

PENGELOLAAN USAHA BERSAMA PRODUKTIF, CREDIT UNION/SIMPAN PINJAM DAN ATAU KOPERASI JEMAAT

Ferdinand Kalinja Nggenggal

ferdigenggal84@gmail.com

Gereja Kristen Sumba

Abstrak

Usaha bersama produktif merupakan salah satu instrumen strategis dalam pemberdayaan ekonomi jemaat dan penguatan kemandirian keuangan gereja di tengah tantangan kemiskinan, kesenjangan sosial, serta krisis ekonomi global dan lokal. Artikel ini bertujuan untuk mengkaji pengelolaan usaha bersama jemaat dengan menitikberatkan pada koperasi sebagai bentuk badan usaha yang paling relevan bagi konteks gerejawi, khususnya Gereja Kristen Sumba (GKS). Metode penulisan menggunakan pendekatan kualitatif-deskriptif melalui kajian literatur, analisis konteks sosial-ekonomi jemaat, serta telaah teologis terhadap prinsip-prinsip Alkitab yang berkaitan dengan mandat budaya, persekutuan, dan keadilan sosial. Hasil kajian menunjukkan bahwa koperasi jemaat memiliki keunggulan dalam aspek demokrasi ekonomi, asas kekeluargaan, partisipasi anggota, serta transparansi pengelolaan, sehingga mampu menjadi sarana pemberdayaan ekonomi yang berkelanjutan. Kajian ini diharapkan menjadi rujukan konseptual dan praktis bagi gereja dalam mengembangkan usaha bersama produktif yang berdampak pada peningkatan kesejahteraan jemaat dan penguatan pelayanan gereja.

Kata Kunci: Koperasi Jemaat; Pemberdayaan Ekonomi Jemaat; Kemandirian Keuangan Gereja.

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Tingginya angka kemiskinan, kesenjangan ekonomi, serta krisis global yang diperparah oleh pandemi Covid-19 dan bencana alam telah memberikan dampak signifikan terhadap kehidupan ekonomi masyarakat dan jemaat gereja. Gereja tidak hanya dipanggil untuk melayani secara spiritual, tetapi juga bertanggung jawab dalam pemberdayaan ekonomi jemaat. Oleh karena itu, diperlukan suatu model usaha bersama yang produktif, berkelanjutan, dan selaras dengan nilai-nilai kekristenan.

2. Rumusan Masalah

- Bagaimana konsep dan bentuk badan usaha bersama jemaat?
- Mengapa koperasi menjadi bentuk badan usaha yang relevan bagi jemaat?
- Bagaimana pengelolaan usaha bersama jemaat secara berkelanjutan?
- Tujuan Penulisan

Tulisan ini bertujuan untuk mengkaji dan menyusun konsep pengelolaan usaha bersama jemaat melalui koperasi sebagai sarana pemberdayaan ekonomi dan penguatan keuangan gereja.

3. Manfaat Penulisan

Memberikan kontribusi pemikiran bagi gereja dalam mengembangkan usaha bersama yang berdampak pada kesejahteraan jemaat.

4. Sistematika Penulisan

Penulisan ini disusun dalam beberapa bab yang membahas aspek konseptual, kontekstual, teologis, dan praktis.

KAJIAN TEORETIS DAN KONSEPTUAL

Pengertian Badan Usaha

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pengertian badan usaha adalah kesatuan yuridis (hukum), teknis, dan ekonomis yang bertujuan mencari laba atau keuntungan. Sedangkan menurut Murti Sumarni Badan usaha adalah sebuah kegiatan dalam mengelola ataupun memproduksi sebuah produk dengan memanfaatkan berbagai sumber daya alam untuk kemudian didistribusikan secara luas. Badan Usaha bersama adalah suatu usaha yang melibatkan lebih dari satu orang wirausaha untuk mencapai tujuan bersama atau kesejahteraan bersama.

Berdasarkan bentuknya badan usaha terdiri dari

Bentuk-Bentuk Badan Usaha

a. Perusahaan perseorangan (PO)

Bentuk Usaha ini paling sederhana dan mudah pengorganisasiannya. Pemiliknya hanya satu orang dan dikelola sendiri oleh pemilik usaha. Dengan demikian, seluruh harta kekayaan pemilik menjadi jaminan perusahaan. Utang perusahaan berarti utang pemiliknya. Pihak lain bisa menjadi investor dengan mendapat imbalan tertentu sesuai perjanjian. Pendiri juga bebas untuk mendirikan atau menutup usahanya. Biasanya usaha ini akan berhenti setelah pemiliknya meninggal dunia. Badan usaha perorangan tidak perlu badan hukum meskipun boleh.

b. Perusahaan Umum (PERUM)

PERUM adalah salah satu jenis perusahaan yang dimiliki atau berada dalam kepemilikan badan usaha milik negara. Modal penyelenggaraan perusahaan umum masih dimiliki oleh pemerintah suatu negara.

c. Firma (Fa)

Dua orang atau lebih yang bersedia mengumpulkan kekayaan (uang, sarana, tenaga, dan keahlian) dan sepakat untuk melakukan usaha dapat membentuk Firma. Kesepakatan tersebut harus dituangkan dalam sebuah akta disaksikan oleh notaris atau pejabat yang berwenang. Selanjutnya akta tersebut didaftarkan di kantor panitera pengadilan negeri dan dimuat dalam berita acara. Setiap anggota dapat melakukan usahanya sendiri-sendiri atas nama firma. Dalam akta pendirian biasanya dicantumkan cara pembagian laba. Pembagian laba dihitung secara proporsional berdasarkan modal yang disetorkan.

d. Perusahaan Komanditer (CV)

Commanditaire Vennootschap (CV) adalah perusahaan yang dibentuk oleh dua orang atau lebih. Ada dua macam anggota di dalam CV, yaitu anggota aktif dan anggota pasif. Anggota aktif adalah anggota pengurus yang mengurus perusahaan dan melibatkan seluruh harta pribadinya. Anggota pasif adalah anggota yang menyerahkan modal saja tanpa melibatkan harta pribadinya sehingga tidak berhak mencampuri pengelolaan perusahaan. Pada waktu mendirikan cv, perlu dibuat suatu akta resmi ditempat notaris. Dalam akta inilah dicantumkan nama anggota aktif dan anggota pasif.

e. Perseroan terbatas (PT)

Perseroan terbatas (PT) adalah suatu badan hukum untuk menjalankan usaha yang memiliki modal terdiri dari saham-saham, yang pemiliknya memiliki bagian sebanyak saham yang dimilikinya. Karena modalnya terdiri dari saham-saham yang dapat diperjualbelikan, perubahan kepemilikan perusahaan dapat dilakukan tanpa perlu membubarkan

perusahaan.

f. Koperasi

Menurut UU RI No.25 Tahun 1992, Koperasi adalah badan ekonomi yang bersifat sosial dan beranggotakan orang-orang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan asas kekeluargaan.

g. Badan Usaha Milik Negara (BUMN)

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) daring, Badan Usaha Milik Negara adalah perusahaan atau unit usaha yang erat kaitannya dengan pemerintah dan mempunyai fungsi utama sebagai pemasok barang dan jasa bagi pemerintah dan masyarakat.

h. Badan Usaha Milik Swasta (BUMS)

Pengertian BUMS atau Badan Usaha Milik Swasta pada dasarnya adalah sebuah jenis badan usaha yang sebagian besar modalnya dimiliki oleh pihak swasta. Tujuan dari BUMS sendiri yaitu mendapatkan keuntungan secara optimal dalam hal pengembangan usaha serta modalnya dan menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Menganalisa Bentuk Badan Usaha Bersama

Pemilihan suatu bentuk badan usaha tidak bisa dilakukan secara serampangan. Terdapat beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan dalam pemilihan bentuk badan usaha. Faktor tersebut sebagai berikut:

- Potensi yang ada di masyarakat
- Sasaran usaha bersama
- Cara pengumpulan modal
- Kemudahan dalam mendirikan
- Resiko
- Kemudahan akses pinjaman/tambahan modal
- Kemudahan akses mendapatkan bantuan teknis
- Besarnya pajak. Dll.

Selain pertimbangan beberapa faktor di atas perlu juga mempertimbangkan perlu menganalisa keuntungan dan kelemahan masing-masing badan usaha.

a. Perusahaan perseorangan (PO)

Keuntungan	Kelemahan
1. Cara mendirikan mudah, murah,serta aktivitas relatif sederhana.	1. Modal tidak besar, sulit mendapatkan pinjaman untuk menambah modal dan perluasan usaha.
2. Organisasinya sederhana dan luwes, sehingga biaya organisasi rendah, rahasia perusahaan terjamin, dan pajaknya ringan	2. Tidak ada batasan antara milik pribadi dan milik perusahaan, baik dalam bentuk harta maupun utang.
3. Tidak wajib berbadan hukum	3. Usaha kurang berkembang karena kurang ide sehingga keberlangsungan perusahaan kurang terjamin.
4. Keputusan-keputusan segera diambil sesuai keadaan	4. Tanggung jawab pemilik tidak terbatas
5. Seluruh keuntungan dapat dimiliki sendiri	5. Pengelolaan sangat tergantung pada kemampuan pemilik.

b. Firma (Fa)

Keuntungan	Kelemahan
<ol style="list-style-type: none"> 1. Lebih Mudah mendapatkan pinjaman modal tambahan karena kekayaan pribadi seluruh anggota dijadikan tanggungan. 2. Anggota-anggota biasanya sudah saling mengenal dan mempercayai. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tidak ada batasan antara harta pribadi dengan harta firma. 2. Kesalahan dari salah satu anggota dapat menjadi tanggung jawab seluruh anggota. 3. Jika ada perselisihan akan sulit dipecahkan bahkan akan berakhir dengan pembubaran.

c. Perusahaan comanditer (CV)

Keuntungan	Kelemahan
<ol style="list-style-type: none"> 1. Tambahan modal agak mudah karena semua kekayaan pribadi anggota aktif dapat dijadikan tanggungan. 2. Memungkinkan bagi seseorang untuk menjadi anggota CV tanpa melibatkan seluruh kekayaan pribadi dengan menjadi anggota pasif. 3. Inovasi dan pengelolaan usaha dapat berjalan lebih baik sehingga kelangsungan perusahaan bisa lebih lama. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Anggota pasif tidak diperbolehkan mencapuri kebijakan perusahaan dan pengelolaannya. 2. Harta pribadi anggota aktif ikut menjadi tanggungan atas utang-utang perusahaan. 3. Kemungkinan terjadinya konflik karena ketidakjujuran anggota aktif terhadap anggota pasif serta rahasia perusahaan tidak terjamin.

d. Perseroan terbatas (PT)

Keuntungan	Kelemahan
<ol style="list-style-type: none"> 1. Para pemegang saham tidak ikut menanggung utang dagang dan pajak jika perusahaan jatuh kerugian hanya terbatas pada modal yang ditanamkan dalam perusahaan 2. Saham dapat diperjualbelikan 3. Peluang untuk mendapatkan dana pinjaman tambahan modal lebih besar dan keberuntungan perusahaan lebih terjamin. 4. Penambahan modal dapat juga diperoleh dari penjualan saham kepada umum 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Prosedur pendirian cukup rumit dan memerlukan biaya yang tinggi. 2. Pemegang saham kurang memperhatikan perusahaan. 3. Harus diadakan pertemuan untuk menyusun AD/ART dan garis kebijakan. 4. Jika operasi usaha PT akan pindah atau diperluas ke bidang operasi yang tidak tercantum dalam akta, PT harus minta ijin kepada pejabat negara.

e. Koperasi

Keuntungan	Kelemahan
<ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya fasilitas tertentu dari pemerintah, seperti bebas dari beberapa macam pajak 2. Adanya transparansi pengelolaan koperasi karena melibatkan anggota dalam perencanaan, baik melalui rapat akhir tahun atau rapat bulanan. 3. Mudah mendapatkan modal lewat perekrutan anggota, semakin banyak anggota semakin banyak modal. 4. Pembagian keuntungan atau SHU adil dan merata sesuai modal anggota dan partisipasi anggota. 5. Mudah menyelesaikan sengketa karena bergantung pada musyawarah anggota. 6. Bebas menentukan jenis usaha tanpa ijin pemerintah berwenang. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lebih tergantung pada kejujuran dan kreativitas pengurus. 2. Keanggotaannya tidak dapat diperjualbelikan.

Setelah menganalisa beberapa faktor diatas maka kita dapat menentukan bentuk badan usaha. Dalam konteks Gereja Kristen Sumba yang paling tepat adalah badan usaha koperasi.

Koperasi sebagai badan usaha merupakan suatu hal yang sudah umum dibicarakan di kalangan masyarakat. Namun menjadi hal yang berbeda jika dibicarakan bahkan dilakukan di kalangan gerejawi, sudah dapat dipastikan akan mengalami kontroversi dengan penafsiran yang berbeda-beda. Ada yang melihat dari sudut pandang Teologis Alkitabiah, ada juga yang melihat dari sudut pandang Teologis sosial. Namun disini yang lain tidak bisa dipungkiri bahwa gereja memerlukan sebuah badan usaha yang bergerak di bidang pemberdayaan ekonomi jemaat. Oleh karena itu diharapkan modul ini dapat memberikan pencerahan secara baik bagi pembaca sehingga dapat memahami tentang sebuah badan usaha bersama, sehingga dengan tepat menentukan suatu badan usaha dalam jemaat, dapat berdampak bagi peningkatan ekonomi warga jemaat, berdampak bagi pelayanan demi kemuliaan Tuhan.

Mengembangkan Ide Usaha dan Peluang Usaha

Ketika memilih suatu usaha, banyak orang bertanya, "Usaha apakah yang paling menguntungkan sekarang?" Apabila yang dicari adalah usaha paling menguntungkan sekarang, berarti orang tersebut berpikir jangka pendek saja. Bisnis yang sekarang sedang menguntungkan belum tentu besok tetap memberi keuntungan. Seharusnya calon wirausaha berpikir untuk menjalankan usaha yang bersifat jangka panjang dan kontinu memberi keuntungan. Ada satu hal penting lain yang perlu Anda perhatikan. Jika wirausaha hanya memperhatikan faktor keuntungan, berarti orang itu tidak siap untuk rugi. Padahal suatu usaha memiliki dua peluang, yaitu bisa membawa keuntungan dan juga bisa menimbulkan kerugian. Kreativitas sering muncul dalam bentuk ide untuk menghasilkan barang dan jasa baru. Seorang wirausaha dapat memberi nilai tambah suatu barang dan jasa melalui inovasi. Dia juga dapat melakukan modifikasi produk dan jasa yang selama ini sudah ada. Jadi, inovasi merupakan instrumen penting untuk memberdayakan sumber daya yang dimiliki agar menghasilkan sesuatu yang baru. Dengan demikian, dia dapat mengubah tantangan menjadi peluang usaha. Bagaimanakah ide dapat diubah menjadi peluang? Ide tidak akan muncul apabila wirausaha tidak mengadakan evaluasi dan pengamatan secara terus-menerus.

1. Langkah Penyaringan Ide Usaha

Agar ide-ide menjadi bisnis yang riil, wirausaha harus melakukan evaluasi terhadap peluang secara terus-menerus. Caranya dengan melakukan proses penjarangan ide (screening). Adapun langkah penjarangan ide sebagai berikut:

a. Menciptakan produk baru yang berbeda.

Ketika ide diwujudkan dalam bentuk barang/jasa, barang/ jasa tersebut harus berbeda dengan yang sudah ada dan harus memiliki nilai bagi pembeli atau penggunaannya. Oleh karena itu, wirausaha dituntut untuk mengetahui perilaku konsumen. Dia paling tidak mengetahui permintaan konsumen terhadap barang/jasa dan waktu konsumen memerlukan barang/jasa itu.

b. Mengamati pintu peluang. Dengan mengamati potensi, kekuatan, dan kelemahan pesaing, wirausaha akan menemukan pintu peluang. Menurut Zimmerer, ada beberapa keadaan yang dapat melahirkan peluang. Kondisi ini lahir karena

- ada produk baru yang harus dipasarkan dalam jangka waktu yang relatif singkat
- pesaing tidak begitu agresif untuk mengembangkan strateginya,

- pesaing tidak memiliki teknologi canggih
 - pesaing sejak awal tidak memiliki strategi dalam mempertahankan posisi pasarnya, serta
 - perusahaan baru memiliki kemampuan untuk menghasilkan produk baru yang berbeda.
- c. Analisis produk dan proses produksi secara mendalam. Analisis ini sangat penting untuk menjamin jumlah dan kualitas produk yang dihasilkan itu memadai. Berapa biaya yang dikeluarkan untuk membuat produk tersebut? Apakah biaya yang Anda keluarkan lebih efisien daripada biaya yang dikeluarkan oleh pesaing?
- d. Menaksir biaya awal. Inilah biaya yang diperlukan oleh usaha baru. Dari mana sumbernya dan untuk apa digunakan? Berapa yang diperlukan untuk operasi, perluasan, dan biaya lain?
- e. Memperhitungkan risiko yang mungkin terjadi. Risiko tersebut, misalnya risiko teknik, finansial, dan pesaing. Risiko pesaing adalah kemampuan dan kesiapan pesaing untuk mempertahankan posisinya di pasar. Risiko pesaing meliputi pertanyaan:
- Apa kemungkinan kesamaan dan keunggulan produk yang dikembangkan pesaing?,
 - Apa tingkat keberhasilan yang telah dicapai oleh pesaing dalam mengembangkan produknya.
 - Seberapa jauh dukungan keuangan pesaing bagi pengembangan produk baru dan produk yang diperkenalkannya?,
 - Apakah perusahaan baru cukup kuat untuk mengatasi serangan pesaing?
- Risiko teknik berhubungan dengan proses pengembangan produk yang cocok dengan yang diharapkan atau menyangkut cara mewujudkan ide menjadi produk yang siap dipasarkan. Risiko teknik berkaitan erat dengan kapabilitas perusahaan dan karakteristik produk. Risiko finansial adalah risiko yang timbul sebagai akibat ketidakcukupan finansial. Risiko ini dapat terjadi pada waktu wirausaha mengembangkan produk baru ataupun dalam mempertahankan proses produksi rutin. Sebelum usaha baru dimulai, wirausaha perlu meneliti bahwa bisnis yang akan dirintis itu akan menghasilkan keuntungan atau kerugian. Apabila menguntungkan, wirausaha perlu memastikan bahwa keuntungan tersebut memadai dan dapat diperoleh secara terus-menerus dalam waktu yang lama. Oleh karena itu, ada dua analisis yang dapat digunakan, yaitu studi kelayakan usaha dan analisis SWOT.

2. Studi Kelayakan Usaha

Studi kelayakan usaha atau analisis proyek bisnis adalah penelitian tentang layak atau tidaknya suatu bisnis dilaksanakan. Studi ini pada dasarnya membahas berbagai aspek dari suatu rencana bisnis agar mampu memberi manfaat ekonomis dan sosial sepanjang waktu. Pertimbangan ekonomis dan teknis sangat penting karena akan dijadikan dasar implementasi kegiatan usaha. Masil studi kelayakan usaha bisa digunakan untuk merintis usaha baru baik pengadaan barang/jasa, b mengembangkan usaha yang sudah ada, serta C memilih jenis usaha atau investasi yang paling menguntungkan.

- a. Adapun pihak yang memerlukan dan berkepentingan dengan studi kelayakan usaha sebagai berikut. Pihak wirausaha (pemilik perusahaan), untuk menghindari munculnya kegagalan/kerugian dan masuknya keuntungan sepanjang waktu. Investor atau penyandang dana, untuk memilih jenis investasi yang paling menguntungkan dan memberi jaminan atas modal yang ditanam.
- b. Masyarakat dan pemerintah, untuk menilai dampak sosial, pertimbangan perizinan, dan penyediaan fasilitas usaha.

Studi kelayakan dapat dilakukan melalui tahap-tahap berikut

- a. Tahap penemuan ide (gagasan). Wirausaha merumuskan dan mengidentifikasi gagasan usaha baru
- b. Tahap formulasi tujuan. Inilah tahap perumusan visi dan misi bisnis
- c. Tahap analisis
Inilah proses sistematis yang dilakukan untuk membuat suatu keputusan layak tidaknya melakukan bisnis. Tahap ini bisa dilakukan seperti melakukan penelitian ilmiah, dimulai dari mengumpulkan data, mengolah, menganalisis, dan menarik kesimpulan. Aspek-aspek yang harus diamati terdiri atas empat hal
 - Aspek pasar, mencakup produk yang akan dipasarkan, peluang, permintaan dan penawaran, harga, segmentasi, pasar sasaran, ukuran, perkembangan, struktur pasar, serta pesaing
 - Aspek teknis produksi/operasi, meliputi lokasi, gedung bangunan, mesin dan peralatan, bahan baku dan bahan penolong, tenaga kerja, metode produksi, serta tata letak pabrik strategis.
 - Aspek manajemen, meliputi organisasi, pengelolaan tenaga kerja, kepemilikan, yuridis, dan lingkungan
 - Aspek finansial/keuangan, meliputi sumber dana dan penggunaannya. proyeksi biaya. pendapatan, keuntungan, serta arus kas
 - Tahap keputusan
Keputusan bisnis diambil berdasarkan beberapa kriteria investasi, seperti periode pembayaran kembali (pay back period), nilai sekarang bersih (net present value), serta tingkat pengembalian internal (internal rate of return). Secara ringkas, proses studi kelayakan dapat digambarkan dalam bagan berikut

Gagasan Usaha

- Tujuan
- (Visi dan Misi)
- Analisis:
- Pasar Produksi/Operasi Manajemen
- Keuangan
- Keputusan
- Dilaksanakan
- Tidak Dilaksanakan

3. Langkah-Langkah Memulai Usaha

Setelah Anda menetapkan ide bisnis yang akan dijalankan, Anda perlu memperhatikan langkah-langkah memulai usaha. Berikut ini langkah-langkah awal mewujudkan ide bisnis Anda. Lakukan penelitian.

Jika hanya memiliki modal terbatas dan merasa belum siap untuk meninggalkan pekerjaan sekarang, Anda bisa memulai usaha dari skala kecil. Mulailah dengan melayani pesanan keluarga, tetangga, dan kenalan. Upaya ini dilakukan untuk mengetahui reaksi orang terhadap produk yang Anda tawarkan. Dari masukan konsumen, Anda akan mengetahui bagian-bagian yang perlu diperbaiki. Sedikit demi sedikit kualitas produk Anda meningkat sehingga produk itu siap diluncurkan.

Tahap menciptakan sendiri barang dan jasa baru yang berbeda. Pada tahap ini wirausaha mulai bosan dengan proses produksi yang sudah ada. Keingintahuan dan ketidakpuasan terhadap hasil yang sudah ada mulai timbul sehingga tercipta semangat dan keinginan untuk menciptakan hasil yang lebih unggul. Pada tahap ini organisasi usaha juga mulai diperluas dengan skala yang lebih luas.

Wirausaha lalu menciptakan produk sendiri berdasarkan pengamatan pasar dan

kebutuhan konsumen

Mereka ingin menjadi penantang, bahkan pemimpin pasar. Menganalisis Kemungkinan Keberhasilan dan Kegagalan Setelah memutuskan untuk memulai suatu usaha, Anda perlu memilih gagasan usaha yang baik. Konsep usaha yang baik sangat penting untuk menghindari kekecewaan pada kemudian hari. Apabila gagasan usaha Anda tidak baik, usaha itu akan gagal meskipun Anda telah menghabiskan banyak waktu dan dana.

Setelah Anda mempunyai gagasan usaha, Anda perlu mengujinya. Anda perlu mengetahui apakah gagasan tersebut akan menghasilkan suatu usaha yang kompetitif dan menguntungkan. Salah satu cara untuk mengujinya dengan melakukan analisis SWOT. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi berdasarkan logika sehingga dapat memaksimalkan kekuatan (strength) serta peluang (opportunity), dan secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weakness) serta ancaman (threat). Jadi, analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang dan ancaman dengan faktor internal kekuatan dan kelemahan. Kekuatan adalah hal-hal yang mempunyai pengaruh positif terhadap usaha. Contoh kekuatan, misalnya Anda mempunyai produk yang lebih baik dari produk pesaing, lokasi usaha sangat baik, atau karyawan sangat terampil. Kelemahan adalah hal-hal yang tidak baik di dalam usaha. Contoh kelemahan, misalnya harga produk lebih mahal dari harga produk pesaing, tidak mempunyai cukup uang untuk memasang iklan sebanyak yang Anda inginkan, atau Anda tidak dapat menawarkan pelayanan yang sama dengan para pesaing. Peluang adalah hal-hal yang ada di masyarakat sekitar Anda, yang mempunyai pengaruh positif terhadap usaha. Yang termasuk peluang, misalnya produk menjadi sangat terkenal, tidak ada toko yang lebih baik di sekitar toko Anda, atau jumlah pelanggan yang potensial akan meningkat karena banyak warga yang pindah ke daerah Anda. Ancaman adalah hal-hal yang ada di masyarakat sekitar Anda, yang mempunyai pengaruh negatif terhadap usaha. Misalnya, ada perusahaan lain yang membuat produk yang sama dengan produk Anda, pajak penjualan naik sehingga mengakibatkan harga produk akan naik, atau tidak tahu berapa lama produk Anda akan tetap terkenal di pasaran.

Analisis SWOT dilakukan dengan maksud untuk mengenali tingkat kesiapan setiap fungsi yang diperlukan guna mencapai sasaran yang telah ditetapkan. Tingkat kesiapan fungsi ditentukan oleh tingkat kesiapan tiap faktor yang terlibat pada setiap fungsi. Oleh karena itu, analisis SWOT dilakukan terhadap faktor baik internal maupun eksternal dalam setiap fungsi tersebut. Kelemahan atau ancaman disebut persoalan. Selama masih ada persoalan, sasaran yang telah ditetapkan kemungkinan tidak akan dapat tercapai. Agar sasaran dapat tercapai, Anda perlu melakukan tindakan untuk mengubah fungsi yang tidak siap menjadi siap. Tindakan mengatasi kelemahan dan ancaman agar menjadi kekuatan dan peluang disebut langkah-langkah pemecahan persoalan. Langkah selanjutnya adalah memilih alternatif pemecahan persoalan. Oleh karena kondisi dan potensi usaha berbeda-beda, alternatif langkah-langkah pemecahan persolannya pun disesuaikan dengan kesiapan sumber daya manusia dan sumber daya lainnya. Dengan kata lain, suatu bisnis mungkin saja mempunyai langkah pemecahan yang berbeda dengan bisnis lain dalam mengatasi persoalan yang sama. Analisis biasanya dilakukan dengan shoring dan pembobotan dalam tabel analisis SWOT. Untuk keperluan tersebut, mula-mula Anda mendefinisikan terlebih dahulu potensi yang Anda miliki. Kenali hal-hal yang merupakan strength Anda serta hal-hal yang termasuk weakness Anda. Begitu juga opportunity dan threat. Selanjutnya, susun dalam sebuah daftar atau tabel berdasarkan kelompok potensinya. Terhadap tabel analisis SWOT yang Anda buat, lakukan pembobotan

dan skoring Dalam pembuatan skor, Anda harus hati-hati Sikap hati hati ini terutama ketika Anda mengaitkan potensi/kondisi kualitatif dengan bobat kuantitatifnya. Sebagai contoh, Anda memutuskan skor setiap potensi 1-5 sebagai berikut. 1 Skor 5 berarti sangat kuat/baik 2 Shor 4 berarti kuat/baik. 3 Skor 3 berarti kurang kuat/baik 4 Skor 2 berarti lemah/jelek 5 Shor] berarti sangat lemah jelek.

KESIMPULAN

Dari uraian tentang Badan Usaha Bersama Jemaat di atas maka dapat di simpulkan bahwa dipandang perlu membangun usaha Bersama dalam bentuk Koperasi Serba Usaha untuk menopang ekonomi warga jemaat GKS sebagai bentuk pemberdayaan ekonomi jemaat dan Keuangan secara Lembaga.

Sangat disadari bahwa modul ini jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu perlu kritik dan saran untuk menyempurnakan modul ini sebagai pedoman dalam membangun usaha Bersama dalam jemaat. Tuhan memberkati.

DAFTAR PUSTAKA

- Alkitab Terjemahan Baru (TB). Lembaga Alkitab Indonesia (LAI), 2002.
- Damanik, Erasto E. Ekonomi Kerakyatan dan Teologi Pembebasan. Jakarta: BPK Gunung Mulia, 2006.
- Gunawan, Andar Ismail. Teologi untuk Orang Biasa. Jakarta: BPK Gunung Mulia, 2007.
- Siahaan, Mangisi. Gereja dan Ekonomi: Etika Kristen dalam Dunia Ekonomi Modern. Jakarta: BPK Gunung Mulia, 2015.
- Simanjuntak, Binsar. Membangun Ekonomi Jemaat: Prinsip-Prinsip Ekonomi dalam Perjanjian Baru. Yogyakarta: Kanisius, 2014.
- Sutanto Purwo, dkk Ensiklopedia Kewirausahaan 1. Sikap dan Perilaku Wira Usaha. Klasten: Saka Mitra Kompetensi, 2014
- Sutanto Purwo, dkk. Ensiklopedia Kewirausahaan 2. Membangun Usaha Mandiri. Klasten: Saka Mitra Kompetensi, 2014
- Sutanto Purwo, dkk. Ensiklopedia Kewirausahaan 3. Menjalankan Usaha Kecil. Klasten: Saka Mitra Kompetensi, 2014
- Sumarni, Murti dan John Soeprihanto. Pengantar Bisnis: Dasar-Dasar Ekonomi Perusahaan. Edisi ke-5. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 2010
- <https://ntt.bps.go.id/id> tahun 2022
- Winarto, P. (2003). First Step to Be an Entrepreneur: Berani Mengambil Risiko untuk Menjadi Kaya. Jakarta: Elex Media Komputindo.