

## **BAB V**

### **TEMUAN DAN HASIL PENELITIAN**

#### **5.1. Gambaran Umum Koperasi Simpan Pinjam Kopdit Pintu Air**

Nama Pintu mempunyai banyak konotasi. Yang pertama berasal dari tempat berdirinya Koperasi Pintu Air, Maumere, yang mempunyai pusat mata air yang cukup besar bernama Wair Puan (Pusat Mata Air). Kedua, mengingat definisi istilah “pintu” dan “air”, bisa dikatakan bahwasannya pintu mewakili keamanan sebuah bangunan; tanpa air, air tidak akan aman, dan air ialah keperluan seluruh makhluk hidup; tanpanya, semuanya akan binasa. Air sama dengan uang; tanpanya, kita tidak berdaya. Aset ataupun uang anggota akan terlindungi jika terdapat pintu yang terkunci. Jika kedua istilah ini disambung, maka Pintu Air berarti wadah yang melindungi segala aset (uang) milik para anggota.

Kesejahteraan para anggotanya ialah tujuan koperasi simpan pinjam Kopdit Pintu Air, dan menjaring anggota dari seluruh lapisan masyarakat ialah tujuannya. Pola kebijakan membaginya menjadi dua kategori: keuangan dan organisasi.

##### **1. Bidang Organisasi**

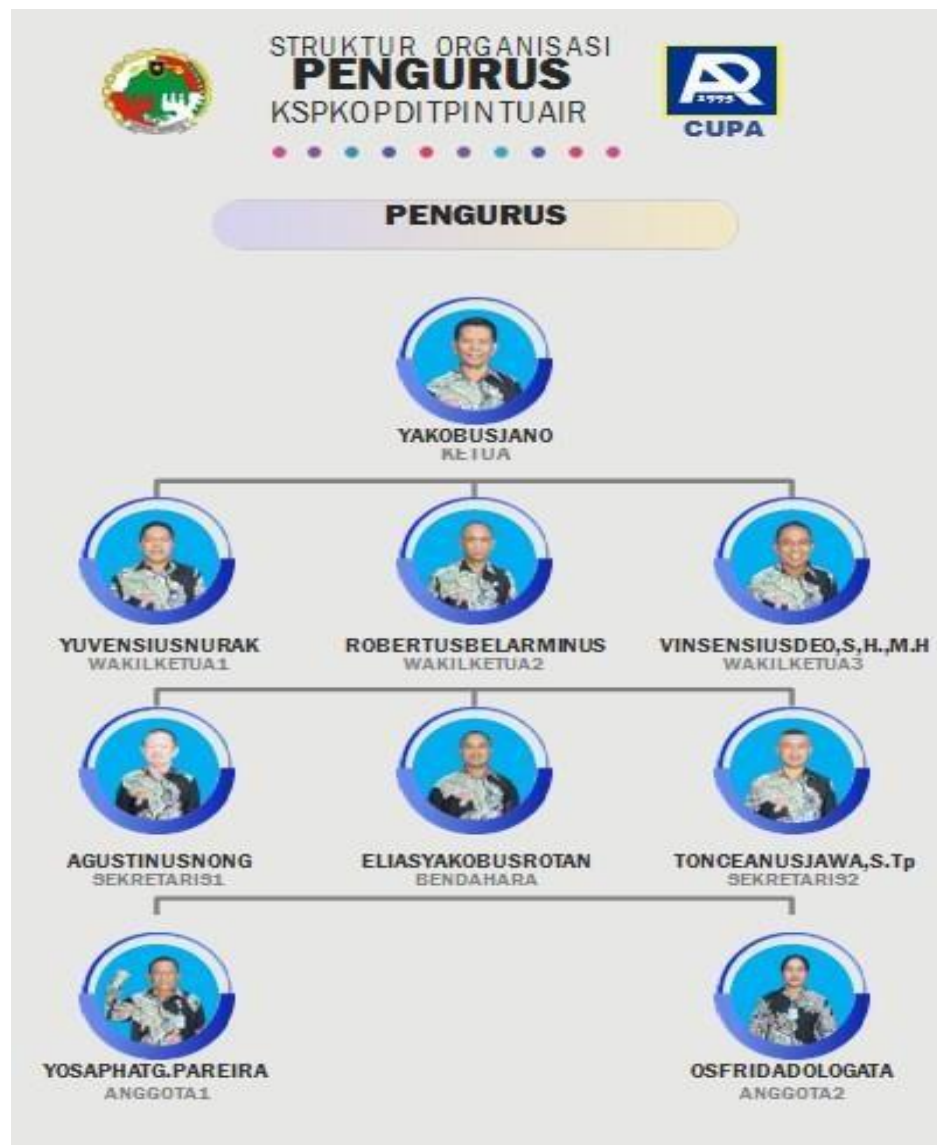
- a. Masyarakat dipersilakan untuk bergabung, dengan target 58.590 individu setiap tahunnya dan 4.883 anggota setiap bulannya.
- b. Usia 69 tahun ialah batasan usia maksimal calon anggota menurut KTP pada saat pendaftaran, dengan ketentuan pada keadaan sehat.
- c. Untuk melengkapi proses administrasi SP dan PT, anggota baru harus menunjukkan fotokopi KTP, Akta Tetap, ataupun Akta Kelahiran.
- d. Biaya pendaftaran anggota baru tahun 2019 sebesar Rp 450.000.
- e. Baik anggota baru ataupun anggota lama harus mematuhi Poljak (Pola Kebijakan), AD (Anggaran Dasar) dan ART (Anggaran Rumah) Pengurus.

- f. Sumbangan pembangunan gedung ataupun swadaya bagi anggota baru Rp 350.000 bisa dibayarkan pada lima kali pembayaran untuk saya, sedangkan Rp 200.000 bisa dibayarkan pada tiga kali angsuran untuk anggota keluarga baru II ke atas.
  - g. Kantor pusat mengadakan rapat bulanan setiap dua minggu sekali, sedangkan anggota lokal memutuskan kapan akan mengadakan rapat untuk Cabang, KCP (Kantor Cabang Pembantu), Unit, dan Grup.
  - h. Rapat bulanan bersifat wajib bagi anggota, dan anggota yang tidak hadir tidak bisa menolak keputusan apa pun yang diambil pada rapat.
  - i. Bunga pinjaman 2% (tetap).
  - j. Adminstrasi pinjaman 1% (tetap).
  - k. Tingkat kapitalisasi pinjaman ialah 9%, dana cadangan risiko ialah 1% dari jumlah pinjaman, dan anggota yang berdomisili di dekat Pintu Air Swalayan wajib menyumbang 1% dari jumlah pinjaman untuk ditukarkan dengan voucher yang bisa dipakai untuk melangsungkan pembelian di sana.
  - l. Denda 2% dari sisa pinjaman (tetap).
  - m. Pemohon pinjaman harus mengenal suami istri; pelamar yang sudah menikah juga harus menyajikan foto dan kartu identitas.
  - n. Agunan akan ditarik ataupun diambil pada rangka melunasi sisa pinjaman, bunga, dan denda yang memiliki kaitan dengan pinjaman anggota, bagi peminjam yang terlambat membayar sampai dengan tanggal jatuh tempo.
2. Bidang Keuangan
- a. Simpanan pokok Rp 25.000 (tetap)
  - b. Simpanan wajib Rp 20.000 (tetap)

c. Simpanan sukarela pada setahun minimal Rp 1.800.000

- d. Uang pangkal anggota baru Rp 25.000 (tetap).
- e. 10% dari saham yang beredar akan ditutup secara administratif bagi anggota yang keluar dari grup; kontribusi tambahan tidak akan dikreditkan (digunakan ataupun hilang).
- f. Bunga dibayarkan pada rekening tabungan untuk bunga sehari-hari (SIBUHAR), dana pendidikan (SIDANDIK), dan wisata rohani (SIPINTAR); bunga dibayarkan pada rekening tabungan berjangka sukarela (SISUKA) dan tabungan berjangka (SIMADA) dengan tingkat bunga 1,25% per bulan ataupun 15% per tahun.
- g. Anggota akan dikenakan denda sebesar 3% untuk SISUKA, 5% untuk SIMADA, dan 3% untuk SIDANDIK jika mengundurkan diri sebelum batas waktu.
- h. Pembukaan dan penutupan SIBUHAR, SIDANDIK, SIPINTAR, dan SIMADA dikenakan biaya administrasi sebesar Rp 25.000.
- i. Saya. Seluruh dana harus dibayar penuh dengan mengambil potongan langsung dari SHU yang bersangkutan; apabila nilai SHU tidak mencukupi maka anggota harus melangsungkan setoran tunai.

Gambar 1. Struktur Organisasi



## 5.2. Model Bisnis Canvas

Kanvas model bisnis dasar menyajikan kerangka kerja untuk memberikan pertimbangan terhadap cara-cara yang bisa dilaksanakan organisasi untuk memaksimalkan output. Segmentasi pelanggan, proposisi nilai, saluran, interaksi pelanggan, aliran penghasilan, sumber daya dan aktivitas penting, kemitraan penting, dan struktur biaya ialah sembilan blok bangunan. Kanvas model bisnis kemudian dipakai untuk menyajikan gambaran yang lebih menarik tentang

hubungan antara blok dan model bisnis organisasi. Kemudian dipisahkan lagi menjadi dua komponen, dengan kreativitas di sebelah kanan dan logika di sebelah kiri. Kanvas model bisnis juga memberikan bantuan organisasi pada mengidentifikasi proposisi nilai mereka, mendefinisikan dan mengimplementasikan tugas-tugas penting dan sumber daya untuk menghasilkan proposisi nilai dan menghasilkan aliran penghasilan, dan memahami pengoperasian barang dan jasa.

Penjelasan yang disampaikan oleh Bapak Yakobus Jano pada saat wawancara peneliti ialah sebagai berikut.

*“Perubahan UU yang tidak sepihak dengan koperasi dan memberatkan koperasi bisa menjadi ancaman, sehingga badan usaha koperasi kurang perhatian dari pemerintah. Juga sejauh ini pemerintah masih pasif pada memperkenalkan koperasi kepada masyarakat.”*

Selain itu, persaingan dengan koperasi lain juga berbahaya dikarenakan bank dan rentenir yang menawarkan pinjaman dengan proses pengajuan yang sederhana, ialah pesaing koperasi dan juga menyajikan Kredit Usaha Rakyat (KUR) dengan bunga yang murah. Keuntungannya ialah pesaing bisa mendorong kami untuk kembali berinovasi dan mengembangkan merek dan perusahaan kami guna menarik kepercayaan dan perhatian masyarakat. Bagi koperasi, pengembangan modal ialah sebuah kekuatan dikarenakan dipengaruhi oleh jumlah anggota. Potongan simpan pinjam anggota menyajikan modal yang terdapat saat ini. Kemampuan seorang manajer untuk menyesuaikan diri dengan masyarakat ialah salah satu kelebihanannya sebagai manajer. Oleh dikarenakan itu, seorang manajer harus meninggalkan tempat kerja dan belajar dari berbagai sumber untuk mengembangkan ide-ide segar. Selain itu, pengelolaan yang kompeten juga bisa melahirkan koperasi yang berkaliber tinggi. Kuantitas dan kualitas koperasi bisa ditunjukkan dari pelayanan yang diberikan oleh pengurusnya. Namun, kemampuan

perangkat lunak masih rendah dan penggunaan internet untuk mendapatkan informasi belum pada kondisi terbaik saat ini. Kanvas model bisnis dasar menyajikan kerangka kerja untuk memberikan pertimbangan terhadap cara-cara yang bisa dilaksanakan organisasi untuk memaksimalkan output.

Sumber penghasilan Koperasi simpan pinjam Kopdit Pintu Air terutama menerima pendanaan dari pertumbuhan modal, penghasilan bunga, dan biaya administrasi. Aliran penghasilan ialah jenis penghasilan yang sering kali diukur menurut jumlah uang yang diperoleh bisnis dari kliennya. Pentingnya sumber penghasilan bagi koperasi simpan pinjam Kopdit Pintu Air tidak diragukan lagi setelah dilaksanakan observasi dan wawancara dikarenakan koperasi tidak bisa berdiri sendiri tanpa terdapatnya penghasilan.

Dalam hal ini aset Koperasi Simpan Pinjam Kopdit Pintu Air disewakan kepada nasabah. Dengan demikian Divisi Utama Koperasi Simpan Pinjam Watergate bisa memakai aset ini sebagai pembayaran sewa. Koperasi simpan pinjam Kopdit Pintu Air juga menerima penghasilan dari biaya jasa perantara.

Koperasi simpan pinjam Kopdit Pintu Air menghasilkan penghasilan dengan menjual jasa kepada perusahaan perantara, yang pada gilirannya memberikan bantuan mereka menyelesaikan transaksi penjualan. Aliran penghasilan ini dihasilkan oleh koperasi dan perusahaan afiliasinya. dikarenakan lebih mengutamakan kemudahan, anggota koperasi simpan pinjam Kopdit Pintu Air sering melangsungkan pembayaran di kantor koperasi simpan pinjam Kopdit Pintu Air. Pelanggan biasanya merespons dengan cepat permintaan lain, seperti mentransfer uang ke bank ataupun membayar listrik, ketika mereka menyajikan pinjaman ataupun menyimpan uang. Layanan pembayaran Tabungan dan Koperasi Kopdit Pintu menyediakan mendatangkan uang. Hal ini sebagaimana penjelasan yang disampaikan oleh Yakobus Jano pada hasil wawancara

yang sudah peneliti lakukan sebagai berikut.



*“Pelanggan tidak berkeinginan antri di Bank, jadi biar sekalian di satu tempat dikarenakan disini pelanggan tidak antri”*

Tampaknya pelanggan bisa lebih mudah memenuhi permintaan mereka dengan layanan pembayaran, dan koperasi simpan pinjam sudah menghasilkan uang.

Koneksi pelanggan, saluran, dan basis pelanggan ialah faktor yang secara langsung memberikan pengaruh aliran penghasilan Koperasi Simpan Pinjam Pintu Air. Koperasi Simpan Pinjam Watergate akan mempunyai aliran penghasilan setelah Koperasi Simpan Pinjam mendapatkan informasi mengenai basis kliennya, nilai yang ditawarkan, dan metode yang dipakai untuk mempromosikan penawaran nilai tersebut.

Elemen ke dua ialah Key Activities,

Tugas Penting: mengimplementasikan rencana pemasaran yang paling efektif dan memaksimalkan efektivitas manajerial untuk mendukung pertumbuhan koperasi. Koperasi Simpan Pinjam Pintu Air Sebagai bagian dari operasional bisnisnya, Pintu Air melaksanakan berbagai kegiatan. Operasi bisnis utama Koperasi Simpan Pinjam Pintu Air termasuk penciptaan proposisi nilai, menawarkan proposisi nilai kepada klien, membina hubungan klien, dan menangani sumber penghasilan. Untuk memperoleh manfaat maksimal dari koperasi simpan pinjam, tugas-tugas ini harus diselesaikan semaksimal mungkin.

Yakobus Jano menyajikan justifikasi tindakan penting berikut ini pada wawancara yang peneliti lakukan dengan sejumlah narasumber:

*“Dalam hal ini, kemampuan tata kelola mungkin berdampak pada pertumbuhan koperasi dikarenakan manajer dan karyawan berperan sebagai standar pengembangan koperasi. Selain itu, perkembangan koperasi juga bisa dipengaruhi oleh kinerja pengurus koperasi; jika kinerja*

*kita buruk, anggota akan merasa tidak puas dan pencapaian kita tidak akan mendapat dukungan*

*yang layak mereka terima.”*

Menurut keterangan Baoak Yakobus Jano:

*“Menyelesaikan masalah klien dan menawarkan solusi ialah fungsi utama dari layanan ini. Saat bertemu dengan konsumen, penagih kredit dan koperasi simpan pinjam Kopdit Pintu Air secara khusus melangsungkan kegiatan pemecahan masalah. Pembagian pamflet oleh pengepul ialah strategi pemasaran koperasi. Pelanggan yang berkunjung ke kantor bisa membeli pamflet tentang Koperasi Simpan Pinjam Kopdit Pintu Air. Setelah klien melengkapi seluruh dokumen dan formulir pendaftaran, survei akan dilakukan. Setelah seluruh syarat terpenuhi, tim peneliti akan mengunjungi rumah klien untuk melangsungkan wawancara”.*

Komponen ketiga ialah Key Resources ataupun aset yang dimiliki koperasi simpan pinjam Kopdit Pintu Air. Aset ini mencakup tingginya tingkat keterlibatan anggota yang mendasari setiap inisiatif yang dilaksanakan koperasi. Sumber daya utama dibutuhkan oleh koperasi simpan pinjam Kopdit Pintu Air untuk melangsungkan usahanya. Sumber daya utama Koperasi Simpan Pinjam Kopdit Pintu Air saat ini ialah manusia, bangunan, dan teknologi. Sumber daya yang memungkinkan koperasi simpan pinjam Kopdit Pintu Air dikenal sebagai sumber daya utama.

*“Karena anggota koperasi yang aktif diharapkan bisa memberikan bantuan koperasi dan anggotanya, tingkat keterlibatan anggota mempunyai dampak yang signifikan terhadap perkembangan koperasi.”*

Sesuai yang disampaikan oleh Bapak Yakobus Jano, demikianlah jawaban Leo Larantukan dari wawancara peneliti dengan salah satu pengurus Koperasi Pintu Air cabang Sidoarjo Jawa Timur.

*“Karena anggota menyumbangkan sebagian besar uang koperasi, keterlibatan anggota harus menjadi hal yang paling penting. Selain itu, para anggota dipersilakan untuk menyajikan*

*rekomendasi tentang apa yang harus dilaksanakan koperasi jika kekurangan ini masih terjadi.”*

Dalam wawancara selanjutnya, salah satu wakil ketua, Leo Larantukan, juga mengungkapkan hal serupa.

*“Jika Anda mengikuti RAT, Anda sering suka mengkritik pemberian layanan yang di bawah standar. Ini seharusnya menjadi kontribusi koperasi.”*

Penjelasan Bapak Yakobus Jano pada temuan wawancara peneliti ialah sebagai berikut:

*“Kita bisa mengatakan bahwasannya jaringan pasar kita saat ini mempunyai kelebihan dan kekurangan. Kekuatan jaringan pasar kami terletak pada banyaknya pedagang pasar pagi, pedagang kaki lima, dan pelaku usaha mikro yang dimiliki saat ini. Lalu, dengan pasar yang besar, kita bisa terpacu untuk memproduksi barang yang lebih beragam. Ketidakmampuan mereka bersaing dengan bank dan rentenir ialah kerentanan mereka. Pinjaman Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang ialah pinjaman berbunga rendah bagi pemilik usaha mikro banyak ditawarkan oleh perbankan. pada hal rentenir memfasilitasi prosedur peminjaman meskipun tingkat bunganya relatif tinggi.”*

Komponen kelima ialah Struktur Biaya. Saat ini koperasi simpan pinjam Koperasi Pintu Air Cabang Atambua hanya membayar gaji pengurus koperasi; tidak terdapat biaya lebih lanjut yang dikeluarkan untuk pemasaran, fasilitas tambahan, ataupun anggaran pengembangan cabang. Biaya ditanggung oleh seluruh usaha yang memakai model bisnis ini, termasuk Kopdit Pintu Air, koperasi simpan pinjam. Mengembangkan dan menyajikan nilai bagi pelanggan (proposisi nilai dan saluran), menjunjung tinggi hubungan pelanggan yang positif (hubungan pelanggan), berupaya menghasilkan penghasilan (revenue stream), melangsungkan operasi bisnis (aktivitas utama), memperoleh dan mengawasi sumber daya (key resources), dan Mitra (mitra utama) harus membayar untuk berkolaborasi. Akan lebih mudah untuk membangun struktur biaya jika seluruh

komponen ini dibuat. Sewa kantor, gaji staf, langganan internet, transportasi kolektor, dan beban

pajak ialah contoh pengeluaran tetap. Sedangkan penerbitan brosur, buku tabungan, formulir, dan bahan-bahan lainnya ialah salah satu biaya variabel Koperasi Simpan Pinjam Atambua Pintu Air Pintu Air.

Komponen keenam ialah segmentasi klien. pada hal ini, Koperasi Simpan Pinjam Kopdit Pintu Air mempunyai basis konsumen yang beragam serta anggotanya yang paling setia dan menguntungkan. Segmen pelanggan ialah bagian demografis ataupun organisasi yang ingin dilayani oleh bisnis. 2012; Manajemen PPM. Pelanggan Koperasi Simpan Pinjam Kopdit Pintu Air sebagai berikut pedagang, pegawai, pelajar, dan pelajar. Menurut penghasilan dan tabungannya, para pedagang, pegawai, pelajar, dan pelajar dikategorikan sebagai nasabah Koperasi Simpan Pinjam Kopdit Pintu Air. Sebenarnya kategori klien di atas ialah sama. Hal ini menandakan bahwasannya Kopdit Pintu Air ialah nasabah Koperasi Simpan Pinjam, walaupun dengan berbagai permasalahan dan persyaratan. Untuk memperoleh hasil terbaik bagi perusahaan mereka, kelompok pelanggan pedagang harus berkembang. Konsumen di segmen karyawan memerlukan akses pembiayaan yang sederhana. Biaya sekolah menjadi tanggung jawab siswa. Anak-anak sekolah harus menabung sebanyak yang mereka bisa untuk sementara. Dengan memakai segmentasi yang efektif, koperasi simpan pinjam Kopdit Pintu Air bisa mendistribusikan sumber dayanya ke segmen nasabah yang sesuai dengan value proposition yang ditawarkan, yakni kelompok yang melangsungkan aktivitas perdagangan untuk menambah modal usahanya. Hal ini sesuai dengan penjelasan yang disampaikan oleh Bapak Yakobus Jano pada saat wawancara peneliti sebagai berikut:

*“Mengenai segmen pasar, dikarenakan Koperasi Simpan Pinjam Kopdit Pintu Air ialah lembaga simpan pinjam, maka seluruh segmen benar-benar tercover; namun sebagian besar dari mereka terkait erat ataupun dikelola oleh koperasi simpan pinjam Kopdit Pintu Air. terdapat*

*dua segmen: menengah dan mikro.”*

Komponen ketujuh ialah proposisi nilai, yang menonjolkan kualitas dan kekhasan pilihan pinjaman dan simpanan menarik yang disediakan oleh koperasi simpan pinjam Kopdit Pintu Air supaya menarik minat nasabah. Proposisi nilai ialah komponen kedua pada kanvas model bisnis, yang muncul setelah koperasi simpan pinjam Kodit Pintu Air mempunyai pemahaman yang jelas tentang target nasabahnya. Hampir seluruh faktor lainnya berdampak dan dipengaruhi oleh proposisi nilai. Segmentasi pelanggan ialah salah satu komponen yang mempunyai pengaruh langsung terhadap penawaran nilai. Nilai (atau keuntungan) yang ditawarkan koperasi simpan pinjam Kopdit Pintu Air kepada nasabahnya dikenal dengan value proposition. Keunggulan ini diwujudkan pada beberapa barang dan jasa yang diberikan koperasi simpan pinjam Kopdit Pintu Air kepada anggotanya. Proposisi nilai terpenuhi bagi klien ketika persyaratan terpenuhi dan tantangan terpecahkan. Proposisi nilai menjelaskan mengapa konsumen memilih produk dan layanan Kopdit Pintu Air yang hemat biaya dibandingkan bisnis lainnya.

Enam jenis koneksi klien disebutkan oleh Yves Pigneur dan Alexander Osterwalder: a. Layanan otomatis; B. Dukungan pribadi; C. Swalayan; D. Dukungan pribadi yang berdedikasi; dan e. Dukungan pribadi. e. Melibatkan komunitas. Peneliti menemukan lewat observasi dan wawancara bahwasannya interaksi nasabah Kopdit Pintu Air terkait simpan pinjam termasuk pada kategori bantuan pribadi. Interaksi manusia berfungsi sebagai landasan pola hubungan pada kemitraan perawatan pribadi. Artinya nasabah bisa berbicara langsung dengan koperasi simpan pinjam. Pelanggan tidak perlu mengenal satu sama lain supaya percakapan ini bisa berlangsung; Koperasi simpan pinjam Kopdit Pintu Air juga bisa berkomunikasi dengan klien lewat telepon. Koperasi simpan pinjam Kopdit Pintu Air memakai kategori bantuan pribadi khusus selain kategori bantuan pribadi. Nasabah koperasi simpan pinjam Kopdit Pintu Air mendapat perhatian

khusus sebagai individu yang unik. Seorang perwakilan dipilih oleh koperasi simpan pinjam



Kopdit Pintu Air untuk memberikan bantuan klien saat ini. Pelanggan koperasi simpan pinjam Kopdit Pintu Air yang saldonya diselesaikan selama enam bulan dan jumlah tabungan minimal \$50.000 seringkali ialah satu-satunya yang memenuhi syarat untuk layanan ini. Selain itu, pemberian hadiah kepada konsumen dilaksanakan lewat customer relation di koperasi simpan pinjam Kopdit Pintu Air. Koperasi simpan pinjam Kopdit Pintu Air memakai hal ini sebagai salah satu strategi untuk mempertahankan nasabah. sering dilaksanakan pada hari libur setahun sekali.

Penjelasan yang disampaikan oleh Bapak Yakobus Jano pada saat wawancara peneliti ialah sebagai berikut.

*“Kami biasanya silaturahmi pada bentuk bingkisan, biasanya kami menyajikan bingkisan saat lebaran kepada pelanggan sebagai bentuk menjaga hubungan dan membangun kepercayaan dengan pelanggan.”*

Selain itu, koperasi menyajikan kartu anggota dengan sejumlah fasilitas kepada pelanggannya untuk membangun hubungan klien yang kuat. James Jano kemudian menyajikan lebih banyak konteks:

*“Anggota koperasi berhak mengikuti program pelatihan yang diselenggarakan oleh koperasi yang ahli pada pengembangan koperasi jika mempunyai kartu anggota yang bisa mengakses SHU”.*

Kekuatan terdiri atas elemen aliran penghasilan, aktivitas utama, sumber daya utama, hubungan penting, dan struktur biaya sehubungan dengan Business Model Canvas (BMC). Sumber penghasilan ataupun keuntungan utama disebut sebagai aliran penghasilan. Elemen ini terdiri atas strategi dimana bisnis mengontrol aliran penghasilan yang diterima dan sumber daya yang dimilikinya untuk memaksimalkan profitabilitas. Komponen ini mengandung penghasilan

bunga yang tinggi yang memberikan pengaruh perkembangan koperasi, penghasilan administrasi

yang tinggi yang memberikan pengaruh perkembangan koperasi, dan kuatnya perkembangan permodalan yang kini memberikan pengaruh perkembangan koperasi. Tugas-tugas penting ialah tugas-tugas yang harus diselesaikan oleh bisnis supaya operasinya menjadi efektif. Ini dikenal sebagai aktivitas utama. Komponen ini berisi teknik pemasaran yang efektif untuk mendorong penghasilan koperasi, kemampuan manajerial yang kompeten untuk berdampak pada pengembangan koperasi, dan manajemen koperasi yang efektif untuk berdampak pada pengembangan koperasi. Kategori berikutnya ialah sumber daya kritis, ataupun aset paling krusial yang diperlukan oleh sebuah bisnis supaya berhasil mengimplementasikan rencana bisnis.

Komponen ini mencakup strategi jangka panjang yang kuat untuk pertumbuhan koperasi, tingkat keterlibatan anggota yang tinggi berdampak pada pengembangan koperasi, dan koperasi memakai dan mempunyai alat teknologi informasi dan komunikasi yang efektif yang memaksimalkan kinerja koperasi. Kemitraan penting ialah sumber daya yang dibutuhkan namun tidak dimiliki oleh bisnis; Oleh karenanya itu, diperlukan kolaborasi dengan pihak lain untuk mengatasi kekurangan sumber daya. Komponen ini terdiri atas koperasi yang mempunyai seluruh izin yang diperlukan untuk melangsungkan perusahaannya dan mempunyai kantor yang cukup besar untuk mendukung operasional koperasi.

### **5.3 Hasil Matriks SWOT EKSTERNAL INTERNAL**

#### **Kekuatan (S)**

1. Perkembangan modal yang bagus.
2. Penghasilan bunga yang maksimal.
3. Strategi pemasaran yang bagus

#### **4. Kelemahan (W)**

1. Nama koperasi yang belum cukup tersohor

## 2. Koperasi memiliki investor guna menunjang pemodalan Koperasi

3. Jam kerja terlalu *overtime* memberikan pengaruh kinerja yang makin rendah dikarenakan beban kerja yang tinggi

Peluang (O)

1. Koperasi memiliki nasabah yang loyal
2. Anggota koperasi bisa mengikuti program-program pelatihan yang dilaksanakan koperasi

Strategi (SO)

1. mengoptimalkan pertumbuhan kolaboratif (S1, S2, O3)
2. Mengoptimalkan interaksi positif dengan anggota
3. Mengoptimalkan pendapatan koperasi
4. Mengoptimalkan keuntungan koperasi
5. Menyelenggarakan kursus pengajaran

Pendekatan (WO)

1. menciptakan persepsi masyarakat terhadap suatu merek
2. Memberi investor lebih banyak pilihan
3. Mengurangi jam kerja yang panjang; 4. Meningkatkan pemasaran; 5. Meluncurkan program pelatihan anggota koperasi

Ancaman (T)

1. Keinginan nasabah untuk menabung masih terbilang berkurang dengan banyaknya ATM.
2. Minat konsumen pada memperoleh kredit menurun karena tingginya suku bunga kredit

(ST)

1. Semaksimal mungkin mendorong pengembangan koperasi
2. Mendorong nasabah untuk membuka rekening koperasi untuk ditabung.
3. meningkatkan pangsa pasar melalui media pemasaran yang lebih agresif; 4. mempertahankan pengembangan modal yang kuat
5. Optimalkan taktik pemasaran atau penjualan untuk menarik minat pelanggan. Strategi

(WT)

1. Menjalinkan kemitraan dengan lembaga keuangan lain untuk memajukan penggunaan teknologi.
  2. Meningkatkan promosi di tingkat komunitas
  3. Melakukan pemasaran yang agresif untuk meningkatkan pengenalan merek di masyarakat.
  4. Menjaga kepercayaan anggota melalui optimalisasi mutu dan mutu.
    5. Memanfaatkan perkembangan teknis baru. Menurut analisis SWOT di atas, maka tindakan yang mungkin dilakukan oleh Koperasi Simpan Pinjam Kopdit Pintu Air adalah
- 
1. Rencanakan kursus pelatihan Anda.
  2. Untuk meningkatkan pangsa pasar, maksimalkan promosi yang lebih agresif di semua media.
  3. Menjalinkan kemitraan dengan lembaga keuangan lain untuk memajukan pemanfaatan teknologi.
  4. Memulai kursus bagi anggota koperasi
    5. Memberi investor lebih banyak pilihan.