

Usulan Strategi Peningkatan Kinerja Usaha Kopdoskar Unisba Menggunakan Analisis SWOT

Agus Ansori^{*}, Puti Renosori, Reni Amaranti

Prodi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Islam Bandung, Indonesia.

agusansori2019@gmail.com, putirenosori@yahoo.co.id, amarantireni@gmail.com

Abstract. Currently, the Unisba Lecturers and Employees Cooperative (Kopdoskar) is experiencing various problems, including a decline in the types of businesses it operates, which has led to a decrease in business income and a decline in membership over the past seven years. Kopdoskar's remaining businesses include retail units, canteen rentals, savings and loans, and outsourcing services. These conditions have significantly impacted the cooperative's capitalization and reduced member participation. As a cooperative located within the Bandung Islamic University environment, Kopdoskar conducts its business activities by serving the academic community and the surrounding community. This study aims to formulate strategies to improve business performance at Kopdoskar Unisba. The method used in this study is SWOT analysis to identify internal and external factors that affect the cooperative's business performance and determine a strategy. Based on the SWOT analysis results, the IFE matrix calculation with a total score of 2.107 and EFE of 2.635 placed Kopdoskar in quadrant V or Sel V, which is Hold and maintain, indicating that the cooperative is in a strategic position (maintain and preserve). This strategy strengthens and maintains existing businesses or products in order to improve the business performance of Kopdoskar Unisba.

Keywords: *SWOT Analysis, Strategy, Cooperative.*

Abstrak. Saat ini, Koperasi Dosen dan Karyawan (Kopdoskar) Unisba mengalami berbagai permasalahan, antara lain berkurangnya jenis usaha yang berdampak pada penurunan pendapatan usaha dan penurunan jumlah keanggotaan dalam tujuh tahun terakhir. Usaha Kopdoskar yang masih bertahan meliputi unit retail, sewa kantin, simpan pinjam, dan jasa outsourcing. Kondisi tersebut berdampak signifikan terhadap kemampuan permodalan koperasi serta menurunnya tingkat partisipasi anggota. Sebagai koperasi yang berada di lingkungan Universitas Islam Bandung, Kopdoskar menjalankan kegiatan usahanya dengan melayani civitas akademika dan masyarakat sekitar. Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi peningkatan kinerja usaha pada Kopdoskar Unisba. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi kinerja usaha koperasi dan menentukan sebuah strategi. Berdasarkan hasil analisis SWOT, perhitungan matrik IFE dengan total skor 2,107 dan EFE adalah 2,635 sehingga Kopdoskar berada pada kuadran V atau Sel V yaitu *Hold and maintain* yang menunjukkan bahwa koperasi berada pada posisi strategi (pertahankan dan pelihara). Strategi tersebut memperkuat dan mempertahankan usaha atau produk yang sedang berjalan agar dapat meningkatkan kinerja usaha Kopdoskar Unisba.

Kata Kunci: *Analisis SWOT, Strategi, Koperasi.*

A. Pendahuluan

Pertumbuhan ekonomi yang pesat, didorong oleh inovasi teknologi menciptakan persaingan di berbagai sektor industri. Perusahaan dituntut untuk terus beradaptasi dengan strategi yang dibuat demi mempertahankan usahanya untuk meningkatkan daya saing produk dan jasanya di pasar. Dalam menghadapi tantangan ini, setiap aktivitas yang berlangsung dalam perusahaan, didalamnya harus memiliki perancangan proses bisnis matang yang saling terhubung satu sama lain. Karena penerapan perancangan proses bisnis dapat berdampak pada peningkatan produktifitas, pengambilan keputusan, peningkatan kinerja dan peningkatan keuntungan bagi sebuah organisasi serta memperbaiki alur kerja yang kurang efektif (Maulana, 2023). Perancangan proses bisnis perlu diterapkan pada semua sektor, termasuk di lingkungan institusi pendidikan yang memiliki organisasi pendukung bagi kesejahteraan anggotanya.

Salah satu bentuk implementasi proses bisnis yang dapat diamati adalah pengelolaan koperasi di lingkungan institusi pendidikan. Universitas Islam Bandung (Unisba) sebagai kampus Islam pada jenjang Pendidikan tinggi yang memiliki jumlah dosen 449, berkomitmen untuk mewujudkan kesejahteraan bagi para dosen dan karyawannya. Salah satu langkah yang diambil untuk mencapai tujuan ini adalah mendirikan Koperasi. Koperasi Unisba bernama Koperasi Dosen Karyawan (Kopdoskar) berdiri pada 10 November 1978 terletak pada Jl. Ranga Gading No.8 Bandung, Jawa Barat. Kopdoskar Unisba berfokus pada bisnis perdagangan dan jasa yang tidak hanya melayani kebutuhan di lingkungan kampus Unisba tetapi juga melayani di lingkungan masyarakat.

Pada periode 2018-2021, Kopdoskar Unisba memiliki usaha retail sebanyak 7 Barmart, kantin, simpan pinjam, kerja sama bank, jasa fotokopi dan outsourcing. Akan tetapi, saat ini usaha yang dijalankan oleh Kopdoskar Unisba yang masih aktif hingga sekarang hanya 2 Barmart, Kantin, Simpan Pinjam dan *Outsourcing* seperti pada Tabel 1.

Tabel 1. Usaha Kopdoskar Unisba

	Usaha Kopdoskar	Fokus
Dagang	Barmart 1 (Fakultas MIPA Unisba)	Makanan, Minuman, dan ATK
	Barmart 2 (Jatihandap)	Kebutuhan Rumah Tangga
	Kantin Warung Barokah	Makanan, Minuman
	Murabahah (Simpan Pinjam)	Simpan Pinjam
Jasa	Jasa <i>Outsourcing</i>	<i>Cleaning Service</i> <i>Driver</i>

Pendapatan Kopdoskar mengalami fluktuasi pada periode 2018-2020 akibat pengurangan jam operasional, perpindahan lokasi retail terutama di area kampus dan hotel, serta dampak awal pandemi COVID-19. Memasuki periode pertengahan 2020-2022, pendapatan Kopdoskar mengalami penurunan yang lebih signifikan karena masa pandemi COVID-19, pemutusan kontrak jasa outsourcing, serta penutupan beberapa unit usaha seperti kantin, fotokopi, kerja sama bank, dan beberapa retail. Pada periode 2023-2024, usaha Kopdoskar terus menurun akibat ketidakmampuan untuk kembali modal pasca pandemi serta meningkatkan persaingan usaha. Perkembangan pendapatan usaha Kopdoskar Unisba dari Tahun 2018-2024 dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Jumlah Keanggotaan Kopdoskar Unisba 2019-2025

Penurunan kinerja usaha Kopdoskar tidak hanya disebabkan oleh faktor eksternal seperti berkurangnya jenis usaha, efek pandemi dan persaingan. Tetapi terdapat kelemahan dari sisi internal, yaitu pada kinerja usaha keanggotaan. Berdasarkan data, jumlah anggota Kopdoskar dalam kurun waktu 7 tahun terus menurun, dan ini menunjukkan penurunan pada salah satu kinerja usaha dari aspek keanggotaan. Hal tersebut mengakibatkan pemodalan koperasi semakin terbatas. Berikut keanggotaan Kopdoskar Unisba dari Tahun 2019-juli 2025 dapat dilihat Gambar 1.



Gambar 2 Pendapatan Usaha Kopdoskar Unisba Periode 2018-2024

Pada penelitian ini, permasalahan yang dihadapi memerlukan strategi pengembangan yang tepat untuk menjaga keberlanjutan koperasi menggunakan analisis SWOT. Oleh karena itu strategi SWOT diharapkan mampu meningkatkan kualitas layanan, memperkuat keterlibatan anggota, serta memberikan kontribusi terhadap peningkatan kinerja usaha Kopdoskar Unisba.

B. Metode

Analisis SWOT merupakan strategi penyelidikan dengan melingkupi didalamnya usaha dalam menguraikan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang bisa membuat performa dari organisasi. Analisis SWOT bisa dikatakan perancangan strategis dengan menggunakan struktur nyata *strength*, *weakness*, *opportunity* dan *threat*.

Menurut Kurniasih dkk. (2019), analisis SWOT merupakan suatu upaya perbaikan terhadap faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam suatu organisasi. Sejalan dengan itu, Rangkuti (2017) menyatakan bahwa SWOT merupakan strategi yang digunakan untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang serta meminimalkan kelemahan dan ancaman. Sehingga analisis SWOT dapat disimpulkan adalah suatu metode yang bisa memperlihatkan keadaan dan memperbaiki suatu permasalahan.

Menurut Karinov (2018) SWOT adalah sebuah kumpulan kata dari (*strength*, *weakness*, *opportunities* dan *threat*) dimana penjelasannya yaitu:

1. *Strength* (Kekuatan)

Kekuatan (*Strength*) merupakan kelebihan dan bisa dikatakan kompetensi unik yang dimiliki perusahaan, yang membuatnya lebih unggul dibandingkan pesaing dan sesuai dengan kebutuhan pasar. Kekuatan ini dapat berasal dari berbagai sumber, seperti aset, finansial, dominasi pasar, dan sebagainya.

2. *Weakness* (Kelemahan)

Kelemahan (*Weakness*) adalah kekurangan terkait dengan aset, keahlian, yang mana dapat mengganggu produktivitas perusahaan. Keterbatasan dalam aspek seperti keuangan, manajemen, proses bisnis, dan image nama dapat menjadi penyebab kekuarangan ini.

3. *Opportunity* (Peluang)

Peluang (*Opportunity*) merupakan kondisi yang bisa dimanfaatkan bagi unit usaha. Peluang ini dapat muncul dari kecenderungan penting, seperti munculnya pasar baru, perkembangan pada kompetisi maupun peraturan, inovasi teknologi, dan perbaikan hubungan dengan pembeli atau pemasok.

4. *Threat* (Ancaman)

Ancaman (*Threat*) adalah situasi yang merugikan bagi perusahaan atau organisasi, yang dapat mengganggu posisinya saat ini. Ancaman bisa muncul dari masuknya perusahaan baru, perlambatan perkembangan pasar, meningkatnya dalam negoisasi, peralihan teknologi.

Menurut (Riyanto, Aziz, dan Putera, 2021) Cara-cara dalam SWOT ini dilakukan untuk mempertahankan, membangun dan memanfaatkan kekuatan organisasi, memprioritaskan dan mengoptimalkan dan meminimalisasi bahaya yang akan dihadapi. Cara menggunakan SWOT dapat dilakukan sebagai berikut:

1. Membangun list semua kekuatan dimiliki oleh perusahaan atau organisasi sekarang
2. Membangun list tentang peluang dan ancaman yang ada dihadapi setelah masa kini.
3. Membuat kuesioner riset SWOT dengan membagikan kepada para responden yang dituju.
4. Menghitung nilai IFAS dan EFAS untuk mengetahui posisi organisasi dengan melakukan strategi yang tepat.

Contoh perhitungan menurut Ramadhani, Sumowo dan Izzudin (2021), untuk menentukan matriks SWOT pada persamaan sebagai berikut:

1. Mencari Bobot

$$Bobot = \frac{\text{Jumlah nilai jawaban responden per indikator}}{\text{Total keseluruhan jawab responden}} \quad \dots(1)$$

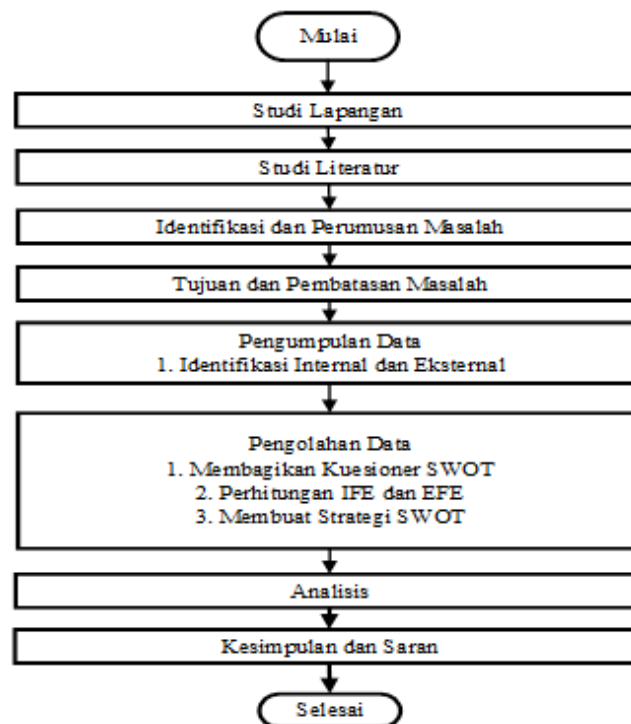
2. Rating

$$Rating = \frac{\text{Jumlah nilai jawaban responden per indikator}}{\text{Jumlah responden}} \quad \dots(2)$$

3. Skor

$$Bobot \times Rating \quad \dots(3)$$

Berikut adalah tahapan penelitian digambarkan dengan alur yang jelas, seperti terlihat pada *flowchart* pada Gambar 3.



Gambar 3. Tahapan Penelitian

Berikut adalah uraian pada tahap-tahap penelitian yang sudah dibuat peneliti guna mendapatkan solusi dari permasalahan yang sedang diteliti yaitu strategi untuk perancangan proses bisnis pada Kopdoskar Unisba sebagai berikut:

Studi Lapangan

Penelitian dilaksanakan secara langsung sesuai dengan kondisi Kopdoskar. Pengamatan dilakukan untuk mengidentifikasi permasalahan pada Kopdoskar Unisba.

Studi Literatur

Teori-teori yang diambil bertujuan untuk mendukung dan memperkuat penelitian ini yaitu mengenai lingkungan internal dan eksternal, analisis SWOT.

Identifikasi dan Perumusan Masalah

Masalah Kopdoskar Unisba pendapatan mengalami naik turun dikarenakan pengurangan jenis usaha dan jam operasional, perpindahan lokasi, efek pandemi dan ketidakmampuan kembali modal pasca pandemi yang mengakibatkan omzet menurun. Serta kinerja usaha keanggotaan Kopdoskar menurun dalam kurun waktu 7 tahun terakhir. Masalah tersebut berdampak pada pemodal Kopdoskar. Serta rumusan masalah yaitu apa saja strategi yang tepat untuk meningkatkan kinerja Kopdoskar Unisba.

Tujuan dan Pembatas Masalah

Penelitian ini menentukan strategi yang tepat untuk meningkatkan kinerja usaha Kopdoskar Unisba dan Batasan penelitian ini merancang strategi sesuai identifikasi faktor SWOT pada Kopdoskar Unisba,

Pengumpulan Data

Pada pengumpulan data melakukan analisis SWOT dengan identifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kinerja usaha Kopdoskar.

Pengolahan Data

Pengumpulan data yaitu menyebarkan kuesioner SWOT secara offline atau media online. Pengisian kuesioner tersebut berdasarkan pengalaman dan pendapat ketua koperasi, sekretaris dan kepala unit murabahah (simpan pinjam).

Perhitungan IFE dan EFE

Pertama yaitu mencari Nilai Bobot dengan cara hasil total jawaban pembobotan dari 3 responden dibagi dengan total matriks IFE atau EFE. Kedua mencari nilai rating yaitu hasil total jawaban rating dari 3 responden dibagi dengan 3 responden.

Menentukan Strategi SWOT

Menentukan strategi SWOT yaitu agresif, diversifikasi, *turn around* dan *defensive*. Strategi tersebut harus menyesuaikan kemampuan Kopdoskar.

C. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Pasca mengidentifikasi faktor internal dan eksternal berupa kekuatan dan kelemahan serta faktor eksternal berupa peluang dan ancaman pada Kopdoskar, langkah berikutnya adalah menyusun matriks IFE dan EFE.

Hasil Matriks *Internal* Factor Evaluation (IFE)

Pemberian bobot dan rating pada faktor internal dilakukan untuk merangkum serta mengevaluasi kekuatan dan kelemahan Kopdoskar, sebagaimana ditampilkan pada Tabel 2.

Tabel 2. Matriks IFE

No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan				
S1	Pengurus dengan latar belakang pendidikan akademik yang kuat	0,102	3,33	0,339
S2	Usaha Food Truck di Kampus	0,109	3,33	0,365
S3	Pembayaran pinjaman terjamin dengan melalui sistem potong gaji	0,105	3,33	0,352
S4	Usaha toko/ritel memberikan layanan belanja dengan sistem kredit	0,109	3,67	0,401
Total Kekuatan		0,426		1,456
Kelemahan				
W1	Berkurangnya Jenis Usaha	0,082	1,33	0,109
W2	Lokasi Kurang Strategis	0,117	1	0,117
W3	Kopdoskar memiliki keterbatasan modal	0,117	1	0,117
W4	Varietas barang Kopdoskar tidak memiliki supplier tetap	0,109	1	0,109
W5	Nama Kopdoskar Kurang Terkenal	0,074	1,67	0,124
W6	Jumlah anggota menurun	0,074	1	0,074
Total Kelemahan		0,574		0,651
Total IFE		1		2,107

Berdasarkan hasil perhitungan, faktor kekuatan Kopdoskar diperoleh skor sebesar 1,456 sedangkan faktor kelemahan mendapat skor 0,651 sehingga total skor matriks IFE adalah 2,107.

Hasil Matriks *External* Factor Evaluation (EFE)

Tabel 3. Matriks EFE

No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang				
O1	Peningkatan Jumlah Mahasiswa	0,146	3	0,438
O2	Event Kampus	0,135	3	0,406
O3	Peluang Pengembangan Usaha	0,146	4	0,583
O4	Adanya Peluang Kerja Sama dengan Supplier lain	0,135	3,33	0,451
O5	Peluang meningkatkan basis anggota	0,135	3	0,406
Total Peluang		0,698		2,285
Ancaman				
T1	Persaingan usaha sekitar kampus	0,156	1	0,156
T2	Ancaman online <i>delivery food</i>	0,146	1,33	0,194
Total Ancaman		0,302		0,351
Total EFE		1		2,635

Berdasarkan hasil perhitungan, faktor peluang Kopdoskar memperoleh total skor sebesar 2,285, sedangkan faktor ancaman mendapat skor 0,351 sehingga total skor matriks EFE adalah 2,635.

Hasil Matriks SWOT

Penyusunan matriks SWOT didasarkan pada total skor faktor internal dan eksternal. Hasil perhitungan menunjukkan total skor IFE didapatkan dari kekuatan + kelemahan = $1,456 + 0,651 = 2,107$. Serta total skor EFE di peroleh dari peluang + ancaman = $2,285 + 0,351 = 2,635$ Hasil dari perhitungan tersebut dapat dilihat Gambar 4.

		Total Skor Bobot IFE (X)		
		Strong 3,0 – 4,0	Average 2,0 – 2,99	Weak 1,0 – 1,99
Total Skor Bobot EFE (Y)	High 3,0 – 4,0	I	II	III
	Medium 2,0 – 2,99	IV	V	VI
	Low 1,0 – 1,99	VII	VIII	IX

Gambar 4. Matriks Internal-Eksternal

Diagram analisis SWOT menunjukkan bahwa Kopdoskar berada pada kuadran V atau Sel V yang mengarah pada strategi mempertahankan dan memperlihara.

Hasil Penentuan Strategi SWOT

Menurut David (2011) matriks IE terbagi menjadi 9 sel yang memiliki 3 implikasi strategi yang berbeda-beda yaitu :

1. *Grow and build* (tumbuh dan bina) berada pada sel I, II, dan IV. Strategi yang cocok digunakan yaitu strategi intensif (penetrasi pasar, dan pengembangan produk) atau integritas (integrasi ke belakang, integrasi ke depan dan integrasi horizontal).
2. *Hold and maintain* (pertahankan dan pelihara) mencakup sel III, V, dan VII pada umumnya untuk sel-sel yang berada pada kelompok ini dapat ditanggulangi dengan strategi penetrasi pasar, pengembangan produk dan pengembangan pasar..
3. *Harvest and divest* (panen atau divestasi) terdiri dari kelompok sel VI, VIII, dan IX strategi yang digunakan pada sel-sel ini adalah divestasi strategi diversifikasi konglomerat dan strategi likuidasi.

Alternatif strategi ditentukan berdasarkan identifikasi faktor internal Kopdoskar (kekuatan dan kelemahan) serta faktor eksternal Kopdoskar (peluang dan ancaman). Rincian penentuan strategi alternatif tersebut dapat dilihat pada Tabel 4.

INTERNAL EKSTERNAL	STRENGTH (Kelebihan)	WEAKNESS (Kelemahan)
	(S1) Pengurus dengan latar belakang akademis yang kuat (S2) <i>Food Truck</i> di Kampus. (S3) Pembayaran pinjaman terjangkau melalui sistem potong gaji (S4) Usaha toko/ritel memberikan layanan belanja sistem kredit	(W1) Berkurang jenis usaha. (W2) Lokasi kurang strategis. (W3) Keterbatasan Modal (W4) Varietas barang Kopdoskar tidak memiliki supplier tetap (W5) Nama Kopdoskar kurang terkenal di kalangan mahasiswa (W6) Jumlah anggota menurun
OPPORTUNITY (Peluang)	STRATEGI SO	STRATEGI WO
(O1) Peningkatan jumlah mahasiswa (O2) Event kampus. (O3) Peluang Pengembangan usaha (O4) Adanya peluang kerja sama dengan supplier lain. (O5) Peluang merekrut anggota luar biasa.	Penguatan kerja sama dengan supplier, pengembangan usaha melalui inovasi dan peningkatan jumlah keanggotaan. (S1, S2, S3, S4, O1, O2, O3, O4 dan O5)	Memperkuat usaha yang masih berjalan disertai peningkatan komunikasi dan <i>engagement</i> dengan anggota. (W1, W2, W3, W4, W6, O1, O2, O3 dan O5)
THREAT (Ancaman)	STRATEGI ST	STRATEGI WT
(T1) Persaingan usaha sekitar kampus (T2) Ancaman tren online <i>delivery food</i>	Pengembangan <i>marketplace</i> Kopdoskar dan memperluas <i>food truck</i> ke lokasi strategis baru. (S1, S2, S4, T1 dan T2)	Menerapkan digitalisasi promosi dan sistem kartu anggota berbasis poin, serta melakukan diversifikasi usaha tipis jual. (W1, W2, W3, W4, W5, W6, T1 dan T2)

Gambar 5. Strategi Analisis SWOT Kopdoskar

Analisis dan Pembahasan Strategi SWOT

Strategi sel V diambil berdasarkan berdasarkan kelemahan yang harus diminimalkan, dengan meraih peluang yang ada. Kelemahan usaha berkurang, lokasi kurang strategis, keterbatasan modal, dan varietas barang yang hanya satu supplier dengan peluang peningkatan jumlah mahasiswa setiap, even kampus, serta peluang pengembangan usaha. Strategi penguatan usaha yang masih berjalan difokuskan pada optimalisasi unit usaha yang saat ini dimiliki Kopdoskar agar lebih kompetitif dan berkelanjutan. Strategi ini bertujuan meningkatkan kualitas produk dan layanan agar memenuhi kebutuhan serta selera mahasiswa, karyawan, hingga dosen. Selain itu, promosi juga perlu ditingkatkan melalui kegiatan rutin di lingkungan kampus agar usaha Kopdoskar tetap dikenal dan diminati. Pengembangan kapasitas pegawai melalui pembinaan juga penting dilakukan agar pengelolaan usaha lebih profesional. Dengan strategi ini, Kopdoskar diharapkan mampu mempertahankan dan memperkuat kinerja usaha yang ada sebagai landasan untuk pertumbuhan dan pengembangan usaha di masa mendatang.

Terdapat tambahan strategi ini karena kelemahan yang dihadapi Kopdoskar adalah menurunnya jumlah anggota koperasi, sementara terdapat peluang untuk melakukan perekrutan anggota baru, khususnya dari kalangan karyawan dan dosen. Oleh karena itu, strategi yang dapat diterapkan adalah meningkatkan komunikasi dan engagement baik dengan anggota lama maupun calon anggota baru. Upaya ini dapat dilakukan melalui mengadakan forum rutin, agenda, antara pengurus dan anggota dengan memanfaatkan media sosial, serta penguatan keterlibatan anggota melalui kegiatan kebersamaan, atau forum diskusi layanan komunikasi dua arah seperti konsultasi dan layanan aspirasi serta pengembangan program loyalitas seperti penghargaan dan hadiah. Bertujuan agar Kopdoskar semakin dikenal, dipercaya, dan diminati. Dengan strategi ini diharapkan jumlah

anggota dapat meningkat sekaligus menjaga loyalitas anggota yang sudah ada strategi ini merujuk pada Strategi Memperkuat usaha yang masih berjalan disertai peningkatan komunikasi dan *engagement* dengan anggota.

D. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis pengumpulan, pengolahan dan analisis data yang dilakukan, diperoleh beberapa poin penting yang menjadi dasar kesimpulan penelitian ini yaitu:

1. Berdasarkan hasil matriks SWOT, Kopdoskar berada pada kuadran V atau sel V yaitu menerapkan strategi mempertahankan dan memelihara usaha yang ada.
2. Kopdoskar menggunakan strategi *Hold and maintain*, yaitu mempertahankan usaha yang sedang berjalan dengan pengembangan produk atau pasar.

Ucapan Terimakasih

Penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya disampaikan kepada Ibu Puti Renosori, IR. M.T. dan Ibu Dr. Ir. Reni Amaranti, S.T., M.T., IPM. selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga dan pikiran memberikan bimbingan dan arahan selama masa penyusunan penelitian ini. Kemudian saya ucapkan terima kasih kepada para pengurus Kopdoskar UNISBA yang telah mengijinkan saya melakukan penelitian.

Daftar Pustaka

- David FR (2011). *Strategic management: concepts and cases* (13th edition). Pearson Education, Upper Saddle River, New Jersey
- Fauzi, A, R. Satori, M. Mulyati, D, S. (2024). Usulan Perbaikan Strategi Penjualan dengan Menggunakan Metode SWOT dan AHP. *Bandung Conference Series: Industrial Engineering Science*, 797–808. <https://doi.org/10.29313/bcsies.v4i2.14802>.
- Indriani, Y. 2021. Kompetensi Sumber Daya Manusia Koperasi dan Kontribusinya Pada Kinerja Koperasi. *Koperasi Filsafat, Hukum, Strategi Dan Kinerja*, 92– 93. Tersedia pada: <http://repository.ikopin.ac.id/1186/1/Book%20Chapter%20%20Yuanita.pdf>.
- Karinov. (2018). *Contoh Analisis SWOT Perusahaan dan Cara Pembuatannya*. Diakses dari <https://pdfcoffee.com/contoh-analisis-swot-perusahaan-dan-cara-pembuatannya-karinov-pdf-free.html>.
- Koperasi Dosen Karyawan UNISBA. (2024). *Laporan Perhitungan Hasil Usaha*. Bandung: Koperasi Dosen Karyawan UNISBA.
- Kurniasih, D., Rusfiana, Y., Subagyo, A., & Nuradhawati, R. (2021). Teknik Analisa. Alfabeta Bandung, 1–119. Tersedia pada: [https:// repository.unikom.ac.id/69738/](https://repository.unikom.ac.id/69738/)
- Maulana, Y. M. (2023). "Model Perencanaan Proses Bisnis Berdasarkan Business Process Management Pada Universitas Dinamika". *Jurnal Ilmiah MEDIA SISFO*, 17(1), 73-85. <https://doi.org/10.33998/mediasisfo.2023.17.1.722>.
- Rangkuti, Freddy, 2017. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta. Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI.
- Riyanto, S., Azis, M. N., & Putera, A. R. (2021). Analisis SWOT Sebagai Penyusunan Strategi Organisasi. Yogyakarta: Bintang Pustaka Madini.
- Muhammad Yudio Saralino, Puti Renosori. Usulan Perbaikan Kualitas Produk Menggunakan Metode SQCDan TRIZ. *Jurnal Riset Teknik Industri*. 2024 Jul 9;49–58. doi:10.29313/jrti.v4i1.3841

Afif Syarifuddin Muflih, Reni Amaranti, Agus Nana Supena. Usulan Perencanaan Produksi dengan Pendekatan Material Requirement Planning (MRP). Jurnal Riset Teknik Industri. 2024 Jul 9;59–68. doi:10.29313/jrti.v4i1.3845

Renaldi R, Mulyati DS. Usulan Perbaikan Kualitas Pelayanan Restoran Menggunakan Metode Servqual dan Kano. Jurnal Riset Teknik Industri. 2022 Dec 20;109–16. doi:10.29313/jrti.v2i2.1245