

## ABSTRAK

Mega Mustika Rini, *Strategi Peningkatan Daya Saing Melalui Analisis SWOT KJKS Darul Jihad Cendana Kadur Pamekasan*, 2020, Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah, Jurusan Ekonomi Dan Bisnis Islam. Pembimbing : Fahrurrozi, MEI

Kata Kunci : SWOT, Strategi, Daya Saing

Salah satu perusahaan yang tidak bisa lepas dari persaingan adalah lembaga keuangan. baik Bank, Koperasi dan lembaga keuangan lainnya. Lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang bergerak dibidang keuangan, menghimpun dana, menyalurkan dana atau kedua-duanya. Dengan adanya beberapa jenis lembaga keuangan dan semakin banyaknya jumlah koperasi yang ada di Kabupaten Pamekasan maka akan berakibat pada persaingan yang sangat ketat antar lembaga keuangan. Untuk menghadapi persaingan tersebut dibutuhkan strategi yang tepat.

Berdasarkan hal tersebut maka yang menjadi fokus penelitian dalam penelitian ini adalah *pertama*: Apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada KJKS Darul Jihad Cendana Kecamatan Kadur Kabupaten Pamekasan, *kedua*: Strategi seperti apa yang bisa diterapkan oleh KJKS Darul Jihad Cendana Kecamatan Kadur Kabupaten Pamekasan dalam meningkatkan daya saing usahanya.

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif. Sumber data yang diperoleh melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Informannya adalah pihak KJKS Darul Jihad Cendana Kadur Pamekasan.

Hasil dari penelitian ini adalah strategi-strategi alternatif yang bisa diterapkan oleh KJKS Darul Jihad Cendana diantaranya: Strategi SO yaitu meningkatkan dan menjaga ikatan yang sudah terjalin dengan Pondok Pesantren, meningkatkan dan menggencarkan kegiatan promosi, menjalin kerjasama dengan lembaga-lembaga pendidikan yang ada di Kabupaten Pamekasan dan seluruh Madura, strategi ST yaitu Menentukan harga yang lebih kompetitif, melakukan sosialisasi dan edukasi tentang keberadaan Koperasi Syariah Darul Jihad Cendana, strategi WO yaitu menambah jumlah produk yang ditawarkan kepada anggota atau masyarakat luas. menambah atau membuka kantor cabang yang baru serta pengembangan teknologi aplikasi untuk memperoleh *market share* yang lebih besar, melakukan perekrutan untuk menambah SDM divisi pemasaran, mengadakan pelatihan-pelatihan rutin kepada tim pemasaran untuk meningkatkan pengetahuan dan keahlian. strategi WT yaitu meningkatkan kualitas SDM, merenovasi interior dan eksterior kantor agar nasabah merasa lebih nyaman, mengembangkan aplikasi android agar bisa memudahkan nasabah atau anggota dalam bertransaksi