

BAB IV

TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Analisis SWOT

Metode analisis SWOT adalah mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strenght*), dan peluang (*opportunity*), namun secara bersama dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threat*). Analisis SWOT merupakan suatu model analisis organisasi yang didasarkan pada kondisi internal dan eksternal organisasi.¹

1. Kekuatan (*Strength*)

Merupakan faktor internal yang mendukung perusahaan untuk mencapai tujuan. Kekuatan pada Koperasi Syariah Darul Jihad Cendana.

Seperti yang dipaparkan oleh Zaifuddin “kekuatan yang dimiliki oleh koperasi syariah Darul Jihad Cendana adalah memiliki ikatan emosional antara anggota dengan koperasi dan juga kekuatan yang dimiliki adalah antusias alumni Pondok Pesantren Cendana Darul Jihad”²

Pernyataan yang sama juga disampaikan oleh Nalah “kekuatan Koperasi Syariah Darul Jihad Cendana adalah dukungan sepenuhnya dari anggota”³

Sedangkan Riyadi menjelaskan tentang kekuatan yang ada di Koperasi Syariah Darul Jihad Cendana yaitu “ Kekuatan yang ada di

¹ Amirullah, *manajemen strategi teori-kopsep-kinerja* (Jakarta: MitraWacana Media, 2015), hlm.2.

² Zaifuddin, *wawancara*, Pamekasan 08 Januari 2020

³ Nalah, *wawancara*, Pamekasan 08 Januari 2020

Koperasi Syariah Darul Jihad Cendana yaitu mendapat dukungan dari para anggota khususnya anggota yang berasal dari alumni Pondok Pesantren Cendana Darul Jihad memiliki berbagai macam produk yang dapat ditawarkan, penerapan sistem syariah

dalam operasionalnya, lokasi Koperasi berada pada lokasi strategis yaitu sangat dekat dengan pasar kadur, proses pengajuan pinjaman yang cepat dan kegiatan promosi dengan menggunakan para karyawan, brosur”.⁴

Berdasarkan penjelasan diatas serta profil kompetitif pada tabel 1.2, *strenght* (kekuatan) KJKS Darul Jihad Cendana adalah sebagai berikut.

- a. Mendapatkan dukungan anggota khususnya yang berasal dari alumni Pondok Pesantren Cendana Darul Jihad
- b. Para karyawan memiliki ikatan emosional (kedekatan) antara anggota dengan KJKS Darul Jihad Cendana sehingga para anggota loyal terhadap koperasi tersebut.
- c. Mempunyai berbagai macam produk ,seperti pembiayaan syariah, tabungan syariah dan pembelian tiket pesawat dan pembayaran tagihan lainnya.
- d. Penerapan sistem syariah dalam operasionalnya
- e. Lokasi Koperasi strategis, yaitu dekat dengan jalan raya dan paasar kadur sebagai pusat perputaran uang.
- f. Proses pengajuan pinjaman cepat bisa ditunggu pada hari itu juga.
- g. Kegiatan promosi dengan menggunakan para karyawan, brosur,

⁴ Riyadi, *wawancara*, Pamekasan 09 Januari 2020

2. Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan adalah kegiatan organisasi yang tidak berjalan dengan baik atau sumber daya yang dibutuhkan oleh organisasi tidak dimiliki.

Weakness (kelemahan) yang ada di KJKS Darul Jihad cendana beraneka ragam seperti yang dijelaskan oleh Zaifuddin “kelemahan yang ada pada KJKS Darul Jihad Cendana yaitu terbatasnya layanan yang diberikan”⁵

Pernyataan yang sama juga diungkapkan oleh Nalah “kelemahan yang dimiliki adalah layanannya sangat terbatas”⁶

Pernyataan yang lebih jelas diungkapkan oleh Riyadi “kelemahan yang ada pada KJKS Darul Jihad Cendana adalah terbatasnya layanan karena tidak mempunyai kantor cabang lain, keterbatasan kualitas dan kuantitas sumber daya manusia yang dimiliki, tidak mempunyai tim pemasaran, tidak mempunyai web atau teknologi yang mendukung, belum adanya lembaga penjamin simpanan”⁷

Dari pernyataan diatas serta profil kompetitif pada tabel 1.2 dapat disimpulkan bahwa kelemahan (*Weakness*) pada KJKS Darul Jihad Cendana antara lain.

- a. Terbatasnya layanan karena tidak mempunyai kantor cabang lainnya.

⁵ Zaifuddin, *wawancara*, Pamekasan 08 Januari 2020

⁶ Nalah, *wawancara*, Pamekasan 08 Januari 2020

⁷ Riyadi, *wawancara*, Pamekasan 09 Januari 2020

- b. *Lay out* interior dan eksterior kantor kurang mendukung karena terbatasnya tempat duduk antrian, ruangan yang hanya ukuran 2x3 meter.
- c. Kualitas dan kuantitas SDM terbatas, karena tingkat pendidikan terakhir tidak sesuai dengan *job desk*. Jumlah pengurus dalam struktur terutama bagian pemasaran terbatas.
- d. Tidak mempunyai tim pemasaran
- e. Tidak mempunyai web atau aplikasi android
- f. Belum adanya lembaga penjamin simpanan

3. Peluang (*Opportunity*)

Opportunity adalah situasi atau kondisi yang merupakan peluang diluar suatu organisasi atau perusahaan dan memberikan peluang berkembang bagi organisasi dimasa depan.

Peluang yang ada pada KJKS Darul Jihad Cendana beraneka ragam seperti yang dijelaskan oleh Zaifuddin “peluang yang dimiliki KJKS Darul Jihad Cendana yaitu belum maksimalnya jumlah koperasi yang ada di Madura, sehingga pangsa pasar masih terbuka”.⁸

Pernyataan yang diungkapkan oleh Zaifudin mendapat dukungan dari apa yang diungkapkan oleh Nalah yang menjelaskan tentang peluang yang dimiliki oleh KJKS Darul Jihad Cendana. “peluang yang dimiliki oleh KJKS Darul Jihad Cendana adalah belum maksimalnya jumlah koperasi yang ada di Madura, dan pangsa pasar yang tidak terbatas.”⁹

⁸ Zaifuddin, *wawancara*, Pamekasan 08 Januari 2020

⁹ Nalah, *wawancara*, Pamekasan 08 Januari 2020

Pernyataan yang lebih jelas juga diungkapkan oleh Riyadi mengenai peluang yang ada di KJKS Darul Jihad Cendana “ masyarakat banyak dari alumni pondok pesantren, pengetahuan masyarakat akan hukum bunga, keberadaan lembaga/madrasah dibawah Pondok Pesantren Cendana Darul Jihad dan beberapa lembaga di pondok pesantren lainnya, kebutuhan masyarakat akan dana.”¹⁰

Dari beberapa pernyataan diatas dapat disimpulkan peluang yang dimiliki oleh KJKS Darul Jihad Cendana yaitu:

- a. Belum maksimalnya jumlah koperasi yang ada di Madura memungkinkan koperasi membuka cabang di daerah lain untuk memperluas market.
- b. Pangsa pasar yang masih terbuka karena kebutuhan masyarakat akan dana baik perorangan maupun lembaga.
- c. Kebijakan pemerintah yang lebih mengutamakan pertumbuhan koperasi syariah¹¹
- d. Pengetahuan masyarakat akan hukum bunga sehingga masyarakat lebih memilih lembaga keuangan syariah dibandingkan lembaga konvensional.
- e. Keberadaan madrasah/lembaga PONPES Cendana Darul Jihad dan lembaga-lembaga lainnya
- f. Masyarakat banyak alumni pondok pesantren

¹⁰Riyadi, *wawancara*, Pamekasan 09 Januari 2020

¹¹ <http://www.republika.co.id/amp/oodnc6382-pamekasan-jadi-kabupaten-pertama-terapkan-koprasi-syari'ah> (diakses pada 8 mei 2019)

g. Era digital mungkin perusahaan melakukan promosi yang efektif dengan cara mempromosikan koperasi lewat media-media sosial serta media yang lainnya..

4. Ancaman (*Threat*)

Ancaman merupakan faktor negatif yang berasal dari lingkungan eksternal perusahaan atau koperasi, akan memberikan hambatan kepada Koperasi baik dimasa sekarang ataupun dimasa yang akan datang.

Seperti apa yang diungkapkan oleh Riyadi berbagai ancaman yang dihadapi KJKS Darul Jihad Cendana “terdapat banyaknya Bank konvensional maupun syariah, belum semua masyarakat menyadari pentingnya koperasi syariah, lokasi para pesaing yang lebih strategis berada di jalan-jalan Propinsi, banyaknya fasilitas-fasilitas yang ditawarkan oleh pesaing, pesaing memiliki dana atau modal yang lebih besar”¹²

Pernyataan hampir sama juga diungkapkan oleh Zaifuddin “ancaman yang paling kuat dihadapi adalah menjamurnya Bank konvensional”¹³

Pernyataan tersebut didukung oleh Nalah “ancaman yang dihadapi oleh KJKS Darul Jihad Cendana adalah banyaknya Bank konvensional yang bermunculan dan persaingan harga”¹⁴

Dari berbagai pernyataan diatas serta profil kompetitif pada tabel 1.2 dapat disimpulkan bahwa ancaman (*threat*) yang dihadapi oleh KJKS Darul Jihad Cendana yaitu:

¹² Riyadi, *wawancara*, Pamekasan 09 Januari 2020

¹³ Zaifuddin, *wawancara*, Pamekasan 08 Januari 2020

¹⁴ Nalah, *wawancara*, Pamekasan 08 Januari 2020

- a. Menjamurnya Bank konvensional dan lembaga keuangan syariah, adapun lembaga keuangan yang ada di kecamatan Kadur : BMT NU, BRI Link

Lembaga yang berada di Kecamatan Larangan : Bank Jatim, BMT NU Cabang Galis, BRI, Koperasi Tunas Jaya, SPM Cabang Larangan, Bhakti Sumekar, BMT Sidogiri
- b. Persaingan harga antar lembaga keuangan yang menawarkan bunga lebih kecil contohnya program KUR (Kredit Usaha Rakyat) dengan bunga 0,01%.
- c. Banyaknya fasilitas yang ditawarkan oleh lembaga keuangan lainnya seperti layanan antar jemput tabungan yang dilakukan oleh BMT NU cabang kadur.
- d. Belum semua masyarakat menyadari pentingnya koperasi syariah
- e. Pesaing memiliki dana atau modal yang lebih besar
- f. Lokasi pesaing lebih strategis yakni di jalan-jalan Propinsi seperti bank Jatim, BMT NU cabang Galis, BRI, Koperasi Tunas Jaya, SPM Cabang Larangan, Bhakti Sumekar, BMT Sidogiri. Sehingga lebih mudah di akses.

Setelah SWOT di KJKS Darul Jihad Cendana di ketahui maka dilakukan analisis SWOT. Analisis SWOT disusun berdasarkan analisis internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) di KJKS Darul Jihad Cendana. Analisis internal dilakukan dengan membentuk matrik IFAS (*Internal Faktor Analysis Summary*) dan matrik EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*). Dengan menggunakan dua bentuk

matriks tersebut, akan memberikan gambaran atau keadaan perusahaan dari sisi internal dan eksternal KJKS Darul Jihad Cendana

B. Profil Kompetitif

Tabel 1.3
Profil Kompetitif
Nama Lembaga Keuangan

No.	Profil Kompetitif	KJKS Darul Jihad Cendana ¹⁵	Koperasi Syariah BMT NU ¹⁶	Bank Rakyat Indonesia (BRI) ¹⁷
1.	Produk yang ditawarkan berlandaskan syariah	✓	✓	x
2.	Besaran bunga	1%	3%	0,01%
3.	Lokasi usaha	Jalan kabupaten	Jalan kabupaten	Jalan propinsi
4.	Media promosi	Brosur, karyawan, spanduk	Brosur, website, spanduk	Brosur, website, media sosial, cetak, televisi
5.	Kantor cabang	x	✓	✓
6.	Lay out interior & eksterior representatif	x	✓	✓
7.	Tingkat pendidikan karyawan	Rata-rata lulusan SMU/MA	Rata-rata lulusan S1	Rata-rata lulusan S1
8.	Tim pemasaran	x	✓	✓
9.	Website, Aplikasi android	x	✓	✓
10.	Lembaga Penjamin Simpanan (LPS)	x	✓ LPS BMT ¹⁸	✓ Otoritas Jasa

¹⁵ Zaifuddin, *wawancara*, Pamekasan 08 Januari 2020

¹⁶ Brosur dan Website BMT NU

¹⁷ <http://bri.co.id> diakses pada tanggal 10 Februari 2020

¹⁸ <http://republika.co.id> di akses pada tanggal 15 februari 2020

			Keuangan (OJK)
11. Layanan antar jemput simpanan	x	✓	x
12. Anjungan Tunai Mandiri (ATM)	x	x	✓
13. Pengajuan pinjaman	1 Hari	1 Minggu	1 Minggu

C. Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*)

Untuk dapat membuat matrik IFAS dapat dilakukan dengan cara¹⁹

1. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan perusahaan pada kolom 1
2. Beri bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai 1,0 (paling penting) 0,0 (tidak penting) berdasarkan faktor pengaruh tersebut terhadap posisi strategi perusahaan.
3. Hitunglah rating (dalam kolom 3) pada masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (sangat kuat) sampai dengan 1 (sangat lemah) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap perusahaan yang bersangkutan.

Tabel 1.4

***Internal Factor Analysis Summary* KJKS Darul Jihad Cendana**

Faktor-faktor	Bobot	Peringkat	Total
1. <i>Strength</i> (kekuatan)			
a. Mendapatkan dukungan anggota khususnya yang berasal dari alumni Pondok Pesantren Cendana Darul Jihad	0,07	3	0,21
b. Para karyawan memiliki ikatan emosional antara anggota dengan KJKS Darul Jihad Cendana	0,11	4	0,44

¹⁹ Ibid, Rangkuti, hlm 24

c. Mempunyai berbagai macam produk	0,07	2	0,14
d. Penerapan sistem syariah dalam operasionalnya	0,10	3	0,30
e. Lokasi Koperasi strategis	0,07	2	0,14
f. Proses pengajuan pinjaman cepat	0,10	4	0,40
g. Kegiatan promosi dengan menggunakan para karyawan, Brosur	0,05	2	0,10

Jumlah

1,73

2. Weakness (kelemahan)

a. Terbatasnya layanan	0,07	2	0,14
b. Lay out interior dan eksterior kantor kurang mendukung	0,04	2	0,08
c. Kualitas dan kuantitas SDM terbatas	0,10	3	0,40
d. Tidak mempunyai tim pemasaran	0,13	4	0,52
e. Tidak mempunyai web atau aplikasi android	0,02	3	0,06
f. Belum adanya lembaga penjamin simpanan	0,07	3	0,21

Jumlah

1,41

Total

1

3,14

Keterangan bobot:

0-0,03	: Tidak penting
>0,04-0,06	: Kurang penting
>0,07-0,09	: Cukup penting
>0,10-0,12	: Penting
>0,13-0,15	: Sangat penting

Keterangan rating (pengaruh)

Sangat lemah	: 1
Lemah	: 2
Kuat	: 3
Sangat kuat	: 4

Keterangan Total Skor:

3,00-4,00	: Kuat
2,00-2,99	: Sedang
1,00-1,99	: Rendah

Berdasarkan matriks IFAS maka dapat diketahui kekuatan dan kelemahan di KJKS Darul Jihad Cendana adalah 3,14 menunjukkan berada pada kuadran kuat dari keseluruhan posisi strateginya dalam usaha memanfaatkan kekuatan yang memiliki skor 1,73 dan menyembunyikan kelemahan yang dimiliki oleh KJKS Darul Jihad Cendana dengan skor 1,41 akan tetapi KJKS Darul Jihad Cendana masih memiliki beberapa ruang yang cukup untuk meningkatkan kekuatan yang dimilikinya.

D. Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*)

Untuk membuat matriks EFAS dapat dilakukan dengan cara²⁰

1. Susunlah dalam kolom 1 (5 sampai dengan 10 peluang dan ancaman).
2. Beri bobot masing masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting) Faktor –faktor tersebut kemungkinan memberikan dampak pada faktor strategi.
3. Hitung (rating dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (sangat kuat) sampai dengan 1 (sangat lemah) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap perusahaan bersangkutan.
4. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4.
5. Jumlah skor pembobotan pada kolom 4 untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan.

Tabel 1.5

***Eksternal Factor Analysis Summary* KJKS Darul Jihad Cendana**

Faktor-faktor	Bobot	Peringkat	Total
1. <i>Opportunity</i> (Peluang)			
a. Belum maksimalnya jumlah koperasi	0,08	2	0,16

²⁰ Ibid, Rangkuti, hlm 25

yang ada di Madura

b.	Pangsa pasar yang masih terbuka	0,13	4	0,52
c.	Pemerintah yang mengutamakan pertumbuhan koperasi syariah	0,07	2	0,14
d.	Pengetahuan masyarakat akan hukum bunga	0,10	2	0,20
e.	Keberadaan madrasah/lembaga PONPES Cendana Darul Jihad dan lembaga-lembaga lainnya	0,07	2	0,14
f.	Masyarakat banyak alumni pondok pesantren	0,04	2	0,08
g.	Promosi media sosial	0,13	4	0,52
Jumlah				1,76
2. Threat (Ancaman)				
a.	Menjamurnya Bank konvensional dan lembaga keuangan syariah	0,11	4	0,44
b.	Persaingan harga antar lembaga keuangan	0,10	3	0,30
c.	Banyaknya fasilitas yang ditawarkan oleh lembaga keuangan lainnya	0,04	3	0,12
d.	Belum semua masyarakat menyadari pentingnya koperasi syariah	0,05	2	0,10
e.	Pesaing memiliki dana atau modal yang lebih besar	0,07	3	0,21
f.	Lokasi pesaing lebih strategis yakni di jalan-jalan Propinsi	0,08	3	0,24
Jumlah				1,41
Total		1		3,24

Keterangan bobot:

- 0-0,03 : Tidak penting
- >0,04-0,06 : Kurang penting
- >0,07-0,09 : Cukup penting
- >0,10-0,12 : Penting
- >0,13-0,15 : Sangat penting

Keterangan rating (pengaruh)

- Sangat lemah : 1
 - Lemah : 2
 - Kuat : 3
 - Sangat kuat : 4
- Keterangan Total Skor:**
- 3,00-4,00 : Kuat
 - 2,00-2,99 : Sedang
 - 1,00-1,99 : Rendah

Dari tabel matrik EFAS diatas dapat diketahui bahwa KJKS Darul Jihad Cendana memiliki nilai EFAS sebesar 3,24 yang berarti nilai skor ini menunjukkan bahwa ada pada kuadran kuat dari total keseluruhan strategi usaha untuk memanfaatkan peluang-peluang eksternal yang ada pada KJKS Darul Jihad Cendana.

E. Matrik IE (Internal Eksternal)

Setelah IFAS dan EFAS KJKS Darul Jihad Cendana diketahui, dilakukan proses penyesuaian. proses penyesuaian yaitu menyesuaikan sumberdaya internal dengan kondisi eksternal dan melakukan proses pengembangan strategi alternatif yang tepat bagi KJKS Darul Jihad Cendana. Pengembangan strategi dapat menggunakan matrik IE.

Tabel 1.6
Matrik IE

		IFAS		
		Kuat 3,00-4,00	Sedang 2,00-2,99	Rendah 1,00-1,99
EFAS	Tinggi 3,00-4,00	I GROWTH Konsentrasi melalui Integrasi vertikal	II GROWTH Konsentrasi melalui Integrasi horizontal	III RETRENCHMENT Turnaround
	Sedang 2,00-2,99	IV STABILITY Hati-hati	V GROWTH Konsentrasi melalui Integrasi horizontal STABILITY Tidak ada Perubahan strategi	VI RETRENCHMENT Captive Company Atau Divesment
	Rendah 1,00-1,99	VII GROWTH Diversifikasi konsentrik	VIII GROWTH Diversifikasi konglomerat	IX RETRENCHMENT Bangkrut atau likuidasi

Berdasarkan tabel diatas 1.5 hasil analisis KJKS Darul Jihad Cendana berada kolom dan baris pertama, dengan menerapkan hasil dari matrik IFAS dan EFAS masing-masing didapatkan skor IFAS = 3,14 serta EFAS = 3,24 setelah itu total skor masing-masing matrik dimasukan dalam tabel matrik IE dan kemudian ditarik garis vertikal dan horisontal. Setelah itu akan muncul pertemuan pada kuadran I GROWTH.

Pada kuadran I GROWTH menghasilkan strategi konsentrasi melalui integrasi vertikal. strategi konsentrasi melalui integrasi vertikal didesain untuk mencapai pertumbuhan, baik dalam penjualan, aset, profit maupun kombinasi dari ketiganya. Hal ini dapat dicapai dengan menurunkan harga, mengembangkan produk baru, menambah kualitas jasa, atau meningkatkan akses kepasar dengan meminimalkan biaya sehingga dapat meningkatkan profit. Cara ini merupakan strategi terpenting apabila kondisi perusahaan berada dalam pertumbuhan yang cepat dan terdapat kecendrungan pesaing untuk melakukan perang harga dalam usaha untuk meningkatkan pangsa pasar.²¹

F. Diagram *cartesius* analisis SWOT

Langkah selanjutnya adalah menelaah melalui diagram analisis SWOT dengan membuat titik potong antara sumbu X dan sumbu Y, dimana nilai dari sumbu X di dapat dari selisih antara total *Strength* dan total *Weakness*, sedangkan untuk nilai sumbu Y didapat dari selisih antara total antara *Opportunities* dan total *Threat*.²²

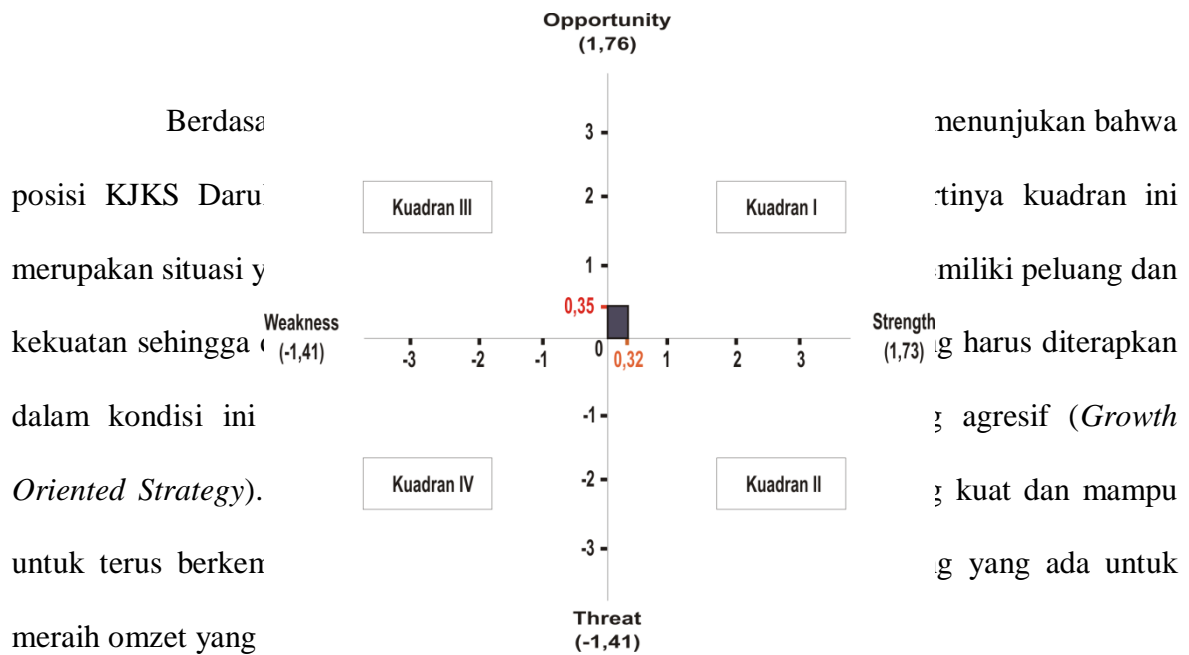
Dari tabel 1.3 dapat diketahui bahwa nilai total dari *Strength* (1,73), *Weakness* (1,41), *Opportunity* (1,76), *Threat* (1,41). selisih dari total *Srength* dan *Weakness* adalah (0,32) sedangkan selisih dari total *Opportunity* dan *Threat* (0,35). Dibawah ini merupakan diagram SWOT

²¹ Ibid Wahyu Purhantara, hlm114

²² Ibid Marimin, hlm.20

Gambar 1.5

Diagram *cartesius* analisis SWOT pada KJKS Darul Jihad Cendana



G. Matrik *Grand Strategy*

Atas dasar matrik internal-eksternal dan diagram *cartesius* analisis SWOT, peneliti dapat mengetahui kondisi nyata yang sedang dihadapi oleh organisasi bisnis. Kedua matrik ini akan menunjukkan posisi atas kondisi organisasi, sehingga setiap pembaca akan mengetahui bagaimana keadaan yang sebenarnya.²⁴

Tabel 1.7

Matrik *Grand Strategy*

INTERNAL	Strength (S)	Weakness (W)
EKSTERNAL	1. Mendapatkan dukungan anggota khususnya yang berasal dari alumni Pondok Pesantren Cendana Darul Jihad	1. Terbatasnya layanan 2. Lay out interior dan eksterior kantor kurang mendukung

²³ Ibid Freddy Rangkuti.hlm 20

²⁴ Ibid Freddy Rangkuti.hlm 36

- | | |
|---|--|
| 2. Para karyawan memiliki ikatan emosional antara anggota dengan KJKS Darul Jihad Cendana | 3. Kualitas dan kuantitas SDM terbatas |
| 3. Mempunyai berbagai macam produk | 4. Tidak mempunyai tim pemasaran |
| 4. Penerapan sistem syariah dalam operasionalnya | 5. Tidak mempunyai web atau aplikasi android |
| 5. Lokasi Koperasi strategis | 6. Belum adanya lembaga penjamin simpanan |
| 6. Proses pengajuan pinjaman cepat | |
| 7. Kegiatan promosi dengan menggunakan para karyawan, Brosur | |

Opportuniy (O)	Strategi SO	Strategi WO
1. Belum maksimalnya jumlah koperasi yang ada di Madura	1. Meningkatkan dan menjaga ikatan yang sudah terjalin dengan Pondok Pesantren	1. Menambah jumlah produk yang ditawarkan kepada anggota atau masyarakat luas.
2. Pangsa pasar yang masih terbuka	2. Meningkatkan dan mengencarkan kegiatan promosi	2. Menambah atau membuka kantor cabang yang baru serta pengembangan teknologi aplikasi untuk memperoleh <i>market share</i> yang lebih besar.
3. Kebijakan pemerintah yang mengutamakan pertumbuhan koperasi syariah	3. Menjalin kerjasama dengan lembaga-lembaga pendidikan yang ada di Kabupaten Pamekasan dan seluruh Madura.	3. Melakukan
4. Pengetahuan masyarakat akan hukum bunga		

5. Keberadaan madrasah/lembaga PONPES Cendana Darul Jihad dan lembaga-lembaga lainnya
6. Masyarakat banyak alumni pondok pesantren

- perekrutan untuk menambah SDM divisi pemasaran.
4. Mengadakan Pelatihan-pelatihan rutin kepada tim pemasaran untuk meningkatkan pengetahuan dan keahlian

Treath (T)	Strategi ST	Strategi WT
<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjamurnya Bank konvensional dan lembaga keuangan syariah 2. Persaingan harga 3. Banyaknya fasilitas yang ditawarkan oleh lembaga keuangan lainnya 4. Belum semua masyarakat menyadari pentingnya koperasi syariah 5. Pesaing memiliki dana atau modal yang lebih besar 6. Lokasi pesaing lebih strategis yakni di jalan-jalan Propinsi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menentukan harga yang lebih kompetitif. 2. Melakukan sosialisasi dan edukasi tentang keberadaan KJKS Darul Jihad Cendana 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kualitas SDM 2. Merenovasi interior dan eksterior kantor agar nasabah merasa lebih nyaman 3. Mengembangkan aplikasi android agar bisa memudahkan nasabah bertransaksi

Berdasarkan hasil matrik *grand strategi* KJKS Darul Jihad Cendana diatas maka didapatkan alternatif strategi yang bisa di terapkan untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat. Strategi aalternatif yang dapat diterapkan oleh KJKS Darul Jihad Cendana dalam memanfaatkan kekuatan yang dimiliki dan peluang yang ada, serta bisa meminimalisir kelemahan yang dimiliki dan ancaman yang akan dihadapi. Maka dari itu alternatif strategi yang dapat digunakan adalah sebagai berikut.

1. Strategi SO

Strategi ini dibuat untuk memanfaatkan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Strategi SO yang dapat dilakukan oleh KJKS Darul Jihad Cendana adalah

- a. Meningkatkan dan menjaga ikatan yang sudah terjalin dengan Pondok Pesantren. Hal ini harus selalu dilakukan yaitu menjaga hubungan baik dengan nasabah dan selalu menjaga kepercayaan para anggota atau nasabah khususnya kalangan pondok pesantren. Hal lain yang bisa dilakukan adalah pemberian *reward* kepada anggota atau nasabah loyal.
- b. Meningkatkan dan mengencarkan kegiatan promosi Kegiatan promosi harus dilakukan oleh KJKS Darul Jihad Cendana. Kegiatan ini memiliki beberapa manfaat yaitu:²⁵
 1. Memperkenalkan dan menjual jasa-jasa produk yang dihasilkan
 2. Agar bank atau koperasi bisa menghadapi persaingan dalam pasar yang semakin kompetitif dan kompleks
 3. Menjual *good will* dan ide yang baik tentang bank atau koperasi yang bersangkutan.
- c. Menjalin kerjasama dengan lembaga-lembaga pendidikan yang ada di Kabupaten Pamekasan dan seluruh Madura harus dilakukan. Kegiatan ini bermanfaat untuk meningkatkan citra positif calon anggota/nasabah terhadap KJKS Darul Jihad Cendana dan memperoleh *market share* yang sebesar-besarnya.

2. Strategi ST

²⁵ Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, 171.

Merupakan strategi menggunakan kekuatan yang dimiliki oleh koperasi untuk mengatasi ancaman yang ada. Adapun strategi ST pada KJKS Darul Jihad Cendana sebagai berikut.

1. Menentukan harga yang lebih kompetitif.,
2. Melakukan sosialisasi dan edukasi tentang keberadaan KJKS Darul Jihad Cendana agar lebih bisa dikenal dan bisa melakukan *Branding Image* agar dapat memperoleh sebesar-besarnya *Market Share*.,

3. Strategi WO

Strategi ini dibuat berdasarkan memanfaatkan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang dimiliki. Adapun strategi WO pada KJKS Darul Jihad Cendana sebagai berikut.

- a. Penambahan jumlah produk yang ditawarkan kepada anggota atau masyarakat luas.,

Menambah jumlah produk harus diperhatikan oleh Koperasi Syaiah Darul Jihad Cendana. Dengan semakin banyaknya produk yang dimiliki maka akan lebih bisa memenuhi kebutuhan pasar yang ada dan memberikan pilihan produk yang variatif.

- b. Menambah atau membuka kantor cabang yang baru untuk memperluas jangkauan pasar serta pengembangan teknologi aplikasi untuk memperoleh *market share* yang lebih besar.,
- c. Melakukan perekrutan untuk menambah SDM divisi pemasaran. Hal ini mutlak diperlukan agar KJKS Darul Jihad Cendana bisa

lebih fokus mencapai target penjualan dan mencapai pertumbuhan yang telah ditentukan.,

- d. Mengadakan Pelatihan-pelatihan rutin kepada tim pemasaran untuk meningkatkan pengetahuan dan keahlian agar dapat memprospek anggota dan calon anggota dalam rangka meningkatkan jumlah nasabah KJKS Darul Jihad Cendana sehingga target penjualan bisa lebih mudah dicapai.,

4. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman. Strategi WT pada KJKS Darul Jihad Cendana adalah sebagai berikut.

- a. Meningkatkan kualitas SDM hal ini dapat dilakukan dengan cara memberikan pelatihan-pelatihan rutin.
- b. Merenovasi interior dan eksterior kantor agar nasabah/anggota merasa lebih nyaman.
- c. Mengembangkan aplikasi android agar bisa memudahkan nasabah bertransaksi hal ini sejalan dengan perkembangan zaman yang menuntut kemudahan-kemudahan dalam transaksi keuangan. hal serupa juga sudah dilakukan oleh para pesaing terutama bank konvensional dan koperasi berskala nasional.
- d. Melakukan promosi dengan gencar di media sosial.