

**STRATEGI KOPERASI DALAM MENARIK NASABAH
(STUDI PADA KSPPS BAKTI HURIA SYARIAH CABANG
KOTA PALOPO)**

Skripsi

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi (SE) Pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo*



IAIN PALOPO

Oleh

ASTRI PARMA PUTRI

16 0402 0082

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
2021**

**STRATEGI KOPERASI DALAM MENARIK NASABAH
(STUDI PADA KSPPS BAKTI HURIA SYARIAH CABANG
KOTA PALOPO)**

Skripsi

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi (SE) Pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo*



IAIN PALOPO

Oleh

ASTRI PARMA PUTRI

16 0402 0082

Pembimbing:

- 1. Hendra Safri, SE., M.M.**
- 2. Abdul Kadir Arno, SE., Sy., M.Si.**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
2021**

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Astri Parma Putri

Nim : 16 0402 0082

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Perbankan Syariah Syariah

Judul :”Strategi Koperasi dalam Menarik Nasabah (Studi pada
KSPPS Bakti Huria Syariah Cabang Kota Palopo)”

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa:

1. Skripsi ini benar merupakan hasil karya sendiri, bukan plagiasi atau dipublikasi dari karya orang lain yang saya akui sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian dari skripsi ini adalah karya saya selain kutipan yang ditunjukkan sumbernya. Segala kekeliruan yang ada didalamnya adalah tanggung jawab saya sendiri.

Bilamana di kemudian hari pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi administratif atas perbuatan tersebut dan gelar akademik yang saya peroleh karenanya dibatalkan.

Demikian pernyataan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 26 April 2021

Yang membuat pernyataan,

Astri Parma Putri

NIM. 16 0402 0082

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi berjudul Strategi Koperasi dalam Menarik Nasabah (Studi pada KSPPS Bakti Huria Syariah) yang ditulis oleh Astri Parma Putri, Nomor Induk Mahasiswa (NIM) 16 0402 0082, mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo, yang dimunaqasyahkan pada hari Senin tanggal 15 Maret 2021 Miladiyah bertepatan dengan 1 Sya'ban 1442 Hijriyah telah diperbaiki sesuai dengan catatan dan permintaan Tim Penguji, dan diterima sebagai syarat meraih gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Palopo, 26 April 2021

TIM PENGUJI

- | | | |
|---------------------------------------|---------------|---------|
| 1. Muzayyanah Jabani, ST., M.M. | Ketua Sidang | (.....) |
| 2. Dr. Takdir, SH., MH. | Penguji I | (.....) |
| 3. Ilham, S.Ag., MA. | Penguji II | (.....) |
| 4. Hendra Safri, S.E., M.M | Pembimbing I | (.....) |
| 5. Abdul Kadir Arno, S.E., Sy., M.Si. | Pembimbing II | (.....) |

Mengetahui:

IAIN PALOPO


Rektor IAIN Palopo
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Dr. H. Ramiah M., M.M.
NIP 19610208 199403 2 001


Ketua Program Studi
Perbankan Syariah
Hendra Safri, S.E., M.M.
NIP 19861020 201503 1 001

PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ وَعَلَى

أَهْلِوَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ أَمَّا بَعْدُ

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala limpahan Rahmat, Taufik dan Hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan ini meskipun dalam bentuk yang sederhana, guna melengkapi persyaratan dalam rangka menyelesaikan studi di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo. Salam dan Shalawat senantiasa dicurahkan kepada baginda Rasulullah Muhammad SAW, keluarga dan para sahabatnya.

Dalam penulisan skripsi ini penulis banyak menerima bantuan masukan, bimbingan, petunjuk-petunjuk, dan dorongan dari berbagai pihak yang kesemuanya ini sangat membantu penulis dalam rangka menyusun skripsi ini sehingga dapat diselesaikan dengan baik.

Terima kasih untuk kedua orang tua tercinta ibunda Haya dan almarhum ayahanda Hamka yang telah melahirkan dan membesarkan penulis, merawat dengan penuh kasih sayang yang tak kenal putus asa sehingga penulis mampu menuntut ilmu hingga saat ini, serta dukungan baik moril maupun materi hingga penulis mampu bertahan hingga menyelesaikan skripsi ini. Oleh sebab itu melalui

kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terima kasih yang tak terhingga kepada :

1. Prof. Dr. Abdul Pirol M.Ag., selaku Rektor IAIN Palopo, Dr. H. Muammar Arafat, S.H.,M.H. selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Kelembagaan, Dr. Ahmad Syarief Iskandar, S.E.,M.M selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan, dan Keuangan, Dr. Muhaemin, M.A. selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
2. Dr. Hj. Ramlah Makkulase, M.M., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Muhammad Ruslan Abdullah, S.E.,M.A., selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, Tadjuddin, S.E., M.Ak., CA., selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, Dr. Takdir, S.H M.H., selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama, Dr. Fasiha, S.E.I., M.EI., selaku Ketua Prodi Ekonomi Syariah, dan Muzzayyana Jabani, ST.MM. selaku Ketua Prodi Manajemen Bisnis Syariah.
3. Hendra Safri S.E., M.M., selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah beserta para dosen, asisten dosen Prodi Perbankan Syariah yang selama ini banyak memberikan ilmu pengetahuan khususnya dibidang Perbankan Syariah.
4. Hendra Safri, SE., M.M. selaku pembimbing I dan Abdul Kadir Arno, SE., Sy., M.Si selaku pembimbing II yang senantiasa memberikan bimbingan dan semangat kepada penulis selama melaksanakan perkuliahan di IAIN Palopo dan khususnya pada saat menyusun skripsi ini.
5. Kepala Perpustakaan IAIN Palopo Madehang, S.Ag.,M.Ag., beserta staff yang telah menyediakan buku-buku/literature untuk keperluan studi

kepustakaan dalam menyusun skripsi ini dan seluruh staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang membantu kelancaran pengurusan berkas-berkas skripsi ini sampai meraih gelas SE.

6. Dr. Rahmawati M.Ag., selaku Dosen Penasehat Akademik.
7. Pimpinan Cabang KSPPS Bakti Huria Syariah beserta karyawannya yang telah memberikan izin dan meluangkan waktunya untuk saya selama melakukan penelitian.
8. Terkhusus kepada kedua orang tuaku tercinta almarhum ayah Hamka dan ibu Haya, yang telah mengasuh dan mendidik penulis dengan penuh kasih sayang sejak kecil hingga sekarang, dan segala yang telah diberikan kepada anak-anaknya. Kepada saudara-saudariku (Esse Hardiani, Mihra, Adam Hamka dan Muhammad Aidil) yang selama ini membantu dan mendoakanku. Mudah-mudahan Allah swt. mengumpulkan kita semua dalam surga-Nya kelak.
9. Kepada sahabat seperjuangan Sibawa (Arga frima, Berliani, Hasmita dan Nursafitri) yang selalu memberi semangat, dukungan dan masukan dari sejak dibangku perkuliahan hingga pada tahap penyelesaian skripsi.
10. Kepada semua teman seperjuangan, mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah IAIN Palopo angkatan 2016 (khususnya kelas PBS B), yang selama ini membantu dan selalu memberikan saran dalam penyusunan skripsi ini.

Mudah-mudahan bantuan, motivasi, dorongan, kerjasama, dan amal bakti yang telah diberikan kepada penulis mendapat balasan yang layak di sisi Allah SWT.

Dalam penulisan skripsi ini penulis menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran dari berbagai pihak yang sifatnya membangun sangat diharapkan.

Akhir penulis berharap, semoga skripsi ini bermanfaat dan semoga Allah SWT menuntun ke arah yang benar dan lurus.

Palopo , 26 April 2021

Penulis

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

A. *Transliterasi Arab-Latin*

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin dapat dilihat pada tabel berikut:

1. Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	-	-
ب	Ba'	B	Be
ت	Ta'	T	Te
ث	Ša'	Š	Es dengan titik di atas
ج	Jim	J	Je
ح	Ha'	Ḥ	Ha dengan titik di bawah
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	Zet dengan titik di atas
ر	Ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
سین	Syin	Sy	Esdan ye
ص	Šad	Š	Es dengan titik di bawah

ض	Ḍaḍ	Ḍ	De dengan titik di bawah
ط	Ṭa	Ṭ	Te dengan titik di bawah
ظ	Ẓa	Ẓ	Zet dengan titik di bawah
ع	‘Ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Fa
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha’	H	Ha
ء	Hamzah	’	Apostrof
ي	Ya’	Y	Ye

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apa pun. Jika ia terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (’).

2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri atas vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ	<i>fathah</i>	a	a
اِ	<i>kasrah</i>	i	i
اُ	<i>dammah</i>	u	u

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اِي	<i>fathah dan yā'</i>	ai	a dan i
اُو	<i>fathah dan wau</i>	au	a dan u

Contoh:

كَيْفًا : *kaifa*
 هَوْلًا : *haulā*

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اَ... اِ... اُ...	<i>fathah dan alif atau yā'</i>	ā	a dan garis di atas
يِ	<i>kasrah dan yā'</i>	ī	i dan garis di atas
وِ	<i>dammah dan wau</i>	ū	u dan garis di atas

مَاتَ : *māta*
 رَمَى : *rāmā*
 قِيلَ : *qīla*
 يَمُوتُ : *yamūtu*

4. Tā marbūtah

Transliterasi untuk *tā' marbūtah* ada dua, yaitu *tā' marbūtah* yang hidup atau mendapat harakat *fathah*, *kasrah*, dan *dammah*, transliterasinya adalah [t]. sedangkan *tā' marbūtah* yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang berakhir dengan *tā' marbūtah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *tā' marbūtah* itu ditransliterasikan dengan ha [h].

Contoh:

رَوْدَةُ الْأَطْفَالِ	: <i>raudah al-atfāl</i>
الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ	: <i>al-madīnah al-fādilah</i>
الْحِكْمَةُ	: <i>al-hikmah</i>

5. Syaddah (*Tasydīd*)

Syaddah atau *tasydīd* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *tasydīd* (ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*.

Contoh:

رَبَّانَا	: <i>rabbānā</i>
نَجَّيْنَا	: <i>najjainā</i>
الْحَقُّ	: <i>al-haqq</i>
نُومًا	: <i>nu'ima</i>
أَدْوَمًا	: <i>'aduwwun</i>

Jika huruf *kasrah* (ِ) ber-*tasydid* di akhir sebuah kata dan didahului oleh huruf *kasrah* (ِ), ia ditransliterasi seperti huruf *maddah* menjadi *ī*.

Contoh:

أَلِيٌّ	: 'Alī (bukan 'Aliyy atau A'ly)
أَرَبِيٌّ	: 'Arabī (bukan A'rabiyy atau 'Arabiy)

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf *alif lam ma'rifah* (َ). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, al-, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiyah* maupun huruf *qamariyah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).





Contoh:

السَّمْسِيُّ	: <i>al-syamsu</i> (bukan <i>asy-syamsu</i>)
الزَّلْزَلَةُ	: <i>al-zalزالah</i> (bukan <i>az-zalزالah</i>)
الْفَلْسَافَةُ	: <i>al-falsafah</i>
بِلَادُهُ	: <i>al-bilādu</i>

7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (') hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun, bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif.

Contoh:

	: <i>ta'murūna</i>
	: <i>al-nau'</i>
	: <i>syai'un</i>
	: <i>umirtu</i>

8. Penulisan Kata Arab yang Lazim Digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari perbendaharaan bahasa Indonesia, atau sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, atau lazim digunakan dalam dunia akademik tertentu, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya, kata al-Qur'an (dari *al-Qur'ān*), alhamdulillah, dan munaqasyah. Namun, bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka harus ditransliterasi secara utuh. Contoh:

Syarh al-Arba'īn al-Nawāwī
Risālah fī Ri'āyah al-Maslahah

9. Lafz al-Jalālah

Kata "Allah" yang didahului partikel seperti huruf jarr dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudāfilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

	
<i>dīmillāh</i>	<i>billāh</i>

adapun *tā'marbūtah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz al-jalālah*, diteransliterasi dengan huruf [t]. Contoh:



hum fī rahmatillāh

10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital (*All Caps*), dalam transliterasinya huruf-huruf tersebut dikenai ketentuan tentang penggunaan huruf kapital berdasarkan pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (al-), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (al-). Ketentuan yang sama juga berlaku untuk huruf awal dari judul referensi yang didahului oleh kata sandang al-, baik ketika ia ditulis dalam teks maupun dalam catatan rujukan (CK, DP, CDK, dan DR). Contoh:

Wa mā Muhammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wudi'a linnāsi lallazī bi Bakkata mubārakan

Syahru Ramadān al-lazī unzila fīhi al-Qurān

Nasīr al-Dīn al-Tūsī

Nasr Hāmid Abū Zayd

Al-Tūfī

Al-Maslahah fī al-Tasyrī' al-Islāmī

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata Ibnu (anak dari) dan Abū (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi.

Contoh:

Abū al-Walīd Muhammad ibn Rusyd, ditulis menjadi: Ibnu Rusyd,
Abū al-Walīd Muhammad (bukan: Rusyd, Abū al-Walīd Muhammad
Ibnu)

Nasr Hāmid Abū Zaīd, ditulis menjadi: Abū Zaīd, Nasr Hāmid (bukan,
Zaīd Nasr Hāmid Abū)

B. Daftar Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

SWT.	= Subhanahu Wa Ta'ala
SAW.	= Sallallahu 'Alaihi Wasallam
AS	= 'Alaihi Al-Salam
H	= Hijrah
M	= Masehi
SM	= Sebelum Masehi
l	= Lahir Tahun (untuk orang yang masih hidup saja)
W	= Wafat Tahun
QS .../...: 4	= QS al-Baqarah/2: 4 atau QS Ali 'Imran/3: 4
HR	= Hadis Riwayat

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
PRAKATA	iii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB DAN SINGKATAN	iv
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR AYAT	xvi
DAFTAR HADIS	xvii
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR GAMBAR/BAGAN	xix
DAFTAR LAMPIRAN	xx
ABSTRAK	xxi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Batasan Masalah	8
C. Rumusan Masalah	8
D. Tujuan Penelitian.....	8
E. Manfaat Penelitian.....	9
BAB II KAJIAN TEORI	10
A. Kajian Penelitian Terdahulu yang Relevan.....	10
B. Deskripsi Teori.....	12
1. Strategi	12
2. Analisis SWOT	15
3. Matriks SWOT	17
4. Koperasi di Indonesia.....	17
5. Koperasi Simpan Pinjam.....	28
6. Nasabah	31
C. Kerangka Pikir	32
BAB III METODE PENELITIAN	33
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	33
B. Fokus Penelitian	33
C. Definisi Istilah.....	33
D. Desain Penelitian	34
E. Data dan Sumber Data	34
F. Instrumen Penelitian.....	36
G. Teknik Pengumpulan Data.....	36
H. Pemeriksaan Keabsahan Data	36
I. Teknik Analisis Data.....	38

BAB IV	DESKRIPSI DAN ANALISIS DATA.....	40
	A. Deskripsi Data.....	40
	B. Pembahasan.....	55
BAB V	PENUTUP.....	63
	A. Simpulan	63
	B. Saran.....	64

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR KUTIPAN AYAT

Kutipan Ayat QS. Shaad/38:24	23
Kutipan Ayat QS al-Maidah/5:2	23

DAFTAR HADIS

Hadis Tentang Syirkah.....	24
----------------------------	----

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Koperasi di Indonesia	4
Tabel 3.1 Data Informan Penelitian	35
Tabel 4.1 Peningkatan Jumlah Nasabah KSPPS Bakti Huria Syariah	47
Tabel 4.2 Faktor Internal KSPPS Bakti Huria Syariah	57
Tabel 4.3 Faktor Eksternal KSPPS Bakti Huria Syariah	58
Tabel 4.4 Matriks SWOT	59

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pikir.....	32
Gambar 4.1 Srtuktur Organisasi Kantor Cabang Palopo	43

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Pedoman Wawancara
- Lampiran 2 Hasil Wawancara
- Lampiran 3 Surat Keterangan Wawancara
- Lampiran 4 Nota Dinas Pembimbing
- Lampiran 5 Halaman Persetujuan Pembimbing
- Lampiran 6 Nota Dinas Tim Penguji
- Lampiran 7 Persetujuan Tim Penguji
- Lampiran 8 Surat Izin Penelitian
- Lampiran 9 Dokumentasi Wawancara
- Lampiran 10 Riwayat Hidup

ABSTRAK

Astri Parma Putri, 2020. “*Strategi Koperasi dalam Menarik Nasabah (Studi pada KSPPS Bakti Huria Syariah Cabang Kota Palopo)*”. Skripsi Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo. Dibimbing oleh Hendra Safri dan Abdul Kadir Arno.

Skripsi ini membahas tentang Strategi Koperasi dalam Menarik Nasabah pada KSPPS Bakti Huria Syariah Cabang Kota Palopo. Adapun permasalahan yang dikaji yaitu seperti yang telah diketahui di Indonesia sendiri, bukan hanya koperasi yang memberikan pinjaman atau pembiayaan kepada masyarakat melainkan sudah banyak lembaga-lembaga keuangan yang melakukan pemberian pinjaman pada masyarakat yang menginginkan modal terutama bank. Dalam mengembangkan koperasi, harus mempunyai strategi yang tepat dalam bersaing untuk meningkatkan jumlah nasabah. Penelitian ini bertujuan: Untuk mengetahui strategi bersaing KSPPS Bakti Huria Syariah di dunia usaha untuk meningkatkan jumlah nasabah. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif, Fokus Penelitian yaitu mengetahui strategi bersaing didunia usaha untuk meningkatkan jumlah nasabah, Desain Penelitian adalah deskriptif yang dilakukan dengan cara menggambarkan subjek atau objek yang berupa lembaga-lembaga berdasarkan fakta-fakta yang tampak serta apa adanya, Data dan Sumber Data adalah data primer dan data sekunder, Instrumen penelitian adalah peneliti itu sendiri, Peneliti bertindak sebagai *Human instrument* yang berfungsi untuk menetapkan fokus penelitian, pemilihan informan, melakukan pengumpulan data, menilai kualitas data, manfsirkan data, dan membuat kesimpulan. Teknik pengumpulan data diperoleh melalui wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi-strategi yang dilakukan KSPPS Bakti Huria Syariah dalam bersaing yaitu, menyediakan produk yang dibutuhkan nasabah dan calon nasabah, meningkatkan kualitas produk, melakukan pendekatan dengan nasabah, melakukan promosi secara langsung, mengikuti perkembangan digitalisasi. Namun dilihat dari faktor internal dan eksternal yang dimiliki oleh KSPPS Bakti Huria Syariah yang telah dianalisis dengan menggunakan analisis SWOT terlihat bahwa posisi atau keberadaan KSPPS Bakti Huria Syariah berada pada posisi kuat. Untuk meningkatkan daya saing perusahaan terhadap perusahaan sejenis lainnya maka dapat diterapkan strategi SO (*Strength-Opportunities*) strategi yang menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Strategi SO dapat digunakan dengan memperkenalkan KSPPS Bakti Huria Syariah dengan sistem online yang digunakan dan alat pembayaran (*U-Mobile*) yang dimiliki. Jumlah peningkatan nasabah KSPPS Bakti Huria Syariah sebesar 60% setiap tahun.

Kata Kunci: *Strategi, SWOT, Koperasi*

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada tataran praktis, keberadaan lembaga-lembaga keuangan syariah sekarang ini menunjukkan adanya perkembangan yang semakin pesat. Hal ini sejalan dengan semakin meningkatnya kesadaran sebagian besar umat islam untuk melaksanakan islam secara kaffah. Lembaga keuangan (*Financial Institution*) adalah suatu perusahaan yang usahanya bergerak dibidang jasa keuangan, artinya kegiatan yang dilakukan oleh lembaga ini akan selalu berkaitan dengan bidang keuangan, seperti penghimpunan dana, menyalurkan, dan jasa-jasa keuangan lainnya.

Lembaga keuangan syariah menurut Dewan Syariah Nasional (DSN) adalah lembaga keuangan yang mengeluarkan produk keuangan syariah dan mendapat izin operasional sebagai lembaga keuangan syariah. Perkembangan ini tentu memberikan harapan baru bagi para pelaku usaha untuk menjalankan bisnis yang tidak hanya beroperasi pada keuntungan materil semata, tetapi juga sesuai dengan hukum syariah yang menjanjikan pemenuhan kebutuhan batiniyah.

Secara umum keberadaan lembaga keuangan syariah dapat dibagi menjadi dua yaitu Lembaga Keuangan Bank (LKB) dan Lembaga Keuangan Non Bank (LKNB). Lembaga keuangan bank diantaranya ialah bank syariah, sedangkan lembaga keuangan non bank salah satunya adalah koperasi syariah. Perkembangan lembaga keuangan syariah di Indonesia telah berkembang dari dua dekade sejak beroperasinya Bank Muamalat Indonesia, sebagai bank syariah

pertama di Indonesia. Perkembangan keuangan syariah telah membuahkan berbagai prestasi, dari makin banyaknya produk dan layanan, hingga berkembangnya infrastruktur yang mendukung keuangan syariah.¹

Dengan melihat perkembangan lembaga keuangan syariah yang berkembang pesat, dengan begitu pula persaingan pada bidang ekonomi khususnya lembaga keuangan semakin lama cenderung meningkat dan semakin ketat. Sehingga diperlukan upaya dan kerjasama semua pihak untuk mengantisipasinya. Secara umum lembaga keuangan sangat diperlukan dalam perekonomian modern karena berfungsi sebagai mediator antara kelompok masyarakat yang kelebihan (surplus) dana dan kelompok masyarakat yang memerlukan dana.² Untuk itu, diperlukan sebuah lembaga keuangan yang dapat membantu menstabilkan kondisi perekonomian.

Perekonomian akan lebih baik bila dibantu oleh institusi dan lembaga yang saling bahu-membahu dalam mengatur dan menjalankan semua potensi ekonomi agar berhasil secara optimal.³ Salah satu lembaga ekonomi yang berkembang di tengah-tengah masyarakat adalah koperasi yang diaplikasikan demi kepentingan bersama.

Dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2012 tentang perkoperasian pasal 1 ayat 1, menjelaskan bahwa koperasi merupakan

¹ Ndruru, Dayna Oklin. "Peluang dan Tantangan Pengembangan Lembaga Keuangan Syariah Di Kota Bengkulu." *Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Perbankan Syariah*, 2019: 2-4.

² Anonim. "Lembaga Keuangan." https://id.m.wikipedia.org/wiki/lembaga_keuangan diakses tanggal 2 Desember 2019.

³ Purba, Moriska N. "Strategi Pengembangan Koperasi Kredit (KOPDIT) Mekar Sai dalam Pembiayaan Agribisnis Di Lampung." *Skripsi Universitas Lampung Fakultas Pertanian Jurusan Agribisnis*, 2016: 1.

badan hukum yang di dirikan oleh individu atau badan hukum koperasi, serta pemisahan kekayaan para anggotanya selaku persediaan guna mengerjakan usaha, yang memenuhi keinginan bersama di bidang ekonomi, sosial, dan budaya searah dengan nilai dan prinsip koperasi.⁴

Di dalam koperasi keanggotaan bersifat sukarela dan terbuka, pengelolaan bersifat demokratis, pendistribusian kelebihan pendapatan usaha dilakukan setara dan seimbang atas besarnya kontribusi usaha masing-masing anggota, pemberian balas jasa terhadap modal dan memiliki kemandirian.⁵ Koperasi adalah soko guru perekonomian Indonesia yang sebagai tulang punggung ekonomi demokrasi yang berasaskan Pancasila.

Koperasi memiliki fungsi yang cukup besar dalam membantu usaha dari orang-orang yang memiliki kemampuan ekonomi terbatas sehingga dapat mencapai tingkat kemakmuran para anggotanya. Dalam penelitian Anugrahini Irawati dan Bambang Sudarsono yang mengutip dari Moh. Hatta menyatakan bahwa "apabila koperasi maju, maka makmurlah hidup anggotanya".⁶ Kemajuan suatu koperasi dan kesejahteraan anggota dapat tercapai sebagaimana yang diharapkan apabila fungsi dan peran koperasi dikelola secara profesional dalam manajemen pengelolaannya.

⁴Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2012 *Tentang Perkoperasian*, Pasal 1 Ayat 1.

⁵ Nugroho, Ignatius Agung Dwi. "Partisipasi Anggota pada Kegiatan Koperasi Mahasiswa Universitas Negeri Semarang dan Perannya dalam Mengembangkan Jiwa Kewirausahaan." *Skripsi Universitas Negeri Semarang Fakultas Ilmu Pendidikan Jurusan Pendidikan Luar Sekolah*, 2016: 3-4.

⁶ Irawati, Anugrahini, and Bambang Sudarsono. "Faktor-faktor yang Mempengaruhi Efektifitas Organisasi pada Koperasi Dharma Wanita Universitas Trunojoyo Madura." *Jurnal*, n.d.: 248.

Koperasi-koperasi di Indonesia saat ini ada yang beroperasi pada satu bidang usaha tertentu maupun beberapa bidang usaha sesuai dengan tujuannya. Peningkatan jumlah koperasi di Indonesia dalam 5 tahun terakhir dapat dilihat pada table berikut:

Tabel 1.1 Jumlah koperasi di Indonesia tahun 2014-2018

No	Tahun	Jumlah
1	2014	147.249
2	2015	150.223
3	2016	151.170
4	2017	152.174
5	2018	126.343

Sumber : Kementerian Koperasi Indonesia

Dilihat dari tabel 1.1 di atas menunjukkan bahwa jumlah koperasi aktif di seluruh Indonesia sebanyak 147.249 unit pada 2014, 150.223 unit pada 2015, 151.170 unit pada 2016, 152.174 unit pada 2017 dan 126.343 unit pada 2018. Dapat disimpulkan bahwa jumlah koperasi aktif pada 4 tahun terakhir mengalami peningkatan dan pada tahun 2018 mengalami penurunan.

Di era sekarang ini persaingan dunia usaha semakin mengglobal, dan penuh dengan persaingan yang sangat hebat, maka setiap pelaku ekonomi tidak terkecuali koperasi, ketika ingin terus tumbuh dan berkembang layaknya menguasai daya saing dan strategi dalam mengembangkan usahanya.⁷ Sebagai

⁷Pratiwi, Desi. "Strategi Pengembangan Koperasi Dalam Meningkatkan Laba (Studi Kasus Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KPRI) Guyub Rukun Kecamatan Banjarmasin)

lembaga keuangan non-bank yang dioperasikan oleh lembaga keuangan dalam bentuk koperasi, koperasi simpan pinjam memiliki banyak peluang untuk mengembangkan usaha/bisnisnya.

Hal ini dapat terjadi apabila koperasi simpan pinjam dan unit simpan pinjam dapat memanfaatkan peluang, baik peluang yang muncul dari faktor internal yaitu kebutuhan rutin dan peluang eksternal, yakni kebutuhan anggota untuk tambahan modal kerja/investasi sebagai dampak dari berkembangnya usaha anggota yang pada umumnya sebagai pengusaha dengan skala kecil.⁸

Persaingan bisnis yang tinggi menuntut setiap badan usaha untuk bisa berkembang lebih pesat dalam menghadapi era globalisasi dan perdagangan bebas saat ini. Setiap badan usaha akan menghadapi lingkungan bisnis yang semakin dinamis dengan tingkat intensitas persaingan yang lebih tinggi agar bisa bersaing, bertahan dan berkembang dalam lingkungan yang kompetitif tersebut, sebagai produsen barang dan/jasa diuntut untuk mampu memahami kekuatan-kekuatan pesaing dalam industrinya dan harus senantiasa mengembangkan strategi bersaing.

Setiap perusahaan memiliki strategi yang berbeda untuk bersaing dengan perusahaan lain dalam kegiatan pemasarannya. Selain dengan menciptakan produk-produk unggulan dan persyaratan yang tidak meyalutkan anggotanya, perusahaan tidak hanya berfokus pada hal tersebut tetapi perusahaan juga dituntut

Kabupaten Banjarnegara)." *Skripsi IAIN Purwokerto Fakultas Ekonomi dan Biais Islam Jurusan Ekonomi Syariah*, 2019: 2.

⁸ Pangestu, Ardi Teguh. "Strategi Pemasaran dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Anggota pada Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Sumber Mulyo Ambulu Kabupaten Jember." *Skripsi Universitas Jember Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Jurusan Ilmu pengetahuan Sosial*, 2016: 2.

untuk memperkenalkan produk-produk pada masyarakat.⁹ Dalam sebuah organisasi membutuhkan cara untuk memasukkan dan mempromosikan produk yang ingin di jual dan diminati oleh konsumen, hal ini dianggap sangat penting karena dapat mempengaruhi kemajuan suatu perusahaan atau organisasi dan juga dapat menarik konsumen ke produk yang di jual.¹⁰

Ada pendapat yang menyatakan bahwa ekonomi adalah persaingan, dan dalam persaingan tersebut juri utama adalah masyarakat atau konsumen, yang mana konsumen pada umumnya tidak memperdulikan apakah yang menawarkan barang/jasa itu dengan tujuan sosial, mencari laba, meningkatkan kesejahteraan bersama dan lain-lain. Yang penting bagi konsumen adalah barang/jasa yang ditawarkan bisa memberikan kepuasan bagi dirinya.¹¹

Setiap perusahaan mampu melihat peluang yang ada dimasyarakat agar menjadi kekuatan dari perusahaan itu sendiri. Perusahaan mempunyai kekuatan dan peluang yang dapat di manfaatkan untuk mencapai misi dan tujuan perusahaan, namun selain itu perusahaan juga memiliki kelemahan dan ancaman dari lingkungan luarnya yang harus diwaspadai. Melihat kenyataan tersebut, pengelola usaha perlu menganalisis faktor internal dan eksternal pada perusahaan agar dapat bersaing dengan perusahaan lain.

Seperti yang telah diketahui di Indonesia sendiri, bukan hanya koperasi yang memberikan pinjaman atau pembiayaan kepada masyarakat melainkan sudah

⁹Safitri, Ivana. "Analisis Penerapan Strategi Promosi dalam upaya meningkatkan jumlah Nasabah KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Limpung." *Skripsi UIN Walisongo Semarang Fakultas Ekonomi Dan Bianis Islam Program Studi D3 Perbankan Syariah*, 2016: 2.

¹⁰Nurazizah. "Strategi Promosi dalam Menarik Minat Nasabah Koperasi BMT-UGT Sidogiri di Klampis Bangkalan Madura." *Skripsi Institut Agama Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya Fakultas Dakwah Jurusan Manajemen Dakwah*, 2010: 14-15.

¹¹Wafirotn, Khusnatul Zulfa. "Mengupayakan Koperasi yang Kompetitif." *Jurnal Ekuilibrium Universitas Muhammadiyah Ponorogo Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi* 11 (2013): 90 DOI:10.24269/ekuilibrium.v8i1.37.

banyak lembaga-lembaga keuangan yang melakukan pemberian pinjaman pada masyarakat yang menginginkan modal terutama bank. Maka dari itu apabila koperasi ini tidak cepat dan terus-menerus mengadakan pengalihan diri menjadi salah satu pelaku ekonomi, maka koperasi akan terus ketinggalan dan lambat laun akan tertinggal.

Dalam mengembangkan koperasi, harus mempunyai strategi bersaing yang tepat dalam meningkatkan jumlah nasabah agar nasabah tetap tinggal dan semakin bertambah. Maka dari itu dalam melakukan perancangan strategi bersaing perlu adanya suatu analisis SWOT yang berfungsi sebagai alat identifikasi, seperti yang di kemukakan oleh Hesti Dewi Masitah yang mengutip dari Rangkuti analisis SWOT digunakan untuk identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi pengembangan perusahaan.¹²

Analisis SWOT merupakan instrument yang ampuh dalam melakukan analisis strategi, kemampuan tersebut terletak pada kemampuan para penentu strategi perusahaan untuk memaksimalkan peranan faktor kekuatan dan memanfaatkan peluang sehingga sekaligus berperan sebagai alat untuk meminimalisir kelemahan yang terdapat dalam perusahaan dan upaya untuk memilih dan menentukan strategi yang efektif untuk membuahkan hasil yang diharapkan. Dengan begitu maka perusahaan bisa menggunakan cara-cara baru agar perusahaan tersebut bisa berkembang dan bisa mendapatkan keuntungan yang besar.

¹²Masitah, Hesti Dewi, Made Narka Tenaya, and Dwi Putra Darmawan. "Strategi Pemberdayaan Koperasi Tani Berbasis Agribisnis di Kabupaten Bandung (Studi Kasus pada Koperasi Subak Uma Laming)." *Jurnal Manajemen Agribisnis Universitas Udyana Fakultas Pertanian Program Studi Agribisnis* 4 No.2 (2016): 94.

Berkaitan dengan latar belakang diatas maka penulis tertarik melakukan penelitian pada KSPPS Bakti Huria Syariah dalam menghadapi persaingan untuk menambah jumlah nasabah dengan mengangkat suatu judul “**Strategi Koperasi Dalam Menarik Nasabah (Studi Pada KSPPS Bakti Huria Syariah Cabang Kota Palopo)**”.

B. Batasan masalah

Batasan masalah pada penelitian ini adalah persaingan dunia usaha yang cenderung meningkat dan semakin ketat, maka dari itu setiap koperasi harus menguasai daya saing dan strategi dalam mengembangkan usahanya, karena bukan hanya koperasi yang memberikan pinjaman atau pembiayaan kepada masyarakat melainkan telah banyak lembaga-lembaga keuangan lain.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, permasalahan dari penelitian ini adalah bagaimana strategi bersaing KSPPS Bakti Huria Syariah untuk menarik nasabah agar dapat bersaing dalam dunia usaha?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari pelaksanaan penelitian adalah untuk mengetahui bagaimana strategi bersaing KSPPS Bakti Huria Syariah dalam dunia usaha untuk meningkatkan jumlah nasabah.

E. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Kegunaan teoritis yaitu:

Penelitian ini diharapkan memiliki kegunaan sendiri bagi penulis dan sebagai sumbangsih kepada dunia akademik dan dapat dijadikan bahan referensi bagi pihak-pihak yang ingin melakukan penelitian lebih lanjut tentang Strategi pengembangan koperasi kedepannya.

2. Kegunaan praktis yaitu:

Dalam penelitian ini penulis mengharapkan penelitian ini sebagai tambahan informasi bagi mahasiswa atau masyarakat dan mampu mengetahui bahwa koperasi telah ada dan menjadi motor penggerak dalam kegiatan perekonomian.

BAB II KAJIAN TEORI

A. Kajian Penelitian Terdahulu yang Relevan

Penelitian terdahulu yang relevan dimaksudkan untuk mendapatkan gambaran tentang posisi penelitian ini dalam kaitannya dengan penelitian sejenisnya yang telah dilakukan oleh kalangan akademis.

Ivana Safitri, Program Studi D3 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, UIN Walisongo Semarang 2016. Yang berjudul “**Analisis Penerapan Strategi Promosi Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Limpung**” berdasarkan hasil penelitiannya mengungkapkan bahwa strategi promosi yang dilakukan oleh KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Limpung yaitu memanfaatkan setiap alat promosi untuk memperkenalkan produk layanannya. Dengan menerapkan implementasi penjualan personal dan hubungan masyarakat sebagai media iklan yang terbaik, karyawan lebih mudah menarik hati masyarakat dan membangun keakraban dengan keadaan santai dan tetap menjaga etika yang ada. Di mana data terakhir menunjukkan total anggota *lending* dan *funding* terus mendapat penambahan setiap tahunnya menandakan bahwa strategi promosi yang digunakan oleh KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera cabang Limpung telah sukses mencapai tujuan dan sesuai dengan visinya yaitu menjadi Lembaga Keuangan Mikro

Syariah Terdepan Dalam Pendampingan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang Mandiri.¹³

Ardi Teguh Pangestu, Program Studi Pendidikan Ekonomi, Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan, Universitas Jember 2016. Yang Berjudul **“Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Anggota Pada Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Sumber Mulyo Ambulu Kabupaten Jember”** berdasarkan hasil penelitian strategi pemasaran yang dilakukan di KSP Sumber Mulyo Ambulu dapat dijelaskan bahwa kegiatan marketing KSP Sumber Mulyo Ambulu mengandalkan pola pemasaran iklan lewat brosur, menentukan tujuan baru atau sasaran baru, melakukan promo, dan menawarkan pengelolaan dana kepada kelompok masyarakat. Upaya meningkatkan jumlah nasabah di KSP Sumber Mulyo Ambulu dengan menggunakan strategi pemasaran generik yang fokus untuk mendapatkan keunggulan kompetitif yakni dengan keunggulan harga, difrensiasi serta fokus kepada produk pinjaman yang lebih diminati oleh masyarakat.¹⁴

Perbedaan dari kedua penelitian terdahulu yang relevan yang dipaparkan diatas adalah dimana pada penelitin yang pertama melakukan pendekatan penjualan personal atau hubungan masyarakat sebagai alat promosi dan pada penelitian yang kedua melakukan pola pemasaran iklan lewat brosur, menentukan

¹³Safitri, Ivana. "Analisis Penerapan Strategi Promosi dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Limping." *Skripsi Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Program Studi D3 Perbankan Syariah*, 2016: vii.

¹⁴Pangestu, Ardi Teguh. "Strateg Pemasaran dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Anggota pada Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Sumber Mulyo Ambulu Kabupaten Jember." *Skripsi Universitas Jember Fakultas Ilmu Pengetahuan Sosial Program Studi Pendidikan Ekonomi*, 2016: viii.

tujuan baru atau sasaran baru, melakukan promo dan menawarkan pengelolaan dana kepada kelompok masyarakat.

Pada penelitian diatas membahas tentang strategi dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah, dan dimana judul yang saya angkat mengenai “Strategi Koperasi Dalam Menarik Nasabah (Studi Pada Koperasi Bakti Huria Cabang Kota Palopo)”.

B. Deskripsi Teori

1. Strategi

Istilah strategi sudah menjadi istilah yang sering digunakan oleh masyarakat untuk menggambarkan berbagai makna seperti suatu rencana, taktik atau cara untuk mencapai apa yang diinginkan. Penelitian Adinda Manthovani Aziza yang mengutip dari Prof Onong Uchyana Effendy, MA mengungkapkan bahwa pada hakikatnya perencanaan (*planning*) dan manajemen (*management*) untuk mencapai suatu tujuan. Tetapi untuk mencapai tujuan tersebut, strategi tidak berfungsi sebagai peta jalan yang hanya menunjukkan arah saja, melainkan harus mampu menunjukkan bagaimana taktik operasionalnya.¹⁵

a. Pengetian Strategi

Strategi merupakan penetapan mekanisme para pemimpin tertinggi yang berfokus dalam tujuan jangka panjang suatu lembaga, disertai perencanaan suatu cara bagaimana agar tujuan tersebut dapat di capai.

¹⁵ Aziza, Adinda Mathovani. "Analisa Strategi Pemasaran Produk Blife Investlink Syariah Di PT. BNI Life Insurance Divisi Syariah." *Skripsi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta Fakultas Syariah dan Hukum Program Studi Muamalat (Ekonomi Islam)*, 2011: 21.

b. Pengertian Strategi Menurut Para Ahli

Jatmiko dalam Rachma Vita Oktaviana strategi ialah upaya dimana suatu lembaga akan mencapai tujuan-tujuannya sesuai dengan harapan dan risiko lingkungan eksternal yang dihadapi serta sumber daya dan kekuatan internal organisasi.¹⁶

Hamel dan Prahalad dalam Muhammad Syaiful strategi ialah tindakan yang bersifat meningkat dan terus-menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang terhadap apa yang diinginkan oleh konsumen di masa yang akan datang. Setiap lembaga khususnya jasa, bertujuan untuk memberikan pelayanan yang baik bagi konsumennya. Oleh karena itu, setiap strategi perusahaan atau lembaga harus diarahkan bagi para pelanggan.¹⁷

c. Strategi Bersaing

Strategi bersaing adalah langkah-langkah strategi yang terencana maupun tidak terencana untuk dapat memiliki keunggulan bersaing sehingga dapat menarik perhatian konsumen, memperkuat posisi dalam pasar, dan bertahan terhadap tekanan persaingan.¹⁸ Ada empat jenis strategi bersaing berdasarkan pendekatan dari Miles dan Snow, yakni sebagai berikut:

¹⁶Oktaviana, Rachma Vita, Agus Suryono, and Imam Hanafi. "Strategi Pengembangan Primer Koperasi Studi di Primer Koperasi Produsen Tempe dan Tahu Indonesia (PRIMKOPTI) Bangkit Usaha Kota Malang." *Jurnal Administrasi Publik Universitas Brawijaya Malang Fakultas Ilmu Administrasi Jurusan Ilmu Administrasi Publik* 1 No.2 (n.d.): 258.

¹⁷Syaiful, Muhammad, Hasan Aedy, and Irmawatty Paula Tamburaka. "Strategi Koperasi dalam Meningkatkan Kesejahteraan Anggota." *Jurnal Progres Ekonomi Pembangunan Universitas Halu Oleo Kendari* 1, No.1 (2016): 99. DOI:10.33772/jpeb.v1i1.874

¹⁸Anonim, "Penerapan Strategi Bersaing untuk Memenangi Ketatnya Persaingan" <http://jurnal-sdm.blogspot.com/2009/08/penerapan-strategi-bersaing-untuk.html?m=1> diakses pada tanggal 02 Desember 2019.

1) Strategi Ekspansi

Strategi ekspansi yaitu strategi yang mengutamakan pada keberhasilan perusahaan dalam berinovasi, menciptakan produk baru dan kesempatan baru di pasar. Kekuatan strategi ini terletak pada kemampuan perusahaan untuk dapat melihat kondisi, tren, dan situasi lingkungan bisnis yang selalu berubah-ubah, serta kemampuannya untuk menciptakan produk dan jasa baru yang dapat mengimbangi perubahan lingkungan yang dinamis tersebut. Perusahaan yang menganut strategi ekspansi selalu akan berinovasi, berkembang dan melakukan penelitian produk dan jasa baru yang dapat diciptakan untuk mengikuti perubahan lingkungan.

2) Strategi Bertahan

Strategi bertahan yaitu strategi yang mementingkan stabilitas pasar yang menjadi target utama. Perusahaan dengan strategi ini umumnya hanya memiliki sedikit link produk dengan segmen pasar yang sempit. Hal ini dikarenakan perusahaan hanya berusaha mempertahankan pasar yang kecil. Dengan lingkup pasar yang kecil, perusahaan dengan strategi bertahan akan lebih fokus untuk mempertahankan pasarnya dari serangan pesaing lain. Perusahaan dengan strategi ini dapat bertahan selama teknologi dengan konsep ini produk yang dipakai ini masih kompetitif.

3) Strategi Analisis

Strategi penganalisis yaitu strategi yang mengutamakan penganalisaan ide-ide bisnis baru sebelum perusahaan memasuki bisnis tersebut. Para penganalisis ini akan memperhatikan dengan meniru ide yang dilakukan

pesaingnya yang berhasil dalam menjalankan bisnis tertentu. Setelah menganalisis dan merasa yakin bahwa organisasi dapat menjalankan ide tersebut barulah perusahaan dengan strategi analisis akan terjun kedalam bisnis.

4) Strategi Reaktor

Strategi reactor yaitu strategi yang mengutamakan reaksi terhadap perubahan lingkungan. Perusahaan yang menjalankan strategi ini bergantung terhadap lingkungan dengan membuat suatu perubahan apabila mendapatkan tekanan dari lingkungannya yang memaksa perusahaan untuk berubah. Akibatnya tidak jarang terjadi tak dapat memenuhi tuntutan untuk beradaptasi dikarenakan ketidaksiapan, baik masalah sumber daya atau kapabilitas perusahaan.

2. Analisis SWOT

Penelitian Hesti Dewi Masitah yang mengutip dari Rangkuti analisis SWOT digunakan untuk identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi pengembangan perusahaan.¹⁹ Analisis SWOT (*Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats*) digunakan untuk mengevaluasi kesempatan dan tantangan dilingkungan bisnis. Berikut ini merupakan penjelasan dari SWOT yaitu:

a. Kekuatan (*Strength*)

Kekuatan (*strength*) merupakan sumber daya atau kapabilitas yang dikendalikan oleh atau tersedia bagi suatu perusahaan yang membuat perusahaan

¹⁹Masitah, Hesti Dewi, Made Narka Tenaya, and Dwi Putra Darmawan. "Strategi Pemberdayaan Koperasi Tani Berbasis Agribisnis di Kabupaten Bandung (Studi Kasus pada Koperasi Subak Uma Laming)." *Jurnal Manajemen Agribisnis Universitas Udyana Fakultas Pertanian Program Studi Agribisnis* 4 No.2 (2016): 94.

relatif lebih unggul dibandingkan pesaingnya dalam memenuhi kebutuhan pelanggan yang dilayaninya.

b. Kelemahan (*Weaknesses*)

Kelemahan (*weaknesses*) merupakan keterbatasan atau kekurangan dalam satu atau lebih sumber daya atau kapabilitas suatu perusahaan relatif terhadap pesaingnya, yang menjadi hambatan dalam memenuhi kebutuhan pelanggan secara efektif.

c. Peluang (*Opportunity*)

Peluang (*opportunity*) merupakan situasi utama yang menguntungkan dalam lingkungan suatu perusahaan. Tren utama merupakan salah satu sumber peluang, identifikasi atas segmen pasar yang sebelumnya terlewatkan, perubahan dalam kondisi persaingan atau regulasi, perubahan teknologi, dan membaiknya hubungan dengan pembeli atau pemasok dapat menjadi peluang bagi perusahaan.

d. Ancaman (*Threat*)

Ancaman (*threat*) merupakan situasi utama yang tidak menguntungkan dalam lingkungan suatu perusahaan. Ancaman merupakan penghalang utama bagi perusahaan dalam mencapai posisi saat ini atau yang diinginkan. Masuknya pesaing baru, pertumbuhan pasar yang lamban, meningkatnya kekuatan tawar-menawar dari pembeli atau pemasok utama, perubahan teknologi, dan direvisinya atau pembaruan peraturan dapat menjadi penghalang bagi keberhasilan suatu perusahaan.²⁰

²⁰ Pearce II, Jhon A., and Richard B. Robinson, Jr. . *Manajemen Strategi Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian*. 10. Jakarta: Salemba Empat, 2008, 200-201.

3. Matriks SWOT

Matriks SWOT adalah alat yang dipakai untuk menyusun fakto-faktor strategis perusahaan. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat set alternatif strategis adalah sebagai berikut:

- a. Strategi SO (*Strength-Opportunity*), menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk meraih peluang-peluang yang ada diluar perusahaan.
- b. Strategi WO (*Weaknesses-Opportunity*), strategi ini bertujuan untuk memperkecil kelemahan-kelemahan internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang-peluang perusahaan.
- c. Strategi ST (*Strength-Threats*), melalui strategi ini perusahaan berusaha untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman-ancaman eksternal.
- d. Strategi WT (*Weaknesses- Threats*), strategi ini merupakan teknik untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman eksternal.²¹

4. Koperasi Di Indonesia

a. Pengertian Koperasi

Koperasi merupakan persatuan mandiri dari individu yang berintegrasi secara sukarela demi mencukupi keperluan dan keinginan ekonomi, sosial, dan

²¹ Dian Putriani. "Analisisn SWOT sebagai dasar Perumusan Strategi Bersaing pada Produk Asuransi Jiwa Perorangan AJB Bumi Putera 1912 KPR Pekan Baru." *Jurnal Ilmu Administrasi Universitas Riau Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis* (2017).

budaya mereka yang sama melalui perusahaan yang dipunyai serta diawasi secara demokratis.²²

b. Sejarah Perkembangan Koperasi Di Indonesia

Sejarah telah mencatat bahwa koperasi di Indonesia dipelopori oleh R. Aria Wiriadmadja yakni seorang patih di Purwokerto (1896) yang mendirikan koperasi simpan pinjam dengan modal sebagian besar berasal dari dirinya sendiri. Kegiatan R. Aria Wiriadmadja dikembangkan lebih lanjut oleh De Wolf Van Westerode, Asisten Residen wilayah Purwokerto di Banyumas dengan mengembangkan model koperasi simpan pinjam lumbung, dengan modal yang diambil dari zakat.²³

Ide koperasi kemudian dikembangkan oleh Boedi Oetomo pada tahun 1908 dan Serikat Islam tahun 1911. Keduanya sama-sama mengembangkan koperasi konsumsi demi mencukupi kebutuhan rumah tangga melalui cara membuka toko-toko koperasi.

Kemajuan yang cepat dibidang perkoperasian serta kekuatan sosial dan politik pada saat itu memunculkan keraguan pemerintah Hindia Belanda. Oleh karenanya, pada tahun 1915 pemerintah Hindia Belanda meluncurkan peraturan yang cenderung menghambat perkembangan koperasi. Aturan tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Dokumen pembentukan koperasi dibuat secara notarial;
- 2) Dokumen pembentukan harus dibuat dalam bahasa Belanda;

²²Hendrojogi. *Koperasi Asas-asas Teori dan Praktek*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, (2004), 46.

²³Djojohadikoesoemo dalam buku Hendar. *Manajemen Perusahaan Koperasi Pokok-pokok Pikiran Mengenai Manajemen dan Kewirausahaan Koperasi*. Jakarta: Erlangga, (2010), 6.

- 3) Harus mendapatkan izin dari Gubernur Jenderal, dan
- 4) Dikenakan biaya materai sebesar f50.

Pada tahun 1927 di Surabaya didirikan “ Indonesische Studieclub “ oleh dokter Soetomo (pendiri Boedi Oetomo) dengan melalui lembaga tersebut beliau menyarankan berdirinya koperasi. Tindakan sejenis juga dibuat oleh partai Nasional Indonesia di bawah pimpinan Ir. Soekarno, dan pada tahun 1929 mereka melaksanakan pertemuan koperasi di Betawi. Kesimpulan pertemuan koperasi tersebut mengemukakan bahwa demi menumbuhkan kejayaan penduduk Bumi Putera mesti didirikan beraneka ragam jenis koperasi di seluruh pulau Jawa khususnya dan di Indonesia pada umumnya.

Di era penguasaan bala tentara Jepang, nama koperasi lebih dikenal dengan istilah “kumiai”. Pemerintah jajahan pada saat itu melalui kebijakan tentang mengusulkan berdirinya “kumiai” di pedalaman yang bertujuan mengadakan aksi pembagian produk yang jumlahnya semakin hari semakin kurang sebab situasi konflik dan desakan ekonomi Internasional (misalnya biji jarak, hasil-hasil bumi yang lain, besi tua, dan sebagainya) dan disetorkan lewat “kumiai”. Kumiai (koperasi) dijadikan sarana kebijakan dari pemerintah Jepang sejalan dengan kepentingannya.

Setelah Indonesia memproklamasikan kemerdekaan, dengan jelas perkoperasian dicatat di dalam UUD 1945. DR. H. Moh. Hatta berjuang menggolongkan rumusan perkoperasian di dalam “konstitusi”. Pasal 33 UUD 1945 ayat 1 beserta penjelasannya mengemukakan bahwa perekonomian dirangkai sebagai usaha bersama berlandaskan asas kekeluargaan. Dalam

pernyataannya disebutkan bahwa pembangun perkonomian yang sesuai dengan asas kekeluargaan tersebut adalah koperasi.

Pada tanggal 12 Juli 1947 mengadakan pertemuan koperasi se-Jawa yang pertama di Tasikmalaya. Pada pertemuan tersebut diputuskan antara lain terbentuknya Sentral Organisasi Koperasi Rakyat Indonesia yang disingkat SOKRI, menjadikan tanggal 12 Juli sebagai Hari Koperasi serta mengusulkan diadakan pendidikan koperasi dikalangan pengurus, pegawai, dan masyarakat. Perkembangan koperasi terhambat pada masa revolusi fisik karena adanya agresi Belanda I dan II serta pembrontakan PKI di Madiun pada tahun 1948.

Pada masa Orde Baru, koperasi telah di undang-undangkan, Pemerintah pada tanggal 18 Desember 1967 menyusun undang-undang koperasi baru yang dikenal dengan UU No.12/1967 tentang pokok-pokok perkoperasian. Pembangunan ekonomi pada pemerintahan Orde Baru lebih terencana dengan baik dengan menyusun rencana pembaharuan jangka panjang tahap I (25 tahun) dan membagi rencana jangka panjang tersebut melalui rencana pembangunan lima tahunan (Pelita). Pada pelita pembentukan perkoperasian dititikberatkan dalam permodalan keahlian dan kemampuan orang-orang koperasi, baik sebagai orang gerakan koperasi maupun orang besar koperasi.

Untuk memberikan kewajiban pada koperasi di masa yang akan datang sebagai konsekuensi Undang-Undang Dasar 1945 pasal 33 ayat (1), maka koperasi-koperasi wajib dilandasi lebih dulu dengan jiwa koperasi yang mendetail, instrumen pengetahuan dan keterampilan di bidang mental, organisasi, usaha, dan ketatalaksanaan.

Di bagian investasi mental ini sudah dimulai lagi inisiatif investasi fisik dan finansial untuk mengajarkan koperasi bergerak dibidang ekonomi. Untuk itu didirikan lagi Lembaga Jaminan Kredit Koperasi (LJKK) di tahun 1970 yang membiayai pinjaman-pinjaman koperasi dari bank-bank pemerintah. Guna menghindari kekurangan lembaga dan meningkatkan manajemen koperasi, sejak tahun 1927 dikembangkan peleburan koperasi-koperasi kecil menjadi koperasi-koperasi besar. Daerah-daerah di pedesaan di bagi dalam wilayah-wilayah unit desa (WILUD) dan koperasi-koperasi yang ada pada daerah unit desa tersebut dikelompokkan menjadi lembaga yang besar dan dinamakan Badan Usaha Unit Desa (BUUD). Pada akhirnya koperasi-koperasi desa yang bersatu itu dibubarkan, dan BUUD beralih bentuk menjadi KUD (Koperasi Unit Desa).

Adapun tujuan pembaharuan dan peningkatan KUD Mandiri ialah untuk membangun KUD yang mempunyai keahlian manajemen perkoperasi yang logis dan efektif dalam menumbuhkan kegiatan ekonomi para anggotanya berlandaskan kebutuhan dan kepuasan para anggota KUD. Dengan keahlian itu KUD diharapkan bisa menjalankan tugas penting yakni melayani para anggotanya, seperti melayani pengkreditan, distribusi barang, serta penjualan hasil produksi.

Dalam bentuk memacu pertumbuhan koperasi yang lebih cepat, pada tahun 1992 diadakan pembaharuan UU Perkoperasian yaitu UU No. 25 Tahun 1992. Undang-undang ini merupakan penyempurnaan dari UU No. 12 tahun 1967 dan mengedepankan organisasi koperasi sebagai organisasi yang diberi keleluasaan dalam kegiatan ekonomi/bisnis.²⁴ Dalam undang-undang tentang perkoperasian di

²⁴Djojohadikoesoemo. *Manajemen Perusahaan Koperasi Pokok-pokok Pikiran Mengenai Manajemen dan Kewirausahaan Koperasi*. Jakarta: Erlangga, (2010), 6-9.

atas juga memuat Prinsip-prinsip Koperasi yaitu 1) Keanggotaan bersifat sukarela, 2) Pengendalian dibuat secara demokratis, 3) Pemberian sisa hasil usaha dilakukan secara adil dan merata dengan besarnya jasa masing-masing anggota, 4) Pembagian balas jasa yang terbalas terhadap modal, 5) Kemandirian.²⁵

c. Landasan Koperasi

Koperasi merupakan suatu himpunan dari individu yang memiliki tujuan atau kebutuhan bersama sehingga koperasi dapat dikatakan sebagai bentuk dari sekelompok orang yang mempunyai tujuan bersama. Koperasi tergolong sebagai syirkah, kata syirkah dalam bahasa arab memiliki makna bersekutu ataupun berserikat. Dalam kehidupan sehari-hari, macam-macam syirkah dan contohnya sering terjadi. Sebab, sebagai makhluk sosial, bersekutu atau berserikat merupakan suatu keharusan. Sebab tidak ada manusia yang mampu memenuhi kebutuhan hidupnya sendiri, dan dengan perjanjian syirkah atau berserikat merupakan solusi dari persoalan tersebut.

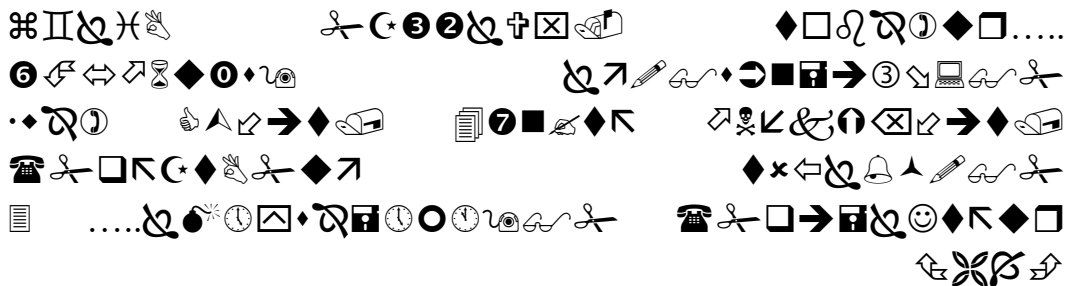
Syirkah adalah pencampuran dua bagian atau lebih, sehingga tidak dapat dibedakan lagi satu bagian dengan yang lainnya. Sedangkan pengertian syirkah secara istilah adalah akad atau perjanjian kerjasama usaha, yang dilakukan oleh para pihak yang bersepakat untuk saling memberikan kontribusi, dan melakukan pembagian keuntungan serta kerugian berdasarkan kesepakatan pada awal perjanjian. Lembaga ini adalah wadah kemitran, kerjasama, kekeluargaan, dan

²⁵M. Fuad, Christine H., Nurlela, Sugiarto, and Paulus. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka, (2000), 69.

kebersamaan usaha yang sehat, baik, dan halal.²⁶ Berikut ini beberapa landasan hukum syirkah yang terdapat dalam Al-qur'an dan hadist:

1) QS. Shaad Ayat 24

Sebagaimana dalam firman Allah QS. Shaad Ayat 24 sebagai berikut:



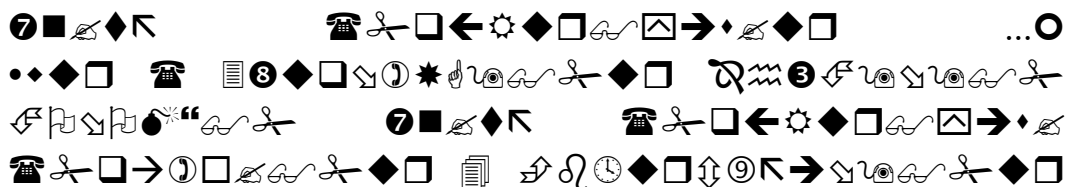
Terjemahnya:

“Dan Sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh”.²⁷

Ayat tersebut menjelaskan bahwa semua perbuatan dan sikap hidup membawa kebaikan kepada seorang individu atau kelompok masyarakat digolongkan kepada perbuatan baik dan taqwa dengan syarat perbuatan tersebut didasari dengan niat yang ikhlas.

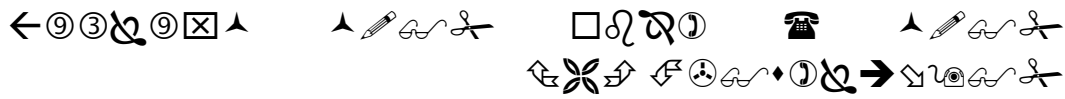
2) QS. Al- Maidah Ayat 2

Sebagaimana dalam firman Allah QS. Al- Maidah Ayat 2 sebagai berikut:



²⁶ Anonim. "Dalil-Dalil Syirkah." <http://bit.ly/31Juuvi> diakses pada tanggal 12 Agustus 2020.

²⁷ Departemen Agama Al-quran dan Terjemahan:453



Terjemahnya:

“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebaikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”.²⁸

Berdasarkan ayat di atas dapat dipahami bahwa se bagai manusia diwajibkan untuk tolong-menolong dalam hal kebaikan. Dasar kegiatan koperasi adalah gotong-royong antar pengurus, petugas, anggota, dan masyarakat yang memiliki tujuan bersama yaitu mencapai kesejahteraan yang baik sehingga dapat dirasakan oleh berbagai aspek.²⁹

3) Hadist Syirkah

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ الزُّبَيْرِ عَنْ أَبِي حَيَّانَ التَّمِيمِيِّ عَنْ أَبِيهِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَفَعَهُ قَالَ إِنَّ اللَّهَ يَقُولُ أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ فَإِذَا خَانَ خَانَهُ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا. (رواه أبو داود).

Terjemahnya:

“Telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Az Zibriqan, dari Abu Hayyan At Taimi, dari ayahnya dari Abu Hurairah dan ia merafa'kannya. Ia berkata; sesungguhnya Allah berfirman: "Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersekutu, selama tidak ada salah seorang diantara mereka yang berkhianat kepada sahabatnya. Apabila ia telah mengkhianatnya, maka aku keluar dari keduanya." (HR. Abu Daud).³⁰

²⁸ Departemen Agama Al-quran dan Terjemahan:106

²⁹Rahma, Rizki Fathia. "Peranan Koperasi dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat di Sekitar Pondok Pesantren Roudlatul Qur'an Kota Merto." *Skripsi Institut Agama Islam Negeri Metro Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Jurusan Ekonomi Syariah*, 2018: 15.

³⁰ Sunan Abu Daud, Abu Daud Sulayman ibn al-Ash'ath ibn Ishaq al-Azdi al-Sijistani, Kitab Jual beli/ Jus 2/ Hal. 462/ No. (3383), Darul Kutub Ilmiah/ Bairut-Libanon/ 1996 M.

Berdasarkan sumber hukum diatas maka secara ijma para ulama sepakat bahwa hukum syirkah yaitu boleh. Makna hadist itu ialah Allah bersama keduanya dalam pemeliharaannya, pengawasannya, dalam bantuan dan pertolongan kepada keduanya dalam pengembangan harta keduanya dan Allah menurunkan berkah pada perdagangan keduanya. Apabila terjadi pengkhianatan salah satu dari keduanya, maka akan dicabut berkah dari harta keduanya. Jadi dalam hadist tersebut terkandung anjuran kerjasama tanpa ada pengkhianatan serta ancaman Allah terhadap orang yang mengadakan persekutuan yang terdapat pengkhianatan antara kedua belah pihak.³¹

d. Sumber-sumber Dana Koperasi

Sumber dana yaitu perihal yang benar-benar penting pada aktivitas koperasi simpan pinjam dalam rangka memenuhi kebutuhan dana pada anggotanya. Bagi anggota koperasi yang kelebihan (surplus) dana diharapkan untuk menabung dananya di koperasi dan setelah itu pihak koperasi meminjamkan kembali pada para anggota yang memerlukan dana dan jika memungkinkan koperasi juga dapat memberikan pinjaman dananya kepada masyarakat luas.

Setiap anggota koperasi diharuskan untuk membayar sejumlah uang sebagai pemberian (sumbangan) pokok anggota, dibagian itu, ditetapkan juga pemberian (sumbangan) wajib bagi para anggotanya. Setelah sumber dana lainnya dapat diraih dari bermacam lembaga baik lembaga pemerintah atau lembaga swasta yang kelebihan dana.

³¹ Kusumas, Elida. "Tafsir Ayat dan Hadis Tentang Syirkah." 2018.

Secara umum sumber dana koperasi adalah sebagai berikut:

- 1) Dari para anggota koperasi berupa:
 - a) Iuran wajib
 - b) Iuran pokok
 - c) Iuran sukarela
- 2) Dari luar koperasi
 - a) Badan pemerintah
 - b) Perbankan
 - c) Lembaga swasta lainnya

Pembagian margin (keuntungan) yang diberikan kepada para anggota sangat bergantung pada ketekunan para anggotanya dalam mengangungkan dana. Sebagai contoh dalam koperasi simpan pinjam semakin banyak seorang anggota meminjam sejumlah dana, maka pembagian keuntungan akan lebih besar dibandingkan dengan anggota yang tidak meminjam dana, demikian pula sebaliknya.³²

e. Koperasi Menurut Undang-Undang

Pengertian koperasi dalam Undang-Undang koperasi No. 14 Tahun 1965, Bab III Pasal 3 mengatakan bahwa: Koperasi merupakan organisasi ekonomi dan alat revolusi yang berguna sebagai wadah peresmian individu masyarakat serta sarana mengarah Sosialisme Indonesia berasaskan Pancasila.³³

³²Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, (2008), 287-288.

³³Hendrojogi. *Koperasi Asas-asas Teori dan Praktek*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, (2004), 46.

Menurut UU No. 25 tahun 1992, koperasi ialah upaya bentuk badan usaha yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum koperasi yang melandaskan kegitannya pada hukum koperasi sekaligus menjadi kegiatan ekonomi rakyat yang berpedoman atas asas kekeluargaan.³⁴ Dan Undang-Undang nomor 17 tahun 2012 tentang perkoperasian merupakan badan hukum yang didirikan oleh orang persorangan atau badan hukum koperasi dengan pemisah kekayaan para anggota sebagai modal untuk melakukan usaha yang mencukupi keperluan dan keinginan bersama dibidang ekonomi, sosial dan budaya sesuai dengan nilai dan prinsip koperasi.³⁵

Jadi koperasi adalah bentuk dari sekelompok orang yang memiliki tujuan bersama. Kelompok inilah yang akan sebagai anggota koperasi yang dibentuk. Pembentukan koperasi berlandaskan asas kekeluargaan dan gotong-royong khususnya untuk menunjang para anggotanya yang membutuhkan bantuan baik berupa barang ataupun pinjaman uang.

Pada pengaplikasiannya ada banyak jenis-jenis koperasi. Pendirian jenis koperasi tidak lepas dari kebutuhan para anggota koperasi tersebut. Koperasi yang dikategorikan sebagai lembaga pembiayaan yaitu koperasi simpan pinjam. Meskipun banyak pihak tidak melibatkannya sebagai lembaga pembiayaan.

³⁴Hendrojogi. *Koperasi Asas-asas Teori dan Praktek*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, (2004), 69.

³⁵Undang-undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2012 Pasal 1, *Tentang Perkoperasian*.

5) Koperasi Simpan Pinjam

a. Pengertian Koperasi Simpan Pinjam

Koperasi simpan pinjam merupakan usaha pembiayaan, yang menghimpun atau menabung dana dari anggotanya yang lalu menyalurkan atau memberikan kembali dana dari para anggotanya atau masyarakat umum yang membutuhkan dana dalam bentuk pinjaman. Hal ini tentunya sesuai pula dengan ciri-ciri dan definisi lembaga keuangan yang kegiatannya menyimpan atau memberikan dana atau kedua-duanya.

Dalam mengaplikasikan koperasi simpan pinjam mendapat sejumlah uang dari setiap anggota koperasi. Uang yang dikumpulkan para anggota tersebut, kemudian dijadikan modal untuk dikelola oleh pengurus koperasi, dipinjamkan kembali bagi anggota yang memerlukannya.³⁶

b. Fungsi dan Tujuan Koperasi Simpan Pinjam

Fungsi pinjaman di dalam koperasi adalah sesuai dengan tujuan-tujuan koperasi pada umumnya, yaitu untuk memperbaiki kehidupan para anggotanya. Misalnya:

- 1) Dengan pinjam itu seorang petani bisa membayar pupuk, bibit unggul, pacul, dan alat-alat persawahan lainnya yang akan menolong untuk menumbuhkan hasil usaha taninya. Hal ini berarti akan membantu menaikkan pendapatannya. Penghasilan yang meningkat berarti dapat memperbaiki kehidupannya.

³⁶Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, (2008), 286.

- 2) Dengan uang pinjaman maka nelayan akan dapat membeli jaring penangkapan ikan yang baik sehingga diharapkan pendapatannya dapat bertambah.
- 3) Dengan uang pinjaman maka seorang buruh atau karyawan akan dapat membeli barang yang tak dapat dibeli dari upah atau gajinya sebulan (misalnya mesin jahit, radio, sepeda motor, dan lain-lain). Dengan mengangsur pinjaman itu setiap bulan ia akan memiliki barang-barang itu untuk memperbaiki kehidupannya. Dengan cara itu pula ia dapat membeli barang-barang untuk kebutuhan dan keinginan anaknya, seperti sandang, buku-buku, sepeda dan sebagainya.

Dalam memberikan pelayanan-pelayanan itu administrator koperasi simpan pinjam selalu berupaya agar biaya ditetapkan serendah mungkin agar dirasakan rendah oleh para anggotanya. Selain itu pengurus koperasi harus memperhatikan pula agar pinjaman itu betul-betul difungsikan untuk hal-hal yang bermanfaat.

Koperasi simpan pinjam yaitu koperasi yang beroperasi dalam lingkungan upaya pembentukan modal dengan simpanan para anggota secara teratur dan terus-menerus kemudian dipinjamkan kepada para anggota dengan cara mudah, murah, cepat dan tepat untuk tujuan produktif dan kesejahteraan. Contohnya adalah unit-unit simpan pinjam dalam KUD, KSU, Union, Bukopin, Bank Koperasi Pasar dan lain-lain

Tujuan koperasi simpan pinjam yaitu sebagai berikut:

- 1) Meringankan kebutuhan pinjaman para anggota, yang benar-benar memerlukan dengan persyaratan yang mudah.
- 2) Membimbing kepada para anggota, agar bersemangat menabung secara teratur sehingga membangun modal sendiri.
- 3) Mengajarkan anggota hidup hemat, dengan menyimpan sebagian dari penghasilan mereka.
- 4) Menambah pengetahuan tentang koperasi.

Untuk memperbesar modal koperasi, maka sebagian keuntungan (margin) tidak dibagikan kepada anggota dan dicadangkan. Bila modal koperasi besar, kemungkinan pemberian pinjaman kepada anggota dapat diperbesar. Demi menggapai misi dari pemberian pinjaman, perlu adanya pemeriksaan terhadap pemanfaatan pinjaman yang sudah diberikan, sehingga manipulasi atau penggelapan dana dari penggunaannya dapat dihindarkan. Pemerintah memberikan fasilitas kepada koperasi simpan pinjam dan koperasi lain untuk memperkuat modal melalui Lembaga Jaminan Kredit Koperasi (LJKK), berdasarkan SK nomor 99/KPTS/Mentranskop/1970 tanggal 1 Juli 1970.

Pemberian jaminan dari LJKK telah dapat dirasakan manfaatnya oleh koperasi/KUD dalam berbagai bidang usaha untuk pengembangan produksi, pemasaran dan jasa melalui kredit eksploitasi/investasi.³⁷

³⁷Widiyanti, Ninik, and Sunindhia. *Koperasi dan Perekonomian Indonesia*. Jakarta: Rineka Cipta dan Bina Adiaksara, (2008),53-54.

6) Nasabah

Menurut undang-undang No. 10 tahun 1998 mengenai perbankan dalam pasal 1 ayat 16 nasabah merupakan pihak yang menggunakan (memakai) jasa bank.³⁸ Berdasarkan pengertian tersebut, jenis-jenis nasabah terdiri dari 2 (dua) jenis, yaitu: a) Nasabah penyimpan, merupakan nasabah yang memasukkan dananya di bank dalam bentuk simpanaan berlandaskan kesepakatan bank dan nasabah yang bersangkutan. b) Nasabah debitur, merupakan nasabah yang menerima fasilitas pinjam atau pembiayaan berlandaskan dasar syariah atau dipersamakan dengan itu berlandaskan kesepakatan bank dan nasabah yang bersangkutan.³⁹

Pengertian nasabah menurut para ahli di antaranya Tjiptono dalam Tri Yulianto mengemukakan bahwa pengertian nasabah ternyata mengalami perkembangan, seperti dari persepsi kuno (tradisional) menjadi persepsi modern. Dalam persepsi kuno, konsumen atau nasabah merupakan individu yang membeli dan memanfaatkan produk atau jasa perusahaan. Dalam konsep modern, yang disebut nasabah merupakan individu yang membeli atau memakai produk atau jasa perusahaan.⁴⁰

Sunarto dalam Muhammad Samsuddin nasabah adalah suatu badan perorangan yang melakukan kredit/pinjaman dengan pihak lain, dalam hal ini

³⁸ Undang-undang republik Indonesia nomor 10 tahun 1998 tentang perbankan pasal 1 ayat 16

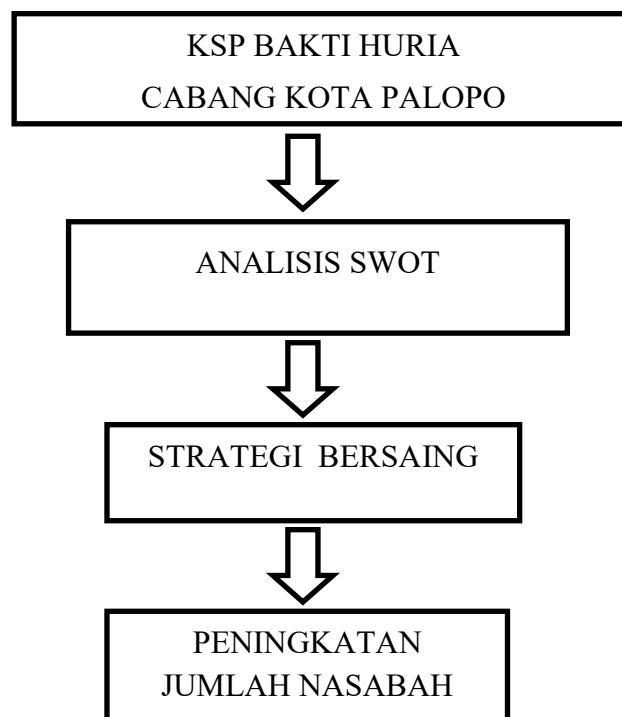
³⁹Kusumaningtyas, Rinda Hesti, and Elsy Rahajeng. "Persepsi Nasabah Akan Layanan ATM dan E-Banking dengan Metode TAM." *Jurnal Sistem Informasi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta*, (2017): 91. DOI:10.15408/sijski.v10i2.7765

⁴⁰Yulianto, Tri. "Pengaruh Kualitas Pelayanan ATM dan Kepercayaan Terhadap Keputusan Nasabah." *Skripsi Universitas Muhammadiyah Surakarta*, (2015).

dengan koperasi yang telah disepakati antara kedua belah pihak dengan peraturan-peraturan yang telah ditetapkan berdasarkan hukum yang berlaku.⁴¹

C. Kerangka Pikir

Dari gambaran kerangka pikir dibawah penulis mengungkapkan bahwa KSPPS Bakti Huria Syariah Cabang Kota Palopo memiliki beberapa faktor internal dan eksternal kemudian dianalisis dengan SWOT dan menentukan strategi bersaing serta melihat peningkatan jumlah nasabah.



Gambar 2.1 Kerangka Pikir

⁴¹Samsudin, Muhammad, Muhdar Abdurahman, and Muksin Hi Abdullah. "Sistem Informasi Pengkreditan Nasabah pada Koperasi Simpan Pinjam Sejahtera Baru Kota Ternate Berbasis Web." *Jurnal Ilmiah ILKOMINFO II* (2019): 15.

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian merupakan cara ilmiah untuk memperoleh data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Pengertian penelitian kualitatif bisa diartikan sebagai penelitian yang memunculkan data deskriptif mengenai kata-kata lisan maupun tertulis, dan perilaku yang dapat diamati dari orang-orang yang diteliti.⁴² Peneliti menggunakan metode penelitian ini karena ilmu yang dihasilkan bersifat objektif. Hal ini dikarenakan data yang didapatkan lebih lengkap, lebih mendalam, dan bermakna sehingga tujuan penelitian dapat dicapai.

B. Fokus Penelitian

Dalam mempertajam penelitian, peneliti menetapkan fokus penelitian yaitu mengetahui strategi bersaing koperasi dalam dunia usaha untuk meningkatkan jumlah nasabah.

C. Definisi Istilah

Definisi istilah digunakan untuk memberikan penegasan terhadap beberapa istilah yang digunakan dalam judul penelitian ini. Hal tersebut dimaksudkan untuk menghindari kesalahpahaman pembaca dalam memahami dan memaknai isi dari penelitian ini. Adapun istilah-istilah sebagai berikut:

⁴² Bagong Suyanto & Sutinah, *“Metode Penelitian Sosial: Berbagai Alternatif Pendekatan”*, Edisi 1 (Cet.III; Jakarta: Kencana, 2007), 166.

1. Strategi Bersaing

Strategi bersaing adalah strategi yang dilakukan dan strategi yang akan dilakukan untuk menarik konsumen dan mempertahankan posisi perusahaan terhadap tekanan persaingan.

2. Koperasi

Koperasi adalah salah satu lembaga keuangan yang membentuk satu kumpulan dari orang-orang yang memiliki tujuan atau kepentingan bersama.

3. Peningkatan Jumlah Nasabah

Peningkatan Nasabah merupakan pencapaian target suatu lembaga keuangan untuk memenuhi tujuan lembaga tersebut.

D. Desain Penelitian

Desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif. Penelitian deskriptif dilakukan dengan cara menggambarkan subjek atau objek yang berupa lembaga yang terkait berdasarkan fakta-fakta yang tampak serta apa adanya.

E. Data dan Sumber Data

Data adalah bahan mentah yang perlu diolah sehingga dapat menghasilkan informasi atau keterangan, baik kuantitatif maupun kualitatif yang menunjukkan fakta.⁴³ Adapun sumber data yang akan digunakan dalam penelitian ini yaitu:

⁴³ Riduan, "*Pengukuran Variabel-variabel Penelitian*", (Cet. II; Bandung: Alfabeta, 2003),

1. Data Primer

Merupakan data yang didapat secara langsung dari sumber pertama atau tempat objek peneliti dilakukan. Dalam penelitian ini, data primer diperoleh dari hasil wawancara langsung kepada informan berupa informasi terkait strategi bersaing KSPPS Bakti Huria Syariah dalam dunia usaha untuk meningkatkan jumlah nasabah.

Pihak ini dijadikan sebagai informan dikarenakan dianggap lebih paham mengenai fokus penelitian yang akan diteliti oleh peneliti sehingga dapat memudahkan dalam menjawab rumusan masalah peneliti. Adapun objek dari penelitian ini adalah “Strategi Koperasi dalam Menarik Nasabah”.

Tabel 3.1 Data Informan Penelitian

No.	Nama	Jabatan
1.	A.Tendri Sessu	Pimpinan Cabang
2.	Ade Pratiwi	<i>Funding Officer</i>
3.	Nur Ilmi	<i>Staff Officer</i>

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah salah satu cara yang digunakan peneliti untuk memperoleh dokumen yang diyakini kebenarannya dengan mengambil sebuah gambar sebagai bukti dari sebuah kejadian. dokumentasi biasanya digunakan dalam sebuah laporan pertanggung jawaban dari sebuah kegiatan yang pada umumnya berisi kejelasan seperti: foto kegiatan, informasi tentang kepanitiaan, tanggal kegiatan, sponsor kegiatan, materi acara, data peserta, dan data pembicara.

F. Instrument Penelitian

Dalam penelitian Kualitatif , yang menjadi instrumen atau alat penelitian adalah peneliti itu sendiri. Peneliti bertindak sebagai *Human instrument* yang berfungsi untuk menetapkan fokus penelitian, pemilihan informan, melakukan pengumpulan data, menilai kualitas data, manfsirkan data, dan membuat kesimpulan.

G. Teknik Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data penulis menggunakan penelitian lapangan, dimana tempat objek penelitian itu berada. Untuk pengambilan data didalam penelitian lapangan, penulis menggunakan teknik sebagai berikut:

1. Wawancara (*Interview*)

Wawancara atau *interview* adalah suatu metode pengumpulan data dengan cara berdialog yang dilakukan dengan pewawancara (*interviewer*) untuk memperoleh informasi dari terwawancara.

2. Dokumentasi (*Documentation*)

Dokumentasi merupakan suatu cara yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumentasi, tulisan angka dan gambar serta keterangan yang dapat mendukung penelitian.

H. Pemeriksaan Keabsahan Data

Keabsahan data untuk mendapatkan tingkat kepercayaan yang berhubungan dengan seberapa jauh tingkat keberhasilan hasil penelitian, memperjelas dan mengungkapkan data menggunakan fakta yang aktual dilapangan. Keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji

kredibilitas data atau kepercayaan terhadap data hasil penelitian yang dilakukan dengan perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan dalam penelitian, triangulasi, diskusi dengan teman, analisis kasus negatif, dan *member check*. Berikut adalah tahapan dari uji kredibilitas yaitu:

1. Perpanjangan Pengamatan

Dengan perpanjangan pengamatan berarti peneliti kembali ke lapangan, melakukan pengamatan, wawancara lagi dengan narasumber data yang pernah ditemui maupun yang baru. Berapa lama perpanjangan pengamatan dilakukan akan sangat bergantung pada kedalaman, keluasan, dan kepastian data.

2. Triangulasi

Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Dengan mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber untuk memastikan apakah data yang diperoleh tersebut sama atau berbeda, seperti data yang diperoleh dari hasil wawancara lalu dicek dengan observasi. Untuk itu dalam rangka pengujian kredibilitas data dapat dijalankan dengan cara melakukan pengecekan dengan wawancara, observasi atau teknik lain dalam waktu yang berbeda agar data yang diperoleh lebih pasti.

3. Menggunakan Bahan Referensi

Yang dimaksud dengan bahan referensi disini adalah adanya pendukung untuk membuktikan data yang telah ditemukan oleh peneliti. Seperti pada data yang diperoleh dari hasil wawancara di kuatkan dengan rekaman wawancara

dengan menggunakan alat bantu seperti kamera atau alat perekam suara, sangat diperlukan untuk mendukung kredibilitas data yang telah ditemukan oleh peneliti.

4. Menggunakan *Member Check*

Tujuan *member check* untuk mengetahui seberapa jauh data yang diperoleh sesuai dengan apa yang diberikan oleh pemberi data. Pelaksanaan *member check* dapat dilakukan setelah satu periode pengumpulan data selesai, atau setelah mendapat suatu temuan atau kesimpulan. Apabila data yang diperoleh telah di sepakati oleh pemberi data maka data tersebut valid.⁴⁴

I. Teknik Analisis Data

Setelah data yang di perlukan sudah dikumpulkan, selanjutnya peneliti akan melakukan analisis data dengan menggunakan teknik analisis data model Miles dan Huberman. Dalam penelitian kualitatif di lakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Miles dan Huberman dalam Sugiyono, menyatakan bahwa kegiatan pada analisis data kualitatif di lakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu *data reduction*, *data display* dan *conclusion drawing/verification*.

Untuk menyajikan data agar mudah dipahami, maka langkah-langkah analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

⁴⁴ Sugiono. *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: Alfabeta, (2013), 365-373.

a) Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data adalah suatu bentuk analisis yang merangkum, memilih hal-hal yang pokok, menitikberatkan dalam hal-hal yang penting, dicari pokok pikiran dan bentuknya. Dengan begitu data yang telah diperkecil akan menyampaikan gambaran atau paparan yang lebih jelas, dan memudahkan peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

b) Penyajian Data (*Data Display*)

Setelah data direduksi, maka selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk penjelasan singkat, bagan atau skema, hubungan antara kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Namun yang paling sering digunakan untuk penyajian data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.

c) Penarikan Kesimpulan/verifikasi (*Verification*)

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemu kan bukti-bukti yang kuat untuk mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya.⁴⁵ Untuk kepentingan ini teknik analisis SWOT digunakan untuk identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi pengembangan perusahaan. Strategi adalah alat yang sangat penting untuk mencapai tujuan.⁴⁶ Teknik analisis SWOT dengan pendekatan

⁴⁵Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, (2014), 246-252.

⁴⁶Masitah, Hesti Dewi, Made Narka Tenaya, and Dwi Putra Darmawan. "Strategi Pemberdayaan Koperasi Tani Berbasis Agribisnis di Kabupaten Bandung (Studi Kasus pada Koperasi Subak Uma Laming)." *Jurnal Manajemen Agribisnis Universitas Udyana Fakultas Pertanian Program Studi Agribisnis* 4 No.2 (2016): 94.

kualitatif, yang terdiri dari *Strenghts*, *Weaknesses*, *Opportunitiens* dan *Threaths*. Analisis SWOT bertujuan untuk memaksimalkan kekuatan (*Strenghts*) dan peluang (*Opportunitiens*), namun dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threaths*).

Analisis ini dilakukan dengan menggunakan alat kumpulan data yaitu pedoman wawancara dan dokumentasi, dengan tahapan sebagai berikut:

- a) Melakukan analisis SWOT.
- b) Memasukkan ke dalam matriks SWOT
- c) Menganalisis strategi-strategi dari matriks.
- d) Merekomendasikan strategi yang telah dibuat kepada pihak pengelola.

BAB IV DESKRIPSI DAN ANALISIS DATA

A. Deskripsi Data

1. Sejarah KSPPS Bakti Huria Syariah

Koperasi Bakti Huria didirikan pada tanggal 23 Desember 2003 berdasarkan anggaran dasar 14/BH/DH/UKM.20.3/XII/2003, dengan maksud untuk membangun dan mengembangkan potensi ekonomi anggota terutama bagi pengembangan sektor usaha kecil yang produktif. Pada tanggal 29 September 2003 diadakan rapat anggota untuk pendirian Koperasi Simpan Pinjam (KSP) “Bakti Churia” yang merupakan singkatan dari “*Center For Human Rights in Action*” adalah suatu lembaga yang bergerak dalam usaha simpan pinjam yang diperuntukkan untuk masyarakat kecil dan menengah yang bertujuan untuk membantu dalam hal penambahan modal kerja, dan pada tanggal 30 Juni 2006 dari hasil RAT, KSP Bakti Churia berganti nama menjadi KSP Bakti Huria.

Berdasarkan kondisi riil pelaku usaha mikro di Sulawesi Selatan bahwa terdapat 70% berada di pedesaan dan pesisir. Dengan demikian peran lembaga keuangan mikro harus digenjut sebagai lembaga yang dekat dengan pelaku UMKM ketimbang lembaga keuangan perbankan. Sudah menjadi pengetahuan umum bahwa peranan keuangan lembaga keuangan mikro telah menjadi ujung tombak pengentasan kemiskinan baik secara nasional maupun internasional terutama di Negara-negara berkembang. Di Indonesia sendiri pelaku UMKM merupakan kelompok pelaku ekonomi terbesar dalam perekonomian di tanah air,

mereka sanggup bertahan dalam gejolak perekonomian dan menjadi dinamistor pertumbuhan perekonomian pada masa krisis.

KSP Bakti Huria beroperasi sejak tahun 2003 dengan modal awal Rp. 500,000,000,- (lima ratus juta rupiah) dengan jenis usaha fokus pada simpan pinjam. Produk simpanan berupa simpanan anggota serta simpanan berjangka, adapun untuk produk pinjaman berupa pinjaman untuk usaha produktif (modal kerja). Sistem pengembaliannya sangat fleksibel tergantung dari kondisi usaha anggota/calon anggota, KSP memberikan pilihan berupa pinjaman dengan model angsuran harian, mingguan, bulanan, serta insedentil (dui sitta). Dengan motto “Solusi Tepat Usaha Anda” KSP Bakti Huria memberikan solusi dalam mengatasi masalah modal kerja, khususnya Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Ini lahir dari melihat kondisi usaha kecil, yang memiliki potensi besar, tetapi selalu terkendala dari masalah modal kerja yang terkadang jumlahnya tidak terlalu besar.

Pengalaman KSP Bakti Huria selama 11 tahun dalam memfasilitasi pembiayaan pelaku UMKM banyak memberikan pelajaran untuk terus fokus dalam mendampingi sektor ini. Sejak beroperasinya, koperasi Bakti Huria ini tidak pernah berhenti melakukan inovasi dan terus mengembangkan pelayanannya dalam bidang simpan pinjam termasuk dengan mengembangkan beberapa cabang. Kepercayaan masyarakat untuk menggunakan produk-produk koperasi juga semakin antusias terlihat dari banyaknya permintaan baik dalam bentuk simpanan/tabungan maupun dalam simpanan berjangka. Termasuk kepercayaan dari lembaga keuangan bank dan non bank serta pemerintah terbukti telah

mendapatkan fasilitas pinjaman modal kerja dari PT PNM (Persero), Bank CIMB Niaga, Bank BNI, Bank BNI Syariah, Bank Syariah Mandiri, Induk Koperasi Simpan Pinjam (IKSP) Jakarta, Lembaga Pengelola Dana Bergulir (LPDB).

Koperasi Simpan Pinjam Bakti Huria yang berdiri sejak tahun 2003 tersebut, mulai mengusung IT dalam pelayanannya sejak tahun 2007 silam. Tak henti-hentinya berinovasi, sehingga KSP Bakti Huria mampu menyamai pelayanan perbankan dan pembiayaan modern lainnya. Seiring berjalannya waktu Koperasi Simpan Pinjam Bakti Huria tengah berproses migrasi ke syariah, sebagai upaya untuk menyesuaikan dengan kebutuhan dan pembiayaan yang ramah terhadap masyarakat. Pada awal tahun 2020 kini Koperasi Simpan Pinjam Bakti Huria resmi menjadi Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) Bakti Huria Syariah dengan menggunakan system bagi hasil pada produk tabungan/simpanan.⁴⁷

2. Visi dan Misi KSPPS Bakti Huria Syariah Cabang Palopo

a. Visi KSPPS Bakti Huria Syariah

Visi Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) Bakti Huria Syariah yaitu menjadi koperasi yang paling dibanggakan dan selalu inovatif.

b. Misi KSPPS Bakti Huria Syariah

- 1) Menjalankan prinsip dasar Koperasi yang berbasis teknologi terkini.
- 2) Meningkatkan loyalitas partisipasi anggota untuk kemandirian.
- 3) Meningkatkan kualitas SDM dan kesejahteraan bersama.

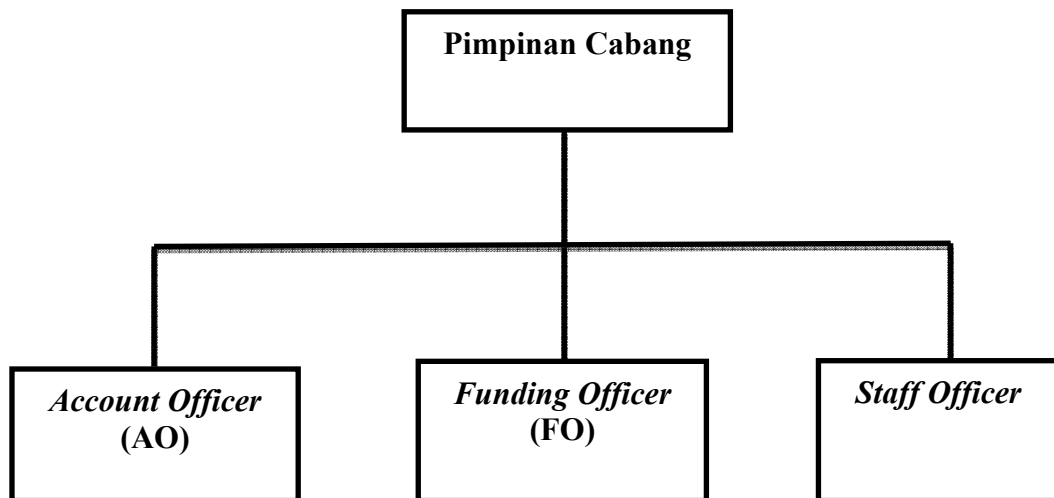
⁴⁷KSPPS Bakti Huria Syariah www.baktihuria.co.id diakses pada Tanggal 15 Maret 2020.

3. Struktur Organisasi KSPPS Bakti Huria Syariah Cabang Palopo

Untuk memperlancar tugas KSPPS Bakti Huria Syariah, maka diperlukan Struktur Organisasi yang mendeskripsikan alur kerja yang harus dilakukan oleh personil yang ada didalam KSPPS Bakti Huria Syariah. Berikut adalah gambaran struktur organisasi.

Struktur Organisasi KSPPS Bakti Huria Syariah Cabang Palopo

- a. Pimpinan Cabang : A.Tendri Sessu
- b. *Account Officer* : Hamiddin
- c. *Funding Officer* : Ade Pratiwi, Gitzela Firman, Hisrawati
- d. *Staff Officer* : Nur Ilmi



Gambar 4.1 Struktur Organisasi Kantor Cabang Palopo

Sumber : KSPPS Bakti Huria Syariah Cabang Palopo

4. Strategi Bersaing KSPPS Bakti Huria untuk Menarik Nasabah

Dalam mengembangkan sebuah perusahaan perlu adanya strategi bersaing untuk mempertahankan posisi perusahaan terhadap tekanan persaingan. Strategi yang bagus dan cocok untuk diterapkan didalam suatu lembaga atau organisasi

harus tepat dan sesuai dengan kebutuhan. Bukan hanya sekedar menentukan dan hanya dipikirkan oleh satu orang saja, tetapi juga harus merupakan pemikiran bersama dengan melihat situasi dan keadaan pasar agar membuahkan hasil yang efektif untuk perkembangan serta kemajuan lembaga.

Dari data yang didapatkan dilapangan dengan menggunakan metode wawancara kepada beberapa pihak KSPPS Bakti Huria Syariah strategi yang dijalankan yang dikemukakan oleh ibu Nurilmi selaku *staff officer* bahwa:

“Strategi yang kami lakukan itu tentunya menyediakan produk yang sesuai dengan kebutuhan nasabah dan calon nasabah serta meningkatkan kualitas produk karena semakin tinggi kualitas suatu produk maka semakin tinggi pula kebutuhan dari produk yang kami sediakan”.⁴⁸

Selain menyediakan produk dan meningkatkan kaulitas produk KSPPS Bakti Huria Syariah juga melakukan pendekatan dengan konsumen atau nasabah yang dikemukakan oleh ibu Ade Pratiwi selaku *funding officer* bahwa:

“kita juga melakukan pendekatan dengan nasabah agar kita tahu apa yang mereka butuhkan dan sebisa mungkin kita memberikan pelayanan yang baik dengan mempermudah nasabah untuk melakukan transaksi tanpa harus datang kekantor dengan cara menjemput simpanannya dan mengantarkan penarikannya”.⁴⁹

Strategi yang dikemukakan oleh ibu Ade Pratiwi yaitu melakukan pendekatan dengan nasabah, strategi ini diistilahkan dengan *Customer Relationship Management* untuk mengetahui kebutuhan dan perilaku nasabah karena kunci sukses dari bisnis sangat tergantung seberapa jauh kita tahu tentang nasabah dan memenuhi kebutuhan mereka.

⁴⁸ Wawancara dengan ibu Nur Ilmi Selaku *Staff Officer* pada Tanggal 11 Maret 2020

⁴⁹Wawancara dengan Ibu Ade Pratiwi Selaku *Funding Officer* pada Tanggal 11 Maret 2020.

Dengan begitu pula KSPPS Bakti Huria Syariah juga melakukan promosi kesetiap instansi dan mengikuti perkembangan digitalisasi yang dikemukakan oleh bapak A.Tendri Sessu selaku pimpinan cabang bahwa:

“dari beberapa strategi yang sudah di sebutkan oleh karyawan saya, disini kami juga melakukan promosi secara langsung disetiap instansi-instansi dan mengikuti perkembangan digitalisasi yang semakin canggih”

Dari hasil wawancara diatas penulis dapat menyimpulkan strategi-strategi yang dilakukakan KSPPS Bakti Huria Syariah dalam bersaing yaitu:

- a. Menyediakan produk yang dibutuhkan nasabah dan calon nasabah.
- b. Meningkatkan kualitas produk.
- c. Melakukan pendekatan dengan nasabah.
- d. Melakukan promosi secara langsung.
- e. Mengikuti perkembangan digitalisasi

5. Jumlah Peningkatan Nasabah KSPPS Bakti Huria Syariah Cabang Palopo

Sebelum mengetahui jumlah peningkatan nasabah pada KSPPS Bakti Huria Syariah terlebih dahulu perlu diketahui hal apa saja yang dilakukan agar nasabah tetap loyal dan bahkan nasabahnya bertambah. Dari hasil penelitian yang dilakukan dikantor KSPPS Bakti Huria Syariah Cabang Palopo yang beralamatkan di Jl. Andi Djemma, Kecamatan Wara, Kota Palopo yang menggunakan metode pengumpulan data dengan wawancara dan dokumentasi dari beberapa pihak KSPPS Bakti Huria Syariah yang dikemukakan oleh Ibu Nur Ilmi selaku *staff officer* bahwa:

“kita memberikan reward kepada nasabah, misalnya untuk anak SD atau simpanan pelajaran (Simpelna) siapa yang paling banyak tabungannya akan mendapat seragam dari kami. Ada reward untuk penabung terbanyak dan ada juga reward untuk penabung yang jarang melakukan penarikan”.⁵⁰

Hal lain yang dilakukan agar nasabah tetap loyal yang dikemukakan oleh

Ade Pratiwi selaku *funding officer* bahwa:

“kita memberikan reward kepada nasabah yang menabung seperti mikro bisa ditarik kapan saja dia membutuhkan namun ada juga nasabah yang konsisten untuk menabung misalnya 6 bulan dengan saldo yang cukup banyak, jadi ada reward dari kami sebagai ucapan terima kasih”.⁵¹

Dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa hal yang dapat membuat nasabah loyal yaitu dengan memberikan reward kepada nasabah, setelah mengetahui hal apa yang dilakukan agar nasabah tetap loyal maka dapat diketahui pula berapa persen jumlah peningkatan nasabah setiap tahunnya, seperti yang dikemukakan oleh pimpinan KSPPS Bakti Huria Syariah Cabang Palopo yaitu bapak A.Tendri Sessu menyatakan bahwa:

“Peningkatan jumlah nasabah dalam setiap tahun harus mengalami kenaikan sebesar 60% setiap tahunnya, karena itu sudah menjadi ketentuan atau target yang ditentukan dari lembaga”.⁵²

Peningkatan jumlah nasabah dalam 3 tahun terakhir dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

⁵⁰Wawancara dengan ibu Nur Ilmi Selaku *Staff Officer* pada Tanggal 11 Maret 2020

⁵¹ Wawancara dengan Ibu Ade Pratiwi Selaku *Funding Officer* pada Tanggal 11 Maret 2020.

⁵² Wawancara dengan bapak A.Tendri Sessu Selaku Pimpinan KSPPS Bakti Huria Syariah pada tanggal 11 Maret 2020.

Tabel 4.1 Peningkatan jumlah nasabah KSPPS Bakti Huria Syariah

No.	Tahun	Peningkatan Jumlah Nasabah	Persentase %
1	2017	1.288	60%
2	2018	2.148	60%
3	2019	3.580	60%

Sumber : KSPPS Bakti Huria Syariah Cabang Palopo

Pada tabel 4.1 diatas menunjukkan bahwa peningkatan jumlah nasabah KSPPS Bakti Huriah Syariah dari tiga tahun terakhir yaitu tahun 2017-2019 dapat diketahui bahwa peningkatan jumlah nasabah mengalami kenaikan 60% setiap tahunnya. Dari beberapa hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa, strategi-strategi yang dijalankan KSPPS Bakti Huria syariah dapat bersaing dengan lembaga keuangan yang sejenis dan dibuktikan pula dengan melihat peningkatan jumlah nasabahnya.

6. Analisis SWOT

Data dari perusahaan KSPPS Bakti Huria Syariah yang telah dikumpulkan dengan menggunakan metode analisis SWOT dengan mengukur kekuatan (*strength*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*). Langkah pertama yang harus dilakukan yaitu dalam bentuk analisis SWOT terdapat dua faktor yaitu faktor internal dan eksternal. Berdasarkan dari hasil kajian lapangan dengan menggunakan data primer yang didapatkan dari responden.

a. Faktor Internal

Analisis faktor internal digunakan untuk menganalisis kekuatan dan kelemahan terhadap pola strategi pemasaran yang dilakukan oleh KSPPS Bakti Huria Syariah. Berdasarkan data yang ditemukan dilapangan penelitian yang menjadi faktor-faktor kelemahan dan kekuatan yaitu:

1) *Strength* (Kekuatan) dari KSPPS Bakti Huria Syariah

Dari hasil data yang ditemukan dilapangan dengan melakukan penelitian dan melakukan wawancara dengan narasumber seperti yang di sampaikan oleh bapak A.Tendri Sessu bahwa:

“KSPPS Bakti Huria Syariah telah mengikuti era digitalisasi semua sistemnya sudah menggunakan sistem online termasuk data-data baik internal maupun eksternalnya, tidak ada lagi yang menggunakan seperti kertas yang di robek-robek seperti pada koperasi lain. KSPPS Bakti Huria Syariah juga sudah mempunyai alat pembayaran (*U-Mobile*) untuk lebih meyakinkan semua nasabah/anggota”.⁵³

Dengan adanya alat transaksi tersebut tidak ada lagi karyawan yang berani memakai uang nasabah karena sebelum karyawan sampai di kantor laporan transaksi sudah di ketahui oleh kasir, bersamaan dengan itu nasabah pun menerima pemberitahuan melalui SMS seperti *SMS Banking. U- Mobile* juga memiliki daya tarik sendiri bagi nasabah karena alat transaksi ini memberikan struk atau bukti pembayaran yang bisa dijadikan pegangan oleh nasabah. Seperti yang dikatakan oleh ibu Nur Ilmi bahwa:

“apabila ada karyawan yang melakukan transaksi tanpa memberikan struk atau bukti pembayaran kepada nasabah maka karyawan tersebut dikenakan sanksi yakni wajib memberikan uang sebesar Rp. 100,000,- kepada nasabah”.⁵⁴

⁵³Wawancara dengan bapak A.Tendri Sessu Selaku Pimpinan KSPPS Bakti Huria Syariah pada tanggal 11 Maret 2020.

⁵⁴ Wawancara dengan ibu Nur Ilmi Selaku *Staff Officer* pada Tanggal 11 Maret 2020

Disamping itu juga telah disampaikan kepada semua nasabah bahwa jangan mengeluarkan uang dalam bentuk apapun baik itu pembayaran atau pun simpanan jika tidak ada alat atau struk pembayaran yang diberikan kepada nasabah tersebut, bisa saja orang menggunakan cara-cara yang negatif atau curang, dengan alasan alatnya rusak atau lobet dan meminta nasabah tersebut untuk tetap membayar dan itu dilarang keras untuk nasabah memberikan uangnya tanpa adanya struk atau bukti pembayaran.

Selain memberikan keyakinan kepada nasabah KSPPS Bakti Huria Syariah juga memberikan kemudahan kepada nasabah dalam bertransaksi seperti tersedianya aplikasi anggotaku yang dapat di download langsung dari *play-store* menggunakan *handphone*, seperti yang jelaskan oleh ibu Nur Ilmi selaku *staff officer* bahwa:

“KSPPS Bakti Huria juga memiliki aplikasi anggotaku, kegunaan aplikasi tersebut dapat mempermudah anggota untuk mengetahui jumlah simpanan atau saldo tanpa harus ke kantor KSPPS Bakti Huria Syariah dan berbagai informasi lainnya serta mempermudah anggota dalam kehidupan sehari-harinya seperti pembelian pulsa, token listrik, pembayaran PLN, pembayaran PDAM, pembayaran BPJS, dan transaksi-transaksi lainnya yang biasa dilakukan sehari-hari”.⁵⁵

Karyawan KSPPS Bakti Huria Syariah siap berkunjung kerumah nasabah untuk melakukan transaksi baik menyimpan maupun menarik simpanan dengan ketentuan adanya surat kuasa dan KTP asli. Seperti yang dikatakan oleh ibu Ade Pratiwi:

⁵⁵ Wawancara dengan bapak A.Tendri Sessu Selaku Pimpinan KSPPS Bakti Huria Syariah pada Tanggal 11 Maret 2020.

“kita juga mempermudah para pelaku usaha mikro tanpa harus meninggalkan jualannya mereka tetap bisa menyimpan dan melakukan penarikan walaupun tidak harus datang ke kantor”.⁵⁶

Kemudian siapnya karyawan ini semata-mata untuk memudahkan nasabah dalam artian tidak dikenakan biaya apapun, dikatakan mempermudah karena nasabah memberikan kepercayaan kepada pihak/karyawan KSPPS Bakti Huria Syariah dalam produk tabungan serta dalam bertransaksi. Hal ini menjadi salah satu sebab nasabah tetap memilih KSPPS Bakti Huria Syariah dalam bertransaksi seperti menabung, mengambil pinjaman dan sebagainya.

Dalam menarik nasabah selain melakukan promosi juga memberikan *reward*/imbalan kepada nasabah yang mempunyai tabungan yang banyak dan nasabah yang jarang melakukan penarikan, sebagai ucapan terima kasih kepada nasabah karena telah setia menggunakan jasa KSPPS Bakti Huria Syariah. Namun yang paling penting dikatakan oleh bapak A.Tendri Sessu bahwa:

“KSPPS Bakti Huria Syariah merupakan satu-satunya koperasi di kota Palopo yang diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) . Jadi Koperasi Bakti Huria beralih ke syariah sekaligus bekerjasama dengan Otoritas Jasa Keuangan (OJK)”.⁵⁷

Berdasarkan hasil wawancara penulis dapat ditarik kesimpulan bahwa:

- a) Menggunakan sistem online
- b) Memiliki alat pembayaran (*U-Mobile*)
- c) Memiliki aplikasi Anggotaku
- d) Dijemput simpanannya diantar penarikannya
- e) Diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

⁵⁶ Wawancara dengan Ibu Ade Pratiwi Selaku *Funding Officer* pada Tanggal 11 Maret 2020.

⁵⁷ Wawancara dengan bapak A.Tendri Sessu Selaku Pimpinan KSPPS Bakti Huria Syariah pada tanggal 11 Maret 2020.

Itulah beberapa kekuatan yang didapatkan dari hasil wawancara dengan beberapa pihak KSPPS Bakti Huria Syariah. Sehingga strategi yang dijalankan dapat dikembangkan dan bisa menarik nasabah.

2) *Weaknesses* (Kelemahan) dari KSPPS Bakti Huria Syariah

Dari hasil data yang ditemukan dilapangan dengan melakukan penelitian dan melakukan wawancara dengan narasumber seperti yang di sampaikan oleh bapak A.Tendri Sessu bahwa:

“untuk kelemahannya ini kalau jaringan atau sistem kita bermasalah tidak ada kegiatan di kantor karena kita sudah sampaikan sama nasabah bahwa tanpa alatnya jangan memberikan angsuran atau tabungannya, jadi otomatis kalau seperti itu nasabah yang angsurannya perhari bisa mengalami keterlambatan”.⁵⁸

Kelemahan lain KSPPS Bakti Huria Syariah yang dikemukakan oleh ibu Nur Ilmi selaku *staff officer* KSPPS Bakti Huria Syariah bahwa:

“KSPPS Bakti Huria Syariah juga masih kekurangan tenaga kerja pada bagian pemasaran dan depkolektor maka dari itu kurangnya tenaga kerja bagian pemasaran dan kolektor dapat mempengaruhi jumlah peningkatan nasabah karena mengalami kesulitan dalam kegiatan pemasarannya”.⁵⁹

Namun dalam kegiatan pemasaran kendala yang dihadapi oleh bagaian pemasaran yaitu merebut hati calon nasabah. Seperti yang katakan oleh ibu Ade Pratiwi bahwa:

“merebut hati calon nasabah, karena kita perlu menyakinkan agar nasabah percaya. Apalagi citra koperasi itu kurang bagus, kalau di palopo itu masih kurang seperti dengan adanya kasus penggelapan dana membuat citra koperasi menjadi buruk karena adanya kasus karyawan membawa lari uang nasabah sehingga masyarakat sulit memberikan kepercayaan lagi kepada koperasi karena trauma masyarakat itu tinggi terhadap koperasi, jadi koperasi harus mampu menyakinkan kembali kepada masyarakat

⁵⁸ Wa wancara dengan bapak A.Tendri Sessu Selaku Pimpinan KSPPS Bakti Huria Syariah pada Tanggal 18 Maret 2020

⁵⁹ Wawancara dengan ibu Nur Ilmi Selaku *Staff Officer* pada tanggal 11 Maret 2020.

bahwa koperasi itu tidak semuanya sama jadi bagaimana cara agar calon nasabah itu percaya kalau koperasi ini beda dengan koperasi yang lain”.⁶⁰

Berdasarkan hasil wawancara penulis dapat ditarik kesimpulan bahwa:

- a) Sistem terkadang eror.
- b) Kurangnya tenaga kerja pada bagian pemasaran (*marketing*) dan bagian kolektor.
- c) Merebut hati calon nasabah.

Itulah beberapa kelemahan yang didapatkan dari hasil wawancara dengan beberapa pihak KSPPS Bakti Huria Syariah. Sehingga strategi yang dilakukan kurang berkembang dan bersaing karena adanya faktor tersebut.

b. Faktor Eksternal

Analisis faktor eksternal digunakan untuk menganalisis peluang dan ancaman terhadap pola strategi pemasaran yang dilakukan oleh KSPPS Bakti Huria Syariah. Berdasarkan hasil analisa penulis dari subjek informen yaitu:

1) *Opportunities* (Peluang) dari KSPPS Bakti Huria Syariah

Dari hasil data yang ditemukan dilapangan dengan melakukan penelitian dan melakukan wawancara dengan narasumber seperti yang di sampaikan oleh A.Tendri Sessu selaku pimpinan KSPPS Bakti Huria Syariah bahwa

“melihat perkembangan beberapa lembaga keuangan atau koperasi pada saat ini yang tidak mampu lagi beroperasi, maka dari itu bagi KSPPS Bakti Huria Syariah merupakan peluang untuk bisa lebih memperkenalkan berbagai produk yang dimiliki kepada masyarakat dan bisa menguasai pangsa pasar.”⁶¹

⁶⁰ Wawancara dengan Ibu Ade Pratiwi Selaku *Funding Officer* pada Tanggal 11 Maret 2020

⁶¹ Wawancara dengan bapak A.Tendri Sessu Selaku Pimpinan KSPPS Bakti Huria Syariah pada tanggal 11 Maret 2020

Dengan begitu KSPPS Bakti Huria Syariah terus melakukan perkembangan dan mutasi diri sebagai salah satu pelaku ekonomi dengan mengikuti era digitalisasi. Peluang lain bagi KSPPS Bakti Huria Syariah yang dikemukakan oleh Nur Ilmi yaitu:

“dengan melihat keadaan pasar pada pengusaha mikro yang membutuhkan pinjaman modal dengan skala kecil, dan apabila pelaku usaha mikro ingin mengajukan pinjaman kepada bank dengan skala kecil pasti tidak akan dilayani, disini KSPPS Bakti Huria Syariah memiliki peluang yang sangat tinggi karena KSPPS Bakti Huria Syariah dapat melayani pelaku usaha mikro yang membutuhkan pinjaman modal dengan skala kecil dan tidak mempersulit calon nasabahnya”.⁶²

Peluang lain pada KSPPS Bakti Huria Syariah juga melihat peluang pada pasar yang tidak setiap hari bisa melakukan transaksi jual beli seperti yang dikatakan oleh Ibu Ade Pratiwi bahwa:

“KSPPS Bakti Huria Syariah memiliki tiga jenis waktu pengembalian pada produk pinjaman, ada yang pengembaliannya setiap hari, ada pengembaliannya setiap minggu dan ada yang setiap bulan. Disini KSPPS Bakti Huria Syariah memiliki peluang untuk meluncurkan produk pinjaman dengan pengembalian satu kali dalam satu pekan (mingguan) pada pasar yang hanya melakukan transaksi jual beli satu kali dalam satu pekan”.⁶³

Berdasarkan hasil wawancara penulis dapat ditarik kesimpulan bahwa:

- a) Ada beberapa koperasi atau lembaga pembiayaan yang tidak beroperasi lagi.
- b) Melihat peluang pasar pada usaha mikro yang membutuhkan pinjaman modal dengan skala kecil.

⁶² Wawancara dengan ibu Nur Ilmi selaku *Staff Officer* pada Tanggal 20 April 2020

⁶³ Wawancara dengan Ibu Ade Pratiwi selaku *Funding Officer* pada Tanggal 11 Maret

- c) Melihat keadaan pasar yang tidak setiap hari bisa melakukan transaksi jual beli.

Itulah beberapa peluang yang didapatkan dari hasil wawancara dengan beberapa pihak KSPPS Bakti Huria Syariah. Sehingga produk-produk yang dimiliki oleh KSPPS Bakti Huria Syariah mendapat peluang untuk para pelaku usaha mikro.

2) *Threats* (Ancaman) dari KSPPS Bakti Huria Syariah

Dari hasil data yang ditemukan dilapangan dengan melakukan penelitian dan melakukan wawancara dengan narasumber seperti yang dikemukakan oleh Nur Ilmi bahwa:

“KSPPS Bakti Huria Syariah juga harus lebih teliti dalam menganalisa calon nasabah yang ingin mengambil pinjaman karena tidak sedikit dari calon nasabah yang tidak mengambil pembiayaan lebih dari satu lembaga, jadi pihak koperasi harus pintar-pintar melihat calon nasabah mana yang bisa menerima pinjaman dan mana yang tidak, karena bisa saja calon nasabah tersebut sudah mengalami pinjaman macet pada lembaga pembiayaan yang lain”.⁶⁴

Dengan begitu maraknya kasus penggelapan dana (penyalagunaan) membuat citra koperasi menjadi buruk dimata masyarakat. Seperti yang dikatakan oleh ibu Ade Pratiwi selaku *funding officer* mengatakan bahwa:

“dengan adanya kasus penggelapan dana membuat citra koperasi menjadi buruk karena adanya kasus karyawan membawa lari uang nasabah sehingga masyarakat sulit memberikan kepercayaan lagi kepada koperasi karena trauma masyarakat itu tinggi terhadap koperasi, jadi koperasi harus mampu menyakinkan kembali kepada masyarakat bahwa koperasi itu tidak semuanya sama”.⁶⁵

Dan dengan beralihnya Koperasi Bakti Huria ke syariah ada sebagian masyarakat yang membandingkan pembagian keuntungannya dengan koperasi

⁶⁴ Wawancara dengan ibu Nur Ilmi Selaku *Staff Officer* pada Tanggal 20 April 2020.

⁶⁵ Wawancara dengan Ibu Ade Pratiwi Selaku *Funding Officer* pada Tanggal 11 Maret 2020.

lain seperti yang di katakan oleh bapak A.Tendri Sessu selaku pimpinan cabang

KSPPS Bakti Huria Syariah bahwa:

“masih banyak masyarakat yang membandingkan mengenai bagi hasil dengan koperasi lain yang belum beralih ke syariah. Koperasi Bakti Huria sudah beralih ke syariah jadi otomatis sistem pembagian keuntungan atau bagi hasil sudah jelas berbeda. Jadi, kita harus lebih sering mengadakan sosialisasi kepada masyarakat luar bahwa KSPPS Bakti Huria Syariah ini bisa menjadi koperasi yang dibanggakan dan selalu inovatif”.⁶⁶

Berdasarkan hasil wawancara penulis dapat ditarik kesimpulan bahwa:

- a) Pihak koperasi harus lebih teliti dalam menganalisa calon nasabah yang ingin mengambil pinjaman.
- b) Citra koperasi kurang bagus dimata masyarakat.
- c) Masih banyak masyarakat yang membandingkan dengan koperasi lain mengenai pembagian keuntungan.

Itulah beberapa ancaman yang didapatkan dari hasil wawancara dengan beberapa pihak KSPPS Bakti Huria Syariah. Sehingga pihak KSPPS Bakti Huria Syariah harus lebih memperhatikan khususnya pada karyawan yang bergerak pada bidang pemasaran dan lebih sering melakukan sosialisasi kepada masyarakat.

B. Pembahasan

Dalam penelitian ini dilakukan untuk mencari hubungan secara menyeluruh dan teliti dari suatu keadaan. Dalam hal ini data-data yang diperoleh kemudian dikumpulkan, dan dianalisis kemudian di interpretasikan agar dapat dipergunakan untuk sebuah pemecahan masalah yang diteliti, sehingga

⁶⁶ Wawancara dengan bapak A.Tendri Sessu Selaku Pimpinan KSPPS Bakti Huria Syariah pada Tanggal 11 Maret 2020.

memberikan gambaran dan informasi mengenai masalah yang dihadapi oleh KSPPS Bakti Huria Syariah.

Dari strategi-strategi yang dijalankan KSPPS Bakti Huria syariah dapat dikatakan mampu untuk bersaing dengan lembaga keuangan yang sejenis dan dibuktikan pula dengan melihat peningkatan jumlah nasabahnya yang mengalami kenaikan setiap tahun sebesar 60%. Adapun strategi-strategi yang dilakukan KSPPS Bakti Huria Syariah dalam bersaing yaitu:

- a. Menyediakan produk yang dibutuhkan nasabah dan calon nasabah.
- b. Meningkatkan kualitas produk.
- c. Melakukan pendekatan dengan nasabah.
- d. Melakukan promosi secara langsung.
- e. Mengikuti perkembangan digitalisasi

Dilihat dari jumlah peningkatan nasabah strategi yang dijalankan oleh KSPPS Bakti Huria Syariah dapat bersaing, namun dilihat dari faktor internal dan eksternal perusahaan masih ada beberapa kelemahan dan ancaman yang harus diatasi dan dihindari maka dari itu perlu adanya analisis SWOT yang digunakan untuk menganalisis kekuatan (*strengths*), kelemahan, (*weaknesses*), peluang, (*opportunities*), dan ancaman (*threats*), untuk perencanaan strategi baru.

Dalam merancang strategi bersaing perlu adanya analisis SWOT untuk mengetahui posisi perusahaan dan membantu perusahaan untuk menerapkan strategi atau menerapkan ide-ide baru. Analisis SWOT berfungsi sebagai alat untuk menganalisis berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan adanya suatu strategi perusahaan. Tujuan dari Matriks SWOT yaitu alat yang dipakai

untuk menyusun faktor-faktor strategi perusahaan. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya dan matriks ini dapat menghasilkan empat set alternatif strategis. Sebelum mengetahui strategi apa yang akan dilakukan, hal yang utama harus dilakukan yaitu mengetahui terlebih dahulu apa yang dimiliki perusahaan atau menjadi suatu kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*). Berdasarkan dari hasil kajian lapangan dengan menggunakan data primer yang didapatkan dari responden dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.2 Faktor Internal KSPPS Bakti Huria Syariah

No.	Kekuatan	Kelemahan
1.	Menggunkan sistem online	Sistemnya terkadang eror
2.	Memiliki alat pembayaran (<i>U-Mobile</i>)	Kurangnya tenaga kerja pada bagian pemasaran dan bagian kolektor
3.	Memiliki aplikasi anggotaku	Merebut hati calon nasabah
4.	Dijemput simpanannya diantar penarikannya	
5.	Diawasi oleh OJK	

Sumber: Hasil Penelitian yang diolah Penulis

Dari data diatas yang didapatkan dari hasil penelitian dilapangan, dapat ditarik kesimpulan dengan memanfaatkan kekuatan yang ada dan mengatasi

kelemahan dari KSPPS Bakti Huria Syariah agar dapat mengembangkan strategi dan kembali meyakinkan calon nasabah.

Tabel 4.3 Faktor Eksternal KSPPS Bakti Huria Syariah

No.	Peluang	Ancaman
1.	Dengan adanya beberapa koperasi atau lembaga pembiayaan yang tidak beroperasi lagi.	Pihak koperasi harus lebih teliti dalam menganalisa calon nasabah yang ingin mengambil pinjaman.
2.	Melihat peluang pasar pada pelaku usaha mikro yang membutuhkan pinjaman modal dengan skala kecil.	Citra koperasi kurang bagus dimata masyarakat.
3.	Melihat keadaan pasar yang tidak setiap hari bisa melakukan transaksi jual beli.	Masih banyak masyarakat yang membandingkan dengan koperasi lain mengenai bagi hasilnya.

Sumber : Hasil Penelitian yang diolah Penulis

Dari data diatas yang didapatkan dari hasil penelitian dilapangan, dapat ditarik kesimpulan bahwa menggunakan peluang yang ada dan menghindari ancaman dari KSPPS Bakti Huria Syariah.

Tabel 4.4 Matriks SWOT

Faktor	Kekuatan	Kalemahan
Internal	a. Menggunakan sistem online b. Alat pembayaran (<i>U-Mobile</i>) c. Memiliki aplikasi Anggotaku. d. Dijemput simpanannya diantar penarikannya. e. Diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK)	a. Sistemnya terkadang eror b. Kurangnya tenaga kerja bagian pemasaran dan kolektor c. Merebut hari calon nasabah
Eksternal		
Peluang (<i>Opportunities</i>)	Strategi SO	Strategi WO
1. Dengan adanya beberapa koperasi dan lembaga pembiayaan yang tidak beroperasi lagi. 2. Melihat peluang pasar pada usaha mikro yang membutuhkan pinjaman modal dengan skala kecil. 3. Melihat keadaan pasar yang tidak setiap harinya bisa melakukan transaksi jual beli.	Memperkenalkan KSPPS Bakti Huria Syariah dengan sistem online yang digunakan dan alat pembayaran yang dimiliki.	Memberikan pinjam kepada pelaku usaha mikro yang membutuhkan pinjaman modal dengan skala kecil tanpa mempersulit calon nasabah.
Ancaman (<i>Threats</i>)	Strategi ST	Strategi WT
1. Pihak koperasi harus lebih teliti dalam menganalisa calon nasabah yang ingin mengambil pinjaman. 2. Citra koperasi kurang bagus dimata masyarakat 3. Masih banyak masyarakat yang membandingkan dengan koperasi lain mengenai pembagian keuntungan.	Memperkenalkan alat pembayaran yang dimiliki agar dapat menyakinkan nasabah dan memberitahukan bahwa satu satunya koperasi di Kota Palopo yang diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).	Menambah tenaga kerja pada bagian marketing dan koleptor agar lebih teliti dalam menganalisa calon nasabah.

Sumber : Hasil Penelitian yang diolah Penulis

a. Strategi SO (Kekuatan-Peluang)

Strategi SO atau strategi kekuatan-peluang yaitu strategi yang menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Strategi SO dapat dilakukan untuk memperkenalkan KSPPS Bakti Huria Syariah dengan sistem online yang digunakan dan alat pembayaran yang dimiliki.

Strategi ini diperoleh dengan mengkombinasikan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang yang ada. Kekuatan tersebut adalah sudah menggunakan sistem online, dan mempunyai alat pembayaran (*U-Mobile*). Peluang yang dapat dimanfaatkan oleh KSPPS Bakti Huria Syariah adalah dengan adanya beberapa koperasi atau lembaga pembiayaan yang tidak beroperasi lagi.

b. Strategi WO (Kelemahan-Peluang)

Strategi WO atau strategi kelemahan-peluang yaitu strategi yang bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi WO memberikan pinjaman kepada pelaku usaha mikro yang membutuhkan pinjaman modal dengan skala kecil tanpa mempersulit calon nasabah.

Strategi WO diperoleh dari peluang pasar pada usaha mikro yang membutuhkan pinjaman modal dengan skala kecil. Peluang tersebut dapat mengatasi kelemahan pada KSPPS Bakti Huria Syariah yaitu merebut hati calon nasabah.

c. Strategi ST (Kekuatan-Ancaman)

Strategi ST atau strategi kekuatan-ancaman yaitu strategi yang digunakan untuk menghindari atau mengurangi pengaruh dari ancaman eksternal. Strategi ST memperkenalkan alat pembayaran yang dimiliki agar dapat menyakinkan

nasabah dan memberitahukan bahwa satu-satunya koperasi di Kota Palopo yang diawasi oleh OJK (Otoritas Jasa Keuangan)

Strategi ST menggunakan kekuatan perusahaan yaitu mempunyai alat pembayaran (*U-Mobile*) dan diawasi oleh OJK (Otoritas Jasa Keuangan) dapat menghindari ancaman dari KSPPS Bakti Huria Syariah yaitu citra koperasi kurang bagus dimata masyarakat.

d. Strategi WT (Kelemahan-Ancaman)

Strategi WT atau strategi kelemahan-ancaman adalah strategi untuk mengurangi kelemahan perusahaan serta menghindari ancaman dari faktor eksternal. Strategi WT dapat dilakukan yaitu menambah tenaga kerja pada bagian marketing dan depkolektor agar lebih jeli dalam menganalisa calon nasabah.

Strategi WT mengurangi kelemahan perusahaan kurangnya tenaga kerja pada bagian marketing dan depkolektor , dapat menghindari ancaman KSPPS Bakti Huria Syariah yaitu pihak koperasi harus lebih teliti dalam menganalisa calon nasabah yang ingin mengambil pinjaman.

Dengan adanya penerapan analisis SWOT yang dilakukan diatas maka terlihat bahwa posisi atau keberadaan KSPPS Bakti Huria Syariah adalah diposisi kuat, untuk meningkatkan daya saing perusahaan terhadap perusahaan sejenis lainnya maka dapat diterapkan adanya suatu strategi SO (*Strength-Opportunities*) yang menggunakan semua kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada seperti berikut :

- 1) Dengan adanya beberapa koperasi atau lembaga pembiayaan yang tidak beroperasi lagi.

- 2) Melihat peluang pasar pada pelaku usaha mikro yang membutuhkan pinjaman modal dengan skala kecil.
- 3) Melihat keadaan pasar yang tidak setiap hari bisa melakukan transaksi jual beli.

Strategi yang dilakukan untuk merumuskan strategi baru yang dapat mengantisipasi kondisi persaingan dengan mempertimbangkan beberapa faktor persaingan dari kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada dilingkungan perusahaan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dianalisis dan dirangkum, maka dapat diambil kesimpulan bahwa strategi-strategi yang dilakukan KSPPS Bakti Huria Syariah dalam bersaing yaitu, menyediakan produk yang dibutuhkan nasabah dan calon nasabah, meningkatkan kualitas produk, melakukan pendekatan dengan nasabah, melakukan promosi secara langsung, mengikuti perkembangan digitalisasi. Namun dilihat dari faktor internal dan eksternal yang dimiliki oleh KSPPS Bakti Huria Syariah yang telah dianalisis dengan menggunakan analisis SWOT terlihat bahwa posisi atau keberadaan KSPPS Bakti Huria Syariah berada pada posisi kuat. Untuk meningkatkan daya saing perusahaan terhadap perusahaan sejenis lainnya maka dapat diterapkan strategi SO (*Strength-Opportunities*) strategi yang menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Strategi SO dapat digunakan dengan memperkenalkan KSPPS Bakti Huria Syariah dengan sistem online yang digunakan dan alat pembayaran (*U-Mobile*) yang dimiliki.

Jumlah peningkatan nasabah KSPPS Bakti Huria Syariah sebesar 60% setiap tahun, dengan begitu KSPPS Bakti Huria Syariah juga mampu mengalihkan diri dalam menghadapi persaingan dunia usaha seperti dengan mengikuti perkembangan era digitalisasi dan bekerjasama dengan OJK (Otoritas Jasa Keuangan).

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang diperoleh, maka saran yang dapat diberikan penulis kepada KSPPS Bakti Huria Syariah yaitu disarankan untuk mempertahankan kekuatan yang dimiliki agar bisa terus bersaing dengan koperasi lain serta menambah SDM pada bidang pemasaran agar pekerjaan karyawan tidak merangkap kebidang lain.

Dalam mempertahankan nasabah agar nasabah tetap loyal kepada KSPPS Bakti Huria Syariah maka perlu adanya peningkatan kesediaan (fasilitas kantor), ketanggapan karyawan, bentuk empati karyawan terhadap nasabah, serta kenyamanan ruang tunggu. Selain itu apabila KSPPS Bakti Huria Syariah memberikan kepuasan kepada nasabahnya sebaiknya tidak berhenti begitu saja, tetapi harus mempertahankan apa yang diberikan kepada nasabah dan harus lebih kritis lagi dalam memahami keperluan nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. "Dalil-Dalil Syirkah." *Koperasi Syariah* 212, Juli 2019.
- Anonim. "Lembaga Keuangan." n.d.
- . *Teori Bauran Pemasaran (Kotler)*. n.d. <https://kumpulan-teori-skripsi.blogspot.com/2011/04/teori-pemasaran-menurut-kotler.html?m=1> (accessed November 30, 2019).
- Aziza, Adinda Mathovani. "Analisa Strategi Pemasaran Produk Blife Investlink Syariah Di PT. BNI Life Insurance Divisi Syariah." *Skripsi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta Fakultas Syariah dan Hukum Program Studi Muamalat (Ekonomi Islam)*, 2011: 21.
- Hendar. *Manajemen Perusahaan Koperasi Pokok-pokok Pikiran Mengenai Manajemen dan Kewirausahaan Koperasi*. Jakarta: Erlangga, 2010.
- . *Manajemen Perusahaan Koperasi Pokok-pokok Pikiran Mengenai Manajemen dan Kewirausahaan Koperasi*. Jakarta: Erlangga, 2010.
- Hendrojogi. *Koperasi Asas-asas Teori dan Praktek*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004.
- . *Koperasi Asas-asas Teori dan Praktek*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004.
- Hermawan, Agus. *Komunikasi Pemasaran*. Jakarta: Erlangga, 2012.
- Hermawan, Agus. *Komunikasi Pemasaran*. Jakarta: Erlangga, 2012.
- Irawati, Anugrahini, and Bambang Sudarsono. "Faktor-faktor yang Mempengaruhi Efektifitas Organisasi pada Koperasi Dharma Wanita Universitas Trunojoyo Madura." *Jurnal*, n.d.: 248.
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008.
- . *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008.
- Kotler, Philip, and Gary Armstrong. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. 12. Jakarta: Erlangga, 2008.
- Kusumaningtyas, Rinda Hesti, and Elsy Rahajeng. "Persepsi Nasabah Akan Layanan ATM dan E-Banking dengan Metode TAM." *Jurnal Sistem Informasi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta*, 2017: 91.
- Kusumas, Elida. "Tafsir Ayat dan Hadis Tentang Syirkah." 2018.

- M. Fuad, Christine H., Nurlela, Sugiarto, and Paulus. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka, 2000.
- . *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka, 2000.
- Masitah, Hesti Dewi, Made Narka Tenaya, and Dwi Putra Darmawan. "Strategi Pemberdayaan Koperasi Tani Berbasis Agribisnis di Kabupaten Bandung (Studi Kasus pada Koperasi Subak Uma Lambing)." *Jurnal Manajemen Agribisnis Universitas Udyana Fakultas Pertanian Program Studi Agribisnis* 4 No.2 (2016): 94.
- Ndruru, Dayna Oklin. "Peluang dan Tantangan Pengembangan Lembaga Keuangan Syariah Di Kota Bengkulu." *Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Perbankan Syariah*, 2019: 2-4.
- Nugroho, Ignatius Agung Dwi. "Partisipasi Anggota pada Kegiatan Koperasi Mahasiswa Universitas Negeri Semarang dan Perannya dalam Mengembangkan Jiwa Kewirausahaan." *Skripsi Universitas Negeri Semarang Fakultas Ilmu Pendidikan Jurusan Pendidikan Luar Sekolah*, 2016: 3-4.
- Nurazizah. "Strategi Promosi dalam Menarik Minat Nasabah Koperasi BMT-UGT Sidogiri di Klampis Bangkalan Madura." *Skripsi Institut Agama Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya Fakultas Dakwah Jurusan Manajemen Dakwah*, 2010: 14.
- Nurazizah. "Strategi Promosi dalam Menarik Minat Nasabah Koperasi BMT-UGT Sidogiri di Klampis Bangkalan Madura." *Skripsi Institut Agama Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya*, 2010: 14.
- Oktaviana, Rachma Vita, Agus Suryono, and Imam Hanafi. "Strategi Pengembangan Primer Koperasi Studi di Primer Koperasi Produsen Tempe dan Tahu Indonesia (PRIMKOPTI) Bangkit Usaha Kota Malang." *Jurnal Administrasi Publik Universitas Brawijaya Malang Fakultas Ilmu Administrasi Jurusan Ilmu Administrasi Publik* 1 No.2 (n.d.): 258.
- Pangestu, Ardi Teguh. "Strategi Pemasaran dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Anggota pada Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Sumber Mulyo Ambulu Kabupaten Jember." *Skripsi Universitas Jember Fakultas Ilmu Pengetahuan Sosial Program Studi Pendidikan Ekonomi*, 2016: viii.
- Pangestu, Ardi Teguh. "Strategi Pemasaran dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Anggota pada Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Sumber Mulyo Ambulu Kabupaten Jember." *Skripsi Universitas Jember Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Jurusan Ilmu pengetahuan Sosial*, 2016: 2.
- Pearce II, Jhon A., and Richard B. Robinson, Jr. . *Manajemen Strategi Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian*. 10. Jakarta: Salemba Empat, 2008.

- Pratiwi, Desi. "Strategi Pengembangan Koperasi Dalam Meningkatkan Laba (Studi Kasus Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KPRI) Guyub Rukun Kecamatan Banjarmangu Kabupaten Banjarnegara)." *Skripsi IAIN Purwokerto Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syariah*, 2019: 2.
- Purba, Moriska N. "Strategi Pengembangan Koperasi Kredit (KOPDIT) Mekar Sai dalam Pembiayaan Agribisnis di Lampung." *Skripsi Universitas Lampung Fakultas Pertanian Jurusan Agribisnis*, 2016: 34-37.
- Purba, Moriska N. "Strategi Pengembangan Koperasi Kredit (KOPDIT) Mekar Sai dalam Pembiayaan Agribisnis Di Lampung." *Skripsi Universitas Lampung Fakultas Pertanian Jurusan Agribisnis*, 2016: 1.
- Rahma, Rizki Fathia. "Peranan Koperasi dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat di Sekitar Pondok Pesantren Roudlatul Qur'an Kota Merto." *Skripsi Institut Agama Islam Negeri Metro Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Jurusan Ekonomi Syariah*, 2018: 15.
- Safitri, Ivana. "Analisis Penerapan Strategi Promosi dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Limping." *Skripsi Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Program Studi D3 Perbankan Syariah*, 2016: vii.
- Safitri, Ivana. "Analisis Penerapan Strategi Promosi dalam upaya meningkatkan jumlah Nasabah KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Limping." *Skripsi UIN Walisongo Semarang Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Program Studi D3 Perbankan Syariah*, 2016: 2.
- Samsudin, Muhammad, Muhdar Abdurahman, and Muksin Hi Abdullah. "Sistem Informasi Pengkreditan Nasabah pada Koperasi Simpan Pinjam Sejahtera Baru Kota Ternate Berbasis Web." *Jurnal Ilmiah ILKOMINFO II* (2019): 15.
- Sugiono. *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2014.
- Syaiful, Muhammad, Hasan Aedy, and Irmawatty Paula Tamburaka. "Strategi Koperasi dalam Meningkatkan Kesejahteraan Anggota." *Jurnal Progres Ekonomi Pembangunan Universitas Halu Oleo Kendari* 1, No.1 (2016): 99.
- Wafirotn, Khusnatul Zulfa. "Mengupayakan Koperasi yang Kompetitif." *Jurnal Ekuilibrium Universitas Muhammadiyah Ponogoro Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi* 11 (2013): 90.

Wibowo, Ragil Setyo Hadi. "Strategi Keunggulan Bersaing untuk Meningkatkan Jumlah Anggota di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Sabilul Muhtadin Plumbon." *Skripsi UIN Kalijaga Yogyakarta Fakultas Dakwa dan Komunikasi Jurusan Manajemen Dakwah*, 2018: 4.

Widiyanti, Ninik, and Sunindhia. *Koperasi dan Perekonomian Indonesia*. Jakarta: Rineka Cipta dan Bina Adiaksara, 2008.

Yulianto, Tri. "Pengaruh Kualitas Pelayanan ATM dan Kepercayaan Terhadap Keputusan Nasabah." *Skripsi Universitas Muhammadiyah Surakarta*, 2015.

L

A

M

P

I

R

A

N

PEDOMAN WAWANCARA PENELITIAN

Strategi Koperasi dalam Menarik Nasabah (Studi pada KSPPS Bakti Huria Syariah Cabang Kota Palopo)

Identitas Narasumber

Nama :

Umur :

Jabatan :

Alamat :

Tanggal wawancara :

Pihak Koperasi Bakti Huria

1. Bagaimana strategi bersaing yang dilakukan dalam meningkatkan jumlah nasabah?
2. Hal apa yang dilakukan KSPPS Bakti Huria Syariah agar nasabah tetap loyal dan bahkan jumlah nasabahnya bertambah.
3. Berapa persen jumlah peningkatan nasabah setiap tahunnya?
4. Apa kelebihan KSPPS Bakti Huria Syariah dibandingkan dengan koperasi lain?
5. Apa kelemahan KSPPS Bakti Huria Syariah?
6. Apa saja yang menjadi peluang untuk KSPPS Bakti Huria Syariah?
7. Apa saja yang menjadi ancaman bagi KSPPS Bakti Huria Syariah?

HASIL WAWANCARA

Wawancara pada tanggal 11 Maret-20 April 2020 di KSPPS Bakti Huria Syariah

1. Bagaimana strategi bersaing yang dilakukan dalam meningkatkan jumlah nasabah?

Nur Ilmi : Strategi yang kami lakukan itu tentunya menyediakan produk yang sesuai dengan kebutuhan nasabah dan calon nasabah serta meningkatkan kualitas produk karena semakin tinggi kualitas suatu produk maka semakin tinggi pula kebutuhan dari produk yang kami sediakan.

Ade Pratiwi : kita juga melakukan pendekatan dengan nasabah agar kita tahu apa yang mereka butuhkan dan sebisa mungkin kita memberikan pelayanan yang baik dengan mempermudah nasabah untuk melakukan transaksi tanpa harus datang ke kantor dengan cara menjemput simpanannya dan mengantarkan penarikannya.

A.Tendri Sessu : Dari beberapa strategi yang sudah di sebutkan oleh karyawan saya, disini kami juga melakukan promosi secara langsung disetiap instansi-instansi dan mengikuti perkembangan digitalisasi yang semakin canggih.

2. Hal apa yang dilakukan agar nasabah tetap loyal dan jumlah nasabahnya bertambah?

Nur Ilmi : kita memberikan reward kepada nasabah, misalnya untuk anak SD atau simpanan pelajar (Simpelna) siapa yang paling banyak tabungannya akan mendapat seragam dari kami. Ada reward untuk penabung terbanyak dan ada juga reward untuk penabung yang jarang melakukan penarikan.

Ade Pratiwi: karena biasa ada orang yang menabung kalau mikro kan mau di tarik kapan saja itu bisa, tapi ada memang nasabah yang konsisten untuk menabung misalnya 6 bulan baru ditarik dengan saldo yang cukup banyak jadi ada reward dari kami sebagai ucapan terima kasih.

3. Berapa jumlah peningkatan nasabah setiap tahunnya?

Andi Tendri Sessu: peningkatan jumlah nasabah dalam setiap tahun harus mengalami kenaikan sebesar 60% setiap tahunnya, karena itu sudah menjadi ketentuan atau target yang ditentukan dari lembaga.

4. Kelebihan BHS dibandingkan dengan koperasi lain?

A.Tendri Sessu : kelebihanannya itu mengikuti era digitalisasi, semua sistem termasuk data-data baik internal maupun eksternalnya semua menggunakan sistem online, tidak ada lagi yang menggunkan seperti kertas yang dirobek-robek itu tidak ada lagi karena sudah memiliki alat transaksi, jadi lebih menyakinkan semua nasabah kami itu disampaikan ke nasabah bahwa jangan mengeluarkan uang apapun baik pembayaran atau simpanan jika tidak ada alat ini, bisa saja orang menggunakan cara-cara yang negatif, dengan alasan alatnya rusak atau lobet dan itu dilarang keras kepada nasabah untuk memberikan uangnya tanpa ada struk atau bukti yang keluar dari alat ini. Apabila nasabah tetap membayar maka karyawan akan dikenakan sanksi yaitu memberikan uang 100 rb kepada nasabah, karena telah melakukan transaksi tanpa adanya struk pembayaran.

Artinya menambah kepercayaan supaya lebih kuat bahwa BHS dimata masyarakat kota Palopo dan di Sulawesi Selatan lebih mendekatkan lagi antara kita kami dan nasabah. Terus produk-produk yang kita pasarkan beda dengan produk perusahaan-perusahaan pembiayaan yang lain. Perbedaan produknya itu dari sifat syariahnya, setiap anggota yang sudah bergabung dengan kami itu perbedaanya dalam pembiayaan sudah jelas ada, dari produk-produk yang ada semua yang menjadi anggota setiap memiliki simpanan 3,5 juta itu sudah mendapatkan satu kupon umrah. Dan yang paling penting BHS merupakan satu-satunya koperasi di kota Palopo yang diawasi oleh OJK belum ada koperasi yang menggunakan OJK kecuali BHS, jadi kita beralih ke syariah sekaligus bekerja sama dengan OJK, kemarin-kemarin waktu masih Bakti Huria itu belum diawasi oleh OJK.

Deposito juga ada pergerakannya yang kita launching sekarang, bagi deposan yang mengikuti persyaratan misalnya memasukkan deposito 50 juta langsung mendapatkan hadiah 1 kendaraan roda dua selama jangka 3 tahun. Dia simpan uangnya kepada kami dan bisa langsung ambil motor, selama 3 tahun uang kembali utuh 50 juta tanpa potongan apapun dan mendapatkan motor. Terus setiap produk-produk yang ada itu ada supenir-supenir pada hari-hari tertentu.

Setelah RAT bulan ini di Bira nanti itu di ajak semua anggota yang berkesempatan ikut untuk mengikuti RAT jadi langsung dibuktikan sendiri oleh nasabah dan anggota. Tidak semua koperasi yang mengikutkan anggota untuk RAT yang biasa diikuti hanya karyawannya. Dan pada saat RAT pelaksanaan pengundian disaksikan langsung oleh anggota termasuk undian umrah dan hadiah-hadiah lain yang sudah disiapkan BHS.

Nur Ilmi : kita juga memiliki aplikasi anggotaku, kegunaan aplikasi tersebut dapat mempermudah anggota untuk mengetahui jumlah simpanan atau saldo tanpa harus ke kantor KSPPS Bakti Huria Syariah dan berbagai informasi lainnya serta mempermudah anggota dalam kehidupan sehari-harinya seperti pembelian pulsa, token listrik, pembayaran PLN, pembayaran PDAM, pembayaran BPJS, dan transaksi-transaksi lainnya yang biasa dilakukan sehari-hari.

Ade pratiwi: kita juga mempermudah para pelaku usaha mikro tanpa harus meninggalkan jualannya mereka tetap bisa menyimpan dan melakukan penarikan walaupun tidak harus datang ke kantor.

5. Kelemahan KSPPS Bakti Huria Syariah

A.Tendri Sessu : untuk kelemahannya ini kalau jaringan atau sistem kita bermasalah tidak ada kegiatan di kantor karena kita sudah sampaikan sama nasabah bahwa tanpa alatnya jangan memberikan angsuran atau tabungannya, jadi otomatis kalau seperti itu nasabah yang angsurannya perhari bisa mengalami keterlambatan.

Nur Ilmi : kita juga masih kekurangan tenaga kerja pada bagian pemasaran dan kolektor maka dari itu kurangnya tenaga kerja bagian pemasaran dan depkolektor dapat mempengaruhi jumlah peningkatan nasabah karena mengalami kesulitan dalam kegiatan pemasarannya

Ade Pratiwi: merebut hati calon nasabah, karena kita perlu menyakinkan agar nasabah percaya. Apalagi citra koperasi itu kurang bagus, kalau di palopo itu masih kurang seperti dengan adanya kasus penggelapan dana membuat citra koperasi menjadi buruk karena adanya kasus karyawan membawa lari uang nasabah sehingga masyarakat sulit memberikan kepercayaan lagi kepada koperasi karena trauma masyarakat itu tinggi terhadap koperasi, jadi koperasi harus mampu menyakinkan kembali kepada masyarakat bahwa koperasi itu tidak semuanya sama jadi bagaimana cara agar calon nasabah itu percaya kalau koperasi ini beda dengan koperasi yang lain.

6. Peluang untuk KSPPS Bakti Huria Syariah

A.Tendri Sessu: melihat perkembangan banyaknya lembaga keuangan atau koperasi pada saat ini yang tidak mampu lagi beroperasi, maka dari itu bagi KSPPS Bakti Huria Syariah merupakan peluang untuk bisa lebih memperkenalkan berbagai produk yang dimiliki kepada masyarakat dan bisa menguasai pangsa pasar.

Nur Ilmi: dengan melihat keadaan pasar pada pengusaha mikro yang membutuhkan pinjaman modal dengan skala kecil, dan apabila pelaku usaha mikro ingin mengajukan pinjaman kepada bank dengan skala kecil pasti tidak akan di layani, disini KSPPS Bakti Huria Syariah memiliki peluang yang sangat tinggi karena KSPPS Bakti Huria Syariah dapat melayani pelaku usaha mikro yang membutuhkan pinjaman modal dengan skala kecil dan tidak mempersulit calon nasabahnya.

Ade Pratiwi : KSPPS Bakti Huria Syariah memiliki tiga jenis waktu pengembalian pada produk pinjaman, ada yang pengembaliannya setiap hari, ada pengembaliannya setiap minggu dan ada yang setiap bulan. Disini KSPPS Bakti Huria Syariah memiliki peluang untuk meluncurkan produk pinjaman dengan pengembalian satu kali dalam satu pekan (mingguan) pada pasar yang hanya melakukan transaksi jual beli satu kali dalam satu pekan.

7. Ancaman untuk KSPPS Bakti Huria Syariah

Nur Ilmi: KSPPS Bakti Huria Syariah juga harus lebih teliti dalam menganalisa calon nasabah yang ingin mengambil pinjaman karena tidak sedikit dari calon nasabah yang tidak mengambil pembiayaan lebih dari satu lembaga, jadi pihak koperasi harus pintar-pintar melihat calon nasabah mana yang bisa menerima pinjaman dan mana yang tidak, karena bisa saja calon nasabah tersebut sudah mengalami pinjaman macet pada lembaga pembiayaan yang lain.

Ade Pratiwi : dengan adanya kasus penggelapan dana membuat citra koperasi menjadi buruk karena adanya kasus karyawan membawa lari uang nasabah sehingga masyarakat sulit memberikan kepercayaan lagi kepada koperasi karena trauma masyarakat itu tinggi terhadap koperasi, jadi koperasi harus mampu menyakinkan kembali kepada masyarakat bahwa koperasi itu tidak semuanya sama

A.Tendri Sessu : masih banyak masyarakat yang membandingkan mengenai bagi hasil dengan koperasi lain yang belum beralih ke syariah. Koperasi Bakti Huria sudah beralih ke syariah jadi otomatis sistem pembagian keuntungan atau bagi hasil sudah jelas berbeda. Jadi, kita harus lebih sering mengadakan sosialisasi kepada masyarakat luar bahwa KSPPS Bakti Huria Syariah ini bisa menjadi koperasi yang dibanggakan dan selalu inovatif.

Hendra Safri, S.E., M.M.
Abdul Kadir Arno, S.E., Sy., M.Si.
Dr. Takdir, SH., MH.
Ilham, S.Ag., MA.

NOTA DINAS TIM PENGUJI

Lamp :
Hal : Skripsi Astri Parma Putri

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Di
Palopo

Assalamu 'alaikum wr.wb

Setelah menelaah naskah perbaikan berdasarkan seminar hasil penelitian terdahulu, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap naskah skripsi mahasiswa di bawah ini:


Nama : Astri Parma Putri
NIM : 16 0402 0082
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Strategi Koperasi dalam Menarik Nasabah (Studi KSPPS Bakti Huria Syariah Cabang Kota Palopo).

maka naskah skripsi tersebut dinyatakan sudah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak diajukan untuk diujikan pada ujian *munaqasyah*.

Demikian disampaikan untuk proses selanjutnya.

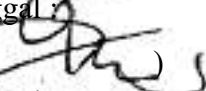
Wassalamu "alaikum wr.wb

1. Dr. Takdir, SH., MH.
Penguji I
2. Ilham, S.Ag., MA.
Penguji II
3. Hendra Safri, S.E., M.M.
Pembimbing I/Penguji
4. Abdul Kadir Arno, S.E., Sy., M.Si.
Pembimbing II/Penguji

()
tanggal :

()
tanggal :

()
tanggal :

()
tanggal :

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Nugilani, S.Pd

Jabatan : Staf IT/KASIR

Alamat : Jln. Deger Bwr B No 196 A

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa:

Nama : Astri Parma Putri

Nim : 16 0402 0082

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : Strategi Koperasi dalam Menarik Nasabah (Studi
pada KSPPS Bakti Huria Syariah Cabang Kota Palopo)

Alamat : Desa Tirowali, Kec. Ponrang, Kab. Luwu

Benar telah melakukan wawancara pada tanggal 11 Maret 2020 dan menggali lebih mendalam informasi yang dibutuhkan untuk melengkapi data dalam menyusun skripsi.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya

Palopo, 11 MARET 2020

Yang membuat pernyataan

NIP. 1604020082



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Ade Pratiwi .

Jabatan : PO

Alamat : Jl. Andi Djamar

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa:

Nama : Astri Parma Putri

Nim : 16 0402 0082

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : Strategi Koperasi dalam Menarik Nasabah (Studi
pada KSPPS Bakti Huria Syariah Cabang Kota Palopo)

Alamat : Desa Tirowali , Kec. Ponrang, Kab. Luwu

Benar telah melakukan wawancara pada tanggal 11 MARET 2020 dan
mengali lebih mendalam informasi yang dibutuhkan untuk melengkapi data
dalam menyusun skripsi.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya

Palopo, 11 MARET 2020

Yang membuat

Ade Pratiwi



Hendra Safri, SE., M.M.
Abdul Kadir Arno, SE., Sy., M.Si.

NOTA DINAS PEMBIMBING

Palopo, 9 Januari 2021

Lamp : -
Hal : Skripsi

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di

Palopo

Assalamu 'alaikum warohmatullahi wabarakatuh

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa, maupun teknik penulisan terhadap naskah skripsi mahasiswa di bawah ini:

Nama : Astri Parma Putri

NIM : 16 0402 0082

Program Studi : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : Strategi Koperasi dalam Menarik Nasabah (Studi pada KSPPS Bakti Huria Syariah Cabang Kota Palopo)

menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak diajukan untuk diujikan pada ujian *munaqasyah*..

Demikian disampaikan untuk proses selanjutnya.

Wassalamu 'alaikum wr. Wb

Pembimbing I



Hendra Safri, SE., M.M.
NIP. 19861020 201503 1 001
Tanggal : 18 Januari 2021

Pembimbing II



Abdul Kadir Arno, SE., Sy., M.Si
NIDN. 0928047703
Tanggal: 8 Januari 2021

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

Setelah menelaah dengan saksama skripsi berjudul : *Strategi Koperasi dalam Menarik Nasabah (Studi pada KSPPS Bakti Huria Syariah Cabang Kota Palopo)*

yang ditulis oleh :

Nama : Astri Parma Putri
NIM : 16 0402 0082
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak untuk diajukan untuk diujikan pada ujian munaqasyah.

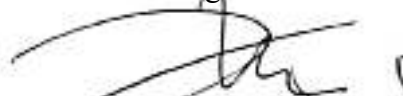
Demikian persetujuan ini dibuat untuk proses selanjutnya.

Pembimbing I



Hendra Safri, SE., M.M.
NIP. 19861020 201503 1 001
Tanggal : 18 Januari 2021

Pembimbing II



Abdul Kadir Arno, SE., Sy., M.Si
NIDN. 0928047703
Tanggal: 8 Januari 2021



PEMERINTAH KOTA PALOPO
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
Alamat: Jl. R.P.M. Hasmy No. 1 Kota Palopo - Sulawesi Selatan, Telp. : (0471) 222416

ASLI
DASAR HUKUM

IZIN PENELITIAN
NOMOR : 3061/DP/PTSP/II/2020

1. Undang-Undang Nomor 10 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Pendidikan, Pengembangan dan Perubahan PTK;
2. Peraturan Menteri Nomor 54 Tahun 2013 tentang Peraturan Pemerintah Pelaksanaan Penelitian, sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Nomor 7 Tahun 2014;
3. Peraturan Walikota Palopo Nomor 28 Tahun 2016 tentang Penyelenggaraan Pelayanan dan Non Pelayanan Kota Palopo;
4. Peraturan Walikota Palopo Nomor 22 Tahun 2016 tentang Penyelenggaraan Pelayanan Penyelenggaraan Badan dan Non Badan Kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.

MEMBERIKAN IZIN KEPADA

Nama	: ASTRI PARMA PUTRI
Jenis Kelamin	: Perempuan
Alamat	: Desa Trowal Kab. Luwu
Pekerjaan	: Mahasiswa
NIM	: 16 0 02 0082

Maksud dan Tujuan: melakukan penelitian dalam rangka penulisan Skripsi dengan judul:

STRATEGI KOPERASI DALAM MEWAKIL MASABAH (STUDI PADA KOPERASI BAKTI HURIA CABANG KOTA PALOPO)

Lokasi Penelitian : KOPERASI BAKTI HURIA CABANG KOTA PALOPO

Waktunya Penelitian : 08 Maret 2020 s.d. 09 Mei 2020

DENGAN KETERTUAN SEBAGAI BERIKUT :

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan penelitian harusnya melapor pada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo;
2. Menjalankan peraturan perundang-undangan yang berlaku, serta menghormati Adat Istiadat setempat;
3. Penelitian tidak mengganggu dan merugikan yang di tempat;
4. Menyajikan 1 (satu) exemplar foto copy hasil penelitian kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo;
5. Surat Ijin Penelitian ini dinyatakan tidak berlaku, bila ada pemegang izin membawa efek meniadakan ketentuan-ketentuan tersebut di atas.

Demikian Surat Ijin Penelitian ini diterbitkan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Ditentukan di Kota Palopo

Pada tanggal : 08 Maret 2020

o/n Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP

2 Kepala Bidang Pengajaran dan Pemrosesan Perizinan PTSP

ANDI AGUS MANDASINI, BE, M.AP

Pangkat : Pembina

NIP : 19730808 201001 1 014

Tersimpan

1. Kepala Dinas PTSP
2. Kepala Bidang Pengajaran dan Pemrosesan Perizinan PTSP
3. Kepala Bidang Pelayanan
4. Kepala Bidang PTSP
5. Kepala Bidang PTSP
6. Kepala Bidang PTSP
7. Kepala Bidang PTSP

DOKUMENTASI WAWANCARA






KSPPS BAKTI HURIA
syariah

Tahun	Jumlah Nasabah KSPPS Bakti Huria Syariah							Total
	Pinjaman			Simpanan				
	Mikro Pinjal	Mikro Pinra	Mikro Pinras	Simpanan Mikro	Sipaka	Simpasra	Simpanan Anggota	
2017	110	482	100	400	15	150	85	1.282
2018	320	618	160	223	45	105	115	2.148
2019	580	990	254	500	161	325	280	3.590





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Sidiq No. 100 Banda Aceh Palopo Telp (0471) 22078
E-mail: iainpalopo@iainpalopo.ac.id Website: <http://iainpalopo.ac.id>

BERTA ACARA UJIAN MUNAQASYAH

Pada Hari ini Senin Tanggal 15 bulan Maret Tahun 2021 telah dilaksanakan Ujian Munaqasyah mahasiswa (i):

Nama : Astri Parma Putri
NIM : 16 0402 0062
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Perbankan Syariah
Judul : Strategi Koperasi dalam Menarik Nasabah (Studi pada KSPPS Bakti Hurta Syariah Cabang Kota Palopo)

Dinyatakan **LULUS UJIAN / TIDAK LULUS** dengan **NILAI 95**..... dan masa perbaikan ~~/~~ pekan/bulan.

Dengan Hasil Ujian:

- Skripsi diterima tanpa perbaikan
 Skripsi diterima dengan perbaikan
 Skripsi ditolak dan seminar ulang

TIM PENGUJI

1. Muziyannah Jabani, S.T., M.M
(Ketua Sidang/Pengujii)
2. Dr. Takdir, S.H., M.H
(Pengujii)
3. Iham, S.Ag., M.A
(Pengujii)
4. Hendra Satri, S.E., M.M
(Pembimbing I/Pengujii)
5. Abd. Kadir Amo, S.E.Sy., M.Si
(Pembimbing II/Pengujii)

()
()
()
()
()

RIWAYAT HIDUP



Astri Parma Putri, lahir di Mario pada tanggal 04 Agustus 1998. Penulis merupakan anak bungsu dari lima bersaudara dari pasangan seorang ayah Hamka dan Ibu Haya. Saat ini, Penulis bertempat tinggal di desa Tirowali Kecamatan Ponrang Kabupaten Luwu. Pendidikan dasar penulis diselesaikan pada tahun 2010 di SDN 60 Ponrang. Kemudian, di tahun yang sama menempuh pendidikan di SMP 2 Bua Ponrang hingga tahun 2013. Pada saat menempuh pendidikan di SMP, Penulis pernah memegang jabatan sebagai bendahara OSIS. Pada tahun 2013 melanjutkan pendidikan di SMA Negeri 1 Bua Ponrang. Setelah lulus SMA di tahun 2016, penulis melanjutkan pendidikan di bidang yang ditekuni, yaitu di prodi perbankan syariah fakultas ekonomi dan bisnis islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo.

Berkat motivasi tinggi untuk terus belajar dan berusaha serta usaha dan disertai doa kedua orang tua dalam menjalani aktivitas akademik di Perguruan Tinggi, Alhamdulillah penulis dapat menyelesaikan pengerjaan tugas akhir ini. Semoga skripsi ini mampu memberikan kontribusi positif bagi dunia pendidikan.

Contact person penulis: astir_parma_putri_mhs@iainpalopo.ac.id