

SKRIPSI

**ANALISIS KINERJA ANGGOTA DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PUPUK ORGANIK DI KOPERASI KONSUMEN
SEHAT SEJAHTERA YOSOMULYO KOTA METRO**

Oleh:

**MUHAMAD NGAZIZI
NPM. 2003010038**



**Program Studi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1446 H/2024 M**

**ANALISIS KINERJA ANGGOTA DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
PUPUK ORGANIK DI KOPERASI KONSUMEN SEHAT SEJAHTERA
YOSOMULYO KOTA METRO**

**Diajukan Untuk Memenuhi Tugas Akhir dan Sebagai Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)**

**Oleh:
Muhamad Ngazizi
NPM. 2003010038**

Pembimbing: Diana Ambarwati M,E.Sy

**Program Studi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1446 H/2024 M**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 3411
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296;
website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iaimetro@metrouniv.ac.id

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) berkas
Hal : **Untuk Dimunaqsyahkan**

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
Di –
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah Kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan
seperlunya maka skripsi :

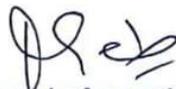
Nama : Muhamad Ngazizi
NPM : 2003010038
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : ANALISIS KINERJA ANGGOTA DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PUPUK ORGANIK DI KOPERASI KONSUMEN
SEHAT SEJAHTERA YOSOMULYO KOTA METRO

Sudah dapat kami setujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk di munaqsyahkan.
Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima
kasih.

Wassalamua'alaikum Wr. Wb

Metro, 5 September 2024

Pembimbing


Dr. Diana Ambarwati, M.E.Sy
NIDN. 2116098101

HALAMAN PERSETUJUAN

Setelah kami adakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka Skripsi di bawah ini:

Judul : ANALISIS KINERJA ANGGOTA DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PUPUK ORGANIK DI KOPERASI KONSUMEN SEHAT SEJAHTERA YOSOMULYO KOTA METRO

Nama : Muhamad Ngazizi

NPM : 2003010038

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

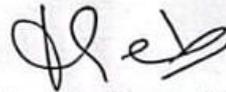
Jurusan : Ekonomi Syariah

MENYETUJUI

Untuk diujikan dalam sidang Munaqosyah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro.

Metro, 5 September 2024

Pembimbing



Dr. Diana Ambarwati, M.E.Sy
NIDN. 2116098101



**KEMENTERIAN AGAMA REPULIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 Alirangmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

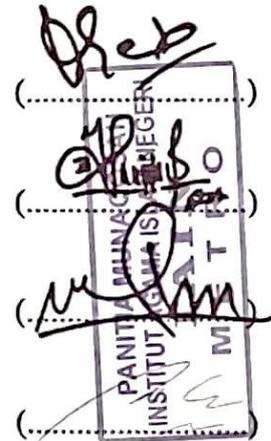
PENGESAHAN SKRIPSI

No: B-2950 / In. 28.3 / D / PP. 00.9 / 11 / 2024

Skripsi dengan Judul: **ANALISIS KINERJA ANGGOTA DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PUPUK ORGANIK DI KOPERASI KONSUMEN SEHAT SEJAHTERA YOSOMULYO KOTA METRO**, disusun oleh: **Muhamad Ngazizi**, NPM: 2003010038, Jurusan: **Ekonomi Syariah**, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: **Rabu/ 09 Oktober 2024**.

TIM PENGUJI:

Ketua/Moderator : Diana Ambarwati, M.E.Sy
Penguji I : Zumaroh, M.E.Sy
Penguji II : Liana Dewi Susanti, M.E.Sy
Sekretaris : Nur Syamsiyah, M.E



Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Mat Juli, M.Hum
NIP. 19620812 199803 1 001

ABSTRAK

ANALISIS KINERJA ANGGOTA DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PUPUK ORGANIK DI KOPERASI KONSUMEN SEHAT SEJAHTERA YOSOMULYO KOTA METRO

Oleh:
MUHAMAD NGAZIZI
NPM. 2003010038

Penelitian ini dilatar belakangi oleh kondisi kinerja anggota Koperasi KSM Sehat Sejahtera belum maksimal dikarenakan masih banyak anggota yang datang tidak tepat waktu, kurangnya strategi penjualan, dan kurangnya keterampilan anggota dalam mensosialisasikan produk pada masyarakat yang berdampak pada menurunnya hasil penjualan di Koperasi KSM Sehat Sejahtera. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis Kinerja Anggota Dalam Meningkatkan Penjualan Pupuk Organik Di Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Yosomulyo Kota Metro.

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif. Sumber data primer penelitian ini adalah ketua koperasi dan dua anggota koperasi dan sekuder. Seangkan sumber data skunder berasal dari buku, jurnal dan dokumentasi lainnya. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik penjamin keabsahan data menggunakan triangulasi teknik. Sedangkan analisis data dilakukan dengan cara reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Berdasarkan pada temuan lapangan tentang analisis kinerja anggota dalam meningkatkan penjualan pupuk organik di koperasi konsumen sehat sejahtera yosomulyo kota metro, maka dapat di simpulkan bahwa kinerja anggota memiliki dampak terhadap meningkatnya atau menurunnya penjualan produk. fluktuasi penjualan terjadi karena kinerja anggota yang belum terstandar. Jika kinerja anggota ditingkatkan kemungkinan akan berdampak pada meningkatnya penjualan produk. Pimpinan hendaknya memiliki strategi dan pendekatan yang tepat untuk meningkatkan kinerja anggota. Tanpa campur tangan pimpinan kemungkinan anggota enggan untuk meningkatkan kinerjanya.

Kata Kunci : *Analisis Kinerja, Anggota Koperasi, Penjualan, Pupuk Organik, Koperasi Konsumen*

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhamad Ngazizi

NPM : 2003010038

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 5 September 2024

Yang menyatakan



Muhamad Ngazizi
NPM. 2003010038

MOTTO

.... إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ۗ ۱۱

“Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah nasib suatu kaum sehingga mereka mengubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri.”

(Q.S Ar-Ra'd: 11)

"Kebaikan itu terdapat dalam lima hal: merasa cukup, menahan diri untuk menyakiti, mencari perkara yang halal, takwa, dan yakin kepada Allah."

(HR. Imam Syafi'i)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, setulus hati dan penuh rasa syukur atas kehadiran Allah SWT. yang selalu melimpahkan rahmat dan karunia-Nya untuk terus mengiringi langkah penulis dalam menggapai cita-cita. Penulis persembahkan hasil studi ini kepada:

1. Kepada kedua orang tua saya Bapak Samsul Hadi dan Ibu Harnanik yang selalu mendoakan untuk kebaikan anak-anaknya, selalu memberikan kasih sayang, cinta, dan motivasi. Menjadi suatu kebanggaan memiliki orang tua yang mendukung anaknya untuk mencapai cita-cita.
2. Kepada ketiga adik kandung saya, Siti Mualifah, Siti Nur Khoiriyah, dan Muhammad Sulaiman. Terimakasih atas semangat, doa dan cinta yang telah diberikan kepada saya. Tumbuhlah menjadi versi terbaik kalian.
3. Kepada seseorang yang tak kalah penting kehadirannya. Ipanka Fitriana S.Pd, yang telah menemani dan memberikan bantuan serta dorongan semangat sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.
4. Rekan dan sahabat seperjuangan jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2020 dari semester satu hingga sekarang yang telah berperan banyak memberikan pengalaman dan pembelajaran selama di bangku perkuliahan.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr.Wb. peneliti mengucapkan rasa syukur dan terima kasih kepada Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul Analisis Kinerja Anggota Dalam Meningkatkan Penjualan Pupuk Organik Di Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Yosomulyo Kota Metro.

Skripsi ini disusun guna memenuhi tugas akhir sebagai syarat untuk meraih gelar Sarjana Ekonomi (S.E) di program studi Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri Metro.

Peneliti juga menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Meskipun demikian, peneliti berusaha semaksimal mungkin agar penyusunan skripsi ini berhasil dengan sebaik-baiknya sehingga dapat diterima dan disetujui pada saat sidang skripsi.

Dalam kesempatan ini peneliti ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Prof. Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag. selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Metro (IAIN) Metro Lampung.
2. Bapak Dr. Mat Jalil, M.Hum Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Yudhistira Ardana, M.E.K. selaku ketua jurusan Ekonomi Syariah IAIN Metro Lampung.
4. Diana Ambarwati M.E.Sy selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, memberikan saran dan pengarahan serta dengan sabar membimbing hingga terselesaikannya skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Metro yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat bagi peneliti.
6. Kedua orang tua saya yang selalu memberikan dorongan semangat dan doa selama ini.
7. Kepada pihak Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Metro yang telah mengizinkan dan membantu saya hingga terselesaikannya skripsi ini

8. Semua pihak yang tidak bisa peneliti sebutkan satu persatu yang telah membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.

Saya berharap skripsi ini dapat menjadi acuan yang bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan di bidang yang saya teliti. Saya juga berharap agar skripsi ini dapat diterima dan mendapatkan persetujuan dari pihak-pihak yang berwenang.

Akhir kata, saya mengucapkan terima kasih atas perhatian dan waktu yang telah diberikan untuk membaca skripsi ini.

Wassalamualaikum Wr.Wb.

Metro, 12 September 2024
Peneliti,



Muhamad Ngazizi
NPM, 2003010038

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS	iii
PERSETUJUAN	iv
PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
ORISINALITAS PENELITIAN	vii
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Pertanyaan Penelitian	8
C. Tujuan Penelitian	9
D. Manfaat Penelitian	9
E. Penelitian Relevan.....	10
BAB II LANDASAN TEORI	13
A. Kinerja Anggota	13
1. Pengertian Kinerja Anggota	13
2. Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Anggota.....	16
3. Indikator Kinerja Anggota	18
B. Penjualan Produk	22
1. Pengertian Penjualan Produk	22
2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan Produk	24

3. Indikator Penjualan Produk.....	26
4. Strategi Penjualan Produk.....	27
BAB III METODE PENELITIAN	30
A. Jenis Dan Sifat Penelitian.....	30
B. Sumber Data.....	31
C. Teknik Pengumpulan Data.....	32
D. Teknik Penjamin Keabsahan Data	34
E. Teknik Analisis Data.....	35
BAB IV PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	37
A. Profil Koperasi KSM Sehat Sejahtera.....	37
B. Profil penjualan pupuk organik di Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Yosomulyo Kota Metro.....	49
C. Deskripsi kinerja anggota Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Yosomulyo Kota Metro	51
D. Tantangan dan hambatan kinerja anggota dalam meningkatkan penjualan pupuk organik di Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Yosomulyo Kota Metro	67
BAB V PENUTUP	69
A. Simpulan.....	69
B. Saran.....	69
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Laba Bersih dan Laba Kotor 1 Januari 2023 - Desember 2023.....	8
Tabel 1.2 Penelitian Relevan	10
Tabel 4.1 Penjualan Produk 2023-2024.....	50
Tabel 4.2 Tabel Penjualan Anggota.....	50

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 4.1 Bangunan Koperasi KSM Yosomulyo Kota Metro	39
Gambar 4.2 Lokasi Koperasi KSM Yosomulyo Kota Metro.....	40
Gambar 4.3 Struktur Organisasi Koperasi Konsumen KSM Sehat Sejahtera	41
Gambar 4.4 Daftar Anggota Koperasi KSM	45
Gambar 4.5 Produk Koperasi Konsumen KSM Sehat Sejahtera	48

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Bimbingan (SK Penunjukkan Pembimbing)
2. Outline
3. Alat Pengumpul Data
4. Surat Tugas
5. Surat Research
6. Surat Balasan Research
7. Surat Keterangan Bebas Pustaka
8. Surat Uji Plagiasi Turnitin
9. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam menghadapi perubahan ekonomi global dan dinamika masyarakat saat ini, seringkali kita menemui beberapa tantangan yang dapat mengakibatkan kegagalan instansi atau perusahaan dalam mencapai tujuan atau target penjualannya. Faktor-faktor tersebut dapat berasal dari ketidakmampuan beradaptasi dengan kemajuan teknologi terkini maupun kinerja yang rendah dari sumber daya manusia di dalamnya. Penting untuk diingat bahwa manusia merupakan elemen kunci yang memegang peranan paling vital dalam kesuksesan atau kegagalan suatu instansi atau perusahaan.¹

Saat ini, perusahaan dituntut untuk menciptakan kinerja anggota yang optimal guna mengembangkan perusahaan. Kemampuan perusahaan dalam membangun dan meningkatkan kinerja di dalam lingkungan kerjanya menjadi kunci kesuksesan. Faktor yang berperan penting dalam pencapaian ini adalah sumber daya manusia, karena mereka menjadi pelaku utama dalam seluruh siklus perencanaan hingga evaluasi.²

Sumber daya manusia memiliki kemampuan untuk efektif memanfaatkan berbagai sumber daya lain yang dimiliki oleh organisasi atau perusahaan, dan hal ini berdampak langsung pada kesuksesan keseluruhan

¹ Mukhlisatul Jannah, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kegagalan Usaha", *Jurnal Ekonomi Islam* 6-1-2015 : 25-42, <https://doi.org/10.32678/ije.v6i1.29>.

² Farah Humaira, Syahrudin Agung, and Ecin Kuraesin, "Pengaruh Integritas Dan Pengembangan Karir Terhadap Kinerja Karyawan," *Manager : Jurnal Ilmu Manajemen* 2, no. 3 (2020): 329, <https://doi.org/10.32832/manager.v2i3.3706>.

perusahaan.³ Dalam suatu organisasi atau perusahaan berhasil tidaknya semua tergantung pada sumberdaya manusia dalam melaksanakan fungsi serta tugasnya. Untuk menciptakan sumber daya manusia yang handal, membutuhkan pengelolaan yang baik supaya kinerja anggota perusahaan bisa lebih optimal yang ditentukan oleh kompetensi sumber daya manusia.

Kinerja adalah hasil dari pekerjaan yang berhasil dicapai oleh seseorang dalam menjalankan tugas-tugasnya, yang dipengaruhi oleh keterampilan, usaha, dan peluang yang ada.⁴ Berdasarkan penjelasan tersebut, kinerja dapat diartikan sebagai pencapaian hasil kerja seseorang dalam melaksanakan tugas-tugasnya, yang bergantung pada kemampuan, pengalaman, dedikasi, dan waktu, sesuai dengan standar dan kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya. Kinerja juga mencakup hasil kerja individu atau kelompok dalam suatu organisasi, disesuaikan dengan tanggung jawab dan wewenang masing-masing, dengan tujuan mencapai target organisasi secara sah, tanpa melanggar hukum, dan sesuai dengan norma moral serta etika.

Kinerja seorang anggota dalam suatu perusahaan memiliki peran penting dalam menjalankan aktivitas di perusahaan, tujuannya tak lain agar dapat mengembangkan dan mempertahankan kelangsungan perusahaan.⁵ Kompetensi sumber daya manusia merupakan karakteristik sikap dan perilaku efektif yang akan menentukan kinerja unggul dalam pekerjaan, sehingga

³ Samsuni, "Manajemen Sumberdaya Manusia", *Jurnal Al Falah* Vol. 17 No. 31-2017, 113–24, <https://doi.org/10.47732/alfalahjikk.v17i1.19>.

⁴ Yuni Kasmawati, "Human Capital Dan Kinerja Karyawan (Suatu Tinjauan Teoritis)," *JABE (Journal of Applied Business and Economic)* 3, no. 4 (2017): 265, <https://doi.org/10.30998/jabe.v3i4.1781>.

⁵ Yusup Ahmad and Yuniarti Ratna, "Peran Pemimpin Dalam Meningkatkan Kinerja Karyawan," *Jurnal Mentari Publika* 02, no. 01 (2022): 1–10.

dengan adanya kompetensi akan mendorong seseorang untuk meningkatkan kinerja yang baik dan sukses dalam mencapai tujuan dari perusahaan tersebut.⁶

Kinerja sumber daya manusia sangat terkait dengan produktivitas perusahaan, yang membuatnya menjadi pertimbangan penting bagi para petinggi perusahaan. Pertumbuhan produktivitas pasti akan berdampak baik pada pencapaian tujuan bisnis, terutama dalam hal menghasilkan keuntungan. Sebagai komponen penting dari sumber daya manusia dalam lingkungan perusahaan, kinerja anggota secara langsung terkait dengan peningkatan produktivitas. Oleh karena itu, sumber daya manusia dipandang sebagai aset yang sangat berharga dalam dinamika bisnis secara keseluruhan.⁷

Penjualan merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan dengan tujuan menyediakan produk berkualitas tinggi, agar konsumen dapat menggunakannya secara berkelanjutan. Dalam upaya mencapai tujuan tersebut, setiap perusahaan akan menghadapi berbagai tantangan. Oleh karena itu, perusahaan perlu memperhatikan bagaimana kinerja anggotanya dalam mengelola penjualan.⁸

Seorang pekerja dianggap berhasil dalam melaksanakan tugasnya atau memiliki kinerja yang baik jika hasil kerjanya melebihi standar yang

⁶ Novlan Fero Pitoi, Masje Silija Pangkey, and Jericho D Pombengi, "Kompetensi Sumberdaya Manusia Aparatur Terhadap Efektivitas Pelayanan Publik Di Kantor Camat Ratatotok Kabupaten Minahasa Tenggara," *Jurnal administrasi publik* 1-1-2016, <https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/JAP/article/view/11778>.

⁷ Novia Ruth Silaen et al., *kinerja karyawan*, (Bandung : Widiana Bhakti Persada 2021): 45.

⁸ Totok Sudyanto and Rismansyah -, "Analisis Strategi Produk Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Pt. Hti Bumi Persada Banyuasin," *Jurnal Media Wahana Ekonomika* 13, no. 4 (2019): 83–91, <https://doi.org/10.31851/jmwe.v13i4.2707>.

ditetapkan. Untuk menilai hal tersebut, perusahaan perlu melakukan evaluasi kinerja terhadap setiap anggota. Pengukuran atau evaluasi kinerja adalah suatu proses penilaian terhadap kemajuan yang dicapai terhadap tujuan dan target dalam pengelolaan sumber daya manusia, dengan tujuan menghasilkan produk dan layanan serta memberikan informasi mengenai efisiensi dan efektivitas langkah-langkah yang diambil untuk mencapai tujuan organisasi.⁹

Koperasi KSM Sehat Sejahtera merupakan sebuah institusi bisnis yang mengkhususkan dirinya untuk bergerak dibidang Customer Refferal Program yang berdiri pada tanggal 28 Mei 2021. Diketuai oleh Bapak Suyadi. UMKM Koperasi KSM-Sehat Sejahtera di 21c Kelurahan Yosomulyo. RT 011/ RW 004, Kec. Metro Pusat, Kota Metro, Lampung, Indonesia.

KSM mempunyai 2 program yaitu program bertani irit hasil melejit dan program sawah digital yang memberi kesempatan kepada masyarakat luas untuk membangun dan memiliki bisnisnya sendiri. Jiwa entrepreneurship dan kemandirian ekonomi adalah inspirasi besar yang menjiwai latar belakang berdirinya usaha ini. Produk yang dijual oleh koperasi KSM yaitu pupuk organik cair, Pupuk Organik Cair Koperasi KSM merupakan pupuk alami yang dihasilkan dari bahan-bahan organik yang difermentasi. Produk ini dirancang untuk meningkatkan kesuburan tanah dan memberikan nutrisi yang diperlukan oleh tanaman secara optimal. Adapun yang memasarkan yaitu supervisor anggota koperasi. Sasaran target konsumen adalah petani yang merupakan segmen pasar terdiri dari individu atau kelompok yang

⁹ Nurul Hikmah, Muhammad Tahwin, and Susanti Dwi Ilhami, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Guru," *BBM (Buletin Bisnis & Manajemen)* 9, no. 2 (2023): 150, <https://doi.org/10.47686/bbm.v9i2.615>.

berprofesi sebagai petani, baik petani skala kecil, menengah, maupun besar. Produk dan layanan yang ditujukan kepada petani biasanya berkaitan dengan kebutuhan pertanian. Sementara ini Penjualan pupuk organik cair KSM masih di wilayah Lampung berfokus pada pasar lokal, dengan target utama para petani di daerah tersebut. Kemudian bahan-bahan yang digunakan untuk membuat produk tersebut adalah sebagai berikut:

Bahan-bahan/komposisi dalam membuat pupuk KSM ini yaitu:

1. Komposisi sumber NPK/makro

- Pospat, yang diambil dari bulu ayam
- Kalsium, yang diambil dari kijing kali
- Nitrogen, yang diambil dari limbah ari kolam lele
- Dan limbah rumah makan/ sisa-sisa makanan

2. Komposisi sumber mikro

- Kalium yang terdapat pada jaringan tanaman kelapa yang diambil dari sabut kelapa, minyak kelapa, dan CPO (Crude Palm Oil).

3. Komposisi sumber auxin

Sumber auxin digunakan untuk segala jenis tanaman. Sumber ini yang diambil dari empon-empon yaitu :

- Temu ireng
- Temulawak
- Kunyit
- Temu giring

4. Komposisi sumber pestisida hayati

Sumber pestisida hayati digunakan khusus untuk hewan. Sumber ini yang diambil dari :

- Buah Bintaro
- Buah Mengkudu

- Tembakau
- Bawang Putih
- Belerang
- Serum Tikus

Adapun aset yang dimiliki Koperasi KSM Sehat Sejahtera dibagi menjadi dua yaitu aset bergerak dan aset tidak bergerak, berikut ini rinciannya:

1. Aset bergerak
 - a. 4 Mobil
 - b. 5 Motor
2. Aset tidak bergerak
 - a. Gedung Produksi
 - b. Gedung Packing
 - c. Kantor

Untuk menjadi keanggotaan Koperasi KSM Sehat Sejahtera tentunya ada hak dan kewajibannya. Hak menjadi keanggotaan koperasi yaitu mendapat pembinaan dalam dunia pertanian, mendapatkan harga produk yang lebih murah. Sedangkan kewajibannya adalah membeli produk awal 6 liter seharga 100 ribu/ perliter untuk lahan setengah Hektare dan membayar iuran wajib dan pokok sebesar 50 ribu dalam satu bulan.

Koperasi KSM Sehat Sejahtera melakukan pertemuan rutin sebanyak 3 kali dalam satu bulan yaitu pada awal bulan dilakukan pertemuan untuk

mengatur schedule kegiatan, pada pertengahan bulan dilakukan pertemuan untuk evaluasi kerja, dan di akhir bulan membahas penutupan buku.¹⁰

Upaya yang dilakukan koperasi dalam meningkatkan kinerja anggota dengan cara memposisikan anggota koperasi pada tempatnya, contoh sebagai berikut:

1. *Front Office*

Front Office Koperasi Konsumen KSM Sehat Sejahtera mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:

- 1) Memastikan layanan nasabah tepat waktu
- 2) Menangani keluhan dan permintaan tertentu dari nasabah
- 3) Memecahkan masalah dari keadaan darurat
- 4) Menyiapkan dan memantau anggaran kantor
- 5) Menyimpan catatan biaya kantor yang diperbarui

2. *Account Office*

Account Office Koperasi Konsumen KSM Sehat Sejahtera mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:

- 1) Memastikan seluruh pengajuan pembiayaan telah diproses sesuai dengan proses sebenarnya
- 2) terselesainya pembiayaan bermasalah
- 3) Melakukan penanganan atau angsuran pembiayaan yang dijemput kelokasi pasar
- 4) Melakukan pengumpulan informasi mengenai calon mitra melalui kegiatan wawancara dan dan on the sport (kunjungan langsung)

Kondisi kinerja anggota Koperasi KSM Sehat Sejahtera belum maksimal dikarenakan masih banyak anggota yang datang tidak tepat waktu, kurangnya strategi penjualan, dan kurangnya keterampilan anggota dalam

¹⁰ PP, anggota koperasi KSM, Wawancara Pribadi, Metro, (24 Oktober 2024).

mensosialisasikan produk pada masyarakat yang berdampak pada menurunnya hasil penjualan di Koperasi KSM Sehat Sejahtera. Data di bawah menunjukkan hasil dari laporan laba rugi dan laba bersih di bulan Januari-Desember di Koperasi Konsumen KSM Sehat Sejahtera Yosomulyo Kota Metro.¹¹

Tabel 1.1
Laba Bersih dan Laba Kotor 1 Januari 2023 - Desember 2023

Bulan	Laba Kotor	Laba Bersih
Januari	Rp. 34.450.000	Rp. 25.730.000
Februari	Rp. 58.100.000	Rp. 39.271.000
Maret	Rp. 47.300.000	Rp. 33.500.000
April	Rp. 65.882.000	Rp. 52.210.000
Mei	Rp. 59.450.000	Rp. 46.791.000
Juni	Rp. 36.994.000	Rp. 25.842.000
Juli	Rp. 33.550.000	Rp. 22.630.000
Agustus	Rp. 32.841.000	Rp. 20.285.000
September	Rp. 25.763.000	Rp. 17.415.000
Oktober	Rp. 20.915.000	Rp. 14.355.000
November	Rp. 14.436.000	Rp. 8.210.000
Desember	Rp. 10.943.000	Rp. 4.950.000

Dari latar belakang yang telah di uraikan di atas peneliti tertarik untuk memperdalam dan memahami bagaimana peran kinerja anggota dalam meningkatkan hasil penjualan pupuk organik di suatu lembaga khususnya di koperasi maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Kinerja Anggota Dalam Meningkatkan Penjualan Pupuk Organik Di Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Yosomulyo Kota Metro.”

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan di atas, maka muncul pertanyaan penelitian sebagai gambaran permasalahan yang

¹¹ Dokumentasi, koperasi konsumen ksm sehat sejahtera, 20 September 2024.

akan di bahas oleh peneliti yaitu bagaimana Kinerja Anggota Dalam Meningkatkan Penjualan Pupuk Organik Di Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Yosomulyo Kota Metro?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang ada maka tujuan yang ingin di capai oleh penulis dari penelitian ini adalah untuk menganalisis Kinerja Anggota Dalam Meningkatkan Penjualan Pupuk Organik Di Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Yosomulyo Kota Metro.

D. Manfaat Penelitian

Berikut ini adalah manfaat yang di harapkan dapat di peroleh dari penelitian ini, baik secara teoritis maupun praktis, sebagai berikut:

1. Manfaat secara Teoritis

Melalui penelitian analisis peran kinerja dalam meningkatkan penjualan produk pada Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Yosomulyo Kota Metro ini bisa bermanfaat dalam kegiatan akademik, khususnya di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Metro Lampung sebagai informasi dan referensi penelitian dengan topik serupa atau terkait. Sehingga dapat berkontribusi pada pengembangan jurusan Ekonomi Syariah.

2. Manfaat Praktis

Diharapkan penelitian ini dapat di jadikan bahan evaluasi bagi lembaga Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Kota Metro untuk

meningkatkan peran kinerja anggota dalam meningkatkan penjualan produk.

E. Penelitian Relevan

Pada bagian ini, akan disertakan beberapa studi sebelumnya yang telah dilakukan oleh para peneliti sebelumnya. Hal ini bertujuan untuk memberikan dasar perbandingan dengan penelitian yang akan dilaksanakan.

Berikut adalah beberapa contoh penelitian terdahulu yang relevan.

Tabel 1.2
Penelitian Relevan

Nama dan Judul	Pembahasan	Persamaan	Perbedaan
Wahyu Budi Utomo (2019) dengan judul “Analisis Kinerja Penjualan Pada Departemen Marketing PT. Matahari Silverindo Jaya Semarang (Studi Kasus Anggota Bagian Marketing PT Matahari Silverindo Jaya Semarang)”	hasil penelitian ini tidak tercapainya target department marketing pada PT Matahari Silverindo Jaya Semarang dikarenakan menurunnya kinerja anggota yang disebabkan banyak faktor yaitu beban kerja, kompensasi dan lingkungan kerja. ¹²	Penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan penulis yaitu sama-sama bertujuan untuk mengetahui penyebab tidak tercapainya penjualan.	Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu terdapat pada objek penelitian.
Angga Lestari (2022) dengan judul “Analisis Peran Kinerja Anggota terhadap Keberlangsungan Usaha Sabut Kelapa Suhadi Dalam Perspektif Bisnis Syari’ah (Studi pada Pabrik Sabut Kelapa Suhadi di Desa	Hasil penelitian ini menunjukkan adanya peran kinerja anggota terhadap keberlangsungan usaha sabut kelapa suhadi dapat dilihat dari 4 indikator, pertama mengedepankan mutu kerja. Kedua, adanya kualitas kerja. Ketiga, para anggota harus tepat waktu. Keempat, sikap	Persamaan penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang kinerja anggota.	Perbedaan penelitian ini yaitu pada objek penelitian.

¹² Wahyu Budi Utomo, Analisis Kinerja Penjualan Pada Departemen Marketing PT. Matahari Silverindo Jaya Semarang (Studi Kasus Karyawan Bagian Marketing PT Matahari Silverindo Jaya Semarang)”, *Skripsi*, (Semarang : Universitas Semarang 2019), <https://eskripsi.usm.ac.id/files/skripsi/B11A/2015/B.131.15.0167/B.131.15.0167-15-File-Komplit-20190217044715.pdf>.

Sumber Agung, Kecamatan Ngambur, Pesisir Barat”	baik dan bertanggung jawab pada pekerjaan. ¹³		
Benny Prawiranega (2018), dengan judul “Analisis Kinerja Anggota Terhadap Peningkatan Pendapatan Perusahaan Pada Lombok Exotic Senggigi Lombok Barat”	Hasil penelitian ini, yaitu Audit Operasional pada PD. ACB Banjarsari telah dilaksanakan dengan cukup memadai serta berjalan sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Hal ini dapat dilihat dari adanya tahapan-tahapan Audit yang meliputi perencanaan, pelaksanaan, pelaporan dan tindak lanjut telah dilaksanakan sesuai dengan ketentuan yang berlaku. ¹⁴	Persamaan penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang penjualan produk	Perbedaannya yaitu terdapat pada objek penelitian.
Mega Indahwati (2018), dengan skripsi yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor Yang Meningkatkan Kinerja Anggota Di Kspps Bmt Sri Sejahtera Jatim, Kjks Rahmat (Kum3), Dan Kspps Muamalah Berkah Sejahtera”	faktor-faktor yang dapat meningkatkan kinerja anggota koperasi syariah di Surabaya yaitu, kepemimpinan, yaitu memberi contoh teladan yang baik dan selalu berusaha menambah pengetahuan dan keterampilan anggota. Pelatihan, yaitu diberikannya pelatihan metode <i>On The Job Training dan Off The Job Training</i> . ¹⁵	Persamaan penelitian ini yaitu sama-sama menggunakan jenis penelitian kualitatif dan membahas kinerja anggota	Perbedaannya yaitu terletak pada tujuan penelitian dan tempat penelitian.

¹³ Angga Lestari, Analisis Peran Kinerja Karyawan terhadap Keberlangsungan Usaha Sabut Kelapa Suhadi Dalam Perspektif Bisnis Syari’ah (Studi pada Pabrik Sabut Kelapa Suhadi di Desa Sumber Agung, Kecamatan Ngambur, Pesisir Barat), *Skripsi*, (Bandar Lampung : UIN Raden Intan Lampung 2022), <http://repository.radenintan.ac.id/18625/1/SKRIPSI%201-2.pdf>.

¹⁴ Benny Prawiranega, “Analisis Peran Audit Operasional Dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan Pada Pd. Acb Banjarasari,” *Jurnal Edukasi (Ekonomi, Pendidikan Dan Akuntansi)* 5, no. 2 (2018): 143–52, <https://doi.org/10.25157/je.v5i2.962>.

¹⁵ Mega Indah Wati, Analisis Faktor-Faktor Yang Meningkatkan Kinerja Karyawan Di Kspps Bmt Sri Sejahtera Jatim, Kjks Rahmat (Kum3), Dan Kspps Muamalah Berkah Sejahtera, *Skripsi*, (Surabaya : UIN Sunan Ampel 2018).

Sirajuddin (2018), dengan judul “Analisis Peranan Kepemimpinan Dalam Peningkatan Kinerja Pegawai Kantor Dinas Catatan Sipil Kabupaten Gowa Sulawesi Selatan”	hasil penelitian ini yaitu kinerja pegawai CAPIL Kabupaten Gowa sudah meningkat dan cukup baik dilaksanakan oleh para pegawai. Masalah kinerja selalu mendapat perhatian dalam manajemen karena sangat berkaitan dengan produktivitas lembaga atau organisasi. ¹⁶	Persamaan penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang peningkatan kinerja	Sedangkan perbedaannya terletak pada objek penelitian dan lokasi penelitian
--	--	---	---

Berdasarkan penelitian relevan diatas dapat ditegaskan bahwa dalam penelitian ini penelitian tersebut dijadikan sebagai referensi yaitu “Analisis Peran Kinerja Anggota Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Pada Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Yosomulyo Kota Metro”, kebaruan penelitian ini yaitu pada variabel Y yaitu untuk mengetahui peningkatan penjualan produk dan penelitian dilakuan di Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Yosomulyo Kota Metro, peneliti mengambil indikator variabel terikat didasarkan pada permasalahan empiris di Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Yosomulyo Kota Metro.

¹⁶ Sirajuddin, Analisis Peranan Kepemimpinan Dalam Peningkatan Kinerja Pegawai Kantor Dinas Catatan Sipil Kabupaten Gowa Sulawesi Selatan, *Skripsi*, (Makassar : Universitas Muhammadiyah 2018).

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kinerja Anggota

1. Pengertian Kinerja Anggota

Definisi kinerja menurut Elfira Oktarina, dkk., adalah suatu kegiatan yang dilakukan untuk melaksanakan, menyelesaikan tugas dan tanggung jawab sesuai dengan harapan dan tujuan yang telah ditetapkan.¹ Sementara itu Sardiman menyatakan bahwa kinerja merupakan hasil dari fungsi pekerjaan atau kegiatan tertentu yang di dalamnya terdiri dari tiga aspek yaitu: a. kejelasan tugas atau pekerjaan yang menjadi tanggung jawabnya, b. kejelasan hasil yang diharapkan dari suatu pekerjaan atau fungsi, c. kejelasan waktu yang diperlukan untuk menyelesaikan suatu pekerjaan agar hasil yang diharapkan dapat terwujud.²

Nasrullah Nursam juga mendefinisikan kinerja sebagai kesediaan seseorang atau kelompok orang untuk melakukan sesuatu kegiatan dan menyempurnakannya sesuai dengan tanggung jawabnya dengan hasil seperti yang diharapkan.³ Jadi dapat disimpulkan kinerja adalah kemampuan seseorang atau suatu entitas dalam menyelesaikan tugas

¹ Elfira Oktarina, Makhdalena Makhdalena, and Caska Caska, "Pengaruh Komunikasi Interpersonal Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Guru Sma Negeri Se Kota Pekanbaru," *Jurnal JUMPED (Jurnal Manajemen Pendidikan)* 8, no. 1 (2020): 84, <https://doi.org/10.31258/jmp.8.1.p.84-94>.

² Sardiman, "Kinerja Guru," *Jurnal Ekonomi Manajemen* 2, no. 2 (2013): 7–34.. <https://dinastirev.org/JEMSI/article/view/1473>.

³ Nasrullah Nursam, "Manajemen Kinerja," *Kelola: Journal of Islamic Education Management* 2, no. 2 (2017): 167–75, <https://doi.org/10.24256/kelola.v2i2.438>.

dan tanggung jawab yang telah ditetapkan sesuai dengan standar atau harapan yang ada. Ini mencakup efisiensi, efektivitas, dan kualitas hasil yang dicapai dalam suatu pekerjaan atau aktivitas.

Selanjutnya, Menurut Binur Pretty Napitupulu dan Ivan Benedict anggota adalah individu yang diberi tanggung jawab berdasarkan bidang keahlian, kemampuan, keterampilan, dan disiplin tertentu, serta bertanggung jawab untuk melaksanakan tugas tersebut sesuai dengan persyaratan yang telah ditetapkan, seperti jadwal, anggaran, dan ketentuan lainnya.¹ Menurut Tri Sutrisno anggota adalah individu yang menyumbangkan tenaga kerja fisik dan mentalnya, yang selalu diperlukan dalam suatu usaha kerjasama untuk mencapai tujuan tertentu dalam sebuah organisasi.²

Jadi anggota dapat didefinisikan sebagai seseorang yang bekerja untuk suatu perusahaan atau organisasi dengan tujuan untuk mendapatkan penghasilan. Mereka biasanya memiliki peran dan tanggung jawab tertentu sesuai dengan bidang dan posisi kerja yang mereka isi. Anggota dapat bekerja dalam berbagai sektor seperti industri, perdagangan, jasa, maupun sektor publik. Mereka biasanya dipekerjakan dengan status kontrak atau permanen, tergantung pada kebutuhan dan kebijakan perusahaan. Sebagai bagian dari perusahaan, anggota berkontribusi pada pencapaian tujuan dan visi perusahaan serta

¹ Binur Pretty Napitupulu and Ivan Benedict, "Hubungan Penempatan Dan Pengembangan Pegawai Dengan Prestasi Kerja Pada Pardede International Hotel Medan," *Jurnal Ilmiah Akomodasi Agung* 6, no. 1 (2019), <https://doi.org/10.51827/jiaa.v6i1.30>.

² Tri Sutrisno, "Pengaruh Lima Faktor Kedisiplinan Terhadap Kinerja," 2020.

menjalankan tugas-tugas yang diberikan kepada mereka. Selain itu, anggota juga memainkan peran penting dalam membangun budaya dan atmosfer kerja yang positif di tempat kerja.

Sementara itu kinerja seorang anggota juga didefinisikan sebagai hasil yang diperolehnya dalam menjalankan tugasnya sesuai dengan standar yang berlaku untuk pekerjaan tersebut.³ Dari pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa kinerja anggota adalah kontribusi dan hasil yang dihasilkan oleh seorang anggota dalam lingkungan kerja mereka. Ini mencakup seberapa efektif dan efisien mereka dalam menyelesaikan tugas, mencapai tujuan perusahaan, dan berkontribusi terhadap pertumbuhan dan kesuksesan perusahaan secara keseluruhan.

Kinerja anggota tidak hanya mencakup hasil kerja yang diukur dalam bentuk produktivitas, tetapi juga mencakup aspek-aspek seperti kreativitas, inisiatif, kerja tim, dan kemampuan untuk belajar dan berkembang. Peran kinerja anggota sangat penting karena mereka adalah penggerak utama bagi kesuksesan perusahaan. Anggota yang berkinerja tinggi cenderung meningkatkan produktivitas, inovasi, dan kepuasan pelanggan, sementara anggota yang berkinerja rendah dapat menghambat pertumbuhan perusahaan dan menyebabkan kerugian.⁴

³ Eko Budiyanto and Mochamad Mochklas, *Kinerja Karyawan Ditinjau Dari Aspek Gaya Kepemimpinan Budaya Organisasi Dan Motivasi Kerja, Evaluasi Kinerja SDM*, (Yogyakarta: CV AA. Rizky 2020).

⁴ Suryani dan Restu Damayanti, "Manajemen Sumber Daya Manusia," *Yogyakarta: Indomedia Pustaka*, 2017, 1–85.

2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Anggota

Terdapat dua faktor yang dapat mempengaruhi kinerja anggota yaitu faktor internal dan eksternal berikut ini dijelaskan terlebih dahulu beberapa faktor internal yang dapat mempengaruhi kinerja anggota:

- a) Keahlian/Skill kemampuan praktis yang dimiliki seseorang untuk melakukan tugas-tugas tertentu dengan efisien dan efektif. Ini bisa berupa keterampilan teknis (seperti kemampuan menggunakan perangkat lunak atau peralatan khusus) maupun keterampilan interpersonal (seperti kemampuan berkomunikasi dengan baik atau kemampuan manajemen waktu).
- b) Pengetahuan/Knowledge Pengetahuan adalah pemahaman dan informasi yang dimiliki seseorang tentang subjek tertentu. Ini mencakup pemahaman tentang prosedur kerja, kebijakan perusahaan, produk atau layanan yang ditawarkan, serta tren dan praktik industri terkini.
- c) Kemampuan/Abilities adalah kecakapan atau potensi seseorang individu untuk menguasai keahlian tertentu. Ini mencakup potensi alami atau kemampuan yang dapat dikembangkan melalui pelatihan dan pengalaman. Kemampuan dapat mencakup berbagai hal, seperti kemampuan kognitif (pemecahan masalah, analisis),

kemampuan fisik (kecepatan, kekuatan), atau kemampuan sosial (empati, kepemimpinan).⁵

Selanjutnya berikut beberapa faktor eksternal yang dapat mempengaruhi kinerja anggota di sebuah organisasi/perusahaan:

a) Lingkungan Kerja Fisik:

- 1) Ruang Kerja yang Luas dan Bersih: Ruang kerja yang luas dan bersih dapat menciptakan suasana yang nyaman dan memungkinkan anggota untuk bergerak dengan leluasa, mengurangi rasa tercekik atau terbatas.
- 2) Peralatan Kerja yang Memadai: Peralatan kerja yang memadai memungkinkan anggota untuk menyelesaikan tugas mereka dengan efisien dan efektif, mengurangi kemungkinan kesalahan atau penundaan.
- 3) Ventilasi dan Penerangan yang Memenuhi Persyaratan: Ventilasi yang baik dan penerangan yang memadai dapat meningkatkan kenyamanan kerja dan kesejahteraan anggota, serta mengurangi kelelahan dan ketegangan yang disebabkan oleh lingkungan yang kurang nyaman.
- 4) Transportasi untuk Melaksanakan Tugas Luar: Tersedianya transportasi yang memadai untuk melaksanakan tugas di luar kantor dapat memudahkan anggota dalam menjalankan tugas

⁵ Silvera Wanasaputra and Liliana Dewi, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Anggota Yayasan," *PERFORMA: Jurnal Manajemen Dan Start-Up Bisnis* 2, no. 4 (2017): 494–503.

mereka, mengurangi hambatan logistik, dan meningkatkan efisiensi kerja.⁶

b) Lingkungan Kerja Nonfisik

- 1) Hubungan Kerja yang Menyenangkan dan Harmonis: Hubungan kerja yang baik antara rekan kerja, bawahan dengan atasan, serta antar manajer dapat menciptakan atmosfer yang positif di tempat kerja. Hubungan yang harmonis dan menyenangkan dapat meningkatkan kolaborasi, komunikasi, dan rasa kebersamaan dalam tim.
- 2) Saling Menghargai Sesuai Posisi: Pentingnya saling menghargai antara rekan kerja, tanpa memandang posisi atau hierarki dalam organisasi. Anggota yang merasa dihargai cenderung lebih termotivasi dan berkinerja lebih baik.⁷

3. Indikator Kinerja Anggota

Beberapa indikator kinerja anggota dapat diukur yaitu sebagai berikut :

- a. Kualitas Kerja. Kualitas kerja adalah seberapa baik seseorang anggota mengerjakan apa yang seharusnya dikerjakan. Dimensi kualitas kerja diukur dengan menggunakan tiga indikator, yaitu: kerapihan, ketelitian, hasil kerja.
- b. Kuantitas Kerja. Kuantitas kerja adalah seberapa lama seseorang anggota bekerja dalam satu harinya. Kuantitas kerja ini dapat dilihat dari kecepatan kerja setiap anggota itu masing-masing.

⁶ I Gede Suidia, Ni Nyoman Kurnia Wati. *Kinerja Pegawai Ditinjau Dari Faktor Kepemimpinan Moderat Berlandaskan Tri Kaya Parisudha, Sikap Sosial, Dan Kemampuan Kerjasama, Uno Dan Lamatenggo*, (Bali : Mpu Kuturan Press, 2021).

⁷ Yuyun Kamijan, "Faktor Internal Dan Faktor Eksternalterhadap Kinerja Guru Di Masa Pandemi Covid-19," *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi* 2, no. 5 (2021): 630–38, <https://doi.org/10.31933/jemsi.v2i5.589>.

Dimensi kuantitas kerja diukur dengan dua indikator yaitu: kecepatan, kemampuan

- c. Tanggung jawab. Tanggung jawab terhadap pekerjaan adalah kesadaran akan kewajiban anggota untuk melaksanakan pekerjaan yang diberikan perusahaan. Dimensi tanggung jawab diukur dengan menggunakan dua indikator, yaitu: Hasil kerja. mengambil keputusan.
- d. Kerjasama. Kesiediaan anggota untuk berpartisipasi dengan anggota atau pegawai lain secara vertikal dan horizontal baik didalam maupun diluar pekerjaan sehingga hasil pekerjaan semakin baik. Dimensi kerja sama diukur dengan menggunakan dua indikator yaitu : Jalinan kerjasama, kekompakan.
- e. Inisiatif. Inisiatif dari dalam diri anggota perusahaan untuk melakukan pekerjaan serta mengatasi masalah dalam pekerjaan tanpa menunggu perintah dari atasan atau menunjukkan tanggung jawab dalam pekerjaan yang sudah menjadi kewajiban anggota maupun pegawai. Dimensi inisiatif diukur dengan menggunakan satu indikator yaitu kemampuan mengatasi masalah tanpa menunggu perintah atasan.⁸

Dengan memperhatikan indikator-indikator di atas, perusahaan dapat mengevaluasi kinerja anggota secara komprehensif dan memastikan bahwa tujuan organisasi tercapai melalui kontribusi anggota yang efektif dan produktif.

4. Pengukuran Dan Penilaian Kinerja Anggota

Pengukuran kinerja merupakan proses yang bertujuan untuk memperbaiki motivasi anggota, memberikan umpan balik secara cepat, memastikan adanya keadilan dalam struktur organisasi, memberikan kesempatan yang setara bagi semua anggota, serta mendukung mereka dalam upaya peningkatan diri. Dalam konteks ini, pengukuran kinerja dapat dianggap sebagai alat untuk memfasilitasi pertumbuhan dan pengembangan anggota, sekaligus memperkuat efisiensi dan efektivitas

⁸ Tun Huseno, *Kinerja Pegawai*, (Malang : Media Nusa Creative, 2019).

organisasi secara keseluruhan. Menurut Raymond dalam buku Antaiwan Bowo Prayogo, dkk., untuk mencapai tujuan pengukuran kinerja yang efektif maka pengukuran kinerja harus memenuhi beberapa kriteria, yaitu :

- a. Sesuai dengan strategi, Sistem manajemen kinerja harus bertujuan untuk mencapai perilaku dan sikap anggota yang mendukung strategi, sasaran, dan budaya organisasi.
- b. Validitas adalah sejauh mana alat pengukuran benar-benar mengukur apa yang dimaksudkan untuk mengukur.
- c. Keandalan berkaitan dengan ukuran kinerja, reliabilitas menggambarkan konsistensi hasil yang akan diberikan oleh pengukuran kinerja.
- d. Akseptabilitas ukuran tersebut valid dan dapat diandalkan, harus memenuhi standar praktis agar diterima oleh orang-orang yang menggunakannya
- e. Umpan balik khusus, ukuran kinerja harus secara spesifik memberi tahu anggota apa yang diharapkan dari mereka dan bagaimana mereka dapat memenuhi harapan tersebut.⁹

Terdapat beragam metode yang dapat digunakan untuk mengukur kinerja anggota. Berikut adalah beberapa contoh pengukuran kinerja anggota yang umum digunakan:

- a. Evaluasi Kinerja Tahunan: Proses di mana anggota dan atasan langsungnya melakukan evaluasi kinerja secara menyeluruh, sering kali dengan menggunakan formulir penilaian yang telah ditetapkan sebelumnya. Penilaian ini dapat mencakup berbagai aspek kinerja anggota seperti produktivitas, kualitas kerja, inisiatif, kemampuan berkolaborasi, dan pencapaian tujuan.
- b. Pencapaian Tujuan (Goal Achievement): Anggota menetapkan tujuan kinerja tertentu pada awal periode evaluasi, dan kinerja mereka diukur berdasarkan sejauh mana mereka mencapai atau melampaui tujuan-tujuan tersebut.
- c. Skala Rating (Rating Scales): Penggunaan skala rating untuk menilai kinerja anggota berdasarkan kriteria tertentu, seperti kualitas kerja, keterampilan interpersonal, atau penyelesaian tugas tepat waktu. Skala ini biasanya berbentuk angka atau

⁹ Antaiwan Bowo Prayogo, dkk., *Kinerja Karyawan Teori Pengukuran Dan Impikasi*, (Bandung : Cv Feniks Muda Sejahtera, 2021).

kata-kata yang menggambarkan berbagai tingkat kinerja, misalnya dari "sangat baik" hingga "sangat buruk".

- d. Metode 360-Degree Feedback: Anggota dinilai oleh berbagai pihak, termasuk atasan langsung, rekan kerja sejawat, dan bawahan (jika ada). Umpan balik yang diberikan oleh berbagai pihak ini dapat memberikan pandangan yang lebih holistik tentang kinerja seorang anggota.
- e. Key Performance Indicators (KPIs): Penggunaan indikator kinerja anggota yang telah ditetapkan sebelumnya, yang mengukur pencapaian anggota terhadap tujuan atau target kinerja tertentu. KPIs dapat berupa angka atau persentase yang menggambarkan kinerja dalam bidang tertentu, seperti penjualan, kepuasan pelanggan, atau efisiensi operasional.
- f. Pertemuan Evaluasi Kinerja Rutin: Pertemuan antara anggota dan atasan langsung secara teratur untuk membahas kinerja, memberikan umpan balik, serta menetapkan tujuan dan rencana pengembangan.
- g. Self-Assessment (Penilaian Diri): Anggota menilai kinerja mereka sendiri berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan, yang kemudian dibahas bersama dengan atasan langsung untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang kekuatan dan kelemahan mereka.¹⁰

Pengukuran kinerja anggota dapat dilakukan melalui berbagai metode, termasuk evaluasi tahunan, penilaian oleh atasan langsung, serta penggunaan kriteria tertentu seperti produktivitas, kualitas kerja, dan kemampuan berkolaborasi. Metode yang digunakan dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan budaya organisasi masing-masing.

¹⁰ Wikrama Wardana, dkk. *Pengukuran Kinerja Organisasi*, (Sumatera Barat : Mitra Cendikia Media, 2024).

B. Penjualan Produk

1. Pengertian Penjualan Produk

Penjualan dapat diartikan sebagai jumlah total yang dibebankan kepada pelanggan untuk barang dagangan yang dijual, baik dalam bentuk pembayaran tunai maupun kredit. Secara umum, penjualan melibatkan aktivitas jual-beli antara dua belah pihak atau lebih, menggunakan alat pembayaran yang sah. Tujuan utama dari kegiatan penjualan ini adalah untuk memperoleh keuntungan dari produk atau barang yang ditawarkan.¹¹

Penjualan merupakan aktivitas di mana pembeli dan penjual bertemu untuk melakukan transaksi, saling berpengaruh, dan bertujuan untuk melakukan pertukaran barang atau jasa dengan uang. Ini merupakan fokus utama dari strategi pemasaran, di mana perusahaan, melalui tim pemasaran dan tenaga penjualnya, berupaya menjalankan kegiatan penjualan atau mendistribusikan produk yang dihasilkan.¹²

Jadi penjualan merupakan upaya nyata untuk mengalihkan produk, baik berupa barang maupun jasa, dari produsen ke konsumen dengan tujuan memperoleh keuntungan atau laba. Dalam proses penjualan, manajemen dan kerjasama yang baik antara pengusaha, produktivitas perusahaan, anggota, pemasok, agen, pedagang, dan tim pemasaran sangat penting. Jika semua pihak bekerja secara sinergis,

¹¹ Arief Selay dkk, Sistem Informasi Penjualan, *Jurnal Karimah* 2- 1-2023.

¹² Irdha Yanti Musyawarah and Desi Idayanti, "Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Ibu Bagas Di Kecamatan Mamuju," *Forecasting: Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen* 1, no. 1 (2022): 1–13.

penjualan dapat dilaksanakan secara efektif dan efisien, menghasilkan hasil yang memuaskan sesuai dengan target yang telah ditetapkan oleh perusahaan.¹³

Sementara itu, produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, termasuk barang fisik, jasa, dan bahkan orang atau organisasi. Dengan demikian, produk mencakup beragam jenis, mulai dari barang fisik seperti makanan, pakaian, dan elektronik, hingga jasa dan bahkan orang atau organisasi. Jadi, definisi produk dapat bervariasi tergantung pada sudut pandang dan konteksnya.¹⁴

Produk juga dapat diartikan sebagai hasil dari kegiatan produksi yang dilakukan oleh produsen atau perusahaan. Tujuan utamanya adalah untuk dijual kepada konsumen guna memenuhi berbagai kebutuhan, baik keperluan sehari-hari, kebutuhan pokok, maupun keinginan, gengsi, atau kepuasan gaya hidup konsumen.¹⁵ Produk tidak hanya mencakup benda fisik tetapi juga nilai tambah, pengalaman, dan manfaat yang dikaitkan dengan penggunaannya.

Dari pemaparan di atas penjualan produk merujuk pada kegiatan jual beli antara dua pihak atau lebih dengan alat pembayaran yang sah,

¹³ Masayu Endang Apriyanti, "Pentingnya Kemasan Terhadap Penjualan Produk Perusahaan," *Sosio E-Kons* 10, no. 1 (2018): 20, <https://doi.org/10.30998/sosioekons.v10i1.2223>.

¹⁴ Suci Fika Widyana and Alda Dhiya Naufal, Analisis Kualitas Operasional Produksi Survei Terhadap PT Aerofood Indonesia, *Jurnal Bisnis dan pemasaran* 8-2-2018, file:///C:/Users/USER/Downloads/907-Article%20Text-1561-1-10-20200928.pdf.

¹⁵ Arif Wicaksana and Tahar Rachman, Produk Dan Merek (Suatu Pengantar), *Angewandte Chemie International Edition*, 6-3-2018, <https://medium.com/@arifwicaksanaa/pengertian-use-case-a7e576e1b6bf>.

yang bertujuan untuk memperoleh keuntungan dari produk atau barang yang dijual. Proses penjualan melibatkan perencanaan, pengarahan, dan pengawasan personal selling, serta merupakan fungsi pokok dalam kegiatan pemasaran suatu produk. Tujuan utama dari penjualan adalah untuk memindahkan produk dari produsen kepada konsumen sebagai sasaran, dengan harapan mendatangkan keuntungan atau laba. Kegiatan penjualan sangat penting dalam memasarkan barang atau jasa, dan melibatkan interaksi antara penjual dan pembeli untuk tujuan tukar menukar barang dan jasa.

2. Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan Produk

Secara umum, penurunan penjualan dapat disebabkan oleh berbagai faktor dalam praktik penjualan. Terkadang, proses penjualan tidak berjalan dengan baik, dan volume penjualan mengalami penurunan. Beberapa faktor yang dapat memengaruhi penjualan melibatkan aspek-aspek berikut:

- a. Faktor dari luar perusahaan
 - 1) Kebijakan pemerintah terutama di bidang ekonomi moneter dan perdagangan dapat mempengaruhi situasi penawaran dan permintaan barang dan jasa di pasar.
 - 2) Perkembangan ekonomi dunia dengan struktur ekonomi terbuka saat ini perkembangan ekonomi dalam negeri tidak dapat terlepas dari perkembangan ekonomi dunia, seperti perkembangan harga minyak internasional.
 - 3) Perkembangan sosial ekonomi masyarakat perubahan sosial ekonomi yang terjadi di masyarakat sangat berpengaruh terhadap pola permintaan mereka atas berbagai macam barang dan jasa.

4) Situasi persaingan besar kecilnya situasi persaingan di pasar akan mempengaruhi kedudukan jasa masing-masing perusahaan yang bersaing.¹⁶

b. Faktor dari dalam perusahaan

1) Kebijakan perusahaan, seperti penurunan mutu atau kualitas produk, kenaikan harga yang terlalu drastis, penghentian program promosi penjualan, serta pengurangan anggaran iklan secara signifikan.¹⁷

2) Keadaan pasar, termasuk tingkat persaingan di industri sejenis. Faktor-faktor ini dapat dipengaruhi oleh kegiatan pesaing seperti program bonus, peluncuran produk baru, atau peningkatan anggaran iklan yang besar.

3) Kinerja anggotanya, ketika mereka kurang motivasi, malas, atau kehilangan fokus pada pekerjaan mereka. Hal ini dapat berdampak negatif pada kemampuan mereka untuk menjual produk dan mencapai target penjualan.¹⁸

Secara umum, penurunan penjualan bisa disebabkan oleh beberapa faktor utama. Pertama, ada faktor internal yang terkait dengan strategi atau kebijakan perusahaan. Ini termasuk penurunan mutu atau

¹⁶ Hendri Dunan et al., “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan ‘Waleu’ Kaos Lampung Di Bandar Lampung,” *JBMI (Jurnal Bisnis, Manajemen, Dan Informatika)* 17, no. 2 (2020): 167–85, <https://doi.org/10.26487/jbmi.v17i2.10626>.

¹⁷ Achmad Fauzi et al., “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan Dalam Unit Yang Diperlukan Untuk Mencapai Target Laba Pada Perusahaan Dagang: Produk, Harga Dan Promosi (Literature Review Akuntansi Manajemen),” *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi* 3, no. 5 (2022): 505–12, <https://doi.org/10.31933/jemsi.v3i5.986>.

¹⁸ Yohana F. Cahya Palupi Meilani and Sahat Simanjuntak, “Faktor Yang Mempengaruhi Minat Beli Produk Makanan Dan Minuman Usaha Kecil Menengah Kabupaten Tangerang,” *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan* 14, no. 2 (2011), <https://doi.org/10.9744/jmk.14.2.164-172>.

kualitas produk, kenaikan harga yang tidak sesuai, penghentian program promosi penjualan, atau pengurangan anggaran iklan secara signifikan.¹⁹

Kedua, faktor eksternal yang terkait dengan kondisi pasar juga dapat berperan. Ini meliputi tingkat persaingan di industri yang sejenis, di mana aksi pesaing seperti program bonus, peluncuran produk baru, atau peningkatan anggaran iklan mereka dapat mempengaruhi pasar secara keseluruhan. Ketiga, performa anggota juga bisa menjadi faktor penentu. Jika mereka kehilangan motivasi, malas, atau kurang fokus pada pekerjaan, hal ini dapat berdampak negatif pada penjualan perusahaan.

3. Indikator Penjualan Produk

Indikator penjualan adalah metrik atau parameter yang digunakan untuk mengukur kinerja dan performa penjualan suatu perusahaan.

Adapun indikator dari penjualan, adalah:

- a) Harga, merupakan salah satu alat tukar yang digunakan untuk mendapatkan produk atau jasa dengan sejumlah uang.
- b) Promosi, harga ialah sesuatu yang dibutuhkan untuk mendapatkan suatu kombinasi antara pelayanan ditambah produk dengan membayar jumlah uang yang sudah menjadi patokan.
- c) Kualitas ialah sesuatu yang berbeda untuk orang yang berbeda dan tergantung pada waktu dan tempat atau dikatakan sesuai dengan tujuan
- d) Saluran Distribusi adalah organisasi-organisasi yang saling tergantung yang tercakup dalam proses yang membuat produk atau jasa menjadi tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi.
- e) Produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan produsen untuk pemenuhan kebutuhan atau keinginan pasar yang bersangkutan.²⁰

¹⁹ Dunan et al., "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan 'Waleu' Kaos Lampung Di Bandar Lampung."

²⁰ Fauzi Dwi Putra, "Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Produksi Kalung Terhadap Laba Pada Hidayah Shop Kuta-Badung," *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha* 9, no. 2 (2019): 462, <https://doi.org/10.23887/jjpe.v9i2.20127>.

Indikator penjualan ini dapat disesuaikan sesuai dengan jenis bisnis dan tujuan penjualan perusahaan. Dengan memantau dan menganalisis indikator penjualan secara teratur, perusahaan dapat mengidentifikasi tren, mengevaluasi kinerja penjualan, dan membuat keputusan yang lebih baik untuk meningkatkan kinerja penjualan mereka.

4. Strategi Penjualan Produk

Strategi menjadi elemen vital bagi kesinambungan sebuah perusahaan dalam meraih tujuan dengan cara yang efektif dan efisien. Perusahaan perlu mampu mengatasi tantangan internal maupun eksternal dengan bijaksana. Strategi merupakan instrumen untuk mencapai tujuan, dan konsepnya terus berkembang seiring waktu, dengan setiap individu memiliki pandangan dan definisi yang berbeda terkait strategi. Dalam dunia bisnis, strategi menjadi krusial dalam mewujudkan visi, misi, serta mencapai beragam tujuan, baik jangka pendek maupun jangka panjang yang telah ditetapkan oleh perusahaan.²¹ Berikut ini strategi penjualan yang umum digunakan dalam sebuah perusahaan

- a) Memahami dengan baik siapa target pasar Anda, apa yang mereka butuhkan, dan bagaimana produk atau layanan Anda dapat memenuhi kebutuhan mereka sangat penting dalam merancang strategi penjualan yang berhasil.
- b) Memecah pasar menjadi segmen-segmen yang berbeda berdasarkan karakteristik tertentu, seperti demografi atau perilaku

²¹ Jeni Irnawati and Sam Cay, "Strategi Pemasaran Penjualan E-Commerce Melalui Brand Community," *E-Book Digital Marketing*, 2021, 16, www.penerbitwidina.com.

pembelian, memungkinkan Anda untuk menyesuaikan pesan dan penawaran Anda untuk setiap segmen pasar, meningkatkan efektivitas kampanye penjualan Anda.

- c) Menetapkan harga produk atau layanan Anda dengan cermat, dengan mempertimbangkan berbagai faktor seperti biaya produksi, permintaan pasar, dan nilai yang ditawarkan kepada pelanggan, akan berpengaruh pada daya tarik produk Anda dan profitabilitas perusahaan.
- d) Membangun citra merek yang kuat membantu membedakan perusahaan Anda dari pesaing dan membangun kepercayaan pelanggan.²²

Berikut beberapa strategi penjualan yang bisa diterapkan oleh koperasi yang menjual bahan pertanian:

- a) Menjadi bagian dari pasar online dengan membuka toko daring atau bergabung dalam platform e-commerce untuk meningkatkan jangkauan penjualan, memungkinkan koperasi untuk menjangkau pelanggan di berbagai lokasi.
- b) Terlibat dalam pameran atau acara pertanian lokal atau regional untuk memperluas jejaring dan meningkatkan kesadaran akan produk koperasi.
- c) Memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan produk dan berinteraksi dengan pelanggan, dengan cara berbagi informasi

²² Ida Hidayah et al., "Analisis Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Pudanis Di Kaliwungu)," *Solusi* 19, no. 1 (2021): 76–82, <https://doi.org/10.26623/slsi.v19i1.3001>.

tentang produk, tips pertanian, dan konten yang menarik untuk menarik minat pelanggan.

- d) Menawarkan diskon, promosi, atau penawaran khusus untuk menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan yang sudah ada, seperti diskon musiman, promo beli satu gratis satu, atau hadiah gratis dengan pembelian tertentu.
- e) Memberikan informasi edukatif kepada pelanggan tentang produk dan praktik pertanian yang berkelanjutan untuk membangun kepercayaan dan menunjukkan nilai tambah produk koperasi.
- f) Memastikan produk koperasi memiliki kualitas tinggi dan sesuai dengan standar pertanian yang baik untuk mempertahankan pelanggan dan membangun reputasi positif.
- g) Memberikan layanan pelanggan yang baik dengan merespons pertanyaan pelanggan dengan cepat, mengirimkan produk tepat waktu, dan menangani keluhan dengan baik untuk meningkatkan kepuasan pelanggan dan loyalitas.
- h) Mempertimbangkan untuk diversifikasi produk dengan menawarkan berbagai jenis produk pertanian untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas dan mengurangi risiko ketergantungan pada satu jenis produk.²³

²³ Raja Sharah Patricia and Layra Nichi Sari, "Strategi Pemasaran Koperasi Bina Usaha Al-Ihsan (Marketing Strategy of Bina Usaha Al-Ihsan Cooperative)," *Jurnal Digest Marketing* 3, no. 1 (2018): 70.

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian merupakan cara ilmiah untuk memperoleh data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Cara ilmiah berarti kegiatan penelitian didasarkan pada ciri-ciri keilmuan, yaitu rasional, empiris, dan sistematis. Rasional berarti kegiatan penelitian dilakukan dengan cara-cara yang masuk akal sehingga dapat dijangkau oleh penalaran manusia. Empiris berarti cara-cara yang dilakukan dapat diamati oleh indera manusia sehingga orang lain dapat mengamati dan mengetahui cara-cara yang digunakan. Sistematis berarti proses yang digunakan dalam penelitian itu menggunakan langkah-langkah tertentu yang bersifat logis.¹

A. Jenis Dan Sifat Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan fokus pada pemahaman mendalam tentang peran kinerja anggota terhadap penjualan produk. Menurut Syafrida Hafni Sahir menjelaskan bahwa penelitian kualitatif merupakan persepsi yang mendalam pada fenomena yang diteliti dengan mengkaji fenomena dengan lebih detail pada kasus perkasus sifat masalah yang diteliti bisa berbeda-beda.²

Metode Penelitian kualitatif adalah sebuah pendekatan ilmiah yang digunakan untuk menjelaskan fenomena dengan mendalam melalui penggunaan kata-kata, bukan angka, untuk mendeskripsikan data dan fakta

¹ Abdul Fattah Nasution, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: CV. Harfa Creative, 2023).

² Syafrida Hafni Sahir, *Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Penerbit Kbm Indonesia 2021).

yang terkait dengan subjek penelitian. Ini melibatkan pemahaman menyeluruh terhadap subjek penelitian melalui analisis yang cermat terhadap narasi dan interpretasi dari informasi yang dikumpulkan.¹

Sifat penelitian ini adalah deskriptif yakni penelitian yang berusaha menggambarkan dan menginterpretasi objek sesuai dengan apa adanya.² Berdasarkan uraian di atas dapat dipahami bahwa penelitian ini nantinya akan mendeskripsikan atau menggambarkan “Peran Kinerja Anggota Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Pada Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Yosomulyo Kota Metro”.

B. Sumber Data

Sumber data adalah salah satu hal terpenting dalam sebuah penelitian, karena dalam setiap penelitian pasti memerlukan sumber data yang akurat untuk menghindari kekeliruan. dalam penelitian ini terdiri dari sumber data primer dan sekunder

1. Data Primer, data primer adalah informasi yang dikumpulkan secara langsung dari sumbernya, baik melalui survei, wawancara, observasi, atau metode pengumpulan data lainnya yang melibatkan interaksi langsung dengan responden.³ Dalam penelitian ini sumber data primer diperoleh dari anggota dan ketua koperasi konsumen sehat sejahtera yosomulyo kota metro.

¹ Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kualitatif. In Metodologi Penelitian Kualitatif*, Rake Sarasin, 2020, <https://scholar.google.com/citations?user=O-B3eJYAAAAJ&hl=en>.

² Cut Medika Zellatifanny and Bambang Mudjiyanto, Tipe Penelitian Deskripsi Dalam Ilmu Komunikasi, *Jurnal Diakom*, 1-2-2018.

³ Chesley Tanujaya, “Perancangan Standart Operational Procedure Produksi Pada Perusahaan Coffecin,” *Jurnal Manajemen Dan Start-Up Bisnis* 2, no. 1 (2017): 90–95.

2. Sumber data sekunder adalah informasi yang telah dikumpulkan, diproses, dan disusun oleh pihak lain sebelumnya. Data ini tidak berasal dari pengumpulan data langsung oleh peneliti, tetapi diperoleh dari sumber-sumber yang telah ada. Sumber data sekunder dapat berupa literatur, jurnal, laporan penelitian, data statistik, database, atau sumber informasi lainnya yang telah dipublikasikan sebelumnya oleh lembaga, organisasi, atau individu lain.⁴ Data sekunder dalam penelitian ini mencakup profil konsumen sehat sejahtera yosomulyo kota metro, struktus kepengurusan dan dokumen pendukung penelitian ini.

C. Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah suatu teknik yang digunakan untuk mendapatkan dan mengumpulkan informasi yang diperlukan dalam suatu penelitian. Pada penelitian ini, teknik pengumpulan data yang digunakan antara lain yaitu wawancara, observasi dan dokumentasi. Penjelasan terkait teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Wawancara (Interview)

Metode wawancara dilakukan terhadap narasumber yang memiliki pengetahuan yang paling mendalam tentang masalah yang diteliti dan dapat memberikan informasi yang dapat dipercaya. Terdapat beberapa cara dalam melakukan wawancara, antara lain: wawancara terstruktur, wawancara tidak terstruktur, wawancara langsung (face to face) dan

⁴ Bonifasius Hamonangan Tambunan and Jhon Feliks Simanjuntak, "Analisis Pelaksanaan Kas Kecil (Petty Cash) Pada Pt Deli Jaya Samudera," *Journal of Economics and Business* 3, no. 1 (2022): 41–48, <https://doi.org/10.36655/jeb.v3i1.701>.

wawancara tidak langsung.⁵ Dalam penelitian ini peneliti menggunakan wawancara terstruktur jenis wawancara di mana pewawancara sudah menyiapkan daftar pertanyaan sebelumnya. Pertanyaan ini telah dirancang untuk mencakup topik-topik tertentu dan memungkinkan wawancara berlangsung secara sistematis.

Sedangkan metode pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah purposive sampling. Purposive sampling merupakan pendekatan untuk memilih sampel berdasarkan pertimbangan tertentu. Dalam konteks ini, narasumber dipilih dengan mempertimbangkan orang-orang yang memiliki pemahaman mendalam tentang topik penelitian atau memiliki posisi yang relevan dalam koperasi.⁶ Adapun pertimbangan penentuan informan dalam penelitian ini adalah ketua, bendahara, dan team accounting Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Yosomulyo Kota Metro.

2. Observasi

Observasi adalah metode pengumpulan data yang melibatkan pengamatan langsung terhadap objek atau fenomena yang diteliti tanpa intervensi dari peneliti. Dalam konteks penelitian, observasi dapat dilakukan dengan mengamati perilaku, interaksi, atau situasi secara langsung di lapangan. Tujuan dari observasi adalah untuk memperoleh

⁵ Siti Fadjarajani et al., *Metodologi Penelitian: Pendekatan Multidisipliner*, (Gorontalo: Ideas Publishing, 2020).

⁶ Hardani Ahyar et al., *Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*, 2020.

pemahaman yang lebih mendalam tentang fenomena yang diamati dan mendapatkan data secara langsung dari sumbernya.⁷

Observasi dalam penelitian ini digunakan untuk mendapatkan data tentang lokasi penelitian dan perilaku anggota dalam melayani dan menjual produk di Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Yosomulyo Kota Metro.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah catatan tentang apa yang telah terjadi. Teks, gambar, atau karya-karya penting dari seseorang dapat dianggap sebagai dokumen. Dokumentasi berasal dari istilah dokumen, yang mengacu pada barang-barang tertulis. Peneliti menganalisis benda-benda tertulis seperti buku-buku perpustakaan, jurnal, dokumen, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian, dan sebagainya.⁸

Dalam penelitian ini, metode dokumentasi digunakan untuk mendapatkan profil koperasi, profil anggota dan dokumen penjualan produk dan dokumen lainnya. Selama penelitian, metode ini juga digunakan untuk memperoleh foto-foto.

C. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Teknik penjaminan keabsahan data adalah keyakinan peneliti terhadap keandalan hasil penelitian. Ini melibatkan langkah-langkah yang diambil oleh peneliti untuk menilai sejauh mana data yang dikumpulkan dapat dipercaya.

⁷ Ardhi Kusumastuti and Ahmad Mustamil Khoiron, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Semarang : Lembaga pendidikan Soekarno, 2019).

⁸ Huberman and Miles, "Teknik Pengumpulan Dan Analisis Data Kualitatif," *Jurnal Studi Komunikasi Dan Media* 02, no. 1998 (1992): 1–11.

Dalam menggunakan teknik penjaminan keabsahan data, peneliti berupaya membuktikan bahwa penelitian yang dilakukan dapat diandalkan dan bertanggung jawab.⁹ Terdapat beberapa teknik triangulasi, yaitu triangulasi sumber, triangulasi teknik, triangulasi waktu. Dalam penelitian ini teknik penjamin keabsahan data yang digunakan yaitu triangulasi teknik, strategi metodologis yang melibatkan penerapan beberapa cara pengumpulan data untuk memverifikasi temuan penelitian serta meningkatkan kepercayaan dan validitas hasil yang diperoleh. Dengan memanfaatkan ragam teknik pengumpulan data, peneliti dapat mengonfirmasi kesimpulan dari perspektif yang beragam dan memperoleh pemahaman yang lebih mendalam tentang fenomena yang sedang diteliti. Contohnya, data yang diperoleh dari wawancara diperiksa melalui observasi dan dokumentasi.¹⁰

D. Teknik Analisis Data

Untuk mempermudah menganalisis data dalam penelitian ini peneliti menggunakan analisis deskriptif kualitatif dengan menggambarkan hasil penelitian berdasarkan data di lapangan. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang digunakan untuk mengumpulkan informasi mengenai suatu gejala yang ada menurut apa yang ada saat penelitian.

Analisis data penelitian kualitatif dapat dilakukan melalui langkah-langkah sebagai berikut :

⁹ Albi Anggito, "Metodologi Penelitian Kualitatif," in *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Jawa Barat, 2018), 268.

¹⁰ Arnild Augina Mekarisce, "Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data Pada Penelitian Kualitatif Di Bidang Kesehatan Masyarakat," *JURNAL ILMIAH KESEHATAN MASYARAKAT: Media Komunikasi Komunitas Kesehatan Masyarakat* 12, no. 3 (2020): 145–51, <https://doi.org/10.52022/jikm.v12i3.102>.

- a. Reduksi Data (Data Reduction), yaitu proses pengumpulan dan penelitian. Reduksi data merupakan proses dimana seorang peneliti perlu melakukan telaah awal terhadap data-data yang telah dihasilkan, dengan cara melakukan Pengujian data dalam kaitannya dengan aspek atau fokus penelitian.
- b. Penyajian data, yaitu Data yang telah diperoleh disajikan dalam bentuk daftar katagori setiap data yang didapat dengan bentuk naratif.
- c. Mengambil kesimpulan, yaitu proses lanjutan dari reduksi dan data Penyajian data. Data yang disimpulkan berpeluang untuk menerima masukan. Penarikan kesimpulan sementara, dan masih dapat diuji dengan data di lapangan.¹¹

¹¹ Ahmad and Muslimah, “Memahami Teknik Pengolahan Dan Analisis Data Kualitatif,” *Proceedings* 1, no. 1 (2021): 173–86.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Yosomulyo Kota Metro

1. Berdirinya Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Yosomulyo Kota Metro

Awalnya, koperasi konsumen KSM sehat sejahtera berbentuk komunitas masyarakat bernama Komunitas Saling Membantu yang mengolah limbah menjadi pupuk yang siap digunakan bagi petani, Selain itu, komunitas ini juga berperan dalam membantu menyediakan serta menjaga stabilitas harga pupuk bagi petani.

Untuk mengembangkan kegiatannya, Komunitas Saling Membantu melakukan peralihan bentuk menjadi koperasi konsumen KSM Sehat Sejahtera. Koperasi konsumen KSM Sehat Sejahtera, sudah mulai berkembang dengan adanya koperasi konsumen serupa yang berada di daerah Jabung, Lampung Timur.

Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan operasional yang dilakukan oleh komunitas saling membantu memberikan manfaat bagi masyarakat petani sehingga bisa dijadikan percontohan bagi daerah lainnya. Tidak hanya bagi petani, mengingat pentingnya ketersediaan pangan bagi masyarakat secara umum juga menjadi hal penting yang perlu menjadi perhatian semua pihak.

Koperasi konsumen “KSM” Sehat Sejahtera memiliki kegiatan operasional yang berbeda dengan koperasi simpan pinjam. Di dalam

koperasi ini, kegiatan operasional yang lebih kepada kegiatan produksi dan penjualan. Koperasi ini berpegang teguh dalam menjalankan kegiatan muamalah yang berlandaskan pada prinsip tolong menolong.

Meskipun begitu, bertambahnya modal dapat memperluas perkembangan usaha maupun produksi yang dapat dilakukan. Semenjak komunitas ini berganti menjadi koperasi konsumen, masyarakat yang bergabung menjadi anggota semakin bertambah.

Artinya kepercayaan masyarakat terhadap keberadaan komunitas ini semakin meluas. Koperasi Konsumen KSM Sehat Sejahtera saat ini telah bekerja sama dengan Departemen Pertanian dalam membantu ketersediaan pupuk bagi petani yang membutuhkan.

Bagi anggota koperasi akan mendapatkan kemudahan dalam pembelian pupuk dengan harga yang lebih murah untuk pengolahan lahannya. Selain itu, pupuk juga dijual secara umum bagi masyarakat di luar anggota yang membutuhkan persediaan pupuk. Dari hasil penjualan tersebut, anggota bisa mendapatkan bagi hasil dari keuntungan yang diraih oleh koperasi. Dengan begitu, koperasi memiliki tanggung jawab terhadap pengelolaan usaha dari hasil penjualan pupuk dan juga penyimpanan stok barang (pupuk) yang ada di dalam gudang koperasi.¹

¹ Esty Apridasari, dkk, Tim Pengabdian Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Beri Edukasi Evaluasi Serta Pengembangan Sistem Akutansi Koperasi KSM, <https://tabikpun.com/tim-pengabdian-fakultas-ekonomi-dan-bisnis-islam-iain-beri-edukasi-evaluasi-serta-pengembangan-sistem-akutansi-koperasi-ksm/>, (Diakses 10 September 2024)

Koperasi KSM (Komunitas Saling Membantu) Sehat Sejahtera Yosomulyo Kota Metro berdiri pada tanggal 28 Mei 2021. Diketahui oleh Bapak Anggun Sutekno. UMKM Koperasi KSM-Sehat Sejahtera terletak di 21c Kelurahan Yosomulyo. RT 011/ RW 004, Kec. Metro Pusat, Kota Metro, Lampung, Indonesia.²

Gambar 4.1
Bangunan Koperasi KSM Yosomulyo Kota Metro³



² Pandu, Tentang kami Koperasi KSM Sehat Sejahtera, <https://www.ksm-sehatsejahtera.com>, (Diakses 10 September 2024)

³ Dokumentasi, koperasi konsumen ksm sehat sejahtera, 20 September 2024.

Gambar 4.2
Lokasi Koperasi KSM Yosomulyo Kota Metro⁴



Kemudian Koperasi Konsumen KSM Sehat Sejahtera Yosomulyo Metro memiliki Visi dan Misi yakni. Visi Pemberdayaan sampah untuk membantu mengatasi masalah petani, membuat masyarakat sehat dan sejahtera. Misi Membina petani dengan konsep bertani tanpa racun, Membina petani untuk memanfaatkan sawah digital, Melalui konsep bertani tanpa racun dan sawah digital, mewujudkan masyarakat indonesia sehat dan sejahtera.

Struktur organisasi koperasi merupakan kerangka yang menggambarkan pembagian tugas, wewenang, serta tanggung jawab dalam koperasi. Struktur ini penting untuk memastikan bahwa koperasi

⁴ Dokumentasi, koperasi konsumen ksm sehat sejahtera, 20 September 2024.

dapat menjalankan fungsinya secara efektif dan efisien. Berikut adalah Struktur Organisasi Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Yosomulyo Kota Metro.

Gambar 4.3
Struktur Organisasi Koperasi Konsumen KSM Sehat Sejahtera⁵



Daftar anggota berikut menggambarkan struktur dan peran masing-masing individu dalam koperasi. Anggota koperasi ini memainkan peran krusial dalam operasional, pengawasan, dan perencanaan strategis koperasi, memastikan bahwa setiap aspek organisasi berjalan dengan efektif dan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

Jobdesk anggota koperasi KSM dapat mencakup berbagai tugas. Berikut adalah beberapa tugas yang dilaksanakan oleh anggota koperasi KSM:

1. Ketua Koperasi:

⁵ Dokumentasi, koperasi konsumen ksm sehat sejahtera, 20 September 2024.

- a. Memimpin dan mengoordinasikan kegiatan koperasi.
 - b. Mengambil keputusan strategis untuk pengembangan koperasi.
 - c. Menjalinkan kerjasama dengan pihak luar, seperti pemerintah, pemasok bahan baku, dan mitra bisnis.
 - d. Mengawasi jalannya seluruh kegiatan operasional koperasi.
2. Sekretaris:
- a. Mengurus administrasi dan dokumentasi koperasi, termasuk surat-menyurat, penyimpanan data, dan laporan.
 - b. Membantu ketua dalam menyusun agenda rapat serta mencatat hasil rapat.
 - c. Mengelola arsip keanggotaan koperasi dan data produksi.
3. Bendahara:
- a. Mengelola keuangan koperasi, termasuk pencatatan pemasukan dan pengeluaran.
 - b. Menyusun laporan keuangan bulanan dan tahunan.
 - c. Memastikan ketersediaan dana untuk operasional dan kegiatan produksi.
 - d. Melakukan pengawasan terhadap penggunaan dana koperasi.
4. Bagian Produksi:
- a. Mengawasi proses produksi pupuk organik cair mulai dari pengolahan bahan baku hingga menjadi produk jadi.
 - b. Menjaga kualitas produksi dan memastikan standar mutu produk terpenuhi.

- c. Menyusun rencana produksi berdasarkan permintaan pasar dan persediaan bahan baku.

5. Bagian Pemasaran:

- a. Mengembangkan strategi pemasaran untuk mempromosikan produk pupuk organik cair.
- b. Menjalin hubungan baik dengan konsumen, distributor, dan pihak-pihak terkait.
- c. Melakukan analisis pasar untuk menentukan harga jual dan strategi penjualan.
- d. Membantu memperluas jangkauan pasar produk koperasi.

6. Bagian Pengadaan Bahan Baku:

- a. Menyediakan bahan baku untuk produksi pupuk organik cair.
- b. Berkoordinasi dengan pemasok untuk memastikan kualitas dan kelancaran pasokan bahan baku.
- c. Menjaga stok bahan baku agar produksi tidak terhambat.

7. Bagian Penjualan dan Distribusi:

- a. Mengatur distribusi produk ke pasar, distributor, atau konsumen langsung.
- b. Mengelola pesanan dan pengiriman produk kepada konsumen.
- c. Mengurus administrasi penjualan dan memastikan produk sampai ke tujuan dengan baik.

8. Bagian Pengembangan Produk:

- a. Melakukan riset dan pengembangan untuk meningkatkan kualitas pupuk organik cair.
- b. Mengkaji inovasi-inovasi baru dalam pengolahan dan formula pupuk organik.
- c. Mengadakan uji coba produk dan menerima masukan dari konsumen untuk peningkatan kualitas produk.

9. Anggota Koperasi (Non-Struktural):

- a. Berpartisipasi dalam kegiatan koperasi, seperti rapat anggota dan kegiatan produksi.
- b. Menjalankan tugas yang diberikan oleh pengurus sesuai dengan kemampuan dan bidangnya.
- c. Berkontribusi dalam pengumpulan modal dan ikut serta dalam pembagian SHU (Sisa Hasil Usaha).⁶

KSM memproduksi produk berupa Pupuk Organik Cair yang diberi nama pupuk KSM, merupakan produk premium yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan nutrisi tanaman secara menyeluruh. Dibuat dari bahan-bahan organik berkualitas tinggi melalui proses fermentasi yang cermat, KSM menawarkan formula yang kaya akan unsur hara esensial dan mikroorganisme bermanfaat. Dengan KSM, Anda tidak hanya memberikan nutrisi terbaik kepada tanaman, tetapi juga memperbaiki kesehatan tanah dan mendukung ekosistem yang lebih baik.

⁶ Anggun Sutekno, ketua koperasi KSM, Wawancara Pribadi, Metro, (20 Agustus 2024).

Adapun Daftar Anggota Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Yosomulyo Kota Metro adalah sebagai berikut:

Gambar 4.4
Daftar Anggota Koperasi KSM⁷

NO	NAMA	ALAMAT
1	ARIF SETIAWAN	METRO
2	ANGGUN SUTIKNO	LAMPUNG TENGAH
3	FATONI	LAMPUNG TENGAH
4	HADI ISMANTO	LAMPUNG TIMUR
5	SADARI YUSUF	METRO
6	AHMAD NGADIONO	PURWOSARI
7	M KHABIB	METRO
8	NGADENAN	METRO
9	ASHORI RUSADI	METRO
10	ARIFIN	METRO
11	AGUNG PAITO	TULANG BAWANG
12	SUNARDI	LAMPUNG TENGAH
13	DEDY ARYADI	METRO
14	PANDU PAMUNGKAS	METRO
15	AJI SUPARNO	LABUHAN RATU
16	HARI KUSNADI	METRO
17	SEPTADI	METRO
18	SUTOYO	METRO
19	MURIDAN	LAMPUNG TENGAH
20	PURWANTO	LAMPUNG TIMUR
21	NITA SULISTIANI	METRO
22	SUYADI	METRO

Menjadi anggota inti koperasi memerlukan kriteria tertentu karena peran ini melibatkan tanggung jawab yang lebih besar dalam pengambilan keputusan dan pengelolaan koperasi. Berikut adalah beberapa kriteria yang biasanya diperlukan untuk menjadi anggota inti koperasi:

1. Keanggotaan Aktif dan Loyalitas: Memiliki status keanggotaan aktif dalam koperasi, yang artinya sering mengikuti kegiatan koperasi dan berkontribusi dalam berbagai program yang diadakan. Memiliki loyalitas tinggi terhadap visi, misi, dan tujuan koperasi, serta menunjukkan komitmen jangka panjang terhadap perkembangan koperasi.

⁷ Dokumentasi, koperasi konsumen ksm sehat sejahtera, 20 September 2024.

2. **Pengalaman dan Pemahaman tentang Koperasi:** Memahami dasar-dasar operasional dan manajemen koperasi, termasuk prinsip-prinsip koperasi seperti gotong royong, demokrasi, dan keadilan. Memiliki pengalaman dalam mengelola atau berpartisipasi dalam kegiatan koperasi, seperti rapat anggota tahunan (RAT) dan program-program pengembangan koperasi.
3. **Kemampuan Kepemimpinan:** Memiliki kemampuan memimpin dan bekerja dalam tim, mengingat anggota inti biasanya memiliki tanggung jawab dalam mengarahkan koperasi menuju pencapaian tujuan. Mampu mengambil keputusan yang baik untuk kepentingan seluruh anggota koperasi.
4. **Integritas dan Reputasi yang Baik:** Memiliki reputasi baik di kalangan anggota koperasi dan menunjukkan sikap yang jujur serta amanah dalam menjalankan tugas. Tidak memiliki catatan buruk terkait keuangan atau pelanggaran etika yang dapat merugikan koperasi.
5. **Kompetensi di Bidang Tertentu:** Memiliki kompetensi khusus yang dapat mendukung perkembangan koperasi, seperti keahlian di bidang keuangan, pemasaran, manajemen, atau bidang terkait usaha koperasi (misalnya, keahlian dalam produksi atau distribusi produk tertentu). Kemampuan dalam analisis dan perencanaan strategi bisnis yang dapat mendukung pengembangan koperasi.

6. Kepedulian terhadap Kesejahteraan Anggota: Menunjukkan kepedulian terhadap kesejahteraan anggota koperasi lainnya dan aktif dalam upaya meningkatkan kesejahteraan bersama. Berpartisipasi dalam inisiatif untuk meningkatkan keuntungan dan manfaat yang didapat oleh seluruh anggota koperasi.
7. Bersedia Menjalankan Tugas dan Tanggung Jawab: Bersedia menerima dan menjalankan tugas serta tanggung jawab tambahan yang diberikan, seperti mengikuti rapat pengurus, membuat laporan, atau mengawasi kegiatan operasional. Memiliki waktu yang cukup untuk terlibat secara aktif dalam berbagai kegiatan dan rapat penting koperasi.

Bahan-bahan/komposisi dalam membuat pupuk KSM ini yaitu:

- 1) Komposisi sumber NPK/makro
 - a. Pospat, yang diambil dari bulu ayam
 - b. Kalsium, yang diambil dari kijing kali
 - c. Nitrogen, yang diambil dari limbah ari kolam lele
 - d. Dan limbah rumah makan/ sisa-sisa makanan
- 2) Komposisi sumber mikro
 - a. Kalium yang terdapat pada jaringan tanaman kelapa yang diambil dari sabut kelapa, minyak kelapa, dan CPO (Crude Palm Oil).
- 3) Komposisi sumber auxin

Sumber auxin digunakan untuk segala jenis tanaman. Sumber ini yang diambil dari empon-empon yaitu :

 - a. Temu ireng
 - b. Temulawak
 - c. Kunyit
 - d. Temu giring

4) Komposisi sumber pestisida hayati

Sumber pestisida hayati digunakan khusus untuk hewan. Sumber ini yang diambil dari :

- a. Buah Bintaro
- b. Buah Mengkudu
- c. Tembakau
- d. Bawang Putih
- e. Belerang
- f. Serum Tikus

Gambar 4.5
Produk Koperasi Konsumen KSM Sehat Sejahtera⁸



⁸ Dokumentasi, koperasi konsumen ksm sehat sejahtera, 20 September 2024.

B. Profil Penjualan Pupuk Organik Di Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Yosomulyo Kota Metro

Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Yosomulyo didirikan dengan tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan anggota dan masyarakat sekitar melalui penyediaan produk-produk yang ramah lingkungan, termasuk pupuk organik. Koperasi ini berkomitmen untuk mendukung pertanian berkelanjutan dan mengurangi ketergantungan pada pupuk kimia dengan mempromosikan penggunaan pupuk organik.

Pupuk organik yang diproduksi dan dijual oleh koperasi ini terbuat dari bahan-bahan alami seperti kotoran ternak, kompos, dan sisa-sisa tanaman. Pupuk ini diproses secara higienis dan tanpa bahan kimia tambahan, sehingga aman bagi lingkungan dan tanaman.

Keunggulan Produk:

- a. Ramah Lingkungan: Mengandung bahan-bahan alami yang tidak merusak tanah dan air.
- b. Meningkatkan Kualitas Tanah: Membantu meningkatkan kesuburan tanah secara alami.
- c. Mendukung Pertanian Berkelanjutan: Mendorong praktik pertanian yang lebih sehat dan berkelanjutan.
- d. Harga Terjangkau: Dibandingkan dengan pupuk kimia, pupuk organik ini lebih ekonomis dalam jangka panjang.

- e. Dukungan Teknis: Koperasi memberikan bimbingan teknis kepada para petani dalam penggunaan pupuk organik.⁹

Dibawah ini adalah tabel penjualan produk pupuk ksm tahun 2023-2024:

Tabel 4.1
Tabel Penjualan Produk 2023

Bulan	Jumlah Terjual (Liter)	Penjualan
Januari	344	Rp. 34.400.000
Februari	581	Rp. 58.100.000
Maret	473	Rp. 47.300.000
April	659	Rp. 65.900.000
Mei	594	Rp. 59.400.000
Juni	367	Rp. 36.700.000
Juli	335	Rp. 33.500.000
Agustus	328	Rp. 32.800.000
September	257	Rp. 25.700.000
Oktober	209	Rp. 20.900.000
November	144	Rp. 14.400.000
Desember	109	Rp. 10.900.000

Dari tabel di atas dapat di simpulkan bahwa penjualan paling tinggi terjadi pada bulan april yaitu sebesar 659 liter sedangkan penjualan terendah terjadi pada bulan desember 109 liter.¹⁰

Tabel 4.2
Tabel Penjualan Anggota¹¹

Bulan	Pandu	Ngadenan
Januari	7	10
Februari	11	12
Maret	9	10
April	14	13

⁹ Anggun Sutekno, ketua koperasi KSM, Wawancara Pribadi, Metro, (20 Agustus 2024).

¹⁰ Dokumentasi, koperasi konsumen ksm sehat sejahtera, 20 September 2024.

¹¹ Dokumentasi, koperasi konsumen ksm sehat sejahtera, 20 September 2024.

Mei	10	9
Juni	8	7
Juli	6	11
Agustus	8	9
September	5	7
Oktober	5	6
November	6	6
Desember	4	5

C. Deskripsi Kinerja Anggota Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Yosomulyo Kota Metro

Kinerja Anggota adalah kontribusi dan hasil yang dihasilkan oleh seorang anggota dalam lingkungan kerja mereka. Ini mencakup seberapa efektif dan efisien mereka dalam menyelesaikan tugas, mencapai tujuan perusahaan, dan berkontribusi terhadap pertumbuhan dan kesuksesan perusahaan secara keseluruhan.¹² Adapun kinerja anggota yang dibahas dalam penelitian ini yakni kualitas kerja meliputi kerapihan, ketelitian. Kuantitas kerja meliputi kecepatan. Tanggung Jawab meliputi pelaksanaan tugas dari pimpinan. Kerjasama meliputi kekompakan, dan Inisiatif meliputi kemampuan mengatasi masalah. Berikut adalah hasil wawancara yang dilakukan kepada ketua dan anggota koperasi KSM Yosomulyo Kota Metro:

1. Kualitas Kerja

Kualitas kerja dapat diartikan sebagai "ukuran seberapa baik suatu pekerjaan dilakukan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Kualitas kerja mencerminkan efisiensi dan efektivitas karyawan dalam

¹² Suryani dan Restu Damayanti, "Manajemen Sumber Daya Manusia," *Yogyakarta: Indomedia Pustaka*, 2017, 1–85.

melaksanakan tugas mereka.¹³ Kualitas kerja meliputi kerapihan dan ketelitian.

a. Kerapihan Dalam Bekerja

Kerapihan dalam bekerja adalah kunci utama untuk menciptakan lingkungan kerja yang produktif dan efisien. Dalam konteks profesional, kerapihan bukan hanya mengenai penampilan fisik ruang kerja, tetapi juga mencakup pengelolaan waktu, pengaturan tugas, dan interaksi dengan kolega. Setiap elemen ini berkontribusi pada kualitas hasil kerja dan kesejahteraan individu.

Pertama-tama, ruang kerja yang rapi membantu meminimalisir gangguan. Ketika meja dan area kerja tertata dengan baik, informasi penting mudah ditemukan dan peralatan yang dibutuhkan selalu dalam jangkauan. Hal ini mengurangi waktu yang dihabiskan untuk mencari barang dan memungkinkan fokus yang lebih baik pada tugas yang sedang dikerjakan. Sebuah ruang kerja yang terorganisir juga memberikan kesan profesional dan menunjukkan bahwa seseorang menghargai pekerjaan dan waktu yang ada.

Selain itu, kerapihan dalam pengelolaan waktu memainkan peran penting. Dengan membuat jadwal yang teratur dan memprioritaskan tugas, seseorang dapat menghindari penundaan dan mengelola beban kerja dengan lebih efektif. Teknik seperti daftar tugas harian, penggunaan alat manajemen waktu, dan penetapan batas waktu yang realistis dapat

¹³ Metik Asmike and Putri Oktavita Sari, *Manajemen Kinerja (Meningkatkan Keunggulan Bersaing)*, Unipma Press, vol. 3, 2022.

membantu dalam mengatur prioritas dan memastikan bahwa semua aspek pekerjaan mendapat perhatian yang sesuai.

Di samping itu, kerapihan dalam berkomunikasi dengan kolega juga tidak kalah penting. Menjaga komunikasi yang jelas dan terstruktur memfasilitasi kerjasama yang efektif dan meminimalisir miskomunikasi. Memberikan laporan yang teratur, menyampaikan umpan balik secara konstruktif, dan menjadwalkan pertemuan dengan tepat waktu adalah contoh bagaimana kerapihan dalam komunikasi dapat meningkatkan sinergi tim.

Kerapihan dalam bekerja juga berdampak pada kesejahteraan pribadi. Lingkungan kerja yang teratur dan terorganisir membantu mengurangi stres dan meningkatkan kepuasan kerja. Ketika seseorang merasa teratur dan berada di kontrol, mereka lebih mungkin untuk merasa termotivasi dan puas dengan pencapaiannya. Kerapihan adalah pekerjaan dilakukan dengan tertib, rapi, dan terorganisir. Ini mencakup penataan tempat kerja, penggunaan alat dan bahan secara teratur, serta hasil akhir pekerjaan yang tampak bersih dan terstruktur.¹⁴ Berkaitan dengan kualitas terutama kerapihan kerja anggota koperasi memberikan tanggapan negatif terkait kerapihan kerja mereka. Alasan yang diungkapkan adalah beban pekerjaan yang tinggi, sehingga mereka merasa tidak dapat mengoptimalkan kerapihan dalam pelaksanaan tugas-tugas mereka. Anggota tersebut mengungkapkan bahwa volume pekerjaan yang cukup

¹⁴ Ayu Oktaria, "Hubungan Penempatan Pegawai Dengan Kinerja Pegawai Di Kantor Dinas Sosial Provinsi Sumatera Barat," *Jurnal Banana Manajemen Pendidikan* 1, no. 1 (2020): 26–35.

besar menyulitkan mereka untuk menjaga ketertiban, kebersihan, dan keteraturan dalam proses kerja. Hal ini menunjukkan adanya tantangan dalam manajemen waktu dan sumber daya yang mungkin memengaruhi kerapihan kerja, meskipun kerapihan merupakan aspek penting dalam menunjukkan disiplin dan tanggung jawab dalam lingkungan kerja. Pernyataan ini berdasarkan petikan narasumber PP sebagai anggota koperasi.

Untuk kerapihan kerja mas kita masih belum bisa mengoptimalkan, soalnya kerapihan kerja banyak bidangnya jadi kita masih berusaha dalam soal kerapihan kerja itu saja si mas.¹⁵

Kemudian dari sisi ketua kerapihan kinerja anggota Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera (KSM) mencapai tingkat yang optimal. Dalam konteks koperasi ini, terutama pada unit produksi atau penjualan pupuk, kerapihan kerja anggota terlihat dari kemampuan mereka untuk menjual 1 liter pupuk per bulan. Target ini menjadi salah satu indikator penting yang digunakan untuk menilai kerapihan kerja. Selain itu, hasil penjualan ini juga berkontribusi pada Sisa Hasil Usaha (SHU) yang akan dibagikan di akhir tahun, sehingga disiplin dan konsistensi anggota dalam mencapai target sangat berpengaruh terhadap evaluasi kualitas kerja keseluruhan di koperasi. Pernyataan ini berdasarkan petikan narasumber ketua koperasi KSM AS.

Bagusih pak karena dia sudah optimal dikoperasi KSM itu kan ada yang namanya kalau Koperasi simpan pinjam itu ada simpanan pokok dan simpanan wajib karna kita produksi atau pupuk itu dia

¹⁵ PP, anggota koperasi KSM, Wawancara Pribadi, Metro, (20 Agustus 2024).

harus menjual 100 liter perbulan anggotanya, jadi nanti ada SHU di akhir tahun jadi Alhamdulillah dari segi anggota yang dibina dia komitmen semua¹⁶

Beberapa penelitian terdahulu dengan menggunakan variabel kinerja anggota, meningkatkan penjualan produk telah dilakukan oleh beberapa peneliti, antara lain sebagai berikut: Penelitian terdahulu oleh Wahyu Budi Utomo dengan judul Analisis Kinerja Penjualan Pada Departemen Marketing PT. Matahari Silverindo Jaya Semarang (Studi Kasus Anggota Bagian Marketing PT Matahari Silverindo Jaya Semarang). Dari hasil penelitian ini tidak tercapainya target department marketing pada PT Matahari Silverindo Jaya Semarang dikarenakan menurunnya kinerja anggota yang disebabkan banyak faktor yaitu beban kerja, kompensasi dan lingkungan kerja.¹⁷

b. Ketelitian Dalam Bekerja

Kualitas dalam bekerja adalah cerminan dari standar tinggi dan dedikasi yang diterapkan pada setiap aspek pekerjaan. Ini mencakup lebih dari sekadar menyelesaikan tugas dengan benar; kualitas berarti berkomitmen untuk mencapai hasil terbaik dan terus menerus mencari cara untuk meningkatkan proses dan hasil kerja. Dalam dunia profesional, kualitas adalah penentu utama kesuksesan individu maupun organisasi.

¹⁶ AS, ketua koperasi KSM, Wawancara Pribadi, Metro, (20 Agustus 2024).

¹⁷ Wahyu Budi Utomo, Analisis Kinerja Penjualan Pada Departemen Marketing PT. Matahari Silverindo Jaya Semarang (Studi Kasus Karyawan Bagian Marketing PT Matahari Silverindo Jaya Semarang)”, *Skripsi*, (Semarang : Universitas Semarang 2019), <https://eskripsi.usm.ac.id/files/skripsi/B11A/2015/B.131.15.0167/B.131.15.0167-15-File-Komplit-20190217044715.pdf>.

Pertama, kualitas kerja terwujud melalui perhatian terhadap detail dan keakuratan. Menyelesaikan tugas dengan cermat dan memastikan bahwa setiap langkah dilakukan dengan benar merupakan bagian integral dari hasil kerja yang berkualitas. Kesalahan kecil dapat berdampak besar, terutama dalam konteks pekerjaan yang memerlukan kepatuhan pada standar tertentu atau yang berhubungan langsung dengan kepuasan klien.

Selain itu, inovasi dan kreativitas adalah elemen penting dalam memastikan kualitas. Mencari solusi baru untuk tantangan yang ada dan berani berpikir di luar kebiasaan dapat menghasilkan metode yang lebih efisien dan hasil yang lebih memuaskan. Kualitas kerja sering kali diukur berdasarkan kemampuan seseorang untuk beradaptasi dengan perubahan dan untuk memajukan standar yang ada.

Komitmen terhadap waktu dan tenggat juga berperan besar dalam kualitas. Menyelesaikan pekerjaan tepat waktu menunjukkan profesionalisme dan menghormati jadwal yang telah ditetapkan. Keterlambatan atau pengabaian tenggat dapat mengurangi kepercayaan klien dan kolega, serta menurunkan reputasi sebagai pekerja yang andal.

Kualitas dalam bekerja juga terkait erat dengan komunikasi yang efektif. Menyampaikan informasi dengan jelas dan tepat waktu serta mendengarkan dengan seksama adalah kunci untuk menghindari miskomunikasi dan memastikan bahwa semua pihak memiliki pemahaman yang sama. Ini juga mencakup kemampuan untuk menerima dan memberikan umpan balik secara konstruktif, yang dapat memperbaiki

proses dan hasil kerja. Ketelitian kerja, adalah kemampuan individu untuk melakukan sesuatu dengan cara cepat, cermat serta teliti.¹⁸

Ketelitian kerja di kantor kurang optimal karena jumlah karyawan yang terbatas. Dalam situasi ini, beban kerja yang tinggi dan beragam tanggung jawab yang harus ditangani oleh setiap individu mengakibatkan pengelolaan waktu dan detail yang kurang efisien. Karyawan yang sedikit di kantor, yang harus menangani berbagai tugas administratif dan koordinasi dengan orang lapangan, mengalami kesulitan dalam menjaga ketelitian kerja. Keterbatasan sumber daya dan waktu yang terbagi-bagi membuat prioritas utama lebih pada penyelesaian tugas daripada menjaga ketertiban dan ketelitian.

Pernyataan ini berdasarkan petikan narasumber ND sebagai anggota koperasi.

Tentang ketelitian kerja masih kurang mas, karna apa di sini kan cuma beberapa orang kantor sedangkan lany orang lapangan masalahnya sedikitnya orang kantor itu mas yang berdampak pada kurangnya kerapihan kerja¹⁹

Dari sisi ketelitian anggota koperasi KSM menyatakan bahwa merasa kurang teliti dalam beberapa situasi. Hal ini terutama terjadi karena banyaknya pekerjaan yang harus ditangani. Ketika dihadapkan dengan banyak tugas yang harus diselesaikan dalam waktu yang singkat, fokus bisa terbagi dan menyebabkan melewatkan detail-detail kecil. Namun, selalu berusaha memperbaiki kekurangan ini dengan mencoba memprioritaskan tugas dan menciptakan sistem untuk lebih mengontrol

¹⁸ R Mahendra, A Agustang, "Analisis Kinerja Aparatur Sipil Negara Dalam Pelayanan Publik," *JISIP (Jurnal Ilmu)*, 5, no. 4 (2021): 1603–8, <https://doi.org/10.36312/jisip.v5i4.2578/http>.

¹⁹ ND, anggota koperasi KSM, Wawancara Pribadi, Metro, (20 Agustus 2024).

pekerjaan. Kemudian sering meminta umpan balik dari rekan kerja atau atasan untuk memastikan bahwa hasil kerja tetap sesuai dengan standar yang diharapkan. Pernyataan ini berdasarkan petikan narasumber PP sebagai anggota koperasi.

Kalau tentang ketelitian saya akui kurang telit mas, soalnya banyak pekerjaan yang harus di lakukan setiap anggota masing- masing di kantor, jika di tambah karyawan kantor mungkin saya bisa memaksimalkan perjaan yang saya lakukan.

Kemudian menurut ketua koperasi KSM, ketelitian kerja anggota Pendampingan dimulai dengan evaluasi kebutuhan petani, dilanjutkan dengan penyuluhan teknis, dan diikuti dengan pemantauan berkala. Setiap anggota tim bertanggung jawab untuk memastikan bahwa setiap petani mendapatkan perhatian yang sesuai dan mampu menerapkan teknik yang efektif. Koperasi KSM berkomitmen untuk membina petani dengan memberikan pendampingan yang menyeluruh. Ini mencakup mendampingi petani dari awal hingga akhir proses, memastikan bahwa mereka mendapatkan dukungan yang diperlukan.

Pernyataan ini berdasarkan petikan narasumber ketua koperasi KSM AS.

Senyatanya Kita membina ke petani nah ketelitian itukan ke kualitas prodaknya jadi kita dampingi setiap anggota itu wajib mendampingi petani yang membeli prodak

Penelitian ini dikaitkan dengan penelitian terdahulu oleh Natalia Christina Damopoli dengan judul “Faktor-Faktor Ketelitian Dalam Menunjang Kinerja Karyawan Pt. Daya Adicipta Wisesa Yang Ada Di Sulawesi Utara, Gorontalo Dan Maluku Utara” menerangkan tentang Ketelitian kerja, adalah kemampuan individu untuk melakukan sesuatu dengan cara cepat,

cermat serta teliti. Ketelitian ditentukan sebagai faktor pengaruh kinerja karena ketelitian merupakan karakteristik kepribadian yang digunakan untuk mengidentifikasi derajat individu dari organisasi.²⁰

2. Kuantitas kerja

Kuantitas kerja adalah seberapa lama seseorang anggota bekerja dalam satu harinya. Kuantitas kerja ini dapat dilihat dari kecepatan kerja setiap anggota itu masing-masing.²¹ Kuantitas kerja dalam penelitian ini adalah kecepatan. Kecepatan kerja adalah seberapa cepat seseorang atau suatu tim menyelesaikan tugas atau proyek. Ini sering kali dianggap sebagai salah satu faktor penting dalam efisiensi dan produktivitas.²²

Menurut anggota koperasi dalam meningkatkan kualitas kerja cara yaitu dengan mengecek ulang hasil kerja langkah krusial ini dilakukan untuk memastikan kualitas dan akurasi pekerjaan Proses pengecekan ulang juga dapat membantu menjaga standar kerja yang tinggi dan memastikan bahwa setiap detail telah diperhatikan dengan baik. Selain itu, ini juga mengurangi risiko terjadinya kesalahan yang dapat mempengaruhi hasil akhir atau proses berikutnya. Pernyataan ini berdasarkan petikan narasumber anggota koperasi KSM ND.

²⁰ Natalia Christina Damopolac, "Faktor-Faktor Ketelitian Dalam Menunjang Kinerja Karyawan Pt. Daya Adicipta Wisesa Yang Ada Di Sulawesi Utara, Gorontalo Dan Maluku Utara", *Jurnal MABP* Volume 6 Nomor 1, April 2024 47.

²¹ Tun Huseno, *Kinerja Pegawai*, (Malang : Media Nusa Creative, 2019).

²² Rida Alfida and Sri Widodo, "Pengaruh Beban Kerja Dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Perawat Ruang Isolasi Rsau Dr. Esnawan Antariksa Halim Perdanakusuma Jakarta Timur," *Jurnal Ilmiah Manajemen Surya Pasca Scientia* 11, no. 1 (2014): 35–44, <https://doi.org/10.35968/jimspc.v11i1.873>.

Di cek ulang mas, soalnya biasanya setelah selesai 1 pekerjaan, biasanya bos juga ngecek pekerjaan kita kalau ada yang kurang benar biasanya suruh memperbaiki.²³

Hasil wawancara mengungkapkan bahwa dalam meningkatkan ketelitian kerja, anggota cenderung memulai dengan menyelesaikan tugas-tugas yang lebih mudah terlebih dahulu sebelum beralih ke pekerjaan yang lebih kompleks. Pendekatan ini memungkinkan untuk menyelesaikan bagian-bagian pekerjaan dengan cepat dan meminimalisir stres, sehingga dapat fokus lebih baik pada tugas-tugas yang lebih rumit. Dengan mengurutkan pekerjaan berdasarkan tingkat kesulitan dapat memastikan bahwa setiap aspek pekerjaan ditangani dengan lebih teliti dan terstruktur, serta menghindari kemungkinan kesalahan yang mungkin timbul dari pengelolaan tugas yang terburu-buru. Pernyataan ini berdasarkan petikan narasumber anggota koperasi KSM PP.

Berkaitan dengan kecepatan biasanya saya selalu mengurutkan pekerjaan yang lebih mudah terlebih dahulu baru setelah itu saya lanjut ke pekerjaan yang agak lumayan sulit mas.²⁴

Untuk mendorong anggota koperasi bekerja lebih cepat, koperasi KSM mengadopsi beberapa pendekatan strategis yang melibatkan penggunaan alat bantu dan teknik khusus. Salah satu metode yang digunakan adalah katalog produk. Katalog ini berfungsi sebagai panduan visual dan informatif yang berisi detail produk yang ditawarkan, yang sangat berguna dalam berbagai situasi, termasuk ketika anggota koperasi

²³ ND, anggota koperasi KSM, Wawancara Pribadi, Metro, (20 Agustus 2024).

²⁴ PP, anggota koperasi KSM, Wawancara Pribadi, Metro, (20 Agustus 2024).

harus menjelaskan produk kepada para petani. Pernyataan ini berdasarkan petikan narasumber ketua koperasi KSM AS.

Kita pakai cara ada yang namanya katalog atau katalog itu untuk gimana biar bisa menjelaskan lebih rapih saya berikan contoh ya mohon maaf ya caranya alat untuk biar anggota bisa menerangkan dorongan dari koperasi salah satunya ini menerangkan produk ke petani itu dengan dorongannya, mohon maaf petani kan kadang sdm nya kurang jadi kita membantu dengan ini.

Penelitian ini dikaitkan dengan penelitian terdahulu oleh Angga Lestari dengan judul “Analisis Peran Kinerja Anggota terhadap Keberlangsungan Usaha Sabut Kelapa Suhadi Dalam Perspektif Bisnis Syari’ah (Studi pada Pabrik Sabut Kelapa Suhadi di Desa Sumber Agung, Kecamatan Ngambur, Pesisir Barat)”. Hasil penelitian ini menunjukkan adanya peran kinerja anggota terhadap keberlangsungan usaha sabut kelapa suhadi dapat dilihat dari 4 indikator, pertama mengedepankan mutu kerja. Kedua, adanya kualitas kerja. Ketiga, para anggota harus tepat waktu. Keempat, sikap baik dan bertanggung jawab pada pekerjaan.²⁵

3. Tanggung Jawab

Tanggung jawab terhadap pekerjaan adalah kesadaran akan kewajiban anggota untuk melaksanakan pekerjaan yang diberikan perusahaan.²⁶ Tanggung jawab dalam penelitian ini yakni tentang pelaksanaan tugas dari pimpinan

²⁵ Angga Lestari, Analisis Peran Kinerja Karyawan terhadap Keberlangsungan Usaha Sabut Kelapa Suhadi Dalam Perspektif Bisnis Syari’ah (Studi pada Pabrik Sabut Kelapa Suhadi di Desa Sumber Agung, Kecamatan Ngambur, Pesisir Barat), *Skripsi*, (Bandar Lampung : UIN Raden Intan Lampung 2022), <http://repository.radenintan.ac.id/18625/1/SKRIPSI%201-2.pdf>.

²⁶ Tun Huseno, *Kinerja Pegawai*, (Malang : Media Nusa Creative, 2019).

Tanggung jawab anggota koperasi KSM dalam melaksanakan perintah atau pekerjaan yang diberikan oleh pimpinan yakni anggota koperasi KSM selalu memastikan untuk memahami instruksi yang diberikan dengan jelas. Pertama, mengidentifikasi tugas yang menjadi tanggung jawab saya sesuai dengan bidang atau keahlian yang di miliki. Setelah itu, menyusun rencana kerja yang terstruktur agar tugas tersebut dapat diselesaikan. Pernyataan ini berdasarkan petikan narasumber anggota koperasi KSM ND.

Saya menjalankan perintah yang di tugaskan sesuai kemampuan saya mas, karna sudah ada bidangnya masing masing, jadi setiap bidang sudah ada yang nanganin masing masing mas.²⁷

Anggota koperasi KSM selalu menjalankan tugas sesuai dengan instruksi yang diberikan oleh ketua tim. Apabila menghadapi kendala atau masalah yang tidak bisa saya selesaikan sendiri, langkah pertama saya adalah meminta bimbingan atau klarifikasi dari pimpinan. Dengan cara ini, saya memastikan bahwa setiap langkah yang diambil sesuai dengan arahan yang tepat dan standar yang diharapkan, serta menghindari kesalahan yang mungkin timbul dari keputusan yang tidak didasarkan pada pemahaman yang cukup. Pendekatan ini membantu menjaga kualitas pekerjaan dan memastikan bahwa semua kendala ditangani secara efektif. Pernyataan ini berdasarkan petikan narasumber anggota koperasi KSM PP.

Di jalankan sesuai perintah dari ketua mas, biasanya saya kalau ada kendala yang tidak bisa saya tangani saya tanyakan kepada pimpinan dulu.²⁸

²⁷ ND, anggota koperasi KSM, Wawancara Pribadi, Metro, (20 Agustus 2024).

²⁸ PP, anggota koperasi KSM, Wawancara Pribadi, Metro, (20 Agustus 2024).

Untuk memastikan bahwa tugas yang diberikan dapat dilaksanakan dengan baik oleh anggota, koperasi KSM menerapkan beberapa langkah. Pertama, setiap hari Senin mengadakan briefing mingguan. Dalam briefing ini, seluruh anggota diwajibkan hadir untuk mendengarkan arahan dan informasi terbaru terkait tugas dan tanggung jawab yang harus mereka laksanakan dalam minggu tersebut. Koperasi KSM juga berusaha mengoptimalkan briefing ini dengan memberikan penjelasan yang jelas dan detail tentang tugas-tugas yang harus dikerjakan, serta mendiskusikan kendala atau hambatan yang mungkin dihadapi oleh anggota.

Selanjutnya, koperasi KSM juga menekankan pentingnya komunikasi terbuka antara anggota dan atasan. Dengan adanya briefing rutin dan komunikasi yang efektif, kami dapat memastikan bahwa seluruh anggota memahami tugas yang diberikan dan tahu apa yang diharapkan dari mereka. Pernyataan ini berdasarkan petikan narasumber ketua koperasi KSM AS.

Kita Setiap minggu kita ada brifing anda dateng setiap hari Senen anggota datang itu di adakan brifing kita optimalkan tujuanya apa agar pekerjaan yang di lakukan bisa optimal.

4. Kerja Sama

Kerja sama adalah kesediaan anggota untuk berpartisipasi dengan anggota atau pegawai lain secara vertikal dan horizontal baik didalam

maupun diluar pekerjaan sehingga hasil pekerjaan semakin baik.²⁹ Kerja sama dalam penelitian ini yakni kekompakan antar anggota koperasi.

Dari segi kekompakan, saat ini belum terjalin dengan baik di antara anggota tim. Interaksi yang ada masih terbatas pada obrolan santai dan diskusi mengenai masalah kantor tanpa adanya upaya yang terstruktur untuk membangun kekompakan tim. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun komunikasi berjalan, belum ada inisiatif atau kegiatan yang secara khusus dirancang untuk memperkuat kerja sama dan saling mendukung di antara anggota tim, yang dapat menghambat pencapaian sinergi dan efektivitas tim secara keseluruhan.

Pernyataan ini berdasarkan petikan narasumber ketua koperasi KSM ND.

Dari segi kekompakan blm ada mas, kekompakan yang di jalin antar anggota ya cuma ngobrol bareng diskusi masalah yang ada di kantor itu saja si mas³⁰

Koperasi KSM belum menyelenggarakan acara atau kegiatan khusus yang bertujuan untuk membangun kekompakan antar anggota. Setiap anggota cenderung fokus pada tugas dan tanggung jawab di bidangnya masing-masing. Oleh karena itu, interaksi antar anggota lebih sering terjadi dalam konteks pekerjaan dan bukan dalam acara atau kegiatan yang secara khusus dirancang untuk mempererat hubungan antar anggota. Pernyataan ini berdasarkan petikan narasumber anggota koperasi KSM PP.

²⁹ Tun Huseno, *Kinerja Pegawai*, (Malang : Media Nusa Creative, 2019).

³⁰ ND, anggota koperasi KSM, Wawancara Pribadi, Metro, (20 Agustus 2024).

Belum ada si mas, Ya kalau lagi di kantor antar anggota ya ngobrol santai, ngopi ngerokok bareng ya mungkin itu saja si mas, sering ketemu lama lama kan nanti jadi paham satu sama lain.³¹

Namun menurut ketua KSM koperasi konsumen Sehat Sejahtera sudah memiliki acara atau kegiatan khusus yang secara spesifik bertujuan untuk membangun kekompakan antar anggota. Untuk menjaga hubungan baik dan memastikan keselarasan dalam menjalankan kegiatan koperasi, koperasi KSM secara rutin mengadakan rapat di awal dan akhir bulan. Pernyataan ini berdasarkan petikan narasumber ketua koperasi KSM AS.

Nah ini ada namanya bulanan bulanan itu ada rapat evaluasi kerja jadi setiap sebulan sekali kita ada rapat sehingga disitu kita bisa membikin membentuk ikatan emosional satu dengan yang lain dan sama rata kalau kekompakan jual beli itu kan harga kita evaluasi itu lah peninjauanya

5. Inisiatif

Inisiatif berarti dari dalam diri anggota perusahaan untuk melakukan pekerjaan serta mengatasi masalah dalam pekerjaan tanpa menunggu perintah dari atasan atau menunjukkan tanggung jawab dalam pekerjaan yang sudah menjadi kewajiban anggota maupun pegawai. Inisiatif dalam penelitian ini yaitu kemampuan mengatasi masalah.

Inisiatif anggota koperasi KSM dilakukan seperti contohnya dalam keadaan mendesak anggota koperasi KSM akan terlebih dahulu mengonfirmasi kepada para pengawas di Koperasi KSM. Langkah ini penting untuk memastikan bahwa tindakan yang di ambil tidak merugikan

³¹ PP, anggota koperasi KSM, Wawancara Pribadi, Metro, (20 Agustus 2024).

pihak manapun. Dengan berkonsultasi kepada pengawas, anggota bisa mendapatkan panduan dan masukan yang lebih jelas mengenai keputusan yang perlu diambil. Ini juga memastikan bahwa keputusan tersebut sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang berlaku, sehingga kepentingan semua pihak tetap terjaga. Pernyataan ini berdasarkan petikan narasumber anggota koperasi KSM ND.

Saya konfirmasi terlebih dahulu kepada para pengawas di koperasi ksm, biar apa supaya hal yang saya lakukan tidak merugikan siapapun termasuk antar anggota koperasi³²

Anggota koperasi KSM tidak berani mengambil keputusan sepihak karena mempertimbangkan risiko yang tinggi. Sebagai gantinya, lebih memilih untuk mengumpulkan seluruh anggota tim terlebih dahulu dan berdiskusi bersama sebelum mengambil langkah atau keputusan. Pendekatan ini memastikan bahwa setiap perspektif dipertimbangkan dan keputusan yang diambil didasarkan pada pertimbangan kolektif, mengurangi potensi risiko, dan meningkatkan keberhasilan solusi yang diterapkan.

Pernyataan ini berdasarkan petikan narasumber anggota koperasi KSM PP.

Tentunya saya tidak berani mengambil keputusan sepihak karena risiko tinggi, paling kita kumpul terlebih dahulu antar anggota untuk menyelesaikannya.³³

Ketua Koperasi KSM selalu memberikan kesempatan kepada anggota untuk berinisiatif. Salah satu contohnya adalah ketika menghadapi masalah dalam menyemprot tanaman dengan pupuk KSM yang kurang

³² ND, anggota koperasi KSM, Wawancara Pribadi, Metro, (20 Agustus 2024).

³³ PP, anggota koperasi KSM, Wawancara Pribadi, Metro, (20 Agustus 2024).

efektif. Ketua koperasi KSM tidak hanya membatasi solusi pada penggunaan pupuk tersebut, tetapi juga mendorong anggota untuk mencari alternatif lain. Misalnya, salah satu anggota mengusulkan untuk mencampurkan tembakau dengan rempah-rempah sebagai campuran pupuk, dan bahkan menambahkan garam sebagai bahan tambahan. Dengan cara ini, beliau memberi anggotanya ruang untuk mengembangkan ide-ide baru yang mungkin lebih efektif dalam mengatasi masalah yang ada, sekaligus meningkatkan rasa tanggung jawab dan kreativitas dalam pekerjaan mereka. Pernyataan ini berdasarkan petikan narasumber ketua koperasi KSM AS.

Bisa, Contohnya bagaimana ketika di tanaman itu kita semprotkan pakek pupuk ksm tidak efektif itu inisiatifnya bagaimana di campur dengan rempah-rempah misal tembakau nah terus ada tambahan lagi dengan garam itu kan inisiatif untuk anggota di bawah.³⁴

D. Tantangan dan hambatan kinerja anggota dalam meningkatkan penjualan pupuk organik di Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Yosomulyo Kota Metro

Adapun beberapa tantangan utama yang dialami anggota koperasi dalam upaya meningkatkan penjualan pupuk organik adalah anggota merangkap banyak pekerjaan selain penjualan, belum menggunakan sistem komputerisasi dalam pencatatan penjualan sehingga membutuhkan ketelitian dan kecermatan dalam mencatat penjualan, karna bahan baku

³⁴ AS, anggota koperasi KSM, Wawancara Pribadi, Metro, (20 Agustus 2024).

relatif sulit di dapatkan sehingga produk sering kehabisan, anggota belum memiliki inisiatif untuk melakukan inovasi baru untuk meningkatkan penjualan.

Kemudian beberapa hambatan yang di alami koperasi KSM yakni sumberdaya manusia yang kurang berpengalaman. Dalam meningkatkan sumberdaya manusia yang berpengalaman anggota koperasi harus di berikan pelatihan yang mengarah pada IT (information and technology) media sosial dan di beri pelatihan atau magang. Hambatan berikutnya yaitu kurangnya SDM yang kreatif dan inovatif, dalam meningkatkan anggota koperasi yang kreatif dan inovatif ketua koperasi harus memberi kepercayaan dan memberi motivasi kepada anggota untuk berkreasi dan berinovasi. Hambatan yang terakhir yakni produknya hanya satu, menjadikan anggota kurang berminat untuk menjual produk.³⁵

Menghadapi dan mengatasi tantangan dan hambatan ini dengan cara yang efektif dapat menguatkan koperasi dan membuatnya lebih berdaya saing. Meskipun tantangan dan hambatan ini wajar, penting bagi koperasi untuk memiliki strategi yang baik, dukungan yang memadai, dan keterampilan manajerial yang kuat untuk terus maju dan berkembang.

³⁵ Anggun Sutekno, ketua koperasi KSM, Wawancara Pribadi, Metro, (20 Agustus 2024).

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pada temuan lapangan tentang analisis kinerja anggota dalam meningkatkan penjualan pupuk organik di koperasi konsumen sehat sejahtera yosomulyo kota metro, maka dapat di simpulkan bahwa kinerja anggota memiliki dampak terhadap meningkatnya atau menurunnya penjualan produk. fluktuasi penjualan terjadi karena kinerja anggota yang belum terstandar. Jika kinerja anggota ditingkatkan kemungkinan akan berdampak pada meningkatnya penjualan produk.

Pimpinan hendaknya memiliki strategi dan pendekatan yang tepat untuk meningkatkan kinerja anggota. Tanpa campur tangan pimpinan kemungkinan anggota enggan untuk meningkatkan kinerjanya.

B. Saran

Berdasarkan pada kesimpulan, maka peneliti menyarankan kepada:

1. Anggota harus meningkatkan nilai kinerja anggota untuk menjadi lebih baik terutama pada faktor kualitas kerja dan kerjasama.
2. Ketua harus sering mengevaluasi dan memberi arahan kepada anggota supaya anggota dapat memaksimalkan kinerjanya lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Achmad Fauzi, Adi Prayogo, Hanna Luthfiana, Nurul Aulia Pertama, Putri Setyawati, and Sabrina Luna Rahellea. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan Dalam Unit Yang Diperlukan Untuk Mencapai Target Laba Pada Perusahaan Dagang: Produk, Harga Dan Promosi (Literature Review Akuntansi Manajemen)." *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi* 3, no. 5 (2022): 505–12. <https://doi.org/10.31933/jemsi.v3i5.986>.
- Ahmad, and Muslimah. "Memahami Teknik Pengolahan Dan Analisis Data Kualitatif." *Proceedings* 1, no. 1 (2021): 173–86.
- Ahmad, Yusup, and Yuniarti Ratna. "Peran Pemimpin Dalam Meningkatkan Kinerja Karyawan." *Jurnal Mentari Publika* 02, no. 01 (2022): 1–10.
- Ahyar, Hardani, Universitas Sebelas Maret, Helmina Andriani, Dhika Juliana Sukmana, Universitas Gadjah Mada, M.Si. Hardani, S.Pd., Grad. Cert. Biotech Nur Hikmatul Auliya, et al. *Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*, 2020.
- Alfida, Rida, and Sri Widodo. "PENGARUH BEBAN KERJA DAN LINGKUNGAN KERJA TERHADAP KINERJA PERAWAT RUANG ISOLASI RSAU Dr. ESNAWAN ANTARIKSA HALIM PERDANAKUSUMA JAKARTA TIMUR." *Jurnal Ilmiah Manajemen Surya Pasca Scientia* 11, no. 1 (2014): 35–44. <https://doi.org/10.35968/jimspc.v11i1.873>.
- Anggito, Albi. "Metodologi Penelitian Kualitatif." In *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 268. Jawa Barat, 2018.
- Apriyanti, Masayu Endang. "Pentingnya Kemasan Terhadap Penjualan Produk Perusahaan." *Sosio E-Kons* 10, no. 1 (2018): 20. <https://doi.org/10.30998/sosioekons.v10i1.2223>.
- AS, ketua koprasia KSM, Wawancara Pribadi, Metro, (20 Agustus 2024).
- Asmike, Metik, and Putri Oktavita Sari. *Manajemen Kinerja (Meningkatkan Keunggulan Bersaing)*. Unipma Press. Vol. 3, 2022.
- Budiyanto, Eko, and Mochamad Mochklas. *Kinerja Karyawan Ditinjau Dari Aspek Gaya Kepemimpinan Budaya Organisasi Dan Motivasi Kerja. Evaluasi Kinerja SDM*, 2020.
- Damayanti, Suryani dan Restu. "Manajemen Sumber Daya Manusia." *Yogyakarta: Indomedia Pustaka*, 2017, 1–85.
- Dunan, Hendri, Muhammad Rizky Antoni, Appin Purisky Redaputri, and Heylin Idelia Jayasinga. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan 'Waleu' Kaos Lampung Di Bandar Lampung." *JBMI (Jurnal Bisnis, Manajemen, Dan Informatika)* 17, no. 2 (2020): 167–85. <https://doi.org/10.26487/jbmi.v17i2.10626>.
- Esty Apridasari, dkk, Tim Pengabdian Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Beri Edukasi Evaluasi Serta Pengembangan Sistem Akutansi Koperasi KSM, <https://tabikpun.com/tim-pengabdian-fakultas-ekonomi-dan-bisnis-islam-iaain-beri-edukasi-evaluasi-serta-pengembangan-sistem-akutansi-koperasi-ksm/>, (Diakses 10 Septembe 2024)
- Fadjarajani, Siti, Ely Satiyasih Rosali, Siti Patimah, Fahrina Yustiasari Liriwati,

- Nasrullah, Ana Sriekaningsih, Achmad Daengs, et al. *Metodologi Penelitian: Pendekatan Multidisipliner. Metodologi Penelitian Pendekatan Multidisipliner*, 2020.
- Patricia, Raja Sharah, and Layra Nichi Sari. "Strategi Pemasaran Koperasi Bina Usaha Al-Ihsan (Marketing Strategy of Bina Usaha Al-Ihsan Cooperative)." *Jurnal Digest Marketing* 3, no. 1 (2018): 70.
- Flippo. "Penulis Adalah Kasubbag Keuangan Pada Fakultas Syariah Dan Ekonomi Islam UIN Antasari Banjarmasin. □ 113." *Manajemen Sumber Daya Manusia* 17 no 31, no. 31 (2017): 113–24. <http://ejurnal.staialfalahbjb.ac.id/index.php/alfalahjikk/article/view/19>.
- Hidayah, Ida, Teguh Ariefiantoro, Dwi Widi Pratito Sri Nugroho, and Edy Suryawardana. "Analisis Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Pudanis Di Kaliwungu)." *Solusi* 19, no. 1 (2021): 76–82. <https://doi.org/10.26623/slsi.v19i1.3001>.
- Hikmah, Nurul, Muhammad Tahwin, and Susanti Dwi Ilhami. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Guru." *BBM (Buletin Bisnis & Manajemen)* 9, no. 2 (2023): 150. <https://doi.org/10.47686/bbm.v9i2.615>.
- Huberman, and Miles. "Teknik Pengumpulan Dan Analisis Data Kualitatif." *Jurnal Studi Komunikasi Dan Media* 02, no. 1998 (1992): 1–11.
- Humaira, Farah, Syahrums Agung, and Ecin Kuraesin. "Pengaruh Integritas Dan Pengembangan Karir Terhadap Kinerja Karyawan." *Manager : Jurnal Ilmu Manajemen* 2, no. 3 (2020): 329. <https://doi.org/10.32832/manager.v2i3.3706>.
- Irnawati, Jeni, and Sam Cay. "Strategi Pemasaran Penjualan E-Commerce Melalui Brand Community." *E-Book Digital Marketing*, 2021, 16. www.penerbitwidina.com.
- JANNAH, MUKHLISHOTUL. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kegagalan Usaha." *ISLAMICONOMIC: Jurnal Ekonomi Islam* 6, no. 1 (2015): 25–42. <https://doi.org/10.32678/ije.v6i1.29>.
- Kamijan, Yuyun. "Faktor Internal Dan Faktor Eksternalterhadap Kinerja Guru Di Masa Pandemi Covid-19." *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi* 2, no. 5 (2021): 630–38. <https://doi.org/10.31933/jemsi.v2i5.589>.
- Kasmawati, Yuni. "Human Capital Dan Kinerja Karyawan (Suatu Tinjauan Teoritis)." *JABE (Journal of Applied Business and Economic)* 3, no. 4 (2017): 265. <https://doi.org/10.30998/jabe.v3i4.1781>.
- Mahendra, R, A Agustang, and ... "Analisis Kinerja Aparatur Sipil Negara Dalam Pelayanan Publik." *JISIP (Jurnal Ilmu ...)* 5, no. 4 (2021): 1603–8. <https://doi.org/10.36312/jisip.v5i4.2578/http>.
- McDaniel. *KINERJA PEGAWAI Ditinjau Dari Faktor Kepemimpinan Moderat Berlandaskan Tri Kaya Parisudha, Sikap Sosial, Dan Kemampuan Kerjasama. Uno Dan Lamatenggo*, 2014.
- Meilani, Yohana F. Cahya Palupi, and Sahat Simanjuntak. "Faktor Yang Mempengaruhi Minat Beli Produk Makanan Dan Minuman Usaha Kecil Menengah Kabupaten Tangerang." *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan* 14, no. 2 (2011). <https://doi.org/10.9744/jmk.14.2.164-172>.
- Mekarisce, Arnild Augina. "Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data Pada Penelitian

- Kualitatif Di Bidang Kesehatan Masyarakat.” *JURNAL ILMIAH KESEHATAN MASYARAKAT: Media Komunikasi Komunitas Kesehatan Masyarakat* 12, no. 3 (2020): 145–51. <https://doi.org/10.52022/jikm.v12i3.102>.
- Musyawah, Irdha Yanti, and Desi Idayanti. “Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Ibu Bagas Di Kecamatan Mamuju.” *Forecasting: Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen* 1, no. 1 (2022): 1–13.
- Napitupulu, Binur Pretty, and Ivan Benedict. “Hubungan Penempatan Dan Pengembangan Pegawai Dengan Prestasi Kerja Pada Pardede International Hotel Medan.” *Jurnal Ilmiah Akomodasi Agung* 6, no. 1 (2019). <https://doi.org/10.51827/jiaa.v6i1.30>.
- ND, anggota kopras KSM, Wawancara Pribadi, Metro, (20 Agustus 2024).
- Nursam, Nasrullah. “Manajemen Kinerja.” *Kelola: Journal of Islamic Education Management* 2, no. 2 (2017): 167–75. <https://doi.org/10.24256/kelola.v2i2.438>.
- Oktaria, Ayu. “Hubungan Penempatan Pegawai Dengan Kinerja Pegawai Di Kantor Dinas Sosial Provinsi Sumatera Barat.” *Jurnal Banana Manajemen Pendidikan* 1, no. 1 (2020): 26–35.
- Oktarina, Elfira, Makhdalena Makhdalena, and Caska Caska. “Pengaruh Komunikasi Interpersonal Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Guru Sma Negeri Se Kota Pekanbaru.” *Jurnal JUMPED (Jurnal Manajemen Pendidikan)* 8, no. 1 (2020): 84. <https://doi.org/10.31258/jmp.8.1.p.84-94>.
- Pandu, Tentang kami Koperasi KSM Sehat Sejahtera, <https://www.ksm-sehatsejahtera.com>, (Diakses 10 September 2024)
- Pitoy, Novlan Fero, Masje Silija Pangkey, and Jericho D Pombengi. “Capital Dan Intellectual Capital Yang Akan Menentukan Efektivitas Dari Sumberdaya Lainnya Yang Dimiliki Oleh Suatu Organisasi Seperti Modal / Dana , Peralatan , Teknologi Organisasi , Struktur , Dan Lain-Lain . Sebaik Apapun Sistem Yang Telah Disusun Atau,” n.d.
- Prawiranega, Benny. “Analisis Peran Audit Operasional Dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan Pada Pd. Acb Banjarasari.” *Jurnal Edukasi (Ekonomi, Pendidikan Dan Akuntansi)* 5, no. 2 (2018): 143–52. <https://doi.org/10.25157/je.v5i2.962>.
- PP, anggota kopras KSM, Wawancara Pribadi, Metro, (20 Agustus 2024).
- Putra, Fauzi Dwi. “Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Produksi Kalung Terhadap Laba Pada Hidayah Shop Kuta-Badung.” *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha* 9, no. 2 (2019): 462. <https://doi.org/10.23887/jjpe.v9i2.20127>.
- Robbins. “KINERJA PEGAWAI TUN HUSENO.Pdf.” *Kinerja Pegawai*, 2019.
- Sardiman. “Kinerja Guru.” *Jurnal Ekonomi Manajemen* 2, no. 2 (2013): 7–34.
- Silaen, Novia Ruth, Syamsuriansyah Syamsuriansyah, Reni Chairunnisah, Maya Rizki Sari, Elida Mahriani, Rahman Tanjung, Diana Triwardhani, Anne Haerany, Anis Masyruoh, and Dewa Gede Satriawan. *Kinerja Karyawan*, 2021.
- Sudiyanto, Totok, and Rismansyah -. “Analisis Strategi Produk Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Pt. Hti Bumi Persada Banyuasin.” *Jurnal Media*

- Wahana Ekonomika* 13, no. 4 (2019): 83–91.
<https://doi.org/10.31851/jmwe.v13i4.2707>.
- Sugiyono. *Metodologi Penelitian Kualitatif. In Metodologi Penelitian Kualitatif. Rake Sarasin*, 2020. <https://scholar.google.com/citations?user=O-B3eJYAAAAAJ&hl=en>.
- Sutrisno, Tri. “Pengaruh Lima Faktor Kedisiplinan Terhadap Kinerja,” 2020.
- Tambunan, Bonifasius Hamonangan, and Jhon Feliks Simanjuntak. “Analisis Pelaksanaan Kas Kecil (Petty Cash) Pada Pt Deli Jaya Samudera.” *Journal of Economics and Business* 3, no. 1 (2022): 41–48.
<https://doi.org/10.36655/jeb.v3i1.701>.
- Tanjaya, Chesley. “Perancangan Standart Operational Procedure Produksi Pada Perusahaan Coffeein.” *Jurnal Manajemen Dan Start-Up Bisnis* 2, no. 1 (2017): 90–95.
- Wanasaputra, Silvera, and Liliana Dewi. “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Anggota Yayasan.” *PERFORMA: Jurnal Manajemen Dan Start-Up Bisnis* 2, no. 4 (2017): 494–503.
- Wicaksana, Arif, and Tahar Rachman. *PRODUK DAN MEREK (Suatu Pengantar). Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952. Vol. 3, 2018. <https://medium.com/@arifwicaksanaa/pengertian-use-case-a7e576e1b6bf>.
- Zellatifanny, Cut Medika, and Bambang Mudjiyanto. “TIPE PENELITIAN DESKRIPSI DALAM ILMU KOMUNIKASI” 1, no. 2 (2018): 83–90.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Bimbingan Skripsi



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-2261/In.28.1/J/TL.00/08/2024
Lampiran :-
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,
Diana Ambarwati (Pembimbing 1)
(Pembimbing 2)
di-

Tempat
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka penyelesaian Studi, mohon kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk membimbing mahasiswa :

Nama : **MUHAMAD NGAZIZI**
NPM : 2003010038
Semester : 9 (Sembilan)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : **ANALISIS KINERJA ANGGOTA DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PUPUK ORGANIK DI KOPERASI KONSUMEN SEHAT
SEJAHTERA YOSOMULYO KOTA METRO**

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
 - a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
 - b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 09 Agustus 2024
Ketua Jurusan,



Yudhistira Ardana
NIP 198906022020121011

Lampiran 2 Outline

ANALISIS KINERJA ANGGOTA DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PUPUK ORGANIK DI KOPERASI KONSUMEN SEHAT SEJAHTERA YOSOMULYO KOTA METRO

OUTLINE

HALAM SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

HALAM ABSTRAK

HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

HALAMAN KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

DAFTAR GAMBAR

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

C. Kinerja Anggota

4. Pengertian Kinerja Anggota
5. Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Anggota
6. Indikator Kinerja Anggota

D. Penjualan Produk

5. Pengertian Penjualan Produk
6. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan Produk
7. Indikator Penjualan Produk

8. Strategi Penjualan Produk

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Penjamin Keabsahan Data
- E. Teknik Analisa Data

BAB IV PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Profil Koperasi KSM Sehat Sejahtera
- B. Profil penjualan pupuk organik di Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Yosomulyo Kota Metro
- C. Deskripsi kinerja anggota Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Yosomulyo Kota Metro
- D. Tantangan dan hambatan kinerja anggota dalam meningkatkan penjualan pupuk organik di Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Yosomulyo Kota Metro

BAB V PENUTUP

- A. Simpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Metro, 25 Juli 2024

Dosen Pembimbing



Diana Ambarwati, M.E.Sy
NIDN 2116098101

Peneliti



Muhamad Ngazizi
2003010038

Lampiran 3 APD

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

ANALISIS KINERJA ANGGOTA DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PUPUK ORGANIK DI KOPERASI KONSUMEN SEHAT SEJAHTERA YOSOMULYO KOTA METRO

Indikator : 1. Kualitas Kerja

- 2. Kuantitas Kerja**
- 3. Tanggung jawab**
- 4. Kerjasama**
- 5. Inisiatif**

WAWANCARA/INTERVIEW

A. Ketua Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Yosomulyo Kota Metro

- 1) Bagaimana anda menilai kerapihan kinerja anggota ?
- 2) Menurut anda apakah anggota anda bekerja secara teliti ?
- 3) Bagaimana anda memastika pekerjaan anggota di lakukan dengan rapih dan teliti ?
- 4) Bagaimana cara anda mendorong angar anggota bekerja dengan cepat?
- 5) Bagaiman cara anda agar tugas yang ada berikan dilaksanakan oleh anggota ?
- 6) Bagaiman cara anda agar anggota dapat bekerja sama dan tetap menjaga kekompakan
- 7) Apakah anda memberika kesempatan anggota untuk berinisiatif ? bagaimana caranya ?

B. Anggota Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Yosomulyo Kota Metro

- 1) Apakah anda memperhatikan kerapian kerja ? Ya/tidak
- 2) Bagaimana Anda merapikan pekerjaan anda ?

- 3) Bagaiman cara anda agar pekerjaan anda tidak salah ?
- 4) Jika ada perintah atau pekerjaan dari pimpinan, bagaiman cara anda melaksanakanya ?
- 5) Bagaimana cara anda membangun kerjasama dan kekompakan dengan anggota lain ?
- 6) Apakah ada acara atau kegiatan yang di lakukan oleh koprasu untuk membangun kekompakan antar anggota ?
- 7) Jika ada keputusan mendesak, sedangkan pimpinan tidak ada, bagaiman cara anda mengatasinya?

OBSERVASI

Observasi dilakukan untuk melihat bagaimana kinerja anggota dalam meningkatkan penjualan pupuk organik di koperasi konsumen sehat sejahtera yosomulyo kota metro.

DOKUMENTASI

1. Buku-buku yang berkaitan dengan Penelitian
2. Foto kegiatan di koperasi konsumen sehat sejahtera yosomulyo kota metro

Dosen Pembimbing



Diana Ambarwati, M.E.Sy
NIDN 2116098101

Metro, 25 Juli 2024

Peneliti



Muhamad Ngazizi
2003010038

Lampiran 4 Surat Tugas



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; *Website*: www.febi.metrouniv.ac.id; *e-mail*: febi.iain@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: B-2314/In.28/D.1/TL.01/08/2024

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : **MUHAMAD NGAZIZI**
NPM : 2003010038
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : Ekonomi Syari'ah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka meyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS KINERJA ANGGOTA DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PUPUK ORGANIK DI KOPERASI KONSUMEN SEHAT SEJAHTERA YOSOMULYO KOTA METRO".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 19 Agustus 2024

Mengetahui,
Pejabat Setempat



**KOPERASI KSM
SEHAT SEJAHTERA**

Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



NIP

Lampiran 5 Surat Izin Research



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.fabi.metrouniv.ac.id; e-mail: fabi.iaim@metrouniv.ac.id

Nomor : B-2313/In.28/D.1/TL.00/08/2024
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
Pimpinan Koperasi Konsumen Sehat
Sejahtera
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-2314/In.28/D.1/TL.01/08/2024,
tanggal 19 Agustus 2024 atas nama saudara:

Nama : **MUHAMAD NGAZIZI**
NPM : 2003010038
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : Ekonomi Syari'ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada Pimpinan Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS KINERJA ANGGOTA DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PUPUK ORGANIK DI KOPERASI KONSUMEN SEHAT SEJAHTERA YOSOMULYO KOTA METRO".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Bapak/Ibu untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 19 Agustus 2024
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



NIP

Lampiran 6 Balasan Surat Izin Research



KOPERASI KONSUMEN SEHAT SEJAHTERA
Jl. Pinglet, Margodadi, Kec. Metro Selatan, Kota Metro, Lampung
Telp. (+62) 8127392 2531 Email. admin@ksm-sehatsejahtera.co.id

Nomor : 009/KSM/VN/2024
Perihal : IZIN RESEARCH

Kepada Yth
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN Metro)
Di

-
Tempat

Dengan hormat

Schubung surat saudara Nomor B-2313/In.28/D.1/TL.00/08/2024 tanggal 19 Agustus 2024.
Tentang Izin Research Mahasiswa:

Nama : MUHAMAD NGAZIZI
NPM : 2003010038
Jurusan : Ekonomi Syari'ah

Dengan ini kami memberikan izin untuk melaksanakan Research/Survey di Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Yosomulyo Metro

Demikian surat izin ini kami buat dengan sebenarnya untuk dapat diketahui dan digunakan sebagaimana mestinya.

Metro, Agustus 2024
Pimpinan Koperasi KSM,


ANGGUN SITEKNO SH.,MH
KOP. KOPERASI KSM
SEHAT SEJAHTERA

Lampiran 7 Surat Keterangan Bebas Pustaka



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN**

NPP: 1807062F0000001

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iaim@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-897/In.28/S/U.1/OT.01/09/2024**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : MUHAMMAD NGAZIZI
NPM : 2003010038
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2023/2024 dengan nomor anggota 2003010038

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 18 September 2024
Kepala Perpustakaan

Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H., C.Me.
NIP.19750505 200112 1 002

Lampiran 8 Surat Uji Plagiasi



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Muhamad Ngazizi
NPM : 2003010038
Jurusan : Ekonomi Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Analisis Kinerja Anggota Dalam Meningkatkan Penjualan Pupuk Organik Di Koperasi Konsumen Sehat Sejahtera Yosomulyo Kota Metro**

untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi **Turnitin** dengan **Score 21%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 2 Oktober 2024
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Yudhistira Ardana, M.E.K.
NIP.198906022020121011

Lampiran 9 Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iaimetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA : Muhamad Ngazizi Fakultas/Jurusan : FEBI/ESY
NPM : 2003010038 Semester/TA : IX/2024

No	Hari/Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	3/9/2024	- lanjutkan hasil wawancara pada bab W. - perbaiki penulisan profil lokasi penelitian	
	9/9/2024	- tambahkan informasi untuk produk yg dijual di. perusahaan - sistematiskan pembahasan	

Dosen Pembimbing

Diana Ambarwati, M.E.Sy
NIDN. 2116098101

Mahasiswa

Muhamad Ngazizi
NPM. 2003010038

Lampiran 10 Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iaimetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA : Muhamad Ngazizi Fakultas/Jurusan : FEBI/ESY
 NPM : 2003010038 Semester/TA : IX/2024

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	11/2024 /9	<ul style="list-style-type: none"> - Berikan / tambahkan penelitian yg relevan baik mendukung & bertentangan dg fakta lapangan yg ditemukan. - Pada bagian hambatan & tantangan tambahkan kendala yg dihadapi, hambatan & tantangan narasita dengan baik hub antarake-3 nya. - Perbaiki kesimpulan. 	<i>[Signature]</i>
	12/2024 /9	<ul style="list-style-type: none"> - Ace yg adaptasikan Munawar. 	<i>[Signature]</i>

Dosen Pembimbing

[Signature]

Diana Ambarwati, M.E.Sy
 NIDN. 2116098101

Mahasiswa

[Signature]

Muhamad Ngazizi
 NPM. 2003010038

Lampiran 10 Dokumentasi Wawancara





DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama Lengkap Muhamad Ngazizi mahasiswa fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam jurusan Ekonomi Syariah. Lahir di Tegal Mukti 17 Juli 2001. Menyelesaikan pendidikan formalnya di SDN 01 Tegal Mukti (2008-2014), MTS 02 Way Kanan (2014-2017) dan MA Darul A'mal Kota Metro (2017-2020). Pada tahun 2020 sampai saat ini melanjutkan pendidikan di perguruan tinggi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung pada Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam melalui jalur SPAN-PTKIN. Menjadi mahasiswa jurusan Ekonomi Syariah merupakan salah satu harapan penulis dan awal memutuskan untuk melanjutkan pendidikan ke IAIN Metro dengan harapan mampu menyelesaikan studi S1 dengan lancar, lulus tepat waktu, dan membahagiakan orang tua serta bermanfaat bagi lingkungan sekitar