

PENINGKATAN KINERJA KELOMPOK SIMPAN PINJAM MELALUI PELATIHAN ADMINISTRASI KOPERASI, KOMUNIKASI PERSUASIVE DAN KEWIRAUSAHAAN

Yuli Kurniyati

Fakultas Ekonomi Universitas Proklamasi 45 Yogyakarta

ABSTRACT. *The Problems in Credits and savings groups of "kopsa" and "Melati" 1). System administration and financial management is very simple, 2) The low productive business activities (entrepreneurship) members, 3) Not having a clear institutional rules, 4). Persuasive communication skills owned by the board and members are still low.*

The method used to overcome these problems is the partner outreach, training and consultation conducted consisting of a persuasive communications training, administration and accounting in cooperative training, entrepreneurship training and computer training and extension procedures for obtaining legal cooperation. Participant training consists of officials from the each partner.

The result of this activity is the increase of knowledge, understanding and skills of participants in the field of persuasive communication, administration and accounting cooperatives, entrepreneurship and the use of computers to support the operations of savings and loan it can be seen from the indicators: 1). completion of the annual financial statements of each group covering Balance Sheet, SHU reports and cash statements . 2) flow increased motivation to self-employed members marked the emergence of several new businesses 3) completion of AD / ART as a basic rule group 4) improved communication skills board and behavioral changes that gave rise to productive attitude.

Key words : persuasive communications - administration and accounting cooperative - entrepreneurship

I. PENDAHULUAN

Dalam usaha meningkatkan taraf dan kualitas hidup masyarakat pedesaan perlu digali cara-cara pengelolaan usaha yang paling sesuai ,salah satu potensi yang dapat dikembangkan adalah pembinaan kelompok-

kelompok masyarakat sebagai media peningkatan taraf dan kualitas hidup mereka. Mubyarto (1991) menyatakan bahwa kualitas manusia memang menjadi tujuan pembangunan dan kualitas tersebut yang di mengerti sebagai manusia yang mandiri dan bermanfaat, manusia yang lebih produktif, efisien dan bermoral.

Keberadaan kelompok simpan pinjam di wilayah pedesaan harus dikembangkan dan terus dibina sehingga diharapkan bisa berkembang menjadi koperasi simpan pinjam. Koperasi Simpan Pinjam Adalah koperasi yang bergerak di bidang simpanan dan pinjaman. Sesuai dengan pengertian koperasi, di dalam koperasi selalu terdapat unsur-unsur sosial sekaligus unsur ekonomi. Walaupun kedua unsur tersebut berbeda, namun satu sama lainnya saling berkaitan menjadi satu kesatuan .(Rudianto,2006 :1).

1. Analisis situasi kelompok simpan pinjam "Melati"

Kelompok Simpan Pinjam "Melati" merupakan Kelompok Simpan Pinjam yang beranggotakan Ibu-ibu rumah tangga di dusun Karangwetan, Tegaltirto, Kecamatan Berbah , Kabupaten Sleman, DIY. Kelompok ini didirikan dengan latar belakang banyaknya ibu-ibu rumahtangga yang mengalami kesulitan dalam keuangan rumah tangga. Untuk itu atas inisiatif pengurus PKK di dusun Karangwetan Tegaltirto Kecamatan Berbah Sleman. Kelompok simpan pinjam ini didirikan dengan harapan dapat meningkatkan usaha produktif anggota melalui pinjaman yang diberikan. Meskipun jumlah anggotanya belum terlalu besar, namun Kelompok Simpan pinjam "Melati" merupakan kelompok simpan pinjam yang cukup potensial untuk dikembangkan sebagai koperasi simpan pinjam sehingga dapat meningkatkan kegiatan perekonomian anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.

Modal awal kegiatan Kelompok simpan pinjam "Melati" berasal dari simpanan pokok anggota, selain itu juga mendapat pinjaman modal dari Unit Pengelola Kegiatan (UPK) Kecamatan Berbah untuk selanjutnya dana yang terkumpul didistribusikan menjadi pinjaman kepada anggota yang mempunyai kegiatan usaha produktif. Dalam kegiatan usaha simpan pinjam kelompok ini mengacu kepada sistem koperasi, dimana masing-masing anggota dikenakan simpanan pokok dan simpanan wajib setiap periode (bulanan) serta simpanan wajib khusus (simpanan anggota yang dibebankan kepada anggota pada saat pencairan pinjaman). Susunan pengurus yang dibentuk terdiri dari ketua , sekretaris, dan dua bendahara. Namun dalam prakteknya masing-masing pengurus belum melaksanakan tugasnya dengan baik. Pengurus belum bisa menghitung SHU yang dibagikan kepada anggota, sehingga Laporan tahunan yang disusun pengurus belum lengkap karena sistem pembukuannya yang masih sederhana dan keterbatasan pemahaman tentang siklus akuntansi koperasi. Pengurus juga belum mempunyai rencana kerja dan rencana anggaran. Selain itu motivasi

belajar untuk meningkatkan pengetahuan anggota maupun pengurus masih rendah. Karena persoalan yang dihadapi kelompok simpan pinjam ini maka kelompok ini belum dapat berkembang sebagaimana mestinya. Kelompok simpan pinjam ini juga belum memiliki aturan baku, atau AD/ART yang tersusun secara sistematis sehingga program pengembangannya belum dapat direncanakan dengan baik.

2. Analisis situasi kelompok simpan pinjam Kopsa

Kelompok simpan pinjam Kopsa diprakarsai oleh sekelompok pemuda yang berada di dusun Somoitan, Girikerta, Turi, Kabupaten Sleman. Semula kelompok ini menjalankan usaha pertokoan tetapi mengalami kegagalan, dengan jumlah modal yang tersisa kemudian berubah menjadi kelompok simpan pinjam yang sampai sekarang terus mengalami pertumbuhan, hal ini tercermin dari jumlah aktiva yang dimiliki pada tahun 2008 sebesar Rp 35.880.000 naik menjadi Rp 44.641.000 pada tahun 2009 dan pada tahun 2010 menjadi Rp 54.484.000. Dalam kegiatan usaha simpan pinjam kelompok ini mengacu kepada sistem koperasi, dimana masing-masing anggota dikenakan simpanan pokok dan simpanan wajib setiap periode (bulanan) serta simpanan wajib khusus (simpanan anggota yang dibebankan kepada anggota pada saat pencairan pinjaman) dan simpanan sukarela. Perangkat organisasinya meliputi badan pengawas dan badan pengurus yang terdiri dari ketua, sekretaris, dan dua bendahara yang setiap tahunnya menyelenggarakan Rapat Anggota Tahunan (RAT). Dengan semakin berkembangnya usaha simpan pinjam tersebut, dibutuhkan penataan administrasi keuangan yang baik dengan sistem akuntansi keuangan yang sesuai dengan standar akuntansi koperasi. Selama ini kelompok tersebut masih menggunakan sistem pembukuan yang sederhana sehingga laporan tahunan yang disampaikan pengurus dalam RAT kurang lengkap. Rencana kerja dan Anggaran juga belum ada. Kelompok simpan pinjam ini juga belum mempunyai peraturan baku yang di tuangkan ke dalam anggaran dasar dan anggaran rumah tangga (AD/ART). Selain itu kelompok belum mampu memperoleh akses pendanaan dari perbankan ataupun pihak lain dikarenakan belum memiliki status formal (badan hukum koperasi).

Dari uraian tersebut di atas betapa pentingnya pengetahuan kewirausahaan dan praktek manajemen usaha yang baik dan benar sehingga dapat meningkatkan kinerja kelompok usaha simpan pinjam. Permasalahan yang dihadapi oleh kelompok simpan pinjam "Melati" dan kelompok simpan pinjam "Kopsa", adalah: Sistem administrasi dan pengelolaan keuangan masih sangat sederhana; Masih rendahnya Kegiatan usaha produktif (kewirausahaan) anggota; Belum memiliki aturan kelembagaan yang jelas; Kemampuan komunikasi persuasif yang dimiliki pengurus maupun anggota masih rendah .

II. KERANGKA TEORITIS

1. Kelompok dan organisasi sebagai institusi masyarakat

Brown dan Moberg (Ruwiyanto,1988) mengungkapkan bahwa organisasi berada dalam kontinum individu–masyarakat. Mereka berdua menyebutkan bahwa masyarakat itu merupakan gabungan dari komunitas. Komunitas merupakan gabungan dari organisasi. Organisasi merupakan gabungan dari kelompok, dan kelompok merupakan gabungan dari individu. Brown dan Moberg juga menyebutkan bahwa guna mempelajari individu dan kelompok, digunakan pendekatan yang mereka sebut pendekatan mikro, sedangkan guna mempelajari komunitas dan masyarakat perlu menggunakan pendekatan makro. Pendekatan mikro secara khusus menggunakan disiplin psikologi, sosiopsikologi, dinamika kelompok, dan teori komunikasi. Resultante dari keempat disiplin itu disebut perilaku organisasi. Pendekatan makro menggunakan disiplin antropologi, sosiologi, dan ilmu politik dan ekonomi. Resultante dari pengetahuan ini disebut teori manajemen atau juga disebut teori organisasi.

Kelompok masyarakat tidak sekedar kelompok tanpa kemajuan, tetapi kelompok itu harus berkembang menuju kepada perkembangan dan kemajuan. Untuk itu para anggota bisa diminta untuk mendefinisikan tahap-tahap perkembangan kelompok sebagai langkah yang akan ditempuhnya. Tahap-tahap tersebut akan menjadi acuan program pengembangan kelompok dan anggota untuk mencapainya secara bersama-sama (Karsidi, 1998).

Menurut Raharjo (1989) mendasarkan pada kelompok kepentingan ekonomi, ada tiga tahap kemajuan kelompok. Tahap pertama dapat disebut sebagai kelompok swakarsa, kemudian kelompok swakarya dan terakhir adalah kelompok mandiri.

Ciri-ciri kelompok swakarsa pada umumnya:

- a. Memiliki anggota antara 15 – 20 orang, bisa pula lebih kecil, misalnya 5 sampai 10 orang,
- b. Membentuk pengurus, setidaknya-tidaknya ada ketua, sekretaris dan bendahara, lainnya anggota,
- c. Menyusun program kerja,
- d. Menyelenggarakan pertemuan rutin,
- e. Memulai simpanan anggota,
- f. Mempunyai pengurus.

Tahap ini harus dibina sampai jangka waktu tertentu guna bisa meningkat ke tahap berikutnya. Selanjutnya kelompok harus bisa beralih ke tahap berikutnya yaitu kelompok swakarya, dengan ciri-ciri:

- a. Mulai memiliki peraturan yang sederhana, syukur semacam AD/ART,
- b. Sudah bisa menjalankan administrasi dan pembukuan guna mencatat kegiatan,
- c. Bisa memulai usaha kelompok atau memasukkan usaha individual sebagai bagian dari kegiatan kelompok,
- d. Mulai bisa menyisihkan modal untuk dipinjam oleh anggota dan kalau diperlukan bisa mengusahakan modal dari luar,
- e. Sudah memiliki kader andalan, terutama dari kalangan yang muda.

Kelompok itu harus terus dikembangkan sehingga menjadi kelompok mandiri. Ini terjadi jika:

- a. Usaha-usaha para anggota mulai berkembang,
- b. Para anggota bisa menyusun rencana usaha, walaupun secara sederhana saja
- c. Usaha simpan pinjam sudah mulai berjalan lancar,
- d. Usaha kelompok sudah bisa menciptakan laba, walaupun sedikit,
- e. Usaha kelompok menunjukkan perkembangan dari segi volume, modal dan ragam kegiatan,
- f. Mampu menjalin hubungan dengan pihak luar,
- g. Mampu memasarkan produksi sendiri,
- h. Mampu mengembangkan dan menerapkan teknologi baru,
- i. Bisa menyelenggarakan bimbingan dan penyuluhan sendiri kepada anggota atau pihak luar, dan
- j. Mampu mengadakan sarana dan prasarana sendiri, terutama dari usaha sendiri.

Pembentukan dan pengembangan kelompok kerja masyarakat adalah basis dari strategi pembangunan dari bawah. Dari kelompok kelompok itu diharapkan akan timbul dinamika dari bawah. Dalam prinsip partisipasi menurut Raharjo (1989) terdapat tiga unsur penting yaitu: kesadaran, kemampuan dan kesempatan. Kesadaran adalah sumber motivasi, tapi motivasi itu perlu didukung dengan kemampuan. Yang dimaksud dengan kemampuan disini adalah kemampuan berorganisasi, kemampuan manajemen dan kemampuan teknis. Berbekal kepada tiga hal itulah maka kelompok bisa mencari kesempatan. Kesempatan disini bukanlah semata-mata kesempatan yang berasal dari luar atau dari atas, melainkan kesempatan yang diciptakan sendiri. Dasar utamanya adalah gagasan yang rasional praktis. Langkah selanjutnya adalah mengorganisasikan sumber-sumber atau faktor-faktor produksi yang sebenarnya sudah banyak tersedia dimasyarakat.

2. Kelompok simpan pinjam sebagai embrio koperasi simpan pinjam

Keberadaan kelompok simpan pinjam di wilayah pedesaan harus dikembangkan dan terus dibina sehingga diharapkan bisa berkembang menjadi koperasi simpan pinjam. Koperasi Simpan Pinjam Adalah koperasi yang bergerak di bidang simpanan dan pinjaman. Sesuai dengan pengertian koperasi, di dalam koperasi selalu terdapat unsur-unsur sosial sekaligus unsur ekonomi. Walaupun kedua unsur tersebut berbeda, namun satu sama lainnya saling berkaitan menjadi satu kesatuan .(Rudianto,2006 :1). Koperasi adalah organisasi ekonomi yang harus mempertahankan kelangsungan hidupnya, bahkan kalau bisa terus dikembangkan . Agar dapat berkembang maka koperasi harus dikelola dengan manajemen yang profesional.

Pengembangan koperasi di masa yang akan datang dibutuhkan peningkatan mutu profesional dari para fungsionaris koperasi seperti Pengurus, Badan Pengawas, Manajer, Karyawan dan Anggota. Sehubungan dengan hal tersebut maka peningkatan profesionalisme dalam koperasi perlu dilihat dalam lingkup yang lebih luas. Bukan hanya men-dropping manajer dari luar, tetapi juga memprofesionalkan badan pengurus, badan pemeriksa serta anggota secara terarah.(Thoby Mutis,2004 : 109)

3. Akuntansi dan aktivitas Koperasi

Tujuan didirikannya koperasi adalah untuk memberikan kesejahteraan dan manfaat bagi anggotanya dan masyarakat pada umumnya. Agar tujuan tersebut dapat tercapai maka setiap koperasi harus mampu menghasilkan laba usaha, sedangkan laba usaha adalah selisih antara jumlah yang diterima dari pelanggan atas barang atau jasa yang dihasilkan dengan jumlah yang dikeluarkan untuk membeli sumberdaya yang dibutuhkan untuk menghasilkan barang atau jasa tersebut.

Laba usaha tersebut harus dilaporkan kepada pemerintah untuk dikenakan pajak penghasilan, dan kepada anggota koperasi untuk mengetahui bagian SHU yang menjadi hak anggota. Kepada kreditor harus dilaporkan pula bagaimana operasi tersebut mengelola uang yang telah dipinjamkan kreditor kepadanya. Jadi, koperasi sebagai badan usaha ekonomi memiliki keharusan untuk berhubungan dengan pihak-pihak lain yang terkait dengan koperasi tersebut. Hubungan tersebut harus dilanjutkan dalam bentuk komunikasi bisnis sesuai dengan kebutuhan setiap pihak tersebut. Untuk berkomunikasi dengan semua pihak itulah dibutuhkan suatu bahasa bisnis yang dapat dan mudah dimengerti oleh semua pihak yang terkait. Bahasa bisnis tersebut disebut akuntansi. Akuntansi adalah sistem informasi yang menghasilkan laporan kepada pihak-pihak yang berkepentingan mengenai kativitas ekonomi dan kondisi suatu badan usaha. (Rudianto, 2005: 13).

Dilihat dari siapa pemakai laporan keuangan kopeasi, akuntansi dibagi menjadi dua macam, yaitu: Akuntansi Keuangan adalah sistem Akuntansi yang pemakai informasinya adalah piha eksternal organisasai koperasi, seperti kreditor, pemerintah, anggota koperasi, rekanan kerja dan sebagainya. Sedangkan Akuntansi Manajemen Adalah sistem akuntansi yang pemakai informasinya adalah pihak internal organisasai koperasi, seperti ketua koperasi,manajer produksi, manajer keuangan,manajer pemasaran dan ebagainya.Akuntnasi manajemen berguna sebagai alat bantu penambilan keputusan manajemen.

a. Siklus Akuntansi

Dalam proses menghasilkan informasi yang dibutuhkan oleh berbagai pihak yang berkepentingan, akuntansi harus melewati beberapa tahapan proses. Proses tersebut dimulai dari mengumpulkan dokumen dasar transaksi, mengklasifikasikan jenis transaksi, menganalisa, meringkasnya dalam catatan dan sampai dengan melaporkannya dalam bentuk laporan keuangan yang dibutuhkan; proses tersebut dinamakan siklus akuntansi. Siklus Akuntansi adalah urutan kerja yang harus dibuat oleh akuntan sejak awal hingga menghasilkan laporan keuangan suatu koperasi. Tahapan siklus akuntansi dalam koperasi meliputi : Dokumen dasar - Jurnal (journal) – Posting - Buku Besar (General Ledger) - Rekening/Perkiraan (account). Pada akhir periode akuntansi, setiap rekening di dalam buku besar tersebut dihitung saldonya untuk kemudian dijadikan dasar menyusun neraca saldo. Neraca Saldo adalah kumpulan dari semua rekening yang dimiliki oleh suatu koperasi beserta saldo akhirnya. Berdasarkan neraca saldo yang disusun tersebut, akuntan dapat menyusun laporan keuangan koperasi untuk periode yang bersangkutan.

b. Macam Laporan Keuangan Koperasi

Sesuai dengan standar akuntansi keuangan yang berlaku di Indonesia mulai tahun 2004 PSAK N0.27 tahun 2004, Laporan keuangan koperasi terdiri dari : (1) Perhitungan Hasil Usaha adalah suatu laporan yang menunjukkan kemampuan koperasi dalam menghasilkan profit dalam suatu periode akuntansi atau satu tahun. Laporan hasil Usaha harus merinci mengenai hasil usaha yang berasal dari anggota dan profit yang diperoleh dari aktivitas koperasi yang berasal dari bukan anggota. (2) Neraca adalah suatu daftar yang menunjukkkan posisi sumber daya yang dimiliki koperasi, serta informasi dari mana sumberdaya tersebut diperoleh. (3) Laporan arus Kas adalah suatu laporan mengenai arus keluar masuknya kas di dalam suatu periode tertentu, yang mencakup saldo awal kas, sumber penerimaan kas, sumber pengeluaran kas dan saldo akhir kas pada suatu periode. (4) Laporan promosi Ekonomi Anggota adalah Laporan yang menunjukkkan

manfaat ekonomi yang diterima anggota koperasi selama suatu periode tertentu. Laporan tersebut mencakup 4 unsur, yaitu sebagai berikut:

- a. manfaat ekonomi dari pembelian barang atau pengadaan jasa bersama.
- b. Manfaat ekonomi dari pemasaran dan pengolahan bersama
- c. Manfaat ekonomi dari simpan pinjam lewat koperasi
- d. Manfaat ekonomi dalam bentuk pembagian SHU

Anggota koperasi diharapkan mengetahui dan memahami tentang Akuntansi koperasi sehingga bisa bersinergi dengan para Fungsionaris koperasi yang lain dalam mengembangkan koperasi.

III. KEWIRAUSAHAAN

Kewirausahaan adalah kemampuan menciptakan sesuatu yang baru secara kreatif dan inovatif untuk mewujudkan nilai tambah (Overton, 2002). Kreatif berarti menghasilkan sesuatu yang belum pernah ada sebelumnya. Inovatif berarti memperbaiki/memodifikasi/mengembangkan sesuatu yang sudah ada. Nilai tambah berarti memiliki nilai lebih dari sebelumnya. Ada yang berpendapat bahwa istilah kewirausahaan itu merupakan singkatan dari: Kreatif, Enerjik, Wawasan luas, Inovatif, Rencana bisnis, Agresif, Ulet, Supel, Antusias, Hemat, Asa, Ambisi, Negosiatif. (Anonim 1, 2005). Sebenarnya, masih banyak lagi sifat-sifat yang harus dimiliki seorang wirausaha misalnya berani mengambil risiko dengan penuh perhitungan, mampu memanfaatkan peluang, komunikatif, mampu memasarkan, mampu bernegosiasi.

Ada dua jenis karakteristik atau dimensi kewirausahaan yaitu: (1) kualitas dasar kewirausahaan meliputi kualitas daya pikir, daya hati, dan daya fisik; dan (2) kualitas instrumental kewirausahaan yakni penguasaan lintas disiplin ilmu (Slamet, 2009). seorang wirausahawan yang sukses harus memiliki tiga kompetensi pokok yaitu pengetahuan, keterampilan, dan sikap kewirausahaan. Ketiga kompetensi tersebut saling berkaitan. Kompetensi merupakan penguasaan pengetahuan, keterampilan, dan sikap. Pengetahuan adalah kumpulan informasi yang disimpan di otak dan dapat dipanggil jika dibutuhkan. Keterampilan adalah kemampuan menerapkan pengetahuan. Sikap adalah sekumpulan kualitas karakter yang membentuk kepribadian seseorang (Anonim 4, 2005). Seseorang yang tidak memiliki ketiga kompetensi tersebut akan gagal sebagai wirausahawan yang sukses.

Keterampilan yang dibutuhkan oleh seorang wirausahawan menurut Hisrich & Peters (2002) adalah keterampilan teknis, manajemen bisnis, dan jiwa kewirausahaan personal. Keterampilan teknis meliputi: mampu menulis, berbicara, mendengar, memantau lingkungan, teknik bisnis, teknologi, mengorganisasi, membangun jaringan, gaya manajemen,

melatih, bekerja sama dalam kerja tim (teamwork). Manajemen bisnis meliputi: perencanaan bisnis dan menetapkan tujuan bisnis, pengambilan keputusan, hubungan manusiawi, pemasaran, keuangan, pembukuan, manajemen, negosiasi, dan mengelola perubahan. Jiwa wirausahawan personal meliputi: disiplin (pengendalian diri), berani mengambil risiko diperhitungkan, inovatif, berorientasi perubahan, kerja keras, pemimpin visioner, dan mampu mengelola perubahan.

IV. KOMUNIKASI PERSUASIF

Pengertian komunikasi : adalah proses penyampaian suatu pesan oleh seseorang kepada orang lain untuk memberi tahu atau mengubah sikap, pendapat, atau perilaku, baik langsung secara lisan, maupun tak langsung melalui media. Sedangkan Istilah persuasi (persuasion) bersumber pada perkataan latin *persuasion*. Kata kerjanya adalah *persuadere* yang berarti membujuk, mengajak atau merayu. Jadi komunikasi persuasive adalah : adalah proses penyampaian suatu pesan oleh seseorang kepada orang lain untuk mengubah sikap, pendapat, atau perilaku, baik langsung secara lisan, maupun tak langsung melalui media.

Komunikasi bersifat informatif dan persuasif, bergantung kepada tujuan komunikator. Dibanding dengan komunikasi informatif komunikasi persuasif lebih sulit sebab, jika komunikasi informatif bertujuan untuk memberi tahu, komunikasi persuasif bertujuan untuk merubah sikap, pendapat, atau perilaku dengan cara halus, luwes, yang mengandung sifat-sifat manusiawi.

Agar komunikasi persuasif mencapai tujuan dan sasarannya, maka perlu dilakukan perencanaan yang matang. Perencanaan dilakukan berdasarkan komponen-komponen proses komunikasi yaitu : komunikator, pesan, media dan komunikan. Bagi seorang komunikator, suatu pesan yang akan dikomunikasikan sudah jelas isinya, tetapi yang perlu untuk dijadikan pemikiran ialah pengelolaan pesan. Pesan harus ditata sesuai dengan diri komunikanyang akan dijadikan sasaran. Dalam hubungan ini komunikator harus harus melakukan komunikasi *intra persona*: yaitu berkomunikasi dengan diri sendiri, berdialog dengan diri sendiri, bertanya pada diri sendiri untuk dijawab oleh diri sendiri. Siapa komunikan yang akan dijadikan sasaran? Apakah seorang atau sekelompok orang? Apa masyarakat secara keseluruhan? Jika hanya seorang, apa pekerjaannya, pendidikannya, agamanya, idiologinya, hobinya? Jika sekelompok orang. Apakah kelompok kecil atau kelompok besar? Apakah homogen atau heterogen? Jika masyarakat keseluruhan, apakah massa konkret atau massa abstrak.

Jawaban terhadap pertanyaan-pertanyaan di atas bersangkutan penentuan media jika memerlukan media yang harus dipilih dari sekian

banyak jenis media: media nirmassa yang terdiri dari surat, telepon, papan pengumuman, poster, spandoek, pamphlet, atau media massa yang terdiri dari surat kabar, radio, televisi dan film. Jika komunikan yang akan dijadikan sasaran sudah jelas, dan media yang diperkirakan memadai juga telah ditetapkan, maka tiba gilirannya untuk menata pesan.

Demi berhasilnya komunikasi persuasif perlu dilaksanakan secara sistimatis. Formula yang biasa disebut AIDDA dapat dijadikan landasan untuk pelaksanaan. Formula AIDDA merupakan kesatuan singkatan dari tahap-tahap komunikasi persuasif. Penjelasannya adalah sebagai berikut:

- A – Attention – Perhatian
- I – Interest – Minat
- D – Desire – Hasrat
- D – Decision – Keputusan
- A – Action – Kegiatan

Berdasarkan formula AIDDA, komunikasi persuasif didahului dengan upaya membangkitkan perhatian. Upaya ini dilakukan dalam gaya bicara dengan kata-kata yang merangsang dan penampilan (appearance) ketika menghadapi khalayak. Senyum yang tersungging pada wajah yang cerah sudah bisa menimbulkan perhatian pada khalayak. Jika perhatian sudah berhasil terbangkitkan, kini menyusul upaya menumbuhkan minat. Upaya ini dapat berhasil dengan mengutarakan hal-hal yang menyangkut kepentingan komunikan. Karena itu Komunikator harus mengenal siapa komunikan yang dihadapinya. Know your audiens – kenalilah khalayakmu.

Tahap berikutnya adalah memunculkan hasrat pada komunikasi untuk melakukan ajakan, bujukan atau rayuan komunikator. Disini imbauan emosional (emotional appeal) perlu ditampilkan oleh komunikator sehingga komunikan dapat mengambil keputusan untuk dapat melakukan kegiatan sebagaimana diharapkan. Tatacara pentahapan komunikasi persuasif dapat diketahui hasilnya dalam beberapa saat saja, tetapi juga bisa bertahun-tahun

V. METODE

Metode pendekatan yang dilakukan untuk mendukung peningkatan kinerja adalah pelatihan, penyuluhan berbasis program Ipteks bagi Masyarakat, dan pendampingan. Target Luaran yang akan dihasilkan dari masing-masing kegiatan adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Target Luaran Kegiatan

No.	Kegiatan	Luaran/Outcomes
1.	pelatihan komunikasi persuasive	Terjadinya perubahan sikap, pendapat atau perilaku pada peserta pelatihan baik secara kognitif, afektif dan behavioral.
2.	Pelatihan Administrasi dan akuntansi koperasi	Terjadinya peningkatan pengetahuan dan ketrampilan peserta dalam pengelolaan administrasi koperasi simpan pinjam dan akuntansi simpan pinjam.
3.	Pelatihan kewirausahaan	Terjadinya peningkatan pemahaman tentang kewirausahaan dan peningkatan minat, semangat berwirausaha, serta peningkatan kegiatan kewirausahaan para peserta pelatihan.
4.	Penyuluhan tata cara pengesahan Badan Hukum Koperasi	Peningkatan pengetahuan peserta tentang proses pengesahan badan hukum koperasi dan mekanisme pengajuan status badan hukum koperasi
5.	Pelatihan & Praktek komputer (Ms.word & Ms. Excel)	Peningkatan pengetahuan dan ketrampilan menggunakan komputer untuk menunjang kegiatan administrasi kelompok simpan pinjam
6.	Pendampingan	Tumbuhnya semangat berwirausahaan dengan terbentuknya usaha produktif anggota . peningkatan ketrampilan pengurus dalam mengoperasikan komputer Terciptanya administrasi pembukuan koperasi yg tertib Tersusunnya dokumen AD/ART

Sumber : proposal kegiatan Ibm kelompok simpan pinjam

VI. PEMBAHASAN

1. Pelatihan komunikasi persuasif.

Pelatihan komunikasi persiasive ini bertujuan agar para Peserta pelatihan memahami akan pentingnya komunikasi persuasive , sehingga para peserta pelatihan dapat mengubah diri dari sikap konsumtif menjadi produktif. Outcome dari kegiatan pelatihan komunikasi persuasive adalah Terjadinya perubahan sikap, pendapat atau perilaku pada peserta pelatihan baik secara kognitif, afektif dan behavioral. Sehingga hasil dari

kegiatan pelatihan komunikasi persuasive ini diharapkan dapat mengatasi permasalahan perilaku anggota yang cenderung konsumtif . Dengan pelatihan komunikasi ini juga diharapkan kader-kader pengurus dapat memperbaiki polakomunikasi dengan anggota. Meteri pelatihat komunikasi persuasive meliputi : Pembukaan diri dan pemahaman diri ,Pengertin komunikasi ,Proses komunikasi ,Jenis komunikasi ,Faktor penghambat komunikasi ,Pengertian komunikasi persuasif ,Tujuan komunikasi persuasif ,Perencanaan komunikasi persuasif ,Pentahapan komunikasi persuasif .

Evaluasi Pelaksanaan Pelatihan di Bidang Komunikasi Persuasif dilakukan dengan melakukan Pretest (sebelum Pelatihan di laksanakan) dan Post Test (setelah Pelatihan dilaksanakan). Pretest dan Postest dilakukan dengan menugaskan peserta untuk mengisi kuesioner yang berisi kalimat pernyataan mengenai Komunikasi Persuasif dengan pilihan jawaban yang disediakan.. Kalimat Pernyataan-pernyataan komunikasi persuasif peserta yang diberikan dimaksudkan untuk mengukur bidang komunikasi persuasif peserta , yang diukur dengan indikator-indikator sebagai berikut: (1) Attention (Perhatian) diwakili oleh aitem no: 1, 6 . (2) Interest (Minat) diwakili aitem no:3, 8 . (3) Desaire (Hasrat) diwakili aitem no: 4,5 .(4) Decision (Keputusan) diwakili aitem no: 7, 10. (5) Action (Kegiatan) diwakili aitem no: 2,9. Dari Hasil kuesioner yang diberikan kepada 8 (delapan) peserta dapat diketahui dari tabel dibawah ini:

Tabel 2. Rekapitulasi Responden Komponen di Bidang Komunikasi Persuasif

No.	Komponen	Pre-Test		Post-Test	
		Skor	Prosentase	Skor	Prosentase
1.	Attention	4	25 %	10	62,5%
2.	Interest	13	81,2 %	13	81,2%
3.	Desire	5	31,3%	9	56,3%
4.	Decision	3	18,8%	7	43,8 %
5.	Action	8	50%	10	62,5%
Rata-rata		6,6	41,26%	9,8	61,26%

Sumber : data primer diolah

Dari Tabel 2 maka dapat diketahui bahwa attention peserta mengalami kenaikan dari skor 4 (25%) menjadi skor 10 (62,5%), sedangkan interest tidak mengalami perubahan dari skor 13 (81,2%) tetap menjadi skor 13 (81,2%). Desire peserta mengalami kenaikan dari skor 5 (31,3%) menjadi skor 9 (56,3 %), decision mengalami kenaikan dari skor 3 (18,8 %) menjadi skor 7 (43,8 %) dan Action juga mengalami kenaikan dari skor 8 (50 %) menjadi skor 10 (62,5 %). Jika dilihat dari skor-skor tersebut maka sebagian

besar komponen mengalami kenaikan skor hal ini disebabkan oleh pengaruh pemberian pelatihan komunikasi persuasif. Perubahan yang terjadi secara kelompok dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Skor Tiap Kelompok

Kelompok	Pre-Test	Pos-Test	Pos-Test-Pre-Test
Melati	16	24	8
Kopsa	17	25	8

Sumber : data primer diolah

Dari tabel 3, dapat diketahui bahwa skor yang dimiliki kelompok Melati dan Kopsa yang menjadi responden di bidang komunikasi persuasif sebelum diberi pelatihan dan sesudah diberi pelatihan mengalami kenaikan sebesar 8, hal ini menunjukkan bahwa pelatihan komunikasi persuasif yang diberikan sangat efektif sehingga kelompok responden mengalami peningkatan di dalam bidang Komunikasi Persuasif. Kesimpulannya adalah bahwa responden yang diberi pelatihan komunikasi persuasif maka bidang komunikasi persuasifnya meningkat.

Selama kegiatan pelatihan ini peserta juga terlihat sangat antusias mengikuti jadwal pelatihan sampai selesai, masing-masing pengurus dari mitra kelompok simpan pinjam mengajukan pertanyaan dan sharing terkait permasalahan komunikasi yang dihadapi oleh masing-masing kelompok, sehingga selama pelatihan berlangsung sering terjadi diskusi umpan balik antara peserta dengan nara sumber.

2. Pelatihan Administrasi dan akuntansi koperasi

Pelatihan administrasi dan akuntansi koperasi ini bertujuan agar para peserta pelatihan menguasai konsep dan mekanisme pengelolaan keuangan secara efisien dan efektif dengan pola pengelolaan administrasi keuangan dan akuntansi koperasi. Peserta pelatihan dapat menyusun laporan keuangan koperasi berupa laporan Neraca, laporan Hasil Usaha, laporan perubahan Modal dan laporan Arus Kas. Peserta pelatihan dapat memahami dan mengaplikasikan standar operasional pembagian SHU Koperasi. Sehingga dengan pelatihan ini diharapkan dapat mengatasi permasalahan Sistem administrasi dan pengelolaan keuangan masih sangat sederhana di kedua mitra kelompok simpan pinjam. Outcome pelatihan administrasi dan akuntansi koperasin adalah peningkatan pengetahuan dan ketrampilan peserta dalam pengelolaan administrasi keuangan koperasi. Materi pelatihan adminitrasi dan akuntansi koperasi yang disampaikan kepada peserta, terdiri dari : Standar operasional kelembagaan koperasi simpan pinjam, Standar operasional pengelolaan usaha koperasi simpan pinjam, Kebijakan penghimpunan dana, Kebijakan penyaluran dana,

Manajemen Keuangan Usaha simpan pinjam, Akuntansi Koperasi simpan pinjam, Standar operasional perhitungan pembagian SHU Koperasi simpan pinjam, Analisa Laporan keuangan Koperasi

Evaluasi Pelaksanaan Pelatihan melalui Pre-Test dan Post-Test, dengan menugaskan peserta untuk mengisi kuesioner yang berisi kalimat pernyataan mengenai administrasi perkoperasian dengan pilihan jawaban yang disediakan. Kalimat pernyataan-pernyataan yang diberikan dimaksudkan untuk mengukur kemampuan peserta di bidang administrasi dan akuntansi koperasi.

Dari hasil evaluasi dapat diketahui bahwa pengetahuan peserta tentang koperasi dan ruang lingkungannya setelah pelatihan mengalami peningkatan, sebelum pelatihan terdapat 62,50% peserta yang tidak memahami tentang koperasi dan ruang lingkungannya, tetapi setelah mengikuti pelatihan semua (100%) peserta menyatakan memahami tentang koperasi dan ruang lingkungannya. Sebelum pelatihan, 75% peserta menyatakan tidak mampu menguraikan prosedur pembentukan koperasi, tetapi setelah pelatihan seluruh peserta (100%) menyatakan mampu menguraikan prosedur pembentukan koperasi. 62,50% peserta menyatakan tidak mampu mengidentifikasi simpanan-simpanan dalam koperasi, tetapi setelah mengikuti pelatihan semua peserta (100%) menyatakan mampu mengidentifikasi simpanan-simpanan dalam koperasi. 75% peserta menyatakan tidak dapat menghitung modal koperasi, tetapi setelah mengikuti pelatihan terdapat 87,50% peserta yang menyatakan dapat menghitung modal koperasi. Sebelum pelatihan semua peserta tidak dapat membukukan investasi modal-modal koperasi, tidak dapat menghitung dan mengalokasikan SHU Koperasi, tidak dapat membukukan SHU sesuai dengan alokasi yang telah ditentukan, dan tidak dapat menyusun laporan keuangan koperasi sesuai format, tetapi setelah mengikuti pelatihan 75% peserta menyatakan dapat membukukan investasi modal-modal koperasi, dapat menghitung dan mengalokasikan SHU Koperasi, dapat membukukan SHU sesuai dengan alokasi yang telah ditentukan, dan dapat menyusun laporan keuangan koperasi sesuai format.

Dengan demikian secara keseluruhan setelah mengikuti pelatihan terdapat peningkatan pengetahuan tentang administrasi dan akuntansi koperasi, hal ini terlihat rata-rata persentase peserta yang menyatakan memahami materi yang diberikan sebesar 85,94%. Meskipun rata-rata masih terdapat 14,06% peserta yang belum dapat memahami materi yang diberikan. Untuk menambah pemahaman dan ketrampilan peserta pelatihan akan dilakukan pendampingan kepada kedua kelompok mitra, sebagai kelanjutan dari pelatihan.

3. Pelatihan Kewirausahaan

Pelatihan Kewirausahaan dirancang untuk mendorong minat peserta sekaligus mempersiapkan peserta untuk menjadi wirausaha. Dengan berbagai latihan, diharapkan peserta dapat mulai membangun usaha, dari usaha-usaha yang sederhana hingga akhirnya mereka lebih berani memulai usaha yang lebih besar dan lebih kompleks. Keterampilan-keterampilan yang berifat soft skill, yang berhubungan dengan karakter seorang entrepreneur perlu dibangun disini. Karakter-karakter itu secara umum adalah berani mengambil inisiatif dan risiko, terbuka dan mampu mengungkapkan isi hati dan pikiran, persuasif, pemimpin yang bertanggungjawab, pekerja keras, menjunjung tinggi nilai-nilai kejujuran, dan seorang yang mampu melihat jauh ke depan. Adapun materi yang diberikan meliputi: Berpikir perubahan, kreatif dan berorientasi pada tindakan, Kepemimpinan, Etika Bisnis, Mencari gagasan usaha dan pemasaran usaha, Memulai sebuah usaha baru & Perencanaan Bisnis.

Hasil evaluasi menunjukkan bahwa setelah mengikuti pelatihan tingkat pemahaman peserta pelatihan di bidang kewirausahaan mengalami peningkatan. Tingkat pemahaman responden di bidang kewirausahaan yang semula pemahamannya dalam kategori rendah (29,16%) menurun menjadi (8,33%), sedang semula pemahamannya sedang (56,25%) menurun menjadi (22,91) dan yang pemahamannya termasuk dalam kategori tinggi mengalami peningkatan, yaitu dari (14,59%) menjadi (68,676%). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa setelah mengikuti Pelatihan tingkat Pemahaman Responden dibidang kewirausahaan mengalami peningkatan.

4. Penyuluhan tata cara pengesahan Badan Hukum Koperasi

Kegiatan penyuluhan tata cara pengesahan Badan Hukum Koperasi ini dirancang untuk memberikan pemahaman peserta tentang proses pengesahan badan hukum koperasi dan mekanisme pengajuan status badan hukum koperasi. Materi penyuluhan yang diberikan meliputi : Koperasi dan dasar hukumnya, Persiapan mendirikan koperasi, Rapat pembentukan koperasi, Anggaran dasar Koperasi dan Tata cara Pengesahan Badan Hukum Koperasi. Masing-masing pengurus kelompok mitra tergugah untuk segera mempersiapkan segala persyaratan yang diperlukan dalam proses pengesahan badan hukum koperasi. Meskipun di kedua kelompok mitra masih terdapat kendala dari sisi jumlah anggota yang masih di bawah 20 orang.

5. Pelatihan dan praktek komputer

Pelatihan dan praktek komputer ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan menggunakan komputer untuk menunjang kegiatan administrasi kelompok simpan pinjam. Materi pelatihan meliputi program komputer office : MS. Word dan Ms. Excel. Peserta pelatihan

sangat antusias mengikuti pelatihan dan praktek komputer, hal ini dapat dilihat dari antusiasme dari seluruh peserta dalam mengajukan pertanyaan pada sesi praktek komputer. Sebagian besar peserta juga belum terampil mengoperasikan komputer. Karena terbatasnya waktu pelatihan, maka kegiatan ini kurang mendapatkan hasil yang maksimal, untuk itu kegiatan ini akan dioptimalkan lagi melalui kegiatan pendampingan untuk memperlancar ketrampilan peserta dalam mengoperasikan komputer.

6. Pendampingan Kepada kedua mitra

Kegiatan pendampingan ini sebagai tindak lanjut dari program pelatihan yang telah dilakukan, yang meliputi : komunikasi persuasive, administrasi dan akuntansi koperasi, kewirausahaan, latihan dan praktek komputer serta persiapan & penyusunan dokumen-dokumen pendukung pengajuan status badan hukum, proses penyusunan laporan keuangan dan laporan SHU anggota untuk bahan laporan pertanggungjawaban pengurus dalam RAT. Hal-hal yang dicapai dari kegiatan pendampingan ini adalah :

- a. Tumbuhnya semangat berwirausahaan dengan terbentuknya usaha produktif anggota (di kelompok simpan pinjam melati terbentuk usaha kerajinan kain perca, emping mlinjo dan jahe instan; sedangkan di kelompok kopsa terbentuk usaha budi daya jamur tiram dan ankringan)
- b. peningkatan ketrampilan pengurus dalam mengoperasikan komputer sehingga memperlancar ketrampilan pengurus dan dapat menunjang kegiatan operasional simpan pinjam .
- c. Terciptanya administrasi pembukuan koperasi yg tertib . Masing-masing pengurus kelompok sudah dapat mempraktekkan siklus akuntansi koperasi, menguasai cara menghitung pembagian SHU masing-masing anggota, hal ini terbukti saat Rapat anggota Tahunan pengurus sudah bisa menyajikan lapaoran pertanggungjawaban yang lengkap yang terdiri dari Laporan Neraca, laporan Rugi/laba atau SHU, Laporan arus Kas dan Laporan promosi anggota. Dalam laporan pertanggungjawaban pengurus juga tertuang Rencana kerja dan Rencana anggaran.
- d. Tersusunnya dokumen Draft AD/ART pada masing-masing kelompok.
- e. Draft AD/ART Kelompok simpan pinjam Kopsa sudah disetujui dan disyahkan di dalam RAT tahun 2012 yang sudah diselenggarakan pada tanggal 9 Desember 2012. Dalam dokumen ART sudah memuat tugas dan job diskripsi masing-masing pengurus. Sedangkan di kelompok simpan pinjam melati draft dokumen AD/ART belum disyahkan dalam RAT karena belum menyelenggarakan RAT tahun 2012. Rencana penyelenggaraan RAT pada bulan Maret 2013. Sedangkan untuk perolehan status badan Hukum masing-masing sudah termotivasi untuk mendapatkannya, namun masih terkendala pada jumlah anggota yang

masih dibawah 20 orang. Untuk itu penambahan jumlah anggota dan proses pengurusan badan hukum koperasi sudah dimasukkan dalam rencana kerja pengurus tahun 2013 .

VII. DAMPAK DAN MANFAAT

Terciptanya administrasi pembukuan koperasi yang tertib di masing-masing mitra, peserta sudah dapat mempraktekkan siklus akuntansi koperasi, menguasai cara menghitung pembagian SHU masing-masing anggota, hal ini terbukti saat Rapat Anggota Tahunan pengurus sudah bisa menyajikan laporan pertanggungjawaban yang lengkap yang terdiri dari Laporan Neraca, laporan Rugi/Laba atau SHU, Laporan arus Kas dan Laporan promosi anggota. Dalam laporan pertanggungjawaban pengurus juga tertuang Rencana kerja dan Rencana anggaran. Hal tersebut juga menunjukkan terjadinya Peningkatan ketrampilan pengurus dalam mengoperasikan komputer.

Tumbuhnya semangat berwirausaha dengan terbentuknya usaha produktif anggota (di kelompok simpan pinjam Melati terbentuk usaha kerajinan kain perca, emping mlinjo dan jahe instan; sedangkan di kelompok Kopsa terbentuk usaha budi daya jamur tiram dan angkringan)

Terjadinya peningkatan pengetahuan peserta tentang proses pengesahan badan hukum koperasi dan mekanisme pengajuan status badan hukum koperasi, sehingga memotivasi masing-masing mitra untuk mendapatkan status badan hukum. Hal ini dapat dilihat dari Tersusunnya dokumen Draft AD/ART pada masing-masing kelompok. Draft AD/ART Kelompok simpan pinjam Kopsa sudah disetujui dan disyahkan di dalam RAT .

VIII. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan pelaksanaan pelatihan IbM yang telah dicapai dalam pembahasan di atas, maka dapat disimpulkan :

1. Target luaran/hasil kegiatan Pelatihan administrasi dan akuntansi koperasi serta praktek komputer dapat tercapai. Metode pelatihan, praktek dan pendampingan dapat mengatasi dapat mengatasi persoalan Sistem administrasi dan pengelolaan keuangan masih sangat sederhana.
2. Target kegiatan pelatihan kewirausahaan dapat tercapai. Metode pelatihan dan pendampingan dapat mengatasi persoalan Masih rendahnya Kegiatan usaha produktif (kewirausahaan) anggota..
3. Target hasil penyuluhan tata cara pengesahan badan hukum koperasi dapat tercapai. Metode penyuluhan dan pendampingan dapat mengatasi persoalan mitra yang belum memiliki aturan kelembagaan yang jelas .

4. Target pelatihan komunikasi persuasif dapat tercapai. Metode pelatihan dan pendampingan sangat tepat untuk meningkatkan Kemampuan komunikasi persuasif yang dimiliki pengurus.
5. Target secara keseluruhan Pelatihan, Penyuluhan berbasis Ipteks bagi Masyarakat telah berhasil meningkatkan kelompok simpan pinjam.

IX. DAFTAR PUSTAKA

- Anonim 1. 2005. *Apakah Usaha dan Kewirausahaan Itu?* Turin, Italiy: International Training Centre, ILO.
- 2. 2005. *Siapa Wirausaha Itu?* Turin, Italiy: International Training Centre, ILO.
- 3. 2005. *Bagaimana Seharusnya Wirausaha Bersikap dan Bertindak?* Turin, Italiy: International Training Centre, ILO.
- 4. 2005. *Bagaimana Menjadi Seorang Wirausaha?* Turin, Italiy: International Training Centre, ILO.
- 5. 2005. *Bagaimana Mendapatkan Ide Bisnis yang Bagus?* Turin, Italiy: International Training Centre, ILO.
- 6. 2005. *Apa Langkah Selanjutnya untuk Menjadi Seorang Wirausaha?* Turin, Italiy: International Training.
- 7. 2002. *Memiliki dan Melaksanakan Kreativitas Inovasi dan Jiwa Kewirausahaan.* Jakarta: Dit. Pendidikan Lanjutan Tingkat Pertama Ditjen Dikdasmen. Depdiknas.
- Collis, J., & Boeuf, L.M. 1997. *Bekerja Lebih Pintar Bukan Lebih Keras.* Cetakan Kelima (Terjemahan Dabara): Dabara Publisher. Solo
- Effendi.Onong Uchjana.2000. *Dinamika Komunikasi.*: Rosdakarya, Bandung
- Hawkins, K., & Turia, P.A. 1986. *Ujilah Tingkat Kecerdasan Anda sebagai Seorang Wiraswasta.* (Terjemahan: Darbara). Solo: Dabara Publishers.
- Hendar dan Kusnadi, 1999, *Ekonomi Koperasi Untuk Perguruan Tinggi*, Lembaga penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Hindersyah Wiraadmadja,1990, *Manajemen Koperasi*, makalah pada Kuliah Umum,FE,UNPAS,Bandung
- Husaini Usman. 2009. *Manajemen: Teori, Praktik, dan Riset Pendidikan.*: Bumi Aksara. Jakarta.
- Hisrich, R.D. & Peters, M.P. 2002. *Entrepreneurship.* Fifth Edistion. New York: McGraw Hill Irwin.
- Ign. Sukamdiyo, 1997, *Manajemen Koperasi*, Penerbit Erlangga,Jakarta.
- Kao, J.J. 1991. *The Entrepreneur.* Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall.
- Kuratko, D.E., & Hodgetts, R.M. 1989. *Entrepreneurship A Contemporary Approach.* Chicago: The Dryden Press.

- Lambing, P.A., & Kuehl, C.R. 2003. *Entrepreneurship*. Third Edition. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall.
- Meridith, G.G., Nelson, R.E., & Neck, N.P. 1984. *Kewirausahaan Teori dan Praktik*. (Terjemahan: Andre Asparsayogi). Cetakan Kedua. PT. Hastama. Jakarta.
- NN, 2008 , *Dasar-Dasar Koperasi : Implementasi dalam Manajemen* ,[Http://rully-indrawan.tripod.com](http://rully-indrawan.tripod.com).
- Overton, R. 2002. *Are You an Entrepreneur?: Wharton*. Singapore
- Ria Herdhiana, 2008 , *Aspek Hukum Pemeriksaan Koperasi* ,[Http://educare.e-fkipunla.net](http://educare.e-fkipunla.net).
- Rudianto, 2006, *Akuntansi Koperasi*, Penerbit Grasindo, Jakarta.
- Slamet PH (2009). *Pengembangan Jiwa Kewirausahaan (Makalah Disampaikan dalam Penataran Pengawas Sekolah yang Diselenggarakan oleh Direktorat Tenaga Kependidikan Tanggal 19-21 Desember 2009) di Hotel Mars, Puncak, Bogor*.
- Supratiknya.A. 1995. *Komunikasi antar Pribadi*. Yogyakarta: Kanisius
- Thoby Mutis, 2004, *Pengembangan Koperasi*, Penerbit Gramedia, Jakarta
- Tubbs. L Stewart dan Moss.Sylvia. 2000. *Human Comunication*, 2009. Buku SOP Koperasi simpan Pinjam