NETIZEN: JOURNAL OF SOCIETY AND BUSSINESS e-ISSN: 3032-4319
Vol. 2 No. 1 Desember 2025, hal., 48-64

STRATEGI PENGEMBANGAN KOPERASI SYARIAH (Studi Kasus Koperasi Syariah Bina Usaha Bunda Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat)

[1] Inda Yani, Rusyaida [2]
1 FEBI, Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi,
email : *inda47163@gmail.com*
2 FEBI, Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi,
email : *rusyaida@uinbukittinggi.ac.id*

Abstrak

Penelitian ini dilatarbelakangi karena adanya beberapa permasalahan yang dihadapi oleh Koperasi Syariah Bina Usaha Bunda Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat, khususnya terkait dengan penurunan jumlah anggota dan aset koperasi. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi strategi pengembangan Koperasi Syariah Bina Usaha Bunda. Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah penelitian lapangan dengan menggunakan metode penelitian kualitatif. Data dikumpulkan melaui wawancara, observasi langsung, dan dokumentasi. Data yang dikumpulkan dianalisis menggunakan berbagai metode, termasuk Analisis SWOT, Analisis Matrik Internal Factor Evaluation(IFE) dan Matrik Eksternal Factor Evaluation(EFE), Matrik SWOT, serta Bobot Skor. Hasil penelitian menunjukkan bahwa koperasi memiliki beberapa kekuatan, seperti penerapan sistem keuangan syariah yang menarik minat masyarakat Muslim, margin keuntungan rendah yang disesuaikan dengan kemampuan anggota (1,1%), serta manajemen yang cukup transparan. Namun demikian, kelemahan yang dihadapi meliputi rendahnya pemahaman anggota terhadap ekonomi syariah, terbatasnya modal dan SDM, serta lemahnya promosi dan digitalisasi. Peluang yang dapat dimanfaatkan antara lain meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap sistem keuangan syariah dan dominasi profesi pedagang yang membutuhkan pembiayaan. Adapun ancaman yang dihadapi adalah persaingan antar koperasi dan berkurangnya loyalitas anggota. Berdasarkan hasil analisis SWOT, strategi yang dapat diterapkan koperasi antara lain meningkatkan edukasi syariah, mengoptimalkan promosi digital, memperluas jaringan usaha, serta membangun kemitraan strategis.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan, Koperasi Syariah Bina Usaha Bunda, Keanggotaan, Aset, Analisi SWOT.

Abstract

This research is motivated by several problems faced by the Bina Usaha Bunda Sharia Cooperative in Gunung Tuleh District, West Pasaman Regency, particularly related to the decline in the number of members and cooperative assets. This study aims to identify development strategies for the Bina Usaha Bunda Sharia Cooperative. The type of research used by the author is field research using qualitative research methods. Data were collected through interviews, direct observation, and documentation. The collected data were analyzed using various methods, including SWOT Analysis, Internal Factor Evaluation (IFE) Matrix Analysis and External Factor

Evaluation (EFE) Matrix Analysis, SWOT Matrix, and Score Weighting. The results show that the cooperative has several strengths, such as the implementation of a sharia financial system that attracts the interest of the Muslim community, a low profit margin adjusted to the capabilities of members (1.1%), and fairly transparent management. However, weaknesses include members' low understanding of sharia economics, limited capital and human resources, and weak promotion and digitalization. Opportunities that can be utilized include increasing public awareness of the sharia financial system and the dominance of the trader profession that requires financing. Meanwhile, threats faced are competition between cooperatives and reduced member loyalty. Based on the SWOT analysis, strategies that the cooperative can implement include improving sharia education, optimizing digital promotions, expanding its business network, and building strategic partnerships.
Keywords: *Development Strategy, Bina Usaha Bunda Sharia Cooperative, Membership, Assets, SWOT Analysis.*

I. Pendahuluan

Kemajuan kegiatan perekonomian warga terus menjadi cepat atas tumbuhnya bermacam tipe upaya akan menolong buat meningkatkan dan memaksimalkan perekonomian per orang, golongan, ataupun badan. Bersamaan bertumbuhnya perekonomian itu, zona badan finansial pula terus menjadi bertambah. Badan finansial Indonesia berfungsi buat mendukung penerapan pembangunan orang dagang intens bagan tingkatkan pemerataan, perkembangan ekonomi, serta kemantapan nasional ke arah orang banyak atas metode menghimpun serta menupoinn anggaran warga.

Bagi Hukum Nomor. 21 Tahun 2008, perbankan syariah yakni seluruh suatu akan menakankut mengenai bank syariah serta bagian upaya syariah, melingkupi kelembagaan, aktivitas upaya, dan metode serta cara intens melakukan usahanya. Tujuan atas perbankan syariah ialah buat mendukung penerapan pembangunan nasional intens bagan tingkatkan kesamarataan, kebersamaan, serta pemerataan keselamatan orang.

Koperasi di Indonesia mempunyai karakter akan berlainan atas koperasi akan terletak di negara- negara maju. Perbandingan akan terdapat bukan cuma diefekkan oleh bentuk manajemennya serta bentuk sosial warga di Indonesia akan sedang bertabiat konvensional, tetapi pula amat diefeki oleh sisitem sosial, ekonomi serta politik akan diaplikasikan. Di negeri maju, koperasi sudah sanggup membuktikan dirinya selaku badan bebas serta mandiri, tidak hanya itu kedudukan penguasa buat mensupport aktivitas perkoperasian di negeri maju dialami amat. Kemajuan koperasi di Indonesia sudah membuktikan kenaikan akan bagus, koperasi akan mulanya bertumbuh di golongan karyawan penguasa, setelah itu bertumbuh sampai ke area pedesaan. Atas kesimpulannya dikala ini koperasi ini telah menyebar ke bermacam susunan

warga semacam orang tani, orang dagang, karyawan negara, nelayan, guru, santri, serta serupanya.

Koperasi dibuat atas tujuan buat menolong intens perihal pelampiasan keinginan ekonomi badan atas spesialnya serta warga atas biasanya, prinsip ini wajib dijalan kan oleh badan akan menancapkan dirinya koperasi. Serta khasiat koperasi ialah berikan profit atas badan, membuka alun- alun kegiatan, berikan dorongan finansial buat modal upaya serta serupanya. Hingga jelaslah koperasi ini tidak terdapat faktor aniaya serta eksploitasi, pengelolaannya demokratis serta terbuka dan memilah profit serta kehilangan atas badan cocok atas peraturan akan legal.

Intens masa kompetisi akan amat kencang dikala ini, koperasi butuh mempraktikkan strategi bidang usaha akan pas buat melindungi serta tingkatkan mutu layanan untuk menggapai tujuan badan. Sehubungan atas kedudukan itu, hingga badan butuh mempraktikkan strategi pengembangan buat mensupport perkembangan badan. Mengenang berartinya strategi intens sesuatu badan, hingga tiap badan finansial butuh mempraktikkan manajemen penting akan pas buat menggapai sesuatu tujuan badan. Buat itu butuh terdapatnya strategi pengembangan supaya Koperasi Syariah terus menjadi bertumbuh, salah satunya bisa menarik atensi warga serta jadi badan koperasi.

Koperasi Syariah Bina Upaya Ibu ialah koperasi simpan sanggam akan terdapat di Jorong Dataran rendah Gunung Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat. Koperasi Syariah Bina Upaya Ibu ini berdiri di wilayah akan beberapa besar penduduknya bermata pencaharian selaku orang tani serta orang dagang dimana beberapa besar ialah warga akan kurang sanggup serta butuh disejahterakan. Koperasi Syariah Bina Upaya Ibu ini dibuat oleh warga 3 jorong ialah Jorong Bengawan Aur I, Jorong Sei Aur II, serta Jorong Bululaga. Ada pula badan intens koperasi ini diperuntukkan atas seluruh perempuan atas ketiga jorong itu.

Selanjutnya yakni bagan Jumlah badan Koperasi Syariah Bina Upaya Ibu Tahun 2021- 2024:

Data Jumlah Anggota Koperasi Syariah Bina Usaha Bunda Tahun 2021-2023

No	Tahun	Jumlah Anggota
1	2021	163
2	2022	137
3	2023	112
4	2024	109

Ppoinl : Laporan Tahunan Koperasi Syariah Bina Usaha Bunda

Berppoinl atas informasi atas bagan 1. 1 nampak Jumlah badan Koperasi Syariah Bina Upaya Ibu hadapi penyusutan tiap tahunnya intens kurun durasi 4 tahun terakhir, ialah atas tahun 2021 sampai tahun 2024. Atas tahun 2021, jumlah badan terdaftar sebesar 163 orang. Tetapi, atas tahun 2022 jumlah itu menyusut jadi 137 orang. Penyusutan ini lalu bersinambung atas tahun 2023, atas jumlah badan sebesar 112 orang. Setelah itu, atas tahun 2024, jumlah badan balik menurun jadi 109 orang. Atas cara totalitas, terjalin penyusutan jumlah badan sebesar 54 orang sepanjang rentang waktu 4 tahun, ataupun dekat 33% atas keseluruhan badan dini atas tahun 2021 Penyusutan ini memantulkan berkurangnya atensi ataupun keyakinan warga keatas koperasi, dan membawa alamat terdapatnya tantangan intens menjaga serta tingkatkan keahlian.

Perkembangan Aset Koperasi Syariah Bina Usaha Bunda Tahun 2021-2024

No	Tahun	Total Aset (Rp)
1	2021	350.420.716
2	2022	318.882.244
3	2023	287.723.835
4	2024	234.096.678

Ppoinl: Koperasi Syariah Bina Usaha Bunda

Atas tahun 2021, keseluruhan peninggalan terdaftar sebesar Rp350. 420. 716. Tetapi, atas tahun- tahun selanjutnya terjalin penyusutan poin peninggalan atas cara berangsur- angsur. Atas tahun 2022, peninggalan menyusut jadi Rp318. 882. 244, membuktikan penyusutan dekat 9% dibanding tahun lebih dahulu. Penyusutan ini bersinambung di tahun 2023, di mana keseluruhan peninggalan balik turun jadi Rp287. 723. 835, ataupun dekat 10% lebih kecil atas tahun 2022. Penyusutan sangat penting terjalin atas tahun 2024, atas keseluruhan peninggalan menggapai Rp234. 096. 678, akan memantulkan penyusutan dekat 18, 6% atas tahun lebih dahulu. Atas cara totalitas, intens kurun durasi 4 tahun, keseluruhan peninggalan hadapi penyusutan sebesar Rp116. 324. 038, ataupun dekat 33% atas poin dini atas tahun 2021.

Tetapi di ekspedisi umurnya akan telah lumayan lama, Koperasi Syariah Bina Upaya Ibu belum terdapat kemajuan akan lumayan penting di badan itu. Dan mengalami tantangan intens melaksanakan usahanya ialah dimana badan koperasi tiap tahunnya menyusut, pembiayaan bermasalah, Badan koperasi menggunakan pinjaman tidak begitu juga akan diajukan intens pesan permohonan.

Berppoinl atas permasalahan di atas hingga pengarang terpikat buat melaksanakan riset atas judul "**Strategi Pengembangan Koperasi Syariah Bina Usaha Bunda Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat**".

II. Kajian Pustaka

A. Strategi Pengembangan

Strategi ialah perlengkapan buat menggapai tujuan perusahaannya intens kaitannya atas tujuan waktu jauh, program tidak lanjut dan prioritas peruntukan ppoinl energi.

Pengembangan upaya yakni kewajiban serta cara perencanaan analitis mengenai kesempatan perkembangan potensial, sokongan serta kontrol penerapan kesempatan perkembangan upaya, namun tidak tercantum ketetapan mengenai strategi serta aplikasi atas kesempatan perkembangan upaya.

B. Koperasi Syariah

Koperasi syariah yakni salah satu badan finansial akan mempunyai guna menghimpun serta menupoinn anggaran atas warga.

Intens Al- Quran Allah menarpoinn mengenai alas koperasi akan ada atas Quran Surah Al- Maidah bagian 2 ialah:

يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تُحِلُّوْا شَعَاۤىِٕرَ اللّٰهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَاۤىِٕدَ وَلَآ اٰۤمِّيْنَ الْبَيْتَ الْحَرَامَ يَبْتَغُوْنَ فَضْلًا مِّنْ رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا ۗوَاِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوْا ۗوَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ اَنْ صَدُّوْكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ اَنْ تَعْتَدُوْا ۘوَتَعَاوَنُوْا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوٰى ۖوَلَا تَعَاوَنُوْا عَلَى الْاِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۚوَاتَّقُوا اللّٰهَ ۗاِنَّ اللّٰهَ شَدِيْدُ الْعِقَابِ ٢

Maksudnya: Hai banyak orang akan beragama, janganlah kalian melanggar syiar- syiar Allah, serta janganlah melanggar martabat bulan- bulan tabu, janganlah(mengusik) binatang- binatang had- ya, serta binatang- binatang qalaa- id, serta janganlah(pula) mengusik banyak orang akan mendatangi Baitullah lagi mereka mencari kurnia serta keredhaan atas Tuhannya serta bila kalian sudah menuntaskan ibadah haji, Hingga bolehlah mencari. serta janganlah sekali- kali dendam(mu) atas suatu kalangan sebab mereka menghalang- halangi

kamu

atas

Masjidilharam,

mendorongmu.

Bagian di atas dimengerti oleh beberapa malim kalau tindakan silih bantu membantu yakni salah satu atas wujud kebaikan akan hendak tingkatkan ketakwaan atas Allah swt. Tindakan itu bukan cuma terbatas atas perkara akan bertabiat meteril, hendak namun bisa pula melingkupi atas perkara akan bertabiat non- materil.

Ada pula macam- macam koperasi

selaku selanjutnya ini: 1) Koperasi akan berppoinl atas tipe usahanya: Atas cara biasa, beralasan tipe usahanya koperasi bisa dibedakan jadi 4, ialah terdiri atas Koperasi Simpan Sanggam(KSP), Koperasi Serba Upaya(KSU), Koperasi Mengkonsumsi, serta Koperasi Penciptaan. 2) Koperasi akan berppoinl atas keanggotaannya: Diamati atas keanggotaannya diketahui sebagian wujud koperasi, antara lain koperasi orang tani, koperasi pensiun, Koperasi Karyawan Republik Indonesia(KPRI), Koperasi Sekolah, Koperasi Bagian Dusun(KUD), Koperasi Pasar. 3) Koperasi akan berppoinl atas tingkatannya Berppoinl atas tingkatannya koperasi bisa dibedakan selaku selanjutnya: 1) Koperasi Pokok ialah koperasi akan beranggotakan orang- orang. Badan koperasi pokok sangat sedikit 20 orang.

2) Koperasi Inferior Koperasi ialah koperasi akan beranggotakan sebagian koperasi.

Ada sebagian guna koperasi syariah ialah: 1) Membuat serta meningkatkan kemampuan serta keahlian badan atas spesialnya, serta warga atas biasanya, untuk tingkatkan keselamatan sosial ekonominya. 2) Menguatkan mutu ppoinl energi insani badan, supaya jadi lebih tepercaya, professional(fathonah), tidak berubah- ubah, serta bertanggung jawab(istiqomah) di intens mempraktikkan prinsip- prinsip ekonomi islam serta prinsip- prinsip syariah islam. 3) Berupaya buat menciptakan serta meningkatkan perekonomian nasional akan ialah upaya bersama berppoinl atas azas kekeluargaan serta kerakyatan ekonomi. 4) Selaku jembatan antara menyandang anggaran atas penggunan anggaran, alhasil berhasil optimalisasi eksploitasi harta. 5) Memantapkan kelompok- kelompok badan, alhasil sanggup berkolaborasi melaksanakan pengawasan keatas koperasi atas cara efisien. 6) Meningkatkan serta meluaskan peluang kegiatan. 7) Menumbuhkan- kembpoinn usaha- usaha produktif badan.

Intens koperasi syariah ada sebagian produk akan antara lain selaku selanjutnya: 1) Penghimpun Anggaran, 2) Dana Harus, 3) Dana Ikhlas, 4) Dana Ikhlas Akad Wadiah(Pesanan) 5) Dana Ikhlas Akad Mudharabah

Sedpoinn intens wujud kebajikan dapat atas akad qardh ataupun qardhul hasan.

1) Murabahah(Jual Beli) 2) Damai 3) Musyarakah(Kegiatan Serupa) 4) Ijarah(Carter) 5) Ijarah Muntahiya Bittamlik(IMBT)

Perbedaan Koperasi Syariah atas Koperasi Konvensional

Aspek	Perbedaan
Pembiayaan	Koperasi konvensional membagikan bunga untuk tiap badan selaku profit koperasi. Atas dikala akan serupa, intens koperasi syariah, untuk hasil yakni metode buat melayani anggotanya.

Aspek pengawasan	Pandangan pengawasan akan diaplikasikan atas koperasi konvensional yakni pengawasan kemampuan, maksudnya koperasi cuma diawasi oleh kemampuan pengasuh intens mengatur koperasi. Dibanding atas koperasi syariah, tidak hanya memantau kinerjanya pula butuh memantau hukum syariah. Prinsip- prinsip Syariah amat terpelihara, alhasil kejujuran intens koperasi amat berarti intens pengawasan sejenis ini. Tidak cuma manajemen, namun pula penyaluran anggaran cara serta penyaluran hasil tidak dapat bebas atas pengawasan.
Sebagai lembaga zakat	Koperasi Konvensional tidak melaksanakan upaya selaku akseptor serta agen amal, melainkan koperasi syariah direkomendasikan untuk anggotanya sebab koperasi ini pula bekerja selaku badan ziswaf
Penyaluran produk	

III. Metode Penelitian

Jenis penelitian akan penulis gunakan yakni penelitian lapangan atas menggunakan metode penelitian kualitatif. Data dikumpulkan melaui wawancara, observasi langsung, dan dokumentasi. Data akan dikumpulkan dianalisis menggunakan berbagai metode, termasuk Analisis SWOT, Analisis Matrik Internal Factor Evaluation(IFE) dan Matrik Eksternal Factor Evaluation(EFE), Matrik SWOT, serta Bobot Skor.

IV. Hasil Dan Pembahasan

A. Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal Koperasi Syariah Bina Usaha Bunda

1. Daya(Strengths)

a. Sistem Finansial Syariah Menarik Atensi Warga Muslim

Aplikasi sistem finansial berplatform syariah ialah daya penting koperasi sebab amat cocok atas poin- poin religius warga di Kecamatan Gunung Tuleh akan kebanyakan Mukmin. Prinsip- prinsip semacam pantangan riba, kesamarataan intens bisnis, serta akad akan legal membuat warga merasa lebih nyaman serta hening intens berbisnis. Perihal ini pula jadi pembedaan penting dibandingkan badan finansial konvensional. Karakteristik ini menghasilkan kepatuhan penuh emosi serta ideologis atas badan.

b. Profit Kecil serta Dicocokkan atas Keahlian Badan(1, 1%)

Penentuan profit sebesar 1, 1% per bulan membuktikan keberpihakan koperasi keatas keahlian ekonomi anggotanya. Ini membagikan energi raih tertentu sebab koperasi tidak sekedar mengejar profit, namun memikirkan prinsip kesamarataan intens muamalah. Kebijaksanaan ini

menghasilkan koperasi lebih bersaing serta digemari, paling utama oleh pelakon upaya kecil akan menginginkan pembiayaan enteng serta terjpoinu.

c. Kejernihan intens Akad serta Manajemen Koperasi

Kelangsungan intens menarpoinn akad saat sebelum bisnis, dan uraian akan perinci hal hak serta peranan, menguatkan keyakinan badan keatas koperasi. Kejernihan ini searah atas prinsip syariah ialah at-tabayyun(kejelasan) serta al- adl(kesamarataan). Badan merasa dipoin serta tidak terkecoh intens menempuh cara pembiayaan, akan atas gilirannya tingkatkan penahanan serta kepatuhan badan.

d. Keyakinan Badan Lumayan Besar keatas Koperasi

Hasil tanya jawab membuktikan kalau kebanyakan badan merasa aman serta yakin keatas koperasi. Keyakinan ini tercipta sebab kestabilan pengasuh intens membagikan jasa akan cocok prinsip syariah, pengurusan anggaran akan bagus, serta tidak terdapatnya keluhkesah sungguh-sungguh atas badan. Keyakinan ialah modal sosial akan amat berpoin untuk keberlangsungan koperasi, sebab koperasi berkembang atas kesertaan serta kebersamaan anggotanya.

e. Manajemen Koperasi Lumayan Tembus pandang serta Terbuka

Kejernihan manajemen intens mengantarkan informasi finansial, konsep kegiatan, dan cara pengumpulan ketetapan menguatkan posisi koperasi selaku badan akan bisa dipertanggungjawabkan(accountable). Aplikasi ini memantulkan aturan mengurus koperasi akan bagus(good cooperative governance) serta jadi aspek berarti intens menarik keyakinan khalayak.

f. Ada Aktivitas Teratur Pembinaan Anggota

Terdapatnya aktivitas pembinaan teratur semacam penataran pembibitan, pemasyarakatan prinsip syariah, dan penguatan kapasitas upaya jadi salah satu poin imbuh koperasi. Tidak cuma berperan selaku badan finansial, koperasi pula berfungsi selaku pusat pemberdayaan pemeluk. Aktivitas ini menguatkan ikatan koperasi serta badan, dan jadi alat buat tingkatkan uraian serta keikutsertaan badan atas cara aktif.

2. Kelemahan(Weaknesses)

a. SDM Terbatas intens Uraian Ekonomi Syariah

Salah satu kelemahan penting akan dialami koperasi yakni keterbatasan ppoinl energi orang intens menguasai prinsip- prinsip ekonomi syariah atas cara menintens. Perihal ini berefek atas mutu jasa serta uraian intens keatas akad, manajemen syirkah, dan poin- poin bawah koperasi syariah. Bila pengelola belum seluruhnya menguasai rancangan semacam mudharabah ataupun musyarakah, hingga besar mungkin

terjalin kekeliruan teknis ataupun mispersepsi akan dapat kurangi keyakinan badan.

b. Akses Teknologi serta Digitalisasi Sedang Rendah

Koperasi belum menggunakan teknologi atas cara maksimum, bagus buat jasa badan, peliputan finansial, ataupun advertensi digital. Di masa digital dikala ini, keterbatasan akses teknologi membuat koperasi kurang bersaing dibandingkan badan finansial digital semacam fintech ataupun bank berplatform aplikasi. Ini pula menimbulkan cara jasa sedang bertabiat buku petunjuk, lelet, serta terbatas atas cara geografis.

c. Modal Terbatas

Keterbatasan modal jadi halangan penting buat perluasan pembiayaan ataupun pengembangan bagian upaya koperasi. Modal akan kecil menghalangi jumlah pinjaman akan dapat diserahkan atas badan, dan menghalangi koperasi buat mendanakan intens pengembangan SDM, prasarana, ataupun digitalisasi. Perihal ini membuat koperasi kesusahan bersaing serta menjaga keberlanjutan upaya waktu jauh.

d. Penyusutan Jumlah Badan(163→ 109)

Informasi membuktikan terdapatnya penyusutan penting intens jumlah badan koperasi intens 4 tahun terakhir. Perihal ini membuktikan kalau kepatuhan badan menyusut ataupun atensi warga keatas koperasi tidak berkembang. Penyusutan ini dapat diefekkan oleh minimnya inovasi layanan, terbatasnya pendekatan advertensi, ataupun timbulnya pengganti koperasi serta badan finansial lain akan dikira lebih menarik.

e. Advertensi serta Digitalisasi Sedang Lemah

Advertensi koperasi belum dicoba atas cara atast serta tidak berubah-ubah. Pemasyarakatan terbatas atas lingkup lokal serta belum menggunakan alat sosial, web, ataupun saluran digital akan lain. Akhirnya, banyak warga akan belum mengenali kehadiran serta kelebihan koperasi syariah ini. Sementara itu advertensi akan pas hendak amat menolong menarik badan terkini, paling utama atas golongan belia serta pelakon UMKM.

f. Ketergantungan atas Aktivitas Teratur Tanpa Inovasi

Walaupun koperasi mempunyai aktivitas teratur pembinaan badan, aktivitas itu mengarah beku serta tidak hadapi inovasi atas bagian tata cara, modul, ataupun target. Aktivitas akan sangat resmi serta kesekian bisa merendahkan atensi kesertaan badan. Aktivitas pembinaan sepatutnya jadi alat pemberdayaan akan aktif serta menarik, bukan semata- mata tradisi administratif.

Selanjutnya ini yakni Matriks IFE akan membuktikan evaluasi berat serta poin keatas aspek internal:

Matriks IFE Koperasi Bina Usaha Bunda

NO	IFE (Kekuatan)	Bobot	Rating	Skor
1.	Sistem keuangan syariah menarik minat masyarakat Muslim	0,10	4	0,40
2.	Margin rendah dan disesuaikan kemampuan anggota (1,1%)	0,15	4	0,60
3.	Transparansi intens akad dan manajemen koperasi	0,10	3	0,30
4.	Kepercayaan anggota cukup tinggi terhadap koperasi	0,10	3	0,30
5.	Manajemen koperasi cukup transparan dan terbuka	0,10	3	0,30
6.	Terdapat kegiatan rutin pembinaan anggota	0,10	3	0,30
Jumlah		**0,65**		**2,20**

NO	IFE (Kelemahan)	Bobot	Rating	Skor
1.	SDM terbatas intens pemahaman ekonomi syariah	0,10	2	0,20
2.	Akses teknologi dan digitalisasi masih rendah	0,05	1	0,05
3.	Modal terbatas	0,05	2	0,10
4.	Penurunan jumlah anggota (163 → 109)	0,05	2	0,10
5.	Promosi dan digitalisasi masih lemah	0,05	2	0,10
6.	Terdapat kegiatan rutin pembinaan anggota	0,05	1	0,05
Jumlah		**0,35**		**0,60**

1. Kesempatan(Opportunities)

a. Tingginya Atensi Warga keatas Sistem Finansial Syariah

Kebanyakan warga Kecamatan Gunung Tuleh menganut agama Islam serta mulai siuman hendak berartinya berbisnis cocok syariat. Perihal ini menghasilkan kesempatan besar untuk koperasi buat menguatkan letaknya selaku pengganti badan finansial akan tidak memiliki riba, gharar, serta aplikasi akan mudarat. Koperasi bisa menghasilkan pendekatan syariah selaku poin jual penting intens menarik keahlian terkini, spesialnya atas menekankan atas akad- akad akan seimbang serta tembus pandang semacam murabahah, qardhul hasan, serta musyarakah.

b. Kebanyakan Warga Orang dagang akan Menginginkan Pembiayaan

Situasi sosial ekonomi warga Gunung Tuleh akan kebanyakan bekerja selaku orang dagang membagikan kesempatan akan besar

untuk koperasi. Para orang dagang ini biasanya menginginkan pembiayaan rasio kecil- menengah buat menguatkan modal upaya, membeli persediaan benda, ataupun meningkatkan aktivitas niaga mereka. Atas produk simpan sanggam berplatform syariah akan fleksibel serta batas kecil, koperasi berpotensi jadi kawan kerja finansial penting mereka. Koperasi bisa menawarkan pendekatan perorangan serta non- birokratis, akan amat diperlukan oleh pelakon UMKM di wilayah.

c. Kemampuan Pasar serta Ekspansi Badan akan Besar

Atas jumlah badan dikala ini sebesar 109 orang, koperasi sesungguhnya sedang mempunyai ruang perluasan akan amat besar. Komunitas- komunitas orang dagang, orang tani, pengrajin, serta bunda rumah tangga ialah golongan warga akan berpotensi jadi badan koperasi bila ditawarkan khasiat akan nyata serta metode akan gampang.

Perkembangan badan hendak berefek langsung keatas kenaikan modal, rasio upaya koperasi, dan penguatan kebersamaan serta pemberdayaan ekonomi lokal.

d. Sokongan Penguasa keatas Koperasi Syariah

Kebijaksanaan penguasa pusat serta wilayah saat ini banyak ditunjukan buat mendesak perkembangan koperasi syariah selaku bagian atas pembangunan ekonomi pemeluk. Program semacam penataran pembibitan manajemen syariah, bantuan modal, akses pembiayaan atas LPDB- KUMKM, ataupun sinergi atas BAZNAS bisa digunakan oleh koperasi buat menguatkan energi saing serta kapasitas kelembagaan.

2. Bahaya(Threats)

a. Timbulnya Koperasi Lain(Syariah serta Konvensional)

Kedatangan koperasi terkini, bagus akan berplatform syariah ataupun konvensional, jadi salah satu bahaya sangat jelas untuk Koperasi Syariah Bina Upaya Ibu. Kompetisi ini terus menjadi runcing sebab banyak koperasi terkini menawarkan bermacam keringanan, semacam metode pencairan akan lebih kilat, ketentuan keahlian akan enteng, serta advertensi intensif. Warga mempunyai banyak opsi, alhasil kepatuhan keatas koperasi syariah akan telah terdapat jadi rentan.

b. Kompetisi atas Badan Finansial Digital atau Fintech

Kemajuan teknologi keuangan ataupun fintech jadi tantangan besar untuk koperasi syariah akan sedang mempraktikkan sistem konvensional. Fintech menawarkan layanan pinjaman tanpa jaminan,

pencairan kilat, serta bisnis serba online. Warga, paling utama pointan belia serta pelakon upaya mikro, terus menjadi goyah memakai layanan ini sebab kemampuan durasi serta prosesnya.

c. Layanan Kilat serta Gampang atas Pesaing Konvensional

Bank konvensional, BPR, koperasi simpan sanggam, sampai fasilitator angsuran informal(gerai kelontong, rentenir modern) membagikan layanan akan kilat serta efisien. Walaupun bunga serta resiko lebih besar, warga mengarah memilah layanan akan" praktis". Bila koperasi syariah tidak sanggup membagikan kenyamanan serta kecekatan akan cocok, hingga energi saingnya hendak melemah.

d. Minimnya Literasi Warga keatas Koperasi Syariah

Sedang banyak warga akan belum menguasai perbandingan antara koperasi syariah atas koperasi konvensional. Mereka pula belum paham kelebihan akad syariah semacam mudharabah, musyarakah, ataupun pantangan riba. Minimnya bimbingan ini menimbulkan warga kurang terpikat ataupun apalagi berpraspoin keatas sistem syariah sebab dikira kompleks ataupun tidak jelas.

Berikut ini yakni Matriks EFE berdasarkan hasil wawancara:

Matriks IFE Koperasi Bina Usaha Bunda

NO	IFE (Peluang)	Bobot	Rating	Skor
1.	Tingginya atensi warga keatas sistem finansial syariah	0,15	4	0,60
2.	Kebanyakan warga orang dagang akan menginginkan pembiayaan	0,15	4	0,60
3.	Kemampuan pasar serta ekspansi badan besar	0,15	3	0,45
4.	Sokongan penguasa keatas koperasi syariah	0,15	3	0,45
Jumlah		**0,60**		**2,1**
NO	**IFE (Ancaman)**	**Bobot**	**Rating**	**Skor**
1.	Timbulnya koperasi lain(syariah serta konvensional)	0,10	2	0,20
2.	Kompetisi atas badan finansial digital atau fintech	0,10	2	0,20
3.	Layanan kilat serta gampang atas pesaing konvensional	0,10	2	0,20
4.	Minimnya literasi warga keatas koperasi syariah	0,10	2	0,20
Jumlah		**0,40**		**0,8**

B. Analisis SWOT

Analisis SWOT Atas Koperasi Syariah Bina Usaha Bunda

Faktor Internal	
Daya(Strenght)	**(Weakness)**
1. Sistem finansial syariah menarik atensi warga Muslim	**1. SDM terbatas intens uraian ekonomi syariah Minimnya strategi promosi**
2. Batas kecil serta dicocokkan keahlian badan(1, 1%)	**2. Akses teknologi serta digitalisasi sedang rendah**
3. Kejernihan intens akad serta manajemen koperasi	**3. Modal terbatas**
4. Keyakinan badan lumayan besar keatas koperasi	**4. Penyusutan jumlah badan(163→ 109 orang)**
5. Manajemen koperasi lumayan tembus pandang serta terbuka	**5. Minimnya bimbingan mengenai koperasi syariah**
6. Ada aktivitas teratur pembinaan anggota Kelemahan	**6. Advertensi serta digitalisasi sedang lemah**
Faktor Eksternal	
Kesempatan(Opportunity)	Ancaman(Threat)
1. Tingginya atensi warga keatas sistem finansial syariah	1. Timbulnya koperasi lain(syariah serta konvensional)
2. Kebanyakan warga orang dagang akan menginginkan pembiayaan	2. Kompetisi atas badan finansial digital atau fintech
3. Kemampuan pasar serta ekspansi badan besar	3. Layanan kilat serta gampang atas pesaing konvensional
4. Sokongan penguasa keatas koperasi syariah	4. Minimnya literasi warga keatas koperasi syariah

C. Strategi Pengembangan

1. Strategi S- O(Strengths- Opportunities)

Strategi S- O bermaksud menggunakan daya intens buat membekuk kesempatan eksternal. Koperasi Syariah Bina Upaya Ibu butuh memaksimalkan sistem finansial berplatform syariah selaku kelebihan penting. Atas melonjaknya atensi warga keatas layanan finansial akan leluasa riba, koperasi bisa menaikkan jaringan jasa dan meluaskan advertensi ke langgar, badan taklim, serta komunitas Mukmin.

2. Strategi W- O(Weaknesses- Opportunities)

Strategi ini menekankan atas kenaikan kapasitas intens koperasi buat merespons kesempatan eksternal. Terbatasnya SDM bisa ditangani lewat penataran pembibitan teratur serta kegiatan serupa atas universitas ataupun badan penataran pembibitan syariah. Tidak hanya itu, pengembangan teknologi informasi—seperti aplikasi mobile sederhana—akan mempermudah bisnis serta peliputan, dan tingkatkan akuntabilitas koperasi.

3. Strategi S- T(Strengths- Threats)

Strategi ini bermaksud mengestimasi bahaya atas mengoptimalkan daya koperasi. Branding selaku koperasi syariah akan tidak berubah-ubah serta tepercaya bisa jadi pembeda dibanding badan konvensional ataupun fintech. Tidak hanya itu, lewat aktivitas sosial semacam dorongan pembelajaran ataupun sembako berplatform anggaran infak atau amal badan, koperasi bisa menguatkan kepatuhan warga.

4. Strategi W- T(Weaknesses- Threats)

Strategi ini ialah tahap bertahan atas kurangi kelemahan serta menjauhi bahaya. Keterbatasan modal dapat ditangani atas desain pemodalan berplatform syirkah atas badan ataupun komunitas Mukmin akan hirau. Sedpoinn itu, buat menanggulangi literasi akan kecil, koperasi butuh tingkatkan bimbingan atas warga lewat pendekatan persuasif serta visual, bagus lewat alat cap lokal ataupun sosial alat sederhana.

Matriks SWOT

IFAS / **EFAS**	**STRENGHT (S)** Faktor-faktor kekuatan	**WEAKNESS (W)** Faktor-faktor kelemahan
OPPORTUNITIES (O) Faktor-faktor peluang	STRATEGI SO Memakai daya prinsip syariah akan telah diaplikasikan koperasi buat membekuk atensi pasar akan lalu bertambah keatas badan leluasa riba. Strategi ini hendak menolong meluaskan capaian serta keahlian koperasi.	STRATEGI WO Menanggulangi keterbatasan SDM serta teknologi atas menggunakan kesempatan kegiatan serupa penataran pembibitan serta kemajuan digital. Perihal ini hendak tingkatkan kapasitas intens koperasi serta buatnya lebih modern serta responsif.
TREATS (T) Faktor-faktor ancaman	STRATEGI ST Menggunakan nama baik koperasi akan tembus pandang serta diyakini buat bersaing atas fintech serta koperasi konvensional. Program sosial hendak tingkatkan kepatuhan serta menguatkan pandangan koperasi di tengah warga.	STRATEGI WT Mengatasi keterbatasan modal serta rendahnya literasi syariah atas pendekatan pengganti, partisipatif, serta edukatif. Bimbingan atas cara inovatif diharapkan bisa menjpoinu lebih banyak calon badan serta menguatkan uraian warga.

Total Bobot Sckor Atas Matriks SWOT

INTERNAL / EKSTERNAL	KEKUATAN(Strength) 2,20	KELEMAHAN(Weaknees) 0,60
Peluang (Opportunities) **2,10**	Strategi (SO) Total Skor 2,20+2,10=4,3	Strategi (WO) Total Skor 0,60+2,10=2,7
Ancaman (Treaths) **0,80**	Strategi (ST) Total Skor 2,20+0,80=3	Strategi (WT) Total Skor 0,60+0,80=1,4

D. Strategi akan Dilakukan Koperasi Syariah Bina Usaha Bunda ntuk Mengembpoinn dan Menambah Jumlah Anggota dan Aset.

1. Strategi Kenaikan Jumlah Anggota

a. Pemasyarakatan Sistem Syariah atas Masyarakat

Koperasi atas cara aktif melaksanakan pendekatan atas warga lewat pertemuan teratur, pengajian, serta aktivitas sosial atas membilai bimbingan mengenai berartinya berbisnis atas cara syariah. Tujuannya yakni tingkatkan literasi serta keyakinan warga keatas koperasi.

b. Advertensi Mulut ke Mulut(Word of Mouth)

Salah satu metode efisien akan sedang dipakai yakni advertensi atas badan lama atas calon badan terkini. Badan akan merasa puas atas layanan koperasi jadi agen advertensi informal.

c. Pemberdayaan Komunitas Orang dagang serta UMKM

Koperasi mematok komunitas orang dagang kecil serta pelakon upaya mikro di pasar konvensional serta desa selaku target penting sebab keinginan mereka keatas pembiayaan mikro besar.

d. Perekrutan Badan Terkini lewat Program Pembiayaan

Calon badan akan mengajukan pembiayaan diharuskan jadi badan terlebih dulu. Program ini sekalian tingkatkan keahlian serta poin kesertaan aktif badan.

2. Strategi Kenaikan Peninggalan Koperasi

a. Adaptasi Batas akan Kompetitif

Koperasi memutuskan batas pembiayaan kecil(1, 1%) supaya menarik lebih banyak pembiayaan. Walaupun kecil, jumlah bisnis akan bertambah hendak berefek atas perkembangan peninggalan atas cara hasil akumulasi.

b. Kenaikan Pembiayaan Produktif

Koperasi lebih fokus menupoinn pembiayaan buat aktivitas upaya(penciptaan serta perdagangan) dibandingkan konsumtif, supaya

pengembalian mudah serta perkembangan upaya badan mendesak perkembangan dana serta peninggalan koperasi.

c. Pemupukan Modal lewat Dana Ikhlas serta Pokok

Koperasi mendesak badan lama serta terkini buat tingkatkan dana harus serta ikhlas, dan meluaskan kepemilikan modal partisipatif atas sistem syariah.

d. Eksploitasi Sokongan Pemerintah

Koperasi berusaha menjalakan kegiatan serupa atas Biro Koperasi serta lembaga syariah semacam BAZNAS ataupun LPDB- KUMKM buat mendapatkan sokongan modal bergulir ataupun sumbangan untuk menguatkan bentuk peninggalan.

3. Strategi Operasional serta Layanan

a. Pembinaan Teratur serta Pendampingan

Koperasi menyelenggarakan aktivitas pembinaan teratur buat meningkatkan kepatuhan serta tingkatkan uraian badan keatas prinsip koperasi syariah dan manajemen upaya.

b. Koreksi Sistem Administrasi serta Layanan

Koperasi mulai berbenah intens aturan mengurus finansial serta administrasi supaya lebih tembus pandang, berdaya guna, serta akuntabel, walaupun sedang atas cara buku petunjuk. Kejernihan ini tingkatkan keyakinan badan serta mendesak perkembangan kesertaan.

c. Konsep Digitalisasi Bertahap

Walaupun belum maksimum, koperasi mulai menduga eksploitasi alat sosial serta komunikasi digital(semacam WhatsApp serta tim badan) buat memesatkan penyebaran data, pembayaran, serta komunikasi antaranggota.

V. Kesimpulan

Berppoinl atas hasil riset hal strategi pengembangan Koperasi Syariah Bina Upaya Ibu di Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat, bisa disimpulkan kalau koperasi ini mempunyai beberapa daya akan butuh dipertahankan, semacam batas pembiayaan akan kecil serta sistem jasa akan tembus pandang dan berplatform syariah. Tetapi begitu, koperasi pula mengalami tantangan sungguh- sungguh berbentuk menyusutnya jumlah badan, minimnya bimbingan syariah, dan kompetisi atas koperasi serta badan finansial lain. Lewat analisa SWOT, strategi pengembangan koperasi bisa ditunjukan atas kenaikan advertensi serta bimbingan, penguatan layanan digital, serta eksploitasi kesempatan atas karakter warga akan kebanyakan yakni orang dagang. Atas pendekatan ini, koperasi diharapkan sanggup meluaskan capaian serta tingkatkan kepatuhan anggotanya.

DAFTAR PUSTAKA

Ahmad Khoirin Andi, Ijarah Muntahiya Bittamlik Selaku Pemecahan Ekonomi Kewarganegaraan, ACTIVA: Harian Ekonomi Syariah, Vol. 2 Nomor. 2, 2019

Bernhard Limbong, Wiraswasta Koperasi,(Jakarta: CV Rafi Maju Mandiri, 2010) perihal 57- 60

Djoko Muljono, Novel Cerdas Strategi Bidang usaha Koperasi Simpan Sanggam,(Yogyakarta: Andi, 2012), Perihal 7.

Fathul Aminuddin Teragung, Manajemen Intens Persfektif Islam,(Cilacap: Pustaka El- Bahana, 2012), Perihal 194.

Irfanrianri, Rancangan AL- MU' AWANAH INTENS AL- QUR' AN,(Al- Tadabbur: Harian Amatan Sosial, Peradaban serta Agama) Vol. 6 Nomor. 2, Perihal 281

Mudrajad Kuncoro, Strategi,(Jakarta: PT Gairah Aksara Pratama, 2006), Perihal 2

Nabilah," Analisa PENYAJIAN LAPORANKEUANGAN KOPERASI SYARIAH(Riset Permasalahan Atas BMT Belia serta KJKS BMT Tepercaya Ummahdi Surabaya)", et pointan laut(AL) atau Harian Ekonomi Syariah Filosofi serta Terapan Vol. 3 Nomor. 10, 2016

Sukmayadi, Koperasi Syariah Atas Filosofi Buat Praktek,(Bandung: Alfabeta, 2020), Hal23.

Triani Sofiani, Kontruksi Hukum Koperasi Syariah Intens Kerpoin Hukum Koperasi Nasional(Pekalongan: Harian Hukum Islam(JHI), 2019), VOL. 2, Nomor. 2, hlm. 136

Hukum Republik Indonesia No 21 Tahun 2008 Mengenai Perbankan Syariah

Zaenudin, A. Naufal, Fiqih Muamalah Klasik serta Kontemporer,(Bogor: Gahalia Indonesia, 2012), Perihal 152