

STRATEGI KOPERASI SYARIAH DALAM MENINGKATKAN JUMLAH PEMBIAYAAN MURABAHAH MELALUI INOVASI FINTECH DI KOPERASI SYARIAH PEGAWAI RSUD Dr. ACHMAD MOCHTAR BUKITTINGGI

Rini Safitri¹, Hesi Eka Puteri², Ismail³, Harfandi⁴

^{1,2,3,4}Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi

Email: rinisafitri03012305@gmail.com¹, hiesikaputeri@uinbukittinggi.ac.id², ismail@uinbukittinggi.ac.id³, harfandi@uinbukittinggi.ac.id⁴

ABSTRAK

Latar belakang penelitian ini adalah melihat strategi Koperasi Syariah untuk meningkatkan jumlah pembiayaan murabahah pada Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi dengan menggunakan inovasi Fintech dan analisis SWOT sehingga mampu meningkatkan jumlah nasabah dan mencapai target koperasi syariah. Tujuan penelitian yaitu untuk menganalisis strategi koperasi syariah untuk meningkatkan pembiayaan murabahah dengan menggunakan matriks SWOT dan inovasi Fintech untuk meningkatkan jumlah nasabah. Metode penelitian yang digunakan penulis disini adalah penelitian jenis kualitatif dengan informan kunci penelitian ini adalah kepala unit USPPS dan informan utama pimpinan Koperasi Syariah dan informan pendukung yang merupakan salah satu anggota koperasi syariah. Dalam pengumpulan data, peneliti menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian yang didapatkan dari strategi koperasi syariah dalam meningkatkan jumlah pembiayaan murabahah melalui inovasi fintech di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi dengan menggunakan strategi S-O (*Strength-Opportunities*) dengan skor tertinggi 2,60 dibandingkan dengan strategi yang lainnya. Adapun strategi S-O yaitu mengoptimalkan kekuatan untuk memanfaatkan peluang dengan maksimal. Dari strategi yang didapatkan menunjukkan bahwa ada 4 strategi koperasi syariah dalam meningkatkan pembiayaan murabahah melalui dukungan pemerintah untuk memperluas pasar pembiayaan syariah, menjalin kerjasama dengan fintech syariah untuk meningkatkan jangkauan pembiayaan, menggunakan strategi pemasaran digital serta menawarkan skema pembiayaan yang lebih fleksibel untuk menarik lebih banyak anggota koperasi.

Kata Kunci: Strategi Koperasi Syariah, Murabahah, Fintech, SWOT.

ABSTRACT

The purpose of this research is to gain a better understanding of the Sharia Cooperative of Employees of Dr. Achmad Mochtar Hospital Bukittinggi's strategy for expanding their murabahah financing, specifically how they plan to use fintech innovation and SWOT analysis to attract more customers and reach their goal. The research aims to examine the sharia cooperative's plan to expand murabahah

financing through the application of the SWOT analysis and Fintech innovation in order to attract more clients. Key informants for this study included the USPPS unit head, the leader of the Sharia Cooperative, and supporting informants who were also members of the cooperative. The author employed a qualitative research approach. The researcher employed techniques such as documentation, interviews, and observation to gather data. In order to increase the quantity of murabahah finance, the Sharia Cooperative of Employees of Dr. Achmad Mochtar Hospital Bukittinggi implemented a fintech innovation approach, according to the study's conclusions by using the S-O (Strength-Opportunities) strategy with the highest score of 2.60 compared to other strategies. The S-O strategy is to optimize strengths to take advantage of opportunities to the maximum. From the strategies obtained, it shows that there are 4 strategies of Islamic cooperatives in increasing murabahah financing through government support to expand the Islamic financing market, collaborating with Islamic fintech to increase financing reach, using digital marketing strategies and offering more flexible financing schemes to attract more cooperative members.

company's efficiency and profitability.

Keywords: *Islamic Cooperative Strategy, Murabahah, Fintech, SWOT.*

A. PENDAHULUAN

Koperasi syariah merupakan institusi keuangan yang didasarkan pada prinsip-prinsip Islam, yang memiliki peran penting dalam perekonomian masyarakat. Berbeda dengan lembaga keuangan konvensional, koperasi syariah tidak hanya berfokus pada mencari keuntungan semata, tetapi juga menekankan prinsip keadilan, kerjasama, dan berbagi risiko sesuai dengan ajaran Islam. Salah satu produk utama yang ditawarkan oleh koperasi syariah adalah pembiayaan dengan akad Murabahah, yaitu akad jual beli yang melibatkan penambahan margin keuntungan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak (Antonio, 2011).

Perekonomian dan kesejahteraan suatu negara dapat diuntungkan oleh koperasi syariah. Pinjaman yang ditawarkan oleh koperasi syariah tidak menimbulkan suku bunga yang terlalu tinggi. Setiap konsumen dapat merasa aman melakukan pembelian dari koperasi syariah karena kontrak khusus yang mereka gunakan. Akibatnya, menggunakan strategi ini secara konsisten akan membuat klien merasa aman dan nyaman. Usaha kecil dan menengah (UKM) tertarik pada koperasi syariah jika mereka menyediakan akses ke pembiayaan konsumen yang cukup dan terstruktur dengan baik (Ascarya, 2007).

Di Indonesia, berita telah tersebar tentang berbagai jenis lembaga keuangan syariah. Hanya saja banyak orang mengambil pinjaman dari koperasi tradisional. Meskipun keyakinan Islam tidak mendukung praktik yang dilakukan oleh lembaga-lembaga ini. Akibatnya, pemilik usaha kecil dan menengah mungkin melihat koperasi syariah sebagai model untuk bagaimana

menjalankan perusahaan mereka. Peningkatan jumlah perusahaan yang ada atau baru di daerah tertentu tidak hanya meningkatkan ekonomi lokal tetapi juga kas negara (Karim, 2010).

Tabel 1.1
Data Jumlah Pembiayaan Murabahah di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi Tahun 2019-2023

No	Tahun	Jumlah Anggota Pembiayaan/orang	Persentase
1.	2019	42	-
2.	2020	35	83,33%
3.	2021	42	100%
4.	2022	36	85,71%
5.	2023	45	107,14%

Sumber Data: Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi²

Berdasarkan tabel 1.1 di atas, dapat dilihat bahwa jumlah pembiayaan murabahah mengalami fluktuasi cenderung naik turun. Angka pertumbuhan pembiayaan murabahah yang paling tinggi pada tahun 2023 yaitu sebesar 45 pembiayaan dan angka pembiayaan murabahah paling rendah pada tahun 2020 yaitu sebesar 35 pembiayaan murabahah.

Pembiayaan Murabahah menjadi produk yang banyak diminati oleh masyarakat karena kesederhanaan akadnya serta kesesuaiannya dengan kebutuhan keuangan, terutama untuk pembelian barang atau jasa. Dalam pelaksanaannya, koperasi syariah membeli barang yang diinginkan oleh nasabah, kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga yang sudah ditambahkan margin keuntungan. Kejelasan dan keterbukaan dalam akad ini menjadikan Murabahah sebagai salah satu produk yang menarik bagi nasabah, khususnya bagi mereka yang ingin menerapkan prinsip-prinsip syariah dalam kehidupan finansial mereka.

Seiring dengan kemajuan teknologi dan perubahan perilaku konsumen, koperasi syariah menghadapi tantangan baru dalam menjaga dan meningkatkan jumlah nasabah pembiayaan Murabahah. Pada titik inilah peran teknologi finansial atau fintech menjadi sangat penting. Fintech memungkinkan koperasi syariah untuk menyediakan layanan yang lebih cepat, lebih efisien, dan lebih mudah diakses oleh masyarakat, yang pada akhirnya dapat meningkatkan daya tarik koperasi di mata calon nasabah.

Teknologi finansial (fintech) telah merevolusi cara institusi keuangan menjalankan operasional dan melayani nasabah. Berkat kemajuan ini, layanan keuangan yang sebelumnya dilakukan secara manual dan memakan waktu, kini dapat diakses secara cepat dan efisien

melalui platform digital. Inovasi ini juga berdampak pada efisiensi biaya serta peningkatan kualitas layanan kepada nasabah (Zainuddin, 2021).

Fintech yang awalnya berkembang dalam sistem keuangan konvensional, kini mulai merambah sistem keuangan syariah. Dalam proses ini, penting bagi nasabah dan pelaku industri untuk memahami prinsip-prinsip syariah yang berlaku dalam fintech, seperti jenis akad, hukum syariat, rukun, aspek perpajakan, akuntansi, dan proses audit, guna menghindari praktik yang mengandung unsur riba dan ketidakpastian (*gharar*) (Huda & Nasution, 2020). Salah satu tantangan utama dalam pengembangan fintech syariah adalah perbedaan akad yang digunakan. Beberapa model fintech seperti *peer-to-peer* lending, uang elektronik (*e-money*), dan sistem *payment gateway* telah memperoleh legitimasi syariah. Namun, jenis lain seperti *crowdfunding*, *market aggregator*, serta manajemen risiko dan investasi masih menunggu kepastian hukum dalam bentuk fatwa yang sesuai dengan prinsip syariah (Firmansyah, 2021).

Di Indonesia, fintech mengalami pertumbuhan signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Banyak startup keuangan digital bermunculan, dan pemerintah melalui OJK dan Bank Indonesia telah menerbitkan regulasi guna mendukung perkembangan ini, termasuk sektor keuangan syariah. Kondisi ini memberikan peluang bagi koperasi syariah untuk memanfaatkan fintech dalam memperluas jangkauan layanannya di era digital (OJK, 2022). Dalam konteks koperasi syariah, pemanfaatan fintech memberikan banyak manfaat, seperti mempercepat proses pembiayaan, meningkatkan efisiensi transaksi, dan meminimalkan kesalahan administrasi. Selain itu, koperasi dapat menjangkau masyarakat di wilayah yang sebelumnya sulit diakses oleh layanan keuangan konvensional (Rohman & Fitriani, 2022).

Meski begitu, tingkat adopsi fintech di koperasi syariah masih tertinggal dibandingkan lembaga keuangan lain, terutama bank syariah. Hambatan ini disebabkan oleh keterbatasan infrastruktur teknologi, kurangnya pemahaman pengurus koperasi terhadap konsep fintech, serta persoalan regulasi dan keamanan data (Yuliani, 2023). Salah satu contoh koperasi syariah yang berfokus pada pelayanan keuangan berbasis syariah adalah Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi. Koperasi ini menyediakan produk pembiayaan seperti akad *Murabahah* untuk memenuhi kebutuhan finansial anggotanya. Namun, keterbatasan dalam pemanfaatan teknologi menghambat mereka dalam menarik lebih banyak nasabah (Safitri, 2023).

Kondisi ini menunjukkan bahwa keterlambatan dalam mengadopsi fintech menyebabkan koperasi kesulitan memenuhi ekspektasi nasabah modern yang menginginkan layanan digital

yang cepat dan transparan. Sebaliknya, jika dimanfaatkan secara tepat, fintech dapat menjadi solusi untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing koperasi syariah (Nasution, 2021). Kendala lainnya adalah keterbatasan sumber daya dan kapasitas teknologi dalam tubuh koperasi syariah, yang menyulitkan proses integrasi fintech. Oleh karena itu, diperlukan strategi khusus dan riset yang mendalam untuk mengoptimalkan potensi fintech dalam lingkungan koperasi berbasis syariah (Munir, 2020). Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa potensi pertumbuhan fintech di Indonesia sangat besar. Perkembangan teknologi finansial tidak bisa dihindari, dan sinergi antara fintech dan lembaga keuangan, termasuk koperasi syariah, menjadi kunci dalam menghadapi tantangan digital (Kusuma & Hidayat, 2022).

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi peluang dan hambatan koperasi dalam mengintegrasikan fintech, serta memberikan rekomendasi strategis yang dapat diimplementasikan guna memaksimalkan manfaat dari teknologi finansial. Dengan demikian, hasil studi ini diharapkan mampu mendorong perkembangan koperasi syariah yang adaptif di era digital.

B. KAJIAN PUSTAKA

Strategi

Merupakan proses penyusunan rencana oleh manajemen tingkat atas yang difokuskan pada pencapaian tujuan organisasi dalam jangka panjang. Di dalamnya termasuk penetapan langkah-langkah atau pendekatan yang akan digunakan untuk merealisasikan target tersebut secara efektif dan efisien.

Koperasi Syariah

Adalah bentuk koperasi yang menjalankan aktivitasnya berdasarkan prinsip-prinsip Islam, seperti musyarakah (kemitraan), keadilan, dan tolong-menolong. Model ini mengikuti nilai-nilai ekonomi yang dicontohkan oleh Nabi Muhammad SAW dan para sahabat dalam praktik muamalah mereka.

Pembiayaan Murabahah

Dalam jenis perjanjian jual beli ini, semua pihak menyetujui sebelum transaksi mengenai harga dasar barang dan jasa, ditambah margin keuntungan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Inovasi Fintech

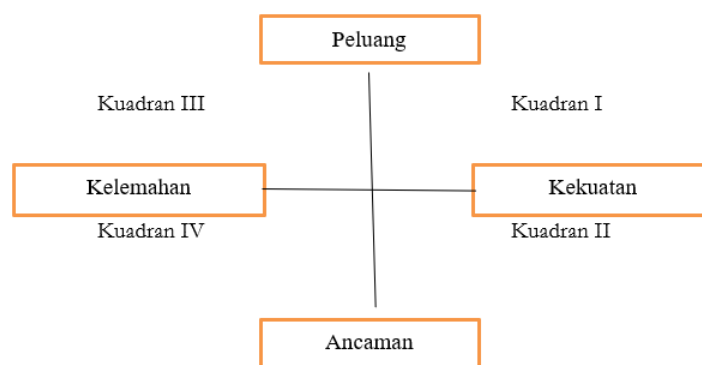
Adalah pengembangan teknologi berbasis digital yang diterapkan dalam layanan keuangan. Teknologi ini mendukung koperasi syariah dalam menyederhanakan proses pengajuan dan pencairan pembiayaan Murabahah, mempercepat transaksi, memperluas jangkauan pelayanan, serta memberikan kemudahan bagi anggota dalam mengakses layanan keuangan secara digital

C. METODE PENELITIAN

Koperasi Syariah Karyawan Rumah Sakit Dr. Achmad Mochtar di Bukittinggi, Indonesia, menjadi lokasi studi lapangan ini, yang dimulai pada tanggal 28 September 2024, dan bersifat kualitatif dan deskriptif. Metode pengumpulan informasi meliputi pendokumentasian temuan, melakukan wawancara tidak terstruktur, dan membuat catatan yang cermat. Jenis data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh langsung dari informan kunci yaitu Indah Safitri (Kepala Unit USPPS), informan utama Jon Afriadi (Pimpinan Koperasi), dan informan pendukung Mega Silvia (anggota koperasi). Pemilihan lokasi penelitian dilakukan karena relevansinya dengan isu yang diteliti, yakni strategi pengembangan pembiayaan Murabahah melalui inovasi fintech.

Dalam proses analisis data, peneliti menggunakan metode SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman koperasi, serta merumuskannya dalam bentuk diagram kuadran dan matriks SWOT.

Gambar 3.1
Diagram Analisis SWOT



Sumber: *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Vol.16 No.1 Maret 2023*

Strategi dikembangkan dengan mengacu pada posisi koperasi dalam menghadapi faktor internal dan eksternal. Selain itu, digunakan pula Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) dan

EFE (*External Factor Evaluation*) untuk mengevaluasi dan memberi bobot pada setiap faktor kunci yang berpengaruh terhadap keberhasilan koperasi. Hasil dari penilaian ini menjadi dasar dalam menyusun strategi yang tepat, baik secara ofensif maupun defensif, guna meningkatkan efektivitas adopsi fintech dalam pembiayaan Murabahah di koperasi syariah tersebut.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi Dalam Meningkatkan Jumlah Pembiayaan Murabahah melalui Inovasi Fintech di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi

1. Inovasi *Financial Technology*

a. *Financial Technology* Konvensional

Secara garis besar, teknologi finansial atau financial technology (fintech) merupakan bentuk inovasi dalam layanan keuangan yang berbasis teknologi. Dalam Peraturan Bank Indonesia Nomor 19/12/PBI/2017, fintech didefinisikan sebagai pemanfaatan teknologi dalam sistem keuangan untuk menciptakan produk, layanan, model bisnis, dan teknologi baru yang berpotensi memengaruhi stabilitas moneter dan sistem keuangan, serta meningkatkan efisiensi, keamanan, keandalan, dan kelancaran sistem pembayaran.

b. *Financial Technology* Syariah

Fintech syariah berlandaskan pada prinsip-prinsip syariah Islam yang bersumber dari Al-Qur'an dan hadis. Segala bentuk transaksi dalam fintech syariah harus memenuhi prinsip muamalah, yaitu diperbolehkan selama tidak bertentangan dengan aturan syariah (*al-ashlu fil muamalah al-ibahah*). Prinsip lain yang menjadi dasar adalah asas *an-taradhin*, yakni kerelaan dan kesepakatan antara pihak-pihak yang terlibat. Selain itu, fintech syariah mengandung unsur perlindungan terhadap harta (*hifz al-mal*) dan menjaga keturunan (*nasl*). Dengan adanya fintech berbasis syariah, masyarakat dapat melakukan transaksi dan investasi dengan lebih mudah dan tetap sesuai dengan nilai-nilai Islam yang menekankan pada proses yang adil, transparan, serta tujuan akhir yang sesuai syariat.

2. Analisis SWOT

Koperasi Syariah RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi Strategi karyawan untuk meningkatkan pembiayaan Murabahah melalui inovasi Fintech dapat dirumuskan

menggunakan analisis SWOT, yang mengidentifikasi sejumlah faktor internal dan eksternal. Matriks ini menunjukkan bagaimana kekuatan dan kelemahan koperasi Syariah dapat digunakan untuk beradaptasi dengan kemungkinan dan bahaya yang dihadapinya. Empat set taktik alternatif potensial yang berbeda dapat dihasilkan menggunakan matriks.

Tabel 1.2
Analisis SWOT Strategi Koperasi Syariah Dalam Meningkatkan Pembiayaan Murabahah

Faktor	Keterangan
<i>Strength</i> (Kekuatan)	a. Beroperasi sesuai dengan aturan syariah, menarik minat masyarakat Muslim. b. Sistem bagi hasil lebih adil jika di sandingkan dengan prinsip bunga pada bank konvensional c. Tingkat kepercayaan masyarakat tinggi terhadap koperasi syariah d. Produk pembiayaan murabahah memiliki struktur yang jelas dan minim resiko bagi koperasi
<i>Weakness</i> (Kelemahan)	a. Modal terbatas dibandingkan lembaga keuangan konvensional b. Kurangnya literasi keuangan syariah di masyarakat c. Regulasi dan kepatuhan syariah yang ketat dapat memperlambat proses pembiayaan d. Teknologi dan digitalisasi belum optimal dalam pelayanan
<i>Opportunities</i> (Peluang)	a. Pertumbuhan ekonomi syariah yang pesat b. Dukungan pemerintah dalam pengembangan koperasi syariah c. Meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap keuangan syariah d. Kolaborasi dengan fintech syariah untuk meningkatkan akses pembiayaan
<i>Threat</i> (Ancaman)	a. Persaingan dengan bank syariah dan lembaga keuangan lain b. Resiko kredit macet akibat ketidakmampuan anggota membayar cicilan c. Perubahan regulasi yang mampu membatasi ruang gerak koperasi syariah d. Fluktuasi kondisi ekonomi yang dapat mempengaruhi daya beli masyarakat.

Berdasarkan hasil analisis SWOT pada tabel 1.2, dapat disimpulkan bahwa koperasi syariah memiliki sejumlah kekuatan, salah satunya adalah kemampuannya untuk beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariat Islam. Hal ini menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat Muslim yang ingin bertransaksi secara sesuai dengan nilai-nilai agama. Selain itu, penggunaan sistem bagi hasil dalam operasionalnya dinilai lebih adil dibandingkan dengan sistem bunga pada lembaga keuangan konvensional, sehingga menambah kepercayaan masyarakat terhadap koperasi syariah.

Di sisi lain, koperasi syariah juga menghadapi beberapa kelemahan, antara lain keterbatasan modal dan rendahnya literasi keuangan syariah di kalangan masyarakat. Hal ini bisa menjadi hambatan dalam proses pertumbuhan dan ekspansi usaha. Meski demikian, koperasi syariah memiliki peluang besar untuk berkembang seiring dengan meningkatnya

kesadaran masyarakat terhadap ekonomi syariah dan adanya dukungan kebijakan dari pemerintah. Namun, tantangan tetap ada, seperti persaingan dengan bank syariah dan lembaga keuangan lain, potensi kredit bermasalah, serta kemungkinan perubahan regulasi yang dapat memengaruhi stabilitas operasional koperasi.

Tabel 1.3
Hasil Analisis Matriks IFE

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan (<i>Strength</i>)			
Beroperasi sesuai dengan prinsip syariah, menarik bagi masyarakat muslim	0,15	4	0,60
Sistem bagi hasil lebih adil dibandingkan bunga bank	0,10	3	0,30
Kepercayaan masyarakat tinggi terhadap koperasi syariah	0,15	4	0,60
Produk pembiayaan murabahah memiliki struktur yang jelas dan minim resiko bagi koperasi	0,10	3	0,30
Jumlah	0,50		1,80
Kelemahan (<i>Weakness</i>)			
Modal terbatas dibandingkan lembaga keuangan konvensional	0,15	2	0,30
Kurangnya literasi keuangan syariah di masyarakat	0,10	2	0,20
Regulasi dan kepatuhan syariah yang ketat dapat memperlambat proses pembiayaan	0,10	3	0,30
Teknologi dan digitalisasi belum optimal dalam pelayanan	0,15	2	0,30
Jumlah	0,50		1,10
Total Skor	1,00		2,90

Sumber : *Data diolah pada tahun 2025*

Berdasarkan hasil analisis pada data 1.3 di atas, dapat disimpulkan bahwa dalam matriks IFE, yang menggambarkan kondisi internal koperasi syariah dalam meningkatkan pembiayaan murabahah, terdapat kombinasi antara kekuatan dan kelemahan. Dengan total nilai bobot skor sebesar 2,90, hal ini menunjukkan bahwa koperasi syariah memiliki faktor internal yang cukup kuat untuk meningkatkan pembiayaan murabahah. Meskipun faktor kekuatan lebih dominan dibandingkan dengan kelemahan, masih terdapat beberapa aspek yang perlu diperbaiki, seperti modal, digitalisasi, dan literasi keuangan, untuk memaksimalkan potensi pertumbuhan koperasi syariah dalam sektor pembiayaan murabahah.

Tabel 1.4
Hasil Analisis Matriks EFE

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang (<i>Opportunities</i>)			
Pertumbuhan ekonomi syariah yang pesat	0,15	4	0,60
Dukungan pemerintah dalam mengembangkan koperasi syariah	0,15	4	0,60
Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap keuangan syariah	0,10	3	0,30
Kolaborasi dengan fintech syariah untuk meningkatkan akses pembiayaan	0,10	3	0,30
Jumlah	0,50		0,80
Ancaman (<i>Threat</i>)			
Persaingan dengan bank syariah dan lembaga keuangan lain	0,15	3	0,45
Risiko kredit macet akibat ketidakmampuan anggota membayar cicilan	0,10	2	0,20
Perubahan regulasi yang dapat membatasi ruang gerak koperasi syariah	0,15	2	0,30
Fluktuasi kondisi ekonomi yang dapat mempengaruhi daya beli masyarakat	0,10	2	0,20
Jumlah	0,50		0,15
Total Skor	1,00		2,95

Sumber : *Data diolah pada tahun 2025*

Berdasarkan hasil analisis pada data 1.4 di atas, dapat disimpulkan bahwa dalam matriks EFE, yang menggambarkan kondisi eksternal koperasi syariah dalam meningkatkan jumlah pembiayaan murabahah, terdapat kombinasi antara peluang dan ancaman. Dengan total nilai bobot skor sebesar 2,95, hal ini menunjukkan bahwa koperasi syariah memiliki peluang yang cukup besar untuk meningkatkan pembiayaan murabahah. Faktor peluang memiliki nilai yang lebih tinggi dibandingkan dengan ancaman, sehingga koperasi syariah dapat memanfaatkan pertumbuhan ekonomi syariah, dukungan pemerintah, dan kerjasama dengan fintech untuk memperbesar jumlah pembiayaan. Namun, koperasi syariah juga perlu mengatasi ancaman seperti persaingan dengan bank syariah, risiko kredit macet, dan perubahan regulasi, dengan strategi mitigasi yang tepat untuk menjaga kelangsungan dan keberhasilan usaha.

3. Matriks SWOT

Setelah melakukan analisis terhadap kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari strategi koperasi dalam meningkatkan jumlah pembiayaan murabahah, langkah selanjutnya adalah melakukan analisis strategi menggunakan matriks SWOT. Dengan menggunakan

matriks SWOT, penulis dapat lebih mudah mengambil keputusan mengenai strategi yang paling cocok diterapkan oleh Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi. Matriks SWOT ini berfungsi sebagai alat formulasi pengambilan keputusan untuk menentukan strategi yang tepat, berdasarkan logika yang bertujuan untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang, sementara itu juga berupaya untuk meminimalkan kelemahan dan ancaman yang dihadapi oleh koperasi. Berdasarkan hasil analisis dari tabel IFE (Internal Factor Evaluation) dan tabel EFE (External Factor Evaluation), maka hasil analisis matriks SWOT dapat dilihat pada tabel 1.5 berikut:

Tabel 1.5
Matriks SWOT Koperasi Syariah
dalam Meningkatkan Pembiayaan Murabahah

Faktor Internal	Peluang (Opportunities)	Ancaman (Threats)
Faktor Eksternal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pertumbuhan ekonomi syariah yang pesat 2. Dukungan pemerintah 3. Kesadaran masyarakat meningkat 4. Kolaborasi dengan fintech syariah 	<ol style="list-style-type: none"> a. Persaingan dengan bank syariah dan lembaga keuangan lainnya b. Risiko kredit macet c. Perubahan regulasi d. Fluktuasi ekonomi
Kekuatan (Strength)	Strategi SO	Strategi ST
<ol style="list-style-type: none"> a. Beroperasi sesuai prinsip syariah b. Sistem bagi hasil lebih adil c. Kepercayaan masyarakat tinggi d. Produk murabahah minim resiko 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan dukungan pemerintah untuk memperluas pasar pembiayaan syariah 2. Mengembangkan kerja sama dengan fintech syariah untuk meningkatkan jangkauan pembiayaan 3. Menggunakan strategi pemasaran digital untuk meningkatkan literasi dan daya tarik murabahah 4. Menawarkan skema pembiayaan lebih fleksibel untuk menarik lebih banyak anggota koperasi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan inovasi produk dan layanan untuk bersaing dengan bank syariah 2. Meningkatkan kualitas pelayanan agar lebih kompetitif di pasar keuangan syariah 3. Meningkatkan mitigasi risiko untuk mengurangi dampak kredit macet 4. Memperkuat sistem manajemen risiko menghadapi fluktuasi ekonomi
Kelemahan (Weakness)	Strategi WO	Strategi WT
<ol style="list-style-type: none"> a. Modal terbatas b. Literasi keuangan syariah rendah c. Regulasi yang ketat d. Teknologi belum optimal 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mencari tambahan sumber pendanaan dari investor syariah atau program pendanaan pemerintah 2. Menyelenggarakan edukasi keuangan syariah untuk meningkatkan pemahaman masyarakat 3. Meningkatkan kepatuhan terhadap regulasi dan mengembangkan kerjasama dengan otoritas keuangan syariah 4. Berinvestasi dalam digitalisasi layanan koperasi untuk meningkatkan daya saing 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengoptimalkan efisiensi operasional untuk mengurangi biaya 2. Mengurangi ketergantungan pada segmen pasar tertentu untuk menghindari risiko besar 3. Menyesuaikan kebijakan agar tetap kompetitif dengan regulasi yang berlaku 4. Mengadopsi teknologi berbasis syariah untuk meningkatkan efisiensi operasional.

Sumber : Data diolah peneliti tahun 2025

Berdasarkan tabel 1.5 di atas, dapat disimpulkan bahwa faktor internal dan eksternal memiliki pengaruh yang signifikan terhadap strategi dalam meningkatkan jumlah pembiayaan murabahah di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi. Kombinasi

dari kedua faktor tersebut menghasilkan berbagai strategi yang dapat diterapkan sebagai berikut:

a. Strategi SO (*Strength-Opportunities*)

Strategi SO adalah strategi yang memanfaatkan kekuatan internal koperasi untuk memanfaatkan peluang eksternal dalam meningkatkan pembiayaan Murabahah. Beberapa strategi SO yang dapat diterapkan adalah:

- 1) Memanfaatkan dukungan pemerintah untuk memperluas pasar pembiayaan syariah dengan kemudahan perizinan melalui platform OSS (Online Single Submission) yang memungkinkan pengurusan perizinan secara online.
- 2) Mengembangkan kerja sama dengan fintech syariah seperti Ammana atau ALAMI untuk meningkatkan jangkauan pembiayaan dan mempermudah penyaluran pembiayaan kepada anggota koperasi melalui aplikasi berbasis digital.
- 3) Menggunakan strategi pemasaran digital untuk meningkatkan literasi dan daya tarik murabahah melalui konten edukatif di platform Instagram mengenai metode kerja murabahah dan kelebihanannya.
- 4) Menawarkan skema pembiayaan yang lebih fleksibel, seperti mengurangi jumlah angsuran bulanan dan memperpanjang masa pelunasan sesuai dengan kemampuan ekonomi anggota, untuk menarik lebih banyak anggota koperasi.

b. Strategi ST (*Strength-Threats*)

Strategi ST adalah strategi untuk memanfaatkan kekuatan internal koperasi dalam menghadapi ancaman eksternal secara efisien. Strategi ST yang dapat diterapkan adalah:

- 1) Meningkatkan inovasi produk dan layanan guna bersaing dengan bank syariah, dengan terus melakukan pembaruan pada produk pembiayaan, teknologi digital, dan layanan untuk mempermudah anggota.
- 2) Meningkatkan kualitas pelayanan untuk tetap kompetitif di pasar keuangan syariah.
- 3) Meningkatkan mitigasi risiko untuk mengurangi dampak pembiayaan bermasalah dengan menerapkan analisis kelayakan syariah sebelum memberikan pembiayaan, serta menjalin kerja sama dengan perusahaan takaful pembiayaan guna meminimalkan risiko gagal bayar.
- 4) Memperkuat sistem manajemen risiko dalam menghadapi fluktuasi ekonomi dengan menerapkan sistem diversifikasi pembiayaan dan melakukan peninjauan secara berkala agar dapat mendeteksi perubahan ekonomi secara dini.

c. Strategi WO (*Weakness-Opportunities*)

Strategi WO adalah strategi yang memanfaatkan peluang eksternal untuk meminimalkan kelemahan internal. Beberapa strategi WO yang dapat diterapkan adalah:

- 1) Mencari sumber pendanaan tambahan dari investor syariah atau program pendanaan pemerintah dengan menjalin kerja sama dengan lembaga zakat atau infaq.
- 2) Menyelenggarakan edukasi keuangan syariah untuk meningkatkan pemahaman masyarakat mengenai pembiayaan syariah.
- 3) Meningkatkan kepatuhan terhadap regulasi dan mengembangkan kerja sama dengan otoritas keuangan syariah, seperti Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI) dan Kementerian Koperasi.
- 4) Berinvestasi dalam digitalisasi layanan koperasi untuk meningkatkan daya saing, seperti mengembangkan aplikasi mobile koperasi dan memanfaatkan QRIS untuk pembayaran digital.

d. Strategi WT (*Weakness-Threats*)

Strategi WT adalah strategi untuk meminimalkan kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal. Strategi WT yang dapat diterapkan adalah:

- 1) Mengoptimalkan efisiensi operasional untuk mengurangi biaya dengan meminimalkan pengeluaran tanpa mengurangi kualitas layanan.
- 2) Mengurangi ketergantungan pada segmen pasar tertentu guna menghindari risiko besar, serta memperbanyak kerja sama dengan pelaku UMKM lainnya untuk memperluas pangsa pasar koperasi.
- 3) Menyesuaikan kebijakan koperasi agar tetap kompetitif sesuai dengan regulasi yang berlaku.
- 4) Menerapkan teknologi berbasis syariah untuk meningkatkan efisiensi operasional koperasi.

4. Total Bobot Skor

Selanjutnya, untuk menentukan strategi yang paling tepat bagi Koperasi Syariah dalam meningkatkan jumlah pembiayaan murabahah, perlu dilakukan pemilihan strategi berdasarkan tabel bobot skor. Dalam hal ini, koperasi syariah akan memberikan penilaian terhadap keempat strategi berdasarkan kriteria yang relevan, dan strategi yang memiliki bobot tertinggi akan dipilih sebagai acuan dalam pengambilan keputusan dan kebijakan yang akan diterapkan.

Tabel 1.6
Tabel Total Bobot Skor

IFE EFE	Strengths (Kekuatan)	Weakness (Kelemahan)
Opportunities (Peluang)	Total Skor Tertinggi S+O 1,80+0,80=2,60	Total Skor Tertinggi W+O 1,10+0,80=1,90
Threats (Ancaman)	Total Skor Tertinggi S+T 1,80+0,15=1,95	Total Skor Tertinggi W+T 1,10+0,15=1,25

Sumber: *Pengolahan hasil penelitian 2025*

Berdasarkan hasil analisis pada Tabel 1.6 yang menunjukkan total bobot skor dalam matriks SWOT strategi koperasi syariah untuk meningkatkan pembiayaan murabahah, dapat disimpulkan bahwa strategi yang memanfaatkan kekuatan dan peluang (SO) memiliki skor tertinggi, yaitu 2,60, dibandingkan dengan strategi lainnya. Oleh karena itu, koperasi syariah dapat memprioritaskan strategi SO untuk meningkatkan jumlah pembiayaan murabahah. Strategi ini berfokus pada penguatan keunggulan internal, seperti meningkatkan kepercayaan masyarakat dan mengoptimalkan sistem syariah, serta memanfaatkan peluang eksternal, seperti dukungan pemerintah dan kerjasama dengan fintech.

Berikut adalah beberapa strategi SO yang bisa diterapkan oleh Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi untuk meningkatkan pembiayaan murabahah:

a) Dukungan Pemerintah untuk Ekspansi Pasar Pembiayaan Syariah

Pemerintah dapat berperan dalam memfasilitasi koperasi syariah dengan memberikan kemudahan izin operasional atau memberikan subsidi bagi UMKM yang memanfaatkan pembiayaan syariah. Misalnya, jika ada program subsidi margin dari pemerintah untuk pembiayaan murabahah, maka UMKM akan lebih tertarik untuk memilih koperasi syariah.

b) Kolaborasi dengan Fintech Syariah untuk Memperluas Akses Pembiayaan

Koperasi dapat menjalin kerjasama dengan fintech syariah seperti Ammana atau ALAMI untuk mempercepat proses pencairan dana. Dengan adanya kemitraan ini, anggota koperasi yang berada jauh dari kantor bisa mengajukan pembiayaan murabahah melalui aplikasi fintech tanpa perlu datang langsung.

- c) Pemasaran Digital untuk Meningkatkan Literasi dan Minat terhadap Murabahah
- Koperasi dapat memanfaatkan platform media sosial seperti Instagram atau WhatsApp untuk mempromosikan pembiayaan murabahah. Contohnya, dengan membuat iklan yang menjelaskan cara mendapatkan pembiayaan untuk membeli motor usaha secara syariah tanpa riba.
- d) Skema Pembiayaan yang Lebih Fleksibel untuk Menarik Lebih Banyak Anggota
- Untuk menarik lebih banyak anggota, koperasi bisa menawarkan cicilan yang lebih ringan. Misalnya, jika biasanya pembiayaan murabahah kendaraan mensyaratkan uang muka 30%, koperasi bisa menurunkannya menjadi 15% bagi anggota yang memiliki rekam jejak pembayaran yang baik.
- Dengan mengimplementasikan strategi ini, Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi berpotensi untuk menjangkau lebih banyak anggota, meningkatkan volume pembiayaan murabahah, dan mendukung perkembangan ekonomi anggota.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis SWOT terhadap koperasi syariah dalam upaya meningkatkan pembiayaan Murabahah, dapat disimpulkan bahwa strategi yang paling efektif untuk diterapkan adalah strategi *Strength-Opportunities* (S-O), yang memperoleh skor tertinggi sebesar 2,60 dibandingkan strategi lainnya. Setelah dilakukan pemetaan strategi melalui matriks SWOT dan pemberian bobot skor pada masing-masing alternatif, strategi S-O dinilai paling relevan untuk diterapkan oleh Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi. Strategi ini menekankan pada pemanfaatan kekuatan internal koperasi untuk menangkap peluang eksternal secara optimal demi meningkatkan jumlah pembiayaan Murabahah.

Penerapan strategi S-O ini dilakukan melalui beberapa langkah konkret. Pertama, koperasi memanfaatkan dukungan dan kebijakan pemerintah dalam memperluas jangkauan pasar pembiayaan syariah, khususnya melalui kemudahan proses perizinan. Kedua, koperasi menjalin kemitraan dengan platform fintech syariah seperti Ammana atau ALAMI untuk memperluas distribusi pembiayaan secara digital kepada para anggota. Ketiga, koperasi menggunakan strategi pemasaran digital untuk meningkatkan literasi dan daya tarik masyarakat terhadap produk Murabahah, dengan menghadirkan konten edukatif di media sosial

seperti Instagram. Terakhir, koperasi menawarkan skema pembiayaan yang lebih fleksibel guna menarik lebih banyak anggota, misalnya dengan menurunkan cicilan bulanan dan memperpanjang masa pelunasan sesuai kemampuan ekonomi anggota koperasi

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, M. S. (2011). *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Ascarya. (2007). *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Karim, A. A. (2010). *Ekonomi Mikro Islami*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Fauzan, A. (2023). *Peran Fintech dalam Transformasi Koperasi Syariah*. Jakarta: Alfabeta.
- Firmansyah, M. (2021). *Regulasi dan Tantangan Fintech Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: Deepublish.
- Huda, N. & Nasution, H. (2020). *Fintech Syariah: Konsep, Praktik dan Tantangan*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Kusuma, A. & Hidayat, R. (2022). *Analisis SWOT Sinergi Fintech dan Keuangan Syariah*. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 14(2), 134-145.
- Munir, M. (2020). *Strategi Digitalisasi Koperasi Syariah di Era Industri 4.0*. Jakarta: Rajawali Press.
- Nasution, D. (2021). *Inovasi Keuangan Digital dalam Koperasi Syariah*. Surabaya: LKiS.
- OJK. (2022). *Laporan Perkembangan Fintech Syariah di Indonesia*. Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan.
- Rohman, A. & Fitriani, D. (2022). *Pemanfaatan Fintech oleh Koperasi Syariah di Indonesia*. *Jurnal Manajemen Keuangan Islam*, 10(1), 55-68.
- Safitri, N. (2023). *Studi Kasus: Koperasi Syariah Pegawai RSUD Achmad Mochtar*. Bukittinggi: UIN Bukittinggi Press.
- Yuliani, T. (2023). *Kendala dan Solusi Adopsi Fintech di Koperasi Syariah*. Bandung: Nuansa Cendekia.
- Zainuddin, M. (2021). *Transformasi Layanan Keuangan Melalui Fintech*. Jakarta: Prenada Media.