



Fakultas Bisnis & Manajemen
Universitas Widyatama



Certified Management System
DIN EN ISO 9001:2000

ISSN : 1693-8305

JURNAL BISNIS, MANAJEMEN & EKONOMI



Alfiah Hasanah

Teaching The Principles Of Economics Without "Chalk And Talk":
The Use Of Technology In The Active Learning Methode

Deddy Supardi

Pemahaman Berkarir Mahasiswa Akuntansi
Terhadap Remunerasi Di Kantor Akuntan Publik



Tendi Haruman

Koperasi : Konsep Dasar dan Pengukuran
Kinerja Bisnisnya dari Perspektif Keuangan

Amilin & Siti Aisyah

Pengaruh *Leverage*, *Audit Tenure*, *Audit Delay* dan Jumlah Dewan Direksi
Terhadap Manajemen Laba

Achmad Hidayat Sutawidjaya

Kualitas: Alat Manajemen Atau Budaya Perusahaan?

Maya Ariyanti

Bauran Pemasaran, Jasa Kota Bandung

Caria Ningsih

Studi Komparatif dan Analisis Determinan Hutang
Luar Negeri Indonesia dan Malaysia



J. Bisnis, Manaj. Ekon.	Vol.9	No. 1	Hal. 1374-1464	Bandung Agustus 2007	ISSN:1693-8305
-------------------------	-------	-------	----------------	----------------------	----------------

KOPERASI : KONSEP DASAR DAN PENGUKURAN KINERJA BISNISNYA DARI PERSPEKTIF KEUANGAN

Tendi Haruman¹

ABSTRAK

Koperasi sebagai badan usaha di Indonesia memiliki landasan historis, ideologis dan politis yang sangat kuat. Bahkan pendiri bangsa berharap menjadi soko guru perekonomian bangsa Indonesia. Namun yang terjadi sangat kontradiktif, koperasi bukan hanya belum (tidak) mampu mewujudkan seperti yang diharapkan, tetapi mulai dilupakan bahkan ditinggalkan. Dalam wacana akademispun khususnya disekolah bisnis, koperasi hanya sekedar "lembaga bisnis figuran" yang tidak mendapatkan porsi yang cukup untuk dibahas. Makalah singkat ini dimaksudkan untuk memberikan wacana bahwa koperasi masih "layak" diberi tempat karena setidaknya-tidaknya memiliki landasan filosofis yang kokokh Pembahasan dimulai dari konsep dasar koperasi, partisipasi dan diakhiri dengan ukuran kinerja bisnisnya dari perspektif keuangan

Key Works: Koperasi; Wacana Akademis; Ukuran Kinerja Bisnis

PERMASALAHAN

Koperasi sebagai badan usaha belum memperlihatkan peran yang berarti dalam pembangunan ekonomi bangsa walaupun memiliki landasan historis, ideologis dan politis yang kuat. Berdasarkan data Statistik Koperasi per 31 Desember 1998, dengan jumlah koperasi sebanyak 59.441 unit, anggota yang terlibat 20.128.283 orang, karyawan yang terserap 170.297. Aset yang dimiliki koperasi lebih dari Rp. 9.211 milyar, tetapi selama satu periode (satu tahun) hanya menghasilkan Sisa Hasil Usaha Rp. 5,08 milyar lebih. Sehingga, bila digunakan salah satu ukuran kinerja finansial sebagai ukuran keberhasilan koperasi, maka tingkat pengembalian penggunaan aset (**Return on Assets = ROA**) hanya sebesar 5,10%. Ini berarti bahwa setiap Rp. 1,00 aset yang digunakan koperasi hanya dapat menghasilkan Rp. 0,051 SHU, dibandingkan dengan tingkat bunga simpanan yang berlaku dewasa ini di Bank kurang lebih 12% per tahun. Hal ini berarti pula bahwa bila semua aset koperasi dilikuidasi dan disimpan di Bank akan memberikan hasil yang lebih besar dengan risiko yang minimal. Dengan demikian, koperasi tidak akan menarik bagi anggota, calon anggota dan masyarakat lainnya yang ingin menjadi anggota koperasi karena hanya merasa memiliki kelebihan modal, sebaiknya koperasi akan sangat menarik bila koperasi dapat memberikan manfaat ekonomi (economic benefit) bagi anggotanya.

¹ Staf Pengajar Fakultas Bisnis & Manajemen Universitas Widyatama & Mahasiswa Program Doktorat Universitas Padjadjaran

Anggota koperasi mempunyai makna yang sangat strategis bagi pengembangan koperasi, anggota dapat berfungsi sebagai pemilik (owner) dan sekaligus sebagai pengguna jasa (user) atau sering disebut *dual identity of the members* sebagai kareakteristik utama yang tidak dimiliki oleh bentuk perusahaan lain. Sebagai pemilik, anggota harus berpartisipasi dalam penyeteroran modal, pengawasan dan pengambilan keputusan, dengan harapan akan memperoleh SHU yang memadai, tetapi kenyataannya sulit untuk mencapai tujuan tersebut. Harapan satu-satunya adalah berpartisipasi dalam memanfaatkan pelayanan koperasi atau anggota sebagai pengguna jasa (user), dari fungsi ini anggota berharap dapat memperoleh nilai tambah berupa manfaat ekonomi yang disebut promosi anggota. Oleh karena itu mengukur keberhasilan koperasi jangan hanya dilihat dari sisi kemampuan koperasi dalam menghasilkan SHU, tetapi yang utama harus dilihat dari kemampuan dalam mempromosikan ekonomi anggotanya.

PEMBAHASAN

Pengertian Koperasi

Koperasi adalah suatu organisasi bisnis yang para pemilik/anggotanya adalah juga pelanggan utama perusahaan tersebut. Kriteria identitas suatu koperasi akan merupakan dalil/prinsip identitas yang membedakan unit usaha koperasi dan unit usaha lainnya.

Prinsip identitas penting karena dari sini dapat ditunjukkan bahwa para pemilik dan para pelanggan dari organisasi koperasi adalah individu-individu yang identik sehingga mereka mempunyai kesempatan yang lebih besar dalam memenuhi kebutuhan-kebutuhannya disetiap kegiatan koperasi.

Berbagai Hubungan Dalam Koperasi

Berdasarkan konsep diatas, maka terdapat 3 (tiga) jenis hubungan dalam koperasi, yaitu:

a) Hubungan kepemilikan

Hubungan kepemilikan menunjukkan besarnya peranan anggota dalam koperasi, artinya anggota adalah pemilik perusahaan koperasi. Sebagai pemilik anggota mempunyai kewajiban-kewajiban dan hak-hak tertentu terhadap koperasinya, baik kewajiban dan hak individu maupun kewajiban dan hak keuangan (finansial).

b) Hubungan pelayanan

Hubungan pelayanan muncul karena fakta bahwa anggota disamping sebagai pemilik juga sebagai pelanggan utama koperasi. Bentuk hubungan pelayanan koperasi terhadap anggota dapat dilakukan melalui transaksi bisnis antara usaha anggota dengan usaha badan usaha koperasi. Hubungan bisnis ini dapat dikaji secara mikro, dimana anggota dapat berfungsi sebagai produsen (penjual) tetapi juga sebagai berfungsi sebagai konsumen (pemakai). Demikian juga koperasi dapat

berfungsi sebagai produsen (penjual) tetapi dapat berfungsi sebagai konsumen atau pedagang.

c) Hubungan pasar

Hubungan ini harus dimanfaatkan koperasi sebagai sumber daya sangat bermanfaat bagi pertumbuhannya, mengingat sebagai badan usaha koperasi harus berhubungan dengan pasar. Ada 5 (lima) jenis pasar yang bisa dimanfaatkan, yaitu pasar barang, pasar tenaga kerja, pasar uang, pasar modal dan pasar luar negeri.

Alasan Menjadi Anggota Koperasi

Individu-individu akan menjadi atau meneruskan tetap tinggal menjadi anggota atau meneruskan tetap tinggal menjadi anggota dalam sebuah koperasi bila mereka mengharapkan "manfaat" atau faedah yang dapat mereka peroleh dari suatu koperasi lebih besar dari faedah yang mereka dapat peroleh kalau tidak menjadi anggota karena bisnis dengan organisasi non koperasi. Jadi rumusan dasarnya adalah :

Advantages koperasi > Advantages non koperasi

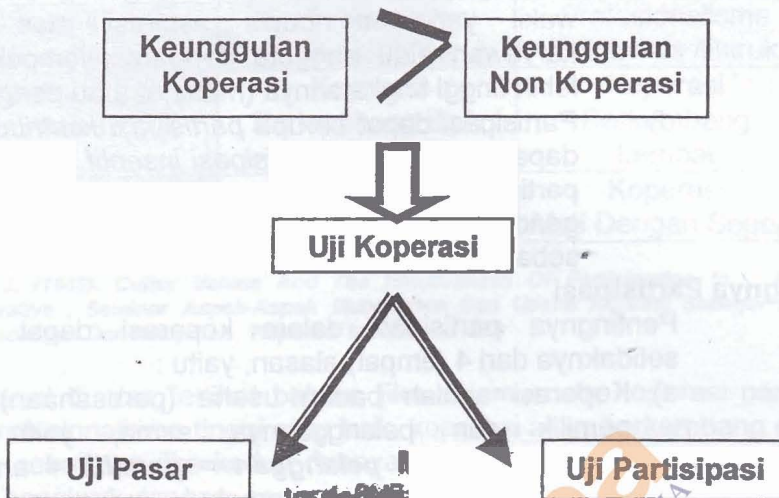
Prasyarat Keunggulan Koperasi

Berdasarkan rumusan dasar koperasi diatas, maka ada 2 (dua) kondisi yang harus dipenuhi bagi suatu koperasi agar menjadi alternatif yang menarik bagi para anggota dan calon anggota, yaitu :

a) Koperasi harus dapat menghasilkan paling sedikit kelebihan yang sama dengan perusahaan non koperasi. Koperasi harus menjadi pemenang dalam persaingan dan harus memberikan "advantages" khusus atau keunggulan khusus pada para anggotanya.

b) Para anggota harus mampu mengendalikan manajemen koperasi dengan cara menuntut agar manajemen itu mampu dan bersedia mempromosikan interest para anggota.

Dengan kata lain koperasi mendapat dua "ujian" dalam mendapatkan anggota dengan memberikan net advantages kepada mereka. Pertama, "Uji Pasar (market test)", yaitu koperasi harus memiliki potensi advantages bersaing disbanding institusi lainnya. Kedua, "Uji Partisipasi (participation test)", yaitu koperasi harus dapat merealisasikan dan melaksanakan/memanfattiikan keunggulan itu demi keuntungan anggotanya. Kedua uji itu bersama-sama membentuk "Uji Operasi (operative test)". Hal ini secara jelas tersaji pada skema berikut ini :



Kemungkinan koperasi untuk memperoleh keunggulan komparatif dari perusahaan-perusahaan lain yang non koperasi adalah cukup besar mengingat koperasi mempunyai kelebihan dalam hal : a) *Economies of scale* dan b) *Participation*.

Partisipasi Anggota Pada Koperasi Pengertian Partisipasi

Bila dipandang dari segi dimensinya, partisipasi terdiri atas:

a) Partisipasi dapat dipaksakan (*forced*) dan dapat pula sukarela (*voluntary*). Jika tidak dipaksa oleh oleh situasi dan kondisi, maka partisipasi yang dipaksakan tentu tidak akan cocok dengan prinsip koperasi keanggotaan terbuka dan sukarela, serta manajemen yang demokratis. Oleh karena itu, partisipasi yang tepat pada koperasi adalah partisipasi yang bersifat sukarela.

b) Partisipasi dapat formal dan dapat pula informal. Pada partisipasi yang bersifat formal, biasanya telah tercipta suatu mekanisme formal dalam pengambilan keputusan, tetapi dalam partisipasi yang bersifat informal biasanya hanya terdapat persetujuan lisan antara atas dan bawahan mengenai bidang partisipasi.

c) Partisipasi bisa bersifat langsung dan bersifat tidak langsung. Partisipasi langsung terjadi apabila setiap orang dapat mengajukan pandangan, membahas pokok persoalan, mengajukan

keberatan terhadap keinginan orang lain. Sedangkan partisipasi tidak langsung akan ada wakil yang membawa aspirasi atas nama karyawan atau anggota dengan kelompok yang lebih tinggi tingkatannya (manajer atau pengurus).

- d) Partisipasi dapat berupa *partisipasi kontributif* dan dapat pula berupa *partisipasi insentif*. Kedua jenis partisipasi tersebut muncul sebagai akibat peran ganda anggota sebagai pemilik dan sekaligus sebagai pelanggan.

Pentingnya Partisipasi

Pentingnya partisipasi dalam koperasi dapat dilihat setidaknya dari 4 (empat) alasan, yaitu :

- a) Koperasi adalah badan usaha (perusahaan) yang pemilik dan pelanggannya sama, yaitu para anggotanya. Jadi **pelanggan = pemilik = anggota** dimana ketiga pihak tersebut orangnya sama. Koperasi merupakan alat yang digunakan oleh para anggota koperasi untuk melaksanakan fungsi-fungsi tertentu yang telah disepakati bersama. Disini dapat dikatakan bahwa sukses tidaknya koperasi akan sangat tergantung sekali kepada peran partisipasi aktif dari para anggotanya.
- b) Karena alasan butir (a) diatas, maka partisipasi diikutsertakan dalam *tes komparatif* koperasi. Suatu koperasi bisa berhasil dalam kompetisi, tetapi tak ada artinya bila anggota tak memanfaatkan keunggulan yang dimiliki tersebut. Anggota harus berpartisipasi dalam mencapai tujuan koperasi.
- c) Partisipasi diperlukan untuk mengatasi kinerja buruk koperasi, menghilangkan *miss management* dan membuat kebijakan pengelola diperhitungkan.
- d) Partisipasi merupakan kondisi yang diperlukan untuk *keunggulan komparatif*, yaitu agar pihak manajemen koperasi tahu apa yang menjadi kepentingan anggotanya dan berapa banyak serta kualitas pelayanan yang bagaimana yang diperlukan oleh anggota.

Berhubungan dengan ini Ropke, J. (1988) mengajukan matrik hubungan antara partisipasi anggota dengan profesionalisme dan perkembangan atau keberhasilan koperasi dalam mencapai tujuannya, seperti terlihat pada tabel 1 berikut ini.

Profesionalisme/ Partisipasi Anggota	Profesionalisme Ada Atau Baik	Profesionalisme Tidak Ada /Buruk
Partisipasi Anggota Ada Atau Tinggi	Koperasi Berkembang Baik	Koperasi Berkembang Lambat
Partisipasi Anggota Tidak Ada/Rendah	Koperasi Mati Pelan-Pelan	Koperasi Mati Dengan Segera

Sumber :

Ropke J. (1988). *Cultur Values And The Effectiveness Of Participation In Indonesia Cooperative* , Seminar Aspek-Aspek Manajemen Dan Usaha Koprasi Sebagai Pedoman Pengembangan Dan Kebijakan Koperasi Indonesia. 1988

Dari tabel di atas terlihat bahwa, jika dalam suatu koperasi partisipasi dan profesionalisme tinggi atau baik, koperasi akan berkembang dengan pesat, sebaiknya jika kedua-duanya rendah atau buruk, maka koperasi akan bangkrut dengan segera (istilah Ropke. J., "selamat meninggal dunia dengan selamat"). Bila partisipasi anggota rendah dan profesionalisme baik, maka koperasi akan bangkrut secara perlahan. Sedangkan bila partisipasi tinggi dan profesionalisme buruk, maka koperasi akan berkembang lambat.

PEA (Promosi Ekonomi Anggota) SEBAGAI KINERJA KEBERHASILAN KOPERASI

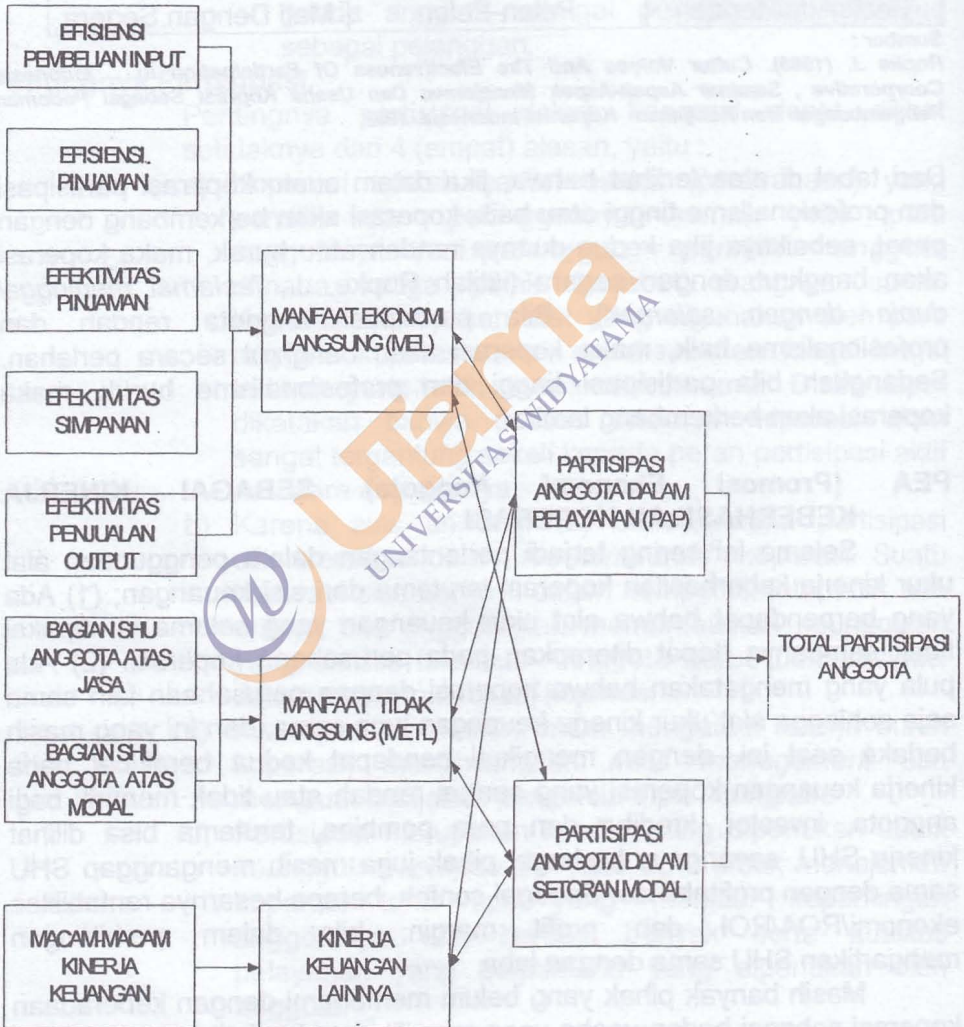
Selama ini sering terjadi pertentangan dalam penggunaan alat ukur kinerja keberhasilan koperasi terutama dari sisi keuangan; (1) Ada yang berpendapat bahwa alat ukur keuangan yang selama ini dipakai tidak semuanya dapat diterapkan pada perusahaan koperasi. (2) Ada juga yang mengatakan bahwa koperasi dengan perusahaan lain sama saja sehingga alat ukur kinerja keuangan juga sama, dan ini yang masih berlaku saat ini, dengan mengikuti pendapat kedua berakibat pada kinerja keuangan koperasi yang sangat rendah atau tidak menarik bagi anggota, investor, kreditur dan para pembina, terutama bisa dilihat kinerja SHU, sayangnya berbagai pihak juga masih menganggap SHU sama dengan profitabilitas. Sebagai contoh, berapa besarnya rentabilitas ekonomi/ROA/ROI dan profit margin, bila dalam perhitungan mengartikan SHU sama dengan laba.

Masih banyak pihak yang belum memahami dengan keberadaan koperasi sebagai badan usaha yang memiliki karekteristik yang berbeda dengan perusahaan lain, anggota sebagai pemilik dan pengguna jasa, serta anggota secara bersama-sama membentuk koperasi karena memiliki kebutuhan yang sama dengan harapan akan memperoleh benefit atau manfaat yang lebih dibandingkan bila harus bertransaksi dengan perusahaan lain. Konsekuensinya koperasi sebagai milik anggota harus memberikan manfaat yang lebih tadi, dapat berupa harga yang

lebih menguntungkan, kualitas yang lebih baik, tepat jumlah, dan lain-lain.

Oleh karena itu pemikiran penulis lebih cenderung kepada pendapat pertama dengan karakteristik khusus seperti itu, koperasi perlu

HUBUNGAN PEA DENGAN PARTISIPASI ANGGOTA DAN LEMBAGA KREDIT LAINNYA



diukur kinerjanya dengan cara yang lain dari bentuk perusahaan yang

a. Perhitungan Laba Perusahaan :

$$\pi = P_n - B_n$$
$$\pi = QP - QB$$
$$\pi = (P - B)Q$$

π = Laba perusahaan
 P_n = Pendapatan
 B_n = beban
 Q = Kuantitas
 P = Harga jual / unit
 B = Beban / unit

b. Perhitungan SHU Koperasi (PSAK No. 27 tahun 1999)

Paragraf :

$$SHU = S_{PA} + \pi$$

$$SHU = (P_{BA} - B_{PA}) - B_U + B_K$$

$$S_{PA} = P_{NA} - (B_U + B_K)$$

$$\pi = P_{JNA} - B_{NA}$$

$$SHU = (P_{BA} - B_{PA}) + (P_{NA} - B_{NA})$$

$$SHU = [(P_{BA} - B_{PA}) - (B_U - B_K)] + [P_{NA} - B_{NA}]$$

Dimana :

SHU = Sisa Hasil Usaha

S_{PA} = Sisa partisipasi anggota (transaksi dengan anggota)

π = Laba (transaksi dengan anggota)

P_{BA} = partisipasi bruto anggota

B_{PA} = Beban pokok anggota

B_U = Beban usaha koperasi

B_K = Beban perkoperasian

P_{NA} = partisipasi neto anggota

P_{JNA} = Penjualan kepada non anggota

B_{NA} = Beban non anggota

Hasil partisipasi neto yang dimaksud dalam pernyataan 33 ini adalah sisa partisipasi anggota. Sumber utama dari sisi partisipasi anggota adalah partisipasi neto anggota (P_{NA}). SHU adalah gabungan dari partisipasi neto dan laba/rugi koperasi. Bila sisa partisipasi anggota ditulis S_{PA} dan laba koperasi ditulis L , maka : $SHU = S_{PA} + L$

Berdasarkan penjelasan pernyataan 29, maka rumus SHU di atas bila diterapkan pada Koperasi konsumen, Koperasi produsen atau koperasi simpan pinjam dapat diuraikan selanjutnya.

Menurut pernyataan 68 dinyatakan bahwa partisipasi bruto (P_{BA}) mencakup beban pokok (ditulis B_{PA}) dan partisipasi neto (P_{NA}), maka

$$P_{BA} - B_{PA} = P_{NA}$$

P_{NA} adalah sumber untuk menutupi beban usaha (B_U) dan beban perkoperasian (B_K). Sisa P_n setelah dikurangi B_U dan B_K disebut sisa partisipasi anggota (S_{PA}), maka $S_{PA} = P_{NA} - (B_U + B_K)$.

Mengacu pada penjelasan pernyataan 29, maka perhitungan S_{PA} untuk masing-masing jenis koperasi dapat dirumuskan sebagai berikut :

Koperasi Konsumen

$$S_{pAK} + P_{nA} - (B_u - B_k)$$

$$P_{nA} = (H_{jk} - H_{bk}) Q_k$$

$$\text{Maka : } S_{pAK} = (H_{jk} - H_{bk}) - (B_u - B_k)$$

Dimana:

H_{jk} = Harga pelayanan koperasi

H_{bk} = Harga beli koperasi

Q_k = Kuantitas pelayanan kepada anggota

1. Koperasi Produsen

$$S_{pAP} = P_{nA} - (B_u - B_k)$$

$$P_{nA} = (H_{jk} - H_{bk}) Q_p$$

$$\text{Maka : } S_{pAP} = (H_{jk} - H_{bk}) Q_p - (B_u - B_k)$$

Dimana :

S_{pAP} = Sisa partisipasi anggota pada koperasi produsen

Q_p = Kuantitas pemasaran produk

2. Koperasi simpan pinjam :

$$S_{pAS} = P_{nA} - (B_u - B_k)$$

$$P_n = b$$

$$\text{Maka : } S_{pAS} = b - (B_u - B_k)$$

Dimana :

S_{pAS} = Sisa partisipasi anggota koperasi S_p

B = Pendapatan bunga

Jadi total S_{pA} dapat dihitung sebagai berikut :

$$S_{pA \text{ total}} = S_{pAK} + S_{pAP} + S_{pAS} - \sum (B_u - B_k)$$

$$= [(H_{jk} - H_{bk}) Q_k + (H_{jk} - H_{bk}) Q_p + b] - [\sum (B_u + B_k)]$$

Dalam hal perhitungan π (Laba koperasi berasal dari bisnis dengan non anggota) diberlakukan PSAK lain yang diperuntukkan abgi perusahaan yang berorientasi kepada laba.

Perhatikan dari ilustrasi di atas ternyata memang berbeda antara laba perusahaan dengan SHU koperasi, karena harga koperasi harus lebih menguntungkan bagi anggota daripada harga non koperasi, selisih harga yang menguntungkan bagi anggota inilah merupakan manfaat ekonomi yang langsung diterima anggota pada saat transaksi, maka manfaat ekonomi untuk masing-masing jenis koperasi dapat diilustrasikan sebagai berikut :

Koperasi Konsumen / Pengadaan / jasa

$H_{jk} < H_{jnk}$: Maka akan terjadi efisiensi harga beli (EHB) bagi anggota

$$EHB = (H_{jnk} - H_{jk}) Q_{A-Koperasi}$$

$$EHB = (H_{bnk} - H_{bk}) Q_{BA-Anggota}$$

Dimana :

H_{jk} = harga jual koperasi

H_{jnk} = Harga Jual non koperasi
 Q_A = Kuantitas pelayanan

b). Koperasi Produsen (pemasaran)

$H_{bk} > H_{bnk}$: Maka akan terjadi efektivitas harga jual (EfHJ) bagi anggota

$$EfHJ = (H_{bk} - H_{bnk}) Q_A \text{ Koperasi}$$

$$EfHJ = (H_{jk} - H_{jnk}) Q_{jA} \text{ Anggota}$$

Dimana :

H_{bk} = harga beli koperasi

H_{bnk} = harga beli non koperasi

Q_A = Kuantitas pemasaran

c) Koperasi Simpan Pinjam

Pinjaman

$b_{pk} < b_{pnk}$: maka akan terjadi efisiensi bunga pinjaman (E_{bp}) bagi anggota

$$E_{bp} = (b_{pnk} - b_{pk}) P$$

Dimana

i = bunga pinjaman non koperasi

i = bunga pinjaman koperasi

Simpanan

$B_{sk} > b_{snk}$: maka akan terjadi efektifitas bunga simpanan (Efbs) bagi anggota

$$Efbs = (B_{sk} - b_{snk}) S$$

Dimana :

B_{sk} = Bunga simpanan pada koperasi

B_{snk} = bunga simpanan pada non koperasi

Efisiensi dan efektivitas harga/bunga ditambah dengan pembagian SHU anggota itulah yang merupakan manfaat ekonomi yang diterima oleh anggota yang disebut Promosi Ekonomi Anggota (PEA). Jadi :

$$PEA = EHB + EfHJ + Ebp + Efb_s + SHU_A \text{ atau}$$

$$PEA = (H_{jnk} - H_{jk}) Q_A + (H_{bk} - H_{bnk}) Q_A + (b_{pnk} - b_{pk}) P + (B_{sk} - b_{snk}) S + SHU_A$$

Atas dasar ilustrasi di atas, maka cara penilaian kinerja keuangan (**Financial Performance**) dari koperasi harus ada yang dibedakan dengan penilaian kinerja keuangan perusahaan lain, terutama penilaian yang berhubungan dengan laba pada perusahaan dan SHU koperasi seperti penilaian terhadap profitabilitas, Rentabilitas Ekonomi (RE), Profit Margin (PM), Return on Asset (ROA), Return on Investment (ROI). Tidak bijaksana kalau SHU disamakan dengan laba, yang diperoleh perusahaan, karena koperasi harus memberikan selisih harga/bunga yang menguntungkan secara langsung kepada anggota pada saat terjadi transaksi, maka harga pelayanan koperasi kepada anggota pada saat terjadi transaksi, maka harga pelayanan koperasi

kepada anggota akan lebih murah dibandingkan dengan harga non koperasi.

Laba merupakan hasil akhir dari proses kegiatan perusahaan selama satu periode yang diukur dalam nilai uang tertentu, orang akan mengatakan perusahaan dengan kinerja baik bila dapat menghasilkan laba tertentu. Bagaimana kinerja keuangan koperasi? Apa hasil akhir dari proses kegiatan selama satu periode hanya akan dinilai dengan besarnya SHU, jawabannya, tentu tidak cukup hanya dinilai dengan besarnya SHU, karena ada Manfaat Ekonomi Langsung (MEL) yang diterima oleh anggota pada saat transaksi. Oleh karena itu agar kinerja keuangan koperasi (RE, PM, ROA, ROI dan lain-lain) dapat disejajarkan dengan perusahaan yang berorientasi laba maka memungkinkan ada modifikasi terhadap penilaian kinerja keuangan koperasi (RE, PM, ROA, ROI, dan lain-lain) dapat disejajarkan dengan perusahaan yang berorientasi laba maka memungkinkan ada modifikasi terhadap penilaian kinerja keuangan koperasi yang digambarkan pada table 2.

TABEL 2
MODIFIKASI RASIO PROFITABILITAS UNTUK KOPERASI

NO.	RATIO *)	PERUSAHAAN	KOPERASI
1	PROFIT MARGIN (PM)	$\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$	$\frac{\text{SHU} + \text{MEL}}{\text{Pel. Angg} + \text{Perj. non. A}}$
2	Rentabilitas Ekonomi (RE)	$\frac{\text{Laba}}{\text{MS} + \text{MA}} \times 100\%$	$\frac{\text{SHU} + \text{MEL}}{\text{MS} + \text{MA}} \times 100\%$
3	Rentabilitas Modal Sendiri	$\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{MS}} \times 100\%$	$\frac{\text{SHU} + \text{MEL}}{\text{MS}} \times 100\%$
4	Return on Asset	$\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Asset}} \times 100\%$	$\frac{\text{SHU} + \text{MEL}}{\text{Total Asset}} \times 100\%$
5	Return on Investment	$\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Investasi}} \times 100\%$	$\frac{\text{SHU} + \text{MEL}}{\text{Total Investasi}} \times 100\%$

*) Rasio-rasio ini dapat dimodifikasi lagi sesuai dengan kebutuhan

Dari tabel tersebut perlu kiranya semua pihak (stake holder) yang berkepanjangan dengan kegiatan koperasi, dalam hal menilai kinerja finansial koperasi (profitabilitas) harus melakukan penyesuaian dalam penilaian kinerja keuangan koperasi. Sekali lagi, jangan selalu menganggap sama dengan perusahaan lain yang berorientasi laba (profit oriented).

Dari tabel tersebut perlu kiranya semua pihak (stake holder) yang berkepanjangan dengan kegiatan koperasi, dalam hal menilai kinerja finansial koperasi (profitabilitas) harus melakukan penyesuaian dalam penilaian kinerja keuangan koperasi. Sekali lagi, jangan selalu menganggap sama dengan perusahaan lain yang berorientasi laba (profit oriented).

Apabila PEA digunakan menjadi salah satu ukuran kinerja koperasi diharapkan dipakai sebagai tolok ukur penilaian keberhasilan koperasi sehingga anggota dan pihak terkait lainnya akan berpartisipasi aktif dalam pengembangan koperasi.



KESIMPULAN

Dari hasil pembahasan di atas, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

- 1) Koperasi sebagai badan usaha tidak atau belum menarik bagi calon anggota jika hanya semata-mata ingin mendapatkan Sisa Hasil Usaha (SHU), tetapi sangat menarik jika mengharakan manfaat ekonomi langsung.
- 2) Salah satu faktor kunci kegagalan tersebut adalah lemahnya partisipasi anggota yang seharusnya menjadi kekuatan koperasi melalui "dual identity" yang menjadi pembeda dengan badan usaha yang lain.
- 3) Perbedaan tersebut berimplikasi pada perbedaan dalam pengukuran kinerja bisnis koperasi, khususnya dari sudut pandang keuangan.
- 4) Ikatan Akuntan Indonesia telah mengakui sisi beda badan usaha koperasi dengan badan lainnya yang tersurat pada **Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 27 tahun 1999**



Utama
UNIVERSITAS WIDAYATAMA

DAFTAR PUSTAKA

- Ropke J. (1988). *Culture Values and the Effectiveness of Participation in Indonesia Cooperative*. Seminar Aspek-aspek Manajemen dan Usaha Koperasi Sebagai Pedoman Pengembangan dan Kebijakan Koperasi Indonesia, 1988
- Seminar Aspek-aspek Manajemen dan Usaha Koperasi sebagai Pedoman Pengembangan dan Kebijakan Koperasi di Indonesia. 1988. PP. 247.
- Sugiyanto, 20 Pokok Pemikiran Tentang Pembangunan Koperasi, IKOPIN 2002
- Tim IKOPIN, Pedoman Umum Implementasi Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 27 tahun 1999



UNIVERSITAS WIDYATAMA