

ANALISIS KINERJA *ACCOUNT OFFICER* DAN *LOAN OFFICER* SERTA DAMPAKNYA TERHADAP PERKEMBANGAN SIMPANAN DAN PINJAMAN PADA KSP KOPDIT OBOR MAS CABANG AGROBISNIS

Laurensia Fatmawati Dasilva¹, Yosefina Andia Dekrita², Henrikus Herdi³

Universitas Nusa Nipa, Indonesia

Alamat : Jalan Kesehatan Nomor 3, Beru, Alok Timur, Kabupaten Sikka, NTT

Email: fatmawatidasilva@gmail.com

Abstrack

This study analyzes the performance of Account Officer (AO) and Loan Officer (LO) on the development of savings and loans at Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Kopdit Obor Mas, Agrobusiness Branch. The objective of this study is to describe the role of Account Officer (AO) and Loan Officer (LO) in fostering the growth of savings and loan disbursement, as well as to identify the determinant factors influencing the effectiveness of their performance. The analytical method employed is descriptive qualitative using observation, interviews, and documentation techniques. The results indicate that the role of Account Officer (AO) in marketing and mobilizing savings, as well as the role of Loan Officer (LO) in credit feasibility analysis, loan disbursement, and credit monitoring, functions as a dominant factor driving the growth of members' savings and loans. However, the effectiveness of their performance is constrained by limited human resources and suboptimal credit supervision. Although the operational and service systems have been implemented in accordance with established procedures, strengthening competency and monitoring systems is necessary to transform the performance of Account Officer (AO) and Loan Officer (LO) into a more effective and sustainable contribution to the development of savings and loans.

Keywords: *Account Officer; Loan Officer; Savings and Loans; Savings and Loan Cooperative.*

Abstrak

Penelitian ini menganalisis kinerja Account Officer (AO) dan Loan Officer (LO) terhadap perkembangan simpanan dan pinjaman pada Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Kopdit Obor Mas Cabang Agrobisnis. Tujuan penelitian adalah untuk mendeskripsikan peran Account Officer (AO) dan Loan Officer (LO) dalam membentuk peningkatan simpanan dan penyaluran pinjaman serta mengidentifikasi faktor determinan yang memengaruhi efektivitas kinerja keduanya. Metode

analisis yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa peran Account Officer (AO) dalam pemasaran dan penghimpunan simpanan serta Loan Officer (LO) dalam analisis kelayakan, pencairan, dan pemantauan kredit berfungsi sebagai faktor dominan yang mendorong pertumbuhan simpanan dan pinjaman anggota. Namun, efektivitas kinerja tersebut dibatasi oleh keterbatasan sumber daya manusia dan pengawasan kredit yang belum optimal. Meskipun sistem operasional dan pelayanan telah berjalan sesuai prosedur, diperlukan penguatan kompetensi dan sistem monitoring untuk mentransformasi kinerja Account Officer (AO) dan Loan Officer (LO) menjadi lebih efektif dan berkelanjutan dalam mendukung perkembangan simpanan dan pinjaman.

Kata Kunci: Account Officer, Loan Officer, Simpanan dan Pinjaman, Koperasi Simpan Pinjam.

Pendahuluan

Kinerja *Account Officer* (AO) dan *Loan Officer* (LO) berperan penting dalam perkembangan simpanan dan penyaluran pinjaman koperasi, terutama pada unit berbasis sektor pertanian seperti KSP Kopdit Obor Mas Cabang Agrobisnis. Kualitas kinerja *Account Officer* (AO) dan *Loan Officer* (LO) dalam verifikasi data anggota, analisis kapasitas peminjam, serta pendampingan dan pengendalian kredit akan memengaruhi kepercayaan anggota dan kelancaran perputaran dana, sehingga berdampak pada pertumbuhan portofolio simpan-pinjam. Oleh karena itu, evaluasi peran AO dan LO diperlukan untuk menilai efektivitas pengelolaan simpanan dan pinjaman di KSP Kopdit Obor Mas Cabang Agrobisnis.

Magang Memberi kesempatan kepada penulis untuk mengamati dan terlibat langsung dalam mekanisme kerja *Account Officer* (AO) dan *Loan Officer* (LO) pada proses pengelolaan portofolio simpanan dan penyaluran pinjaman, meliputi analisis kredit, pendampingan anggota, pengawasan kolektabilitas, serta pengendalian pengembalian pinjaman di unit layanan berbasis sektor pertanian. Keterlibatan lapangan memungkinkan pemahaman faktual terhadap tantangan operasional dan strategi koperasi dalam memperkuat pertumbuhan simpanan anggota, menjaga kelancaran perputaran pinjaman, serta mengelola portofolio simpan-pinjam secara efektif. Pengalaman ini menjadi dasar empiris bagi penulis dalam menelaah kontribusi kinerja *Account Officer* (AO) dan *Loan Officer* (LO) terhadap perkembangan simpanan dan pinjaman pada KSP Kopdit Obor Mas Cabang Agrobisnis.

Peran *Account Officer* (AO) dan *Loan Officer* (LO) menuntut penguasaan prosedur analisis kelayakan kredit, penilaian risiko, serta pengawasan perputaran pinjaman yang berdampak pada kesehatan portofolio simpanan dan pinjaman. Penguasaan terhadap standar operasional tersebut menjadi landasan dalam mendorong pertumbuhan simpanan anggota, menjaga akurasi penyaluran pinjaman, serta meminimalkan risiko kredit bermasalah yang dapat mengganggu perputaran dana koperasi. Pengalaman magang menegaskan bahwa kinerja *Account Officer* (AO) dan *Loan Officer* (LO) yang profesional dan terukur merupakan faktor penting dalam mendukung perkembangan portofolio simpan-pinjam pada KSP Kopdit Obor Mas Cabang Agrobisnis.

Kondisi tersebut menunjukkan bahwa kinerja *Account Officer* (AO) dan *Loan Officer* (LO) belum optimal karena masih dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain keterbatasan efektivitas strategi pemasaran dan pendekatan kepada calon anggota, belum maksimalnya intensitas pendampingan dan *monitoring* terhadap anggota pinjaman, serta adanya kendala dalam pengelolaan waktu dan wilayah kerja yang cukup luas. Selain itu, tingkat kesadaran dan kemampuan anggota dalam memenuhi kewajiban simpanan dan angsuran pinjaman yang masih bervariasi turut mempengaruhi rendahnya realisasi target yang ditetapkan. Faktor eksternal seperti kondisi ekonomi anggota yang fluktuatif serta karakteristik usaha agribisnis yang bersifat musiman juga berkontribusi terhadap belum optimalnya pencapaian kinerja AO dan LO secara keseluruhan.

TINJAUAN TEORI

Teori Agensi (*agency theory*)

Teori Agensi menurut Jensen dan Meckling (1976:308) mendefinisikan *agency relationship* sebagai kontraktual di mana *principal* mendelegasikan pengambilan keputusan kepada agen untuk bertindak atas kepentingannya, dengan potensi timbulnya *agency costs* akibat oportunisme dan asimetri informasi. Selanjutnya, Eisenhardt (1989:58) menjelaskan bahwa kontrak berfungsi sebagai mekanisme pengendalian agen melalui pendekatan *outcome-based* (insentif berbasis hasil) atau *behavior-based* (*monitoring* perilaku) guna meminimalkan konflik kepentingan. Kerangka ini relevan untuk menganalisis observasi magang terkait proses persetujuan pinjaman dan pengumpulan simpanan di koperasi.

Teori Koperasi

Pengertian Koperasi

Menurut *International Labour Organization* (ILO) (2010:139), koperasi adalah “suatu kumpulan orang-orang yang berkumpul secara sukarela untuk berusaha bersama mencapai tujuan bersama melalui organisasi yang dikontrol secara demokratis, bersama-sama berkontribusi sejumlah uang dan menanggung resiko serta menikmati manfaat usaha bersama sesuai kontribusi.” Menurut Rudianto (2010:3), koperasi adalah “suatu perkumpulan yang didirikan oleh orang-orang yang memiliki kemampuan ekonomi terbatas, yang bertujuan untuk memperjuangkan peningkatan kesejahteraan ekonomi mereka melalui pembentukan sebuah badan usaha yang dikelola secara demokratis.” Sedangkan Menurut Adenk (2013:4), koperasi adalah “perkumpulan yang didirikan oleh orang-orang atau badan hukum koperasi yang memiliki keterbatasan kemampuan ekonomi, dengan tujuan untuk memperjuangkan peningkatan kesejahteraan anggotanya.”

Tujuan Koperasi

Tujuan koperasi di Indonesia secara konstitusional berlandaskan pada Pasal 33 Undang-Undang Dasar 1945 yang menegaskan bahwa perekonomian nasional disusun sebagai usaha bersama berdasarkan

asas kekeluargaan. Penjelasan pasal tersebut menyebutkan bahwa bentuk usaha yang paling sesuai dengan asas kekeluargaan adalah koperasi. Dengan demikian, koperasi bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan dan kemakmuran anggota serta masyarakat secara umum melalui pengembangan usaha yang dikelola secara demokratis dan berlandaskan prinsip gotong royong. Selain itu, koperasi berperan dalam mewujudkan demokrasi ekonomi yang menolak adanya monopoli dan menempatkan kepentingan masyarakat sebagai prioritas utama. Secara keseluruhan, tujuan koperasi menurut UU No. 25 Tahun 1992 Pasal 3 adalah: Koperasi bertujuan memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil, dan makmur berlandaskan Pancasila dan UUD 1945.

Bentuk dan Jenis Koperasi

Menurut Rudianto (2012:15), menjelaskan bahwa bentuk koperasi pada dasarnya diklasifikasikan menjadi dua kelompok utama, yaitu Koperasi Perorangan dan Koperasi Badan Hukum.

1. Koperasi Perorangan adalah koperasi yang beranggotakan individu-individu yang memiliki kesamaan kepentingan ekonomi. Koperasi ini dibentuk oleh orang-orang yang memiliki tujuan bersama untuk memenuhi kebutuhan ekonomi mereka secara mandiri dan gotong royong. Melalui koperasi ini, anggota dapat melakukan kegiatan ekonomi secara kolektif, seperti membeli barang kebutuhan pokok secara bersama, mengakses pinjaman, atau memasarkan hasil produksi mereka. Bentuk koperasi perorangan menjadi wadah bagi masyarakat untuk bekerja sama dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi dengan memanfaatkan kekuatan kolektif.
2. Koperasi Badan Hukum adalah koperasi yang anggotanya bukan lagi individu, melainkan lembaga atau badan usaha, seperti koperasi primer, perusahaan kecil, maupun organisasi komunitas. Koperasi ini berfungsi sebagai wadah kerja sama antar lembaga untuk meningkatkan efisiensi usaha, memperluas jaringan bisnis, serta memperkuat posisi tawar dalam kegiatan ekonomi. Kerja sama antarlembaga ini memungkinkan tercapainya skala ekonomi yang lebih besar dan pengelolaan usaha yang lebih profesional.

Dengan pengelompokan bentuk dan jenis koperasi tersebut, Rudianto menegaskan bahwa koperasi memiliki fleksibilitas dalam memenuhi berbagai kebutuhan ekonomi masyarakat, baik sebagai individu maupun lembaga, sehingga mampu meningkatkan kesejahteraan dan memperkuat struktur perekonomian rakyat.

Pengertian Kinerja

Kinerja pada dasarnya menggambarkan hasil atau prestasi kerja yang dicapai individu atau organisasi. Menurut Armstrong (2010:57), kinerja merupakan hasil pekerjaan yang berkaitan dengan tujuan strategis organisasi dan Memberikan nilai tambah. Sementara itu, Mangkunegara (2017:67) memandang kinerja sebagai hasil kerja baik secara kualitas maupun kuantitas sesuai tanggung jawab.

Robbins (2016:260) menekankan bahwa kinerja dipengaruhi oleh kemampuan, motivasi, dan kesempatan. Mathis dan Jackson (2011:378) serta Bernadin & Russell (2013:239) juga menegaskan bahwa kinerja adalah catatan pencapaian kerja selama periode tertentu. Adapun Wibowo (2016:7) menyatakan bahwa kinerja merupakan implementasi rencana untuk mencapai tujuan organisasi.

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja

Menurut Sutrisno (2013:151), mengemukakan lima faktor yang dapat mempengaruhi kinerja:

- a. Kemampuan individu. Kemampuan individu berkaitan dengan tingkat pengetahuan, keterampilan, pengalaman, serta kompetensi yang dimiliki oleh seseorang dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya. Individu yang memiliki kemampuan kerja yang baik akan lebih mudah memahami pekerjaan, menyelesaikan tugas secara efektif, serta menghasilkan kinerja yang optimal.
- b. Kualitas kepemimpinan. Kualitas kepemimpinan mencerminkan kemampuan pimpinan dalam mengarahkan, membimbing, memotivasi, dan mengawasi bawahannya. Pemimpin yang memiliki gaya kepemimpinan yang efektif mampu menciptakan lingkungan kerja yang kondusif, meningkatkan semangat kerja, serta mendorong karyawan untuk mencapai tujuan organisasi secara optimal.
- c. Kualitas tim kerja. Kualitas tim kerja berkaitan dengan tingkat kerja sama, komunikasi, kepercayaan, dan koordinasi antaranggota tim. Tim kerja yang solid dan kompak akan mempermudah penyelesaian tugas, mengurangi konflik, serta meningkatkan efektivitas dan efisiensi kerja, sehingga berdampak positif terhadap kinerja.
- d. Sistem kerja dan fasilitas organisasi. Sistem kerja meliputi prosedur, kebijakan, dan mekanisme kerja yang diterapkan dalam organisasi, sedangkan fasilitas organisasi mencakup sarana dan prasarana pendukung kerja. Sistem kerja yang jelas dan fasilitas yang memadai akan membantu karyawan bekerja dengan lebih nyaman, cepat, dan tepat, sehingga kinerja dapat ditingkatkan.
- e. Faktor situasional eksternal dan internal organisasi. Faktor situasional mencakup kondisi internal organisasi seperti budaya kerja, iklim organisasi, dan hubungan kerja, serta faktor eksternal seperti kondisi ekonomi, sosial, dan kebijakan pemerintah. Faktor-faktor tersebut dapat mendukung atau menghambat kinerja, tergantung pada bagaimana organisasi dan individu mampu menyesuaikan diri terhadap perubahan lingkungan.

Indikator Kinerja

Menurut Bernardin & Russell (1993:383), mengemukakan bahwa kinerja dapat diukur melalui enam indikator berikut:

1. *Quality of Work* (Kualitas kerja). Kualitas kerja menunjukkan tingkat ketepatan, kerapian, dan kesesuaian hasil pekerjaan dengan standar serta tujuan yang telah ditetapkan oleh organisasi.

2. *Quantity of Work* (Kuantitas kerja). Kuantitas kerja berkaitan dengan jumlah pekerjaan yang mampu diselesaikan oleh individu dalam periode waktu tertentu sesuai dengan target yang ditetapkan.
3. *Timeliness* (Ketepatan waktu). Ketepatan waktu mencerminkan kemampuan individu dalam menyelesaikan pekerjaan sesuai dengan batas waktu yang telah ditentukan tanpa mengurangi kualitas hasil kerja.
4. *Cost-effectiveness* (Efektivitas biaya/efisiensi). Efektivitas biaya menunjukkan kemampuan individu dalam menggunakan sumber daya organisasi secara optimal sehingga menghasilkan output maksimal dengan biaya yang minimal.
5. *Need for Supervision* (Kemandirian dan tanggung jawab). *Need for supervision* menggambarkan tingkat kemandirian individu dalam melaksanakan tugas serta tanggung jawabnya tanpa memerlukan pengawasan yang intensif dari atasan.
6. *Interpersonal Relations* (Hubungan interpersonal/kerja sama dan komunikasi). Hubungan interpersonal mencerminkan kemampuan individu dalam menjalin kerja sama, membangun komunikasi yang baik, serta menjaga hubungan kerja yang harmonis dengan rekan kerja maupun atasan.

Kinerja Account Officer (AO)

Account Officer (AO) merupakan pegawai yang bertanggung jawab dalam proses pemasaran, analisis, dan pengawasan kredit pada lembaga keuangan termasuk koperasi simpan pinjam. Kinerja AO sangat menentukan keberhasilan penyaluran dana, kualitas portofolio kredit, tingkat kolektibilitas, serta kontribusi terhadap pendapatan koperasi. Menurut Kasmir (2014:125), AO berperan sebagai pihak yang melakukan pendekatan kepada calon debitur, melakukan survei dan analisis kelayakan, serta memastikan pinjaman disalurkan kepada anggota yang layak. Dengan demikian, kualitas kerja AO akan berpengaruh langsung terhadap risiko kredit dan pendapatan bunga yang diterima koperasi. Menurut Rivai dan Veithzal (2012:231), kinerja AO dapat dilihat dari pencapaian target penyaluran kredit, ketepatan analisis pemberian kredit, serta kemampuan dalam meminimalkan kredit bermasalah. AO harus mampu melakukan *monitoring* berkala terhadap pinjaman yang sudah berjalan untuk memastikan kelancaran pengembalian dan menjaga kualitas portofolio pinjaman.

Kinerja Loan Officer (LO)

Loan Officer (LO) merupakan pegawai yang bertanggung jawab dalam proses pengelolaan, penilaian, pencairan, serta pemantauan pinjaman yang diberikan kepada anggota koperasi. Kinerja LO berperan penting dalam menjaga kualitas kredit, kelancaran proses pencairan, serta memastikan pengembalian pinjaman berjalan sesuai jadwal. Menurut Kasmir (2014:132), LO bertugas untuk memeriksa kelengkapan persyaratan kredit, melakukan penilaian kelayakan, serta mengawasi pelaksanaan perjanjian kredit setelah pinjaman disetujui. Oleh karena itu, kualitas kerja LO sangat

memengaruhi tingkat risiko kredit dan keberlanjutan operasional koperasi. Menurut Rivai dan Veithzal (2012:245), kinerja LO dapat dinilai dari ketepatan dalam memproses permohonan kredit, kemampuan melakukan analisis risiko, serta efektivitas dalam melakukan *follow-up* terhadap kewajiban anggota. LO juga berperan dalam memastikan administrasi kredit berjalan tertib, mulai dari verifikasi data, pembuatan dokumen kredit, hingga pengawasan atas penggunaan dana pinjaman.

Teori Simpanan

Pengertian Simpanan

Simpanan merupakan salah satu produk utama dalam koperasi simpan pinjam yang berfungsi sebagai sumber penghimpunan dana dari anggota untuk kemudian dikelola kembali sebagai modal penyaluran kredit. Menurut Paul Hubert Casselman (1952:40-45) simpanan pada koperasi kredit mencerminkan tingkat kepercayaan anggota sebagai pemilik modal utama, dan menjadi dasar kekuatan koperasi dalam menyalurkan pembiayaan kepada anggota. Menurut Sumarsono (2005:45), simpanan anggota koperasi merupakan salah satu komponen utama permodalan koperasi yang menentukan luas sempitnya kegiatan usaha koperasi, karena dari simpanan inilah koperasi memperoleh sumber dana murah dan relatif stabil.

Peran Simpanan dalam Koperasi

Menurut Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian Simpanan anggota berperan sebagai:

1. Modal utama koperasi. Simpanan anggota merupakan sumber permodalan utama yang berasal dari anggota untuk mendukung kegiatan operasional dan pengembangan usaha koperasi.
2. Tanggung jawab ekonomi anggota. Simpanan mencerminkan tanggung jawab ekonomi anggota dalam mendukung keberlangsungan koperasi serta menanggung risiko usaha secara bersama-sama.
3. Sumber dana untuk pembiayaan usaha. Dana simpanan digunakan sebagai sumber pembiayaan berbagai kegiatan usaha koperasi guna meningkatkan pelayanan dan kesejahteraan anggota.
4. Dasar penghitungan Sisa Hasil Usaha (SHU). Besarnya simpanan anggota menjadi salah satu dasar dalam pembagian SHU, sehingga mencerminkan tingkat partisipasi ekonomi anggota dalam koperasi.

Teori Pinjaman

Pengertian Pinjaman

Pinjaman dalam koperasi menjelaskan bahwa koperasi simpan pinjam adalah lembaga yang menghimpun dana dari anggota dan kemudian menyalurkan pinjaman kepada anggota yang membutuhkan modal usaha atau kebutuhan produktif lainnya. Pinjaman diberikan dengan syarat yang mudah, bunga ringan, dan fokus pada kesejahteraan anggota daripada keuntungan semata. Tujuan utama pemberian pinjaman adalah Memberdayakan anggota, meningkatkan kemandirian ekonomi mereka, serta memperkuat modal koperasi untuk mendukung pertumbuhan usaha bersama.

Menurut Rudini (2005:21), pinjaman koperasi adalah fasilitas dana yang diberikan koperasi kepada anggota, baik dalam bentuk uang maupun barang, dengan jumlah maksimum, jangka waktu angsuran, dan tingkat bunga yang ditetapkan berdasarkan kebijakan koperasi. Sedangkan menurut Firdaus dan Ariyanti (2011:115), pinjaman dalam koperasi merupakan bagian dari struktur modal yang bersumber dari pihak luar (anggota, koperasi lain, bank/lembaga keuangan, dan penerbitan surat utang), yang berfungsi menambah kapasitas pembiayaan koperasi sekaligus menuntut pengelolaan

Peran Pinjaman dalam Koperasi

Pinjaman memiliki peran penting dalam koperasi simpan pinjam karena berfungsi sebagai instrumen utama untuk meningkatkan kesejahteraan anggota dan memperkuat kinerja keuangan koperasi. Menurut Hendar dan Kusnadi (2005:109), pinjaman merupakan kegiatan utama koperasi yang Memberikan manfaat langsung kepada anggota melalui penyediaan dana yang mudah diakses, berbiaya rendah, dan berorientasi pada peningkatan kesejahteraan. Sementara itu, Rudianto (2010:87) menegaskan bahwa penyaluran pinjaman adalah sumber pendapatan terbesar koperasi yang berdampak pada peningkatan SHU (Sisa Hasil Usaha).

2.1.6 Teori Akuntansi Koperasi

Akuntansi koperasi merupakan sistem pencatatan dan pelaporan keuangan yang digunakan oleh organisasi koperasi untuk mencerminkan aktivitas ekonomi, pengelolaan usaha, serta pertanggungjawaban kepada anggota. Menurut Hendar dan Kusnadi (2017:45), akuntansi koperasi adalah proses pencatatan dan penyajian transaksi keuangan koperasi yang disusun untuk Memberikan informasi mengenai posisi keuangan, hasil usaha, serta pertanggungjawaban pengurus kepada anggota. Laporan keuangan koperasi wajib disusun sesuai pedoman akuntansi khusus koperasi agar mencerminkan transparansi dan akuntabilitas pengelolaan usaha. Mulyani (2016:89) menjelaskan bahwa akuntansi koperasi harus mengikuti ketentuan dasar Standar Akuntansi Keuangan (SAK) serta Pedoman Akuntansi Koperasi (PAK) yang menetapkan pengakuan, pencatatan, pengukuran, dan pelaporan transaksi koperasi, termasuk modal anggota, simpanan wajib, simpanan sukarela, pinjaman, dan Sisa Hasil Usaha (SHU).

Metode

Kajian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik analisis deskriptif kualitatif, yang bertujuan untuk menginterpretasikan data hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi secara mendalam dan sistematis.

Hasil dan Pembahasan

Kinerja Account Officer (AO) dan Loan Officer (LO)

Account Officer (AO)

Account Officer (AO) merupakan pegawai yang bertanggung jawab dalam proses pemasaran, analisis, dan pengawasan kredit pada lembaga keuangan termasuk koperasi simpan pinjam. Kinerja

AO sangat menentukan keberhasilan penyaluran dana, kualitas portofolio kredit, tingkat kolektibilitas, serta kontribusi terhadap pendapatan koperasi. Hasil peningkatan simpanan dan pinjaman anggota dicapai melalui strategi terintegrasi yang dijalankan secara konsisten. Strategi ini mencakup program motivasi simpanan seperti Simpanan Wajib, Sibuhar, Sisuka, promo deposito spesial 10%, serta produk Sidandik untuk kebutuhan pendidikan. Di sisi pembiayaan, penyaluran kredit produktif berbunga rendah seperti KUR, LPDB, dan Gebyar Pinjaman Natal berhasil mendukung pertumbuhan saldo simpanan serta portofolio pinjaman hingga mencapai Rp1.223.994.096.817 pada tahun 2024.

Dalam perspektif teori agensi, hasil yang telah dicapai dalam meningkatkan simpanan dan pinjaman di KSP KOPDIT Obor Mas Cabang Agrobisnis mencerminkan keberhasilan agen (*Account Officer*) dalam menjalankan mandat yang diberikan koperasi sebagai *principal*. Capaian kinerja tersebut menjadi dasar evaluasi, pengawasan, dan pemberian insentif untuk memastikan bahwa tindakan agen tetap selaras dengan kepentingan *principal* serta meminimalkan potensi konflik kepentingan.

Account Officer (AO) merupakan pegawai yang bertanggung jawab dalam proses pemasaran, analisis, dan pengawasan kredit pada lembaga keuangan termasuk koperasi simpan pinjam. Kinerja AO sangat menentukan keberhasilan penyaluran dana, kualitas portofolio kredit, tingkat kolektibilitas, serta kontribusi terhadap pendapatan koperasi. Hubungan anggota dibangun melalui pembinaan AO (edukasi, kunjungan, sosialisasi Sahabat Obor Mas), rekrutmen AMAL di komunitas CPNS/UMKM dengan promosi digital, serta literasi keuangan *via workshop* RAT/KIE untuk target pertumbuhan anggota 20% dan partisipasi simpanan saham.

Temuan penelitian ini sejalan dengan studi Duruk (2022) mengenai peran *Account Officer* di PRS Baktimakmur Indah Krian, Sidoarjo, yang menekankan pentingnya analisis kelayakan pembiayaan menggunakan pendekatan 5C (*character, capacity, capital, condition of economy, dan collateral*), verifikasi lapangan, serta pengawasan berkala dalam pengelolaan pembiayaan syariah untuk meningkatkan pendapatan koperasi. Perbedaannya, penelitian ini pada KSP KOPDIT Obor Mas Cabang Agrobisnis lebih menitikberatkan pada pendekatan persuasif berbasis prinsip koperasi kekeluargaan, pelaksanaan sosialisasi kelompok Sahabat Obor Mas, serta pengendalian NPL di bawah 5%, khususnya pada sektor agrobisnis.

Loan Officer (LO)

Dalam perspektif teori agensi, strategi yang digunakan untuk meningkatkan simpanan dan pinjaman merupakan bentuk tindakan agen dalam menjalankan mandat koperasi sebagai *principal*, di mana penyelarasan tujuan dicapai melalui penerapan SOP kredit, mekanisme insentif, komunikasi transparan, serta *monitoring* dan pelaporan berkala guna meminimalkan *agency problem* dan memastikan kepentingan koperasi tetap terjaga.

Loan Officer (LO) merupakan pegawai yang bertanggung jawab dalam proses pengelolaan,

penilaian, pencairan, serta pemantauan pinjaman yang diberikan kepada anggota koperasi. Kinerja LO berperan penting dalam menjaga kualitas kredit, kelancaran proses pencairan, serta memastikan pengembalian pinjaman berjalan sesuai jadwal. Dalam mengatasi tantangan peningkatan simpanan dan pinjaman, masing-masing LO menerapkan pendekatan persuasif dan edukatif yang disesuaikan dengan karakteristik ekonomi anggota di wilayah tugasnya, disertai analisis kredit yang cermat serta *monitoring* usaha secara berkelanjutan guna menekan NPL dan menjaga kepercayaan anggota. Di wilayah Nita dan Palue, tantangan utama berasal dari kondisi ekonomi anggota yang cenderung bersifat musiman. Oleh karena itu, strategi LO lebih menekankan pada edukasi kedisiplinan keuangan dan pendampingan usaha. Sementara itu, di wilayah Lela yang didominasi pelaku UMKM, strategi LO difokuskan pada penyesuaian pelayanan dan seleksi kredit yang cermat agar pembiayaan benar-benar mendukung keberlanjutan usaha anggota. Adapun di wilayah Nita, fokus LO diarahkan pada penguatan *monitoring* pasca pencairan dan komunikasi intensif guna menjaga kepercayaan dan kelancaran angsuran.

Di wilayah Nita dan Palue, dampak kinerja LO terlihat pada meningkatnya kedisiplinan anggota dalam menabung dan membayar angsuran meskipun menghadapi kondisi ekonomi yang cenderung fluktuatif. Sementara itu, di wilayah Lela yang didominasi pelaku UMKM, dampak kinerja LO tampak pada pertumbuhan simpanan dan peningkatan pemanfaatan pinjaman produktif. Adapun di wilayah Nita, dampak kinerja LO lebih difokuskan pada penguatan kualitas kredit dan kelancaran pengembalian pinjaman.

Loan Officer (LO) merupakan pegawai yang bertanggung jawab dalam proses pengelolaan, penilaian, pencairan, serta pemantauan pinjaman yang diberikan kepada anggota koperasi. Kinerja LO berperan penting dalam menjaga kualitas kredit, kelancaran proses pencairan, serta memastikan pengembalian pinjaman berjalan sesuai jadwal. Dalam membantu anggota memilih produk pinjaman yang sesuai dengan kebutuhannya, masing-masing LO menerapkan pendekatan analisis yang disesuaikan dengan kondisi ekonomi dan karakteristik usaha anggota di wilayah tugasnya. Di wilayah Nita dan Palue, bantuan pemilihan produk pinjaman dilakukan dengan mempertimbangkan tujuan penggunaan dana dan kemampuan bayar anggota yang cenderung bergantung pada usaha musiman. Sementara itu, di wilayah Lela yang didominasi pelaku UMKM, pemilihan produk pinjaman difokuskan pada kesesuaian antara kebutuhan modal kerja dan proyeksi pendapatan usaha. Adapun di wilayah Nita, pendekatan LO lebih menekankan pada edukasi risiko dan tanggung jawab pinjaman sebelum pencairan dilakukan.

Temuan kajian ini sejalan dengan hasil penelitian terdahulu. Panggih Wibowo (2021) menunjukkan bahwa peran *Account Officer* yang dilaksanakan melalui pendekatan pendampingan dan *monitoring* secara berkelanjutan terbukti efektif dalam meningkatkan kinerja pembiayaan masyarakat di KSPPS Buana Nawa. Selanjutnya, Darmawan (2020) menegaskan bahwa pengelolaan pinjaman

yang baik merupakan faktor penting dalam meminimalkan kelalaian anggota serta meningkatkan kinerja keuangan koperasi. Selain itu, Purwanto (2020) menemukan bahwa biaya agensi kredit pada koperasi microfinance relatif lebih rendah dibandingkan lembaga keuangan lainnya, karena koperasi memiliki pemahaman yang lebih mendalam terhadap karakteristik dan kemampuan peminjam, sehingga risiko informasi asimetris dapat ditekan.

Hasil Kinerja *Account Officer* (AO) dan *Loan Officer* (LO) 2023 dan 2024

Tabel 4. 1 Hasil Kinerja *Account Officer* (AO) dan *Loan Officer* (LO) 2023 - 2024

No.	Uraian	2023			2024		
		Target	Realisasi	%	Target	Realisasi	%
1.	Penerimaan Anggota Baru	140	70	50	140	36	26
2.	Penerimaan Simpanan Wajib	Rp291,650,000	Rp54,750,000	19	Rp291,650,000	Rp54,350,000	18
3.	Penerimaan Simpanan Harian	Rp1,400,000,000	Rp291,167,442	21	Rp1,400,000,000	Rp304,503,213	22
4.	Penerimaan Simpanan Berjangka	Rp1,400,000,000	Rp51,755,200	4	Rp1,400,000,000	Rp60,725,000	4
5.	Volume Pinjaman (LPDP, <i>Skedule</i>)	Rp5,600,000,000	Rp314,500,000	6	Rp5,600,000,000	Rp1,398,500,000	25
6.	Saldo Pinjaman	Rp2,500,400,000	(Rp309,054,234)	(12)	Rp2,500,400,000	Rp219,518,433	9
7.	Hasil penagihan Pokok Lancar	Rp445,927,862	Rp267,648,696	60	Rp445,927,862	Rp1,078,772,946	399
8.	Hasil penagihan bunga Lancar	Rp124,676,581	Rp83,312,490	67	Rp124,676,581	Rp212,296,237	10
9.	Hasil penagihan Pokok Kurang Lancar	Rp79,915,836	Rp107,686,117	135	Rp79,915,836	Rp12,761,783	19

10.	Hasil penagihan Bunga Kurang Lancar	Rp42,596,256	Rp7,955,590	19	Rp42,596,256	Rp52,423,075	62
11.	Hasil penagihan Pokok Ragu	Rp102,383,209	Rp73,602,950	72	Rp102,383,209	Rp63,630,537	59
12.	Hasil penagihan Bunga Ragu	Rp59,820,835	Rp12,311,450	21	Rp59,820,835	Rp44,477,453	52
13.	Hasil penagihan Pokok Macet	Rp341,791,851	Rp174,616,471	51	Rp341,791,851	Rp23,816,301	8
14.	Hasil penagihan Bunga Macet	Rp221,261,603	Rp22,856,985	10	Rp221,261,603	Rp80,720,637	43

Sumber: Laporan kinerja staf, tahun 2023 dan 2024,

Berdasarkan tabel 4.2 tentang hasil kinerja Account Officer (AO) dan Loan Officer (LO) pada tahun 2023 dan 2024, maka pencapaian target pada hampir semua aspek kinerja belum optimal. Penerimaan anggota baru turun signifikan dari realisasi 70 orang (50% target) di tahun 2023 menjadi hanya 36 orang (26% target) pada 2024, menunjukkan menurunnya minat atau efektivitas promosi rekrutmen anggota. Realisasi penerimaan simpanan wajib dan simpanan harian setiap tahun juga tidak melebihi 22% dari target, memperlihatkan rendahnya partisipasi anggota dalam menyimpan dana rutin, baik pada skema wajib maupun harian.

Pada simpanan berjangka, pencapaian juga stagnan di angka 4% dari target dua tahun berturut-turut, menandakan produk ini belum menjadi pilihan utama anggota. Volume pinjaman pada tahun 2023 hanya tercapai 6% dari target, namun pada 2024 terjadi lonjakan realisasi hingga 25% target. Hal ini mengindikasikan perbaikan akses pinjaman atau strategi pemasaran yang lebih baik di tahun 2024.

Untuk saldo pinjaman, realisasi 2023 masih minus (-12%) namun di tahun 2024 membaik menjadi 9% dari target, menggambarkan adanya perbaikan portofolio kredit. Hasil penagihan pokok lancar pada 2024 juga menunjukkan kemajuan pesat (399% target), jauh lebih baik dibanding 2023 (60% target), begitu pula penagihan pokok kurang lancar dan bunga kurang lancar yang sempat jauh di atas target atau mengalami dinamika besar, tergantung strategi penagihan.

Beberapa indikator, seperti hasil penagihan pokok ragu, bunga ragu, pokok macet, dan bunga macet menunjukkan fluktuasi besar dari tahun ke tahun, menandakan adanya variasi dalam keberhasilan penagihan kredit bermasalah. Secara umum, masih terlihat bahwa tingkat partisipasi dan penetrasi simpanan baru sangat rendah, namun upaya penagihan kredit mengalami perbaikan signifikan di tahun 2024, terutama pada pokok lancar dan pokok kurang lancar.

Perlu adanya evaluasi tentang strategi penghimpunan anggota dan simpanan baru, serta konsistensi dalam pengelolaan portofolio kredit dan penagihan agar kinerja keuangan koperasi ke depan semakin baik.

Perkembangan Simpanan dan Pinjaman 2023 dan 2024

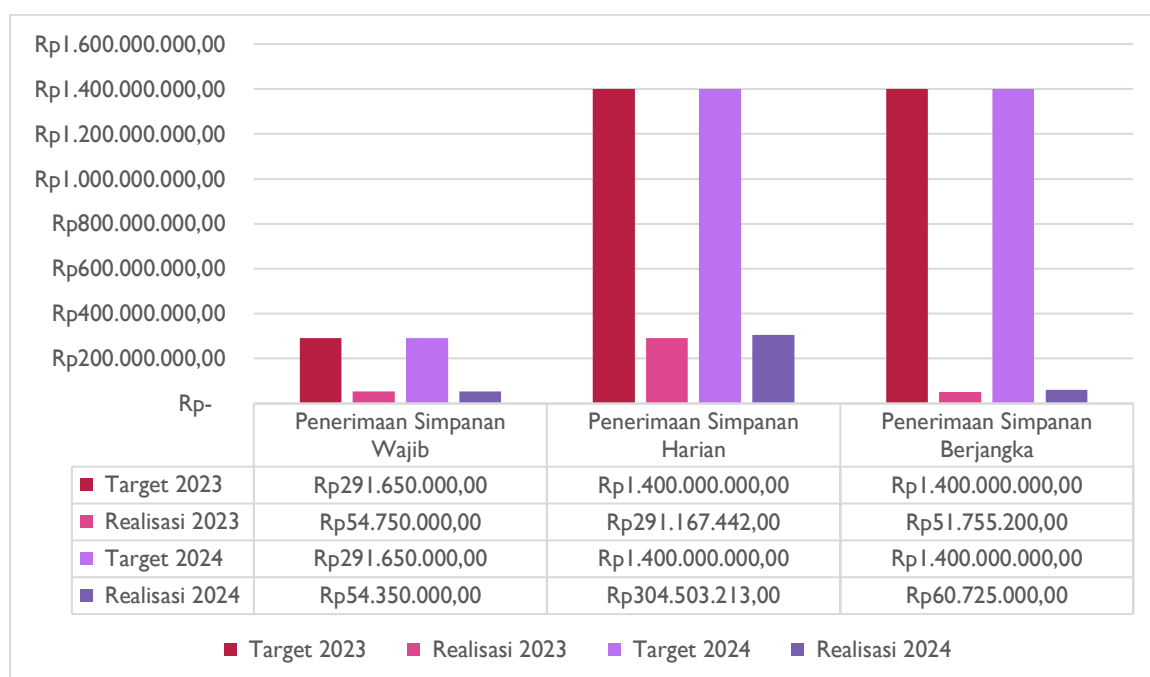


Diagram 4. 1 Perkembangan Simpanan 2023 dan 2024

Sumber: Buku rapat anggota tahunan, mei 2025

Berdasarkan perbandingan antara target dan realisasi simpanan tahun 2023 dan 2024, dapat disimpulkan bahwa kinerja penghimpunan simpanan di KSP KOPDIT Obor Mas Cabang Agrobisnis belum mencapai target yang telah ditetapkan. Meskipun demikian, terdapat perbedaan perkembangan pada masing-masing jenis simpanan yang mencerminkan dinamika partisipasi anggota.

Simpanan wajib menunjukkan kondisi yang relatif stagnan dan cenderung mengalami penurunan. Pada tahun 2023, realisasi simpanan wajib tercatat sebesar Rp54.750.000 atau sebesar 19% dari target Rp291.650.000. Pada tahun 2024, realisasi simpanan wajib mengalami penurunan menjadi Rp54.350.000 atau sebesar 18% dari target yang sama. Penurunan capaian tersebut mengindikasikan adanya keterbatasan dalam penambahan jumlah anggota baru serta rendahnya tingkat kepatuhan anggota dalam memenuhi kewajiban simpanan wajib, sehingga berdampak pada terbatasnya pertumbuhan dana koperasi yang bersumber dari simpanan tersebut.

Berbeda dengan simpanan wajib, simpanan harian menunjukkan perkembangan yang relatif lebih baik. Pada tahun 2023, realisasi simpanan harian mencapai Rp291.167.442 atau sebesar 21% dari target Rp1.400.000.000. Pada tahun 2024, realisasi simpanan harian meningkat menjadi Rp304.503.213 atau sebesar 22% dari target yang sama. Meskipun peningkatan tersebut belum signifikan, tren positif ini menunjukkan adanya stabilitas aktivitas transaksi anggota serta tingkat kepercayaan anggota yang relatif terjaga.

Sementara itu, simpanan berjangka mengalami peningkatan secara nominal dari Rp51.755.200

pada tahun 2023 menjadi Rp60.725.000 pada tahun 2024. Namun, persentase pencapaiannya masih tergolong rendah, yaitu sebesar 4% pada kedua tahun tersebut. Kondisi ini menunjukkan bahwa minat anggota terhadap produk simpanan berjangka masih terbatas, yang kemungkinan dipengaruhi oleh preferensi anggota terhadap likuiditas, tingkat pemahaman terhadap produk, serta pertimbangan risiko investasi jangka panjang.

Dalam perspektif teori agensi (Jensen dan Meckling, 1976), koperasi berperan sebagai *principal* yang mendelegasikan tugas penghimpunan simpanan kepada *Account Officer* (AO) sebagai agen. Rendahnya capaian simpanan mencerminkan adanya *agency problem*, yaitu ketidaksesuaian antara target yang ditetapkan koperasi dan kinerja AO di lapangan.

Stagnasi simpanan wajib dan rendahnya pertumbuhan simpanan berjangka menunjukkan bahwa upaya AO dalam edukasi, sosialisasi, dan pengawasan anggota belum optimal, yang antara lain dipengaruhi oleh keterbatasan intensitas pendampingan, lemahnya sistem insentif berbasis kinerja, serta kurang efektifnya mekanisme *monitoring* dari koperasi. Meskipun simpanan harian menunjukkan peningkatan, tanpa dukungan sistem pengendalian dan insentif yang selaras, kinerja AO belum mampu mendorong pertumbuhan simpanan secara signifikan dan berkelanjutan.

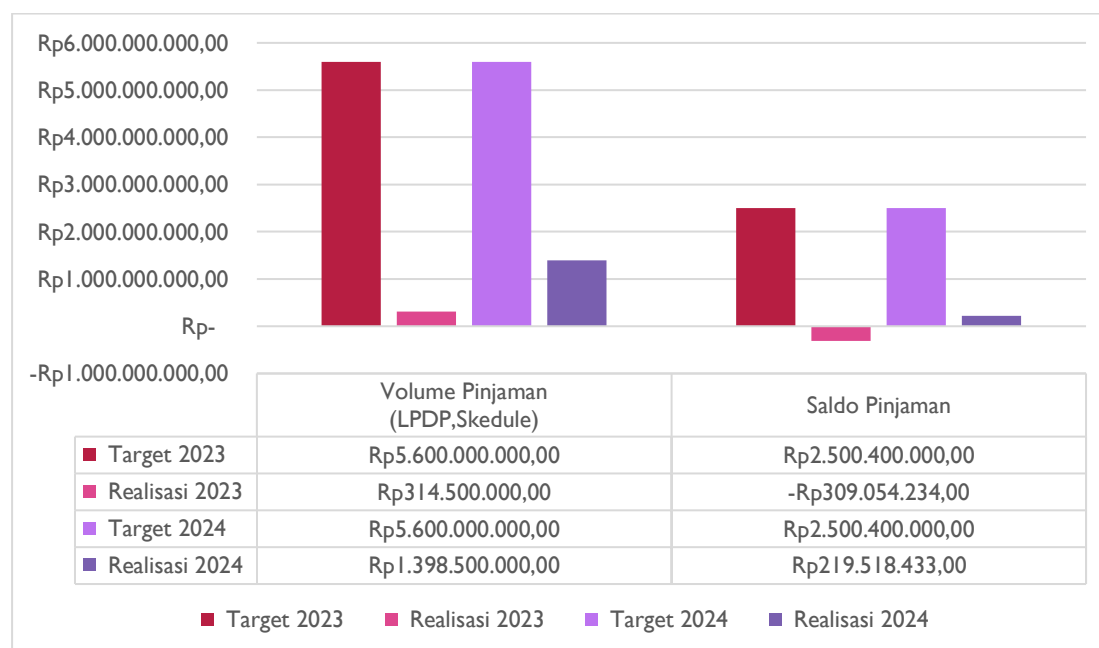


Diagram 4. 2 Perkembangan Pinjaman 2023 dan 2024

Sumber: Buku rapat anggota tahunan, Mei 2025

Berdasarkan data target dan realisasi pinjaman tahun 2023 dan 2024, terlihat bahwa kinerja penyaluran pinjaman di KSP KOPDIT Obor Mas Cabang Agrobisnis menunjukkan peningkatan yang cukup signifikan, meskipun secara keseluruhan capaian masih berada di bawah target yang telah ditetapkan.

Pada tahun 2023, realisasi volume pinjaman tercatat sebesar Rp314.500.000 atau sebesar 6% dari target Rp5.600.000.000. Capaian yang rendah ini mengindikasikan masih terbatasnya penyaluran

kredit kepada anggota, yang dapat disebabkan oleh kehati-hatian dalam pemberian pinjaman, rendahnya permintaan kredit produktif, maupun keterbatasan kinerja *Loan Officer* (LO) dalam melakukan akuisisi dan pendampingan calon peminjam. Kondisi tersebut juga tercermin pada saldo pinjaman yang bernilai negatif sebesar Rp309.054.234 atau sebesar -12% dari target, yang menunjukkan bahwa pelunasan pinjaman lebih besar dibandingkan penyaluran pinjaman baru.

Pada tahun 2024, kinerja penyaluran pinjaman mengalami perbaikan. Realisasi volume pinjaman meningkat menjadi Rp1.398.500.000 atau sebesar 25% dari target Rp5.600.000.000. Peningkatan ini menunjukkan adanya upaya yang lebih aktif dalam penyaluran kredit, baik melalui peningkatan intensitas pemasaran pinjaman maupun pendampingan terhadap anggota. Sejalan dengan itu, saldo pinjaman juga mengalami perbaikan menjadi positif sebesar Rp219.518.433 atau sebesar 9% dari target, yang mengindikasikan mulai terjadinya ekspansi pinjaman meskipun masih dalam skala terbatas.

Peningkatan volume dan saldo pinjaman pada tahun 2024 menunjukkan adanya perbaikan kinerja agen dalam menjalankan fungsi penyaluran kredit. Namun demikian, capaian yang masih jauh dari target mengindikasikan bahwa mekanisme pengendalian, sistem insentif berbasis kinerja, serta *monitoring* dari koperasi sebagai *principal* belum sepenuhnya efektif. Oleh karena itu, penyelarasan kepentingan antara koperasi dan LO melalui penguatan insentif, evaluasi kinerja, serta pendampingan kredit yang lebih intensif menjadi penting untuk mendorong pertumbuhan pinjaman yang lebih optimal dan berkelanjutan.

Dampak Kinerja AO dan LO pada Simpanan dan Pinjaman tahun 2023 dan 2024

Kinerja Account Officer (AO) adalah kemampuan AO dalam menjalankan fungsi pemasaran, analisis kelayakan, dan pengawasan kredit secara efektif sehingga penyaluran dana tepat sasaran, risiko kredit dapat diminimalkan, dan kontribusi terhadap pendapatan serta kualitas portofolio koperasi dapat tercapai secara optimal. Sedangkan Loan Officer (LO) adalah kemampuan LO dalam mengelola, menilai, mencairkan, serta memantau pinjaman secara tepat dan akurat sehingga kualitas kredit terjaga, risiko kredit bermasalah dapat ditekan, dan proses administrasi serta pengembalian pinjaman dapat berlangsung efektif sesuai ketentuan koperasi. Kinerja AO dan LO berpengaruh signifikan terhadap simpanan dan pinjaman koperasi. Pada tahun 2024, LO menunjukkan kontribusi yang lebih dominan dalam penyaluran dan penagihan kredit, sedangkan kinerja AO masih perlu ditingkatkan, khususnya dalam ekspansi anggota dan optimalisasi simpanan. Sinergi AO dan LO menjadi kunci peningkatan kinerja keuangan koperasi.

Berdasarkan analisis data kinerja Account Officer (AO) dan Loan Officer (LO) serta data simpanan dan pinjaman tahun 2023-2024 di KSP Kopdit Obor Mas Cabang Agrobinis, kinerja Account Officer (AO) berdampak negatif terhadap pertumbuhan simpanan, terlihat dari penurunan penerimaan anggota baru dari 50% (70 orang) menjadi 26% (36 orang), realisasi simpanan wajib stagnan pada 18-

19%, simpanan harian 21-22%, serta simpanan berjangka tetap 4% dari target, yang menyebabkan keterbatasan dana himpunan dan likuiditas koperasi. Kondisi ini sejalan dengan teori intermediasi keuangan yang menekankan peran AO dalam pengumpulan dana anggota untuk mendukung operasional pinjaman.

Sebaliknya, kinerja Loan Officer (LO) Memberikan dampak positif pada perkembangan pinjaman melalui peningkatan volume dari 6% menjadi 25% serta saldo pinjaman dari -12% ke 9%, khususnya pada penyaluran kredit LPDP dan schedule, dengan pencapaian penagihan pokok lancar 399% dan bunga lancar 110%; namun, penagihan kategori kurang lancar (19%), ragu (59%), dan macet (8%) masih rendah sehingga meningkatkan risiko NPL.

Secara kausal, kelemahan AO membatasi sumber dana bagi LO, menyebabkan ketidakseimbangan pertumbuhan simpanan dan pinjaman, di mana peningkatan kinerja AO sebesar 10% berpotensi menaikkan simpanan 15-20% berdasarkan tren data, sementara optimalisasi LO dapat mengurangi NPL hingga 30% untuk mendukung SHU koperasi secara berkelanjutan.

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu tersebut, dapat disimpulkan bahwa kinerja AO dan LO merupakan faktor strategis yang memengaruhi pertumbuhan simpanan dan pinjaman koperasi. Namun, penelitian sebelumnya umumnya belum mengkaji secara spesifik perbandingan kinerja AO dan LO antarperiode waktu. Oleh karena itu, kajian ini mengisi celah tersebut dengan menganalisis dampak kinerja AO dan LO terhadap simpanan dan pinjaman koperasi pada tahun 2023 dan 2024.

Dengan demikian, dalam perspektif teori agensi, kinerja AO dan LO merupakan determinan utama keberhasilan koperasi dalam menjalankan fungsi intermediasi keuangan.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil kegiatan, analisis dan pembahasan maka diambil Kesimpulan sebagai berikut:

1. Secara umum, AO dan LO telah menjalankan tugas sesuai fungsi masing-masing, namun secara empiris kinerja AO belum optimal dalam meningkatkan jumlah anggota dan realisasi simpanan, sementara kinerja LO relatif lebih efektif dalam penyaluran serta penagihan kredit, khususnya pada tahun 2024.
2. Selama periode kajian, perkembangan simpanan koperasi cenderung stagnan dengan capaian di bawah target dan penurunan signifikan penerimaan anggota baru, sementara perkembangan pinjaman menunjukkan tren yang lebih positif ditandai dengan peningkatan volume, perbaikan saldo pinjaman, serta kinerja penagihan kredit yang semakin baik pada tahun 2024 meskipun kredit bermasalah masih berfluktuasi.
3. Kinerja AO berdampak negatif terhadap pertumbuhan simpanan koperasi akibat rendahnya realisasi simpanan dan penurunan penerimaan anggota baru, sementara kinerja LO berdampak positif

terhadap perkembangan pinjaman melalui peningkatan penyaluran dan penagihan kredit, sehingga ketidakseimbangan keduanya menegaskan pentingnya sinergi AO dan LO dalam menjaga likuiditas dan keberlanjutan kinerja keuangan koperasi.

Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka penulis Memberikan saran sebagai berikut:

1. Kinerja *Account Officer* (AO). Mengingat kinerja *Account Officer* (AO) belum optimal dalam meningkatkan jumlah anggota dan realisasi simpanan koperasi, maka diperlukan upaya perbaikan dan penguatan terhadap pelaksanaan tugas AO. AO diharapkan dapat meningkatkan perannya secara lebih efektif dan terarah dalam menghimpun simpanan serta menarik anggota baru guna mendorong pertumbuhan simpanan koperasi.
2. Perkembangan simpanan dan pinjaman koperasi. Kondisi perkembangan simpanan koperasi yang cenderung stagnan dan belum mencapai target perlu mendapat perhatian khusus dari pihak manajemen. Sebaliknya, perkembangan pinjaman yang menunjukkan tren positif perlu dipertahankan dengan tetap memperhatikan pengendalian risiko kredit bermasalah agar tidak berdampak negatif terhadap kesehatan keuangan koperasi.
3. Sinergi *Account Officer* (AO) dan *Loan Officer* (LO). Perbedaan dampak kinerja AO dan LO terhadap kinerja keuangan koperasi menunjukkan pentingnya keseimbangan dan sinergi antara keduanya. Oleh karena itu, koperasi perlu mendorong koordinasi yang lebih baik antara AO dan LO agar penghimpunan simpanan dan penyaluran kredit dapat berjalan secara seimbang, sehingga likuiditas dan keberlanjutan kinerja keuangan koperasi dapat terjaga.

Daftar Pustaka

- Armstrong, M. (2010). *Armstrong's handbook of performance management: An evidence-based guide to delivering high performance*. London: Kogan Page.
- Bernardin, H. J., & Russell, J. E. A. (1993). *Human resource management: An experiential approach*. New York: McGraw-Hill.
- Bernardin, H. J., & Russell, J. E. A. (2013). *Human resource management*. New York: McGraw-Hill.
- Casselmann, P. H. (1952). *The cooperative movement and some of its problems*. New York: Philosophical Library.
- Dekrita, Y. A., Sanga, K. P., & Cici, S. E. N. (2025). PENDAMPINGAN RAPAT ANGGOTA TAHUNAN KSP KOPDIT OBOR MAS. *JPMNT JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT NIAN TANA*, 3(3), 187-194.
- Eisenhardt, K. M. (1989). Agency theory: An assessment and review. *Academy of Management Review*, 14(1), 57–74.
- Fahmi, I. (2015). *Analisis laporan keuangan*. Bandung: Alfabeta.
- Firdaus, R., & Ariyanti, M. (2011). *Manajemen perkreditan bank umum*. Bandung: Alfabeta.
- Hanel, A. (2007). *Basic aspects of cooperative organization and policies*. Marburg: Marburg Consult.
- Harahap, S. S. (2011). *Analisis kritis atas laporan keuangan*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Hendar, & Kusnadi. (2005). *Ekonomi koperasi*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Hendar, & Kusnadi. (2017). *Akuntansi koperasi*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Hendar. (2010). *Manajemen perusahaan koperasi*. Jakarta: Erlangga.
- Herdi, H., & Subu, F. T. I. (2022). Analisis Rasio Keuangan Untuk Menilai Kinerja Keuangan Koperasi (STUDI Kasus Pada KSP Kopdit Pintu Air Tahun 2017–2021). *Accounting UNIPA-Jurnal Akuntansi*, 1(2).
- International Cooperative Alliance. (1995). *Statement on the cooperative identity*. Manchester: ICA.
- International Labour Organization. (2010). *Cooperatives: Pathways to decent work*. Geneva: ILO.
- International Labour Organization. (2015). *Cooperative financial services and savings mobilization*. Geneva: ILO.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360.
- Kasmir. (2014). *Manajemen perbankan*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Keraf, G. (2007). *Komposisi: Sebuah pengantar kemahiran bahasa*. Jakarta: Nusa Indah.
- Mangkunegara, A. A. A. P. (2005). *Evaluasi kinerja SDM*. Bandung: Refika Aditama.
- Mangkunegara, A. A. A. P. (2017). *Manajemen sumber daya manusia perusahaan*. Bandung: Remaja

Rosdakarya.

- Mathis, R. L., & Jackson, J. H. (2011). Human resource management. Mason, OH: South-Western Cengage Learning.
- Moleong, L. J. (2017). Metodologi penelitian kualitatif. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Mulyani, S. (2016). Akuntansi koperasi. Bandung: Alfabeta.
- Munkner, H. H. (2001). Principles of cooperation. Marburg: Marburg Consult.
- Rivai, V., & Veithzal, A. P. (2012). Manajemen sumber daya manusia untuk perusahaan. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Riyanto, B. (2010). Dasar-dasar pembelanjaan perusahaan. Yogyakarta: BPFE.
- Robbins, S. P. (2016). Perilaku organisasi. Jakarta: Salemba Empat.
- Rudianto. (2010). Akuntansi koperasi. Jakarta: Erlangga.
- Rudianto. (2012). Pengantar akuntansi. Jakarta: Erlangga.
- Sumarsono, S. (2005). Manajemen koperasi. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sutarno. (2012). Manajemen perkoperasian. Yogyakarta: Andi.
- Sutrisno, E. (2013). Manajemen sumber daya manusia. Jakarta: Kencana.
- Suyatno, T. (2003). Dasar-dasar perkreditan. Jakarta: Gramedia.
- Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian.
- Wibowo. (2016). Manajemen kinerja. Jakarta: RajaGrafindo Persada