

STRATEGY FORMULATION DESIGN IN MUALAT NAHDLATUL ULAMA SHARIA COOPERATIVE

Mutqi Sopiawadi¹, Tigin Lugiani²

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Sutaatmadja, Subang, Indonesia

mutqi@stiesa.ac.id

INFO ARTIKEL

ABSTRAK/ABSTRACT

Histori Artikel :

Tgl. Masuk: 1 Januari 2023

Tgl. Diterima: 17 Januari 2023

Tersedia Online: 10 Februari 2023

Keywords: SWOT Analysis, EFAS & IFAS, Formulation Strategy, Matriks Grand Strategy.

The fisheries sector is a sector that can have an influence on the increase in gross domestic product (GDP). Reporting from kkp.go.id the fisheries sub-sector showed positive growth, rising 9.69% in the second quarter of 2021 even though the co-19 pandemic was still hitting Indonesia. The increase was triggered by increased production of aquaculture and capture fisheries due to favorable weather. The Muamalat Nahdlatul Ulama Cooperative is a small people's economic institution, founded by Nahdhiyin Kasomalang residents who have a desire to work towards productive endeavors in increasing the economic activities of small entrepreneurs based on cooperative and Sharia principles. This research method uses descriptive research methods with a qualitative approach. So, based on the background and the phenomena that exist, the researcher concludes that the right business development being carried out by the Muamalat Dahdlatul Ulama Cooperative is currently developing a business engaged in fish farming through the biofloc system.

PENDAHULUAN

Dalam mengamati perkembangan sebuah negara, dapat dilihat dari tingkat kesejahteraan, pendapatan dan akses pelayanan Kesehatan, hal yang menjadi dasar pentingnya kesejahteraan dalam suatu negara, adalah setiap manusia memiliki hak untuk memilih sejahtera dalam hidupnya, maka sebuah negara wajib memiliki program yang bertujuan peningkatan kesejahteraan masyarakat, melalui kebijakan-kebijakan yang mampu berdampak luas ke seluruh levela dan wilayah negara, beberapa indikasi melihat kesejahteraan masyarakat, dilihat dari pendapatan, jika pendapatan masyarakat dalam sebuah negara meningkat, maka akan brdampak positif terhadap rertibusi

ekonomi , yang mendukung terhadap pembangunan yang mencakup secara keseluruhan bisa dilakukan

Modernnya sebuah negara menjadi tanda perkembangan suatu negara, dengan ditandai tingkat kemajuan teknologi mengikuti trend kebutuhan zaman, dalam mengelola suatu negara, pendapatan masyarakat memberikan pengaruh terhadap sumber pendapatan dalam negara, begitupun tingkat pendapatan masyarakat rendah, bisa memberikan dampak buruk terhadap pendapatan negara, dan berpotensi besar masyarakat bisa semakin miskin, jika kemiskina meningkat berpotensi pada tingkat pendidikan rendah yang beresiko besar meningkatnya kriminalitas.

Maka salah satu cara meningkatkan kesejahteraan masyarakat dalam suatu negara, harus menciptakan perputaran perekonomian yang stabil, yaitu dengan situasi rata-rata masyarakat memiliki usaha bisnis mulai skala kecil menengah maupun skala besar, yang mampu dikembangkan dengan lancar dan mendapatkan dukungan modal dari negara.

Perekonomian Indonesia dibangun atas dasar prinsip nilai-nilai berdasarkan UUD 1945 dan Pancasila. Indonesia menggunakan konsep ekonomi Pancasila, yang lahir dari adat dan istiadat dalam menjalankan ekonomi masyarakat dengan nilai kebersamaan dan kekeluargaan. Pelaku ekonomi dalam sistem ekonomi Pancasila ada 3 (tiga) badan usaha, Badan Usaha milik pemerintah (BUMN, BUMD, BUMDES), swasta, koperasi yang saat ini masih menjadi tumpuan perekonomian Indonesia.

Menurut limbong (limbong, 2013) sistem ekonomi pancasila menjadikan koperasi sebagai sistem badan usaha yang menjadi tumpuan perekonomian, yang berdasarkan nilai kekeluargaan, koperaasi memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan PDB, belum memberikan pengaruh yang signifikan, ini mengindikasikan koperasi di seluruh Indonesia belum berperan sangat baik untuk membangun kesejahteraan dan anggotanya.

Koperasi syariah adalah salah satu lembaga, memberikan harapan menjadi solusi, untuk para pelaku usaha koperasi syariah.

Koperasi syariah harus memiliki kemampuan tata Kelola, yang memapu bertahan dan bertumbuh, dalam menghadapi situasi ekonomi yang beresiko tidak stabil, kemampuan inovasi

bisnis dan produk, harus didorong agar mendukung dan menguatkan pada sektor bisnis yang dikelolanya, karena tidak cukup hanya memegang nilai-nilai spiritual dan moral dalam berbisnis, akan koperasi syariah penting memiliki kemampuan inovasi, kreatif dalam menata dan mengelola organisasi koperasi berbasis syariah.

Koperasi syariah Muamalat Nahdlatul Ulama merupakan suatu lembaga ekonomi rakyat kecil yang didirikan oleh warga Nahdhiyin Kasomalang mempunyai keinginan untuk berupaya terhadap usaha usaha produktif dalam meningkatkan kegiatan ekonomi pengusaha kecil berdasarkan prinsip koperasi dan syariah. Yang mana koperasi ini telah memiliki beberapa unit usaha sebagai tindak lanjut atas tujuannya didirikan koperasi adapun bisnis tersebut memuat alat kesehatan, frozen food, budidaya ikan, hingga simpan pinjam yang di lakukan di koperasi.

Koperasi syariah Muamalat Nahdlatul Ulama mengamati perkembangann bisnis pada Sektor perikanan merupakan sektor yang dapat memiliki pengaruh terhadap kenaikan produk domestik bruto (PDB). Dilansir dari kkp.go.id subsektor perikanan menunjukkan pertumbuhan positif, naik 9,69% pada kuartal kedua 2021 meski pandemi covid-19 saat itu masih melanda di Indonesia. Kenaikan dipicu meningkatnya produksi perikanan budidaya dan perikanan tangkap karena cuaca yang mendukung. Tidak hanya perikanan dari kelautan yang dapat memacu ekspor produk perikanan namun budidaya ikan yang dilakukan oleh peternak ikan berdampak pula pada kenaikan jumlah ekspor salah satunya peternak budidaya ikan adalah anggota

dari Koperasi Muamalat Nahdlatul Ulama yang berlokasi di kasomalang.

Dari hasil obeservasi dan pengamatan secara mendalam dengan melakukan wawancara dengan bapak manajer koperasi, mengatakan bahwa "yang dibutuhkan pada koperasi adalah penambahan sub unit baru bisnis atau pengembangan dari usaha yang telah berjalan." Namun beliau pula menyampaikan bahwa "saat ini peternakan ikan telah dilakukan oleh koperasi namun jumlah anggota yang budidaya ikan jumlahnya masih sedikit terhalang oleh pemasaran yang dapat dilakukan dari koperasi serta peternakan ikan masih belum cukup menguntungkan karena koperasi hanya mengeluarkan pakan ikan dan beberapa pembudidaya ikan membeli bibit ikannya ke koperasi namun tidak semua." Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dan ditelaah serta melihat fenomena yang ada bahwasannya, perlu dilakukan formulasi khusus terkait rancangan serta pengambilan keputusan apakah koperasi baiknya membuat sub unit bisnis baru atau pengembangan.

Untuk menerapkan strategi bisnis yang baik, sumber daya manusia dan proses bisnis merupakan komponen penting dalam penentuan strategi bisnis yang akan mengiringi keberhasilan koperasi (Muhammad, 2010). Untuk itu, Koperasi Muamalat Nahdlatul Ulama berpedoman bahwa memahami visi, misi, serta nilai yang dianut merupakan hal penting yang harus diterapkan oleh seluruh elemen dalam perusahaan, sehingga visi dan strategi perusahaan dapat tercapai dengan baik. Menurut Aditya (2010) Visi adalah suatu pandangan jauh tentang perusahaan, tujuan-tujuan perusahaan dan apa yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan

tersebut pada masa yang akan datang. Menurut Arman (2008) misi merupakan pernyataan-pernyataan yang mendefinisikan apa yang sedang/ akan dilakukan atau ingin dicapai dalam waktu (sangat) dekat atau saat ini

Bisnis mempunyai arti yaitu sebuah aktivitas di dalam organisasi yang bertujuan untuk menyediakan barang atau jasa dengan tujuan akhir adalah memperoleh keuntungan (Griffin dan Ebert, 2007) di mana bisnis dapat memiliki potensi untuk dapat tumbuh dan berkembang. Bisnis perlu melakukan identifikasi berbagai faktor yang menjadi kekuatan dan peluang untuk dapat merumuskan strategi dalam bersaing (Rangkuti, 2008). Salah satu cara adalah menggunakan analisis SWOT yaitu kekuatan (strenght), kelemahan (weakness), peluang (opportunity), dan ancaman (threats).

Analisis SWOT adalah penilaian menyeluruh terhadap kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) suatu perusahaan (Kotler & Armstrong 2008:64). Atau dengan kata lain, S-W-O-T digunakan untuk menilai kekuatan-kekuatan dan kelemahan-kelemahan dari sumber-sumber daya yang dimiliki perusahaan dan kesempatan-kesempatan eksternal dan tantangan-tantangan yang dihadapi (Hartono 2005:46). Menurut (David 2006:8) semua organisasi memiliki kekuatan dan kelemahan dalam area fungsional bisnis, yang dapat digunakan sebagai dasar untuk tujuan dan penetapan strategi suatu organisasi. Jadi, analisis SWOT merupakan instrumen yang bermanfaat dalam melakukan analisis strategi, dalam konteks artikel ini ditujukan untuk menilai kualitas layanan perbankan, sehingga diharapkan mampu

meminimalisasi kelemahan yang terdapat dalam suatu lembaga perbankan serta menekan dampak ancaman yang timbul dan harus dihadapi.

Adapun IFAS dan EFAS merupakan analisis yang berasal dari teori SWOT, yang mana digunakan untuk mengetahui berbagai faktor internal dan juga faktor eksternal dalam suatu bisnis atau organisasi. IFAS terdiri dari faktor internal yaitu kelemahan dan kekuatan sementara EFAS terdiri dari faktor eksternal ancaman dan peluang. Tujuan penelitian adalah mendeskripsikan proses formulasi lingkungan eksternal dan internal Koperasi Muallamat Nahdlatul Ulama, melihat angka dari analisa EFAS dan IFAS, melihat hasil dari matriks internal dan eksternal strategy pada Koperasi Muallamat Nahdlatul Ulama dengan mengkaji apakah kopersi perlu membuka sub unit bisnis baru atau hanya pengembangan dari sub bisnis yang telah ada.

A. Identifikasi Masalah

Adapun rumusan masalah dari penelitian ini adalah:

1. Bagaimana analisis SWOT pada lingkungan internal dan eksternal koperasi?
2. Bagaimana EFAS dan IFAS pada lingkungan internal dan eksternal koperasi?
3. Bagaimana visi dan misinya pada Koperasi Muallamat Nahdlatul Ulama?
4. Bagaimana tujuan strategi dan *key performance indicator*?

B. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui hasil analisis SWOT pada lingkungan internal dan eksternal koperasi

2. Untuk mengetahui bagaimana EFAS dan IFAS pada lingkungan internal dan eksternal koperasi
3. Untuk mengetahui visi dan misi pada Koperasi Muallamat Nahdlatul Ulama
4. Untuk mengetahui tujuan strategi dan *key performance indicator* Koperasi Nahdlatul Ulama

KERANGKA TEORITIS DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

A. Manajemen

Pengertian manajemen dapat digambarkan secara luas dengan bermacam-macam sudut pandang yang berbeda. Manajemen merupakan aktivitas perencanaan dan koordinasi terhadap sumber daya yang tersedia. Menurut Hersey dan Blanchard (2013) manajemen merupakan sebuah proses bekerja sama antara individu satu dengan lainnya baik secara kelompok maupun individual dalam mencapai tujuan organisasi. Handoko mengatakan bahwa manajemen merupakan sebuah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, serta pengawasan usaha dari para anggota yang memiliki tujuan penggunaan sumber daya manusia untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditentukan. Sementara menurut George R. Terry manajemen merupakan pencapaian tujuan yang ditetapkan terlebih dahulu dengan mempergunakan kegiatan orang lain.

Abdurrahman Fathoni mendefinisikan manajemen sebagai proses kegiatan penggerakan sekelompok orang dan menggerakkan segala fasilitas yang tersedia untuk mencapai tujuan tertentu. Istilah manajemen dalam bahasa arab disamakan dengan kata al-idarah. Abdul Wahab yang dikutip oleh Ahmad Ibnu Daud Al-Muzjaji al-Asyari dalam bukunya yang berjudul Muqaddimah al-idarah al islamiyah mendefinisikan

manajemen sebagai aktivitas kelompok yang berkesinambungan dengan menggunakan sumber daya berupa tindakan perencanaan, pengorganisasian, memimpin dan mengawasi, untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

B. Manajemen Strategi

Menurut (David, 2015) manajemen strategis didefinisikan sebagai seni dan pengetahuan dalam merumuskan, mengimplementasikan, serta mengevaluasi keputusan-keputusan lintas fungsional yang memungkinkan sebuah organisasi mencapai tujuannya. Manajemen strategis berfokus pada usaha untuk mengintegrasikan manajemen, pemasaran, keuangan atau akuntansi, produksi atau operasi, penelitian dan pengembangan, serta system informasi komputer untuk mencapai keberhasilan organisasional.

Joewono (2012: 3) mengatakan bahwa strategi bisnis adalah strategi mencapai tujuan yang sering dianalogikan dengan strategi catur, yang dimana sistematisa berfikir, penyusunan rencana, kesigapan melangkah, keberanian mengambil resiko dan gairah untuk memenangkan pertandingan merupakan beberapa karakteristik permainan catur yang relevan dengan praktek pengelolaan bisnis. Sedangkan Menurut Hariadi (2003: 34) strategi bisnis merupakan rencana strategi yang terjadi pada tingkat divisi dan dimaksudkan bagaimana membangun dan memperkuat posisi bersaing produk dan jasa perusahaan dalam industri atau pasar tertentu yang dilayani divisi tersebut.

C. Formulasi Strategy

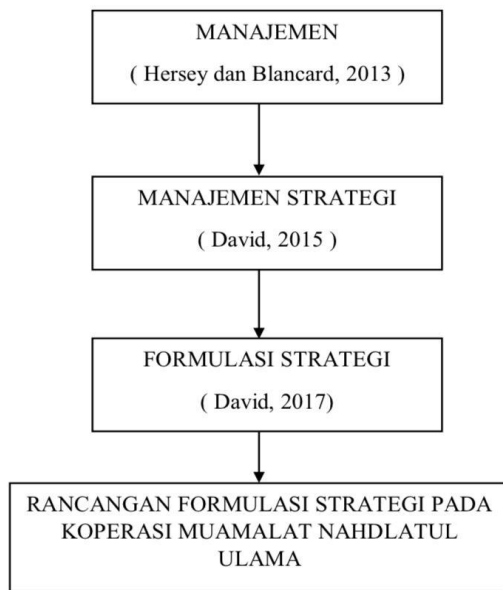
Shifa Aulia Safira memaparkan pengertian dari formulasi strategi adalah tahapan pertama dari proses manajemen strategis. Kemudian ia melanjutkan dengan menjelaskan tentang formulasi

strategi yang mencakup pengembangan visi dan misi, mengidentifikasi kesempatan dan ancaman eksternal organisasi, menentukan kekuatan dan kelemahan internal, menciptakan tujuan jangka panjang, memulai strategi alternatif, dan memilih strategi khusus untuk dicapai.

David (2017) menyatakan bahwa istilah manajemen strategis mengarah pada formulasi, implementasi, dan evaluasi strategi sedangkan perencanaan strategi mengacu pada formulasi strategi. Formulasi strategi mencakup kegiatan penetapan visi dan misi, mengidentifikasi peluang dan ancaman yang dihadapi organisasi dari sudut pandang eksternal, menetapkan kelemahan dan keunggulan yang dimiliki organisasi dari sudut pandang internal, Menyusun tujuan jangka Panjang, merumuskan strategi alternatif dan memilih strategi tertentu yang akan dilaksanakan, Tujuan dari perencanaan strategis adalah untuk mengesplotasi dan menciptakan peluang baru menciptakan peluang baru, perencanaan jangka Panjang dan mengoptimalkan tren saat ini untuk masa depan.

Menurut Rao (2017) dalam formulasi strategi, proses analisis lingkungan eksternal dan internal mempengaruhi proses pembentukan visi, misi, dan tujuan yang ingin dicapai. Selain itu, proses analisis ini menghasilkan informasi. Selain itu, proses analisis ini menghasilkan informasi terkait dengan kekuatan, kelemahan, ancaan dan peluang yang menjadi dasar dalam penentuan alternatif strategi yang akan digunakan.

D. Kerangka Pemikiran



Gambar 2.1
Bagan Kerangka Pemikiran
(Hersey dan Blancard 2013, David 2015, dan David 2017)

METODOLOGI PENELITIAN

A. Objek Penelitian

Dalam penelitian ini objek penelitian yang digunakan adalah Koperasi muamalat Nahdlatul Ulama untuk mengetahui hasil analisis SWOT pada lingkungan internal dan eksternal koperasi,

B. Unit Analisis

Unit analisis dalam penelitian ini dilakukan di Kecamatan Kasomalang khususnya terhadap para anggota yang telah menabung di koperasi. Pada penelitian ini pemilihan unit analisis berdasarkan fenomena meningkatnya jumlah anggota setiap tahunnya.

C. Unit Observasi

Dalam penelitian ini unit observasi yaitu Anggota yang telah menabung di koperasi muamalat nahdlatul ulama.

D. Profil Perusahaan



Gambar 3.1
Logo Koperasi

Koperasi Muamalat Nahdlatul Ulama adalah suatu lembaga ekonomi rakyat kecil, didirikan oleh warga Nahdhiyin Kasomalang mempunyai keinginan berupaya terhadap usaha-usaha produktif dalam meningkatkan kegiatan ekonomi pengusaha kecil berdasarkan prinsip koperasi dan syariah. Koperasi Muamalat Nahdlatul Ulama merupakan sebuah sarana pengelolaan dana dari ummat oleh ummat dan untuk ummat (Demokrasi Ekonomi).

E. Jenis Penelitian

Jenis penelitian menggunakan jenis penelitian metode kualitatif. Jenis penelitian kualitatif merupakan penelitian yang berlandaskan kepada filsafat dan teori, dimana penelitian yang menggunakan jenis ini harus dapat meneliti sesuai kondisi obyek alamiah dan peneliti merupakan kunci instrumen utama dalam penelitian. Jenis penelitian ini menggunakan kuantitatif dengan data konkrit.

F. Metode Penelitian

Metode penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif.

G. Jenis Data

Jenis data pada penelitian ini menggunakan kualitatif. Data kualitatif adalah data yang dituangkan dalam bentuk teori, teks, gambar, kata, bagan, skema dan foto.

H. Sumber Data

Sumber data pada penelitian ini adalah sumber primer dan sekunder. Data primer dalam penelitian ini diperoleh dari hasil wawancara, dokumentasi dan studi kepustakaan. Data Sekunder dalam penelitian ini yaitu berupa data yang didapatkan dari perpustakaan, jurnal dan artikel.

I. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data berupa wawancara pihak koperasi dan studi kepustakaan atau dokumentasi.

J. Populasi dan Sampel

Pada penelitian ini populasi yang dipilih yaitu seluruh anggota di koperasi kecamatan kasomalang. Sampel pada penelitian ini diambil dari populasi penelitian.

K. Teknik Sampling

Dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik sampel sampling jenuh yang terdapat di Non-Probability Sampling. Sugiyono (2012:150) mendefinisikan sampling jenuh yaitu: "Teknik penentuan sampel bila semua

anggota populasi digunakan sebagai sampel. Hal ini sering dilakukan bila jumlah populasi relative kecil, atau penelitian yang ingin membuat generalisasi dengan kesalahan yang sangat kecil. Istilah lain sampel jenuh adalah sensus, dimana semua anggota populasi dijadikan sampel".

L. Jenis Uji

• Uji Analisis SWOT

Analisis SWOT berperan penting dalam bisnis karena tujuannya untuk membuat kerangka situasi dan kondisi dalam suatu perusahaan dari sudut pandang SWOT (strength, Weaknesses, OPPortunities, Threats). Pearce dan Robinson, analisis SWOT adalah bagian dari proses manajemen strategik perusahaan yang bertujuan untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan utama perusahaan. Kelemahan dan kekuatan utama tersebut dibandingkan dengan peluang dan ancaman ekstern sebagai landasan untuk menghasilkan berbagai alternative strategi.

• EFAS & IFAS

EFAS (External Factors Analysis Strategy) adalah suatu bentuk analisis strategis dari faktor-faktor eksternal organisasi/ perusahaan. Analisis ini perlu dilakukan untuk mendapatkan potret peluang dan ancaman organisasi/ perusahaan. Potret eksternal ini diperlukan untuk mengetahui tingkat kesiapan dan kesigapan organisasi di dalam menghadapi kekuatan dan tekanan dari eksternal organisasi/ perusahaan, lebih-lebih tekanan dari pesaing.

Analisis IFAS (Internal Factors Analysis Strategy) IFAS adalah suatu bentuk analisis strategis dari faktor-faktor internal organisasi/perusahaan. Analisis ini perlu dilakukan untuk mendapatkan potret kekuatan dan kelemahan organisasi/ perusahaan.

• **Uji Analisis Triangulasi**

Menurut (Moelong, 2017), triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain. Di luar data untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Teknik triangulasi yang paling banyak digunakan ialah pemeriksaan melalui sumber lainnya.

• **Uji Analisis Key Performance Indicator**

Menurut Iveta (2012), *Key Performance Indicator* (KPI) adalah ukuran yang bersifat kuantitatif dan bertahap bagi perusahaan serta memiliki berbagai perspektif dan berbasiskan data konkret, dan menjadi titik awal penentuan tujuan dan penyusunan strategi organisasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Analisis SWOT

Berdasarkan hasil penelitian pada Koperasi Muamalat Nahdlatul Ulama memiliki dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Identifikasi dari faktor internal diperlukan untuk menentukan strategi yang tepat bagi perusahaan agar dapat memaksimalkan faktor kekuatan yang dimiliki dan meminimalisir faktor kelemahan yang dimiliki perusahaan.

Berikut ini adalah tabel faktor internal dan tabel faktor eksternal dari Koperasi Muamalat Nahdlatul Ulama.

| FAKTOR | STRENGTH (S) | WEAKNESS (W) |
|--|--|--|
| INTERNAL | <ol style="list-style-type: none"> 1) Nilai kepercayaan terhadap kiyai 2) Mempunyai aset Rp. 7.984.379.366 3) Mempunyai simpanan Rp. 125.402.945 4) Ketika pandemic tidak ada yang macet Ketika ingin mengambil tabungannya | <ol style="list-style-type: none"> 1) Sumber daya manusia 2) Pendidikan sumber daya manusia 3) Mengoptimalkan unit-unit bisnis 4) BRI link yang belum berjalan maksimal 5) Pengoperasian frozen food yang belum maksimal 6) Kurang produktif cashflow/keuangannya |
| EKSTERNAL | <ol style="list-style-type: none"> 1) Melakukan sosialisasi oleh para kiyai setiap ada pengajian di majlis-majlis lingkungan sekitar. 2) Terus melakukan penawaran terhadap calon nasabah perhal | <ol style="list-style-type: none"> 1) Diharapkan lebih mempekerakan SDM yang berpendidikan tinggi agar lebih menambah kepercayaan kepada calon nasabah |
| OPPORTUNITY (O) | STRATEGI SO | STRATEGI WO |
| <ol style="list-style-type: none"> 1) Banyak yang ingin menabung di BPR tetapi terkendala oleh KTP. Hingga koperasi ini mempunyai peluang membuat usaha menabung 2) Banyak pengajian di sekitar koperasi untuk menabung uang berbentuk koin. | <ol style="list-style-type: none"> 1) Kemudahan dan kenyamanan menabung di koperasi muamalat 3) Terus memberikan kepercayaan kepada calon nasabah tentang aman nya menabung di koperasi karena aset dan simpanan yang menantikan | <ol style="list-style-type: none"> 2) Diharapkan lebih memilih tenaga ahli dalam bidang bisnis perumit agar bisa mengoptimalkan unit bisnis yang belum berjalan secara maksimal |
| THREATS (T) | STRATEGI ST | STRATEGI WT |
| <ol style="list-style-type: none"> 1) Koperasi batak 2) MHC 3) BPR 4) Kreditur yang lebih murah | <ol style="list-style-type: none"> 1) Selalu berusaha dan bekerja keras untuk menjadi yang terbaik di segala bidang. baik itu koperasi simpan pinjam, frozen food dll. 2) Terus melakukan kreatifitas agar calon nasabah lebih tertarik untuk menabung disana 3) Terus membuat rasa kepercayaan kepada calon nasabah agar bisa bersaing dengan pesaing. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Menerima SDM yang mempunyai Pendidikan agar bisa bersaing dengan unit bisnis yang sama 2. Menerima SDM yang berpendidikan agar lebih kreatif dan inovatif dalam melakukan diferensiasi dengan pesaing 3. Melakukan test seleksi pekerja agar bisa menerima SDM yang berpendidikan |

Tabel 4.1 Analisis SWOT

A. Analisis EFAS dan IFAS

Analisis IFAS-EFAS merupakan analisis terhadap berbagai macam faktor strategis pada lingkungan internal dan eksternal dengan cara memberikan bobot dan rating pada setiap faktor strategis tersebut. Faktor-faktor strategis adalah faktor-faktor dominan dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang memberikan dampak terhadap situasi dan kondisi yang ada serta memberikan manfaat bila dilakukan tindakan positif (Dyson, 2004). Menganalisis lingkungan internal dan eksternal berguna untuk memonitor masalah- masalah yang dapat mempengaruhi pariwisata dimasa yang akan datang (Goranczewski & Puciato, 2010; Lawton & Weaver, 2009).

Tabel 4.2
Matriks IFAS

| Kekuatan | Bobot | Rating | Skor |
|---|------------|--------|------------|
| Nilai kepercayaan terhadap kiyai | 10 | 4 | 40 |
| Mempunyai asset 7.984.379.366 | 15 | 4 | 60 |
| Mempunyai simpanan 125.402.945 | 10 | 4 | 40 |
| Ketika pandemic tidak ada yang macet Ketika ingin mengambil tabungannya | 8 | 3 | 24 |
| Total | 43 | | 164 |
| Kelemahan | | | |
| Sumber daya manusia | 8 | 3 | 24 |
| Pendidikan sumber daya manusia | 9 | 3 | 27 |
| Unit-unit bisnis belum optimal termasuk sub unit bisnis budidaya ikan | 10 | 3 | 30 |
| BRI link yang belum berjalan maksimal | 10 | 4 | 40 |
| Pengoperasian frozen food yang belum maksimal | 10 | 4 | 40 |
| Kurang produktif cashflow/keuangannya. | 10 | 3 | 30 |
| Total | 57 | | 191 |
| Total Keseluruhan | 100 | | 355 |

Berdasarkan analisis IFAS seperti yang disajikan pada Tabel 4.2, diketahui bahwa total skor untuk kekuatan dan kelemahan adalah 164 dan 191, yang mana kelemahan pada koperasi lebih banyak daripada kekuatan koperasi. Oleh karena itu, langkah pertama yang bisa dilakukan dalam perancangan formulasi strategi pada Koperasi Muamalat Dahdlatul Ulama adalah mengidentifikasi permasalahan pada internal serta mencari solusinya agar dapat meminimalisir kelemahan melalui strategi. Faktor-faktor yang menjadi kelemahan tersebut memiliki pengaruh yang cukup signifikan untuk

menghambat pengembangan Koperasi Muamalat Nahdlatul Ulama.

Tabel 4.3
Matriks EFAS

| Peluang | Bobot | Rating | Skor |
|--|------------|--------|------------|
| Banyak yang ingin menabung di BPR tetapi terkendala oleh KTP. Hingga koperasi ini mempunyai peluang membuat usaha menabung | 25 | 4 | 100 |
| Banyak pengajian di sekitar koperasi untuk menabung uang berbentuk koin. | | | |
| Banyak pengajian di sekitar koperasi untuk menabung uang berbentuk koin. | 20 | 4 | 80 |
| Total | 45 | | 180 |
| Kelemahan | | | |
| Koperasi batak | 10 | 1 | 10 |
| MBK | 10 | 2 | 20 |
| BPR | 15 | 2 | 30 |
| Kreditur yang lebih murah | 20 | 3 | 60 |
| Total | 55 | | 120 |
| Total Keseluruhan | 100 | | 300 |

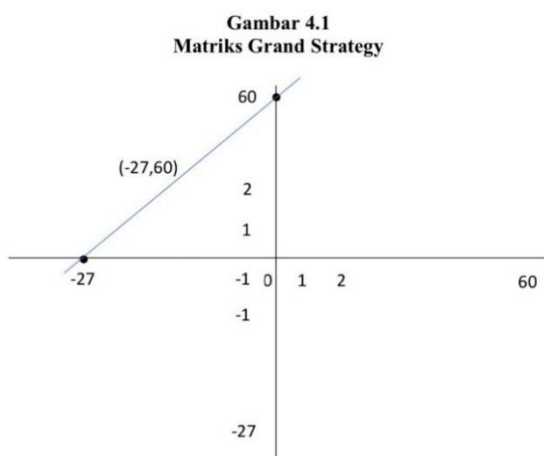
Analisis EFAS pada Tabel 4.3 menunjukkan bahwa bahwa total skor untuk peluang dan ancaman adalah 180 dan 120, sehingga total skor peluang lebih kecil dibandingkan total skor ancaman. Hal ini menandakan bahwa ancaman memiliki pengaruh yang lebih signifikan terhadap strategi pengembangan sub unit bisnis Koperasi Muamalat Nahdlatul Ulama. Oleh karena itu, ancaman tersebut harus diminimalisir dan dicarikan solusi yang tepat sehingga ancaman tersebut

semakin lama bukan lagi menjadi sesuatu hal yang serius.

Mengacu pada hasil analisis IFAS-EFAS, maka selanjutnya dibuat kuadran IFAS-EFAS. Masing-masing kuadran memiliki rumusan strategi sebagai strategi utamanya. Untuk menentukan posisi pengembangan sub unit bisnis dalam kuadran IFAS-EFAS, maka harus dihitung terlebih dahulu nilai faktor X dan Y. Nilai faktor X merupakan nilai faktor strategi internal yang membentuk garis horizontal dan didapatkan dari hasil pengurangan dari total skor kekuatan dan total skor kelemahan, sedangkan nilai faktor Y merupakan nilai faktor strategi eksternal yang membentuk garis vertikal dan didapatkan dari hasil pengurangan total skor peluang dan total skor ancaman (Azizah, 2017) seperti dalam persamaan berikut ini:

$$X = \text{Kekuatan} - \text{Kelemahan} = 161 - 191 = -27$$

$$Y = \text{Peluang} - \text{Ancaman} = 180 - 120 = 60$$



Sumber: data diolah 20222

Gambar 4.1
Matriks Grand Strategy

Berdasarkan data dari matriks strategy pada perancangan formulasi strategi pada Koperasi Muamalat Nahdlatul Ulama menempati kuadran II yang artinya koperasi memerlukan evaluasi kembali pendekatannya terhadap pasar karena bisnis koperasi sedang tumbuh, tidak dapat efektif dalam bersaing. Kondisi pertumbuhan pasar di kuadran ini sangat cepat, oleh karena itu strategi intensif merupakan pilihan utama. Apabila perusahaan tidak memiliki keunggulan bersaing atau kemampuannya terbatas, integrasi horizontal dapat digunakan yaitu fokus dalam pengembangan usaha merupakan kunci keberhasilan bisnis pada koperasi. Maka, berdasarkan latar belakang serta fenomena yang ada peneliti menyimpulkan bahwa pengembangan usaha yang tepat di lakukan oleh Koperasi Muamalat Dahdlatul Ulama saat ini merupakan pengembangan usaha yang bergerak dibidang budidaya ikan melalui system bioflok.

Tabel 4.4
Hasil Rancangan Visi, Misi, Tujuan
Strategi Dan Kebijakan Strategi
Koperasi Muamalat
Dahdlatul Ulama Kasomalang
Periode Satu Tahun ke Depan
(2023-2024)

| |
|---|
| <p>VISI : Meningkatkan kualitas ibadah anggota sehingga mampu sebagai khalifah Allah di atas bumi untuk Mabaadhi Khoerul Ummah</p> |
| <p>MISI : Menerapkan prinsip-prinsip syari'ah dalam kegiatan ekonomi, memberdayakan pengusaha kecil, serta membina kepedulian aghniya kepada dhuafa secara terpadu dan berkesinambungan.</p> |

| No. | Strategi Perusahaan | Tujuan Strategi | Target Perusahaan | Ukuran Target |
|-----|--|---|--|--|
| 1. | Efektif dalam pengolahan biaya simpanan dan aset, meningkatkan jumlah anggota agar aset dan simpanan bertambah serta menyiapkan dana untuk meningkatkan kualitas sub bisnis yang sedang dikembangkan agar maksimal dan memperoleh keuntungan tinggi dari pengembangan sub unit bisnis yaitu budidaya ikan bioflok. | Mengatur keluar masuk nya arus kas | Cash flow | Rp 10.000.000.000,- |
| | | Dengan jumlah anggota yang bertambah membantu pertumbuhan keuangan di koperasi. | Pertumbuhan laba | Naik mencapai 10% |
| 2. | Memperkenalkan koperasi kepada masyarakat khususnya budidaya ikan melalui system bioflok dengan upaya perkenalan system budidaya baru dengan banyak kelebihan yang mana Koperasi siap untuk memasarkan kepada anggota | Menjadikan sub bisnis yang produktif agar kinerja keuangan berjalan secara signifikan dan memiliki peningkatan. | Produktifitas Koperasi Meningkat dan Nilai Asset Bertambah | Rp 2.015.620.634,- |
| | | Masyarakat Kasomalang mulai mengetahui koperasi dan tertarik untuk menjadi anggota di koperasi | Kepercayaan masyarakat Kasomalang terhadap Koperasi mulai meningkat | 2% dari jumlah penduduk Kasomalang |
| | | Peningkatan jumlah anggota koperasi yang memicu kenaikan dari simpanan, aset koperasi dan mitra koperasi | Menambah simpanan menambah nasabah koperasi, serta mitra koperasi dalam pengembangan bisnis. | Rp 2.015.620.634,- |
| | | Produk koperasi masuk di pasar | Peningkatan penjualan dari tiap | Pengembangan sub bisnis khususnya |
| 3. | Meningkatkan sarana dan prasarana di koperasi serta menjaga kenyamanan anggota melalui kualitas pelayanan dan fasilitas koperasi, serta memaksimalkan hasil dari kualitas dan kuantitas melalui sub bisnis baru yaitu budidaya ikan system bioflok. | Kasomalang secara dominan | sub bisnis budidaya ikan system bioflok | bioflok meningkat minimal 10% |
| | | Memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat Kasomalang dan sekitarnya khususnya anggota atau nasabah koperasi di bidang perikanan, kesehatan, keuangan hingga sandang pangan. | Menambah Tempat Pasar Penjualan. | Di ukur melalui kemudahan dalam membeli produk kualitas produk pelayanan dan harga produk. |
| | | Adanya sub bisnis baru yang unggul secara kualitas dan kuantitas | Pengembangan sub bisnis budidaya ikan system bioflok | Kuantitas 20% lebih banyak daripada budidaya ikan pada kolam biasa |
| | | Kualitas pelayanan dan fasilitas koperasi meningkat | Kenyamanan anggota koperasi | Peningkatan fasilitas khususnya ruang tunggu koperasi. |
| | Kualitas budidaya ikan meningkat karena menggunakan system bioflok | Meningkatkan kualitas ikan | Peralatan bioflok kualitas pakan ikan, suhu dan temperature. | |
| | Meningkatkan sarana dan prasarana di koperasi serta menjaga kenyamanan anggota melalui kualitas pelayanan dan fasilitas koperasi, serta memaksimalkan hasil dari kualitas dan kuantitas melalui sub bisnis baru yaitu budidaya ikan system bioflok. | secara kualitas dan kuantitas | system bioflok | budidaya ikan pada kolam biasa |
| | | Kualitas pelayanan dan fasilitas koperasi meningkat | Kenyamanan anggota koperasi | Peningkatan fasilitas khususnya ruang tunggu koperasi. |
| | | Kualitas budidaya ikan meningkat karena menggunakan system bioflok | Meningkatkan kualitas ikan | Peralatan bioflok, kualitas pakan ikan, suhu dan temperature. |
| | | Kuantitas budidaya ikan system bioflok meningkat | Memaksimalkan lahan kosong untuk budidaya ikan system bioflok | 20% anggota koperasi melaksanakan budidaya ikan system bioflok |
| | | Pembelian kebutuhan sub bisnis bioflok seperti pakan ikan, alat-alat bioflok hingga bibit ikan | Mengefisiensi supplier | Supply chain yang terstruktur, efisiensi harga 50% dan memenuhi kualitas. |

| | | | | |
|----|--|---|--|--|
| | | melalui tangan pertama | | |
| 4. | Target SDM Meningkatkan keahlian SDM dan kualitas SDM serta meningkatkan efektifitas, efisiensi dan produktifitas | Karyawan terlatih serta penempatan orang yang tepat sesuai job desc | Menghasilkan sumber daya manusia berkualitas | Tercapainya target kinerja karyawan mencapai 80% |
| | | Meningkatkan kualitas sumber daya manusia melalui training | Menghasilkan karyawan yang unggul | Karyawan bersertifikasi |

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada Koperasi Syariah Muamalat Nahdlatul Ulama di Kasomalang Dari pembahasan pada bab bab sebelumnya, peneliti mengambil keputusan yaitu hasil rancangan formulasi disebutkan bahwa strategi perusahaan mencakup keuangan, pemasaran, operasional, dan SDM yang mana strategy perusahaan mencakup tahun 2023-2024 tertuang pada tabel bab 4 yang mana hasil kesimpulan dari penarikan matriks grand strategy menyatakan pada kuadran II sehingga pengembangan sub unit bisnis lah yang menjadi fokus utama dalam penelitian pada Koperasi Muamalat Nahdlatul Ulama.

REFERENCES

Arie Wicaksono. Strategi Pemasaran dengan menggunakan Analisis SWOT Tanpa Skala Industri Pada PT X Di Jakarta. November 2018.

Kirana Rukmayuninda Ririh, Nur Laili, Adityo Wicaksono, Silmi Tsurayya. Studi Komparasi Dan analisis Swot Pada Implementasi kecerdasan Buatan (Artificial Intelligence) Di Indonesia. 29 Mei 2020.

Imanuel Adhitya Wulanata Chrismastianto Analisis Swot Implementasi Teknologi Finansial Terhadap Kualitas Layanan Perbankan Di

- Indonesia. Vol 20, No. 1, April 2017.
- Iis Mei Susilawati, Muhammad Harun. Analisis Swot Sebagai Dasar Strategi Branding Pada Madrasah Ibtidaiyah Alhidayah, Cireunde, Ciputat. 2017.
- Maxy Ary, Rangga Sanjaya. Strategi Perencanaan Pengembangan Program Studi Menggunakan Analisis Swot (Studi Kasus Program Studi Sistem Informasi Ars University). April 2020.
- Pratiwi Anggraeni, Sunarti, M. Kholid Mawardi. Analisis Swot Pada Umkm Keripik Tempe Amel Malang Dalam Rangka Meningkatkan Daya Saing Perusahaan. Februari 2017.
- Elserra Siemin Ciamas, Florence Yonggo, Yuliana, Dewi Anggraini, William Vincent. Analisis swot Produk Deposito Pada Pt. Bank mestika Dharma Tbk Cabang Pembantu setia budi. 3 Juli 2019.
- Sugiyanto, Dewi Puspita Arum, Anggi Andriani Rahayu. Implementasi Dan Formulasi Strategi Manajemen Risiko Pada Unit Usaha Sapi Perah Dan Produksi Susu Kud Sarwa Mukti. 2021.
- Rizki Adityaji. Formulasi Strategi Pengembangan Destinasi Pariwisata Dengan Menggunakan Metode Analisis Swot: Studi Kasus Kawasan Pecinankapasan Surabaya. Juni 2018.
- Nawangwulan Ratri Dewi, NI Sukardi dan Setiadi djohar. FormulaSi Strategi PengembanganbiSniS Salon XYZ. September 2018.
- Dinarti Hariani. Formulasi Strategi Public Relationdan Kehumasan Dalam Meningkatkan Citra Tvri Sebagaiitelevi Pendidikan Indonesia. September 2015.
- Exel Croslic. Formulasi Strategi Bisnis Budidaya Kelapa Sawit Swadaya (Studi Kasus Budidaya Kelapa Sawit Swadaya Milik Bapak Anuar). 12 April 2022.
- Mufrad Azmadahadid, Lukman Mohammad Baga, Setiadi Djohar. Formulasi Strategi Perbaikan Kinerja Perusahaan Properti Pasca Akuisisi (Studi Kasus: PT XYZ). April 2019.
- Aep Saeful Yusup, Ami Purnamawati, Iwan Mulyana. Formulasi Strategi Pengembangan Usaha Susu Sapi Perah. 2022.
- Md. Ashikur Rahman, R. S. Rupom. IFAS and EFAS AnalysisofMaritime Region, Bangladesh: Entwining Strategical Approach. Juni 2021.
- Putri Bintang Mutiara. Analisis Matriks Ifas Dan Efas Pt Unilever Tbk Pada Pandemik Covid-19. Agustus 2021.