

BAB I

PENDAHULUAN

I.1. Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan aktivitas ekonomi yang dilakukan oleh perorangan, kelompok ataupun badan usaha dengan berbagai jenis produk yang ditawarkan seperti misalnya pada bidang busana, otomotif, agrobisnis, kerajinan, kuliner dan lain sebagainya. Perkembangan UMKM di Indonesia pun terus mengalami peningkatan dimana pada tahun 2019 menurut data Kementerian Koperasi dan UKM terdapat 65 juta UMKM hal ini meningkat dari tahun sebelumnya yaitu sebanyak 64 juta UMKM di Indonesia (Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, 2018-2019). Menurut badan pusat statistik tahun 2022 UMKM khususnya di DKI Jakarta memiliki 1 juta unit usaha dimana urutan pertama di tempati oleh Jakarta Barat lalu disusul oleh Jakarta Timur dan Jakarta Selatan berada di posisi ketiga yaitu sebanyak 4 ribu unit (Badan Pusat Statistik DKI Jakarta, 2022). Pada era globalisasi perekonomian dunia ikut mendorong perekonomian Indonesia terkhususnya dalam hal ini pelaku UMKM untuk bertransformasi digital dalam aktivitasnya, Berdasarkan data yang dikeluarkan oleh Kementerian Koperasi dan UKM mencatat jumlah UMKM yang telah masuk dalam era digital mencapai 0,76 juta unit usaha di tahun 2022. Jumlah tersebut meningkat 6,6% dibandingkan pada tahun lalu sebanyak 16,4 juta.

Berdasarkan data transformasi digital UMKM, pemerintah dan para ekonom masih menelusuri terkait faktor-faktor yang dapat mempengaruhi digitalisasi UMKM. Menurut Boston Consulting Group (BCG) dan Telkom Indonesia yang telah melakukan survei dari sekitar 3.700 UMKM lokal, didapatkan bahwa mayoritas UMKM mengalami kendala atau hambatan untuk transformasi digital disebabkan oleh kekurangan pembiayaan (databoks.katadata, 2022). Dalam hal ini pemerintah Indonesia pun bergerak untuk memberikan solusi dari permasalahan tersebut salah satunya adalah mengarahkan seluruh lembaga keuangan atau pihak terkait untuk dapat memberikan kontribusi bagi para pelaku UMKM untuk meningkatkan bisnis dan transformasi digital. Salah satu lembaga

keuangan yang dapat berkontribusi dalam hal tersebut yaitu koperasi syariah.

Berdasarkan Peraturan Kementerian Koperasi UKM RI tahun 009 pasal 1 menyebutkan bahwa koperasi syariah merupakan sebuah wujud koperasi yang dimana seluruh aktivitas nya menyediakan pembiayaan, simpanan yang sesuai dengan syariat islam dalam hal ini bagi hasil serta adanya program investasi (BPK PADANG KEMENAG RI, 2020). Menurut Marwick koperasi syariah mempunyai tujuan yakni memberikan pertumbuhan dan kesejahteraan anggota dan masyarakat sekitar sebagai bentuk kontribusi untuk mendorong perekonomian Indonesia sesuai dengan ajaran islam (Nurrachmi & Setiawan, 2020). Hadirnya koperasi syariah di Indonesia sesuai dengan landasan yang dikeluarkan oleh pemerintah melalui Keputusan Menteri (Kepmen) Nomor 91/Kep/MKUKM/IX/2004 tepatnya pada tanggal 10 September 004 dalam hal ini mengenai Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah yang sesuai dengan landasan Al-Quran dan hadis, Pancasila serta Undang-Undang Dasar Tahun 1945 (Kementerian Koperasi dan UKM, 2015).

Peran besar yang dimiliki oleh koperasi syariah sejalan dengan kebutuhan UMKM yang ada di Indonesia. Pertumbuhan koperasi syariah di Indonesia terus meningkat hal ini sesuai dengan data dari jumlah koperasi syariah dan BMT menunjukkan pertumbuhan jumlah yang signifikan tahun pada tahun 019 sebanyak lebih dari 5.000 unit koperasi dengan potensi atau peluang negara yang menjadi salah satu yang memiliki penduduk muslim terbesar di dunia (Nurrachmi & Setiawan, 2020, p. 69). Seiring dengan pertumbuhan koperasi yang terus meningkat seharusnya diikuti dengan kualitas pelayanan dan produk dari setiap koperasi syariah itu sendiri, selain untuk memberikan manfaat yang terbaik kepada masyarakat hal ini juga dapat membantu kesehatan pertumbuhan pendapatan koperasi itu sendiri. Persaingan tentunya tidak dapat dihindarkan antara unit koperasi syariah untuk menjaga dan mempertahankan agar aktivitas koperasi tetap berjalan. Rintangan dan tantangan melekat di tengah peningkatan dan persaingan koperasi syariah, maka perlu adanya sebuah standarisasi, sistem atau pelatihan yang dilakukan sebuah usaha dalam hal ini koperasi syariah agar dapat memberikan pelayanan yang terbaik dan sesuai syariat islam serta kesehatan pendapatan koperasi dapat terus melaju dan bertumbuh.

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Usaha Mulya adalah sebuah koperasi yang berada di Pondok Indah Jakarta Selatan dengan nasabah terbesarnya yaitu pada program pembiayaan untuk UMKM di wilayah sekitar. Namun hal tersebut tidak diiringi oleh kemudahan informasi yang didapatkan oleh nasabah misalnya untuk website dan sosial media yang tidak tersedia sehingga menyulitkan nasabah dalam mencari informasi. Adapun kekurangan sumber daya manusia koperasi menjadi salah satu hambatan yang dialami oleh koperasi. Berdasarkan data jumlah UMKM terbanyak tepatnya di Jakarta Selatan yang menduduki posisi ketiga se-DKI Jakarta merupakan potensi yang besar dan dapat dimanfaatkan oleh koperasi supaya dapat membantu memberikan pembiayaan sebagai bentuk wujud kontribusi koperasi syariah bagi UMKM Indonesia serta meningkatkan kesehatan pertumbuhan pendapatan KSPPS Usaha Mulya.

Berdasarkan permasalahan yang dialami oleh KSPPS Usaha Mulya didapatkan bahwa perlu adanya suatu pengkajian yang nantinya dapat menjadi landasan KSPPS Usaha Mulya untuk mengembangkan dan meningkatkan pelayanan, produk serta pertumbuhan pendapatan koperasi dengan tujuan utama agar KSPPS Usaha Mulya semakin maksimal dalam memberikan kebermanfaatannya bagi anggota koperasi dan masyarakat sekitar. Berbagai pengkajian dapat dilakukan untuk memberikan usulan strategi terbaik bagi KSPPS Usaha Mulya. Pengkajian yang akan dilakukan pada penelitian ini adalah penerapan atau implementasi model bisnis yang dihadirkan oleh seorang entrepreneur asal Swiss yang bernama Alexander Osterwalder dalam bukunya yang berjudul *Business Model Generation* pada tahun 2005 (Fauziah, 2022) dan merupakan salah satu model yang dapat memberikan *output* guna meningkatkan pertumbuhan sebuah bisnis. Pengkajian menggunakan model bisnis kanvas tidak lepas dari pertimbangan peneliti apakah model bisnis ini dapat dilaksanakan di KSPPS Usaha Mulya dengan ini ada beberapa penelitian yang sudah dilakukan oleh beberapa peneliti terkait penggunaan model bisnis kanvas terhadap koperasi syariah.

Pada jurnal yang ditulis oleh M. Purna Dewansyah Saputra dan Nur Afifah berjudul *Strategi Pengembangan Bisnis pada Pusat Koperasi Madu Hutan Kapuas*

Hulu Melalui Bisnis Model Canvas (BMC) menghasilkan kesimpulan bahwa hasil penelitian yang telah dilakukan melalui analisis SWOT terkait PKMH berada pada strategi KUADRAN I dan dilihat dari internal terdapat kekurangan dan kelemahan serta kesempatan yang bisa dilakukan dan dimanfaatkan dengan strategi yang disarankan yaitu “*Growth Oriented Strategy*”. Peneliti merekomendasikan strategi menjadi 11 segmen yang telah disusun dalam model *Business Model Canvas*. Peneliti berharap untuk PKMH Kapuas Hulu akan ada penelitian yang dilakukan untuk kedepan dengan pembahasan penerapan strategi untuk *digital marketing*.

Penelitian lain terkait model bisnis kanvas pada koperasi juga terdapat pada jurnal karya David Andreas, Dodik Ridho Nurrochman dan Setiadi Djohar dengan judul Strategi Pengembangan Model Bisnis Koperasi Serba Usaha Pinto Jaya merupakan penelitian kualitatif dan menggunakan metode pendekatan model bisnis kanvas yang dilengkapi SWOT dan *blue ocean* strategi. Menarik kesimpulan bahwa ide pertama muncul dari beberapa titik pusat dari inovasi yakni *key activities* dengan adanya aktivitas pembentukan unit dagang untuk meningkatkan pendapatan dan memenuhi kebutuhan anggota KSU Pinto Jaya. Adapun inovasi lain dengan tujuan untuk meningkatkan dan mendukung *key activities* yakni melalui cara pengadaan pada *key resources*. Strategi yang disarankan oleh peneliti berdasarkan hasil pengkajian sebagai wujud tahapan awal dalam membangun ide model bisnis dalam rangka memanfaatkan teknologi informasi yang dilihat masih kurang maksimal yaitu dengan cara pembuatan *website* resmi dan aplikasi komputer dari KSU Pinto.

Berdasarkan beberapa penelitian yang telah menggunakan model bisnis kanvas sebagai salah satu kajian untuk sebuah unit bisnis dengan tujuan melihat kekuatan dan kelemahan serta strategi yang tepat sehingga dapat memberikan yang terbaik baik dalam pelayanan kepada masyarakat dan terhadap kesehatan pendapatan sebuah bisnis. Maka dari itu, peneliti akan melakukan penelitian kepada KSPPS Usaha Mulya terkait model bisnis kanvas dengan metode analisis SWOT, IFE, EFE dan IE guna mengambil keputusan yang terbaik untuk strategi yang akan diterapkan untuk koperasi.

I.2. Fokus Penelitian

Penelitian ini akan berfokus pada analisis penerapan model business canvas dan pengaruh nya terhadap pertumbuhan usaha KSPPS Usaha Mulya. Pada penelitian ini akan menghasilkan referensi strategi bisnis berdasarkan pendekatan model business canvas untuk pengembangan dan pertumbuhan KSPPS Usaha Mulya.

I.3. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti mengidentifikasi rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan *model business canvas* pada KSPPS Usaha Mulya?
2. Bagaimana strategi alternatif dalam perbaikan bisnis yang dapat digunakan di KSPPS Usaha Mulya melalui metode BMC?

I.4. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui penerapan *model business canvas* pada KSPPS Usaha Mulya
2. Untuk mengetahui strategi alternatif dalam perbaikan bisnis yang dapat digunakan di KSPPS Usaha Mulya melalui metode BMC.

I.5. Manfaat Penelitian

Pada penelitian ini, peneliti mengharapkan dapat memberikan manfaat dan informasi bagi pihak – pihak yang membutuhkan sebagai berikut:

1. Aspek Teoristis

Penelitian yang dilakukan diharapkan dapat menjadi salah satu pedoman atau sumber informasi untuk menambah wawasan, ilmu pengetahuan dan referensi terhadap teori *model business canvas* sebagai bentuk strategi pengembangan usaha atau bisnis terutama dalam hal ini pada koperasi syariah.

2. Aspek Praktis

Penelitian yang dilakukan diharapkan dapat menjadi referensi Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Usaha Mulya dalam mengembangkan strategi yang berguna untuk menyempurnakan dan memperbaiki dari sisi model bisnis kanvas baik secara produk maupun pelayanan dengan tujuan dapat memberikan yang terbaik bagi nasabah KSPPS Usaha Mulya.