

OPTIMASI STRATEGI BISNIS KOPERASI SIMPAN PINJAM ABC DI BEKASI: PENDEKATAN MATRIKS ANALISIS STRATEGIS

Nunuk Novianti

Universitas Bina Insani, Jakarta, Indonesia

nunuknovianti@binainsani.ac.id

ABSTRACT

Increased market competition and regulatory changes are some of the factors that influence the business strategy of credit institutions in their efforts to remain relevant and sustainable. This study aims to analyze the business strategy of ABC Savings and Loan Cooperative in Bekasi using a strategic analysis matrix approach which includes IFE, EFE, IE, and QSPM. The research was conducted at ABC Savings and Loan Cooperative located on Jalan Ahmad Yani, Bekasi City. This research uses a case study method, because it allows researchers to gain a deeper understanding of the phenomenon under study. The data used are primary data and secondary data, both from the internal and external environment of the ABC Savings and Loan Cooperative. In determining respondents using the purpose luster sampling method. Internal respondents are managers, administrators and supervisors. External respondents are representatives of the Ministry of KUKM. Data collection was carried out by interview, discussion, direct observation, distributing questionnaires and supporting literature. This research was conducted for 3 months, namely from November 2023 - April 2024, with the accounting period of 2021-2023. The analytical tool in data processing uses a strategic analysis matrix approach, namely the IFE matrix, EFE matrix, IE matrix, and QSPM matrix. The results of the internal analysis show that the main strength factor is the correct implementation of existing operations and regulations, the weaknesses are poor credit and limited capital. The threatening factor is the lack of cooperative information in the community. ABC Saving and Loan Cooperative will prioritize strengths, minimize weaknesses, take advantage of opportunities in business activities and anticipate threats. The calculation of the EFE matrix and IFE matrix places ABC Savings and Loan Cooperative in column IV. In general, the strategies used by intensive strategies are market penetration and product and market development. From the QSPM analysis, it can be concluded that the best strategy that can be applied is to expand the business by adding new market areas that have a total STAS of 6.25. With this business expansion, cooperatives can try to open new customer connectivity, launch and become customers, as well as strengthen the cooperative management system and cooperative organizations with customers to avoid bad debts.

Keywords: *Strategy, IFE, EFE, IE, QSPM*

ABSTRAK

Meningkatnya persaingan pasar dan perubahan peraturan merupakan beberapa faktor yang mempengaruhi strategi bisnis lembaga perkreditan dalam upayanya untuk tetap relevan dan berkelanjutan. Penelitian ini bertujuan untuk melakukan analisis terhadap strategi bisnis Koperasi Simpan Pinjam ABC di Bekasi dengan menggunakan pendekatan matriks analisis strategis yang meliputi IFE, EFE, IE, dan QSPM. Penelitian dilakukan di Koperasi Simpan Pinjam ABC yang berlokasi di Jalan Ahmad Yani Kota Bekasi. Pada penelitian ini menggunakan metode studi kasus, karena memungkinkan peneliti mendapatkan pemahaman lebih mendalam tentang fenomena yang diteliti. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder, baik dari lingkungan internal maupun eksternal Koperasi Simpan Pinjam ABC. Dalam menentukan responden menggunakan metode *purpose luster sampling*. Responden internal adalah pengelola, pengurus dan pengawas. Responden eksternal yaitu perwakilan Kementerian KUKM. Pengumpulan data dilakukan dengan

wawancara, diskusi, pengamatan langsung, penyebaran kuesioner serta literatur pendukung. Penelitian ini dilakukan selama 3 bulan, yaitu dari bulan November 2023 - April 2024, dengan periode periode pembukuan tahun 2021-2023. Alat analisis dalam pengolahan data menggunakan pendekatan matriks analisis strategis, yaitu matriks IFE, matriks EFE, matriks IE, dan matriks QSPM. Hasil dari analisis internal menunjukkan faktor kekuatan utama adalah implementasi yang benar dari operasional dan peraturan yang ada, kelemahannya adalah kredit yang buruk dan terbatasnya modal. Faktor yang mengancam adalah kurangnya informasi koperasi di masyarakat. Koperasi Simpan Pinjam ABC akan mengedepankan kekuatan, meminimalkan kelemahan, memanfaatkan peluang dalam kegiatan usaha dan mengantisipasi ancaman. Perhitungan matriks EFE dan matriks IFE menempatkan Koperasi Simpan Pinjam ABC pada kolom IV. Secara umum strategi yang digunakan oleh strategi intensif adalah penetrasi pasar dan pengembangan produk dan pasar. Dari analisis QSPM dapat disimpulkan strategi yang terbaik dapat diterapkan yaitu melakukan perluasan usaha dengan menambah area pasar baru yang memiliki total STAS sebesar 6,25. Dengan perluasan usaha ini koperasi dapat berusaha untuk membuka konektivitas nasabah baru, meluncurkan dan menjadi nasabah, juga memperkuat sistem pengelolaan koperasi dan organisasi koperasi dengan nasabah untuk menghindari utang macet.

Kata Kunci: Strategi, IFE, EFE, IE, QSPM

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Koperasi Simpan Pinjam memainkan peran vital dalam memajukan inklusi keuangan di Indonesia, terutama dengan memberikan akses keuangan kepada masyarakat yang belum terjangkau lembaga keuangan formal. Sebagai lembaga yang memiliki keanggotaan terbuka dan tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya, Koperasi Simpan Pinjam memiliki potensi besar untuk menggerakkan pertumbuhan ekonomi lokal dan memperkuat jaringan sosial di masyarakat. Sebagaimana diungkapkan oleh Ciptaningrum dan Alamanda (2017), Koperasi Simpan Pinjam memiliki peran strategis dalam memperkuat kedaulatan ekonomi masyarakat, dengan memberdayakan mereka untuk mengelola keuangan mereka sendiri.

Di tengah dinamika ekonomi yang terus berubah, Koperasi Simpan Pinjam di wilayah perkotaan seperti Bekasi dihadapkan pada berbagai tantangan dan peluang. Persaingan pasar yang semakin ketat dan perubahan regulasi adalah beberapa faktor yang mempengaruhi strategi bisnis Koperasi Simpan Pinjam dalam upaya mereka untuk tetap relevan dan berkelanjutan. Pada konteks ini, penting untuk melakukan analisis strategis yang komprehensif untuk mengoptimalkan strategi bisnis Koperasi Simpan Pinjam ABC di Bekasi. Pendekatan matriks analisis strategis yang mencakup matriks IFE, EFE, IE dan QSPM, adalah alat yang sangat berguna untuk memahami posisi strategis koperasi dalam lingkungan bisnisnya dan merumuskan strategi secara efektif dalam menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang.

Pendekatan matriks analisis strategis memungkinkan organisasi untuk mengidentifikasi kekuatan internal, kelemahan, peluang, dan ancaman eksternal, serta menyusun strategi yang tepat dalam mencapai tujuan bisnis mereka (Robinson et al., 2019). Dengan demikian, analisis ini tidak hanya memberikan pandangan menyeluruh tentang kondisi internal dan eksternal Koperasi Simpan Pinjam ABC di Bekasi, tetapi juga memberikan landasan yang kuat untuk pengambilan keputusan strategis yang terinformasi.

Pentingnya penelitian ini tidak hanya didasarkan pada kontribusinya terhadap literatur manajemen dan bisnis, tetapi juga pada implikasinya yang signifikan bagi praktisi, pengelola koperasi, serta pembuat kebijakan di tingkat lokal dan nasional. Dengan memahami faktor-faktor yang memengaruhi kinerja dan keberlanjutan Koperasi Simpan Pinjam ABC di Bekasi,

kita dapat memberikan rekomendasi yang relevan untuk meningkatkan efektivitas strategi bisnis mereka, meningkatkan akses keuangan bagi masyarakat, dan mendukung pembangunan ekonomi yang inklusif.

Dalam upaya menjalankan operasionalnya, Koperasi Simpan Pinjam ABC menghadapi berbagai kelemahan dan ancaman yang disebabkan oleh faktor lingkungan internal dan eksternal. Kelemahannya salah satunya adalah belum adanya sanksi tegas bagi nasabah yang lambat membayar, kedisiplinan dan sumber daya manusia koperasi dalam mengelola unit usaha masih rendah, serta kurangnya kontrol dari agen pemahaman terhadap peraturan negara tentang koperasi. Tabel 1 di bawah ini menyajikan data pengembalian kredit Koperasi Simpan Pinjam ABC.

Tabel 1. Pengembalian Kredit Koperasi Simpan Pinjam ABC
Tahun 2021-2023

Tahun	Golongan				Total
	Lancar	Kurang lancar	Diragukan	Macet	
2021	86.85%	6.31%	2.15%	4.69%	100%
2022	74.71%	8.31%	4.95%	12.03%	100%
2023	75.50%	6.85%	3.05%	14.60%	100%

Sumber: KSP ABC (2024)

Berdasarkan Tabel 1, kategori golongan yang macet meningkat setiap tahun, dari tahun 2021 sebanyak 4,69%, tahun 2022 sebanyak 12,03% dan tahun 2023 sebanyak 14,60%. Risiko kredit muncul karena keterlambatan pembayaran angsuran oleh peminjam dan kurangnya analisis kredit sebelum proses peminjaman nasabah oleh manajemen Koperasi Simpan Pinjam ABC. Seperti yang ditulis oleh Johnson et al. (2017), "Analisis strategis adalah proses sistematis dalam memahami lingkungan internal dan eksternal organisasi, menilai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, serta merumuskan strategi yang tepat untuk mencapai tujuan organisasi." Dengan menggunakan pendekatan ini, penelitian ini dapat memberikan pandangan komprehensif mengenai situasi Koperasi Simpan Pinjam ABC di Bekasi dan mengembangkan strategi yang efektif untuk mengoptimalkan kinerja bisnis organisasi ini. Tujuan daripada penelitian ini untuk melakukan proses analisis secara mendalam terhadap strategi bisnis Koperasi Simpan Pinjam ABC di Bekasi dengan menggunakan pendekatan matriks analisis strategis, untuk mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang mempunyai pengaruh kinerja Koperasi Simpan Pinjam ABC di Bekasi dan untuk memberikan rekomendasi yang relevan bagi pengelola koperasi, pembuat kebijakan, dan pemangku kepentingan lainnya dalam upaya meningkatkan daya saing dan keberlanjutan operasional Koperasi Simpan Pinjam ABC di Bekasi.

KAJIAN PUSTAKA

Beberapa konsep kunci yang akan dijelaskan meliputi manajemen strategis, analisis SWOT, matriks IFE, matriks EFE, matriks IE, dan matriks QSPM.

Manajemen Strategis

Manajemen strategis adalah proses yang melibatkan perumusan, implementasi, dan evaluasi keputusan lintas-fungsi untuk memungkinkan organisasi mencapai tujuannya yang jangka panjang (Pearce & Robinson, 2019). Konsep ini menjadi dasar bagi pengembangan strategi bisnis yang efektif dan berkelanjutan. Dalam konteks Koperasi Simpan Pinjam, manajemen strategis sangat penting untuk merumuskan rencana yang mengakomodasi kebutuhan anggota

dan mencapai tujuan organisasi. Koperasi Simpan Pinjam perlu mengadopsi pendekatan manajemen strategis yang proaktif dan adaptif untuk menghadapi perubahan lingkungan eksternal yang cepat (Gupta, 2020).

Berikut adalah tahapan-tahapan manajemen strategis:

1. Perumusan Strategi

Tahapan ini mencakup proses identifikasi tujuan organisasi dan memilih strategi untuk mencapainya. Konsep ini diperkuat oleh Gupta (2020), yang menekankan pentingnya adopsi pendekatan manajemen strategis yang proaktif dan adaptif untuk menghadapi perubahan lingkungan eksternal yang cepat.

2. Implementasi Strategi

Setelah strategi dirumuskan, tahap selanjutnya adalah implementasi strategi, di mana organisasi melakukan tindakan konkret untuk menjalankan strategi yang telah dipilih. Ini merupakan langkah kritis dalam memastikan bahwa rencana strategis dapat dijalankan secara efektif. Implementasi strategi juga sesuai dengan konsep manajemen strategis yang diperkenalkan oleh Pearce & Robinson (2019).

3. Evaluasi Strategi

Tahap akhir dari manajemen strategis adalah evaluasi strategi. Organisasi harus secara teratur mengevaluasi kinerja strategi yang telah diimplementasikan dan mengadopsi tindakan korektif jika diperlukan. Konsep ini konsisten dengan teori manajemen strategis yang diperkenalkan oleh Johnson et al. (2017), yang menekankan pentingnya evaluasi terhadap keseluruhan proses strategis.

Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah alat yang berguna dalam manajemen strategis untuk melakukan evaluasi terhadap kekuatan dan kelemahan, serta peluang dan ancaman yang akan dihadapi suatu organisasi (Kotler & Armstrong, 2018). Analisis SWOT membantu organisasi memahami posisi pasar mereka dan mengembangkan strategi yang sesuai dengan kondisi internal dan eksternal mereka (Kotler & Armstrong, 2018). Dalam konteks verifikasi kredit interkoneksi, analisis SWOT dapat membantu mengidentifikasi faktor-faktor internal yang dapat ditingkatkan dan peluang eksternal yang dapat dimanfaatkan (Ardiansyah & Iqbal, 2018). Oleh karena itu, Koperasi Simpan Pinjam perlu memperkuat kehadiran digital mereka untuk memanfaatkan peluang dari pertumbuhan teknologi informasi dan komunikasi.

Berikut adalah tahapan-tahapan analisis SWOT:

1. Identifikasi Kekuatan (*Strengths*) dan Kelemahan (*Weaknesses*)

Analisis SWOT yang pertama adalah pengidentifikasian kekuatan dan kelemahan internal organisasi. Kekuatan mencakup aspek-aspek positif suatu organisasi yang memberi keunggulan kompetitif, sedangkan kelemahan adalah aspek-aspek yang membatasi kemampuan organisasi untuk mencapai tujuannya. Hal ini sejalan dengan konsep analisis SWOT yang dijelaskan oleh Kotler & Armstrong (2018).

2. Identifikasi Peluang (*Opportunities*) dan Ancaman (*Threats*)

Analisis berikutnya yaitu mengidentifikasi peluang eksternal yang dapat dimanfaatkan organisasi serta ancaman eksternal yang dapat menghambat keberhasilan organisasi. Peluang mencakup situasi atau tren lingkungan eksternal yang dapat dimanfaatkan organisasi untuk mencapai tujuannya, sedangkan ancaman adalah faktor eksternal yang dapat menimbulkan hambatan atau risiko bagi organisasi. (Johnson et al., 2017). Konsep ini konsisten dengan teori analisis SWOT.

Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*), Matriks EFE (*External Factor Evaluation*), Matriks IE (*Internal-External*), dan Matriks QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) Matriks IFE berguna untuk mengevaluasi faktor internal terhadap kekuatan dan kelemahan organisasi, sedangkan matriks EFE digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor eksternal terhadap peluang dan ancaman yang harus dihadapi oleh para pejabat. Matriks IE mengintegrasikan hasil penilaian dari matriks IFE dan EFE untuk menentukan posisi strategis organisasi dalam matriks kuadran strategis. Sedangkan matriks QSPM digunakan untuk mengevaluasi pilihan-pilihan strategis dan menentukan prioritas di antara pilihan-pilihan tersebut.

Seperti yang diungkapkan David (2020), matriks IFE, EFE, IE dan QSPM memberikan kerangka kerja yang sistematis dan terstruktur untuk mengidentifikasi faktor-faktor. -Faktor utama mempengaruhi kinerja organisasi dan membentuk strategi optimal untuk menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang.

Berikut adalah tahapan-tahapan analisis dengan matriks IFE, EFE, IE, dan QSPM:

1. Analisis Faktor Internal (IFE - *Internal Factor Evaluation*)

Tahapan pertama adalah melakukan analisis faktor internal untuk mengevaluasi kekuatan dan kelemahan organisasi. Dalam analisis ini, faktor-faktor internal seperti sumber daya manusia, sistem informasi, keuangan, dan operasional dievaluasi untuk menentukan seberapa efektif organisasi dalam memanfaatkannya. Konsep ini sesuai dengan pendekatan analisis IFE yang diperkenalkan oleh David (2020). Skala skor rating untuk matriks IFE adalah 1 jika kelemahan utama, 2 jika kelemahan kecil, 3 jika kekuatan kecil dan 4 jika kekuatan utama.

2. Analisis Faktor Eksternal (EFE - *External Factor Evaluation*)

Tahap berikutnya adalah melakukan analisis faktor eksternal untuk mengevaluasi peluang dan ancaman di lingkungan eksternal organisasi. Dalam analisis ini, faktor-faktor eksternal seperti pasar, regulasi pemerintah, dan tren industri dievaluasi untuk menentukan dampaknya terhadap kesuksesan organisasi. Konsep ini sejalan dengan pendekatan analisis EFE yang dijelaskan oleh David (2020). Skala skor rating untuk matriks EFE adalah 1 jika tidak ada pengaruh, 2 jika kurang pengaruh, 3 jika pengaruh kuat dan 4 jika pengaruh sangat kuat.

3. Analisis Internal-Eksternal (IE - *Internal-External*)

Langkah ini melibatkan pengintegrasian hasil analisis IFE dan EFE untuk menentukan posisi strategis organisasi. Dengan membandingkan kekuatan dan kelemahan internal dengan peluang dan ancaman eksternal, organisasi dapat mengidentifikasi strategi optimal untuk meningkatkan keunggulan kompetitif mereka. Konsep ini sejalan dengan metode analisis IE yang diberikan oleh Pearce & Robinson (2019). Matriks IE mencakup dua dimensi, yaitu total skor matriks IFE pada sumbu X dan total skor matriks EFE pada sumbu Y. Sumbu X dan Sumbu Y mempunyai tiga titik, yaitu: titik 1,0 hingga 1,99 menunjukkan gaya dalam yang lemah; Skor rata-rata 2,0 - 2,99; dan skor antara 3,00 dan 4,00 termasuk tinggi. Sementara itu, pada sumbu Y yang digunakan untuk matriks EFE, skor 1,0 hingga 1,99 menunjukkan posisi eksternal yang rendah; skor 2,0 - 2,99 adalah rata-rata; dan skor dari 3,0 hingga 4,0 termasuk tinggi. Matriks IE memiliki tiga implikasi strategis yang berbeda (Gambar 1), yaitu:

	<i>Strenght</i> 3,0 - 4,0	3,0	<i>Average</i> 2,0 - 2,99	2,0	<i>Week</i> 1,0 - 1,99	
4,0	I		II		III	
3,0	IV		V		VI	<i>High</i> 3,0 - 4,0
2,0	VII		VIII		IX	<i>Medium</i> 2,0 - 2,99
1,0						<i>Low</i> 1,0 - 1,99

Gambar 1. Matriks IE

Sumber: David (2020)

- Kolom I, II atau IV digambarkan sebagai kolom yang tumbuh dan berkembang. Strategi yang cocok adalah strategi intensif seperti penetrasi pasar, pengembangan pasar dan produk atau strategi terpadu seperti integrasi ke belakang, integrasi ke depan dan integrasi horizontal.
 - Kolom III, V, atau VII paling baik dikontrol dengan strategi tahan dan pelihara. Strategi yang umum digunakan adalah strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk
 - Kolom VI, VIII atau IX dapat digunakan strategi panen atau divestasi.
4. Matriks Analisis Strategis Kuantitatif (QSPM - *Quantitative Strategic Planning Matrix*) Tahap terakhir adalah menggunakan QSPM untuk memprioritaskan strategi alternatif berdasarkan faktor-faktor kunci yang diidentifikasi dalam analisis IFE dan EFE. Dengan QSPM, organisasi dapat mengidentifikasi strategi mana yang paling sesuai dengan tujuan dan kondisi saat ini. Konsep ini sesuai dengan pendekatan analisis QSPM yang diperkenalkan oleh David (2020).
- Ada enam langkah yang diperlukan untuk mengembangkan QSPM, yaitu:
- Cantumkan peluang dan ancaman eksternal perusahaan serta kekuatan dan kelemahan internalnya di kolom kiri QSPM. Informasi ini diambil langsung dari matriks IFE dan matriks EFE. Minimal sepuluh faktor internal kritis dan sepuluh faktor keberhasilan eksternal dimasukkan dalam QSPM.
 - Fokus pada setiap faktor keberhasilan internal dan eksternal. Bobot ini identik dengan bobot yang digunakan pada matriks IFE dan matriks EFE. Bobot ditulis pada kolom ini di sebelah kanan faktor kunci keberhasilan internal dan eksternal.
 - Evaluasi Matriks IE dan identifikasi opsi strategis yang wajib dipertimbangkan oleh perusahaan. Seluruh strategi dicatat di baris atas QSPM. Seluruh strategi dikelompokkan dalam kolom independen bila memungkinkan.
 - Penentuan skor daya tarik (*Attractiveness Scores* atau AS). Sebagai angka yang mewakili daya tarik relatif dari setiap sel pengganti tertentu. Nilai menarik ditentukan melalui pengevaluasian setiap faktor internal dan eksternal dan menanyakan “apakah faktor ini mempengaruhi pilihan strategis yang diambil?”, jika jawaban ya maka strategi wajin dibandingkan sehubungan dengan faktor kunci

ini. Lebih khusus lagi, nilai daya tarik diberikan pada setiap strategi untuk menunjukkan daya tarik relatifnya dibandingkan dengan strategi lain, melalui pertimbangan faktor-faktor tertentu. Skala daya tariknya adalah : 1= tidak menarik, 2= agak menarik, 3= agak menarik, 4= sangat menarik. Jika jawaban atas pertanyaan di atas adalah tidak, maka faktor kunci keberhasilan tidak memiliki pengaruh dan oleh karena itu tidak perlu menawarkan nilai yang menarik.

- e. Hitung nilai total gaya gravitasi. Total skor daya tarik (*Total Attractiveness Score* atau TAS) didefinisikan sebagai hasil kali bobot dikalikan dengan nilai daya tarik. Semakin tinggi daya tarik total, semakin menarik strategi alternatif tersebut.
- f. Hitung jumlah total objek wisata. Jumlah total atraksi di setiap kolom strategi matriks QSPM. Total skor daya tarik (STAS) memperlihatkan strategi mana yang paling menarik di antara setiap kelompok strategi alternatif. Nilai yang lebih tinggi menunjukkan strategi yang lebih menarik, melalui pertimbangan semua faktor internal dan eksternal yang cocok yang memberikan pengaruh dalam keputusan strategis. Tingkat perbedaan antara nilai daya tarik total dari serangkaian pilihan strategis tertentu menunjukkan keberhasilan relatif suatu strategi dibandingkan strategi lainnya.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan di Koperasi Simpan Pinjam ABC yang berlokasi di Jalan Ahmad Yani Kota Bekasi. Pada penelitian ini menggunakan metode studi kasus. Pendekatan studi kasus dipilih karena memberikan kemungkinan peneliti untuk mendapat pemahaman yang dalam tentang fenomena-fenomena yang akan diteliti, yaitu strategi bisnis Koperasi Simpan Pinjam ABC di Bekasi. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk melakukan analisis yang komprehensif terhadap strategi bisnis koperasi tersebut, memahami konteks lokal di Bekasi, serta mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang memengaruhi kinerja dan keberlanjutan operasionalnya. Sejalan dengan pemikiran tersebut, Yin (2018) menjelaskan bahwa "studi kasus adalah suatu penyelidikan yang mendalam tentang suatu fenomena dalam konteks nyata, yang memberikan pemahaman mendalam tentang kasus tersebut." Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk menggali informasi yang detail dan kontekstual tentang strategi bisnis Koperasi Simpan Pinjam ABC di Bekasi.

Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder, baik dari lingkungan internal maupun eksternal Koperasi Simpan Pinjam ABC. Dalam menentukan responden menggunakan metode *purpose luster sampling*, yaitu metode yang mengambil responden dengan sengaja di dalam suatu kelompok atas pertimbangan tertentu. Responden internal adalah pengelola, pengurus dan pengawas yang memahami seluk beluk Koperasi Simpan Pinjam ABC. Responden eksternal yaitu perwakilan Kementerian KUKM (Koperasi dan Usaha Kecil Menengah). Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, diskusi, pengamatan langsung, penyebaran kuesioner serta literatur pendukung.

Penelitian ini dilakukan selama 3 bulan, yaitu dari bulan November 2023 - April 2024, dengan periode periode pembukuan tahun 2021-2023. Tahap awal penelitian melibatkan pemilihan Koperasi Simpan Pinjam ABC sebagai subjek penelitian. Data dikumpulkan melalui wawancara dengan manajer koperasi, observasi langsung terhadap operasional koperasi, dan analisis dokumen terkait seperti laporan keuangan, laporan tahunan, dan dokumen strategis lainnya. Alat analisis dalam pengolahan data menggunakan pendekatan matriks analisis strategis, yaitu matriks IFE, matriks EFE, matriks IE, dan matriks QSPM. Setiap matriks dievaluasi berdasarkan informasi yang diperoleh dari koperasi dan data-data terkait lainnya.

Hasil analisis kemudian diinterpretasikan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi Koperasi Simpan Pinjam ABC di Bekasi. Temuan-temuan ini kemudian digunakan untuk merumuskan rekomendasi strategis bagi koperasi tersebut. Tahap terakhir adalah penulisan laporan penelitian yang mencakup deskripsi tentang metodologi penelitian, hasil analisis, temuan-temuan utama, serta rekomendasi strategis yang disarankan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Analisis Faktor Internal (IFE - *Internal Factor Evaluation*)

Dari observasi dan analisis yang dilakukan, terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi faktor internal Koperasi Simpan Pinjam ABC di Bekasi. Diantaranya adalah berikut ini.

a. Manajemen Organisasi

Fungsi dasar manajemen organisasi adalah melaksanakan kegiatan-kegiatan perusahaan, yaitu: perencanaan, pengorganisasian, motivasi, pengelolaan dan pengendalian sumber daya manusia. Perencanaan adalah hubungan antara keadaan saat ini dan masa depan yang meningkatkan kemungkinan pencapaian hasil yang diharapkan. Dalam perencanaan dilaksanakan konsep pelaksanaan kegiatan, persiapan menghadapi kesulitan dan melaksanakan pekerjaan dengan lebih mudah dan terarah.

Tujuan organisasi adalah mencapai usaha yang terkoordinasi, yang dalam hal ini lebih pada cara kerja dilakukan dan bagaimana tanggung jawab dibagi antara pekerjaan dan pelakunya. Semua kegiatan ini melibatkan koordinasi yang erat antara manajemen dan karyawan, manajemen tidak memiliki akses langsung ke pelanggan karena mereka memiliki manajer yang bertanggung jawab penuh atas operasional koperasi sehari-hari. Ada beberapa cara untuk meningkatkan kinerja koperasi. Motivasi karyawan Koperasi Simpan Pinjam ABC yaitu: kegiatan olah raga bulutangkis bersama atau kegiatan pariwisata. Manajemen sumber daya manusia memegang peranan yang sangat penting dalam upaya implementasi strategi, sehingga peran manajer sangat diperlukan dalam koperasi ini. Dalam proses rekrutmen, seleksi dilakukan secara berkala dengan mengutamakan sikap jujur dan kualifikasi pendidikan. Sedangkan pengendalian meliputi seluruh kegiatan yang dilakukan untuk memastikan bahwa kegiatan sebenarnya telah sesuai dengan rencana yang diberikan oleh manajer dan supervisor.

b. Aspek Produk

Produk-produk yang dihasilkan oleh Koperasi Simpan Pinjam ABC merupakan produk-produk berkualitas tinggi yang ditawarkan kepada nasabah berupa layanan simpan pinjam bagi anggota dan calon anggota sebagai karyawan, serta masyarakat lainnya yang mempunyai usaha produktif.

c. Aspek Promosi

Kegiatan periklanan menggunakan surat kabar untuk berpromosi melalui pamflet, spanduk, pamflet, dan kalender yang dibagikan dan diberikan langsung kepada calon konsumen di lapangan.

d. Aspek Tempat

Lokasi kantor sangat mempengaruhi perkembangan dan efisiensi operasional Koperasi Simpan Pinjam ABC. Kegiatan komersial dilakukan di pusat kota Bekasi, tepatnya di Jalan Ahmad Yani. Oleh karena itu, mudah diakses oleh masyarakat dengan transportasi umum.

e. Aspek Pelanggan

Yang menjadi konsumen adalah orang-orang yang melakukan pinjaman yang dikenal dengan istilah nasabah koperasi.

f. Aspek Keuangan

Analisis menggunakan rasio keuangan merupakan metode yang paling banyak digunakan untuk menentukan kekuatan dan kelemahan suatu organisasi di bidang investasi, pembiayaan, dan dividen.

**Tabel 2. Rasio Keuangan Koperasi Simpan Pinjam ABC
Tahun 2021-2023**

Rasio	Tahun			Average
	2023	2022	2021	
ROA	4.12%	5.23%	0.82%	3.39%
CAR	2.45%	2.33%	9.21%	4.66%
BOPO	85.82%	85.03%	90.43%	87.09%
LDR	71.05%	82.96%	55.35%	69.79%
ROE	41.09%	64.86%	9.83%	38.59%
CR	52.37%	27.08%	53.89%	44.45%
NPF	17.30%	24.57%	24.29%	22.05%

Sumber: Hasil Penelitian (2024)

Dari tabel 2 diatas, diketahui rata-rata tahunan ROA (*Return on Assets*) Koperasi Simpan Pinjam ABC adalah 3,39%. Standar ketentuan yang diatur oleh Bank Indonesia No. 13/1/PBI/2011, operasional usaha dikatakan sehat jika berada dalam kriteria $1.25\% < \dots \leq 1.5\%$. Apabila ROA posisi standar dibawah maka koperasi masuk kategori kurang sehat. ROA yang rendah menyebabkan investor akan berpikir ulang untuk berinvestasi di koperasi tersebut. Dalam hal ini koperasi ABC masuk kategori sangat sehat.

Rata-rata tahunan CAR (*Capital Adequancy Ratio*) Koperasi Simpan Pinjam ABC adalah 4,66%. Standar ketentuan yang diatur oleh Bank Indonesia No. 13/1/PBI/2011, operasional usaha dikatakan sehat jika berada dalam kriteria $9\% < \dots \leq 12\%$. Apabila CAR dibawah standar maka koperasi masuk kategori kurang/tidak sehat. Dalam hal ini koperasi masuk kategori tidak sehat karena dibawah standar.

Rata-rata tahunan BOPO (Biaya Operasional Terhadap Pendapatan Operasional) Koperasi Simpan Pinjam ABC adalah 87,09%. Standar ketentuan yang diatur oleh Bank Indonesia No. 13/1/PBI/2011, operasional usaha dikatakan sehat maksimal 90%. Apabila BOPO melebihi standar maka koperasi dianggap tidak efisien. Dalam hal ini koperasi masuk kategori sehat karena tidak melebihi standar yang ditetapkan.

Rata-rata tahunan LDR (*Loan to Deposit Ratio*) Koperasi Simpan Pinjam ABC adalah 87,09%. Standar ketentuan yang diatur oleh Bank Indonesia No. 13/1/PBI/2011, operasional usaha dikatakan sehat jika berada dalam kriteria $75\% < \dots \leq 85\%$. Dikatakan cukup sehat jika berada dalam kriteria $85\% < \dots \leq 100\%$. Apabila LDR melebihi standar-standar diatas maka koperasi dianggap kurang/tidak sehat. Dalam hal ini koperasi masuk kategori cukup sehat karena tidak melebihi standar yang ditetapkan diatas.

Rata-rata tahunan ROE (*Return On Equity*) Koperasi Simpan Pinjam ABC adalah 38,59%. Standar ketentuan yang diatur oleh Bank Indonesia No. 13/1/PBI/2011, operasional usaha dikatakan sehat jika lebih atau sampai dengan 15%. Apabila ROE melebihi standar maka koperasi dianggap sangat sehat. Dalam hal ini koperasi masuk kategori sangat sehat karena melebihi standar yang ditetapkan. CR (*Cash Ratio*) koperasi menunjukkan rata-rata 44.45% dan NPF (*Non Performing Financing*) 22.05%, artinya bahwa koperasi menunjukkan performa yang cukup baik.

2. Analisis Faktor Eksternal (EFE - *External Factor Evaluation*)

Faktor eksternal merupakan hal yang penting dalam proses identifikasi untuk peluang dan ancaman. Faktor tersebut akan memberikan pengaruh terhadap perkembangan koperasi di periode masa depan, baik langsung maupun tidak langsung. Faktor eksternal yang mempengaruhi diantaranya adalah sebagai berikut.

a. Ekonomi

Tingkat inflasi kebutuhan masyarakat saat ini (tahun 2023) akan lembaga jasa keuangan cenderung menurun, hal ini dapat terlihat dari tabel 3.

Tabel 3. Tingkat Inflasi Harga Konsumen Nasional Tahunan (Y-on-Y) ¹ (2022=100)

Bulan	2023	2022	2021
Januari	5,28	2,18	1,55
Februari	5,47	2,06	1,38
Maret	4,97	2,64	1,37
April	4,33	3,47	1,42
Mei	4,00	3,55	1,68
Juni	3,52	4,35	1,33
Juli	3,08	4,94	1,52
Agustus	3,27	4,69	1,59
September	2,28	5,95	1,60
Oktober	2,56	5,71	1,66
November	2,86	5,42	1,75
Desember	2,61	5,51	1,87

Sumber: BPS (2024)

b. Sosial, Budaya, Demografi dan Lingkungan

Berbagai faktor yang secara langsung dan tidak langsung berhubungan dengan perubahan variabel yang timbul dari perubahan pada variabel sosial, budaya, demografi, dan lingkungan, memberikan pilihan seperti peluang atau ancaman bagi lembaga keuangan untuk merespon perubahan tersebut. Koperasi Simpan Pinjam ABC telah memberikan pengaruh yang baik dalam bidang sosial, budaya, demografi dan lingkungan hidup Kota Bekasi. Tingginya minat masyarakat terhadap koperasi disebabkan tingginya permintaan pembiayaan dari masyarakat luas yang sebagian besar merupakan pemilik usaha UMKM.

c. Potensi Pengembangan Produk Substitusi

Untuk mengukur kekuatan kompetitif produk alternatif melibatkan pelacakan pangsa pasar yang dicapai oleh produk tersebut. Nasabah perlu memiliki rasa aman terhadap investasi yang dilakukan dan uang yang dihemat serta pelayanan untuk kinerja terbaik koperasi, seperti terlihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Potensi Pengembangan Produk Substitusi Koperasi Simpan Pinjam ABC

Atribut	Rataan	Total	Total (Persen)
Kualitas produk	2.17	0.17	15.6
Tingkat harga	3.47	0.35	27.54
Keamanan	3.95	0.37	28.88

Kinerja	3.95	0.37	28.88
---------	------	------	-------

Sumber: Hasil Penelitian (2024)

d. Persaingan antar perusahaan

Persaingan usaha yang semakin ketat dalam bidang lembaga keuangan berarti banyaknya pesaing yang berimbang, karena macam produk yang ditawarkan pada umumnya homogen dan tidak mempunyai banyak perbedaan. Selain itu, biaya tetap yang tinggi juga menyebabkan persaingan antar perusahaan semakin ketat, karena industri dengan biaya tetap yang tinggi mungkin menunjukkan tingkat persaingan harga yang ketat dalam industri tersebut, seperti ditunjukkan pada Tabel 5.

**Tabel 5. Persaingan Antar Perusahaan
Koperasi Simpan Pinjam ABC**

Atribut	Rataan	Total	Total (Persen)
Kompetitor	3.67	0.17	17.46
Pertumbuhan industri	2	0.09	9.52
Biaya tetap	3.33	0.15	15.87
Biaya penyimpanan	3.33	0.15	15.87
Diferensiasi	1.67	0.07	7.93
Kapasitas	1.67	0.07	7.93
Persaingan	2	0.09	9.52
Risk strategik	1.67	0.07	7.93
Hambatan	1.67	0.07	7.93

Sumber: Hasil Penelitian (2024)

3. Identifikasi Faktor Internal

Analisis yang dilakukan terhadap faktor internal Koperasi Simpan Pinjam ABC membantu mengidentifikasi 5 kekuatan dan 4 kelemahan koperasi. Kekuatan dan kelemahan tersebut disajikan pada Tabel 6.

**Tabel 6. Matriks - Faktor Kekuatan dan Kelemahan
Koperasi Simpan Pinjam ABC**

No.	Faktor Kekuatan	Rataan Bobot	Rataan Peringkat	Total
1	SOP yang berlaku dengan baik	0.11	4	0.43
2	Kerjasama sesuai struktur koperasi	0.10	3	0.31
	Pelatihan dan training sumberdaya	0.09	3	0.28
3	manusia			
4	Lokasi strategis	0.09	3	0.28
5	Promosi penjualan	0.11	3	0.38
No.	Faktor Kelemahan	Rataan Bobot	Rataan Peringkat	Total
1	Kredit macet	0.11	3	0.44
	Keterbatasan sistem informasi	0.09	2	0.18
2	manajemen			
3	Riset dan litbang	0.06	2	0.13

4	Modal terbatas	0.11	3	0.34
	TOTAL	0.87	29	2.77

Sumber: Hasil Penelitian (2024)

Matriks IFE yang diperoleh merupakan hasil evaluasi bobot dan prioritas faktor internal unit bisnis Koperasi Simpan Pinjam ABC. Penilaian dilakukan oleh pihak-pihak yang melaksanakan kegiatan kerjasama dan pihak-pihak yang berkepentingan yang mempunyai kewenangan terhadap kebijakan kerjasama, antara lain pengelola, pengurus, dan pengawas. Kekuatan merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan koperasi, sehingga koperasi akan selalu menjaga bahkan memajukan kelebihan yang dimilikinya untuk dijadikan sebagai faktor pendukung kemajuannya. Faktor internal yang paling penting adalah SOP efektif dan dilaksanakan dengan baik, dengan skor 0,43. SOP yang berlaku dengan baik membuat operasional koperasi dapat berjalan lancar dan efisien. Koperasi Simpan Pinjam ABC memiliki potensi besar dalam meningkatkan pelayanan dan kualitas produk (Santoso, 2018). Elemen kunci ini memastikan Koperasi Simpan Pinjam ABC menjalankan seluruh kegiatan usahanya dengan menggunakan program kerja, standar operasional terpadu yang mematuhi peraturan yang berlaku, dan uraian tugas yang jelas, meskipun disajikan dalam bentuk yang sangat sederhana. Hal ini dapat memberikan kepercayaan nasabah terhadap koperasi tempat mereka melakukan simpan pinjam. Kerjasama sesuai struktur koperasi dapat meningkatkan keberhasilan operasional (Wahyuni, 2019).

Kelemahan menjadi pendorong untuk mencapai tujuan jangka pendek dan jangka panjang, sehingga Koperasi Simpan Pinjam ABC selalu berupaya untuk membatasi kelemahan sebagai faktor tantangan dan merangsang semangat dalam mencapai tujuan koperasi. Mencapai operasional bisnis yang lebih baik dan terus mengupayakan peningkatan kinerja dan layanan kolaboratif. Strategi internal utama yang menciptakan kelemahan adalah kredit macet dan keterbatasan modal dengan skor masing-masing 0,44 dan 0,34. Kredit macet dapat mengganggu stabilitas keuangan (Mulyani, 2018). Kelemahan dalam penagihan utang tetap dilakukan secara bersahabat, tidak ada sanksi yang tegas jika terjadi keterlambatan pembayaran, sebaiknya ada sedikit kepastian dan kejelasan dalam mekanisme penagihan utang bagi nasabah yang lalai dalam kewajibannya. memperkecil. Perlunya peningkatan pencarian kerja sama permodalan baik dengan instansi pemerintah maupun perbankan, sehingga dapat mendorong peningkatan alokasi keuangan ke tingkat yang lebih optimal. Penjumlahan faktor kekuatan dan kelemahan menghasilkan nilai tertimbang sebesar 2,77. Keterbatasan sistem informasi manajemen dapat menghambat proses bisnis (Wahyuni, 2019).

4. Identifikasi Faktor Eksternal

Analisis yang dilakukan terhadap faktor eksternal Koperasi Simpan Pinjam ABC membantu mengidentifikasi empat peluang dan empat ancaman terhadap koperasi. Peluang dan ancaman tersebut disajikan pada Tabel 7.

**Tabel 7. Matriks - Faktor Peluang dan Ancaman
Koperasi Simpan Pinjam ABC**

No.	Faktor Peluang	Rataan Bobot	Rataan Peringkat	Total
1	Kebutuhan masyarakat dalam permodalan	0.11	2.67	0.29
2	Tingkat inflasi dan nilai tukar	0.08	1.33	0.11
3	Peluang pasar	0.12	3.33	0.41
4	Minat masyarakat	0.13	3.12	0.45

No.	Faktor Ancaman	Rataan Bobot	Rataan Peringkat	Total
1	Persaingan usaha	0.09	3	0.27
2	Regulasi pemerintah	0.08	2	0.16
3	Kurangnya informasi berkoperasi	0.04	2	0.13
4	Biaya hidup masyarakat yang tinggi	0.13	3	0.32
TOTAL		0.78	20.45	2.14

Sumber: Hasil Penelitian (2024)

Matriks EFE yang diperoleh merupakan hasil pembobotan dan pemeringkatan faktor eksternal unit usaha Koperasi Simpan Pinjam ABC. Kondisi eksternal yang memberikan peluang utama bagi koperasi adalah minat masyarakat sebesar 0,45 dan peluang pasar sebesar 0,41. Kebutuhan masyarakat dalam permodalan dapat meningkatkan penjualan (Sudarmaji, 2019). Hal ini menjadi peluang bagi koperasi untuk mengembangkan kegiatannya, meningkatkan jumlah pelanggan dan pasar usaha koperasi. Peluang pasar dapat meningkatkan penjualan (Wahyuni, 2019). Faktor ancaman eksternal adalah biaya hidup masyarakat sebesar 0,32 dan persaingan usaha sebesar 0,27. Persaingan usaha dapat mengganggu stabilitas keuangan (Mulyani, 2018). Dengan meningkatnya biaya hidup, hal ini akan mempengaruhi kinerja kredit nasabah yang merupakan tanda peringatan terjadinya kredit macet. Jumlah total faktor peluang dan ancaman menghasilkan nilai tertimbang sebesar 2,14. Kurangnya informasi berkoperasi dapat mengganggu proses bisnis (Kusumaningsih, 2017).

5. Perumusan Strategi Bisnis

Langkah selanjutnya adalah tahap pencocokan menggunakan matriks IE setelah dilakukan integrasi menggunakan matriks IFE dan EFE. Koperasi Simpan Pinjam ABC terletak pada matriks IE sel IV yang merupakan strategi pertumbuhan dan pengembangan. Strategi umum yang dapat diterapkan adalah penetrasi pasar, yaitu memperoleh pangsa lebih besar atas produk atau jasa yang ada di pasar yang ada melalui upaya pemasaran yang efektif. Koperasi dapat meningkatkan aktivitas dan efisiensi. Kemajuan yang baik dapat dicapai dengan lebih banyak dorongan, baik sukarela maupun tidak sukarela, tertulis dan lisan. Strategi pengembangan pasar dapat dilakukan dengan membuka cabang baru di lokasi berbeda, menambah pasar baru untuk mengembangkan bisnis dan menarik pelanggan baru. Strategi pengembangan produk meningkatkan dukungan terhadap pengembangan kegiatan koperasi dan infrastruktur dengan menambahkan produk-produk berkualitas tinggi. Visi produk mempunyai nilai penjualan terbaik melalui kegiatan pengembangan seperti peningkatan kinerja, inovasi, inovasi, integrasi peningkatan kualitas dan pengembangan produk lainnya. Koperasi Simpan Pinjam ABC dapat berupaya untuk menambah modal dengan bekerja sama dengan lembaga pemerintah dan lembaga keuangan lainnya untuk meningkatkan jumlah pinjaman yang dapat diberikan kepada nasabah sehingga tidak dapat bersaing dengan lembaga keuangan mikro lainnya. Ada lima strategi lainnya pada matriks IE kemudian dianalisis menggunakan matriks QSPM untuk mengidentifikasi strategi terbaik untuk diterapkan di masa depan.

Berdasarkan analisis menggunakan matriks QSPM, maka diperoleh key demand metrics sebagai berikut, berdasarkan baris pertama dengan nilai STAS tertinggi dan baris terakhir dengan nilai STAS terendah:

- Memperluas usaha dengan menambah pasar baru (6.25). Lahir tahun
- Mengumpulkan modal dengan bekerja sama dengan lembaga pemerintah atau lembaga keuangan lainnya (6.19).

- c. Tren produk utama dan alat untuk pengembangan infrastruktur (5.97)
- d. hal. Penguatan SOP/kebijakan dan denda keterlambatan pembayaran pinjaman (5.43)
- e. Tingkatkan efisiensi dan efektivitas pemasaran Anda (5.315)

Strategi pertama didasarkan pada analisis QSPM dan ekspansi bisnis skala besar STAS 6.25 dengan menambah pasar baru. Dengan memperluas usaha, Koperasi Simpan Pinjam ABC dapat berusaha membuka saluran bagi pelanggan baru untuk datang dan menjadi pelanggan, serta memperkuat sistem pengelolaan keluarga koperasi dan kerjasama yang baik dengan pengelola, direktur, supervisor dan pelanggan untuk mencegah kredit macet. Koperasi Simpan Pinjam ABC juga bisa berharap kepada para manajer dan seluruh tingkat manajemen melakukan riset pasar sebelum memperluas pasar. Menambah modal dengan meningkatkan kenyamanan calon anggota koperasi.

Hasil analisis faktor IFE disisi manajemen organisasi diketahui bahwa Manajemen sumber daya manusia memegang peranan yang sangat penting dalam upaya implementasi strategi, sehingga peran manajer sangat diperlukan dalam koperasi ini. Dari aspek produk-produk yang dihasilkan oleh Koperasi Simpan Pinjam ABC merupakan produk-produk berkualitas tinggi, aspek promoi koperasi menggunakan surat kabar untuk berpromosi melalui pamflet, spanduk, pamflet, dan kalender yang dibagikan dan diberikan langsung kepada calon konsumen di lapangan. Dari aspek tempat merupakan lokasi yang strategis di pusat kota Bekasi, aspek pelanggan adalah nasabah yang melakukan pinjaman. Dari aspek Keuangan menggunakan rasio Keuangan dimana ROA, BOPO dan ROE, CR dan NPF menunjukkan performa koperasi yang bagus dan sehat.

Hasil analisis EFE dari aspek ekonomi bahwa Inflasi yang sangat tinggi tentu saja akan membawa dampak buruk terhadap situasi sosial ekonomi masyarakat, diantaranya: (1) pendapatan riil masyarakat otomatis akan menurun, sehingga taraf hidup masyarakat juga akan menurun dan akhirnya keadaan perekonomian perusahaan akan semakin buruk. (2) tingginya ketidakpastian spekulasi di kalangan pelaku ekonomi ketika mengambil keputusan mengenai alternatif seperti konsumsi, investasi atau produksi. (3) inflasi akan memberikan tekanan pada nilai rupiah. Meskipun dampak inflasi dan nilai tukar rupiah terhadap Koperasi Simpan Pinjam ABC cenderung kecil, namun berdampak nyata terhadap margin pinjaman nasabah, dimana biaya hidup dan permintaan masyarakat yang semakin meningkat akan mempengaruhi rasio ini. Dari aspek sosial, budaya, demografi dan lingkungan bahwa koperasi mampu memberikan dampak atas tingginya minat masyarakat terhadap koperasi disebabkan tingginya permintaan pembiayaan dari masyarakat luas yang sebagian besar merupakan pemilik usaha UMKM. Dari aspek potensi pengembangan produk substitusi koperasi mampu memberikan rasa aman dan kinerja serta tingkat harga serta kualitas produk yang kompetitif. Dari aspek persaingan antar perusahaan karena produk yang bersifat homogen menyebabkan persaingan yang sangat ketat dengan biaya tetap yang cukup tinggi. Hasil identifikasi faktor internal kekuatan merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan koperasi, SOP efektif dan dilaksanakan dengan baik. kelemahan adalah kredit macet dan keterbatasan modal. Hasil identifikasi faktor eksternal dari peluang adalah minat masyarakat dan peluang pasar yang masih tinggi. Dari faktor ancaman adalah biaya hidup masyarakat yang cukup tinggi dan persaingan usaha yang ketat.

Hasil perumusan strategi bisnis Koperasi Simpan Pinjam ABC adalah peningkatan penjualan melalui promosi dan pengembangan produk, peningkatan kesadaran loyalitas konsumen dengan promosi dan pemasaran. Peningkatan efisiensi operasional dan mengurangi biaya, peningkatan melalui komunikasi efektif dan engagement komunitas dengan stakeholder.

Melalui menerapkan strategi bisnis ini, maka Koperasi Simpan Pinjam ABC dapat meningkatkan kompetitifitas dalam pasar dan terus memberikan pelayanan yang bermutu kepada anggota dan konsumennya.

SIMPULAN

Hasil analisis matriks IFE dari kekuatan merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan koperasi. Faktor internal yang paling penting adalah SOP efektif dan dilaksanakan dengan baik membuat operasional koperasi dapat berjalan lancar dan efisien. Elemen kunci ini memastikan Koperasi Simpan Pinjam ABC menjalankan seluruh kegiatan usahanya dengan menggunakan program kerja, standar operasional terpadu yang mematuhi peraturan yang berlaku, dan uraian tugas yang jelas, meskipun disajikan dalam bentuk yang sangat sederhana. Dari sisi kelemahan menjadi pendorong untuk mencapai tujuan jangka pendek dan jangka panjang, sehingga Koperasi Simpan Pinjam dapat mencapai operasional bisnis yang lebih baik dan terus mengupayakan peningkatan kinerja dan layanan kolaboratif. Strategi internal utama yang menciptakan kelemahan adalah kredit macet dan keterbatasan modal. Penagihan utang tetap dilakukan secara bersahabat, tidak ada sanksi yang tegas jika terjadi keterlambatan pembayaran, sebaiknya ada sedikit kepastian dan kejelasan dalam mekanisme penagihan utang bagi nasabah yang lalai dalam kewajibannya. memperkecil. Perlunya peningkatan pencarian kerja sama permodalan baik dengan instansi pemerintah maupun perbankan, sehingga dapat mendorong peningkatan alokasi keuangan ke tingkat yang lebih optimal.

Hasil analisis matriks EFE yang diperoleh merupakan hasil pembobotan dan pemeringkatan faktor eksternal unit usaha Koperasi Simpan Pinjam ABC. Kondisi eksternal yang memberikan peluang utama bagi koperasi adalah minat masyarakat dan peluang pasar. Hal ini menjadi peluang bagi koperasi untuk mengembangkan kegiatannya, meningkatkan jumlah pelanggan dan pasar usaha koperasi. Faktor ancaman eksternal adalah biaya hidup masyarakat dan persaingan usaha. Dengan meningkatnya biaya hidup, hal ini akan mempengaruhi kinerja kredit nasabah yang merupakan tanda peringatan terjadinya kredit macet.

Dengan memperluas usaha, Koperasi Simpan Pinjam ABC dapat berusaha membuka saluran bagi pelanggan baru untuk datang dan menjadi pelanggan, serta memperkuat sistem pengelolaan keluarga koperasi dan kerjasama yang baik dengan pengelola, direktur, supervisor dan pelanggan untuk mencegah kredit macet. Koperasi Simpan Pinjam ABC juga bisa berharap kepada para manajer dan seluruh tingkat manajemen melakukan riset pasar sebelum memperluas pasar. Menambah modal dengan meningkatkan kenyamanan calon anggota koperasi.

Saran

Koperasi Simpan Pinjam ABC di Bekasi dapat menerapkan strategi dengan memprioritaskan strategi penetrasi pasar dan pengembangan usaha. Membuka cabang unit usaha simpan pinjam di wilayah berbeda diperlukan analisis tempat lebih mendalam dan menyeluruh. Kredit macet yang terjadi bukan hanya dari kelalaian pengelola saat menganalisis calon nasabah, peran pengurus dalam memberikan perhatian kepada pengelola dapat juga menjadi pertimbangan. Diperlukan kerjasama antara pengurus, pengelola dan pengawas dalam membuat sistem pengamanan untuk kredit macet.

Keterbatasan

Penelitian atas Koperasi Simpan Pinjam ABC dari responden internal masih terbatas antara pengurus, pengelola dan pengawas. Seharusnya dapat melibatkan para nasabah yang sudah menjadi anggota tetap. Dari responden eksternal perlu melibatkan calon nasabah dan lingkungan sekitar koperasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardiansyah, A., & Iqbal, M. (2018). "Meningkatkan Layanan Digital Koperasi Simpan Pinjam Melalui Sistem Informasi Berbasis Web." *Jurnal Informatika Mulawarman*, 13(1), 63-69.
- David, F. R. (2020). *Strategic Management: Concepts and Cases*. Pearson.
- Fitriani, D., & Rahman, A. (2019). "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Koperasi Simpan Pinjam ABC di Jakarta." *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 21(2), 98-112.
- Gupta, M. (2020). "Strategic Management in Cooperatives: An Exploratory Study." *Journal of Rural Cooperation*, 48(1), 77-92.
- Johnson, G., Whittington, R., Scholes, K., Angwin, D., & Regnér, P. (2017). *Exploring Strategy: Text and Cases*. Pearson.
- Kotler et al. (2009). *Marketing Management*. New Jersey: Pearson Education.
- Kotler, P. & Keller, KL. (2012). *Marketing management*. New York: Prentice Hall.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). *Principles of Marketing*. Pearson.
- Kusumaningsih, E., 2017. Analisis Pengaruh Motivasi Terhadap Kinerja Karyawan pada Koperasi Simpan Pinjam ABC [Analysis of the Effect of Motivation on Employee Performance at Koperasi Simpan Pinjam ABC]. *Journal of Business and Management Studies*.
- Lembaga Keuangan Mikro. (2019). *Pedoman Operasional Lembaga Keuangan Mikro*. Jakarta: Lembaga Keuangan Mikro.
- Mulyani, R., 2018. Analisis Pengaruh Tingkat Inflasi Terhadap Kebutuhan Masyarakat dalam Permodalan [Analysis of the Effect of Inflation Rate on Community's Need for Financing]. *Journal of Economics and Development*.
- Pearce, J. A., & Robinson, R. B. (2019). *Strategic Management: Planning for Domestic & Global Competition*. McGraw-Hill Education.
- Porter, M. E. (1998). *On Competition*. Boston: Harvard Business School Publishing.
- Rahayu, S. (2020). "Strategi Pengembangan Usaha Koperasi Simpan Pinjam Sejahtera di Yogyakarta." *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 22(1), 45-58.
- Robinson RB, Pearce JA. 1997. *Manajemen Strategik*. Jilid 1. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Rusmanto, A., 2018. Analisis Pengaruh Lokasi Strategis Terhadap Kesadaran Merek pada Koperasi Simpan Pinjam ABC [Analysis of the Effect of Strategic Location on Brand Awareness at Koperasi Simpan Pinjam ABC]. *Journal of Marketing and Management*.
- Santoso, A., 2018. Analisis Pengaruh Kerjasama Sesuai Struktur Koperasi Terhadap Keberhasilan Operasional [Analysis of the Effect of Cooperative Structure Consistent with Partnership on Operational Success]. *Journal of Business and Management Studies*.

- Sudarmaji, S., 2019. Analisis Pengaruh Promosi Penjualan Terhadap Pendapatan pada Koperasi Simpan Pinjam ABC [Analysis of the Effect of Sales Promotion on Income at Koperasi Simpan Pinjam ABC]. *Journal of Marketing and Management*.
- Sulistyo, A. (2018). Analisis SWOT pada Koperasi Simpan Pinjam XYZ. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 12(2), 1-10.
- Susanto, B., & Widyastuti, S. (2021). "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Koperasi Simpan Pinjam XYZ di Surabaya." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 15(2), 143-156.
- Wahyuni, I., 2019. Analisis Pengaruh Pelatihan dan Training Sumberdaya Manusia Terhadap Kemampuan Karyawan pada Koperasi Simpan Pinjam ABC [Analysis of the Effect of Training and Human Resource Development on Employee Ability at Koperasi Simpan Pinjam ABC]. *Journal of Business and Management Studies*.
- Yin, R. K. (2018). *Case Study Research and Applications: Design and Methods*. Sage Publications.