



UNIVERSITAS SANGGA BUANA

Jl. PHH. Mustopa No. 68 Kota Bandung 40124
Website: www.usbypkp.ac.id, email: sekretariat.rektorat@usbypkp.ac.id
Telp 022-7275489, Fax: 022-7201756

UJIAN AKHIR SEMESTER (UAS) SEMESTER GANJIL TAHUN AKADEMIK 2023/2024 [PERIODE 20231]

Mata Kuliah (Kode/Kls)	: Manajemen Koperasi dan UMKM. (SMN2305/A1)	Semester	3
SKS	: 3 SKS	Hari/Tanggal	: Rabu /17 Januari 2024
Dosen Pembina	: Enung Susilawati, S.E., M.M.	Waktu	: 150. menit
Program Studi	: Manajemen	Pukul	: 12.50 s.d.15.20
Fakultas	: Ekonomi.	Sifat	: buka buku*)

I. INFORMASI AKADEMIK DAN PETUNJUK UJIAN:

1. **Perwalian Semester Genap** Tahun Akademik 2023/2024 dilaksanakan pada **tanggal 5 – 17 Februari 2024**.
2. **Syarat utama mahasiswa** dapat mengikuti UAS periode 20231 adalah **menyelesaikan kewajiban pembayaran s/d bulan Februari 2024**.
3. Berdo'alah sebelum ujian dimulai sesuai keyakinan masing-masing!

II. SOAL:

1. Diketahui SHU Thn 2022 Koperasi Ceria sebesar 120.000.000

Menurut Rapat Anggota Pembagian SHU : untuk

- Jasa Modal Anggota (JMA) = 25%
- Jasa Usaha Anggota (JUA) = 30 %
- Pengurus = 20%
- Dana Sosial = 10%
- Dana Cadangan = 15%

Jml Simpanan Pa Ridwan

Simpanan Pokok Rp. 8.000.000

Simpanan Wajib 12.000.000

Jd berjumlah 20.000.000/ thn

Total Simpanan para Anggota di Koperasi

= Rp. 200.000.000

Pa Ridwan Melakukan Transaksi Penjualan

= 24.000.000

Total Hasil Penjualan Koperasi = Rp. 280.000.000

Berapa Pa Ridwan mendapat

SHU thn 2022



UNIVERSITAS SANGGA BUANA


Jl. PHH. Mustopa No. 68 Kota Bandung 40124

Website: www.usbypkp.ac.id, email: sekretariat.rektorat@usbypkp.ac.id

Telp 022-7275489, Fax: 022-7201756

2. 2. a. Gambarkan Manfaat Koperasi bagi Pelaku usaha di Indonesia
b. Sebutkan Jenis – Jenis Bisnis apa saja untuk Peluang Usaha, uraikan
3. a. Gambarkan Praktek Penerapan Manajemen Strategis pada UMKM
b. Gambarkan Analisis SWOT, uraikan
4. a. Terangkan Perbedaan Pemasaran Internasional, Global, dan Multinasional
b. Gambarkan Pasar Berdasarkan Luas Jangkauannya
5. Uraikan Tahapan – tahapan Ekspor Produk Koperasi dan UMKM

Kolom validasi soal

Keterangan	Tanda Tangan
Dosen Pembina	
Ketua Program Studi	



UNIVERSITAS SANGGA BUANA

Jl. PHH. Mustopa No. 68 Kota Bandung 40124

Website: www.usbypkp.ac.id, email: sekretariat.rektorat@usbypkp.ac.id

Telp 022-7275489, Fax: 022-7201756

Mata Kuliah	: Manajemen Koperasi dan UMKM
Nama Lengkap Mahasiswa	: Badar Muhammad Januar
Nomor Pokok Mahasiswa	: 1111221264
Dosen Pembina Mata Kuliah	: Enung Susilawati ,S.E.,M.M
Hari, Tanggal Ujian	: Rabu/24 januari 2024
Jam Mulai Ujian s.d. selesai	: 12.50 s.d 15.20
Tanda Tangan	:

Jawaban

1. $JMA = (\text{Simpanan anggota} : \text{Total simpanan koperasi}) \times \% \text{ jasa modal} \times \text{SHU}$

Jasa Modal Anggota =

$$= (20.000.000 : 200.000.000) \times 25\% \times 120.000.000 = \text{Rp } 3.000.000$$

$JUA = (\text{Penjualan anggota} : \text{Total penjualan koperasi}) \times \% \text{ Jasa Anggota} \times \text{SHU}$

Jasa Usaha Anggota

$$= (24.000.000 : 280.000.000) \times 30\% \times 120.000.000$$

$$= \text{Rp } 3.085.714$$

Jadi SHU pak Ridwan adalah sebesar = $\text{Rp } 3.000.000 + \text{Rp } 3.085.714$

$$= \text{Rp } 6.085.714$$

2. Manfaat Koperasi



- Bisnis Kuliner

Kuliner adalah bisnis yang tak pernah mati karena makanan merupakan kebutuhan semua orang. Ragam usaha kuliner yang bisa dikembangkan pun sangat banyak. Anda dapat memulai berbisnis di bidang ini dengan modal awal yang kecil. Untuk sukses, kuncinya terletak pada kualitas rasa makanan, pelayanan, dan strategi pemasaran.

- Bisnis Fashion

“ Selamat Mengerjakan Soal dan Semoga Sukses ”



UNIVERSITAS SANGGA BUANA

Jl. PHH. Mustopa No. 68 Kota Bandung 40124

Website: www.usbypkp.ac.id, email: sekretariat.rektorat@usbypkp.ac.id

Telp 022-7275489, Fax: 022-7201756

-
- Bisnis fashion juga berpotensi menghasilkan profit yang besar, terutama pada momen tertentu seperti hari raya. Tren mode yang terus berganti seiring perubahan zaman membuat bisnis ini tidak pernah jalan di tempat. Anda bisa mengembangkan UKM di bagian produksi maupun jual beli produk fashion, baik di toko konvensional, maupun online.
- **Bisnis Pendidikan**
Tempat-tempat kursus dan pelatihan tatap muka cukup digemari, baik pelajar sekolah maupun orang yang ingin menambah keahlian khusus. Untuk memulai berbisnis di bidang ini, Anda harus mengenali kemampuan diri sendiri sebagai modal awal. Selanjutnya, tawarkan keunggulan yang tidak bisa diperoleh pengguna jika hanya belajar secara online.
 - **Bisnis Otomotif**
Ada banyak peluang bisnis UKM di bidang otomotif, antara lain jual beli suku cadang kendaraan, rental mobil atau motor, bengkel otomotif, dan jasa cuci kendaraan. Bisnis ini sangat potensial karena jumlah kendaraan terus bertambah. Rata-rata pertumbuhan jumlah kendaraan bermotor adalah 5,3% per tahun.
 - **Bisnis Agribisnis**
Sebagai kebutuhan pokok, peluang usaha agribisnis, yaitu bisnis di bidang pertanian dan peternakan, sangat terbuka lebar. Namun, pelaku UKM masih didominasi oleh orang tua. Beberapa contohnya adalah ternak ayam potong atau ayam petelur, budidaya tanaman rempah, jual sayur organik, dan jual bibit tanaman.
 - **Bisnis Tour & Travel**
Bisnis tour & travel sangat potensial, terutama di daerah pariwisata. Anda bisa menawarkan paket tur dengan ekstra fasilitas yang memudahkan wisatawan. Bisnis ini juga mencakup layanan akomodasi, seperti guest house, cottage, villa, losmen, dan sebagainya. Ada pula bisnis oleh-oleh yang menggiurkan, baik makanan maupun produk khas.
 - **Bisnis Produk Kreatif**
Ragam produk kreatif atau kerajinan tangan memiliki nilai jual yang tinggi. Keunggulannya terletak pada keunikan dan sisi artistiknya. Ada banyak peluang usaha kecil dan menengah di bidang ini, mulai dari membuat produk fesyen hingga aksesoris dan ornamen untuk rumah.
 - **Bisnis Teknologi Internet**
Berbasis teknologi internet, bisnis UKM jauh lebih berkembang. Bisnis ini dibutuhkan oleh masyarakat masa kini yang akrab dengan dunia maya. Selain potensial, bisnis teknologi

“ Selamat Mengerjakan Soal dan Semoga Sukses ”



UNIVERSITAS SANGGA BUANA

Jl. PHH. Mustopa No. 68 Kota Bandung 40124

Website: www.usbypkp.ac.id, email: sekretariat.rektorat@usbypkp.ac.id

Telp 022-7275489, Fax: 022-7201756

internet juga memiliki lingkup yang luas sehingga memungkinkan beragam inovasi dan eksplorasi.

- **Bisnis Kecantikan**

Dengan modal yang tidak terlalu besar, Anda bisa memulai bisnis kecantikan seperti salon. Peluangnya pun cukup besar. Supaya sukses, hal yang bisa ditawarkan adalah kualitas layanan dan variasi jasa.

- **Bisnis Event Organizer**

Anda juga bisa menggeluti bisnis event organizer dalam skala kecil hingga menengah jika modal tak seberapa. Ada banyak contoh yang bisa dicoba, seperti menyelenggarakan acara ulang tahun, anniversary, pernikahan, dan sebagainya.

- **Bisnis Jasa Kebersihan**

Jasa kebersihan, contoh nya laundry, merupakan kebutuhan masyarakat modern. Dengan modal yang tidak terlalu banyak, bisnis sudah bisa dimulai. Selain laundry, Anda juga bisa mengembangkan jenis lain, seperti membersihkan sepatu, helm, atau rumah (outsourcing)

- **Bisnis Kebutuhan Anak**

Kebutuhan anak bermacam-macam, mulai dari pakaian, makanan, bacaan, hingga mainan. Bidang bisnis ini sangat menjanjikan karena orang tua biasanya tak sungkan mengeluarkan uang untuk kebutuhan anak

3. Gambar praktek penerapan strategis pada umkm

-

ANALISIS SWOT





UNIVERSITAS SANGGA BUANA

Jl. PHH. Mustopa No. 68 Kota Bandung 40124

Website: www.usbypkp.ac.id, email: sekretariat.rektorat@usbypkp.ac.id

Telp 022-7275489, Fax: 022-7201756

Peluang – peluang (O)

Teknologi yang berkembang / Berkembangnya teknologi dalam bidang telekomunikasi
Modernisasi dan Globalisasi dengan semakin majunya Zaman / canggih
Permintaan konsumen Meningkat / . Meningkatnya permintaan
Pasar perdagangan ponsel yang murah. . Harga ponsel yang terjangkau masyarakat.
Daya beli masyarakat / Kemampuan masyarakat memenuhi kebutuhannya

Ancaman (T)

Perkembangan produk baru. Inovasi barang
Persaingan tarif dari perusahaan lain. Perang tarif , Fitur yang bersaing. . Bersaingnya
tampilan produk, Krisis ekonomi..Keuangan yang anjlok
Regulasi Pemerintah .Peraturan-peraturan Pemerintah

Kekuatan (S)

Managemen yang berpengalaman .karyawan yang berpengalaman dalam bidangnya
Brands yang sudah terkenal. Brands yang sudah dikenal masyarakat
Promosi dpt secara Besar-besaran dlm Promosi produk
Segmentasi pasar yang tepat . Tepat sasaran
Timbal jasa kepada konsumen . Bonus kepada konsumen/Pelanggan

Kelemahan (W)

Jaringan sulit diakses antardaerah terpencil .Belum
adanya signal
Untuk Distribusi produ . Pendistribusian barang
Jaringan SLI sulit diaktifasi. Sulitnya aktifasi di Luar Negri

4. Pemasaran Internasional Vs Pemasaran Global

Pemasaran Internasional

Pemasaran internasional adalah kinerja kegiatan-kegiatan bisnis yang didesain untuk
merencanakan produk, menetapkan harga, mempromosikan dan mengarahkan arus barang dan
jasa sebuah perusahaan kepada para konsumen di lebih dari satu pasar negara untuk
mendapatkan keuntungan (Cab u/Pemasaran)

Pemasaran Global

Pemasaran global mengacu pada kegiatan-kegiatan oleh perusahaan-perusahaan yang
menekankan:

(1) upaya-upaya standarisasi,

“ Selamat Mengerjakan Soal dan Semoga Sukses ”



UNIVERSITAS SANGGA BUANA

Jl. PHH. Mustopa No. 68 Kota Bandung 40124

Website: www.usbypkp.ac.id, email: sekretariat.rektorat@usbypkp.ac.id

Telp 022-7275489, Fax: 022-7201756

(2) koordinasi lintas pasar, dan

(3) integrasi global.

(Perusahaan Global : memiliki kantor pusat di banyak Negara, sistem keputusan Desentralisasi).

Pemasaran Multinasional untuk Perusahaan Multinasional yaitu perusahaan besar yang umumnya berada di berbagai negara industri dan mempunyai kantor cab di berbagai negara lainnya.

(cab u/ produksi)

Pasar lokal

1. Pasar lokal, artinya pasar yang mempertemukan penjual dan pembeli **di suatu daerah setempat saja**. Misalnya adalah pasar tradisional di suatu daerah, contoh pasar Suranati Bdg

Pasar Regional

2. Pasar regional, adalah pasar yang transaksinya meliputi suatu daerah atau **wilayah yang lebih luas**. Contohnya adalah Pasar Caringin di Bdg

Pasar Nasional

3. Pasar nasional, yaitu pasar yang barang-barang dagangannya dapat **memenuhi kebutuhan masyarakat di suatu negara**. Misalnya Pasar Tanah Abang di Jakarta.

Pasar Internasional

3. Pasar nasional, yaitu pasar yang barang-barang dagangannya dapat **memenuhi kebutuhan masyarakat di suatu negara**. Misalnya Pasar Tanah Abang di Jakarta.



UNIVERSITAS SANGGA BUANA

Jl. PHH. Mustopa No. 68 Kota Bandung 40124

Website: www.usbypkp.ac.id, email: sekretariat.rektorat@usbypkp.ac.id

Telp 022-7275489, Fax: 022-7201756

5. Tahapan Ekspor Produk Koperasi dan UMKM

1. Promosi

- Koord dengan lembaga- lembaga misal Kadin (Kamar Dagang dan Industri)
- Melalui Marketplace/ Situs2 untuk mencari buyer

2. Letter of Inquiry (Surat Permintaan dari calon Buyer/ Importir)

Terbit Surat Permintaan dari calon buyer ; berisi Deskripsi, Mutu barang, waktu pengiriman yang diminta

3. Offer Sheet (Surat Penawaran dari Koperasi/ UMKM)

Menanggapi dari Surat Permintaan Buyer ; berisi cara Pembayaran, cara Pengiriman, syarat secara detail

4. Order Sheet (Surat Pesanan dari calon Buyer)

5. Sales Contract (Surat Kontrak Jual Beli dibuat oleh Koperasi/ UMKM) 2 Rangkap

Yang merupakan Kesepakatan, termasuk jaminan asuransi bila ada bencana alam (klausul), setelah ditandatangani kemudian dikirimkan 1 ke Buyer untuk di TTd pula.