

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

1.1.1 Profil Perusahaan

“Koperasi Simpan Pinjam Kasih Sentosa” didirikan oleh Sudiro dan Nenny Sulastrri dari tahun 2006 yang berlokasi di Jl. Ir. Sutami No.77, Jebres, Kec. Jebres, Kota Surakarta, Jawa Tengah. Koperasi ini bermula dari Pak Sudiro dan Nenny Sulastrri yang memiliki berbagai bisnis dan sering dipinjamkan uangnya kepada rekan temannya dan saudaranya, tetapi banyaknya pelaku peminjam uang yang tidak bertanggung jawab membuat mereka harus memikirkan ide tentang hal itu, dari situlah asal mula terbentuknya Koperasi Simpan Pinjam Kasih Sentosa. Sejak didirikannya koperasi ini segala bentuk peminjaman yang sebelumnya tidak memiliki dasar hukum yang kuat akhirnya memilikinya karena koperasi adalah organisasi milik negara.



Gambar 1.1 Foto Pegawai Koperasi Kasih Sentosa
Sumber : Narasumber (2024)

Koperasi Simpan Pinjam Kasih Sentosa adalah lembaga keuangan yang didirikan Sudiro dan Nenny Sulastrri dengan tujuan untuk membantu para

anggotanya dalam hal layanan simpan pinjam. Sebagaimana tertuang dalam visi mereka, koperasi ini berkomitmen untuk menjadi lembaga yang bermanfaat bagi para anggotanya serta masyarakat sekitar, dengan berlandaskan pada Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945. Untuk mewujudkan visi tersebut, koperasi ini memiliki misi-misi penting yang sedang dijalankan. Pertama, mereka berupaya untuk meningkatkan kesejahteraan anggota dan masyarakat di sekitarnya. Kedua, mereka berusaha untuk meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) pengelola Koperasi Simpan Pinjam (KSP) agar dapat memberikan layanan yang maksimal.

Selain itu, Koperasi Kasih Sentosa juga berperan dalam membantu pemerintah dalam sektor perekonomian, terutama untuk usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Mereka berharap dapat menjadi soko guru perekonomian nasional dengan memberdayakan rakyat sebagai anggota. Dengan visi dan misi yang jelas, Koperasi Simpan Pinjam Kasih Sentosa berupaya untuk terus berkembang dan memberikan manfaat yang besar bagi para anggota dan masyarakat sekitar. Diharapkan, koperasi ini dapat menjadi contoh bagi koperasi-koperasi lain dalam membangun perekonomian yang berlandaskan pada asas kekeluargaan.

1.1.2 Visi dan Misi

Visi:

Menjadi lembaga keuangan yang bermanfaat bagi para anggota pada khususnya dan bagi masyarakat pada umumnya dengan berlandaskan pada Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945 serta berdasarkan atas asas kekeluargaan.

Misi:

1. Meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.
2. Meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) pengelola Koperasi Simpan Pinjam (KSP).
3. Membantu pemerintah dalam sektor perekonomian terutama untuk usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).

4. Memperkokoh perekonomian rakyat sebagai soko guru perekonomian nasional.

1.1.3 Struktur Organisasi



Gambar 1.2 Struktur Organisasi KSP Kasih Sentosa

1. RAT (Rapat Anggota Tahunan)
Penjelasan: Merupakan pemegang kekuasaan tertinggi dalam koperasi.
Tugas:
 - a. Menetapkan kebijakan umum koperasi.
 - b. Mengesahkan laporan pertanggungjawaban pengurus dan pengawas.
 - c. Menyusun rencana kerja dan anggaran tahunan koperasi.
 - d. Memilih atau memberhentikan pengurus dan pengawas.
2. Pengurus
Penjelasan: Badan eksekutif yang bertanggung jawab terhadap jalannya operasional koperasi sehari-hari. Tugas secara umum:
 - a. Melaksanakan keputusan RAT.
 - b. Mengelola usaha dan organisasi koperasi.
 - c. Menyusun laporan tahunan.

Struktur Pengurus:

- a. Ketua
 - 1) Memimpin dan mengkoordinasi seluruh kegiatan koperasi.
 - 2) Bertanggung jawab atas kebijakan dan pengambilan keputusan strategis.
- b. Sekretaris (Suwanti)
 - 1) Mengelola administrasi, surat-menyurat, notulensi rapat.
 - 2) Menyusun laporan kegiatan koperasi.
- c. Bendahara
 - 1) Mengelola keuangan koperasi.
 - 2) Membuat laporan keuangan secara berkala.
3. Pengawas

Penjelasan: Badan independen yang melakukan pengawasan terhadap jalannya organisasi dan keuangan koperasi. Tugas secara umum:

 - a. Memeriksa dan menilai pelaksanaan kebijakan oleh pengurus.
 - b. Memberikan laporan dan rekomendasi kepada RAT.
 - c. Menilai kinerja pengurus dan operasional koperasi.
4. Manager

Penjelasan: Bertanggung jawab atas pelaksanaan operasional harian koperasi di bawah arahan pengurus. Tugas secara umum:

 - a. Melaksanakan kebijakan yang ditetapkan oleh pengurus.
 - b. Mengawasi kinerja staf operasional.
 - c. Mengatur kegiatan pelayanan kepada anggota.
5. Unit Pelaksana Operasional

Bertanggung jawab langsung kepada Manager, melaksanakan tugas teknis sesuai bidang masing-masing.

 - a. Teller

Melayani transaksi keuangan anggota (simpanan, penarikan, pembayaran pinjaman).

- b. Back Office
 - 1) Mengelola data administrasi, pembukuan, dan laporan internal.
 - 2) Membantu pengarsipan dan verifikasi dokumen.
- c. Admin Kredit
 - 1) Mengurus permohonan pinjaman, analisis kelayakan, dan dokumentasi kredit.
 - 2) Memantau dan menagih pinjaman yang jatuh tempo.
- d. Umum

Bertugas dalam urusan kesekretariatan umum, perlengkapan, kebersihan, dan kebutuhan operasional lainnya.

1.1.4 Pelanggan (*Customer*)

Pelanggan KSP Kasih Sentosa umumnya berasal dari kalangan masyarakat menengah ke bawah yang membutuhkan akses layanan keuangan yang terjangkau dan mudah dijangkau. Mereka terdiri dari pedagang kecil, pelaku UMKM, karyawan, serta ibu rumah tangga yang memanfaatkan produk simpan pinjam sebagai sarana untuk memenuhi kebutuhan modal usaha, biaya pendidikan, maupun keperluan konsumtif lainnya. Sebagai koperasi simpan pinjam, KSP Kasih Sentosa memberikan layanan yang bersifat personal dan berbasis keanggotaan, sehingga hubungan antara pelanggan dan koperasi terjalin cukup erat dan saling percaya.

Pelanggan juga mengharapkan proses pelayanan yang cepat, transparan, dan mudah dipahami, terutama dalam hal pengajuan pinjaman dan pencairan dana. Oleh karena itu, kualitas pelayanan dari setiap bagian operasional seperti teller, admin kredit, dan back office sangat memengaruhi kepuasan pelanggan. Dalam menghadapi tantangan persaingan dengan lembaga keuangan lainnya, KSP Kasih Sentosa dituntut untuk terus meningkatkan profesionalisme staf serta memperkuat pelayanan yang ramah dan solutif agar dapat menjaga loyalitas dan kepercayaan pelanggan.

1.1.5 Pesaing (*Competitor*)

Pesaing utama KSP Kasih Sentosa berasal dari lembaga keuangan lain seperti koperasi simpan pinjam sejenis, bank perkreditan rakyat (BPR), serta

lembaga pembiayaan mikro yang menawarkan produk dan layanan serupa. Lembaga-lembaga ini umumnya menawarkan kemudahan akses pinjaman dengan bunga bersaing, proses pencairan cepat, serta sistem pembayaran yang fleksibel. Di wilayah operasional KSP Kasih Sentosa, keberadaan koperasi lain yang lebih besar atau telah memiliki sistem digitalisasi yang lebih baik juga menjadi tantangan tersendiri, karena dapat menarik minat anggota dan calon pelanggan baru.

Kemunculan layanan keuangan berbasis teknologi (fintech) menjadi tantangan baru yang cukup signifikan bagi koperasi. Fintech menawarkan kemudahan pinjaman secara online dengan proses cepat dan tanpa agunan, meskipun disertai risiko bunga tinggi. Kondisi ini mulai mengubah preferensi masyarakat yang semakin menginginkan akses dana yang praktis dan instan. Untuk itu, KSP Kasih Sentosa dituntut terus berinovasi dan memperkuat keunggulan bersaing, melalui peningkatan kualitas layanan, membangun hubungan yang lebih personal dengan anggota, menjaga transparansi, serta memberikan edukasi keuangan yang berkelanjutan.

1.1.6 Pengganti (Substitute)

Produk pengganti bagi layanan KSP Kasih Sentosa hadir dari berbagai lembaga keuangan lain yang menawarkan solusi serupa dalam hal penyimpanan dan pembiayaan. Bank umum, bank perkreditan rakyat (BPR), pegadaian, dan lembaga keuangan mikro lainnya menjadi pesaing tidak langsung yang dapat menawarkan kemudahan, bunga kompetitif, serta jangkauan yang luas. Di samping itu, layanan berbasis teknologi seperti aplikasi fintech pinjaman online telah berkembang pesat dan mulai menjadi pilihan masyarakat karena proses yang cepat dan persyaratan yang minimal.

Namun demikian, produk pengganti ini tidak selalu memberikan keuntungan yang sama dalam hal kedekatan hubungan sosial dan pemberdayaan anggota seperti yang ditawarkan koperasi. KSP Kasih Sentosa memiliki keunggulan dalam hal pendekatan kekeluargaan, fleksibilitas pembayaran, dan orientasi pelayanan terhadap kesejahteraan anggota, bukan semata keuntungan. Agar tetap relevan di tengah maraknya substitusi, KSP perlu terus meningkatkan

pelayanan, transparansi, dan berinovasi dalam proses digitalisasi tanpa meninggalkan prinsip koperasi.

1.1.7 Stakeholders (Pemangku Kepentingan)

Stakeholders atau pemangku kepentingan dalam KSP Kasih Sentosa terdiri dari berbagai pihak yang berkontribusi dan terdampak langsung maupun tidak langsung terhadap aktivitas koperasi. Anggota merupakan pemangku kepentingan utama karena merekalah pemilik sekaligus pengguna jasa koperasi. Selain itu, pengurus dan pengawas bertugas mengelola serta mengontrol jalannya operasional koperasi agar tetap berjalan sesuai prinsip koperasi dan regulasi yang berlaku. Manajer dan staf seperti teller, admin kredit, dan *back office* juga merupakan bagian penting karena mereka menjalankan layanan sehari-hari yang langsung bersentuhan dengan anggota.

Stakeholders eksternal seperti Dinas Koperasi, pemerintah daerah, dan otoritas pengawas seperti OJK memiliki peran penting dalam memastikan operasional koperasi sesuai dengan peraturan yang berlaku dan prinsip kehati-hatian. Mereka bertindak sebagai pengawas dan pembina agar koperasi tetap berada di jalur yang benar dalam menjalankan fungsi sosial dan ekonominya. Masyarakat umum, termasuk calon anggota dan mitra usaha, juga memiliki pengaruh signifikan terhadap reputasi dan pertumbuhan koperasi. Kehadiran mereka sebagai bagian dari ekosistem koperasi menjadikan pentingnya upaya membangun hubungan yang saling menguntungkan dan berkelanjutan. Dengan menjaga kepercayaan serta memperkuat komunikasi dengan para pemangku kepentingan ini, koperasi dapat memperluas jangkauan dan meningkatkan daya saingnya di tengah persaingan yang semakin kompleks.

1.2 Latar Belakang Penelitian

Koperasi merupakan salah satu bentuk organisasi ekonomi rakyat yang berasaskan kekeluargaan dan memiliki watak sosial, sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 12 Tahun 1967. Koperasi Indonesia, khususnya koperasi simpan pinjam, berperan penting dalam menghimpun dan menyalurkan dana melalui kegiatan simpan pinjam yang ditujukan bagi anggotanya, calon anggota,

maupun koperasi lain beserta anggotanya (Rudianto, 2006). Pada dasarnya, koperasi simpan pinjam memiliki fungsi yang serupa dengan lembaga keuangan seperti bank, yaitu mengelola dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali dalam bentuk kredit. Namun, perbedaan mendasar antara keduanya terletak pada struktur kepemilikan dan tujuan pengelolaan dana.

Koperasi simpan pinjam dimiliki bersama oleh para anggotanya dengan kedudukan yang setara, sehingga orientasi utamanya adalah kesejahteraan anggota. Sementara itu, bank dimiliki oleh individu atau badan usaha sebagai pemegang saham dengan orientasi keuntungan. Dalam praktiknya, koperasi simpan pinjam berperan strategis dalam memberikan akses layanan keuangan bagi masyarakat kecil yang tidak terjangkau oleh lembaga keuangan formal, serta turut mendorong pertumbuhan ekonomi kerakyatan. Oleh karena itu, keberadaan koperasi simpan pinjam sangat relevan dalam memperkuat sistem keuangan inklusif di Indonesia.

Perkembangan koperasi di Indonesia, termasuk Koperasi Simpan Pinjam Kasih Sentosa di Solo, masih menunjukkan kemajuan yang relatif lambat dalam beberapa tahun terakhir. Di tengah pesatnya pertumbuhan sektor keuangan digital, koperasi masih menghadapi berbagai tantangan dalam menyesuaikan diri dengan perubahan dinamika pasar dan preferensi masyarakat. Fenomena ini semakin terlihat ketika banyak masyarakat mulai beralih ke layanan pinjaman online, yang nilai transaksinya di Indonesia mencapai Rp20,53 triliun pada tahun 2023, meningkat sebesar 6,87% dibandingkan dengan periode yang sama pada tahun sebelumnya. Sebagian besar peminjam berasal dari sektor produktif seperti perdagangan besar dan eceran (Databoks, 2023).

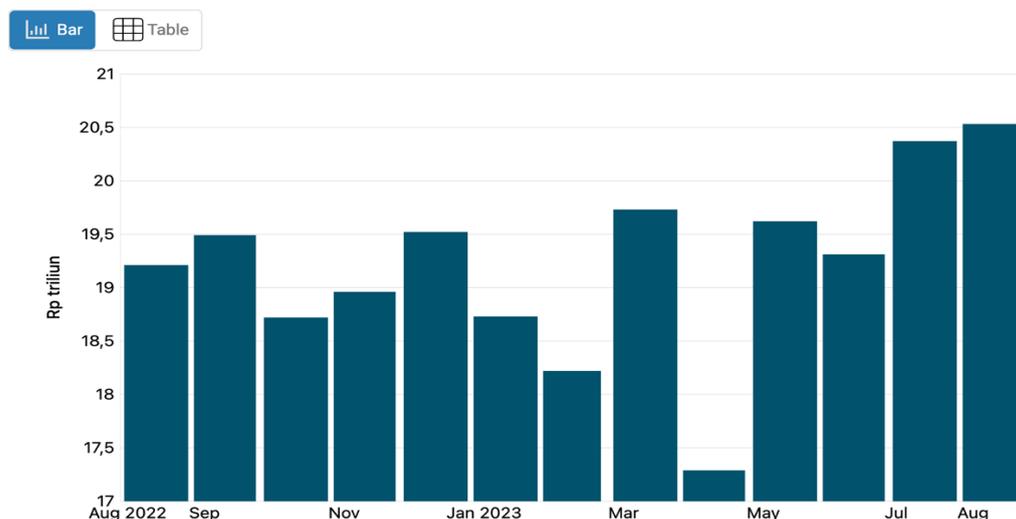
Meskipun data tersebut tidak dimaksudkan sebagai perbandingan langsung antara koperasi dan fintech, kenyataan ini mengindikasikan bahwa koperasi, khususnya koperasi simpan pinjam, belum mampu memanfaatkan sepenuhnya peluang yang ditawarkan oleh kemajuan teknologi. Ketertinggalan ini menandakan perlunya strategi adaptif dan inovatif agar koperasi dapat terus relevan dan bersaing dalam memenuhi kebutuhan masyarakat yang semakin kompleks. Dengan memperkuat sistem pelayanan dan digitalisasi, koperasi berpotensi besar untuk tumbuh lebih kompetitif dan berkontribusi dalam memperluas akses keuangan

inklusif di Indonesia.

Fenomena meningkatnya minat masyarakat terhadap layanan pinjaman digital dapat terlihat secara nyata pada grafik berikut, yang menunjukkan tren nilai penyaluran pinjaman online di Indonesia dari Agustus 2022 hingga Agustus 2023. Grafik ini mengilustrasikan lonjakan signifikan dalam jumlah pinjaman, yang menjadi tantangan sekaligus peluang bagi koperasi seperti KSP Kasih Sentosa untuk berinovasi agar tetap kompetitif di tengah era digitalisasi keuangan.

Nilai Penyaluran Pinjaman Online di Indonesia (Agustus 2022-Agustus 2023)

 databoks



Gambar 1.3 Nilai Penyaluran Pinjaman Online di Indonesia
Sumber : Databoks, 2023

Berdasarkan Gambar 1.3 menggambarkan perkembangan nilai penyaluran pinjaman online di Indonesia selama periode satu tahun, dari Agustus 2022 hingga Agustus 2023. Terlihat bahwa tren penyaluran pinjaman mengalami fluktuasi setiap bulannya. Pada Agustus 2022, nilai pinjaman online tercatat sekitar Rp19 triliun dan mengalami sedikit peningkatan pada bulan September. Namun, pada bulan Oktober hingga Desember 2022, nilai pinjaman sempat menurun, bahkan mencapai titik terendah kedua pada Desember sekitar Rp18,5 triliun.

Memasuki tahun 2023, nilai pinjaman kembali menunjukkan kenaikan di bulan Januari dan Maret, tetapi sempat turun drastis pada bulan April, menyentuh titik terendah dalam periode ini, yaitu di bawah Rp18 triliun. Setelahnya, nilai pinjaman kembali mengalami peningkatan bertahap, dengan lonjakan signifikan

terjadi pada bulan Juli dan Agustus 2023. Pada Agustus 2023, penyaluran pinjaman online mencapai angka tertinggi selama setahun terakhir, yaitu sekitar Rp20,53 triliun. Tren ini menunjukkan bahwa minat masyarakat terhadap layanan pinjaman digital semakin meningkat, didorong oleh kemudahan akses dan kebutuhan pembiayaan, terutama di sektor produktif.

Lean Canvas sangat cocok digunakan pada perusahaan-perusahaan rintisan yang baru memulai usaha, sedangkan pada Business Model Canvas (BMC) lebih cocok digunakan untuk perusahaan dengan skala besar (Harianto, 2018). *Model Lean Canvas* (LMC) merupakan alat bantu yang digunakan untuk memvisualisasikan serta mengembangkan model bisnis yang efektif dan efisien (Osterwalder & Pigneur, 2010). Dalam konteks tersebut, penelitian ini merumuskan pendekatan dalam menerapkan strategi bisnis guna meningkatkan daya saing dan perkembangan Koperasi Simpan Pinjam Kasih Sentosa di Solo. Pendekatan yang digunakan adalah *Lean Model Canvas* (LMC), yang berfungsi sebagai alat pelengkap untuk merancang model bisnis yang lebih efisien dan responsif berdasarkan prinsip Lean, dengan fokus pada pengurangan pemborosan dan peningkatan nilai bagi anggota koperasi. diharapkan mampu memberikan wawasan yang lebih komprehensif dalam menyusun langkah-langkah strategis guna mencapai pertumbuhan koperasi yang lebih besar dan berkelanjutan.

Dalam konteks pengembangan Koperasi Simpan Pinjam Kasih Sentosa di Solo, pendekatan kolaboratif berbasis analisis *Lean Model Canvas* (LMC) menjadi strategi yang relevan untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha. LMC menjadi alat bantu yang efisien dalam merancang model bisnis koperasi secara lebih adaptif, dengan menekankan pengurangan pemborosan dan peningkatan nilai manfaat bagi anggota. Melalui pendekatan ini, Koperasi Simpan Pinjam Kasih Sentosa dapat menyusun strategi yang tidak hanya sesuai dengan fase perkembangannya, tetapi juga responsif terhadap dinamika pasar dan kebutuhan anggotanya. Pendekatan ini diharapkan mampu mendorong koperasi untuk bertransformasi secara berkelanjutan, meningkatkan efektivitas operasional, dan menciptakan nilai tambah yang signifikan di tengah persaingan lembaga keuangan yang semakin ketat.

Tabel 1.1 Wawancara dengan Koperasi Simpan Pinjam Kasih Sentosa

No.	Pertanyaan	Hasil Wawancara Singkat
1.	Apa saja tantangan utama yang dihadapi oleh KSP Kasih Sentosa dalam mengembangkan model bisnisnya?	Tantangan utama meliputi meningkatnya persaingan dari layanan keuangan berbasis digital, kurangnya inovasi layanan, serta ketiadaan strategi pengembangan yang disusun secara sistematis.
2.	Bagaimana pemahaman dan kesiapan manajemen koperasi dalam menyusun strategi bisnis berbasis data dan analisis model?	Manajemen koperasi belum memahami dan belum pernah menerapkan pendekatan analisis model bisnis seperti <i>Lean Model Canvas</i> dalam proses penyusunan strategi.
3.	Bagaimana formulasi strategi bisnis yang tepat untuk KSP Kasih Sentosa berdasarkan analisis <i>Lean Model Canvas</i> ?	Diperlukan penyusunan strategi baru yang konkret, terarah, dan relevan dengan kondisi koperasi saat ini, serta mampu menjawab tantangan yang sedang dihadapi.
4.	Apa saja keputusan strategis yang perlu diambil oleh koperasi untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha?	Pengurus menilai perlunya digitalisasi layanan dan peningkatan kualitas pelayanan, namun hingga kini belum terdapat arah kebijakan yang jelas dalam implementasinya.

Sumber : Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Kasih Sentosa, 2025.

Berdasarkan Tabel 1.1 hasil wawancara dengan pengurus Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Kasih Sentosa, dapat disimpulkan bahwa koperasi ini sedang menghadapi berbagai tantangan strategis dalam mengembangkan model bisnisnya. Pertama, tantangan daya saing tercermin dari data internal koperasi yang menunjukkan pertumbuhan jumlah anggota cenderung stagnan dalam tiga tahun terakhir (rata-rata hanya 1–2% per tahun) serta rendahnya tingkat inovasi layanan, sementara pesaing berbasis digital di wilayah Solo mencatat pertumbuhan anggota hingga 15% per tahun. Kondisi ini diperparah oleh meningkatnya persaingan dari layanan keuangan digital yang lebih cepat dan efisien, kurangnya inovasi dalam penyediaan layanan, serta belum adanya strategi pengembangan yang dirancang secara terstruktur. Situasi tersebut membuat koperasi berada pada posisi kurang kompetitif di tengah perubahan kebutuhan pasar dan ekspektasi anggota yang semakin tinggi.

Kedua, dari sisi pemahaman dan kesiapan manajemen, diketahui bahwa koperasi belum mengenal atau menggunakan pendekatan berbasis analisis model bisnis seperti *Lean Model Canvas* dalam penyusunan strategi. Hal ini menunjukkan adanya kesenjangan manajerial dalam memanfaatkan alat perencanaan strategis

yang adaptif, padahal metode seperti Lean Canvas dapat membantu mengidentifikasi permasalahan inti, menetapkan segmen anggota prioritas, dan merumuskan proposisi nilai secara cepat.

Ketiga, terkait formulasi strategi bisnis yang tepat, hasil wawancara menunjukkan perlunya pendekatan baru yang lebih konkret dan terarah. Strategi tersebut harus disesuaikan dengan kondisi koperasi saat ini, termasuk keterbatasan sumber daya dan perubahan kebutuhan anggota, agar koperasi mampu berkembang secara berkelanjutan dan tetap relevan di tengah persaingan yang dinamis. Terakhir, dalam hal keputusan strategis yang harus diambil, pengurus menyadari pentingnya langkah digitalisasi dan peningkatan kualitas pelayanan kepada anggota. Namun demikian, belum ada arah kebijakan yang jelas dan terukur untuk mewujudkan perubahan tersebut.

Lean Canvas dipilih dalam penelitian ini karena sifatnya yang ringkas, adaptif, dan berorientasi pada penyelesaian masalah inti (problem-solution fit), sehingga cocok untuk entitas skala kecil-menengah seperti KSP Kasih Sentosa yang sedang berada pada fase perbaikan model bisnis. Berbeda dengan Business Model Canvas yang lebih cocok untuk perusahaan besar dengan struktur yang sudah mapan, Lean Canvas menekankan pada identifikasi risiko dan pengujian asumsi bisnis secara cepat, sehingga dapat membantu koperasi merespons ancaman persaingan digital dan mengoptimalkan sumber daya terbatas untuk menciptakan nilai tambah bagi anggotanya. Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis menetapkan judul penelitian ini: "Formulasi Strategi Manajemen dan Pengambilan Keputusan Menggunakan *Lean Model Canvas* pada Koperasi Simpan Pinjam Kasih Sentosa di Solo."

1.3 Rumusan Masalah

Dalam menghadapi perubahan kondisi pasar yang dinamis dan persaingan yang semakin ketat, koperasi sebagai salah satu pilar ekonomi kerakyatan di Indonesia dituntut untuk lebih adaptif dan inovatif. Namun, banyak koperasi masih mengalami kesulitan dalam memahami posisi perkembangan bisnisnya serta merumuskan strategi yang efektif untuk meningkatkan daya saing. Keterbatasan

dalam memahami tahapan siklus hidup bisnis sering kali membuat koperasi sulit beradaptasi dengan perubahan, sehingga berdampak pada stagnasi bahkan penurunan kinerja.

Koperasi Simpan Pinjam Kasih Sentosa, sebagai objek penelitian ini, menghadapi tantangan dalam mempertahankan pertumbuhan di tengah kebutuhan anggota yang semakin kompleks dan persaingan dari lembaga keuangan lain. Oleh karena itu, diperlukan pendekatan yang holistik untuk memahami posisi koperasi dalam siklus hidupnya serta merancang model bisnis yang sesuai dengan kebutuhan saat ini. Salah satu metode yang dapat digunakan adalah *Model Lean Canvas* untuk mengidentifikasi tahap perkembangan bisnis koperasi dan untuk menganalisis serta memperbaiki model bisnis agar lebih efektif dan efisien.

Dengan menggabungkan pendekatan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran yang komprehensif mengenai posisi Koperasi Simpan Pinjam Kasih Sentosa dalam siklus hidupnya dan merumuskan strategi bisnis yang tepat. Berdasarkan latar belakang tersebut, rumusan masalah yang akan dianalisis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana model bisnis Koperasi Simpan Pinjam Kasih Sentosa ketika dianalisis menggunakan *Lean Model Canvas*?
2. Strategi bisnis apa yang perlu diterapkan oleh Koperasi Simpan Pinjam Kasih Sentosa untuk meningkatkan perkembangan dan daya saingnya di tengah kondisi pasar yang berubah?

1.4 Tujuan Penelitian

Penelitian ini dirancang dengan tujuan utama untuk memberikan solusi strategis yang efektif bagi pengembangan Koperasi Simpan Pinjam Kasih Sentosa di Solo. Dalam menghadapi tantangan persaingan dan perubahan dinamika pasar, koperasi membutuhkan pendekatan manajemen yang tepat dan terukur. Oleh karena itu, penelitian ini memfokuskan pada perumusan strategi manajemen dan pengambilan keputusan dengan menggunakan dua model utama, yaitu *Lean Model Canvas* (LMC). Melalui pendekatan ini, diharapkan koperasi dapat lebih memahami posisi dan kebutuhan bisnisnya serta merancang model bisnis yang

adaptif dan efisien. Berikut adalah beberapa tujuan spesifik yang ingin dicapai dalam penelitian ini:

1. Menganalisis model bisnis Koperasi Simpan Pinjam Kasih Sentosa ketika dianalisis menggunakan *Lean Model Canvas*.
2. Merumuskan strategi bisnis yang perlu diterapkan oleh Koperasi Simpan Pinjam Kasih Sentosa untuk meningkatkan perkembangan dan daya saingnya di tengah kondisi pasar yang berubah.

1.5 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan di bidang manajemen, khususnya terkait penerapan *Lean Model Canvas* (LMC) dalam menganalisis siklus hidup koperasi serta merancang model bisnis yang lebih adaptif. Studi ini memperkaya literatur mengenai strategi bisnis yang efektif untuk meningkatkan daya saing koperasi simpan pinjam di tengah perubahan pasar yang dinamis. Selain itu, penelitian ini dapat menjadi referensi bagi akademisi yang ingin mengeksplorasi integrasi LMC sebagai pendekatan dalam merumuskan strategi bisnis yang sesuai dengan tahapan perkembangan koperasi atau organisasi serupa di sektor lainnya.

2. Manfaat Praktis

Secara praktis, penelitian ini memberikan manfaat langsung bagi Koperasi Simpan Pinjam Kasih Sentosa dengan pendekatan *Lean Model Canvas* (LMC) dalam penelitian ini memungkinkan koperasi untuk memetakan elemen-elemen kunci dalam model bisnis, seperti *value proposition*, segmen pelanggan, dan sumber pendapatan. Hal ini membantu koperasi dalam mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, sehingga dapat merumuskan strategi bisnis yang lebih efektif, efisien, dan sesuai dengan kebutuhan pasar serta anggotanya.

Lebih jauh lagi, penelitian ini diharapkan dapat membantu koperasi dalam merespons perubahan pasar, meningkatkan kepuasan anggota, dan mempertahankan daya saing di industri keuangan yang semakin kompetitif. Selain itu, hasil penelitian ini dapat menjadi masukan bagi dinas koperasi dan pemangku kepentingan lainnya untuk merancang kebijakan atau program pendampingan yang mendukung pertumbuhan dan perkembangan koperasi sesuai tahapan siklus hidupnya.

1.6 Sistematika Penulisan Tugas Akhir

Berisi tentang sistematika dan penjelasan ringkas laporan penelitian yang terdiri dari Bab I sampai Bab V dalam laporan penelitian.

- a. **BAB I PENDAHULUAN**
Bab ini merupakan penjelasan secara umum, ringkas dan padat yang menggambarkan dengan tepat isi penelitian. Isi bab ini meliputi: Gambaran Umum Objek penelitian, Latar Belakang 8 Penelitian, Perumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, dan Sistematika Penulisan Tugas Akhir.
- b. **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**
Bab ini berisi teori dari umum sampai ke khusus, disertai penelitian terdahulu dan dilanjutkan dengan kerangka pemikiran penelitian yang diakhiri dengan hipotesis jika diperlukan.
- c. **BAB III METODE PENELITIAN**
Bab ini menegaskan pendekatan, metode, dan teknik yang digunakan untuk mengumpulkan dan menganalisis temuan yang dapat menjawab masalah penelitian. Bab ini meliputi uraian tentang: Jenis Penelitian, Operasionalisasi Variabel, Populasi dan Sampel (untuk kuantitatif) / Situasi Sosial (untuk kualitatif), Pengumpulan Data, Uji Validitas dan Reliabilitas, serta Teknik Analisis Data.
- d. **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**
Hasil penelitian dan pembahasan diuraikan secara sistematis sesuai dengan perumusan masalah serta tujuan penelitian dan disajikan dalam

sub judul tersendiri. Bab ini berisi dua bagian: bagian pertama menyajikan hasil penelitian dan bagian kedua menyajikan pembahasan atau analisis dari hasil penelitian. Setiap aspek pembahasan hendaknya dimulai dari hasil analisis data, kemudian diinterpretasikan dan selanjutnya diikuti oleh penarikan kesimpulan. Dalam pembahasan sebaiknya dibandingkan dengan penelitian- penelitian sebelumnya atau landasan teoritis yang relevan.

e. **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

Kesimpulan merupakan jawaban dari pertanyaan penelitian, kemudian menjadi saran yang berkaitan dengan manfaat penelitian dalam siklus hidupnya serta strategi bisnis yang diterapkan untuk meningkatkan daya saing di tengah perubahan kondisi pasar.