saya, karena sistemnya udah terintegasi secara real-time.”

TRANSKRIP WAWANCARA PEGAWAI KPDK MART

Nama : 1. Marshadea
2. Ernawati
Jabatan : Pegawai Kasir 1&2 KPDK Mart
Tanggal : 3 Oktober 2024
Waktu : 10.00 s.d Selesai
Tempat : Toko KPDK Mart

Peneliti: “Menurut Ibu, apa yang menjadikan para konsumen di sini memilih tetap berbelanja di KPDK Mart? Apa yang menjadi kekuatan atau poin yang menjadikan KPDK lebih unggul jika dibandingkan dengan pesaingnya?”

Narasumber 1: "Pegawai sini pada jajan ke KPDK Mart karena lokasinya paling deket Mbak, kalau harus jalan lagi ke kantin belakang kan jauh tuh, apalagi kalau cuacanya ga mendukung kayak panas atau hujan. Orang juga males mau keluar-keluar, kadang ga panas ga hujan aja mereka belum tentu mau turun kalau buat belanja kebutuhan tertentu"

Narasumber 2: "Iya Mbak, kita kan punya wa bisnis tuh. Ada aja pegawai yang ngechat wa kita minta belanjanya langsung dianter ke lantainya atau disimpan dulu di toko. Orderannya bisa macem-macem deh, mulai dari air galon, aqua botolan, snack box buat rapat, sampai jajanan ringan buat mereka nyemil. Jadi kalau mereka minta anter ya kita anter, tapi kalau ngga ya berarti mereka ambil sendiri di sini pas mereka mampir."

Peneliti: “Adakah bagian dari KPDK Mart yang menurut Bapak/Ibu perlu diperbaiki oleh KPDK? Mengapa demikian?”

Narasumber 1: “Orang di sini kurang Mbak, kita di sini saling bantu aja karena pegawai toko cuma kita bertiga, yang jaga toko udah kita berdua, itupun kita juga bantu-bantu kerjaan gudang yang ada di toko kayak restok produk gitu, soalnya orang gudang cuma Mas Aldi doang sendiri. Jadi kalau ada antar-antar barang gitu suka dibantu sama Pak Jamil atau Pak Tono, terutama untuk antar-antar galon air sama pesanan snack box ke lantai atas. Kalau angkat-angkat barang gitu juga kita ga bisa bantu karena berat, yang

jaga toko di sini dua-duanya cewek. Mau ga mau orang bawah harus ada yang bantu meskipun itu bukan kerjaannya dia sebenarnya”

Narasumber 2: “Iya Mbak, pegawai di sini yang jaga toko cuma kita berdua, saya sama mba dea. Jadi kalau mau antar-antar barang harus gantian. Kalo ada pesanan snack box buat rapat, kita juga yang nyusun kotaknya satu-satu bareng sama Mas Aldi terus anterin ke atas. Masalah showcase, freezer, mesin kopi otomatis, sampai pemanas air suka di handle mas Aldi sendiri. Soalnya dia di gudang kan cuma sendiri, jadi kita sering bantu juga kalau restock barang. Untuk keperluan belanja juga dia yang ke agen sendirian naik motor, apalagi kalau belanjanya banyak kan mau ga mau harus bolak balik. Soalnya kan kita cewek, ga kuat kalau harus angkat-angkat barang berat begitu. Kalau ada supplier masuk dan posisinya toko lagi rame kita juga sering kewalahan karena semuanya minta dilayani, termasuk juga yang lewat whatsapp. Kadang mau bersih-bersih rak sama ngitung barang aja suka ga sempet. Harusnya ada 1 orang laki-laki lagi buat bantu-bantu di toko”

Peneliti: “Apakah ada hal lain yang sering dikeluhkan atau sering dicari oleh konsumen KPDK Mart tapi belum tersedia/teratasi?”

Narasumber 2: “Orang di sini kadang suka nyari kantong plastik. Tapi kita ga nyediain kantong plastik, soalnya ada himbauan dari pemerintah buat ga pakai kantong plastik. Jadi pegawai sini kalau jajannya banyak suka bawa tas belanja sendiri, tapi ga sedikit juga yang ga bawa terus nanyain kantong plastik. Jadi kita jual tas belanja kain kayak begini harganya Rp.3.000,- buat yang kecil, kalau yang besar kita jualnya Rp.4.000,- kan murah tuh, jadi mereka tetep bisa bawa barang belanjaan mereka dari toko”

Peneliti: “Menurut Ibu, adakah pelayanan produk/jasa lainnya yang diharapkan konsumen tapi belum tersedia atau belum maksimal di KPDK Mart?”

Narasumber 2: “Ini sih Mbak, orang sini kadang suka nanyain isi ulang kartu gitu. Tapi kita di sini belum bisa isi ulang kartu sama e-wallet gitu, kita ga punya mesinnya yang buat ngisi kayak begituan, soalnya kita baru kerjasama sama BNI, ini juga buat ngelayanin kartu debit/kredit aja sama tapcash. Itupun kalau pakenya kartu debit/kredit lain selain BNI kena charge 1%”

Peneliti: “Menurut Ibu, adakah ancaman dari luar KPDK Mart yang dapat menghambat kinerja dan operasional toko?”

Narasumber 1: “Sekarang kita kalau mau belanja-belanja gitu ga bisa langsung beli ke agen. Soalnya sekarang harus pengajuan dulu ke pengurus. Karena ada kebijakan baru dari pak menteri yang ngeharusin semua transaksi toko dilakuin lewat transfer, jadi kita di sini pegawai kasir cuma pegang uang modal buat kembalian orang kalau belanja. Sekarang kita jadi ga bisa langsung bayar pakai duit kasir kalau ada tagihan dari supplier atau mau belanja ke agen. Sedangkan nunggu pengajuannya ke pengurus biar cair itu lama, dan kalau cair juga ga semuanya langsung cair jadinya numpuk gitu loh Mbak”

Peneliti: “Dari sistem yang ada di KPDK Mart, adakah yang menurut Bapak/Ibu merupakan variabel penting untuk dipertimbangkan dalam perumusan strategi?”

Narasumber 2: “Sistem di kasirnya sih Mbak, kalau ada anggota yang beli, namanya bisa dicantumin di nota belanja. Nanti otomatis masuk ke sistem, terus kehitung tuh. Kalau ada barang yang mau diretur juga bisa di-cancel atau di-edit, tiap transaksi yang masuk kecatet di sistem jadi bisa dicek siapa belanja apa, kapan, dan bayarnya pakai apa. Semuanya juga bisa dicek langsung sama manajer kapan aja kalau dia mau”

Narasumber 1: “Iya Mbak, kita kalau mau belanja kebutuhan toko udah lewat sistem itu, kalau barangnya udah menipis kan kelihatan di sistemnya, nanti kita list nama barang dan jumlah yang mau kita PO, terus kita kirim ke Pak Rio biar dia cetak invoicenya terus di ajuin ke pengurus”

Peneliti: “Dari sistem yang ada di KPDK Mart, adakah yang menurut Ibu jadi variabel penting untuk dipertimbangkan dalam perumusan strategi?”

Narasumber 2: “Menurut saya sih orang sini Mbak, soalnya kan kita nyediain produk ini itu juga karena permintaan mereka. Kita butuh apa-apa juga kan dari mereka juga”

Narasumber 1: “Betul Mbak, tadinya kita buka toko satu shift doang dari jam 7 pagi sampai jam 4 sore, tapi karena permintaan dari pegawai sini jadinya diperpanjang jadi dua shift. Soalnya banyak pegawai yang kalau lembur pengen jajan dulu buat nyediain cemilan, jadi dia lembur ada temennya”

STIA LAN
J A K A R T A

TRANSKRIP WAWANCARA TPKM KPDK MART

Nama : Muhammad Zuhriyanto, SE., MM
Kepentingan : TPKM (Tenaga Pendamping Koperasi Modern) KPDK
Tanggal : 11 Oktober 2024
Waktu : 14.00 s.d Selesai
Tempat : Toko KPDK Mart

Peneliti: “Menurut Bapak, mengapa Bapak atau konsumen lain memilih tetap berbelanja di KPDK Mart? Apa yang menjadi kekuatan atau poin yang menjadikan KPDK Mart lebih unggul jika dibandingkan dengan pesaingnya?”

Narasumber: “Yang jelas sih lokasi ya Mbak, KPDK Mart ini berlokasi di gedung Kementerian. Orang sini kalau mau belanja ga perlu keluar gedung lagi. Kebutuhan apa aja juga bisa terpenuhi di sini, karena kategorinya banyak. Tempatnya juga nyaman dan memadai untuk menjamu tamu dari luar Kementerian yang datang berkunjung”

Peneliti: “Adakah bagian dari KPDK Mart yang menurut Bapak perlu diperbaiki oleh KPDK? Mengapa demikian?”

Narasumber: “Soal produk-produk isi ulang elektronik mungkin sering menjadi pertanyaan sama konsumen sini, karena kita belum menyediakan layanan itu”

Peneliti: “Menurut Bapak, apakah KPDK Mart memiliki peluang yang bisa dikembangkan ke depannya?”

Narasumber: “KPDK Mart ini kan berlokasi di Kementerian, tamu-tamu undangan dari luar itu seringkali mampir toko untuk belanja atau sekedar nunggu janji temu sama pejabat sini. Harapannya mereka yang berkunjung jauh-jauh ini punya cinderamata dari Kementerian Koperasi dan UKM khususnya KPDK Mart untuk dibawa pulang. Jadi nama KPDK bisa dikenal lebih luas lagi”

STIA LAN
J A K A R T A

Peneliti: “Menurut Bapak, adakah ancaman dari luar KPDK Mart yang dapat menghambat kinerja dan operasional toko?”

Narasumber: “Menurut saya di sini tidak ada yang mengancam KPDK ya, karena kita punya permintaan sendiri dari kebutuhan para anggota. Semua operasional KPDK di gedung ini terlaksana atas dukungan dari orang-orang sini juga”

Peneliti: “Dari sistem yang ada di KPDK Mart, adakah yang menurut Bapak merupakan variabel penting untuk dipertimbangkan dalam perumusan strategi?”

Narasumber: “Sistem pengelolaan di sini Mbak, dia kan sudah pakai aplikasi jadi pengelolaan stok sampai pengelolaan keuangan semuanya sudah tercatat di sistem secara online. Contohnya untuk stok barang yang sudah menipis bisa dipantau langsung sama semua pengelola, jadi pegawai bisa saling mengingatkan untuk belanja ke supplier. Bahkan setiap alamat dan nara hubung masing-masing supplier sudah tercantum di sistem. Mau bikin promo atau diskon buat produk yang mendekati expired atau overstock juga bisa. Beban pegawai lain untuk membuat pembukuan KPDK juga diringankan aplikasi ini karena sudah terkelola secara otomatis di sistem”

TRANSKRIP WAWANCARA MITRA USAHA KPDK MART

Nama : Mise Suwartono
Kepentingan : Mitra Usaha KPDK (Kopi Toe7oean)
Tanggal : 16 Oktober 2024
Waktu : 19.00 s.d Selesai
Tempat : Kantor KPDK

Peneliti: “Mengapa Ibu memilih tetap bekerjasama dengan KPDK Mart? Apa yang menjadi kekuatan atau poin yang menjadikan KPDK lebih unggul jika dibandingkan dengan pesaingnya?”

Narasumber: “KPDK itu luar biasa karena dari sekian banyak orang yang menggaungkan dukungan untuk UMKM, hanya KPDK yang mengejutkannya loh. Termasuk saya dan ide-ide saya yang diterima dengan baik sama KPDK, jadi KPDK ini sangat membuka lebar-lebar kesempatan bermitra dengan para UMKM, dan bermitra dengan KPDK itu ga sekedar bermitra, karena kita selalu dilibatkan dalam setiap kesempatan. Kita diberi kepercayaan untuk saling membangun, kalau ada kenalan yang membutuhkan KPDK maupun sebaliknya kita bisa langsung menghubungkan mereka. Jadi relasinya terbangun lebih luas lagi, dan nama KPDK semakin dikenal sama temen-temen UMKM”

Peneliti: “Bagaimana dengan tokonya? Apakah elemen yang tersedia di toko memiliki daya tarik tersendiri buat memikat konsumen?”

Narasumber: “Oh ini, mbak-mbak kasirnya juga ramah kok, kita dilayani dengan baik. Kalau saya ada janji temu sama manajer atau sama teman saya yang pegawai sini, saya sering nungguin di kursi-kursi itu sekedar duduk-duduk dengerin musik di toko, kalau janji temunya diundur pun sambil wifi-an juga ga masalah. Saya bisa nungguin sambil jajan cemilan atau minuman, di sini kan mau minum hangat bisa nyeduh, mau makananan hangat juga ada microwavanya, ada colokan juga di atas meja kalau baterai hp kita habis”

Peneliti: “Adakah bagian dari KPDK Mart yang menurut Ibu perlu diperbaiki oleh KPDK? Mengapa demikian?”

J A K A R T A

Narasumber: “Kalau dilihat dari yang terlihat di toko sih semuanya udah bagus ya. Tapi kalau yang terjadi di dalam organisasinya kan saya kurang tau”

Peneliti: “Apakah Ibu memiliki saran pelayanan produk/jasa lainnya yang belum tersedia atau belum maksimal di KPDK Mart?”

Narasumber: “Harusnya KPDK Mart punya baristanya sendiri untuk produk perkopian, saya bisa tempatkan barista saya di sini kalau Pak Manajer mau”

Peneliti: “Menurut Ibu, adakah ancaman dari luar KPDK Mart yang dapat menghambat kinerja dan operasional toko?”

Narasumber: “Ada dong, kalau supplier UMKM seperti saya tidak memasok barang tepat waktu, kan toko yang seharusnya dapat profit dari saya jadi tidak dapat profit. Kepercayaan konsumen yang menunggu produk saya di KPDK Mart juga jadi terkikis, karena produk yang seharusnya tersedia jadi tidak tersedia”

Peneliti: “Selain itu apakah ada hal lain yang menurut Ibu bisa menghambat kinerja KPDK Mart?”

Narasumber: “Menurut saya awareness dari pegawai sini untuk membelanjakan uangnya ke koperasi mereka perlu ditingkatkan, karena kalau belanja di sini kan hasil usahanya juga buat mereka lagi. Sama itu tadi kalau supplier UMKM seperti saya yang ngebiarin produknya kosong juga bisa mengancam reputasi KPDK, karena KPDK dianggap ga konsisten menjaga ketersediaan barangnya”

TRANSKRIP WAWANCARA KONSUMEN KPDK MART

Nama : M. Reza Guntara
Kepentingan : Konsumen KPDK Mart
Tanggal : 8 Oktober 2024
Waktu : 17.30 s.d Selesai
Tempat : Toko KPDK Mart

Peneliti: “Mengapa Bapak memilih tetap berbelanja di KPDK Mart? Apa yang menjadi kekuatan atau poin yang menjadikan KPDK lebih unggul jika dibandingkan dengan pesaingnya?”

Narasumber: “Yang jadi poin utama sih jarak mbak, karena lokasinya yang paling dekat dibanding toko lain. Karyawan sini kalau mau jajan ga perlu pergi keluar gedung, mau beli kebutuhan kantor kayak air galon bisa diantar sama pegawainya ke atas. Mbak-mbak kasirnya juga ramah, kalau ada butuh apa-apa mereka cepat tanggap melayani pembelinya. Jam operasional toko juga memudahkan kita, karena toko buka sampai jam 7 malam, pegawai sini kalau mau lembur bisa jajan dulu ke sini biar bisa makan atau sekedar nyemil-nyemil”

Peneliti: “Selain itu apakah ada hal lain dari KPDK Mart yang menurut Bapak memikat minat belanja konsumen di sini?”

Narasumber: “Kita memilih jajan di KPDK selain karena lokasi juga karena ketersediaan produknya. Kita mau beli apa aja ada Mbak, kebutuhan kita bisa terpenuhi semua di sini. Mau beli sarapan pagi ada, mau beli cemilan snack ada, alat-alat kantor ada, kalau mau pergi dinas mendadak kita juga bisa beli kebutuhan kayak produk-produk kebersihan mulai dari sabun muka sampai deterjen baju di KPDK Mart, bahkan untuk pegawai yang punya anak pun bisa beli kebutuhan anak kayak susu sama popok di sini”

Peneliti: “Adakah bagian dari KPDK Mart yang menurut Bapak perlu diperbaiki oleh KPDK? Mengapa demikian?”

Narasumber: “Tempatnya udah oke sih, apalagi kalau pulang ngantor hujan bisa neduh dulu di sini sambil jajan. Pegawai kasirnya juga baik dan cepat tanggap sama kebutuhan konsumen. Kadang suka nawarin payung atau jas

J A K A R T A

hujan, atau nawarin minuman hangat yang dijual di etalase toko. Mungkin kalau ada pesanan antar-antar gitu perlu tim tambahan ya untuk KPDK Mart, karena di sini kasir cuma 2 orang dan keduanya sama-sama perempuan. Sedangkan demand di sini tinggi, kalau ada permintaan antar barang ke lantai atas yang jaga toko jadi sendirian, mau ga mau kalau antar barang harus gantian”

Peneliti: “Apakah Bapak memiliki saran pelayanan produk/jasa lainnya yang belum tersedia atau belum maksimal di KPDK Mart?”

Narasumber: “Produk isi ulang elektrik, kalau temen-temen mau pergi dinas atau mau pulang kan ada aja yang mau isi ulang kartu tapcash dulu tuh, itu harusnya KPDK bisa menyediakan”

Peneliti: “Menurut Bapak, adakah ancaman dari luar KPDK Mart yang dapat menghambat kinerja dan operasional toko?”

Narasumber: “Kalau dari luar sih menurut saya ga ada ya, karena KPDK punya demandnya sendiri. Meskipun nanti regulasi dari kementeriannya berubah, atau lokasinya pindah, kan KPDK tetap menjadi etalase kementerian yang dilokasikan di gedung yang sama dengan kementerian”

Lembar Persetujuan Penelitian Lapangan Tugas Akhir

 POLITEKNIK STIA LAN JAKARTA	LEMBAGA ADMINISTRASI NEGARA POLITEKNIK STIA LAN JAKARTA	Document ID MUT-07-03-003.3
	Document Level : REKAMAN	Revision : 1
	Document Title : BUKU PEMBIMBINGAN	Effective Date : 20 Januari 2020 Page : 15/17

**LEMBAR
PERSETUJUAN PENELITIAN LAPANGAN
TUGAS AKHIR PROGRAM SARJANA TERAPAN
POLITEKNIK STIA LAN JAKARTA**

JUDUL TUGAS AKHIR / SKRIPSI :

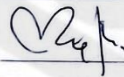
STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PADA UNIT USAHA
TOKO KOPERASI PEGAWAI DEPARTEMEN KOPERASI
(KPKD MART)

DISETUJUI UNTUK DILAKSANAKAN
PENELITIAN LAPANGAN

Nama Pembimbing : NURMITA SARI SE., MM

Tanggal Disetujui : 17-09-2024

Tanda Tangan :



POLITEKNIK
STIA LAN
JAKARTA

Surat Permohonan Penelitian Penulisan Skripsi ke Instansi



LEMBAGA ADMINISTRASI NEGARA
POLITEKNIK STIA LAN JAKARTA
Jl. Administrasi II Pejompongan, Jakarta Pusat, 10260
Telp. (021) 5347085, 5328496, 5326396, Fax. (021) 53651793 5329996
Email : politeknik@stialan.ac.id, Website : www.stialan.ac.id

Nomor : 2420/STIA.1.1/PPS.02.3
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Hal : Penelitian Penulisan Skripsi
Mahasiswa Politeknik STIA LAN Jakarta

Jakarta, 23 September 2024

Yth. Bapak Gendo, SE, M.Si
Ketua Pengurus Koperasi Pegawai Departemen Koperasi
Jl. H.R. Rasuna Said No.3-4, Karet Kuningan
Jakarta Selatan

Bersama ini dengan hormat kami informasikan, bahwa mahasiswa kami:

Nama : Nabila Jayanti Putri
NPM : 2031011051
Jurusan : Administrasi Bisnis
Program Studi : Administrasi Bisnis Sektor Publik
Judul Skripsi : *Strategi Pengembangan Bisnis Pada Unit Usaha Toko Koperasi Pegawai Departemen Koperasi (KPKD Mart)*

akan melakukan penelitian dalam rangka penulisan skripsi di tempat Bapak.

Sehubungan dengan itu kami mohon kesediaan Bapak untuk dapat membantu mahasiswa kami untuk mendapatkan data dan informasi yang dibutuhkan. Untuk konfirmasi kesediaan, mohon perkenan Bapak dapat menugaskan staf untuk menghubungi Sdr. Nabila Jayanti Putri (0895389550254).

Demikian, atas perhatian dan perkenan Bapak, kami ucapkan terima kasih.

Direktur,



Prof. Dr. Nurliah Nurdin, MA

Tembusan:

1. Kepala Jurusan Administrasi Bisnis;
2. Kepala Program Studi Administrasi Bisnis Sektor Publik.

POLITEKNIK
STIA LAN
JAKARTA



Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh Balai Sertifikasi Elektronik (BSrE), BSSN

Surat Balasan Instansi



KOPERASI PEGAWAI DEPARTEMEN KOPERASI
Badan Hukum: No. 813 e/BH/I. NPWP: 1.375.444.5.011
Jl. H. R. Rasuna Said Kav. 3-4, Jakarta 12940. Telp 021-5992871
Website: <https://kpdk.coop.id> Email: info@kpdk.coop.id

Nomor : 002/Peng-KPKD/VII/2024
Sifat : Biasa
Lampiran :

Jakarta, 25 September 2024

Yth. Direktur
Politeknik STIA LAN
di Jakarta

Menindaklanjuti surat dari Direktur Politeknik STIA LAN Jakarta dengan Nomor: 2420/STIA.1.1/PPS.02.3 pada tanggal 23 September 2024, perihal permohonan penelitian penulisan skripsi di Koperasi Pegawai Departemen Koperasi (KPKD) atas nama :

NO	NAMA	NIM	PROGRAM STUDI
1.	Nabila Jayanti Putri	2031011051	Administrasi Bisnis

Pada prinsipnya kami dapat menyetujui bagi mahasiswa tersebut melakukan penelitian penulisan skripsi di Koperasi Pegawai Departemen Koperasi sebagaimana yang tercantum pada tabel diatas. Sehubungan dengan hal tersebut, kami jadwalkan pelaksanaan penelitian mulai tanggal 1 Oktober 2024 s.d. 31 November 2024, dengan ketentuan sebagai berikut:

- Hari Kerja:
 - Senin s.d. Kamis : pukul 08.00 s.d. 16.00 WIB
 - Jumat : pukul 08.00 s.d. 16.30 WIB
- Pakaian Kerja:
 - Senin dan Rabu : *Casual* Tapi Sopan
 - Kamis s.d. Jumat : Batik
- Tidak disediakan tunjangan akomodasi atau transportasi dan fasilitas lainnya;
- Menaati tata tertib dan kode etik kode perilaku yang berlaku di Koperasi Pegawai Departemen serta lingkungan Kementerian Koperasi dan UKM;
- Menjaga nama baik Koperasi Pegawai Departemen Koperasi dan Kementerian Koperasi dan UKM;
- Mahasiswa menandatangani formulir pakta integritas sebelum pelaksanaan magang;
- Menerapkan protokol kesehatan selama pelaksanaan magang;



KOPERASI PEGAWAI DEPARTEMEN KOPERASI
Badan Hukum: No. 813 e/BH/I. NPWP: 1.375.444.5.011
Jl. H. R. Rasuna Said Kav. 3-4, Jakarta 12940. Telp 021-5992871
Website: <https://kpdk.coop.id> Email: info@kpdk.coop.id

8. Mahasiswa akan memperoleh sertifikat magang pada akhir periode magang dan dapat berkoordinasi dengan Sdr. Lurio (085222371960) Manager Unit Bisnis

Demikian kami sampaikan atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Sekretaris Pengurus

Pupud Perdana, SE.,M.Si.

Tembusan:

1. Pengurus KPDK
2. Pengawas KPDK



POLITEKNIK
STIA LAN
JAKARTA

Dokumentasi Dengan Narasumber



Gambar 1.1 Wawancara dengan Manajer KPDK



Gambar 1.2 Wawancara dengan pegawai kasir 1 KPDK Mart



Gambar 1.3 Wawancara dengan pegawai kasir 2 KPDK Mart



Gambar 1.4 Wawancara dengan TPCKM KPDK



Gambar 1.5 Wawancara dengan mitra usaha KPDK (Kopi Toe7oean)



Gambar 1.6 Wawancara dengan konsumen KPDK Mart



Gambar 1.7 Diskusi PPA dengan stakeholder KPDK



Gambar 1.8 Foto bersama dengan stakeholder KPDK



SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Nurmita Sari, S.E, M.M

Jabatan : Dosen Pembimbing

Dengan ini menerangkan bahwa tugas akhir atas nama Nabila Jayanti Putri telah dilakukan uji plagiarism (turnitin) sebesar 23%

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 21 November 2024

(Nurmita Sari, S.E, M.M)

**POLITEKNIK
STIA LAN
J A K A R T A**

Hasil Turnitin



Page 2 of 84 - Integrity Overview

Submission ID Inrookt-1:3067467265

23% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

Filtered from the Report

- Bibliography
- Quoted Text

Top Sources

- 23%  Internet sources
- 7%  Publications
- 6%  Submitted works (Student Papers)



POLITEKNIK
STIA LAN
JAKARTA



Page 2 of 84 - Integrity Overview

Submission ID Inrookt-1:3067467265