

STRATEGI PENGEMBANGAN KOPERASI DALAM MENINGKATKAN SISA HASIL USAHA

Devi Sasmita*, Gugus Kriswahyudi², Imam Taufiq³

Institut Agama Islam (IAI) Tulang Bawang^{1,2,3}

ahlakianshafa@gmail.com¹, guguskris@gmail.com², taufiqimam351@gmail.com³

*Penulis korespondensi

Revisi: 23-04-2025

Diterima: 28-04-2025

Diterbitkan: 23-05-2025

Info Artikel

Abstract

Cooperatives are the backbone of Indonesia's economy, playing a crucial role in improving the well-being of their members. As a business entity, a cooperative relies on the Remaining Operating Surplus (SHU) as an indicator of success and a source of profit for its members. Koperasi Cahaya Jaya Mandiri shares the same goal to develop the cooperative in order to increase its SHU. However, along the way, this cooperative still faces various challenges that hinder its growth and operational effectiveness. This study aims to analyze the development strategies implemented by Koperasi Cahaya Jaya Mandiri to enhance its SHU. The research method used is field research with a qualitative descriptive approach. Data was collected through interviews, observations, and documentation, from both primary and secondary sources. The results of the study indicate that increasing SHU can be achieved through several strategies, including increasing member participation and recruitment, rebranding the cooperative to make it more attractive, and exploring new business opportunities. Additionally, the cooperative can provide incentives for active members, implement digital systems by using software for transactions, increase business capital, and set a minimum spending target for members. By consistently applying these strategies, Koperasi Cahaya Jaya Mandiri is expected to grow optimally, increase profitability, and provide greater benefits to its members.

Keywords:

Cooperative Development Strategy, Increasing Remaining Business Results.

Abstrak

Koperasi merupakan soko guru perekonomian di Indonesia yang berperan dalam meningkatkan kesejahteraan anggotanya. Sebagai badan usaha, koperasi mengandalkan Sisa Hasil Usaha (SHU) sebagai indikator keberhasilan dan sumber keuntungan bagi anggotanya. Koperasi Cahaya Jaya Mandiri juga memiliki tujuan yang sama, yaitu mengembangkan koperasi agar dapat meningkatkan SHU. Namun, dalam perjalanannya, koperasi ini masih menghadapi berbagai kendala yang menghambat pertumbuhan dan efektivitas usahanya. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan yang diterapkan Koperasi Cahaya Jaya Mandiri dalam meningkatkan SHU. Metode yang digunakan adalah penelitian lapangan (field research) dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi, baik dari sumber primer maupun sekunder. Hasil penelitian menunjukkan bahwa peningkatan SHU dapat dicapai melalui beberapa strategi, antara lain meningkatkan partisipasi dan jumlah anggota, melakukan rebranding koperasi agar lebih menarik, serta mengembangkan peluang usaha baru. Selain itu, koperasi juga dapat memberikan insentif bagi anggota yang aktif, menerapkan sistem digitalisasi melalui penggunaan software dalam transaksi, menambah modal usaha, dan menetapkan target minimal belanja bagi anggota. Dengan menerapkan strategi-strategi ini secara konsisten, diharapkan Koperasi Cahaya Jaya Mandiri dapat berkembang lebih optimal, meningkatkan keuntungan, serta memberikan manfaat yang lebih besar bagi anggotanya.

Kata kunci:

Strategi Pengembangan Koperasi, Meningkatkan Sisa Hasil Usaha

PENDAHULUAN

Pembangunan ekonomi menjadi aspek krusial bagi setiap negara, mencakup berbagai sektor yang berkaitan erat dengan kesejahteraan masyarakat. Tingkat kesejahteraan yang tinggi menunjukkan kemakmuran suatu negara dan mencerminkan kualitas sumber daya manusianya (Puspa & Avita, 2024). Salah satu tantangan utama dalam pembangunan ekonomi adalah rendahnya tingkat kesejahteraan masyarakat, yang berdampak pada stabilitas ekonomi nasional. Pemerintah telah melakukan berbagai upaya perbaikan dalam sektor pembangunan untuk mencapai tujuan nasional, sebagaimana tercantum dalam UUD 1945 alinea ke-IV, yaitu memajukan kesejahteraan umum, mencerdaskan kehidupan bangsa, dan ikut melaksanakan ketertiban dunia berdasarkan perdamaian abadi dan keadilan sosial. Berbagai program telah dijalankan oleh pemerintah, masyarakat, maupun organisasi, salah satunya adalah pembangunan koperasi (Narti et al., 2021).

Koperasi merupakan soko guru perekonomian Indonesia yang berasaskan kekeluargaan. Berdasarkan UUD 1945, koperasi adalah badan usaha yang paling sesuai untuk mendukung perekonomian nasional. Berbagai upaya telah dilakukan agar koperasi dapat tumbuh dan berkembang sejajar dengan entitas ekonomi lainnya. Koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan individu atau badan hukum koperasi, yang menjalankan kegiatan berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat (Sudaryanti, 2017). Asas kekeluargaan dalam koperasi mencerminkan budaya gotong royong masyarakat Indonesia, di mana kerja sama dalam koperasi mencakup aspek ekonomis dan sosial. Dalam praktiknya, koperasi memberikan kebebasan bagi anggotanya untuk bergabung atau keluar, dengan tujuan utama meningkatkan kesejahteraan bersama (Avita et al., 2023).

Sisa Hasil Usaha (SHU) yang optimal memungkinkan koperasi untuk berkembang dan bersaing dengan usaha lain. SHU yang layak memungkinkan koperasi untuk menyediakan fasilitas bagi anggotanya, seperti unit usaha baru dan barang sesuai kebutuhan. Di Koperasi Cahaya Jaya Mandiri, berbagai fasilitas telah tersedia untuk anggota, seperti simpan pinjam, kebutuhan pangan dan sandang, layanan fotokopi, serta kios. Namun, pemanfaatan fasilitas ini masih belum maksimal karena berbagai alasan yang dihadapi anggota. Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi perolehan SHU koperasi, antara lain partisipasi aktif anggota, jumlah modal sendiri, kinerja pengurus,

jumlah unit usaha, serta kinerja manajer dan karyawan. Selain itu, modal pinjaman dari luar, peran konsumen non-anggota, dan dukungan pemerintah juga menjadi faktor eksternal yang berkontribusi terhadap SHU. Salah satu masalah utama yang sering muncul dalam koperasi adalah rendahnya partisipasi anggota (Pradana, 2019). Tanpa partisipasi aktif, koperasi akan kesulitan untuk berkembang dan mencapai SHU yang layak. Partisipasi ini mencakup aktivitas belanja, simpan pinjam, serta keterlibatan dalam kegiatan koperasi lainnya.

Dalam era revolusi industri saat ini, koperasi harus mampu beradaptasi dan bertransformasi untuk menghadapi lingkungan yang dinamis. Salah satu langkah yang dapat diambil adalah membangun karakter kreatif dan inovatif di antara anggota koperasi. Kreativitas diperlukan untuk memberikan keunggulan kompetitif bagi koperasi dibandingkan dengan badan usaha lainnya (Ningsih & Sutar, 2019). Untuk mendukung hal ini, Dinas UKM dan Koperasi Kabupaten Tulang Bawang Barat menyediakan pelatihan bagi anggota koperasi, meskipun tingkat partisipasi dalam pelatihan ini masih terbatas karena kesibukan anggota.

Pada tahun 2023, perolehan SHU Koperasi Cahaya Jaya Mandiri mengalami penurunan. Berdasarkan Laporan Pertanggungjawaban Pengurus pada Rapat Anggota Tahunan (RAT), penurunan SHU ini disebabkan oleh idle money dalam perputaran usaha serta ketidاكلancaran beberapa anggota dalam mengembalikan pinjaman beserta jasanya. Akibatnya, potensi pendapatan dari jasa menjadi tertunda. Meskipun mengalami fluktuasi SHU, koperasi masih menunjukkan daya saing dan perkembangan dalam dunia usaha (Sulistiowati & Kanto, 2022).

Koperasi Cahaya Jaya Mandiri memiliki unit usaha yang terdiri dari simpan pinjam dan usaha pertokoan. Selain usaha sembako, koperasi juga mengelola layanan fotokopi dan kios Falen. Keberadaan unit usaha ini diharapkan dapat meningkatkan partisipasi anggota dalam koperasi. Namun, berdasarkan wawancara dengan Riyantoni, seorang karyawan Koperasi Cahaya Jaya Mandiri, partisipasi anggota masih kurang aktif. Salah satu alasan utama adalah selisih harga barang dibandingkan dengan toko lain, yang membuat anggota enggan berbelanja di koperasi meskipun koperasi telah berusaha menyediakan barang sesuai kebutuhan anggota.

Selain itu, aktivitas peminjaman oleh anggota koperasi juga berpengaruh terhadap SHU. Semakin banyak pinjaman yang diberikan oleh koperasi, semakin tinggi pula jasa yang diterima, yang pada akhirnya meningkatkan SHU. Namun, pertumbuhan lembaga

keuangan lain menyebabkan anggota lebih tertarik untuk melakukan transaksi di luar koperasi, karena koperasi tidak selalu mampu menyediakan pinjaman dalam jumlah yang diinginkan anggota. Secara keseluruhan, koperasi tetap memiliki potensi besar dalam meningkatkan kesejahteraan anggotanya, asalkan dapat meningkatkan partisipasi anggota, memperkuat modal, serta menyesuaikan strategi bisnisnya dengan perkembangan zaman. Dengan penerapan strategi yang tepat, koperasi dapat terus berkembang sebagai bagian penting dari perekonomian nasional (malinda, 2015).

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif untuk mendeskripsikan permasalahan dan fokus penelitian. Metode kualitatif adalah langkah-langkah penelitian sosial yang bertujuan mendapatkan data deskriptif berupa kata-kata dan gambar. Data yang dikumpulkan dalam penelitian kualitatif berbentuk kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka. Pendekatan penelitian kualitatif tidak menggunakan dasar kerja statistik, tetapi berdasarkan bukti-bukti kualitatif.

Dalam literatur lain disebutkan bahwa pendekatan kualitatif merupakan pendekatan yang berdasarkan pada kenyataan lapangan dan pengalaman responden, yang kemudian dianalisis dengan rujukan teori yang relevan. Adapun subjek dalam penelitian ini adalah anggota Koperasi Cahaya Jaya Mandiri.

Jenis penelitian yang digunakan dalam pengumpulan data adalah metode deskriptif analitik, yang dirancang untuk memperoleh informasi mengenai strategi pengembangan Koperasi Cahaya Jaya Mandiri dalam meningkatkan Sisa Hasil Usaha (SHU). Tujuan dari penelitian deskriptif analitik ini adalah untuk memberikan deskripsi, gambaran, atau lukisan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat, serta hubungan antar fenomena yang diselidiki.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Koperasi Cahaya Jaya Mandiri

Koperasi Cahaya Jaya Mandiri berlokasi di Tiyuh Cahyou Randu, Kecamatan Pagar Dewa, Kabupaten Tulang Bawang Barat. Koperasi ini mulai beroperasi secara aktif melalui unit Simpan Pinjam sejak Februari 2018. Pada tahap awal, koperasi melakukan ekspansi usaha ke wilayah Tulang Bawang, Tulang Bawang Barat, dan Mesuji. Untuk mendukung operasionalnya, koperasi mendapatkan dukungan modal dari Grup Mura

Strategic. Selain itu, koperasi juga menjalin kerja sama dengan PT Bank Sahabat Sampoerna dalam bentuk pembiayaan guna mempercepat pertumbuhan usaha dan meningkatkan sinergi dalam aktivitas bisnis (Wahyuning, 2013).

A. STRATEGI PENGEMBANGAN KOPERASI CAHAYA JAYA MANDIRI UNTUK MENINGKATKAN SISA HASIL USAHA (SHU)

Dalam mengembangkan aktivitas ekonomi berbasis koperasi, diperlukan strategi yang melibatkan peran aktif anggota dan masyarakat. Beberapa langkah yang diterapkan oleh Koperasi Cahaya Jaya Mandiri dalam meningkatkan Sisa Hasil Usaha (SHU) adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan Partisipasi Anggota dan Menambah Jumlah Anggota

Partisipasi aktif anggota merupakan faktor penting dalam perkembangan koperasi. Semakin banyak anggota yang berkontribusi, semakin besar pula potensi SHU yang diperoleh. Namun, koperasi mengalami penurunan jumlah anggota akibat faktor eksternal. Untuk mengatasi hal ini, koperasi menyediakan berbagai kebutuhan anggota dengan harga bersaing agar anggota tertarik untuk terus berbelanja di koperasi (Fitratama & Sumarsono, 2023).

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Falen dari bidang usaha pertokoan: "Koperasi menyediakan berbagai kebutuhan anggota dengan harga yang bersaing. Anggota berbelanja di koperasi karena barang yang mereka butuhkan tersedia dan harganya kompetitif."

2. Rebranding Koperasi

Agar koperasi lebih diminati, terutama oleh generasi muda, diperlukan rebranding atau perubahan citra. Salah satu langkah yang dilakukan adalah memperbarui tampilan toko agar lebih menarik dan nyaman bagi pelanggan. Perubahan ini mencakup penggantian rak barang dengan model yang lebih representatif serta penataan barang dagangan yang lebih rapi untuk meningkatkan kenyamanan berbelanja (Puri et al., 2024).

3. Mengembangkan dan Mencari Peluang Usaha Baru

Jumlah unit usaha yang dimiliki koperasi berpengaruh pada pendapatan dan perkembangan koperasi. Oleh karena itu, koperasi terus berupaya menambah unit usaha (Bustani & Firdaus, 2020).

- a. Pada tahun 2015, koperasi hanya memiliki unit usaha Simpan Pinjam.
- b. Pada tahun 2016, koperasi mengembangkan unit usaha pertokoan dengan membuka Toko Falen.

- c. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Rusli Mura, koperasi berencana menambah unit usaha Pertashop untuk memperluas cakupan bisnisnya.

Selain itu, koperasi telah memperbaiki sistem operasionalnya, termasuk mengganti fasilitas manual dengan sistem digital untuk pencatatan transaksi dan inventaris barang.

4. Memberikan Reward bagi Anggota yang Aktif

Sebagai bentuk apresiasi kepada anggota yang aktif berbelanja di koperasi, diberikan reward berupa voucher belanja senilai Rp. 250.000 per tahun. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan loyalitas anggota dan mendorong transaksi di dalam koperasi (Pradana, 2019).

5. Menggunakan *Software* dalam Transaksi

Untuk meningkatkan efisiensi tata kelola koperasi, koperasi menerapkan sistem transaksi berbasis *software* yang memungkinkan pencatatan keuangan lebih akurat, sistematis, dan *real-time*. Penggunaan *software* ini juga mempercepat layanan penjualan dan memudahkan pemantauan stok barang (Gemina et al., 2021).

6. Menambah Modal Koperasi

Penambahan modal sangat penting untuk pengembangan unit usaha koperasi. Modal koperasi diperoleh dari (Legur et al., 2023):

- a. Modal sendiri, yang bersumber dari simpanan wajib, simpanan pokok, simpanan sukarela, dan hibah.
- b. Modal pinjaman, yang berasal dari anggota, koperasi lain, bank, atau penerbitan obligasi dan surat utang lainnya.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Beni: "Modal koperasi harus ditambah, terutama dari simpanan wajib anggota. Semakin banyak anggota yang meminjam, semakin berkembang modal koperasi."

7. Menetapkan Target Minimum Belanja bagi Anggota

Untuk meningkatkan pendapatan koperasi, diterapkan kebijakan target minimum belanja sebesar Rp. 150.000 per bulan bagi anggota. Jika dalam satu bulan anggota tidak berbelanja, jumlahnya akan diakumulasikan pada bulan berikutnya (Sulistiowati & Kanto, 2022).

B. ANALISIS PEROLEHAN SISA HASIL USAHA (SHU) KOPERASI

Berikut adalah perkembangan perolehan SHU Koperasi Cahaya Jaya Mandiri selama lima tahun terakhir:

Tabel 1 Perolehan SHU Koperasi periode 2019-2023

| Tahun | Pendapatan SHU |
|--------------|-----------------------|
| 2019 | 59.660.820,25 |
| 2020 | 53.306.279,00 |
| 2021 | 80.005.257,00 |
| 2022 | 97.870.368,00 |
| 2023 | 94.662.828,34 |

Berdasarkan data table diatas maka :

- a. Penurunan SHU pada 2020 terjadi akibat adanya idle money dalam perputaran usaha serta ketidakteraturan dalam angsuran pinjaman anggota.
- b. Peningkatan SHU yang signifikan pada 2021-2022 terjadi setelah koperasi menambah unit usaha Toko Falen, yang memberikan kontribusi besar dalam pendapatan.
- c. Penurunan SHU pada 2023 disebabkan oleh faktor eksternal, termasuk penurunan jumlah anggota dan kendala dalam pengembalian pinjaman.

Penurunan Sisa Hasil Usaha (SHU) pada tahun 2023 bukan terjadi tanpa sebab. Berdasarkan Laporan Pertanggungjawaban Pengurus pada RAT tahun 2023, faktor utama penyebabnya adalah adanya idle money dalam perputaran usaha serta keterlambatan angsuran pinjaman dari beberapa anggota yang berdampak pada tertundanya pendapatan koperasi dari jasa. Meskipun mengalami ketidakstabilan dalam perolehan SHU, koperasi tetap mampu bertahan dan bersaing, yang ditunjukkan dengan SHU yang masih layak.

Selain itu, penurunan jumlah anggota akibat faktor eksternal turut berkontribusi pada berkurangnya simpanan wajib, simpanan pokok, serta penurunan transaksi pembelian anggota di koperasi. Namun, koperasi tetap menunjukkan perkembangan yang baik dan mampu bertahan selama 15 tahun dengan berbagai penyesuaian strategi. Kehadiran unit usaha selain simpan pinjam, khususnya usaha pertokoan, membantu mendongkrak perekonomian koperasi di tengah persaingan yang semakin ketat. Usaha pertokoan menjadi kontributor terbesar karena menyediakan kebutuhan pokok bagi anggota dengan harga yang kompetitif.

Strategi pengembangan yang dilakukan oleh Koperasi Cahaya Jaya Mandiri Cahyou Randu tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan laba, tetapi juga untuk meningkatkan kesejahteraan anggota. Oleh karena itu, SHU yang diperoleh akan kembali kepada anggota dalam berbagai bentuk manfaat. Namun, tantangan tetap ada, seperti persaingan

dengan toko lain yang memiliki layanan dan harga lebih menarik serta mindset masyarakat yang masih kurang dalam berbelanja di koperasi.

Kontribusi yang lebih besar dalam meningkatkan SHU sangat diperlukan agar koperasi dapat terus berkembang dan memberikan keuntungan bagi anggotanya. Dengan peningkatan SHU, koperasi dapat menambah modal, memperluas pasar, serta meningkatkan kesejahteraan anggota secara berkelanjutan.

KESIMPULAN

Koperasi Cahaya Jaya Mandiri Cahyou Randu telah menerapkan berbagai strategi untuk meningkatkan sisa hasil usaha (SHU). Beberapa langkah yang dilakukan antara lain meningkatkan partisipasi anggota serta menambah jumlah anggota, melakukan rebranding koperasi, mengembangkan unit usaha baru, dan mencari peluang usaha yang potensial. Selain itu, koperasi juga memberikan reward kepada anggota yang aktif, menggunakan software dalam transaksi untuk meningkatkan efisiensi, menambah modal koperasi, serta menetapkan target minimum belanja bagi anggota.

Peningkatan SHU sangat penting karena mencerminkan keberlanjutan dan daya saing koperasi dalam dunia usaha. Bertambahnya unit usaha yang dimiliki koperasi juga berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan dan laba, yang pada akhirnya memastikan roda perekonomian koperasi terus berjalan dengan stabil. Dengan demikian, strategi yang diterapkan harus diproses secara matang agar mampu mencapai target yang diinginkan.

REFERENSI

Ansilia Ambrosia Legur, Maria Nona Dince, & Fransiscus De Romario. (2023). Analisis Partisipasi Anggota Dalam Meningkatkan Sisa Hasil Usaha Koperasi Pada KSP Kopdit Pintu Air Cabang Koting. *Jurnal Mutiara Ilmu Akuntansi*, 1(1), 224–237. <https://doi.org/10.55606/jumia.v1i1.1147>

Avita, Y., Heni, S., & Erike, N. (2023). Transformasi Digital Ekonomi Melalui Kolaborasi Akademisi Dalam Membentuk Generasi Z Kreatif. *Jurnal Abdimas Bina Bangsa*, 4(2), 1507–1514.

Bustani, B., & Firdaus, F. (2020). Pengaruh Modal Sendiri dan Volume Usaha terhadap Sisa Hasil Usaha (SHU) pada Koperasi Karyawan Siti Khadijah RS Islam Banjarmasin. *Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, Dan Entrepreneurship*, 10(1), 31. <https://doi.org/10.30588/jmp.v10i1.647>

Fitratama, F. H. I., & Sumarsono, H. (2023). Pengaruh Jumlah Anggota, Modal Luar,

Volume Usaha, dan Total Aset terhadap Pendapatan Sisa Hasil Usaha Koperasi di Provinsi Bali Tahun 2015-2020. *Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, Dan Entrepreneurship*, 12(2), 395. <https://doi.org/10.30588/jmp.v12i2.1042>

Gemina, D., Kartini, T., & Gemini, P. (2021). Sisa Hasil Usaha Koperasi Dengan Pendekatan Modal Luar, Volume Usaha Dan Jumlah Aset Rest of Cooperative Business With External Capital Approach, Business Volume and Total Assets. *Jurnal Akunida*, 7(2), 123–138. <https://ojs.unida.ac.id/JAKD/article/view/4283>

malinda, yola. (2015). Pengaruh Jumlah Anggota Dansimpanan Anggota Terhadap Peningkatan Sisa Hasil Usaha (Shu) Pada Pkp-Ri (Pusat Koperasi Pegawai Republik Indonesia) Propinsi Sumatera Barat. *Economica*, 2(2), 116–125. <https://doi.org/10.22202/economica.2014.v2.i2.224>

Narti, D., Kaukab, M. E., & Putranto, A. (2021). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Sisa Hasil Usaha Koperasi Di Kabupaten Wonosobo. *Journal of Economic, Business and Engineering (JEBE)*, 2(2), 217–225. <https://doi.org/10.32500/jebe.v2i2.1736>

Ningsih, F., & Sutar. (2019). Meningkatkan Sisa Hasil Usaha (Shu). *Jurnal Ekobis: Ekonomi, Bisnis & Manajemen*, 9.

Pradana, R. S. (2019). Strategi Peningkatan Perolehan Sisa Hasil Usaha (Shu) Koperasi Di Kota Banda Aceh. *Jurnal Ekonomi-Qu*, 9(1), 35–49. <https://doi.org/10.35448/jequ.v9i1.5435>

Puri, W., Yusuf, M., & Mahmud, L. O. (2024). Peran Pasar Rakyat Dalam Meningkatkan Pendapatan Pedagang Sembako Di Desa Bahari Kecamatan Sampolawa Kabupaten Buton Selatan. 9(1), 275–296.

Puspa, A. D., & Avita, Y. S. (2024). POLA KONSUMSI MASYARAKAT BELARUS TERHADAP PERTUMBUHAN EKONOMI NEGARA KAWASAN EROPA TIMUR. 5(2), 1–9.

Sudaryanti, D. S. (2017). PENGARUH JUMLAH ANGGOTA, MODAL LUAR, DAN TOTAL ASSET TERHADAP SISA HASIL USAHA (Studi Empiris pada Koperasi Simpan Pinjam di Kota Tasikmalaya tahun 2016). *Ekspektra : Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 1(2), 156–172. <https://doi.org/10.25139/ekt.v0i0.339>

Sulistiowati, W., & Kanto, D. S. (2022). Studi Atas Pengaruh Modal Dan Pinjaman Terhadap Sisa Hasil Usaha (Shu) Di Koperasi Karyawan Sucofindo. *Ekonomica Sharia: Jurnal Pemikiran Dan Pengembangan Ekonomi Syariah*, 8(1), 83–99.

Wahyuning, T. (2013). Beberapa Faktor Yang Mempengaruhi Sisa Hasil Usaha (Shu) Di Kpri “Bina Karya” Balongpanggung-Gresik. *Jurnal Ekonomi Bisnis.*, 1(1), 1–19.