

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Saat ini, persaingan bisnis semakin melejit dan berkembang, hal tersebut tentunya tidak bisa dihindari karena perekonomian yang semakin tumbuh dan berkembang. Dengan demikian, maka perusahaan harus mempunyai pola pikir yang berbeda dengan sebelumnya, yaitu berusaha untuk membuat perusahaannya mempunyai konsep pemasaran unik dan menarik. Belum lagi akan ada pesaing-pesaing baru yang akan menjadi ancaman suatu perusahaan. Ibarat dari pemasaran adalah medan perang bagi para produsen atau para pedagang untuk menarik konsumen, dengan demikian maka harus ada strategi untuk memenangkan perang tersebut. Jika tidak, maka para produsen perlahan-lahan akan ditinggalkan para konsumennya dan bangkrut

Salah satu persaingan bisnis adalah koperasi simpan pinjam. Berdasarkan pasal 1 ayat (1) Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang perkoperasian “definisi dari koperasi yaitu badan usaha yang anggotanya adalah perorangan ataupun badan hukum yang aktifitasnya dilandaskan pada prinsip koperasi dan juga dijadikan sebagai gerakan ekonomi masyarakat atas dasar asas kekeluargaan. Koperasi simpan pinjam mempunyai tujuan yaitu memberikan rasa tenang pada masyarakat karena memberikan wadah masyarakat untuk bisa menabung dan juga bisa melakukan peminjaman dengan bunga kecil. Tentunya hal ini sangat berbeda dengan konsep peminjaman di bank, yang mana menggunakan bunga yang lebih besar daripada koperasi, hal tersebut membuat masyarakat ragu dan takut untuk melakukan peminjaman di bank.

Modal adalah hal yang wajib bagi koperasi untuk melakukan pembiayaan dalam usahanya. Hal yang menentukan besar atau kecilnya lapangan usaha koperasi yaitu dari besar dan kecilnya modal yang dimiliki. Pasal 66 Undang-undang Nomor 25 Tahun 1992 terkait dengan perkoperasian, khususnya terkait modal koperasi. Koperasi mempunyai peran yang sangat penting bagi masyarakat, karena ia merupakan lembaga yang bergerak dibidang ekonomi rakyat.

Menurut Sudarsono & Edilius, 2010 dalam Akbar, (2017) berpendapat bahwa di era yang semakin maju ini, maka koperasi juga menjadi semakin berkembang, sehingga menimbulkan persaingan yang semakin ketat pada seluruh usaha koperasi. Dengan keadaan tersebut maka koperasi akan semakin merasa tertuntut untuk dapat mengembangkan usahanya dalam melawan persaingan global yang ada.

Strategi dan teknik kini semakin banyak diketahui oleh para pebisnis ataupun pengusaha, yang mana bertujuan untuk memajukan dan mengembangkan bisnis tersebut. Cara yang bisa digunakan oleh perusahaan sangatlah beragam dan bisa diterapkan saat ini. Adapun metode yang digunakan oleh pengusaha supaya bisa mengembangkan usaha tersebut serta tetap bisa bertahan dalam melawan persaingan yaitu dengan cara meningkatkan efisiensi kerja. Langkah yang bisa diambil yaitu dengan menjalankan fungsi perusahaan supaya bisa mendapatkan informasi tentang kondisi dan juga perkembangan dari usaha tersebut.

Koperasi ketika melakukan aktifitas perekonomian maka dituntut untuk bisa mendapatkan laba atau hasil dari aktifitas perekonomian tersebut. Karena koperasi bisa masuk daftar sehat apabila hasil dari usahanya meningkat dan melihatkan

adanya tingkat rentabilitas yang tinggi. Namun apabila tingkat pendapatan koperasi semakin menurun, maka rentabilitas yang dilibatkan semakin rendah.

Bisnis model yaitu kerangka desain bisnis yang mempertimbangkan keuntungan dan juga pendapatan dari suatu perusahaan yang mempertimbangkan semua komponen bisnis perusahaan (bagaimana menghasilkan uang), dan merancang bentuk yang memenuhi kemampuan pelaku bisnis saat ini, dan memungkinkan bisnis orang untuk merancang masa depan untuk bisa berkembang. Disisi lain, bisnis model yang tepat dapat melemahkan pesaing, karena jika perusahaan mengetahui kelemahan pesaing maka perusahaan dapat menentukan model bisnis yang dapat mengimbangi kelemahan tersebut, sehingga menghasilkan produk alternatif yang lebih bernilai dibandingkan pesaing. Ada beragam model bisnis yang bisa dipilih, salah satunya dengan menggunakan kanvas model bisnis. (Nasution, 2009 dalam Albana, 2020).

Salah satu bisnis model yang tepat untuk dipakai dalam menganalisa bisnis startup yaitu BMC (Business Model Canvas) langkah yang harus diambil setelah memperoleh data serta informasi dari porter's five force yaitu melakukan penentuan strategi untuk bisnis startup tersebut. Ide bagus, kreatif, serta modal besar tidak menjadi tolak ukur untuk memulai bisnis startup di era yang semakin berkembang, akan tetapi model dalam bisnis yang sistematis dan tepat untuk bisa menghasilkan usaha startup yang besar.

Kopdit pintu air merupakan koperasi simpan pinjam yang bisa ditiru dalam mempertahankan eksistensinya, tidak hanya itu pemasarannya juga sangat menarik dan layak untuk dijadikan panutan untuk koperasi lainnya.

Usaha koperasi simpan pinjam ini dimulai pada tahun 1990-an ketika masyarakat di desa Rotat mengalami kesulitan keuangan akibat gagal panen. Karena situasi ini, banyak orang bahkan harus meminjam uang dari rentenir dengan bunga tinggi supaya bisa bertahan hidup dan juga menyekolahkan anak-anaknya. Kondisi masyarakat tersebut menarik perhatian Maria Desiana, bidan desa, termasuk Pak Yakobus Jano (sekarang Ketua KSP Kopdit Pintu Air) untuk mendirikan UBSP yaitu usaha simpan pinjam bersama yang berhasil diwujudkan pada tanggal 1 April tepatnya tahun 1995.

Pada saat awal pendiriannya, anggota dari UBSP adalah 50 orang yang didampingi oleh yayasan pembangunan masyarakat, yang mana yayasan tersebut termasuk Lembaga Swadaya Masyarakat di Kabupaten Sikka. Kemudian Yayasan tersebut membentuk UBSP menjadi dua kelompok pada 6 Agustus 1996. Selama kurang lebih 2 tahun, UBSP Pintu Air mencalonkan diri untuk menjadi anggota BK3D NTT-Timur. Dan pada 24 Agustus 2004 KSP Kopdit Pintu Air mendapatkan status sebagai badan hukum Koperasi Primer Kabupaten Sikka. Kemudian 24 Agustus 2012 adanya Perubahan Anggaran Dasar (PAD) KSP Kopdit Pintu Air dari primer Kabupaten Sikka menjadi Primer Provinsi NTT. Berdasarkan hal tersebut, maka KSP Kopdit Pintu Air telah melebarkan sayapnya hingga ke seluruh wilayah Provinsi NTT.

KSP Kopdit Pintu Air naik tingkat menjadi tingkat nasional pada tanggal 23 Oktober 2017 yaitu mendapatkan statusnya sebagai koperasi primer nasional. Kini KSP Kopdit Pintu Air bisa buka cabang di seluruh Indonesia setelah mendapatkan status sebagai KPN (Koperasi Primer Nasional) serta mendapat binaan secara langsung dari menteri koperasi dan UKM.

Untuk tetap bersaing dengan kompetitor dan mengembangkan bisnisnya, perusahaan harus bisa menciptakan model bisnis yang tepat. Pada saat KSP Kopdit Pintu Air didirikan, ketua Yakobus Jano tidak mempersiapkan model bisnis yang pasti dan hanya menjalankan bisnis nya seperti kegiatan berdagang seperti biasa. Berdasarkan uraian diatas peneliti melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Model Bisnis Canvas Koperasi Simpan Pinjam Studi pada Kopdit Pintu Air Cabang Atambua Nusa Tenggara Timur**”.

1.2 Rumusan Masalah

Dari uraian uraian permasalahan diatas, dengan demikian rumusan masalah yang akan diteliti yaitu:

1. Bagaimana model bisnis canvas Koperasi Simpan Kopdit Pintu Air Cabang Atambua ditinjau dari pendekatan *business model canvas* saat ini ?
2. Bagaimana analisis SWOT berdasarkan pada *business model canvas* pada Koperasi Simpan Kopdit Pintu Air Cabang Atambua?

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini memiliki tujuan sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui model bisnis Koperasi Simpan Kopdit Pintu Air Cabang Atambua ditinjau dari pendekatan *business model canvas* saat ini.
- b. Untuk menganalisis SWOT berdasarkan pada *business model canvas* pada Koperasi Simpan Kopdit Pintu Air Cabang Atambua

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang bisa diambil dari penelitian ini diantaranya:

a. Bagi Akademis

Harapannya adalah bisa mendapatkan wawasan dan ilmu baru tentang manajemen ataupun pokok-pokok yang tertuang dalam penelitian ini.

b. Bagi Peneliti

Harapanya penelitian ini bisa memberikan pengetahuan dan juga praktik dalam membuka usaha baru dan dapat bertahan dalam jangka panjang, serta mengetahui acar mengolah usaha dengan manajemen yang baik.

c. Bagi peneliti lainnya, bisa dijadikan sebagai rujukan atau sumber referensi ketika melakukan penelitian atau penggalian data yang sama dengan permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini.

