

**PENGUATAN KAPABILITAS KOPERASI PESANTREN DWIMA KULON PROGO MENUJU KOPERASI MANDIRI YANG BERKELANJUTAN**

La Ode Sabaruddin¹, Novrys Suhardianto^{1*}, Habiburrochman¹, Niluh Putu Dian Rosalina Handayani Narsa¹, Rizqy Aiddha Yuniarwati¹, Sandra Sukma Embuningtiyas¹, Nining Islamiyah¹, Bambang Tjahjadi¹

¹Departemen Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Airlangga

*Email: novrys@feb.unair.ac.id

Informasi Artikel	Abstrak
Kata kunci: Penguatan Kapabilitas Koperasi Berkelanjutan Pemasaran Digital Crowdfunding Tata Kelola Koperasi	Koperasi Pesantren Dwima Kulon Progo menghadapi tantangan signifikan dalam mencapai kemandirian dan keberlanjutan akibat kelemahan tata kelola, keterbatasan keterampilan pemasaran digital, dan kesulitan memperoleh modal. Kegiatan pengabdian ini bertujuan memperkuat kapabilitas koperasi melalui pendekatan penguatan kapabilitas berbasis masalah, yang dimulai dengan identifikasi permasalahan melalui wawancara mendalam dan diskusi interaktif bersama pengurus koperasi. Tiga masalah utama yang teridentifikasi kemudian menjadi dasar dalam penyusunan pelatihan yang mencakup penguatan tata kelola koperasi, strategi branding dan pemasaran digital, serta pengenalan <i>crowdfunding</i> sebagai alternatif sumber pendanaan. Pelatihan disampaikan dalam bentuk teori dan studi kasus untuk memberikan pemahaman yang aplikatif dan relevan dengan konteks koperasi. Evaluasi dilakukan menggunakan pre-test dan post-test, yang menunjukkan peningkatan signifikan dalam pemahaman dan keterampilan pengurus koperasi. Wawancara lanjutan pasca-pelatihan juga mengonfirmasi dampak positif, di mana pengurus merasa lebih mampu mengidentifikasi solusi terhadap permasalahan internal dan memiliki optimisme lebih besar dalam mengembangkan koperasi. Pendampingan pasca-pelatihan memastikan implementasi berjalan dengan baik dan berkelanjutan. Pendekatan ini terbukti efektif dalam mendorong kemandirian koperasi dan diharapkan dapat menjadi model bagi koperasi lain yang menghadapi tantangan serupa.
Diterima: 2024-12-13	Abstract
Disetujui: 2024-12-30	Pesantren Dwima Kulon Progo Cooperative faces significant challenges in achieving sustainability due to weak governance, limited digital marketing skills, and difficulties in raising capital. This community service program aims to strengthen cooperative capabilities through a problem-based capability development approach, beginning with problem identification via in-depth interviews and interactive discussions with cooperative management. The three main issues identified formed the basis for designing training sessions focused on strengthening governance, branding and digital marketing strategies, and introducing crowdfunding as an alternative funding source. The training was delivered through theoretical presentations and case studies to provide practical and contextually relevant insights. Evaluation
Dipublikasikan: 2025-01-14	

using pre-tests and post-tests revealed significant improvements in cooperative members' understanding and skills. Follow-up interviews confirmed positive impacts, with cooperative leaders feeling more confident in addressing internal issues and optimistic about future development. Post-training mentoring ensured effective and sustainable implementation of the materials. This approach has proven to be effective in fostering cooperative independence and is expected to serve as a model for other cooperatives facing similar challenges.

PENDAHULUAN

Koperasi memainkan peranan penting dalam pembangunan ekonomi masyarakat dengan memberikan wadah bagi individu untuk berkumpul dan berkolaborasi dalam kegiatan ekonomi yang saling menguntungkan (Puusa & Saastamoinen, 2021; Waldemar, 2014). Melalui koperasi, masyarakat dapat mengorganisasi potensi sumber daya yang dimiliki, meningkatkan akses terhadap modal, serta memperluas jaringan pasar (Li et al., 2024). Koperasi juga berperan dalam mempromosikan nilai-nilai sosial seperti solidaritas, keadilan, dan partisipasi, sehingga dapat memperkuat ikatan antaranggota dan menciptakan kesejahteraan bersama (Byrne, 2022; Jussila et al., 2012).

Koperasi pesantren, sebagai salah satu bentuk koperasi berbasis komunitas, tidak hanya berfungsi sebagai lembaga ekonomi, tetapi juga sebagai sarana untuk membangun karakter dan nilai-nilai sosial yang sejalan dengan ajaran agama (Sulaiman et al., 2018). Koperasi ini berpotensi memberdayakan anggota pesantren dan Masyarakat sekitar melalui kegiatan ekonomi yang relevan dengan kebutuhan mereka, sehingga dapat mendorong kemandirian ekonomi serta mendukung pelestarian nilai-nilai budaya dan agama dalam kehidupan sehari-hari (Fikri et al., 2018).

Koperasi Pesantren Dwima Kulon Progo merupakan salah satu koperasi pesantren yang memiliki potensi besar dalam mendukung pemberdayaan ekonomi masyarakat pesantren (Kementerian Agama Republik Indonesia, 2024) Namun, seiring dengan perkembangan zaman dan kebutuhan masyarakat yang semakin kompleks, koperasi ini dihadapkan pada tantangan untuk mencapai kemandirian dan keberlanjutan (Byrne, 2022; Waldemar, 2014). Kemandirian koperasi adalah kemampuan koperasi untuk mengelola segala sumber daya dan operasional secara mandiri tanpa ketergantungan pada pihak luar (Basterretxea et al., 2022; Li et al., 2024). Selain itu, keberlanjutan koperasi mencakup kemampuan untuk mempertahankan eksistensi dan memberikan dampak positif dalam jangka panjang (Puusa & Saastamoinen, 2021).

Menyadari pentingnya hal tersebut, penguatan kapabilitas koperasi menjadi krusial untuk mendukung koperasi pesantren dalam mencapai kemandirian dan keberlanjutan (Basterretxea et al., 2022; Puusa & Saastamoinen, 2021; Sulaiman et al., 2018). Kondisi fisik dan sosial Kulon Progo yang berfokus pada sektor agraris, peternakan, dan wisata juga membuka peluang besar bagi koperasi pesantren untuk mengembangkan usaha berbasis pertanian, peternakan dan wisata yang berkelanjutan.

Meskipun demikian, berbagai permasalahan muncul, seperti keterbatasan dalam pengelolaan sumber daya manusia, kurangnya akses terhadap teknologi dan pasar, serta minimnya kemampuan manajerial, yang menghambat koperasi dalam mencapai tujuan-tujuan tersebut (Badan Pusat Statistik Kabupaten Kulon Progo, 2023).

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memperkuat kapabilitas Koperasi Pesantren Dwima Kulon Progo melalui program pelatihan manajerial, pengelolaan keuangan, dan pengenalan teknologi yang mendukung keberlanjutan usaha koperasi. Selain itu, kegiatan ini juga berupaya meningkatkan keterampilan anggota koperasi dalam pengembangan produk berbasis komunitas agar mampu bersaing di pasar lokal maupun nasional. Kajian literatur yang ada menunjukkan bahwa penguatan kapabilitas koperasi menjadi kunci dalam memperkuat keberlanjutan ekonomi masyarakat, terutama di sektor-sektor yang berbasis komunitas (Basterretxea et al., 2022; Puusa & Saastamoinen, 2021; Sulaiman et al., 2018). Oleh karena itu, program penguatan kapabilitas ini diharapkan dapat menjadi solusi konkret dalam meningkatkan daya saing dan kemandirian koperasi pesantren.

METODE

Dalam literatur, terdapat dua pendekatan yang umum digunakan untuk membangun kapabilitas organisasi. Pertama, membangun kapabilitas berdasarkan daftar kapabilitas umum yang direkomendasikan untuk dimiliki oleh organisasi (Teece, 2007). Kedua, membangun kapabilitas berbasis masalah, yang dimulai dengan mengidentifikasi dan merumuskan masalah terkait yang sesuai dengan konteks spesifik organisasi, kemudian membangun kapabilitas berdasarkan identifikasi masalah yang lebih relevan (Björkdahl & Holmén, 2016; Lyles, 2014). Dari kedua pendekatan ini, pengabdian masyarakat ini mengadopsi pendekatan kedua. Pendekatan pertama cenderung memerlukan waktu dan sumber daya yang lebih besar, tergantung pada seberapa banyak kapabilitas yang belum dimiliki oleh Koperasi Pesantren Dwima Kulon Progo. Sementara itu, pendekatan kedua lebih langsung dan fokus dalam membangun kapabilitas yang benar-benar dibutuhkan oleh Koperasi Pesantren Dwima Kulon Progo. Selain itu, pemilihan pendekatan kedua ini juga didasari oleh keterbatasan sumber daya yang dimiliki oleh Koperasi Pesantren Dwima Kulon Progo, sehingga perlu dilakukan prioritas dalam membangun kapabilitas yang esensial dan mendesak saat ini.

Mengacu pada penguatan kapabilitas berbasis masalah, metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini mengacu pada pendekatan partisipatif yang melibatkan anggota Koperasi Pesantren Dwima Kulon Progo secara aktif dalam setiap tahapan kegiatan (Coghlan & Brydon-Miller, 2014). Tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dibagi dalam 4 (empat) tahapan utama sebagai berikut:

1. Identifikasi dan perumusan masalah krusial (10 Juni 2024 - 08 September 2024): Tahap ini melibatkan koordinasi awal dan survei yang mendalam untuk menggali permasalahan yang

dihadapi oleh koperasi. Tim pengabdian melakukan pertemuan dengan Yayasan Yatim Mandiri dan pengurus Koperasi Pesantren Dwima Kulon Progo. Survei lapangan yang dilakukan di berbagai desa bertujuan untuk mendapatkan gambaran nyata mengenai tantangan kelembagaan, permodalan, dan akses pasar yang dihadapi koperasi. Kegiatan ini menjadi fondasi dalam menentukan materi yang relevan untuk pelatihan.

2. Pelatihan dan penguatan kapabilitas (10 September 2024 - 05 Oktober 2024): Berdasarkan hasil identifikasi masalah, tahap ini berfokus pada penyampaian pelatihan dan materi yang relevan. Materi yang disusun mencakup penguatan kelembagaan, strategi permodalan seperti crowdfunding, dan pemasaran digital untuk mendukung wirausaha koperasi. Pelaksanaan pengabdian melibatkan diskusi interaktif serta evaluasi melalui pre-test dan post-test untuk mengukur pemahaman awal dan hasil pembelajaran.
3. Evaluasi intervensi (06 Oktober 2024 - 14 Oktober 2024): Setelah pelaksanaan pelatihan, evaluasi dilakukan untuk menilai efektivitas materi yang telah disampaikan. Tim pengabdian menyusun laporan evaluasi yang mencakup hasil pre-test dan post-test serta respons dari peserta pelatihan. Evaluasi ini menjadi dasar untuk menyusun laporan akhir dan rekomendasi untuk keberlanjutan program.
4. Follow up dan pendampingan (14 Desember 2024): Tahap ini bertujuan untuk memastikan penerapan materi pelatihan dalam praktik sehari-hari koperasi. Tim pengabdian melakukan kunjungan terakhir ke lokasi koperasi untuk memantau perkembangan dan memberikan pendampingan tambahan jika diperlukan. Fokus utama adalah membantu koperasi dalam menerapkan konsep yang telah dipelajari, seperti penguatan struktur organisasi dan strategi permodalan.

Metode Pelaksanaan Pengabdian: Koordinasi awal, survei, pelatihan, dan evaluasi dilaksanakan secara berurutan dan terintegrasi. Setiap tahap saling melengkapi untuk memastikan bahwa pengabdian ini memberikan dampak yang nyata dan berkelanjutan bagi Koperasi Pesantren Dwima Kulon Progo.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identifikasi dan Perumusan Masalah krusial yang dihadapi

Proses identifikasi dan perumusan masalah krusial yang dihadapi Koperasi Pesantren Dwima Kulon Progo dilakukan melalui wawancara mendalam dan diskusi interaktif dengan pengurus koperasi. Tahapan ini bertujuan untuk mendapatkan pemahaman yang mendalam mengenai tantangan yang dihadapi oleh koperasi dan melibatkan partisipasi aktif dari pihak Koperasi Pesantren Dwima Kulon Progo. Dalam analisis yang dilakukan, tiga masalah utama teridentifikasi sebagai tantangan signifikan bagi koperasi, yang masing-masing berdampak besar terhadap kinerja dan keberlanjutan koperasi.



Gambar 1. Diskusi Via Zoom dan Survey Awal dengan Pengurus Koperasi

Masalah pertama yang diidentifikasi adalah kelemahan dalam tata kelola koperasi. Hal ini mencakup kurangnya struktur organisasi yang jelas, serta kurangnya prosedur dan kebijakan yang efektif dalam pengelolaan operasional koperasi. Ketidakjelasan dalam pembagian tugas dan tanggung jawab sering kali menyebabkan kebingungan di antara pengurus dan anggota, yang pada gilirannya mempengaruhi efektivitas pengambilan keputusan dan kelancaran operasional. Kelemahan ini berpotensi menghambat perkembangan koperasi, sehingga diperlukan upaya untuk memperkuat tata kelola melalui pelatihan dan pengembangan sistem manajemen yang lebih baik.

Masalah kedua adalah keterbatasan keterampilan pengurus dan anggota dalam pemasaran produk, khususnya pemasaran digital. Di era digital saat ini, pemasaran yang efektif sangat penting untuk meningkatkan visibilitas produk dan menjangkau pasar yang lebih luas. Namun, banyak pengurus dan anggota koperasi yang belum memiliki pengetahuan atau keterampilan yang memadai dalam memanfaatkan platform digital untuk pemasaran. Hal ini mengakibatkan penjualan produk koperasi yang rendah dan kesulitan dalam bersaing dengan produk dari luar. Dengan meningkatkan keterampilan pemasaran, koperasi dapat lebih efektif dalam mempromosikan produk mereka, sehingga meningkatkan pendapatan dan daya saing.

Masalah ketiga adalah keterbatasan dalam meningkatkan modal koperasi. Modal yang cukup diperlukan untuk mengembangkan usaha dan meningkatkan kapasitas produksi. Namun, koperasi menghadapi tantangan dalam menarik investasi dan akses terhadap sumber pembiayaan. Beberapa faktor yang mempengaruhi adalah kurangnya pemahaman mengenai potensi koperasi sebagai entitas bisnis dan terbatasnya jaringan yang dapat mendukung penggalangan dana. Untuk mengatasi masalah ini, diperlukan strategi yang efektif dalam mengelola sumber daya dan mencari peluang pendanaan, baik dari lembaga keuangan maupun melalui kolaborasi dengan pihak lain yang memiliki visi dan misi yang sejalan.

Pelatihan materi yang relevan untuk penguatan kapabilitas

Dengan pemahaman yang lebih baik tentang masalah-masalah krusial yang dihadapi Koperasi Pesantren Dwima Kulon Progo, tim pengabdian merumuskan pelatihan materi yang relevan yang diharapkan dapat meningkatkan kapabilitas dan keberlanjutan Koperasi Pesantren Dwima Kulon Progo. Materi pertama berfokus pada penguatan tata kelola koperasi. Tujuannya adalah meningkatkan efektivitas manajemen dan memperjelas struktur organisasi, sehingga setiap anggota memahami peran dan tanggung jawabnya. Selain itu, pelatihan ini juga menyoroti pentingnya penerapan prinsip-prinsip tata kelola yang transparan dan akuntabel untuk meningkatkan kepercayaan anggota dan Masyarakat sekitar. Dalam sesi ini, pengurus koperasi juga mendapatkan inspirasi dari studi kasus kesuksesan koperasi pesantren lain di Indonesia yang telah berhasil mencapai keberlanjutan. Studi kasus ini memberikan wawasan mengenai praktik-praktik unggulan yang dapat diadopsi dan disesuaikan dengan konteks Koperasi Pesantren Dwima Kulon Progo.



Gambar 2. Penyampaian Materi Penguatan Kelembagaan

Materi kedua membahas branding dan pemasaran digital, dengan fokus pada produk unggulan koperasi, yaitu Kopi Dwima. Dalam pelatihan ini, pengurus dan anggota koperasi belajar tentang strategi branding untuk membangun citra produk yang kuat dan menarik bagi konsumen. Selain itu, pelatihan ini mencakup teknik pemasaran digital, seperti penggunaan media sosial, e-commerce, dan pembuatan konten kreatif untuk promosi. Pengurus koperasi juga diajarkan cara menggunakan platform digital secara efektif untuk meningkatkan visibilitas produk, menjangkau konsumen baru, dan memperluas pasar. Pemasaran digital ini menjadi krusial agar koperasi mampu bersaing di pasar yang semakin kompetitif.



Gambar 3. Penyampaian Materi Branding dan Pemasaran Digital

Materi ketiga berfokus pada pengenalan crowdfunding sebagai alternatif sumber pendanaan untuk meningkatkan modal koperasi. Crowdfunding, atau penggalangan dana dari masyarakat melalui platform digital, diperkenalkan sebagai solusi inovatif untuk mengatasi keterbatasan modal yang dihadapi koperasi. Peserta pelatihan diajarkan cara merancang kampanye crowdfunding yang menarik, memilih platform yang tepat, dan membangun jaringan pendukung. Selain itu, pelatihan ini juga menekankan pentingnya transparansi dan akuntabilitas dalam pengelolaan dana agar koperasi dapat membangun kepercayaan publik dan menarik lebih banyak partisipasi dari donatur atau investor.



Gambar 4. Penyampaian Materi Pengenalan Crowdfunding Sebagai Alternatif Sumber Pendanaan

Evaluasi atas intervensi yang dilakukan

Dengan pendekatan penguatan kapabilitas berbasis masalah, materi pelatihan yang mencakup tata kelola koperasi, branding dan pemasaran digital, dan strategi pendanaan, Koperasi Dwima Kulon Progo diharapkan mampu mengatasi tantangan yang dihadapi dan mencapai keberlanjutan dalam jangka panjang. Selain itu, sesi pelatihan yang dilengkapi dengan praktik langsung dan diskusi kasus memastikan peserta dapat mengimplementasikan ilmu yang didapat dalam operasional sehari-hari. Indikasi ini tercermin dari hasil wawancara yang dilakukan setelah pelatihan.

Ketua Koperasi Dwima Bapak Ahmad Amin Syaifullah, S.Ag menyampaikan, “*Pelatihan ini sangat membantu kami memperbaiki tata kelola dan manajemen koperasi. Sebelumnya, beberapa proses administrasi berjalan kurang efektif, tapi sekarang kami lebih paham bagaimana mengatur struktur dan alur kerja secara lebih jelas*”. Pernyataan ini menunjukkan bahwa pelatihan terkait tata kelola memberikan dampak positif pada pemahaman dan penerapan prinsip-prinsip manajemen yang lebih baik di dalam koperasi.

Dari sisi keuangan, Bendahara Koperasi Dwima Bu Asnah Al Amien menambahkan, “*Materi tentang crowdfunding membuka wawasan kami mengenai cara baru untuk mencari pendanaan. Dengan keterbatasan modal yang selama ini menjadi kendala, kini kami merasa lebih optimis karena ada alternatif yang bisa kami coba*”. Ini menunjukkan bahwa pelatihan strategi pendanaan tidak hanya memberikan solusi, tetapi juga menumbuhkan optimisme di kalangan pengurus koperasi untuk mencari sumber modal baru.



Gambar 5. Foto Bersama Pengurus Koperasi

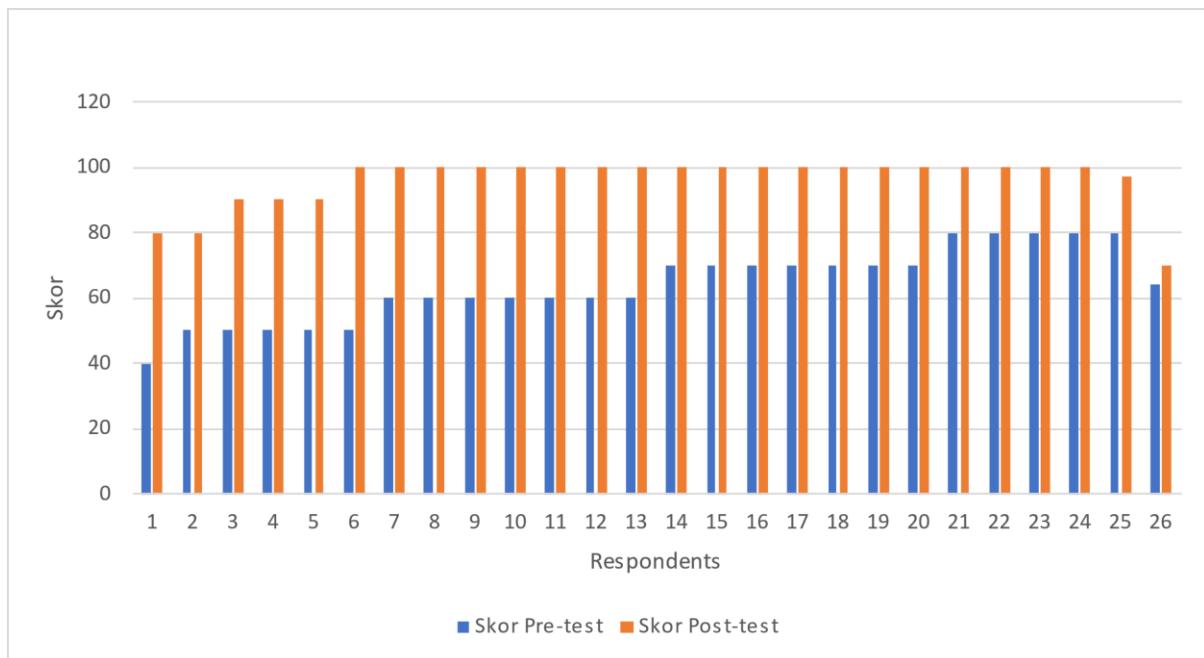
Ketua Dewan Pengawas Koperasi Dwima Bapak Abdul Hamid Tarwaca juga memberikan pandangannya terkait pemasaran digital, "*Kegiatan pemasaran digital sangat relevan, terutama karena selama ini kami masih bergantung pada pemasaran konvensional. Setelah pelatihan ini, kami berencana untuk mulai menerapkan strategi pemasaran digital*". Kutipan ini menunjukkan bahwa pelatihan telah membuka wawasan baru bagi koperasi untuk beralih ke pemasaran digital, dengan harapan mampu memperluas jangkauan pasar secara lebih efektif.

Tim pengabdian juga melaksanakan *pre-test* dan *post-test* untuk mengukur pemahaman anggota koperasi terhadap materi-materi pelatihan yang disampaikan. Hasil *pre-test* menunjukkan bahwa sebagian besar anggota koperasi masih memiliki pemahaman dasar yang terbatas, terutama terkait tata kelola koperasi dan strategi pemasaran digital. Namun, setelah mengikuti pelatihan dan sesi praktik langsung, hasil *post-test* menunjukkan peningkatan signifikan dalam pemahaman anggota koperasi. Ini menandakan bahwa materi pelatihan yang diberikan relevan dan efektif dalam meningkatkan kapabilitas anggota koperasi.



Gambar 6. Pelaksanaan *Pre-test* dan *Post-test*

Berdasarkan grafik perbandingan hasil *pre-test* dan *post-test* yang dilakukan pada anggota koperasi pada gambar 7, terlihat bahwa sebagian besar responden menunjukkan peningkatan skor yang signifikan setelah pelatihan. Pada tahap *pre-test*, banyak responden memiliki skor di bawah 70, yang mencerminkan pemahaman yang terbatas terhadap materi pelatihan. Namun, setelah pelatihan dan sesi praktik, skor *post-test* sebagian besar responden meningkat, dengan banyak yang mencapai atau mendekati skor sempurna (100). Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan yang diberikan efektif dalam meningkatkan pemahaman anggota koperasi terhadap materi yang disampaikan, khususnya terkait tata kelola koperasi dan strategi pemasaran digital.



Gambar 7. Hasil *Pre-test* dan *Post-test*

Selain hasil tes, wawancara dengan anggota koperasi juga mengonfirmasi dampak positif pelatihan. Salah satu anggota koperasi Bu Marwiyah menyatakan,

“Awalnya, saya merasa tata kelola koperasi itu sederhana, tapi setelah dijelaskan dalam pelatihan, saya jadi lebih paham cara pengelolaan yang baik dan sesuai kebutuhan pengembangan koperasi”. Kutipan ini menunjukkan bahwa pelatihan telah meningkatkan pemahaman anggota tentang tata kelola koperasi yang efektif.

Anggota lain Bu Rahmawati menambahkan, *“Saya tidak terlalu paham soal pemasaran digital sebelumnya, tapi setelah praktik langsung, saya jadi tahu bagaimana membuat konten promosi dan memanfaatkan media sosial untuk memasarkan produk”*. Ini mengindikasikan bahwa pelatihan tidak hanya menambah wawasan tetapi juga memberikan keterampilan praktis kepada anggota, membantu mereka lebih percaya diri dalam menjalankan strategi pemasaran produk koperasi.



Gambar 8. Foto Bersama Anggota Koperasi

Pendampingan setelah Pelatihan

Setelah pelatihan, tim pengabdian melaksanakan pendampingan untuk memastikan penerapan materi yang telah dipelajari dapat berjalan secara efektif. Pendampingan ini dilakukan melalui sesi konsultasi berkala, terutama dengan pengurus Koperasi Dwima Kulon Progo, guna membimbing mereka dalam mengimplementasikan hasil pelatihan ke dalam praktik operasional sehari-hari. Fokus utama dari pendampingan ini adalah membantu pengurus dalam meningkatkan tata kelola koperasi, merumuskan dan menjalankan strategi pemasaran digital, serta memaksimalkan peluang pendanaan alternatif melalui crowdfunding.

Proses konsultasi dan pendampingan dilakukan secara fleksibel menggunakan berbagai platform komunikasi, seperti *Zoom meeting* dan WhatsApp, sehingga memudahkan koordinasi tanpa harus terbatas oleh waktu dan lokasi. Melalui pendekatan ini, tim pengabdian dapat memberikan solusi langsung terhadap kendala yang dihadapi koperasi dalam proses penerapan materi pelatihan. Selain itu,

pengurus koperasi juga mendapat kesempatan untuk berdiskusi dan meminta masukan terkait strategi yang paling sesuai dengan kebutuhan dan konteks mereka.



Gambar 8. Foto Bersama Anggota Koperasi

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di Koperasi Pesantren Dwima Kulon Progo berhasil mengidentifikasi tiga tantangan utama yang menghambat kinerja dan keberlanjutan koperasi, yaitu kelemahan dalam tata kelola, keterbatasan keterampilan pemasaran digital, dan kendala permodalan. Ketiga masalah ini berdampak signifikan pada efektivitas operasional koperasi, menghambat pengembangan usaha, dan memperlambat laju pertumbuhan koperasi dalam jangka panjang. Sebagai upaya mengatasi permasalahan tersebut, program pelatihan dan pendampingan dirancang dengan fokus pada penguatan tata kelola koperasi, pemasaran digital, dan pengenalan crowdfunding sebagai alternatif sumber pendanaan. Pelatihan tata kelola menitikberatkan pada pengembangan struktur organisasi yang lebih jelas, prosedur pengambilan keputusan yang efektif, dan penerapan prinsip transparansi serta akuntabilitas dalam operasional koperasi. Di sisi lain, pelatihan pemasaran digital berfokus pada strategi branding, optimalisasi media sosial, serta pembuatan konten promosi untuk meningkatkan visibilitas produk koperasi di pasar. Selain itu, pengenalan crowdfunding memberikan koperasi peluang baru untuk mengakses pendanaan secara digital, yang memungkinkan mereka mengurangi ketergantungan pada skema pembiayaan konvensional.

Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam pemahaman dan keterampilan pengurus koperasi setelah mengikuti pelatihan, yang terlihat dari perbandingan hasil pre-test dan post-test serta wawancara dengan peserta. Anggota koperasi melaporkan peningkatan rasa percaya diri dalam mengelola koperasi, menerapkan strategi pemasaran, dan memanfaatkan platform crowdfunding untuk mendukung operasional koperasi. Pendampingan pasca-pelatihan yang dilakukan secara berkala juga terbukti efektif dalam memastikan bahwa konsep dan strategi yang telah dipelajari dapat diterapkan dengan baik dalam praktik sehari-hari. Fleksibilitas dalam pendampingan, baik melalui platform digital maupun pertemuan langsung, memungkinkan tim pengabdian memberikan solusi tepat waktu terhadap kendala yang dihadapi koperasi selama proses implementasi.

Pendekatan berbasis masalah yang digunakan dalam program ini terbukti relevan dan efektif dalam mendorong kemandirian koperasi serta meningkatkan optimisme pengurus terhadap keberlanjutan koperasi di masa depan. Dengan memprioritaskan masalah yang paling krusial, koperasi dapat mengalokasikan sumber daya yang terbatas secara lebih optimal untuk mencapai dampak yang maksimal. Pendekatan ini juga memberikan gambaran bahwa penguatan kapabilitas koperasi berbasis masalah dapat menjadi strategi yang efektif bagi koperasi berbasis komunitas, terutama dalam menghadapi keterbatasan sumber daya dan kompleksitas tantangan operasional (Björkdahl & Holmén, 2016; Lyles, 2014). Selain itu, kegiatan ini menegaskan bahwa keterlibatan aktif komunitas dan dukungan eksternal melalui pelatihan serta pendampingan dapat mempercepat proses kemandirian dan keberlanjutan koperasi dalam jangka panjang (Basterretxea et al., 2022; Puusa & Saastamoinen, 2021; Sulaiman et al., 2018). Dengan hasil yang dicapai, diharapkan Koperasi Pesantren Dwima Kulon Progo dapat menjadi model bagi koperasi pesantren lainnya dalam mengembangkan kapabilitas organisasi dan memperkuat peran koperasi sebagai motor penggerak ekonomi berbasis komunitas.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis (Tim Pengabdian) mengucapkan terima kasih kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Airlangga yang telah memberikan dukungan finansial terhadap kegiatan pengabdian masyarakat ini. Dukungan tersebut sangat berarti dalam pelaksanaan program dan penguatan kapabilitas Koperasi Pesantren Dwima Kulon Progo. Semoga program ini dapat terus berlanjut untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Kabupaten Kulon Progo. (2023). *Data strategis Kabupaten Kulon Progo 2023*. https://Kulon_Progokab.bps.go.id/publication/2024/09/27/11b026808c1325c8876e96a2/data-strategis-kabupaten-kulon-progo-2023.html
- Basterretxea, I., Cornforth, C., & Heras-Saizarbitoria, I. (2022). Corporate governance as a key aspect in the failure of worker cooperatives. *Economic and Industrial Democracy*, 43(1), 362–387.
- Björkdahl, J., & Holmén, M. (2016). Innovation audits by means of formulating problems. *R&D Management*, 46(5), 842–856.
- Byrne, N. (2022). Understanding co-operative identity through relationality. *Journal of Co-Operative Organization and Management*, 10(1), 100169.
- Coghlan, D., & Brydon-Miller, M. (2014). Collaborative action research. In *The SAGE Encyclopedia of Action Research* (pp. 117–119). SAGE Publications Ltd.
- Fikri, A. L. R., Yasin, M., & Jupri, A. (2018). Konsep Pengelolaan Koperasi Pesantren untuk Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat: Telaah Surah Al-Hasyr Ayat 7. *ISLAMICONOMIC: Jurnal Ekonomi Islam*, 9(2).

- Jussila, I., Byrne, N., & Tuominen, H. (2012). Affective commitment in co-operative organizations: What makes members want to stay? *International Business Research*, 5(10), 1.
- Kementerian Agama Republik Indonesia. (2024). *Jumlah pondok pensantren menurut tipe*. <https://satudata.kemenag.go.id/dataset/detail/jumlah-pondok-pesantren-menurut-tipe>
- Li, Q., Hadj-Hamou, K., & Rekik, Y. (2024). The formation of cooperatives with the implications of information sharing and contract farming. *International Journal of Production Research*, 1–22.
- Lyles, M. A. (2014). Organizational Learning, knowledge creation, problem formulation and innovation in messy problems. In *European Management Journal* (Vol. 32, Issue 1, pp. 132–136). Elsevier.
- Puusa, A., & Saastamoinen, S. (2021). Novel ideology, but business first? *Journal of Co-Operative Organization and Management*, 9(1), 100135.
- Sulaiman, A. I., Chusmeru, C., & Masrukin, M. (2018). Strategy of cooperative Islamic Boarding School as economic empowerment community. *INFERENSI: Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan*, 12(1), 25–44.
- Teece, D. J. (2007). Explicating dynamic capabilities: the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance. *Strategic Management Journal*, 28(13), 1319–1350.
- Waldemar, C. (2014). The position of cooperatives in the new social economy. *Management*, 18(1).