



## Strategi dan Tantangan Operasional pada KSU BONA MANDIRI JAYA di Kota Pematangsiantar

**Dina saragih<sup>1\*</sup>, Roni A Hasibuan<sup>2</sup>, Dian G Purba<sup>3</sup>, Grace R Naibaho<sup>4</sup>, Savirgi B Amri<sup>5</sup>,  
Stepan H Purba<sup>6</sup>, Ahmad Tarez Azhadi<sup>7</sup>, Sintong B Simanjuntak<sup>8</sup> Tia saragih<sup>9</sup>**

<sup>1-89</sup> Universitas Simalugun , Indonesia

Alamat Kampus: Jl.Sisimangaraja Barat, Kel.Bahkapul, Kec. Siantar Sitalasari, Kota Pematang  
Siantar,Prov.Sumatera Utara

Korespondensi penulis: [dinagaringging7@gmail.com](mailto:dinagaringging7@gmail.com)

**Abstract.** This study aims to analyze the marketing strategies, operational mechanisms, and key challenges faced by the Multipurpose Cooperative (KSU) BONA MANDIRI JAYA. A qualitative research approach was employed, utilizing in-depth interviews, direct observation, and document analysis as data collection methods. The results show that the cooperative adopts a direct marketing strategy targeting underserved and remote areas, combined with a personalized approach in monitoring its clients. Despite its growth, the cooperative encounters several challenges, including limited capital, low member financial literacy, non-performing loans, and the need to adapt to digital transformation. To overcome these obstacles, the cooperative implements credit restructuring policies and intensive field monitoring. The study recommends strengthening institutional capacity and adopting digital systems to enhance the sustainability and efficiency of cooperative operations.

**Keywords:** cooperative, marketing strategy, operational system, non-performing loans, qualitative approach

**Abstrak.** Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran, mekanisme operasional, serta berbagai tantangan yang dihadapi oleh Koperasi Serba Usaha (KSU) BONA MANDIRI JAYA. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa koperasi menerapkan strategi pemasaran langsung dengan menasarkan wilayah-wilayah terpencil dan menggunakan pendekatan personal dalam memantau nasabah. Di sisi lain, koperasi menghadapi berbagai kendala, seperti keterbatasan modal, rendahnya literasi anggota, piutang macet, serta tantangan dalam adaptasi terhadap era digital. Untuk mengatasi hambatan tersebut, koperasi menerapkan restrukturisasi kredit dan memperkuat monitoring lapangan. Penelitian ini merekomendasikan perlunya penguatan kelembagaan dan transformasi digital guna meningkatkan efektivitas operasional koperasi secara berkelanjutan.

**Kata Kunci:** koperasi, strategi pemasaran, operasional, kredit bermasalah, pendekatan kualitatif

### PENDAHULUAN

Koperasi Simpan Pinjam (KSP) merupakan salah satu bentuk lembaga keuangan mikro yang berperan penting dalam mendukung pembangunan ekonomi kerakyatan. KSP menghimpun dana dari para anggotanya dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kembali dana tersebut dalam bentuk pinjaman untuk memenuhi kebutuhan produktif maupun konsumtif anggota. Hal ini sejalan dengan amanat Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2012 tentang Perkoperasian yang menegaskan peran koperasi dalam meningkatkan kesejahteraan anggotanya dan memperkuat struktur ekonomi nasional berbasis masyarakat.

Sebagai lembaga ekonomi yang mengedepankan prinsip kebersamaan dan keanggotaan sukarela, koperasi memiliki potensi besar untuk menjangkau segmen masyarakat yang belum terlayani oleh lembaga keuangan formal. KSP tidak hanya menyediakan akses keuangan yang

lebih inklusif, tetapi juga mendorong kemandirian ekonomi anggota, terutama pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).

Salah satu koperasi yang aktif dalam menggerakkan ekonomi lokal adalah Koperasi Serba Usaha (KSU) BONA MANDIRI JAYA yang berdiri sejak tahun 2018. Koperasi ini telah menunjukkan pertumbuhan yang cukup pesat, dengan memiliki 24 cabang yang tersebar di berbagai wilayah Indonesia, termasuk Kota Pematangsiantar dan Kabupaten Simalungun. Dengan visi "Mensejahterakan karyawan dan membantu masyarakat", koperasi ini memfokuskan layanannya pada wilayah terpencil dan kelompok masyarakat yang belum terjangkau layanan perbankan konvensional.

Namun, dalam perjalannya, KSU BONA MANDIRI JAYA menghadapi berbagai tantangan, seperti keterbatasan modal, rendahnya literasi keuangan anggota, hingga risiko kredit macet akibat ketidakstabilan pendapatan nasabah. Oleh karena itu, pemahaman mendalam mengenai strategi pemasaran, pengelolaan risiko, serta struktur organisasi koperasi menjadi penting untuk menilai efektivitas operasional dan keberlanjutan lembaga ini.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk: (1) menganalisis strategi pemasaran yang diterapkan oleh KSU BONA MANDIRI JAYA; (2) mengkaji sistem kerja dan mekanisme operasional koperasi; serta (3) mengidentifikasi tantangan-tantangan utama yang dihadapi koperasi dalam menjalankan aktivitasnya di tengah dinamika ekonomi masyarakat.

## **KAJIAN TEORITIS**

### **1. Koperasi dan Peran Ekonomi**

Koperasi merupakan lembaga ekonomi berbasis anggota yang berperan penting dalam pemberdayaan masyarakat serta penguatan ekonomi lokal. Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian menyebutkan bahwa koperasi didirikan untuk meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Menurut Supriyono (2021), koperasi memiliki posisi strategis dalam pembangunan ekonomi karena mampu menjangkau masyarakat kelas menengah ke bawah yang seringkali tidak terakses oleh lembaga keuangan formal.

### **2. Koperasi Simpan Pinjam dan Sistem Operasional**

Koperasi Simpan Pinjam (KSP) merupakan bentuk koperasi yang berfokus pada penghimpunan dan penyaluran dana kepada anggota dalam bentuk simpanan dan pinjaman.

Sistem kerja operasional KSP mencakup prosedur administrasi keuangan, pemberian kredit, serta sistem penagihan dan monitoring nasabah. Hendra dkk. (2021) menjelaskan bahwa keberhasilan operasional KSP bergantung pada struktur organisasi yang efisien dan tata kelola yang akuntabel.

### 3. Strategi Pemasaran Koperasi

Strategi pemasaran dalam koperasi berbeda dengan lembaga keuangan komersial. Prasetyo (2018) menekankan pentingnya pendekatan personal dan sosial dalam memasarkan layanan koperasi, khususnya di wilayah pedesaan dan terpencil. Pendekatan langsung ke masyarakat, seperti kunjungan lapangan oleh staf koperasi, dinilai lebih efektif untuk membangun kepercayaan dan meningkatkan partisipasi anggota.

### 4. Permasalahan Kredit dan Risiko Operasional

Permasalahan utama yang sering dihadapi koperasi adalah risiko kredit macet yang timbul akibat keterlambatan pembayaran dari anggota. Haryono (2020) menyatakan bahwa pengelolaan risiko kredit memerlukan strategi mitigasi, seperti rescheduling, restructuring, dan reconditioning pinjaman. Marlina (2022) menambahkan bahwa rendahnya pendapatan anggota dan lemahnya literasi keuangan menjadi penyebab utama tingginya kredit bermasalah di koperasi.

### 5. Peran Kolektor dan Monitoring Nasabah

Dalam sistem koperasi, peran petugas lapangan seperti kolektor sangat krusial. Novitasari (2021) menjelaskan bahwa kolektor tidak hanya bertugas menagih, tetapi juga memantau kondisi usaha anggota serta memberikan edukasi keuangan dasar. Monitoring yang intensif dapat meningkatkan disiplin pembayaran dan mencegah terjadinya piutang macet.

### 6. Digitalisasi dan Tantangan Kelembagaan

Seiring perkembangan teknologi, koperasi dihadapkan pada tantangan digitalisasi. Widiyanto (2023) menyatakan bahwa adopsi sistem digital dapat meningkatkan efisiensi operasional dan pelayanan kepada anggota, namun juga membutuhkan investasi SDM dan infrastruktur. Di sisi lain, Mahyuddin dkk. (2021) menekankan pentingnya penguatan kelembagaan melalui pelatihan manajerial dan pengawasan internal untuk menjamin keberlanjutan koperasi di era modern.

## METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus untuk memperoleh pemahaman mendalam mengenai strategi operasional dan tantangan yang dihadapi oleh KSU BONA MANDIRI JAYA di Kota Pematangsiantar. Pendekatan ini dipilih karena mampu menggambarkan secara komprehensif realitas sosial dan dinamika yang terjadi di lingkungan koperasi.

Pengumpulan data dilakukan melalui tiga teknik utama, yaitu:

1. **Wawancara mendalam**, yang dilakukan terhadap manajemen dan staf koperasi guna memperoleh informasi langsung mengenai struktur organisasi, strategi pemasaran, serta permasalahan operasional yang dihadapi.
2. **Observasi lapangan**, yang bertujuan untuk memahami praktik kerja koperasi secara langsung serta interaksi antara pihak koperasi dan anggotanya.
3. **Dokumentasi**, yang mencakup pengumpulan data sekunder seperti laporan keuangan, struktur organisasi, dan dokumen-dokumen internal koperasi lainnya.

Analisis data dilakukan dengan mengikuti tahapan menurut Miles dan Huberman (1994), yaitu:

- **Reduksi data**, yakni proses memilah dan merangkum informasi penting dari hasil observasi dan wawancara.
- **Penyajian data**, berupa penyusunan informasi dalam bentuk narasi deskriptif untuk mempermudah pemahaman temuan.
- **Penarikan kesimpulan**, yang dilakukan secara bertahap dan berkelanjutan berdasarkan pola-pola temuan yang muncul selama proses analisis.

Pendekatan ini diharapkan mampu menggambarkan secara objektif kondisi aktual koperasi serta memberikan kontribusi dalam pengembangan strategi yang lebih adaptif dan berkelanjutan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Koperasi KSU BONA MANDIRI JAYA dimiliki oleh Paruntolan Sitorus dan beralamat di Jl. Sisingamangaraja No.1, Pematangsiantar. Visi utama koperasi ini adalah “Mensejahterakan karyawan dan membantu masyarakat.” Koperasi ini melayani sekitar 700 nasabah aktif yang terdiri dari dua segmen utama, yakni 50% pelaku UMKM dan 50% nasabah individu dan Saat ini memiliki 24 cabang di berbagai wilayah di Indonesia

Struktur Organisasi Struktur organisasi koperasi mencakup sejumlah posisi fungsional yang terdiri atas:

- **Pimpinan atau Manajer**

***Tugasnya Mencakup***

**\**Memimpin dan mengkoordinasikan:***

Memimpin seluruh kegiatan koperasi, mengoordinasikan kegiatan pengurus, dan mengontrol jalannya aktivitas koperasi serta bagian-bagian di dalamnya.

Mewakili koperasi:

Mewakili koperasi di dalam dan di luar pengadilan.

**\**Melaksanakan keputusan:***

Melaksanakan segala keputusan yang dibuat dalam rapat anggota dan rapat pengurus.

**\**Mengendalikan kegiatan:***

Mengendalikan seluruh kegiatan koperasi, termasuk penerimaan laporan dari masing-masing bagian.

**\**Bertanggung jawab:***

Bertanggung jawab atas jalannya roda usaha koperasi dan memberikan laporan pertanggungjawaban dalam Rapat Anggota Tahunan (RAT),.

- **Staf Penanganan Kredit Bermasalah**

***Tugasnya Mencakup:***

**\**Identifikasi dan Pengidentifikasi Kredit Bermasalah:***

Melakukan pengecekan terhadap dokumen kredit untuk mengetahui adanya kredit bermasalah atau keterlambatan pembayaran. Mengidentifikasi debitur yang mengalami kesulitan membayar kredit dan penyebabnya.

**\**Negosiasi dengan Debitur:***

Melakukan negosiasi untuk penyelesaian kredit dengan atau tanpa pengajuan hapus tagih. Memastikan penanganan debitur sesuai dengan kondisi kemampuan dan kemauan debitur.

**\**Penagihan:***

Melakukan aktivitas penagihan sesuai prosedur kredit dan collection. Mengunjungi anggota untuk mengetahui perkembangan usaha dan penyebab keterlambatan. Mengingatkan anggota lalai, mengirim surat pemberitahuan tunggakan, dan surat panggilan untuk musyawarah.

**\* *Penyelesaian Kredit:***

Melakukan penyelamatan kredit melalui rescheduling, reconditioning, atau restructuring. Melakukan restrukturisasi kredit sesuai dengan perjanjian kredit. Menawarkan solusi seperti penjadwalan ulang pembayaran atau pembayaran yang disesuaikan dengan kemampuan debitur.

**\* *Edukasi dan Konseling:*** Memberikan edukasi dan konseling kepada anggota yang mengalami kesulitan membayar kredit. Memberikan informasi tentang manajemen keuangan yang baik. Membantu anggota mengatasi masalah keuangan mereka.

**• *Petugas Survei***

**\**Pengumpulan Data:***

Petugas survei mengumpulkan data dan informasi dari calon nasabah atau pemohon kredit, seperti data pribadi, data usaha, data aset, dan dokumen pendukung lainnya.

**\**Verifikasi Data:***

Mereka melakukan verifikasi kebenaran data dan informasi yang diperoleh dengan menanyakan kepada calon nasabah atau pihak ketiga, serta melakukan pengecekan dokumen.

**\**Penyusunan Laporan:***

Petugas survei menyusun laporan yang akurat dan menyeluruh mengenai kondisi calon nasabah atau pemohon kredit. Laporan ini digunakan oleh pihak internal koperasi untuk mengambil keputusan terkait pemberian kredit.

**\**Penilaian Risiko:***

Petugas survei juga dapat melakukan penilaian risiko terkait kemampuan bayar dan potensi gagal bayar calon nasabah atau pemohon kredit.

Pemantauan dan Evaluasi: Dalam beberapa kasus, petugas survei juga bertanggung jawab untuk memantau dan mengevaluasi kinerja nasabah setelah diberikan kredit. Selain tugas-tugas di atas, petugas survei juga diharapkan memiliki kemampuan komunikasi yang baik, kemampuan analisis, dan pengetahuan tentang peraturan dan prosedur yang berlaku di koperasi.

**• *Tim Kolektor***

***Tugasnya mencakup:***

**\**Menagih piutang:***

Tim kolektor akan menghubungi anggota yang memiliki tunggakan untuk menagih pembayaran yang tertunda.

**\**Bernegosiasi dengan debitur:***

Jika anggota mengalami kesulitan membayar, tim kolektor akan bernegosiasi untuk mencapai kesepakatan pembayaran yang sesuai.

**\**Melakukan kunjungan lapangan (field collection):***

Dalam beberapa kasus, tim kolektor mungkin perlu mengunjungi anggota secara langsung untuk memastikan pembayaran dan memahami situasi mereka.

**\**Membuat laporan penagihan:***

Tim kolektor akan membuat laporan tentang hasil penagihan mereka, termasuk jumlah yang telah tertagih dan upaya yang telah dilakukan.

**\**Mengelola dokumen penagihan:***

Tim kolektor akan mengelola semua dokumen yang terkait dengan penagihan, seperti bukti pembayaran dan perjanjian.

**\**Memastikan pembayaran sesuai perjanjian:***

Tim kolektor akan memastikan bahwa setiap anggota membayar sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati dengan koperasi.

**\**Meningkatkan kesadaran anggota tentang kewajiban mereka:***

Tim kolektor akan berusaha untuk meningkatkan kesadaran anggota tentang pentingnya membayar tagihan tepat waktu.

**\**Meminimalisir kerugian koperasi:***

Dengan melakukan penagihan yang efektif, tim kolektor akan membantu koperasi meminimalisir kerugian yang disebabkan oleh tunggakan.

**\**Memberikan solusi atas permasalahan penagihan:***

Jika ada masalah atau kesulitan dalam penagihan, tim kolektor akan membantu mencari solusi yang tepat.

**\**Melakukan monitoring dan evaluasi:***

Tim kolektor akan terus memantau dan mengevaluasi kinerja penagihan mereka untuk memastikan efektivitasnya

**•*Kasir***

***Tugasnya mencakup:***

**\**Melayani Transaksi Keuangan:***

Menerima dan mencatat penyetoran simpanan dari anggota, Melayani penarikan pinjaman dan pembayaran angsuran, Menerima pembayaran iuran anggota.

**\*Administrasi Keuangan:**

Membuat bukti transaksi (seperti tanda terima atau struk), mencatat transaksi keuangan dalam buku kas atau sistem computer, mengelola arsip bukti transaksi, melakukan perhitungan dan rekapitulasi kas harian.

**\*Pelaporan:**

Membuat laporan harian atau bulanan terkait transaksi kas, melaporkan saldo kas kepada bendahara atau pengurus koperasi.

**\*Pelayanan Anggota:**

Memberikan informasi tentang prosedur transaksi dan layanan yang tersedia di koperasi. Melayani pertanyaan atau keluhan anggota terkait transaksi.

**\*Keselamatan dan Keamanan:**

Menjaga keamanan uang tunai dan dokumen transaksi, memastikan transaksi dilakukan dengan tepat dan akurat.

**• Petugas Informasi**

**Tugasnya Mencakup**

**\*Memberikan informasi produk dan layanan koperasi:**

Menjelaskan jenis simpanan, pinjaman, dan layanan lainnya yang ditawarkan oleh koperasi.

**\*Membantu anggota dalam proses permohonan pinjaman:**

Menerangkan syarat-syarat pinjaman, formulir yang diperlukan, dan proses pengajuan pinjaman.

**\*Membantu anggota dalam proses penyimpanan dana:**

menjelaskan jenis simpanan, bunga yang berlaku, dan prosedur penyimpanan dana.

Memberikan penjelasan tentang prosedur administrasi:

Menjelaskan cara mendapatkan laporan keuangan, bukti simpanan, dan lain-lain.

**\*Melayani pertanyaan dan keluhan anggota:**

Menjawab pertanyaan anggota tentang produk dan layanan koperasi, serta menangani keluhan yang mungkin timbul.

**\*Menyediakan informasi tentang rapat anggota dan kegiatan koperasi:**

Menginformasikan anggota tentang rapat anggota, kegiatan sosial, dan kegiatan lain yang diselenggarakan koperasi.

**\*Memastikan kelancaran operasional administrasi:**

Memastikan kelancaran proses penyimpanan dana, pengajuan pinjaman, dan pembayaran angsuran.

**\*Menerima dan merekam data anggota:**

Melakukan pendataan anggota baru, perubahan data anggota, dan lain-lain.

**\*Membantu anggota dalam membuat laporan keuangan pribadi:**

Membantu anggota dalam membuat laporan keuangan pribadi terkait simpanan dan pinjaman di koperasi.

Strategi Pemasaran dan Monitoring Koperasi menjalankan strategi pemasaran secara langsung dengan menasarkan daerah-daerah yang belum tersentuh oleh lembaga keuangan formal, terutama di wilayah terpencil dan kawasan perdagangan rakyat. Kegiatan monitoring dilakukan secara harian melalui pendekatan personal kepada nasabah, yang dilaksanakan oleh staf dan kolektor di lapangan untuk menjaga kedisiplinan pembayaran serta membangun hubungan yang baik.

Persyaratan Kredit Pemberian kredit pada koperasi ini dilakukan dengan persyaratan yang dibedakan berdasarkan nominal pinjaman, yaitu:

- Rp200.000 – Rp3.000.000: Hanya membutuhkan fotokopi KTP
- Rp3.000.000 – Rp5.000.000: Fotokopi KTP dan Kartu Keluarga
- Di atas Rp5.000.000: Wajib menyerahkan dokumen asli berupa KK, Buku Nikah, KTP, serta BPKB kendaraan sebagai jaminan Langkah ini bertujuan untuk meminimalkan risiko kredit bermasalah.

Tantangan Operasional yang dihadapi dalam menjalankan koperasi meliputi:

**• Keterbatasan Modal:**

Keterbatasan modal menjadi tantangan utama karena KSP membutuhkan modal yang cukup untuk membiayai kegiatan simpan pinjam dan investasi. Sulitnya mendapatkan modal eksternal (misalnya dari bank) dapat memperparah keterbatasan modal.

**• Kurangnya Profesionalisme Manajemen**

KSP sering menghadapi tantangan dalam hal manajemen yang profesional, termasuk dalam hal pengelolaan keuangan, manajemen risiko, dan pelayanan anggota. Kurangnya kapabilitas tenaga profesional dalam pengelolaan juga dapat menghambat kinerja KSP.

**• Tantangan dalam Pengambilan Keputusan:**

Pengambilan keputusan yang efektif dan efisien sangat penting untuk kelancaran KSP. Namun, seringkali terjadi konflik kepentingan antar anggota atau perbedaan pendapat yang menghambat pengambilan keputusan.

- **Keterbatasan Sumber Daya:**

KSP dapat menghadapi keterbatasan sumber daya, baik sumber daya manusia, teknologi, maupun infrastruktur. Keterbatasan sumber daya dapat menghambat pertumbuhan dan pengembangan KSP.

- **Rendahnya Keterlibatan Anggota:**

Rendahnya keterlibatan anggota dalam kegiatan KSP dapat menyebabkan berkurangnya modal yang terkumpul, kurangnya partisipasi dalam pengambilan keputusan, dan juga kurangnya dukungan terhadap kegiatan KSP. Keterlibatan anggota yang rendah juga dapat berdampak pada daya saing KSP.

- **Piutang Macet:**

Piutang macet menjadi masalah serius bagi KSP karena dapat mengurangi pendapatan dan bahkan menyebabkan kerugian. Keterlambatan pembayaran angsuran oleh anggota dapat menjadi penyebab utama piutang macet.

- **Persaingan Ketat:**

KSP menghadapi persaingan yang ketat dengan lembaga keuangan lainnya, seperti bank dan lembaga keuangan mikro. KSP perlu memiliki daya saing yang kuat untuk menarik dan mempertahankan anggota.

- **Tantangan di Era Digital:**

KSP juga harus beradaptasi dengan perubahan teknologi dan era digital, seperti dengan memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan efisiensi dan pelayanan anggota. KSP perlu memiliki sistem yang kuat untuk melindungi data anggota dan mencegah penipuan online. KSP perlu beradaptasi dengan perubahan kondisi ekonomi dan sosial yang disebabkan oleh pandemi.

- **Kualitas Manajemen dan Keuangan:**

Kualitas manajemen yang buruk, seperti pengelolaan keuangan yang tidak baik, dapat menyebabkan berbagai masalah, termasuk gagal bayar oleh koperasi. KSP perlu memiliki manajemen yang profesional, transparan, dan akuntabel.

- **Literasi Anggota:**

Minimnya literasi anggota mengenai perkoperasian dapat menyebabkan anggota tidak memahami prinsip-prinsip koperasi dan juga hak serta kewajibannya. Literasi

anggota yang rendah juga dapat menyebabkan anggota salah persepsi mengenai simpanan di koperasi sebagai investasi.

- **Penguatan Kelembagaan:**

Penguatan kelembagaan KSP, termasuk regulasi dan pengawasan, sangat penting untuk menjaga keberlanjutan dan pertumbuhan KSP. Penguatan kelembagaan juga dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap KSP.

- **Dukungan Regulasi:**

Dukungan regulasi yang kuat dapat membantu KSP dalam mengembangkan ekosistem bisnis yang dinamis, adaptif, dan akomodatif. Regulasi yang jelas dan terukur dapat memberikan kepastian hukum bagi KSP dan juga anggota.

- **Keragaman karakter nasabah:**

Beragamnya sifat nasabah yang memengaruhi tingkat kedisiplinan pembayaran

- **Penurunan pendapatan usaha:**

Pendapatan usaha yang dimiliki masing-masing nasabah yang sangat berdampak pada kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajiban cicilan

- **Terjadinya keterlambatan pembayaran secara berkala:**

Sebagai solusi, koperasi menerapkan kebijakan restrukturisasi kredit yang mencakup perpanjangan masa pinjaman dan pemberlakuan pembayaran bunga saja pada periode bermasalah. Sebagai ilustrasi, apabila masalah muncul pada bulan ke-8 dari masa kontrak 12 bulan, maka pembayaran pokok akan ditunda, dan nasabah hanya membayar bunga hingga jadwal baru ditentukan.

## **KESIMPULAN**

KSU BONA MANDIRI JAYA mampu menunjukkan adaptasi yang baik terhadap kondisi sosial-ekonomi masyarakat lokal. Strategi pemasaran langsung dan monitoring intensif menjadi keunggulan utama dalam menjaga keberlanjutan koperasi. Meski demikian, koperasi perlu mengembangkan strategi lanjutan untuk mengatasi masalah kredit macet serta ketidakstabilan pendapatan nasabah. Restrukturisasi menjadi alternatif jangka pendek yang efektif, namun harus disertai dengan program edukasi keuangan bagi nasabah guna mencapai pertumbuhan koperasi yang berkesinambungan. Saran dalam koperasi ini sudah seharusnya meningkatkan pengembangan dalam sistem digitalisasi. Melakukan pelatihan dalam staf kolektor sehingga menjadi lebih baik lagi. Melakukan penyuluhan keuangan kepada nasabah, Melakukan kerjasama dengan pelatihan UMKM..

## **DAFTAR REFERENSI**

- Anonim. (2007). Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- Haryono, A. (2020). Analisis Kredit Bermasalah pada Koperasi. *Jurnal Ekonomi Mikro*, 8(1), 50–61.
- Hasibuan, M. (2019). Manajemen Organisasi Koperasi. Medan: Unimed Press.
- Hendra, dkk. (2021). Manajemen Koperasi. Yogyakarta: Yayasan Kita Menulis.
- Koperasi Kredit (Kopdit). (2009). *Jurnal Pengkajian Koperasi dan UKM*, Vol. 4, Agustus. ISSN: 1978–2896.
- Mahyuddin, dkk. (2021). Teori Organisasi. Yogyakarta: Yayasan Kita Menulis.
- Marlina, Y. (2022). Model Manajemen Risiko Kredit UMKM. Yogyakarta: Deepublish.
- Novitasari, E. (2021). Peran Kolektor dalam Koperasi Mikro. *Jurnal Manajemen Keuangan Mikro*, 10(3), 143–155.
- Prasetyo, R. (2018). Strategi Promosi Koperasi di Wilayah Pedesaan. *Jurnal Komunikasi Bisnis*, 6(2), 112–120.
- Purwanti, M., Barlian, I., & Aradea, R. (2020). Analisis Sistem Simpan Pinjam Koperasi Karya Tama Mandiri Kecamatan Muara Beliti Kabupaten Musi Rawas. *Jurnal Neraca: Jurnal Pendidikan dan Ilmu Ekonomi Akuntansi*, 4(1), 1–10. <https://doi.org/10.31851/neraca.v4i1.4325>
- Republik Indonesia. (1992). Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian.
- Republik Indonesia. (1995). Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil.
- Siagian, A. O. (2021). Lembaga-lembaga Keuangan dan Perbankan: Pengertian, Tujuan, Fungsi. Solok: Insan Cendekia Mandiri.
- Sinaga, Y. Y., Saragih, R. I. E., & Purba, E. N. (2022). Sistem Informasi Simpan Pinjam pada Koperasi Simpan Pinjam Hangoluan Medan. *TAMIKA: Jurnal Tugas Akhir Manajemen Informatika & Komputerisasi Akuntansi*, 4(1), 65–71. <https://doi.org/10.46880/tamika.Vol4No1.pp65-71>
- Siregar, F. (2019). Pendekatan Humanis dalam Layanan Koperasi. *Jurnal Sosial Ekonomi*, 4(2), 70–78.
- Siregar, I. A. (2023). Analisis Kinerja Koperasi Simpan Pinjam "Simataraja" terhadap Kesejahteraan Anggota. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 7(2), 1–10. <https://doi.org/10.31004/jptam.v7i2.8799>
- Subagyo, A., & Martino, W. (2017). Tata Kelola Koperasi yang Baik. Yogyakarta: Deepublish.
- Suci, Y. R. (2017). Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos*, 6(1), 54–55
- Supriyono, E. (2021). Koperasi dan Pengembangan Ekonomi Lokal. Bandung: Alfabeta.
- Widiyanto, A. (2023). Digitalisasi Koperasi dan Tantangannya. Jakarta: Gramedia Pustaka.