

OPTIMALISASI PENGEMBANGAN PRODUK KOPERASI SIMPAN PINJAM SECARA ONLINE SERTA STRATEGI MENGATASI KREDIT MACET PADA KSP BALI DHARMA SAMAYA

I Gusti Ayu Asri Pramesti^{1,*}, Ni Wayan Windy Oktavani Dewita Sari²

^{1,2} Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

*Email: asripramesti@unmas.ac.id

ABSTRAK

Pandemi Covid-19 yang sangat berdampak pada kegiatan usaha di bidang keuangan seperti Koperasi. Koperasi sangat penting karena koperasi sebagai tempat untuk bisa menyimpan modal. Koperasi juga bisa memberikan pinjaman atau tambahan modal bagi anggota yang memerlukan tambahan modal. Koperasi mampu memberikan dana pinjaman untuk kebutuhan sehari-hari untuk biaya pengobatan, biaya pendidikan, dan biaya-biaya lainnya. Sejak merebaknya virus corona atau yang dikenal dengan pandemi covid-19 terjadi menurunnya antusias anggota pada produk dalam perencanaan maupun optimalisasi media online dalam suatu kegiatan dalam Koperasi simpan pinjam dan Terjadinya kredit macet pada Koperasi Simpan Pinjam Bali Dharma Samaya. Berdasarkan hal tersebut penulis berinisiatif untuk membantu Koperasi Simpan Pinjam Bali Dharma Samaya yang mengalami dampak pandemi melalui optimalisasi pengembangan produk koperasi simpan pinjam secara online serta strategi mengatasi kredit macet. Dengan demikian solusi dari permasalahan yang terjadi adalah pengoptimaisasi pemanfaatan penggunaan media sosial dikarenakan mudahnya mendapatkan konsumen sehingga mempermudah proses promosi karena konsumen dapat dengan mudah mengakses dan melihat langsung produk yang dijual.

Kata kunci : Dampak Covid-19, Optimalisasi Pengembangan, Pemasaran Online.

ANALISIS SITUASI

Pandemi Covid-19 adalah pandemi dari virus corona yang pertama kali diidentifikasi pada Desember 2019 di Wuhan, Cina (Zendrato, 2020). *Severe acute respiratory syndrome coronavirus 2* (SARS-CoV-2) yang lebih dikenal dengan nama virus Corona adalah jenis baru dari coronavirus yang menular ke manusia. Virus ini bisa menyerang siapa saja, seperti lansia (golongan usia

lanjut), orang dewasa, anak-anak, dan bayi, termasuk ibu hamil dan ibu menyusui. Pandemi ini telah berdampak terhadap aktifitas masyarakat saat ini. Pemberlakuan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) membuat sebagian kegiatan pasar menjadi berkurang akibatnya ekonomi masyarakat menjadi turun.

Pandemi Covid-19 yang sangat berdampak pada kegiatan usaha di

bidang keuangan seperti Koperasi. Koperasi sangat penting karena koperasi sebagai tempat untuk bisa menyimpan modal. Koperasi juga bisa memberikan pinjaman atau tambahan modal bagi anggota yang memerlukan tambahan modal. Koperasi mampu memberikan dana pinjaman untuk kebutuhan sehari-hari untuk biaya pengobatan, biaya pendidikan, dan biaya-biaya lainnya (Hasanah, 2020). Koperasi membantu para anggotanya dalam meningkatkan penghasilan sama halnya dengan Koperasi Simpan Pinjam Bali Dharma Samaya yang terletak di Jalan Nakula, Darmasaba, Kecamatan Abiansemal, Kabupaten Badung. Pandemi Covid-19 memberikan dampak yang signifikan pada perekonomian termasuk juga Koperasi. Sejak merebaknya virus corona atau yang dikenal dengan pandemi covid-19 terjadi menurunnya antusias anggota pada produk dalam perencanaan maupun optimalisasi media online dalam suatu kegiatan dalam Koperasi simpan pinjam dan Terjadinya kredit macet pada Koperasi Simpan Pinjam Bali Dharma Samaya.

Berdasarkan hal tersebut penulis berinisiatif untuk membantu Koperasi Simpan Pinjam Bali Dharma Samaya yang mengalami dampak pandemi melalui optimalisasi pengembangan produk koperasi simpan pinjam secara online serta strategi mengatasi kredit macet. Dengan demikian solusi dari permasalahan yang terjadi adalah pengoptimaisasi pemanfaatan penggunaan media sosial dikarenakan mudahnya mendapatkan konsumen

sehingga mempermudah proses promosi karena konsumen dapat dengan mudah mengakses dan melihat langsung produk yang dijual (Hasibuan,dkk. 2020). Program ini bertujuan untuk memberikan edukasi atau sosialisasi serta pendampingan dalam mengembangkan produk usaha koperasi simpan pinjam secara online seperti instagram, facebook, dan google maps serta membantu melengkapi keperluan pengenalan produk usaha koperasi seperti akun media sosial Instagram, akun facebook dan beberapa konten-konten untuk mengembangkan produk dan juga memberikan solusi atau cara penyelesaian pada permasalahan kredit macet pada Koperasi Simpan Pinjam.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan terdapat permasalahan yang dihadapi oleh Koperasi Simpan Pinjam Bali Dharma Samaya, Darmasaba, Badung:

1. Menurunnya antusias anggota pada produk usaha yang ada di koperasi simpan pinjam.
2. Kurangnya pemanfaatan platform digital dalam perencanaan maupun optimalisasi media online dalam suatu kegiatan dalam Koperasi simpan pinjam.
3. Terjadinya kredit macet pada Koperasi Simpan Pinjam.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Solusi dalam bentuk program kerja yang ditawarkan tim pengabdian untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi mitra sesuai dengan prioritas

permasalahan adalah sebagai berikut

1. Pendampingan pada pengurus koperasi dalam mengembangkan produk usaha koperasi simpan pinjam secara online seperti instagram, facebook, dan google maps.
2. Membantu melengkapi keperluan pengenalan produk usaha koperasi seperti akun media sosial Instagram, akun facebook dan beberapa konten-konten untuk mengembangkan produk.
3. Memberikan solusi atau cara penyelesaian pada permasalahan kredit macet pada Koperasi Simpan Pinjam.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan dalam hal optimalisasi pengembangan produk koperasi simpan pinjam secara online serta strategi mengatasi kredit macet pada KSP Bali Dharma Samaya dilaksanakan kurang lebih 5 minggu dari tanggal 1 Agustus 2022 s/d 17 September 2022.

Pada tahap ini, merupakan tahap pelaksanaan program kerja kepada masyarakat sasaran yaitu KSP Bali Dharma Samaya dengan dilakukannya kegiatan sebagai berikut:

1. Pendampingan pada pengurus koperasi dalam mengembangkan produk usaha koperasi simpan pinjam secara online seperti instagram, facebook, dan google maps Strategi Pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan:
 - a. Membuatkan akun instagram untuk memulai dalam memasarkan

produk simpanan yang dimiliki KSP Bali Dharma Samaya

- b. Mempersiapkan foto-foto produk simpanan KSP Bali Dharma Samaya untuk diposting dalam media sosial instagram
 - c. Memposting foto-foto produk simpanan KSP Bali Dharma Samaya dalam media sosial instagram untuk meningkatkan jumlah nasabah.
2. Membantu melengkapi keperluan pengenalan produk usaha koperasi seperti akun media sosial Instagram, akun facebook dan beberapa konten-konten untuk mengembangkan produk, strategi pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan;
 - a. Membuatkan akun google maps untuk memudahkan calon nasabah dalam pencarian alamat KSP Bali Dharma Samaya
 - b. Mempersiapkan beberapa konten yang menarik dalam pengambilan foto produk simpanan KSP Bali Dharma Samaya sehingga dapat lebih mudah dalam mempromosikan di media sosial .
 3. Memberikan solusi atau cara penyelesaian pada permasalahan kredit macet pada Koperasi Simpan Pinjam, strategiyang dilakukan yaitu:
 - a. Dilakukan mekanisme pemanggilan, pemanggilan tersebut dilakukan pihak koperasi selaku kreditur bertujuan untuk mengetahui faktor apa yang menyebabkan debitur belum dapat melunasi hutangnya
 - b. Penyusunan kembali syarat-syarat kredit.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil program kerja yang telah berhasil dilaksanakan sesuai dengan kompetensi, pendampingan dan pengarahan. Pengembangan pemasaran produk simpanan secara online membawa dampak kepada jumlah nasabah yang terjadi di Koperasi Simpan Pinjam Bali Dharma Samaya. Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan tujuan dapat mengedukasi para pengusaha terhadap pentingnya strategi pemasaran dan promosi untuk menambah penjualan produk dimasa pandemi covid 19 serta bertujuan membantu Koperasi dalam menekan pengeluaran berlebihan dan penambahan anggota dimasa pandemi dengan demikian diharapkan dapat membantu Koperasi dimasa pandemic covid 19. Sejauh ini kegiatan pengabdian masyarakat yang telah terlaksanakan dan dilakukan dengan baik serta sesuai harapan. Berikut adalah hasil kegiatan yang dicapai selama kurang lebih 42 hari.

Faktor Pendukung

Faktor pendukung yang didapatkan oleh pelaksana selama proses kegiatan pengabdian masyarakat Koperasi Simpan Pinjam Bali Dharma Samaya sebagai berikut:

- a) Mitra sangat mendukung terhadap semua kegiatan yang telah dilakukan.
- b) Adanya antusias pengurus koperasi pada saat pemberian edukasi dan pemahaman tentang pemasaran online
- c) Rencana terkait strategi pemasaran produk usaha

simpanan yang telah disusun sesuai dengan tujuan Koperasi.

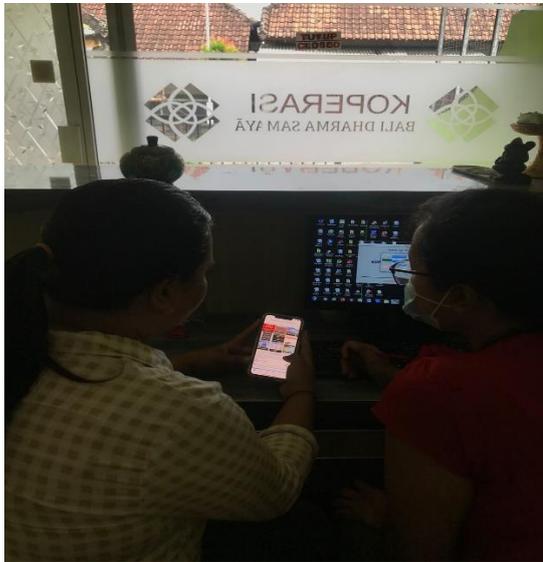
Faktor Penghambat

Faktor penghambat yang didapatkan oleh pelaksana selama kegiatan pengabdian masyarakat ini berlangsung yaitu:

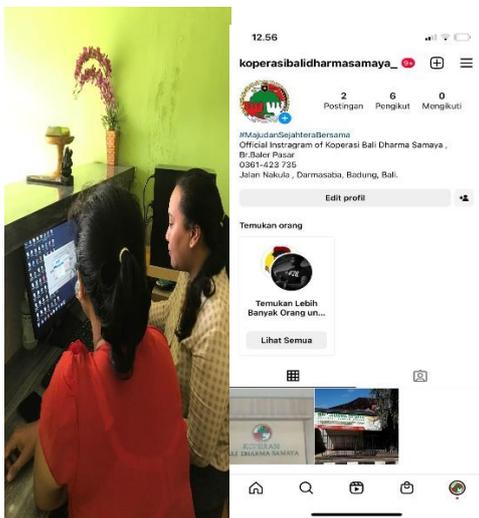
- a) Karena adanya pandemi covid-19 ini dilarangnya terhadap kerumunan dan selalu jaga jarak jadi terbatasnya ruang gerak terhadap kegiatan ini.
- b) Kurangnya protokol kesehatan sehingga perlu ditingkatkan lagi.
- c) Nasabah yang masih kurang mengerti informasi transaksi secara online.

Partisipasi karyawan dalam kegiatan optimalisasi pengembangan produk koperasi simpan pinjam secara online serta strategi mengatasi kredit macet pada KSP Bali Dharma Samaya sangat tinggi, terbukti dari tingginya kehadiran dan antusias mereka dalam pelaksanaan kegiatan usaha dan juga terlihat dari respon positif yang diberikan saat pengarahan membuat platform media sosial,. Menurut Wijoyo (2021) dengan adanya edukasi terkait pemasaran online, memberikan pemahaman bahwa pangsa pasar online dirasa baik untuk dijalankan di era pandemi ini mengingat penerapan kebijakan pemerintah mengenai pembatasan sosial dalam beraktifitas secara fisik. Jadi strategi dan alokasi biaya pemasaran yang efektif dan efisien akan berdampak pada peningkatan kemampuan pelaku

usaha dibidang pangsa pasar online merupakan solusi yang tepat.



Gambar 1. Pendampingan pada pengurus koperasi dalam mengembangkan produk usaha koperasi simpan pinjam secara online seperti facebook



Gambar 2. Membantu melengkapi keperluan pengenalan produk usaha koperasi seperti akun media



Gambar 3. Memberikan solusi atau cara penyelesaian pada permasalahan kredit macet pada Koperasi Simpan

KESIMPULAN

Dari seluruh rangkaian kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan pada Koperasi Simpan Pinjam Bali Dharma Samaya, maka dapat disimpulkan bahwa optimalisasi pengembangan pemasaran produk secara online dengan alokasi pembiayaan yang tepat berperan penting dalam meningkatkan perkembangan produk usaha simpanan oleh pengurus terhadap nasabah. Hal ini dikarenakan dengan adanya strategi pemasaran yang baik dan benar akan menciptakan kinerja karyawan yang terarah sehingga berdampak langsung dengan kinerja perusahaan karena mampu untuk menarik minat calon nasabah untuk tetap berlangganan dengan Koperasi Simpan Pinjam Bali Dharma Samaya . Serta juga diharapkan mampu membuat nasabah tidak merasakan keterbatasan dalam memperoleh produk yang diinginkan, walaupun dalam kondisi pandemi Covid-19. Lalu dengan adanya optimalisasi penggunaan sosial media akan sangat membantu mitra dalam mempromosikan produk mitra menjadi lebih luas dan adanya promosi pada

media sosial juga membuat berkembang produk usaha simpanan pada Koperasi Simpan Pinjam Bali Dharma Samaya.

SARAN

Perencanaan alokasi pendanaan untuk strategi pemasaran perlu dilakukan agar lebih selektif agar tercipta pemanfaatan yang bersifat efektif dan efisien dalam memberikan peningkatan berkembangnya produk simpanan pada Koperasi Simpan Pinjam Bali Dharma Samaya. Promosi pada media sosial harus tetap ditingkatkan serta didukung dengan terus memunculkan inovasi produk simpanan agar menarik minat calon nasabah dan juga dapat meningkatkan jumlah anggota. Memberikan sosialisasi pada semua anggota beserta nasabah untuk tetap menggunakan dan menerapkan protokol kesehatan ketika melakukan proses kegiatan ataupun saat berinteraksi dengan orang lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Hasanah, H., & Hanifah, A. (2020). Implementasi Model Pengembangan Pengelolaan Koperasi Simpan Pinjam (KSP). *Jurnal Muhammadiyah Manajemen Bisnis*, 1(1), 37-46.
- Hasibuan, A., Jamaludin, J., Yuliana, Y., Sudirman, A., Wirapraja, A., Kusuma, A. H. P., & Simarmata, J. (2020). *E-Business: Implementasi, Strategi dan Inovasinya*. Yayasan Kita Menulis.
- UniversitaMaharaswati Denpasar. Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Maharaswati Denpasar

tentang *Pedoman Kuliah Kerja Nyata*. Denpasar.

- Wijoyo, H. (2021). *Strategi Pemasaran UMKM di masa pandemi*. Insan Cendekia Mandiri.
- Yudha Pratama, M. (2020). *New Media Sebagai Alat Komunikasi Bagi Periklanan Produk-Produk Retail Marketplace (Studi pada akun Facebook dan Instagram Multiaksesoris)* (Doctoral dissertation, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik).
- Zendrato, W. (2020). Gerakan mencegah daripada mengobati terhadap pandemi covid-19. *Jurnal Education and development*, 8(2), 242-242.