

**ANALISIS SWOT
KOPERASI SIMPAN USAHA JA'FAR MEDIKA SYARI'AH
KARANGANYAR JAWA TENGAH (Thn 2012-2014)**



SKRIPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Dakwah dan Komunikasi
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta
Guna Memenuhi Gelar Sarjana Strata Satu (S1)
Dalam Ilmu Manajemen Dakwah**

Disusun Oleh:

Riska Prihadiyanti

11240027

Pembimbing

Maryono, S. Ag., M.Pd.

19701026 200501 1 005

**JURUSAN MANAJEMEN DAKWAH
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
2015**



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI

Jl. Marsda Adisucipto, Telp. 0274-515856, Yogyakarta 55281, E-mail: fd@uin-suka.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR

Nomor: UIN.02/DD/PP.01.3/ 2327 /2015

Skripsi/Tugas Akhir dengan judul:

ANALISIS SWOT LEMBAGA KOPERASI SIMPAN USAHA JA'FAR MEDIKA
SYARI'AH KARANGANYAR JAWA TENGAH (TAHUN 2012 - 2014)

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Riska Prihadiyanti
NIM/Jurusan : 11240027/MD
Telah dimunaqasyahkan pada : Senin, 30 Nopember 2015
Nilai Munaqasyah : 89,6 (A/B)

dan dinyatakan diterima oleh Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

TIM MUNAQASYAH

Ketua Sidang/Penguji I,

Maryono, S.Ag. M.Pd.

NIP 19701026 200501 1 005

Penguji II,

Dra. Hj. Mikhriani, M.M.

NIP 19640512 200003 2 001

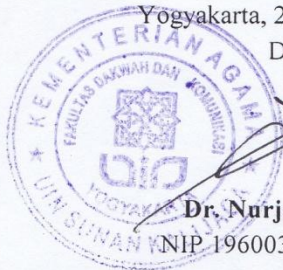
Penguji III,

M. Toriq Nurmadiansyah, S.Ag. M.Si.

NIP 19690227 200312 1 001

Yogyakarta, 21 Desember 2015

Dekan,



Dr. Nurjannah, M.Si.

NIP 196003101987032001



SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Kepada;
Yth. Dekan Fakultas Dakwah Dan Komunikasi
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Di Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi Saudara;

Nama : Riska Prihadiyanti
NIM: : 11240027
Jurusan : Manajemen Dakwah
Judul Skripsi : Analisis SWOT Koperasi Simpan Usaha Ja'far Medika
Syari'ah Karanganyar Jawa Tengah (Thn 2012-2014)

Telah dapat diajukan kembali kepada Fakultas Dakwah Dan Komunikasi Jurusan/Prodi Manajemen Dakwah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana strata satu dalam bidang Manajemen Dakwah.

Dengan demikian kami berharap agar skripsi tersebut di atas dapat segera dimunaqosyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wa'alaikumsalamWr. Wb

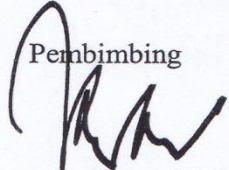
Yogyakarta, 23 November 2015



Ketua Jurusan
Manajemen Dakwah Dan komunikasi


Drs. Muhammad Rasyid Ridla., M.Si
19670104 199303 1 003

Pembimbing


Maryono, S. Ag., M.Pd.
19701026 200501b1 005

SURAT PERNYATAAN

Assalamu'alaikumWarohmatullahiWabarokatuh

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Riska Prihadiyanti
NIM : 11240027
Fakultas/Jurusan : Dakwah dan Komunikasi/Manajemen Dakwah

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul “ Analisis SWOT Koperasi Simpan Usaha Ja'far Medika Syari'ah” secara keseluruhan adalah karya peneliti dan bukan plagiasi sebagian atau keseluruhan dari karya kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sebagai sumber pustaka dengan penulisan yang berlaku.

Apa bila di kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini merupakan plagiasi dengan orang lain, saya sanggup menerima sanksi akademik yang bersangkutan.

Demikin surat pernyataan ini dibuat agar dimaklumi.

Wa'alaikumsalamWarohmatullahiWabarokatuh

Yogyakarta, 23 November 2015

Penulis,



Riska Prihadiyanti
NIM.11240027

MOTTO

”Kunci utama kesuksesan itu adalah semangat dan kerja keras tapi musuh utamanya adalah malas, suatu penyakit yang sangat sulit di obati”

(Penulis)

“Hidup itu sangatlah singkat maka dari itu gunakanlah sebaik mungkin hidupmu agar bermanfaat bagi diri sendiri dan orang lain”

(Mario Teguh)¹

¹ Mario teguh

HALAMAN PERSEMBAHAN

Kupersembahkan karya skripsi ini untuk

Almamater tercinta

Jurusan Manajemen Dakwah

Fakultas Dakwah dan Komunikasi

Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga

Yogyakarta



ABSTRAK

Riska Prihadiyanti. 2015. Analisis SWOT Koperasi Simpan Usaha Ja'far Medika Syari'ah Karanganyar Jawa Tengah (Thn 2012-2014). Skripsi Manajemen Dakwah Dan Komunikasi.

Latar Belakang dari penelitian ini adalah Keberadaan KSU Ja'far Medika Syari'ah sangat diterima oleh masyarakat, karena masyarakat lebih mudah dalam mendapatkan permodalan serta bisa menjadi anggota. Maka tujuan KSU Ja'far Medika Syari'ah untuk mewujudkan kesejahteraan anggota dan masyarakat akan lebih mudah tercapai.

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui Analisis SWOT apa yang digunakan oleh KSU Ja'far Medika Syari'ah agar nantinya dapat mengetahui strategi apa yang di gunakan pada Lembaga KSU Ja'far Medika Syari'ah, selain itu agar perusahaan dapat menganalisis SWOT, dengan adanya Analisis SWOT pada lembaga keuangan akan mengetahui sejauh mana lembaga itu berkembang dan apakah lembaga tersebut sudah mencapai target yang ditentukan. Dengan menggunakan metode penelitian kualitatif untuk menggali data secara akurat dari sumber data, sedangkan untuk tehnik pengumpulan data yang peneliti lakukan adalah dengan cara wawancara, dokumentasi, observasi di KSU Ja'far Medika Syraiah untuk mengetahui fakta dan kebenaran dari sumber data tentang penelitian terkait.

Berdasarkan Analisis SWOT rekomendasi strategi yang relevan adalah SO sedangkan matrik IE KSU Ja'far Medika Syari'ah berada pada kuadran V, sedangkan SPACE Matrik yang relevan berada pada posisi perusahaan berlokasi di kuadran agressive, melalui Matrik BCG KSU Ja'far Medika Syari'ah Berada pada kuadran II yaitu Star. Tahapan akhir yaitu QSPM pengembangan produk perusahaan dengan TAS 3.96 yaitu mempertahankan kualitas pelayanan produk untuk menarik konsumen dan memanfaatkan teknologi untuk promosi. Namun yang paling relevan berdasarkan hasil penelitian adalah strategi SO.

Kata Kunci: Analisis Swot Koperasi Simpan Usaha Ja'far Medika Syari'ah Karanganyar Jawa Tengah (Thn 2012-2014)

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, segala puji syukur senantiasa kami panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah mencurahkan rahmat, taufik, hidayah serta inayah-Nya kepada kami. Sholawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada sebaik-baiknya makhluk Rasulullah SAW, beserta keluarga, sahabat, tabi'in, dan umant muslim. Berkat Rahmat serta 'Inayah Allah SWT, dan dengan mengucapkan Syukur, Alhamdulillah penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan yang berjudul **“Analisis Swot Koperasi Simpan Usaha Ja'far Medika Syari'ah Karanganyar Jawa Tengah (Thn 2012-2014)”**

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Sosial Islam pada program studi Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Penulis menyadari, bahwa dalam penyusunan skripsi ini tidak akan terselesaikan tanpa adanya motivasi, bimbingan, dan bantuan baik yang bersifat moril maupun materil dari berbagai pihak. Maka dari itu pada kesempatan ini penyusun mengucapkan rasa terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Machasin. selaku Rektor UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
2. Dr. Nurjanah, M.Si. , selaku Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
3. Drs. M. Rasyid Ridla, M.Si. selaku Kepala Jurusan Manajemen Dakwah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta .
4. Maryono, S.Ag., M.Pd. selaku pembimbing skripsi yang telah banyak memberikan pengarahan, bimbingan, dan nasihat dari awal hingga akhir penyusunan skripsi ini.
5. Bapak dan ibu Dosen Manajemen Dakwah yang telah memberikan motivasi, bimbingan dan ilmunya.
6. Tejawati, S.H, selaku bagian administrasi Jurusan Manajemen Dakwah. Terimakasih atas bantuan dalam mengurus segala keperluan skripsi.
7. Kepada orang tua saya Bapak Ngadirin Asnan dan Ibu Srimulyani terimakasih telah memberikan segala cinta, dukungan dan motivasi.

8. Ibu Tri Yulianti selaku Manajer KSU Ja'far Medika Syariah yang telah memberikan waktu dan kesempatan kepada saya untuk belajar lebih dalam tentang dunia bisnis selama mengadakan penelitian ini.
9. Jajaran Staff Karyawan KSU Ja'far Medika Syariah telah banyak membantu saya selama berjalannya masa penelitian.
10. Semua sahabat-sahabat di Jurusan Manajemen Dakwah maupun yang dirumah yang telah memberikan support dan motivasi, terutama buat kak ricis.
11. Buat nenek saya yang selama ini telah memberikan kasih sayang yang luar biasa

Semoga Allah SWT senantiasa membalas segala amal baik mereka yang telah membantu saya dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, baik dari segi bahasa hingga penyusunannya, maka dari itu dengan lapang hati penulis sangat mengharapkan kritik dan saran dari berbagai pihak agar penelitian selanjutnya dapat tersusun lebih baik. Akhirnya, penulis berharap semoga karya tulis yang sangat sederhana ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak.

Yogyakarta, 23 November 2015

Penulis,

(Riska Prihadiyanti)
NIM: 11240027

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
BAB I. PENDAHULUAN	1
A. Penegasan Judul	1
B. Latar Belakang	4
C. Rumusan Masalah	7
D. Tujuan Dan kegunaan Penelitian	7
E. Tinjauan Pustaka.....	8
F. Kerangka Teori	11
G. Metode Penelitian	30
H. Sistematika Pembahasan.....	37
BAB II. GAMBARAN UMUM KSU JA'FAR MEDIKA SYARI'AH.	38
A. Sejarah KSU.....	38
1. Struktur Organisasi.....	41
2. Visi Misi dan Tujuan KSU.....	43
3. Financial dan Marketing	44
4. Competitor	45
5. Produk KSU	46
B. Prospek Lembaga KSU	49

BAB III. PEMBAHASAN ANALISIS SWOT KSU JA'FAR MEDIKA SYARI'AH

.....	50
A. IFAS, EFAS, SFAS, Diagram Matrik SWOT	50
1. IFAS	50
2. EFAS.....	52
3. SFAS.....	54
4. Diagram Matrik SWOT	55
B. Matrik BCG	58
C. IE Matrik.....	59
D. Matrik Space Analisis	62
E. Tahap Keputusan	65
F. Kerangka Pikir	68
BAB IV. PENUTUP.....	71
A. Kesimpulan	71
B. Saran-Saran.....	74

DAFTARPUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Dalam upaya memperjelas arah dan batas penelitian serta menghindari terjadinya kesalahan interpretasi terhadap skripsi yang berjudul “Analisis SWOT Koperasi Simpan Usaha Ja’far Medika Syari’ah ,” maka terlebih dahulu perlu ditegaskan pengertian dan maksud istilah-istilah yang terdapat dalam judul tersebut.

1. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunity*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*). Proses pengambilan keputusan strategi selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian, perencanaan strategi harus menganalisa faktor-faktor strategi perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang saat ini.²

2. Koperasi Simpan Usaha Ja’far Medika Syari’ah

KSU Ja’far Medika Syari’ah adalah koperasi serba usaha yang mempunyai unit simpan pinjam, yang terletak di desa Munggur, Mojogedang, Karanganyar, dengan No. BH. 435 / BH / V / 2003. KSU Ja’far Medika Syari’ah dengan unit simpan pinjam

²Fredi Rangkuti, *Analisis SWOT*, Tahun 2004, hlm.19

dalam operasionalnya melayani pembiayaan dan simpanan wilayah Munggur, Mojogedang dan sekitarnya.

Dengan adanya KSU Ja'far Medika Syari'ah, diharapkan masyarakat ekonomi bawah dan menengah akan semakin mudah dan memperoleh permodalan. Diwilayah Munggur, Mojogedang dan sekitarnya sangat potensial dalam pengembangan perekonomian dengan masyarakat yang mayoritas bermata pencaharian sebagai pedagang, buruh, jasa, industri kecil dan petani. Hal ini juga didukung dengan kondisi wilayah Munggur yang terletak diperbatasan Kabupaten Karanganyar dengan Kabupaten Sragen, serta didukung jalur transportasi dari Solo-Jamus yang lancar.³

3. Matrik yang digunakan KSU Ja'far Medika Syari'ah

Analisis SWOT memiliki 7 matrik yaitu Analisis, IE Matrik, SPACE Matrik, BCG Matrik, Grand Strategy Matrik, SWOT Matrik dan QSPM. Akan tetapi pada penelitian di KSU Ja'far Medika Syari'ah hanya memakai 6 Matrik saja yaitu, Analisis SWOT, SWOT Matrik, BCG Matrik, IE Matrik, SPACE Matrik dan QSPM. Penelitian ini berupaya ingin meneliti strategy apa yang akan dipakai dengan menggunakan Analisis SWOT, pada pembahasan skripsi ini alasannya karena keenam matrik tersebut yang mudah dimengerti oleh lembaga KSU Ja'far Medika Syari'ah, Selain itu matrik yang digunakan ini sangat membantu lembaga untuk mengembangkan perusahaannya agar lebih maju dan berkembang.

³Wawancara dengan Tri Yuliyanti, Manajer KSU Ja'far Medika Syariah, di Munggur, Tanggal 19 februari 2015

4. Hubungan Skripsi Analisis SWOT dengan Jurusan Manajemen Dakwah

Sebuah lembaga keuangan seperti koperasi butuh manajemen keuangan yang bagus untuk mengelola dan membangun koperasi tersebut agar lebih maju. Bisa menjadi masukan juga untuk Jurusan Manajemen Dakwah (MD) yang kedepannya sedang mengelola BMT, dengan skripsi saya tentang Analisis SWOT bisa menjadi rekomendasi untuk BMT yang saat ini dikembangkan oleh MD, bagaimana BMT tersebut bisa mengatur, mengelola, membangun Koperasi sesuai dengan syari'at Islam. Ilmu Manajemen yang diajarkan oleh Fakultas Dakwah itu menjadikan satu bekal untuk mengelola sebuah koperasi yang baik dan benar karena di Jurusan MD ini juga ada mata kuliah Lembaga Keuangan Islam dengan itu kita bisa mengetahui ketentuan-ketentuan dan cara pengelolaan koperasi yang dijalankan sesuai dengan syari'at Islam.

B. Latar Belakang Masalah

Perkembangan bisnis di Indonesia belakangan ini semakin lama semakin menonjol akan kompleksitas, persaingan, perubahan, dan ketidakpastian. Keadaan ini menimbulkan persaingan yang tajam antara perusahaan, baik karena pesaing yang semakin bertambah, volume produk yang semakin meningkat, maupun bertambah pesatnya perkembangan teknologi. Hal ini memaksa perusahaan untuk lebih memperhatikan lingkungan yang dapat mempengaruhi perusahaan, agar perusahaan mengetahui strategi pemasaran seperti apa dan bagaimana yang harus diterapkan dalam perusahaan. dimana pesaing dengan menggunakan pendekatan pasar adalah perusahaan-perusahaan yang memuaskan kebutuhan pelanggan yang sama. Sehingga perusahaan harus lebih cermat membaca serta mengantisipasi keadaan

pasar sehingga dapat menciptakan produk yang berkualitas, memberikan pelayanan yang berkualitas yang dapat memuaskan konsumen sehingga dapat memenangkan persaingan.⁴

Semakin banyaknya persaingan yang ada pada saat ini perlu adanya strategi yang khusus untuk mempertahankan kualitas di koperasi Simpan Usaha Ja'far Medika Syari'ah, dengan adanya SWOT Analisis koperasi dapat mengetahui strategi apa yang akan di gunakan untuk koperasi tersebut, sehingga koperasi tersebut dapat mengukur kelemahan dan kelebihan serta

dapat menegetahui ancaman dan peluang di koperasi Simpan Usaha Ja'far Medika Syari'ah.⁵

Menurut manajer KSU Jafar Medika Syari'ah Keberadaan KSU Ja'far Medika sangat diterima oleh masyarakat, karena masyarakat lebih mudah dalam mendapatkan permodalan serta bisa menjadi anggota. Maka tujuan KSU Ja'far Medika Syari'ah untuk mewujudkan kesejahteraan anggota dan masyarakat akan lebih mudah tercapai.⁶

Demi melakukan pelayanan terbaik kepada anggota dan masyarakat, mulai bulan April 2009 KSU Ja'far Medika Syari'ah melayani pembayaran pajak, listrik, dan telepon pada tahun 2011 telah membuka kantor pelayanan di Jamus Kecamatan Kerjo, sehingga bisa menambah jaringan terhadap anggota di wilayah Kecamatan Kerjo. Untuk kedepan ditahun 2015 akan melakukan pembukaan kantor pelayanan di wilayah Kabupaten Karanganyar dan Kabupaten Sragen karena sesuai dengan Undang-Undang perkoperasian koperasi berganti dengan KJKS (Koperasi Jasa Keuangan Simpanan Pinjam).

KSU Ja'far Medika Syari'ah berdiri pada 5 Agustus 2004, sejarah yayasan berdiri itu berdiri karena satu yayasan dengan rumah sakit Ja'far Medika salah satu persyaratan untuk

⁴FileGskripsi_Wita.PDF., Diakses pada tanggal 30 April 2015 pukul 20;00

⁵ Wawancara dengan Tri Yuliyanti, Manajer KSU Ja'far Medika Syariah, di Munggur, Tanggal 19 februari 2015.

⁶*ibid*

mendirikan rumah sakit adalah mendirikan koperasi, sejak itulah Koperasi Jafar berdiri dan sampai sekarang berkembang dengan pesat, terdapat 29 karyawan yang mengelola koperasi, cabang sekarang ada di Jambangan, Jamus, Mojogedang, Tasik Madu, rencana mau buka cabang di Matesih, Tawangmangu, dan Kebakkramat. Jumlah anggota dari tahun 2012-2014 meningkat setiap tahunnya, pada tahun 2012 jumlah anggotanya 4242 asetnya mencapai Rp. 11. 125. 886. 546 , Tahun 2013 jumlah anggotannya 5206 asetnya mencapai Rp. 13. 714. 691. 253 , Tahun 2014 jumlah anggotannya 5811 asetnya mencapai Rp. 17. 295. 904. 074. Setiap tahun asset nya selalu meningkat.⁷

Selain pendapatan yang setiap tahunnya selalu meningkat, keunggulan yang terdapat di KSU Ja'far Medika syariah adalah mereka mempunyai cara yang unik dalam mempromosikan produk KSU Ja'far Medika Syari'ah dengan cara mengadakan undian hadiah sehingga anggota yang belum masuk tertarik untuk menjadi anggota koperasi tersebut. Keunikan di koperasi ini anggota dari luar Jawa juga bisa menjadi anggota.

Dari hasil observasi hal yang menarik adalah dalam hal pembiayaan itu mudah dan cepat misal pagi mengajukan siangnya bisa menerima uang, jangka waktunya bisa ditentukan apabila dilembaga lain jangka waktu 1 tahun maka KSU Ja'far Medika Syari'ah bisa 1minggu atau 1bulan. Keunikannya anggota dari luar Jawa juga bisa mengajukan peminjaman.⁸

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka dapat diambil sebuah rumusan masalah sebagai berikut :

⁷Dokumen-dokumen KSU Ja'far Medika Syariah, di Munggur, Tanggal 19 februari 2015.

⁸⁸Wawancara dengan Tri Yuliyanti, Manajer KSU Ja'far Medika Syariah, di munggur, tanggal 19 februari 2015

1. bagaimana Analisis SWOT KSU Ja'far Medika Syari'ah ?
2. berdasarkan Analisis SWOT tersebut apa rekomendasi strategi untuk KSU Ja'far Medika Syari'ah?

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Tujuan dari penelitian tersebut adalah untuk mengetahui strategi pengembangan apa yang digunakan oleh KSU Ja'far Medika Syari'ah.
- b. Mengidentifikasi dan menganalisis faktor internal dan eksternal yaitu kekuatan, kelemahan, ancaman, peluang.

2. Kegunaan Penelitian

a. Bagi Penulis

Dapat menambah pengetahuan dan wawasan serta dapat mengaplikasikan dan mensosialisasikan teori yang telah diperoleh selama perkuliahan.

b. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dengan penelitian ini diharapkan dapat menjadi wahana pengetahuan mengenai koperasi syariah bagi peneliti selanjutnya yang tertarik untuk meneliti tentang koperasi syariah lebih dalam.

c. Bagi Masyarakat

Diharapkan menghasilkan informasi yang dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam melakukan kegiatan dengan di Bank Syariah.

E. Tinjauan Pustaka

Skripsi dan penelitian yang disusun oleh Muhammad Darwis Manajemen Dakwah (MD) Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta Tahun 2009,

yang berjudul Analisis Strategi Bersaing Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) BIF Yogyakarta Dalam Upaya Meningkatkan Keunggulan Kompetitif. Dalam skripsi ini menjelaskan tentang strategi yang digunakan BMT BIF dalam rangka meningkatkan keunggulan kompetitif yaitu dengan menggunakan strategi diferensiasi dengan sisten keuntungan multi M yaitu : Menentramkan, karena dikelola dengan *system* berbasis syariah yang terbebas dari riba. Menguntungkan, karena menggunakan bagi hasil (profit sharing) yang lebih besar dari investasi lainnya.⁹

Skripsi dan penelitian disusun oleh Achmad Syamsul Arifin Fakultas Sain dan Teknologi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, yang berjudul: penentuan strategi pengembangan produk dengan menggunakan analisis SWOT pada produk kaos Di PT. Aseli Dagadu Djogja, Yogyakarta. Dalam skripsi ini menjelaskan tentang menggambarkan posisi usaha dan analisis serta pemilihan strategi digunakan analisis Matriks Daya Industri (MDTI), yang merupakan bagian dari analisis SWOT.

Analisis SWOT yang dilakukan berdasarkan keadaan saat ini dengan fokus pada produk saja, bukan kondisi perusahaan secara umum. Produk yang di analisis adalah produk kaos oblong. Dengan era industri ini keanekaragaman model dan mutu dari suatu produk menjadi satu faktor yang sangat penting dan tidak dapat dipisahkan dari proses keberhasilan suatu perusahaan. Tuntutan konsumen atau pasar terhadap ketersediaan model dan mutu suatu produk yang tinggi semakin menunjukkan gejala yang jelas. Dalam penelitian ini metode yang di pilih analisis SWOT karena metode tersebut dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan

⁹Muhammad Darwis, Analisi Strategi Bersaing Baitul Maal Tanwil (BMT) BIF Yogyakarta Dalam Upaya Meningkatkan Keunggulan kompetitif , *Skripsi* (tidak diterbitkan), Yogyakarta: Fakultas Dakwah, UIN Sunan Kalijaga, 2009).

kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan strategi selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan.

Dengan demikian perencanaan strategi (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini disebut dengan analisis situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah analisis SWOT.¹⁰

Skripsi dan penelitian disusun oleh Sri Yati Prawitasari, Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang 2010, yang berjudul : “Analisis SWOT Sebagai Dasar Perumusan Strategi Pemasaran Berdaya Saing (Studi pada Dealer Honda Tunggal Sakti di Semarang)”. Dalam skripsi ini menjelaskan tentang untuk mengetahui strategi pemasaran yang tepat dan berdaya saing dengan terlebih dahulu mengidentifikasi, menilai faktor-faktor internal perusahaan dan eksternal lingkungan yang mempengaruhi perusahaan tersebut. Hal ini dilakukan dengan menggunakan metode Analisis SWOT (*Strenght, Weakness, Oppurtunity, Threat*) yang dicetuskan oleh Albert Humphrey.

Dari beberapa pemaparan hasil penelitian diatas peneliti berkesimpulan bahwa penelitian ini menjelaskan tentang Analisis SWOT, penelitian sebelumnya juga membahas tentang Analisis SWOT akan tetapi penelitian tersebut tidak menjelaskan secara rinci tentang Analisis SWOT tersebut, didalam penelitian ini menjelaskan tentang SWOT Analisis, Space Matrik, BCG Matrik dan IE Matrik.

Analisis SWOT adalah analisis yang digunakan untuk mengevaluasi peluang dan ancaman dilingkungan Perkembangan bisnis di Indonesia belakangan ini semakin lama

¹⁰Achmad syamsul Arifin, Penentuan Strategi Pengembangan Produk Dengan Menggunakan Analisis SWOT Pada Produk Kaos Di PT. Aseli Dagadu Djogja, Yogyakarta, *skripsi* (tidak diterbitkan), (Yogyakarta : Fakultas saintek, UIN Sunan Kalijaga).

semakin menonjol akan kompleksitas, persaingan, perubahan, dan ketidak pastian. Keadaan ini menimbulkan persaingan yang tajam antara perusahaan, baik karena pesaing yang semakin bertambah, volume produk yang semakin meningkat, maupun bertambah pesatnya perkembangan teknologi. Hal ini memaksa perusahaan untuk lebih memperhatikan lingkungan yang dapat mempengaruhi perusahaan, agar perusahaan mengetahui strategi pemasaran seperti apa dan bagaimana yang harus diterapkan dalam perusahaan.¹¹

F. Kerangka Teori

1. Analisi SWOT

Sejarah asal-usul dari Analisis SWOT diberikan kepada Albert Humphrey pernah memimpin proyek penelitian Stanford University pada 1960-an 1970-an didasarkan pada 500 Perusahaan Amerika Serikat 'Fortune 500. Humphrey memimpin proyek penelitian yang akhirnya dikembangkan dengan model (TAM) yang merupakan konsep manajemen yang memungkinkan kelompok eksekutif untuk mengelola perubahan. Humphrey melakukan riset dengan Konsep Stakeholder dan Analisis SWOT.¹²

Analisis SWOT adalah sebuah alat percocokan yang penting yang membantu para manajer mengembangkan empat jenis strategi; strategi SO (Kekuatan, peluang), strategi WO (kelemahan-peluang), strategi ST (kekuatan-ancaman), dan strategi WT (kelemahan-ancaman), mencocokkan faktor-faktor internal dan eksternal utama merupakan

¹¹Sri Yati Prawitasari, Analisis SWOT Sebagai Dasar Perumusan Strategi Pemasaran Berdaya Saing (Studi pada Dealer Honda Tunggal Sakti di Semarang), *skripsi* (tidak diterbitkan) Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang.

¹² <http://www.newsbanking.info/2012/05/analisa-swot.html> tanggal 30 april 2015 pukul 20:00

bagian tersulit dalam mengembangkan Matriks SWOT dan membutuhkan penilaian yang baik dan tidak ada satu pun paduan yang paling benar.¹³

Analisis ini terbagi menjadi empat yaitu:

- a. *Strength (S)*, adalah situasi atau kondisi yang merupakan kekuatan dari organisasi atau program pada saat ini.
- b. *Weakness (W)*, adalah sesuatu atau kondisi yang merupakan kelemahan dari organisasi atau program pada saat ini.
- c. *Opportunity (O)*, adalah situasi atau kondisi yang merupakan peluang diluar organisasi dan memberikan peluang berkembang bagi organisasi dimasa depan
- d. *Threat (T)*, adalah situasi yang merupakan ancaman bagi organisasi yang datang dari luar organisasi dan dapat mengancam eksistensi organisasi dimasa depan.

2. Matrik SWOT

Matriks SWOT (dikenal juga dengan TOWN) menggambarkan bagaimana manajemen dapat mencocokkan peluang-peluang dan ancaman-ancaman eksternal yang dihadapi suatu perusahaan tertentu dengan kekuatan dan kelemahan internalnya, untuk menghasilkan empat rangkaian alternative strategis. Metode ini mengarah pada *brainstorming* untuk menciptakan strategi-strategi alternatif yang mungkin tidak terpikirkan oleh manajemen. Hal ini mendorong manajer strategis untuk menciptakan strategi-strategi pertumbuhan maupun pengurangan.¹⁴

¹³ Freed R. David , *Manajemen Strategik Konsep* (penerbit: Salemba Empat, 2011), hlm.327

¹⁴David Hunger & Thomas L. Wheelen, *Manajemen Strategis*, (Yogyakarta: Penerbit andi 2003), hlm,

- a. **SO Strategies** merupakan berbagai strategi yang dihasilkan melalui suatu cara pandang bahwa perusahaan atau unit bisnis tertentu dapat menggunakan kekuatan (*strengths*) yang mereka miliki untuk memanfaatkan berbagai peluang (*opportunities*).
- b. **ST Strategies** merupakan berbagai strategi yang dihasilkan melalui suatu cara pandang bahwa perusahaan atau unit bisnis tertentu dapat menggunakan kekuatan (*strengths*) yang mereka miliki untuk menghindari berbagai ancaman (*threats*).
- c. **WO Strategies** merupakan berbagai strategi yang dihasilkan melalui suatu cara pandang bahwa perusahaan atau unit bisnis tertentu dapat memanfaatkan berbagai peluang yang ada di lingkungan eksternal dengan cara mengatasi berbagai kelemahan (*weaknesses*) sumber daya internal yang dimiliki perusahaan saat ini.
- d. **WT Strategies** merupakan berbagai strategi yang pada dasarnya bersifat bertahan (*defensive*) serta bertujuan untuk meminimalkan berbagai kelemahan dan ancaman.¹⁵

¹⁵Ismail Solihin. *Manajemen Strategik*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2012), hlm, 170.

Diagram Matriks SWOT.¹⁶

IFAS	Kekuatan/ Strengths (S) Faktor-faktor kekuatan eksternal	Kelemahan (weaknesses (W) Faktor-faktor kelemahan internal
EFAS		
Peluang /Opportunities (O) Faktor-faktor eksternal	Strategi SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Ancaman /Threats (T) Faktor-faktor ancaman eksternal	Strategi ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Tabel 1.1
Sumber: Fredi Rangkuti, 1997

3. Space Matrik

SPACE Matriks menjelaskan bahwa Matriks posisi dan evaluasi tindakan (*Strategic Position and Action Evaluation-SPACE*), matriks ini merupakan kerangka empat kuadran yang menunjukkan apakah strategi agresif, konservatif, defensif, atau kompetitif yang paling sesuai untuk suatu organisasi tertentu. Sumbu-sumbu Matriks SPACE menunjukkan dua dimensi internal (kekuatan finansial [*financial strength-FS*] dan keunggulan kompetitif [*competitif advantage-CA*] dan dua dimensi eksternal (stabilitas lingkungan [*environmental stability-ES*] dan kekuatan industri [*industry strength-IS*]).¹⁷

¹⁶Fredi Rangkuti, *Analisis SWOT*, 1997, hlm.31

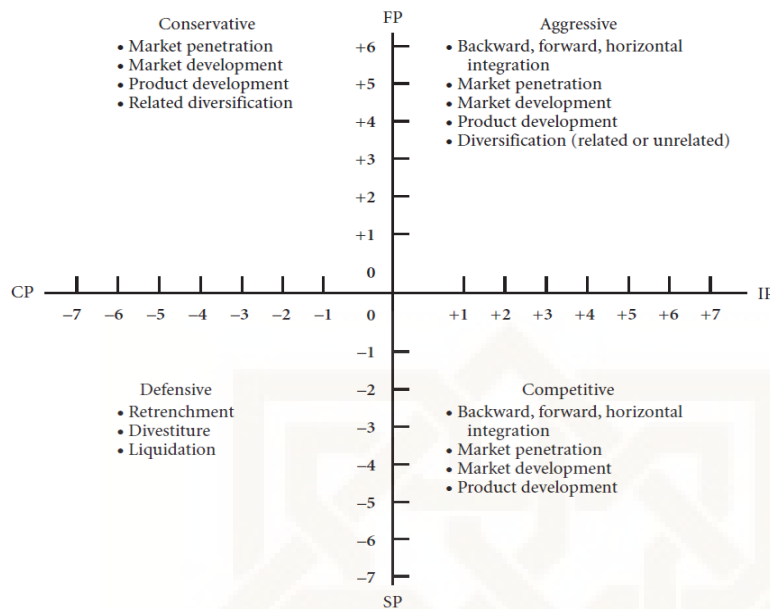
¹⁷Freed R. David , *Manajemen Strategik Konsep* (Penerbit: Salemba Empat, 2011), hlm.332.

Langkah-langkah yang dibutuhkan untuk mengembangkan Matriks SPACE adalah sebagai berikut:

- a. Pilih serangkaian variabel untuk menentukan kekuatan finansial (FS), keunggulan kompetitif (CA), stabilitas lingkungan (ES), dan kekuatan industri (IS).
- b. Nilai variabel-variabel tersebut menggunakan skala 1 (paling buruk) sampai 6 (paling baik) untuk FS dan IS. Nilai variabel-variabel tersebut menggunakan skala -6 (paling buruk) sampai -1 (paling baik) untuk ES dan CA. Pada sumbu FS dan CA, buatlah perbandingan dengan industri lain.
- c. Hitunglah rata-rata dari FS, CA, IS, dan ES dengan menjumlahkan nilai yang anda berikan pada variabel dari setiap dimensi dan kemudian membaginya dengan jumlah variabel dalam dimensi yang bersangkutan.
- d. Petakan nilai rata-rata untuk FS, IS, ES, dan CA pada sumbu yang sesuai dalam Matriks SPACE.
- e. Jumlahkan nilai rata-rata pada sumbu x (CA, IS) dan petakan hasilnya pada sumbu X. Jumlahkan nilai rata-rata pada sumbu y (FS, ES) dan petakan hasilnya pada sumbu Y. petakan perpotongan kedua titik X dan Y (xy yang baru) tersebut.
- f. Gambarkan arah vektor (*directional vector*) dari koordinat 0,0 melalui titik perpotongan yang baru. Arah panah menunjukkan jenis strategi yang disarankan bagi organisasi: agresif, kompetitif, defensif, atau konservatif.¹⁸

¹⁸Freed R. David, *Manajemen Strategik Konsep* (Penerbit: Salemba Empat, 2011), hlm.332-334

The SPACE Matrix



Gambar 1.1

Sumber:H. Rowe, R.Mason, dan K.Dickel, *strategic manajemen and bussines policy:a Methodological Approach* (Reading, MA:Addsion-Wesley Publishing Co,inc, 1982): 155 Dikutip dengan seizin penerbit.

4. BCG Matrik

Matriks Boston Consulting Group-BCG (BCG Matrik) dan Matriks Internal dan Eksternal (Internal-Eksternal-IE Matrix) secara khusus dirancang untuk membantu upaya-upaya perusahaan multidivisional dalam merumuskan strategi. (BCG adalah sebuah perusahaan konsultasi manajemen swasta yang berbasis di Boston. BCG memperkerjakan sekitar 1.400 konsultan di seluruh dunia). Matriks BCG secara grafis menggambarkan perbedaan antar divisi dalam hal posisi pangsa pasar relatif dan tingkat pertumbuhan.¹⁹

Matriks BCG memungkinkan sebuah organisasi multidivisional mengelola portofolio bisnisnya dengan cara mengamati posisi pangsa pasar relative dan tingkat pertumbuhan industry

¹⁹ Freed R. David , *Manajemen Strategik Konsep* (Penerbit: Salemba Empat, 2011), hlm.340-341

dari setiap divisi relative terhadap semua divisi lain di dalam organisasi. Divisi yang terletak di Kuadran I Matriks BCG dinamakan “Tanda Tanya”, yang terletak di Kuadran II dinamakan “Bintang, yang terletak di Kuadran III dinamakan “Sapi Perah”, yang terletak di Kuadran IV dinamakan “Anjing” berikut pengertian nya:

- a. **Tanda Tanya**-Divisi-divisi di kuadran I memiliki posisi pangsa pasar relatif yang rendah, namun mereka bersaing di industri dengan tingkat pertumbuhan yang tinggi. Pada umumnya, kebutuhan kas perusahaan-perusahaan ini tinggi sementara pendapatan kas mereka rendah. Bisnis ini dinamakan tanda tanya (*Question Marks*) karena organisasi harus memutuskan apakah hendak memperkuat bisnis dengan strategis yang intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar, atau pengembangan produk) atau menjualnya.
- b. **Bintang**-Divisi-divisi di kuadran II(**Bintang** atau *star*)Menggambarkan peluang pertumbuhan dan profitabilitas jangka panjang terbaik organisasi. Divisi dengan pangsa pasar relatif yang tinggi dan tingkat pertumbuhan industri yang tinggi harus memperoleh investasi yang substansial untuk mempertahankan atau memperkuat posisi dominan mereka .
- c. **Sapi Perah Kas**- Divisi-divisi yang beradadikuadran III memiliki posisi pangsa pasar relatif yang tinggi tetapi bersaing di industri dengan tingkat pertumbuhan yang rendah. Dinamakan **Sapi Perah Kas** (*cash cows*) karena divisi menghasilkan kas melebihi kebutuhan dan sering “diperah”. Banyak yang menjadi Sapi Perah Kas saat ini yang sebelumnya merupakan Bintang. Divisi-divisi Sapi Perah harus dikelola untuk mempertahankan posisi kuatnya selama mungkin. Pengembangan produk atau diversifikasi

bisa menjadi strategi yang menarik bagi sapi perah kas. Namun demikian, ketika divisi sapi perah kas melemah, penciutan atau divestasi bisa jadi lebih sesuai.²⁰

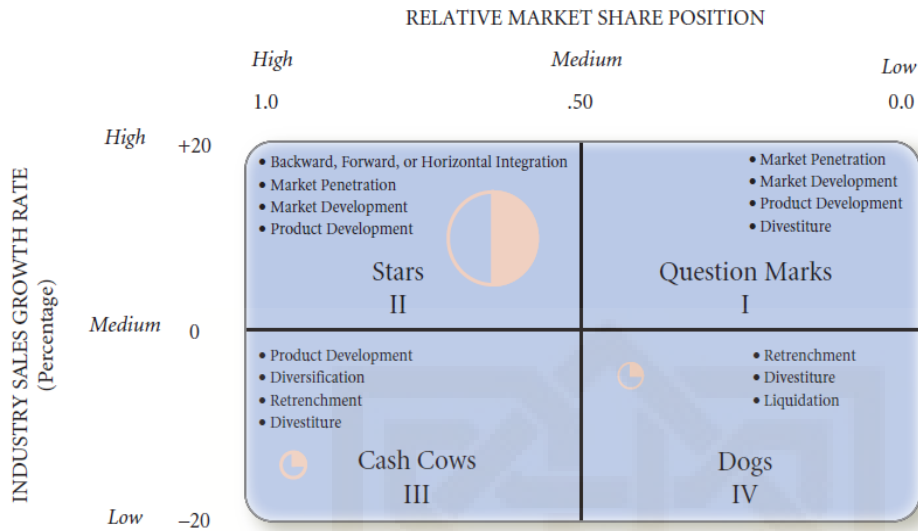
- d. **Anjing** – Divisi-divisi di kuadran IV Organisasi memiliki posisi pangsa pasar yang relatif yang rendah dan bersaing dalam industri yang tumbuh lambat atau sama sekali tidak tumbuh; divisi-divisi inilah yang dinamakan **Anjing** (*Dog*) dalam portofolio perusahaan. Oleh karena posisi internal dan eksternal mereka yang lemah, bisnis ini sering kali dilikuidasi, didivestasi, atau dipangkas melalui penciutan. Ketika suatu divisi menjadi anjing untuk pertama kalinya, penciutan merupakan strategi terbaik untuk dijalankan karena banyak anjing “melambungkan kembali”, setelah pengurangan aset dan biaya yang ketat, agar menjadikannya divisi yang bagus dan menguntungkan.

Manfaat terbesar dari Matrik BCG adalah menarik perhatian kita pada arus kasus kas, karakteristik investasi, dan kebutuhan berbagai divisi dalam organisasi. Divisi-divisi di banyak organisasi berubah dari waktu ke waktu: anjing menjadi tanda tanya, tanda tanya menjadi bintang, bintang menjadi sapi perah kas, dan sapi perah kas menjadi anjing dalam gerak berlawanan arah jam yang terus-menerus. Hal yang jarang terjadi, bintang menjadi tanda tanya, tanda tanya menjadi anjing, anjing menjadi sapi perah kas, dan sapi perah kas menjadi bintang (searah jarum jam). Di beberapa organisasi, tidak ada gerak siklus yang tampak. Dari waktu ke waktu, organisasi harus berjuang untuk mencapai portofolio divisi yang berupa bintang.²¹

²⁰ Freed R. David, *Manajemen Strategik Konsep* (Penerbit: Salemba Empat, 2011), hlm.340-341

²¹ Freed R. David, *Manajemen Strategik Konsep* (Penerbit: Salemba Empat, 2011), hlm.340-341

The BCG Matrix



Gambar 1.2

Sumber: Diadaptasi dari Boston Consulting Group, *perspectives on Experience* (Boston Consulting Group, 1974)

5. Matriks Internal-Eksternal (IE)

Matriks internal-eksternal memosisikan berbagai divisi suatu organisasi dalam tampilan sembilan sel, sebagaimana diilustrasikan dalam figur 6-9. Matriks IE serupa dengan Matriks BCG dalam pengertian bahwa kedua alat tersebut menempatkan divisi-divisi organisasi dalam sebuah diagram sistematis; itulah alasan mengapa keduanya disebut “matriks portofolio”. Selain itu, ukuran setiap lingkungan menunjukkan presentase hasil penjualan dari setiap divisi, sedangkan potongan kuenya menunjukkan persentase hasil laba dari setiap divisi baik dalam matriks BCG maupun matriks IE.²²

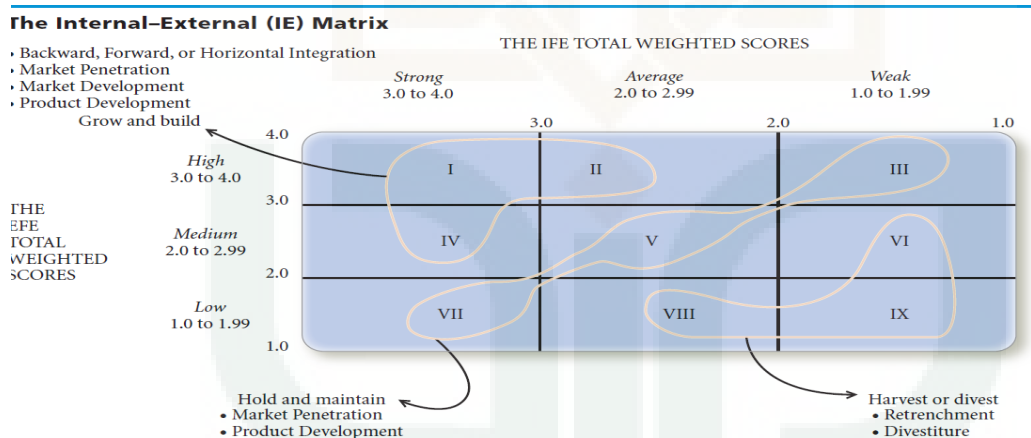
Akan tetapi, terdapat beberapa perbedaan penting antara Matriks BCG dan IE. Pertama, sumbunya tidak sama. Juga, Matriks IE membutuhkan lebih banyak informasi mengenai divisi daripada Matriks BCG. Selain itu, implikasi strategis dari setiap matriks berbeda.

²²Freed R. David, *Manajemen Strategik Konsep* (Penerbit: Salemba Empat, 2011), hlm.344.

Matrik IE dapat dibagi menjadi tiga bagian besar yang mempunyai implikasi strategi yang berbeda-beda. Pertama, ketentuan untuk divisi-divisi yang masuk dalam sel I, II, atau IV dapat digambarkan sebagai tumbuh dan membangun (*grow and build*). Strategi yang intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar dan mengembangkan produk) atau integratif (integrasi kebelakang, integrasi kedepan, dan integrasi horizontal) bisa menjadi yang paling tepat bagi divisi-divisi ini. Kedua, divisi-divisi yang masuk dalam sel III, V, VII dapat ditangani dengan baik melalui strategi menjaga dan mempertahankan (*hold and maintain*) ; penetrasi pasar dan pengembangan produk adalah dua strategi yang banyak digunakan dalam jenis divisi ini. Ketiga, ketentuan umum untuk divisi yang masuk dalam sel VI, VIII, atau IX adalah panen atau devestasi (*harvest or divest*).

Gambar 1.3

Sumber: Freed R. David , *Manajemen Strategik Konsep*



6. Tahap Keputusan (Matriks perencanaan strategis kuantitatif QSPM)

Di luar strategi-strategi pemeringkatan untuk mendapatkan daftar prioritas, hanya ada satu teknik analitis dalam literatur yang dirancang untuk menentukan daya tarik relatif dari berbagai tindakan alternatif. Teknik tersebut adalah **Matriks Perencanaan Strategis Kuantitatif** (*Quantitative Planning Matrix—QSPM*), yang menyusun tahap 3 dari

kerangka analitis penelusuran strategi. QSPM menggunakan analisis input dari tahap 1 dan hasil pencocokan dari analisis tahap 2 untuk secara objektif menentukan strategi yang hendak dijalankan diantara strategi-strategi alternatif, itu artinya Matriks EFE, Matriks IFE dan Matriks profil kompetitif yang menyusun tahap 1, ditambah dengan Matriks SWOT, Matriks SPACE, Matriks BCG dan Matriks IE yang menyusun tahap 2, menyediakan informasi yang dibutuhkan untuk menyusun QSPM (Tahap 3).

QSPM merupakan alat analisis yang memungkinkan para penyusun strategi mengevaluasi berbagai strategi alternatif secara objektif, berdasarkan pada faktor-faktor keberhasilan penting eksternal dan internal yang diidentifikasi sebelumnya. Seperti halnya berbagai alat perumusan strategi lainnya, QSPM juga membutuhkan penilaian intuitif yang baik.²³

Adapun langkah – langkah pengembangan QSPM ialah sebagai berikut :

- a. Membuat daftar peluang/ancaman eksternal dan kekuatan/kelemahan internal kunci perusahaan pada kolom kiri dalam QSPM. Informasi ini harus diambil secara langsung dari Matriks EFE dan IFE. Minimum sepuluh faktor keberhasilan kunci eksternal dan sepuluh faktor keberhasilan kunci internal harus dimasukkan dalam QSPM.
- b. Berikan bobot untuk masing-masing faktor internal dan eksternal. Bobot ini identik dengan yang ada pada Matriks EFE dan IFE. Bobot disajikan dalam kolom persis di samping kanan faktor keberhasilan kunci eksternal dan internal.

²³ Freed R. David , *Manajemen Strategik Konsep* (Penerbit: Salemba Empat, 2011), hlm 350-351

- c. Evaluasi matriks Tahap 2 (pencocokan), dan identifikasi alter-natif strategi yang harus dipertimbangkan organisasi untuk diimplementasikan. Catat strategi-strategi ini pada baris atas dari QSPM. Kelompokkan strategi ke dalam set yang independen jika memungkinkan.
- d. Tentukan Nilai Daya Tarik (*Attractiveness Scores—AS*) didefinisikan sebagai angka yang mengindikasikan daya tarik relatif dari masing-masing strategi dalam set alternatif tertentu. Nilai Daya Tarik (*Attractiveness Scores—AS*) ditentukan dengan mengevaluasi masing-masing faktor internal atau eksternal kunci, satu pada suatu saat tertentu, dan mengajukan pertanyaan, "*Apakah faktor ini memengaruhi pilihan strategi yang dibuat?*" Jika jawabannya ya, maka strategi tersebut harus dibandingkan secara relatif terhadap faktor kunci tersebut. Secara spesifik, Nilai Daya Tarik harus diberikan untuk masing-masing strategi untuk mengindikasikan daya tarik relatif dari satu strategi atas strategi lainnya, dengan mempertimbangkan faktor tertentu. Jangkauan untuk Nilai Daya Tarik adalah 1 = tidak menarik, 2 = agak menarik, 3 = cukup menarik, 4 = sangat menarik. Jika jawaban atas pertanyaan di atas jawabannya adalah tidak, mengindikasikan bahwa faktor kunci tersebut tidak memiliki dampak terhadap pilihan spesifik yang dibuat, dengan demikian tidak perlu berikan bobot terhadap strategi dalam set tersebut. Gunakan tanda minus untuk mengindikasikan bahwa faktor utama tersebut tidak memengaruhi pilihan strategi yang dibuat. Catatan: Jika Anda memberikan nilai daya tarik (AS) untuk satu strategi, kemudian berikan nilai AS untuk yang lainnya. Dalam kata lain, jika satu strategi mendapat minus, maka

yang lainnya pada baris yang sama harus mendapat minus juga.

- e. Hitung Total Nilai Daya Tarik. Total Nilai Daya Tarik (*Total Attractiveness Scores—TAS*) didefinisikan sebagai produk dari pengalian bobot (Langkah 2) dengan Nilai Daya Tarik (Langkah 4) dalam masing-masing baris. Total Nilai Daya Tarik mengindikasikan daya tarik relatif dari masing-masing alternatif strategi, dengan hanya mempertimbangkan pengaruh faktor keberhasilan kunci internal atau eksternal yang terdekat. Semakin tinggi Total Nilai Daya Tarik, semakin menarik alternatif strategi tersebut (dengan hanya mempertimbangkan faktor keberhasilan kunci terdekat).
- f. Hitung Penjumlahan Total Nilai Daya Tarik. Tambahkan Total Nilai Daya Tarik dalam masing-masing kolom strategi dari QSPM. Penjumlahan Total Nilai Daya Tarik (STAS) mengungkapkan strategi mana yang paling menarik dari setiap set alternatif. Nilai yang lebih tinggi mengindikasikan strategi yang lebih menarik, mempertimbangkan semua faktor internal dan eksternal yang relevan yang dapat memengaruhi keputusan strategis. Tingkat perbedaan antara Penjumlahan Total Nilai Daya Tarik dari set alternatif strategi tertentu mengindikasikan tingkat kesukaan relatif dari satu strategi di atas yang lainnya.²⁴

²⁴ Freed R. David, *Manajemen Strategik Konsep* (Penerbit: Salemba Empat, 2011), hlm 352-355

7. Lembaga Koperasi Syariah

Secara umum prinsip operasional koperasi adalah membantu kesejahteraan para anggota dalam bentuk gotong royong dan tentunya prinsip tersebut tidaklah menyimpang dari sudut pandang syariah yaitu prinsip gotong royong dan bersifat kolektif (berjamaah) dalam membangun kemandirian hidup.

Konsep utama operasional koperasi syariah adalah menggunakan akad syirkah *mufawadhoh* yakni sebuah usaha yang didirikan secara bersama-sama oleh dua orang atau lebih, masing-masing memberikan kontribusi dana dalam porsi yang sama besar dan berpartisipasi dalam kerja dengan bobot yang sama pula.²⁵

a. Landasan Dasar System Koperasi Syariah

Yang menjadi landasan dasar koperasi syariah sebagaimana lembaga ekonomi islam lainnya mengacu pada sistem ekonomi islam itu sendiri seperti tersirat melalui fenomena alam semesta dan juga tersurat dalam Al Quran dan Al Hadist. Landasan dasar koperasi syariah antara lain.²⁶

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا ادْخُلُوا فِي السِّلْمِ كَآفَّةً وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ

Hai orang-orang yang beriman, masuklah kamu ke dalam Islam keseluruhan, dan janganlah kamu turut langkah-langkah syaitan. Sesungguhnya syaitan itu musuh yang nyata bagimu. (Al-Baqarah Ayat 208)

1) Koperasi melalui Pendekatan Sistem Syariah

Merupakan sistem ekonomi islam yang integral dan merupakan suatu kumpulan dari barang-barang atau bagian-bagian yang bekerja secara bersama-

²⁵Nur S. Buchori, *Koperasi Syariah Teori dan Praktik*, (Penerbit : shuhuf Media Insani, Pamulang Tangerang Selatan Banten, 2012), hlm. 7

²⁶ *Ibid*, hlm 8.

sama sebagai suatu keseluruhan. Merupakan bagian dari nilai-nilai dan ajaran-ajaran islam yang mengatur bidang perekonomian umat yang tidak terpisahkan dari aspek-aspek lain dari keseluruhan ajaran islam yang komprehensif dan integral.²⁷

2) Tujuan Sistem Koperasi Syariah

Tujuan Koperasi syariah sama dengan koperasi pada umumnya yakni :

- a) Meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta turut membangun tatanan perekonomian yang berkeadilan sesuai dengan prinsip-prinsip islam.
- b) Menciptakan persaudaraan dan keadilan sesama anggota.
- c) Pendistribusian pendapatan dan kekayaan yang merata sesama anggota berdasarkan kontribusinya.²⁸

يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا
خُطَوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ

Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah syaitan; karena sesungguhnya syaitan itu adalah musuh yang nyata bagimu. (Al Baqarah Ayat 168)

b. Fungsi dan Peran Koperasi Syariah

Fungsi dan peranan koperasi syariah meliputi beberapa aspek diantaranya yaitu :

²⁷Nur S. Buchori, *Koperasi Syariah Teori dan Praktik*, (Penerbit : shuhuf Media Insani, Pamulang Tangerang Selatan Banten , 2012), hlm. 7

²⁸Nur S. Buchori, *Koperasi Syariah Teori dan Praktik*, (Penerbit : shuhuf Media Insani, Pamulang Tangerang Selatan Banten , 2012), hlm. 9-11

1. Membangun dan mengembangkan potensi dan kemampuan anggota pada khususnya, dan masyarakat pada umumnya, guna meningkatkan kesejahteraan sosial ekonominya;
2. Memperkuat kualitas sumber daya insani anggota, agar menjadi lebih amanah, professional (*fathonah*), konsisten, dan konsekuen (*istiqomah*) di dalam menerapkan prinsip-prinsip ekonomi islam dan prinsip-prinsip syariah islam;
3. Berusaha untuk mewujudkan dan mengembangkan perekonomian nasional yang merupakan usaha bersama berdasarkan azas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi;
4. Sebagai mediator antara menyalang dana dengan penggunaan dana, sehingga tercapai optimalisasi pemanfaatan harta
5. Memperkuat kelompok-kelompok anggota, sehingga mampu bekerjasama melakukan kontrol terhadap koperasi secara efektif.

G. Metode Penelitian

Metode penelitian adalah cara atau strategi yang menyeluruh untuk menemukan atau memperoleh data yang diperlukan.²⁹ Para peneliti dapat memilih berjenis-jenis metode dalam melakukan penelitiannya, metode yang di pilih berhubungan erat dengan prosedur, alat, serta desain penelitian yang digunakan. Untuk itu dalam suatu penelitian diperlukan adanya metode penelitian:

1. Subyek Penelitian

²⁹Irawan Suhartono, *Metode Penelitian Sosial : Suatu Penelitian Tentang Bidang Kesejahteraan Sosial dan Ilmu Sosial Lainnya* (Bandung : Remaja Rosdakarya, 2004) , hlm.9.

Subyek penelitian identik dengan informan yang dapat memberikan keterangan kepada peneliti. Informan yang dimaksud meliputi: Manager, Marketing, Anggota KSU Ja'far Medika Syariah Karanganyar.

2. Obyek Penelitian

Objek Penelitian adalah Pada dasarnya objek merupakan apa yang hendak diselidiki di dalam kegiatan penelitian. Ada beberapa persoalan yang perlu untuk kita pahami supaya dapat menentukan serta menyusun *objek penelitian* di dalam metode penelitian dengan baik yaitu berhubungan dengan apa itu [objek penelitian](#) di dalam penelitian kualitatif.

3. Teknik Pengumpulan Data

Informasi atau data dapat dibedakan berdasarkan sumbernya, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya, diamati dan dicatat untuk pertama kalinya. Data sekunder adalah data yang bukan diusahakan sendiri pengumpulannya oleh peneliti .

Untuk mendapatkan data yang lengkap dan akurat, maka penulis menggunakan beberapa metode yaitu:

a. Observasi

Metode pertama yang penulis gunakan untuk mengumpulkan data adalah metode observasi. Secara umum observasi adalah cara menghimpun bahan-bahan keterangan (data) yang dilakukan dengan

mengadakan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap fenomena-fenomena yang sedang dijadikan sasaran pengamatan.³⁰

Dengan adanya observasi terhadap Manager, Marketing dan peneliti dapat mendapatkan informasi secara langsung dalam penelitian di koperasi tersebut.

b. Interview

Interview adalah metode pengumpulan data dengan jalan tanya jawab lisan secara sepihak yang dikerjakan secara sistematis dan berlandaskan pada tujuan penelitian. Teknik wawancara yang penulis gunakan adalah wawancara bebas terpimpin dimana pewawancara menyajikan daftar pertanyaan, akan tetapi cara bagaimana pewawancara menyajikan diserahkan kepada kebijaksanaan pewawancara³¹. Secara garis besar ada dua macam pedoman wawancara:

- 1) Pedoman wawancara tidak terstruktur, yaitu pedoman wawancara yang hanya memuat garis besar yang akan di tanyakan. Tentu saja kreativitas pewawancara sangat di perlukan, bahkan hasil wawancara dengan jenis pedoman ini lebih banyak tergantung dari pewawancara. Pewawancara adalah sebagai pengemudi jawaban responden jenis interview ini cocok untuk penelitian kasus.
- 2) Pedoman wawancara terstruktur, yaitu pedoman wawancara yang disusun secara terperinci hingga menyerupai check-list. Pewawancara tinggal membubuhkan tanda v (check) pada nomor yang sesuai.³²

³⁰Metode Observasi Bisa Diartikan Sebagai Pengamatan Dan Pencatatan Dengan Sistematis Fenomena-Fenomena Yang Diselidiki. Anas Sudijono, *Pengantar Pendidikan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2001), hlm.76

³¹Sutrisno Hadi, *Metodologi Research* (Yogyakarta : Yayasan Penerbit Fakultas UGM, 1987), hlm. 206

³²DR. Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, hlm. 197

c. Dokumentasi

Dokumentasi, dari asal katanya dokumen, yang artinya barang-barang tertulis. Di dalam melaksanakan metode dokumentasi, peneliti menyelidiki benda-benda tertulis seperti buku-buku, majalah, dokumen, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian dan sebagainya.³³

Peneliti dapat menggunakan kamera untuk mendokumentasikan kegiatan yang ada di koperasi Simpan Usaha Ja'far Medika Syariah, selain itu juga merekam hasil wawancara untuk mempermudah hasil interview.

4. Metode Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data dari dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain.³⁴

Metode analisis yang penyusun gunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis diskriptif kualitatif, yaitu menggambarkan dengan data-data atau kalimat dan disusun berdasarkan urutan pembahasan yang telah direncanakan. Data yang diperoleh kemudian disusun dan digambarkan menurut apa adanya, semata-mata untuk member gambaran yang tepat dari suatu individu, secara objektif berdasarkan kerangka tertentu telah dibuat dengan ungkapan-ungkapan kalimat, sehingga dapat dijadikan kesimpulan yang logis terhadap permasalahan yang diteliti.

³³Ibid., hlm. 131

³⁴Sugiyono, Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Method), (Bandung, Alfabeta, 2013), hlm333.

5. Teknik Pegecekan Keabsahan Data

Dalam pengujian keabsahan data ini, peneliti menggunakan uji kredibilitas, dimana data yang diperoleh dari metode-metode pengumpulan data kemudian diuji tingkat kepercayaannya agar dapat diperoleh hasil yang akurat. Selanjutnya jenis metode kredibilitas yang digunakan adalah metode triangulasi yang merupakan teknik pemeriksaan keabsahan data dengan memanfaatkan sesuatu yang lahir diluar data itu dan untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding data tersebut.

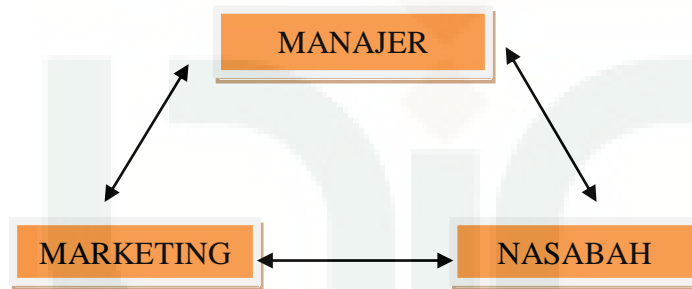
Menurut Wiliam Wiersma, Teknik pengecekan keabsahan data dengan cara triangulasi diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara\, dan berbagai waktu. Dalam hal ini peneliti menggunakan triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber, sedangkan triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas dan dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Untuk lebih jelasnya lihat gambar berikut.³⁵

³⁵Sugiyono, Metode Penelitian Kualitatif dan R&D, (Bandung: Alfabeta, 2001), hlm 273-274.

Gambar 1.4
Triangulasi Pengumpulan Data



Gambar 1.5
Triangulasi Sumber



Sistematika Pembahasan

Bab I.

Mencakup pendahuluan yang terdiri dari penegasan judul, latar belakang masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, kerangka teori, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab II

Pada bab ini berisikan gambaran umum KSU Ja'far Medika Syariah dengan segala aspek yang berkaitan, mencakup sejarah dan perkembangannya, visi, misi, dan tujuannya, struktur organisasi, finansial dan marketing, pesaing dan prospek lembaga.

Bab III

Pada bab ini berisikan hasil dari penelitian yaitu analisis swot koperasi simpan usaha ja'far medika syariah

Bab IV

Penutup yang meliputi kesimpulan dan saran.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Analisis SWOT adalah sebuah alat pencocokan yang penting yang membantu para manajer mengembangkan empat jenis strategi; strategi SO (Kekuatan, peluang), strategi WO (kelemahan-peluang), strategi ST (kekuatan-ancaman), dan strategi WT (kelemahan-ancaman). Dari pembahasan diatas Analisis SWOT yang digunakan di KSU Jafar Medika Syari'ah ini adalah menggunakan stratgi SO, dari hasil analisis factor internal dengan skor 2,92 faktor eksternal dengan skor 2,82 dan faktor strategi kunci dengan skor 3, 65 maka koperasi tersebut dapat memanfaatkan peluang dengan mendayagunakan kekuatan yang dimiliki yaitu:

1. Dengan letak yang strategis maka masyarakat disekitar munggur dapat mengetahui koperasi ja'far.
2. Didukung masyarakat di sekitar munggur.
3. Pengajuan tidak dipersulit dan cepat cair.

Matrik BCG pada KSU Jafar Medika Syariah yaitu diposisi STAR Pada Matrik BCG ini lembaga keuangan bisa mengukur produk yang didalamnya lembaga tersebut diminati oleh nasabah atau tidak. Jadi dengan adanya Matrik BCG matrik dapat menyusun suatu perencanaan unit bisnis strategi dengan pengklarifikasian potensi keuangan perusahaan. Sedangkan IE matrik menempati matrik V (lima) menjaga dan mempertahankan supaya dengan menjaga dan mempertahankan semua yang dimiliki oleh KSU Jafar dengan begitu lembaga mampu mengembangkan produk yang sudah ada maka lembaga tersebut mampu

bersaing dengan koperasi yang sejenis. Pada Space Matrik perusahaan berlokasi di kuadran agressive (kuadran kanan atas) dari Matrik SPACE, lembaga pada posisi yang baik untuk menggunakan internalnya guna memanfaatkan peluang eksternal, mengatasi masalah internal, menghindari masalah eksternal. Kemudian dengan tahap analisis maka rekomendasi untuk KSU Ja'far Medika Syari'ah yaitu menggunakan Matrik SWOT. Didalam Matrik SWOT KSU Ja'far Medika Syari'ah menggunakan Strategi SO yaitu :

1. dengan letak yang strategis masyarakat akan lebih mudah mengetahui koperasi ja'far medika syariah.
2. Sistem penbiayaan 1 bulan tidak dikenakan jasa ini adalah program terbaru dari koperasi jafar karena, dengan adanya sistem ini akan memberikan keringanan kepada nasabah.
3. Sistem jemput bola belum banyak dimiliki oleh lembaga keuangan lainnya, oleh karena itu ini menjadi peluang untuk koperasi jafar.
4. Dengan promosi setiap pagi anggota yang belum tau akan menjadi tau apa saja produk yang dimiliki koperasi jafar .

Tahap QSPM yaitu tahap keputusan dengan QSPM dapat mengevaluasi dari berbagai strategi alternative itu secara objektif. Alternatif strategi yang didapatkan dari hasil pengolahan data menggunakan QSPM (*Quantitative Strategy Planning Matrix*) yaitu strategi pengembangan produk, meningkatkan fasilitas yang ada di KSU Ja'far Medika Syari'ah, mempertahankan kualitas dan pelayanan produk untuk menarik konsumen, memanfaatkan

kemajuan teknologi untuk promosi, meningkatkan kerjasama agar target yang dicapai sesuai dengan target yang telah ditentukan.

Hasil prioritas utama dari analisis tersebut yaitu pengembangan produk perusahaan dengan TAS 3.96 dengan pengembangan produk Dalam kondisi sosial dan ekonomi yang sangat diwarnai oleh peranan dunia usaha, maka mau tidak mau peran dan juga kedudukan koperasi dalam masyarakat akan sangat ditentukan oleh perannya dalam kegiatan usaha (bisnis).

B. Saran-saran

Saran kami dalam pengembangan KSU Jafar Medika Syariah lebih lanjut antara lain:

1. Dalam upaya meningkatkan eksistensi KSU, pengelola KSU Jafar Medika dalam hal ini seorang manajer hendaknya meningkatkan strategi Promosi agar lebih baik dan kompeten.
2. Dalam upaya meningkatkan kualitas KSU Ja'far Medika Syari'ah strategi yang digunakan di KSU Ja'far Medika Syari'ah memakai Strategi SO yaitu kekuatan dan peluang dengan kekuatan yang dimiliki maka koperasi dapat mengembangkan produk unggulan yang dimiliki serta memanfaatkan peluang untuk mendayagunakan kekuatan.
3. Dengan skripsi saya yang berjudul Analisis SWOT diharapkan KSU Ja'far Medika Syariah dapat mengembangkan lembaganya dengan cara menganalisis dan lembaga bisa menganalisis sendiri lembaganya, karena analisis itu sangat diperlukan karena analisis bisa menjadi tolak ukur oleh perusahaan. Perusahaan bisa mengetahui kelemahan, kelebihan, peluang dan ancaman serta koperasi bisa mengetahui strategi apa yang ada dilembaga dan koperasi bisa mengetahui diposisi mana operasi itu berada.

4. Bagian marketing diharapkan membuat strategi yang unik untuk para nasabah yang belum menjadi anggota agar dapat tertarik dan mau menjadi anggota di koperasi tersebut, serta harus meningkatkan kekompakan dan selalu menjaga nama baik KSU Jafar.
5. Ketua Manajer serta Bagian marketing KSU diharapkan dapat membina hubungan vertical dengan lembaga keuangan yang lebih besar dalam upaya mendukung pendanaan modal pembiayaan/ Investasi.
6. Untuk pengembangan mutu akademik, penelitian ini diharapkan dapat dilanjutkan oleh peneliti lain dengan obyek dan sudut pandang yang berbeda sehingga dapat memperkaya khasanah kajian manajemen dakwah di Fakultas Dakwah.



DAFTAR PUSTAKA

Rujukan Berupa Buku:

Anas Sudijono, *pengantar pendidikan* (jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2001)

DR. Suharsini Arikunto, *prosedur penelitian suatu pendekatan praktek*

David Hunger & Thomas L. Wheelen, *Manajemen Strategis*, (Yogyakarta: Penerbit andi 2003)

Freed R. David , *manajemen strategik konsep* (penerbit: Salemba Empat) 2011

Freddy Rangkuti, *analisis SWOT teknik membedah kasus bisnis 2004*

Ismail Solihin. *Manajemen strategik*, (Jakarta: penerbit erlangga)

Irawan Suhartono, *metode penelitian sosial : suatu penelitian tentang bidang kesejahteraan sosial dan ilmu sosial lainnya* (Bandung : Remaja Rosdakarya, 2004)

Nur S. Buchori ,*koperasi Syariah teori dan Praktik*, (penerbit : shuhuf Media Insani, pamulang Tangerang Selatan Banten)

Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Method)*, (Bandung, Alfabeta, 2013)

Sutrisno Hadi, *Metodologi Reseach* (Yogyakarta : Yayasan Penerbit Fakultas UGM, 1987)

Rujukan dari Wawancara:

Wawancara dengan Tri Yuliyanti, Manajer KSU Ja'far Medika Syariah, di munggur, tanggal 19 februari 2015.

Rujukan dari Skripsi:

Achmad syamsul Arifin, *Penentuan Strategi Pengembangan Produk Dengan Menggunakan Analisis SWOT Pada Produk Kaos Di PT. Aseli Dagadu Djogja, Yogyakarta, skripsi* (tidak diterbitkan), (Yogyakarta : Fakultas saintek, UIN Sunan Kalijaga).

Muhammad Darwis, *Analisi Strategi Bersaing Baitul Maal Tanwil (BMT) BIF Yogyakarta Dalam Upaya Meningkatkan Keunggulan kompetitif* , *Skripsi*(tidak diterbitkan), Yogyakarta: Fakultas Dakwah, UIN Sunan Kalijaga, 2009).

Sri Yati Prawitasari, *Analisis SWOT Sebagai Dasar Perumusan StrategiPemasaran Berdaya Saing (Studi pada Dealer Honda Tunggul Sakti di Semarang), skripsi* (tidak diterbitkan) Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang.

Rujukan dari Website:

FileGskripsi_Wita.PDF., Diakses pada tanggal 30 April 2015 pukul 20:00

FileGjurnal, Analisis SWOT. Pdf Diakses pada tanggal 30 april 2015 pukul 20;00

<http://www.newsbanking.info/2012/05/analisa-swot.html> tanggal 30 april 2015 pukul 20;00



lampiran-lampiran



PEDOMAN WAWANCARA MANAJER KSU JA'FAR MEDIKA SYARIAH

1. Bagaimana sejarah berdirinya KSU Ja'far Medika Syariah ?

Untuk sejarah berdirinya KSU Ja'far Medika Syariah ini dikarenakan satu yayasan dengan rumah sakit Ja'far Medika hal ini yang menjadikan persyaratan membuat rumah sakit karena harus mendirikan koperasi terlebih dahulu, dan koperasi dapat berkembang sampai sekarang menurut wawancara dengan ibu inti selaku kabag umum di koperasi tersebut.

2. Apa keunikan yang ada di KSU Ja'far Medika Syariah ?

Menurut ibu inti selaku kabag umum di koperasi Selain pendapatan yang setiap tahunnya selalu meningkat, keunggulan yang terdapat di KSU Ja'far Medika syariah adalah mereka mempunyai cara yang unik dalam mempromosikan produk KSU Ja'far Medika Syari'ah dengan cara mengadakan undian hadiah sehingga anggota yang belum masuk tertarik untuk menjadi anggota koperasi tersebut. Keunikan di koperasi ini anggota dari luar Jawa juga bisa menjadi anggota.

Dari hasil observasi hal yang menarik adalah dalam hal pembiayaan itu mudah dan cepat misal pagi mengajukan siangnya bisa menerima uang, jangka waktunya bisa ditentukan apabila dilembaga lain jangka waktu 1 tahun maka KSU Ja'far Medika Syari'ah bisa 1minggu atau 1bulan. Keunikannya anggota dari luar Jawa juga bisa mengajukan peminjaman.

3. Bagaimana cara menghadapi persaingan dengan lembaga lain?

Menurut ibu inti dengan pelayanan yang sebaik mungkin dan sering mengadakan out bound yaitu setahun sekali dan pendekatan dengan anggota.

4. Bagaimana cara untuk mengelola keuangan dan marketing ?

Cara untuk pengelolaan keuangan dan marketing yaitu dengan cara menghimpun dana dari anggota setelah itu disalurkan lagi untuk membiayai usaha anggota yang membutuhkan selanjutnya untuk marketing, dengan cara setiap hari melakukan promosi.

5. Prospek lembaga untuk kedepannya bagaimana?

Semakin maju bias mencapai tujuan dan sasaran dan semakin berkembang pesat

6. Bagaimana Analisis SWOT yang terdapat di KSU Ja'far Medika Syariah ?

WAWANCARA KEPADA PEMASARAN

1. Media apa saja yang digunakan KSU Ja'far Medika Syariah dalam promosi?

Media yang digunakan yaitu dengan terjun langsung ke dalam pasar dan masyarakat, brosur, dan media online seperti facebook.

2. Bagaimana cara untuk mengajak anggota agar tertarik dan menjadi anggota KSU Ja'far Medika Syariah ?

Yaitu dengan cara menjelaskan produk yang dimiliki oleh koperasi dan menyebarkan brosur.

3. Apa kelebihan dan kelemahan KSU Ja'far Medika Syariah ?

Disetiap perusahaan kelebihan dan kelemahan jelas ada akan tetapi kelemahan yang ada menjadikan kunci dari kesuksesan di koperasi ini.

WAWANCARA KEPADA NASABAH

1. Dari mana anda tahu KSU Ja'far Medika Syariah ?

Menurut mbak yuni sebagai nasabah menjelaskan bahwa mb yuni mengetahui koperasi tersebut dari nasabah disekeliling lingkungan / tempat tinggal karena ada salah satu karyawan ada yang bekerja di koperasi tersebut

2. Mengapa anda tertarik untuk investasi atau pinjam KSU Ja'far Medika Syariah ?

Karena di koperasi dilindungi oleh badan hukum

3. Apa keuntungan anda bergabung di KSU Ja'far Medika Syariah ?

Karena koperasi aman dan sewaktu-waktu ada kebutuhan mendadak transaksinya mudah.

4. Apa kelebihan di KSU Ja'far Medika Syariah ?

Mudah transaksinya dan pegawainya ramah tamah.



PEMERINTAH PROVINSI JAWA TENGAH
BADAN PENANAMAN MODAL DAERAH

Alamat : Jl. Mgr. Soegiopranoto No. 1 Telepon : (024) 3547091 – 3547438 – 3541487
Fax : (024) 3549560 E-mail : bpmd@jatengprov.go.id <http://bpmd.jatengprov.go.id>
Semarang - 50131

REKOMENDASI PENELITIAN

NOMOR : 070/2088/04.5/2015

- Dasar :
1. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 07 Tahun 2014 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian;
 2. Peraturan Gubernur Jawa Tengah Nomor 74 Tahun 2012 tentang Organisasi dan Tata Kerja Unit Pelaksana Teknis Pelayanan Terpadu Satu Pintu Pada Badan Penanaman Modal Daerah Provinsi Jawa Tengah;
 3. Peraturan Gubernur Jawa Tengah Nomor 22 Tahun 2015 tentang Perubahan Kedua Atas Peraturan Gubernur Jawa Tengah Nomor 67 Tahun 2013 tentang Penyelenggaraan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Jawa Tengah.

Memperhatikan : Surat Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Perlindungan Masyarakat Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor. 074/1745/Kesbang/2015 tanggal 22 Juni 2015 Perihal : Rekomendasi Penelitian.

Kepala Badan Penanaman Modal Daerah Provinsi Jawa Tengah, memberikan rekomendasi kepada :

1. Nama : RISKA PRIHADIYANTI
2. Alamat : Sumberjo II Rt.002/Rw.010 , Kel. Pojok, Kec. Mojogedang, Kab. Karanganyar, Provinsi Jawa Tengah.
3. Pekerjaan : Mahasiswa S1.

Untuk : Melakukan Penelitian dalam rangka penyusunan skripsi dengan rincian sebagai berikut :

- a. Judul Proposal : ANALISIS SWOT KOPERASI SIMPAN PINJAM USAHA JA'FAR MEDIKA SYARIAH KARANGANYAR JAWA TENGAH (2012-2014).
- b. Tempat / Lokasi : Kab. Karanganyar , Provinsi Jawa Tengah.
- c. Bidang Penelitian : Manajemen Dakwah.
- d. Waktu Penelitian : 29 Juni s.d 10 September 2015
- e. Penanggung Jawab : Maryono, S.Ag., M.Pd
- f. Status Penelitian : Baru.
- g. Anggota Peneliti : -
- h. Nama Lembaga : Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Ketentuan yang harus ditaati adalah :

- a. Sebelum melakukan kegiatan terlebih dahulu melaporkan kepada Pejabat setempat /Lembaga swasta yang akan di jadikan obyek lokasi;
- b. Pelaksanaan kegiatan dimaksud tidak disalahgunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu kestabilan pemerintahan;
- c. Setelah pelaksanaan kegiatan dimaksud selesai supaya menyerahkan hasilnya kepada Kepala Badan Penanaman Modal Daerah Provinsi Jawa Tengah;
- d. Apabila masa berlaku Surat Rekomendasi ini sudah berakhir, sedang pelaksanaan kegiatan belum selesai, perpanjangan waktu harus diajukan kepada instansi pemohon dengan menyertakan hasil penelitian sebelumnya;
- e. Surat rekomendasi ini dapat diubah apabila di kemudian hari terdapat kekeliruan dan akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Demikian rekomendasi ini dibuat untuk dipergunakan seperlunya.

Semarang, 29 Juni 2015

KEPALA BADAN PENANAMAN MODAL DAERAH
PROVINSI JAWA TENGAH



Ir. SUJARWANTO DWIATMOKO, M.Si



BADAN KESATUAN BANGSA DAN PERLINDUNGAN MASYARAKAT
(BADAN KESBANGLINMAS)

Jl. Jenderal Sudirman No 5 Yogyakarta – 55233
Telepon : (0274) 551136, 551275, Fax (0274) 551137

Yogyakarta, 22 Juni 2015

Nomor : 074/1745/Kesbang/2015
Perihal : Rekomendasi Penelitian

Kepada Yth. :
Gubernur Jawa Tengah
Up. Kepala Badan Penanaman Modal Daerah
Provinsi Jawa Tengah
Di
SEMARANG

Memperhatikan surat :

Dari : Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam
Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta
Nomor : UIN.02/WD.I/PP.00.9/976/2015
Tanggal : 3 Juni 2015
Perihal : Permohonan Ijin penelitian

Setelah mempelajari surat permohonan dan proposal yang diajukan, maka dapat diberikan surat rekomendasi tidak keberatan untuk melaksanakan riset/penelitian dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul proposal : "**ANALISIS SWOT KOPERASI SIMPAN USAHA JA'FAR MEDIKA SYARIAH KARANGANYAR JAWA TENGAH (2012-2014)**" kepada :

NAMA : RISKA PRIHADIYANTI
NIM : 11240027
No. HP/SIM : 082 214 353 374 / 33131549099930002
Prodi/Jurusan : Manajemen Dakwah
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Sunan Kalijaga Yogyakarta
Lokasi Penelitian : Koperasi Simpan Usaha Ja'far Medika Syariah, Karanganyar Provinsi Jawa Tengah
Waktu Penelitian : 25 Juni s.d 10 September 2015

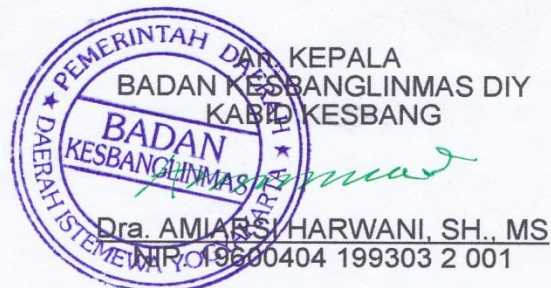
Sehubungan dengan maksud tersebut, diharapkan agar pihak yang terkait dapat memberikan bantuan / fasilitas yang dibutuhkan.

Kepada yang bersangkutan diwajibkan :

1. Menghormati dan mentaati peraturan dan tata tertib yang berlaku di wilayah riset/penelitian;
2. Tidak dibenarkan melakukan riset/penelitian yang tidak sesuai atau tidak ada kaitannya dengan judul riset/penelitian dimaksud;
3. Menyerahkan hasil riset/penelitian kepada Badan Kesbanglinmas DIY.
4. Surat rekomendasi ini dapat diperpanjang maksimal 2 (dua) kali dengan menunjukkan surat rekomendasi sebelumnya, paling lambat 7 (tujuh) hari kerja sebelum berakhirnya surat rekomendasi ini.

Rekomendasi Ijin Riset/Penelitian ini dinyatakan tidak berlaku, apabila ternyata pemegang tidak mentaati ketentuan tersebut di atas.

Demikian untuk menjadikan maklum.



Tembusan disampaikan Kepada Yth :

1. Gubernur DIY
2. Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta;
- ③ Yang bersangkutan.



KSU JA'FAR MEDIKA SYARIAH UNIT SIMPAN PINJAM

No. BH : 435 / BH / 28.5.1 / V / 2003

Alamat : Munggur, Mojogedang, Karanganyar Telp. (0271) 7895439

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : TRI YULIATI
Pekerjaan : Manajer KSU Ja'far Medika Syari'ah

Menerangkan bahwa mahasiswa di bawah ini :

Nama : RISKA PRIHADIYANTI
NIM : 11240027
Asal sekolah : Jurusan Manajemen Dakwah
Fakultas Dakwah dan Komunikasi
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta
Alamat : Sumberjo II RT 002 RW 010, Kel. Pojok, Kec.
Mojogedang, Kab. Karanganyar

Telah melaksanakan penelitian di KSU Ja'far Medika Syari'ah pada tanggal 27 Juli 2015.

Demikian surat keterangan ini, dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Munggur, 19 Agustus 2015

KSU JA'FAR MEDIKA SYARIAH



TRI YULIATI
Manajer



PEMERINTAH KABUPATEN KARANGANYAR
BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH

Alamat : Jl. Wakhid Hasyim Karanganyar Telepon/Fax (0271) 495179
Website: www. Bappeda.karanganyar.go.id Email : bappeda_karanganyar@yahoo.com Kode Pos 57716

SURAT REKOMENDASI RESEARCH / SURVEY
Nomor : 070 / 422 / VI / 2015

- I. **M E N A R I K** : Surat dari Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kab. Karanganyar, Nomor 070 / 422 / VI / 2015 Tanggal 30 Juni 2015.
- II. Yang bertanda tangan dibawah ini Kepala Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kabupaten Karanganyar, bertindak atas nama Bupati Karanganyar, menyatakan **TIDAK KEBERATAN** atas pelaksanaan research/penelitian/survey/observasi/mencari data dalam wilayah Kabupaten Karanganyar yang dilaksanakan oleh :
- | | | | |
|---|-----------------|---|--|
| 1 | Nama / NIM | : | RISKA PRIHADYANTI / 11240027 |
| 2 | Alamat | : | Sumberjo II RT 002 / RW 010, Kel. Pojok, Kec. Mojogedang, Kab. Karanganyar, Provinsi Jawa Tengah. |
| 3 | Pekerjaan | : | Mahasiswa |
| 4 | Penanggungjawab | : | Maryono, S.Ag., M.Pd. |
| 5 | Maksud / Tujuan | : | Melakukan ijin Penelitian dalam rangka menyusun Skripsi dengan judul:
"ANALISIS SWOT KOPERASI SIMPAN PINJAM USAHA JAFAR MEDIKA SYARIAH KARANGANYAR JAWA TENGAH (2012 – 2014)". |
| 6 | Peserta | : | - |
| 7 | Lokasi | : | Kab. Karanganyar. |

Dengan ketentuan-ketentuan sebagai berikut :

- Pelaksanaan research/penelitian/survey/ observasi/mencari data tidak disalahgunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu kestabilan Pemerintah.
 - Sebelum melaksanakan research/penelitian/survey/ observasi/mencari data harus terlebih dahulu melaporkan kepada penguasa setempat.
 - Setelah research/penelitian/survey/ observasi/mencari data selesai, supaya menyerahkan hasilnya kepada BAPPEDA Kabupaten Karanganyar.
- III. Surat Rekomendasi research/penelitian/survey/ observasi/mencari data ini berlaku dari :
Tanggal 30 Juni s/d 10 September 2015

Dikeluarkan di : Karanganyar
Pada tanggal : 30 Juni 2015

An. BUPATI KARANGANYAR
KEPALA BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH
Ub.
KA. BID. PENELITIAN, PENGEMBANGAN DAN STATISTIK
Up

Ka. Sub. Bid Penelitian dan Pengembangan



SRI WIYANTO, S.Pd
NIP. 19620313 198201 1 005

Tembusan :

- Bupati Karanganyar;
- Kapolres Karanganyar;
- Ka. Badan KESBANGPOL Kab.Karanganyar;
- Ka. DISPERINDAGKOP & UMKM Kab Karanganyar
- Ka. Simpan Pinjam Usaha Jafar Medika Syariah Karanganyar.



TEST OF ENGLISH COMPETENCE CERTIFICATE

No: UIN.02/L4/PM.03.2/b3.24.410/2015

Herewith the undersigned certifies that:

Name : **RISKA PRIHADIYANTI**
Date of Birth : **September 09, 1993**
Sex : **Female**

took TOEC (Test of English Competence) held on **November 11, 2015** by Center for Language Development of State Islamic University Sunan Kalijaga Yogyakarta and got the following result:

CONVERTED SCORE	
Listening Comprehension	41
Structure & Written Expression	44
Reading Comprehension	41
Total Score	420

Validity: 2 years since the certificate's issued



Yogyakarta, November 11, 2015

Director,

Dr. Sembodo Ardi Widodo, S.Ag., M.Ag.
NIP. 19680915 199803 1 005



شهادة اختبار كفاءة اللغة العربية

الرقم: UIN.02 / L4 / PM.03.2 / a3.24.198 / 2015

تشهد إدارة مركز التنمية اللغوية بأن

الاسم : Riska Prihadiyanti :

تاريخ الميلاد : ٩ سبتمبر ١٩٩٣

قد شاركت في اختبار كفاءة اللغة العربية في ١٨ يونيو ٢٠١٥, وحصلت
على درجة :

٤٢	فهم المسموع
٣٦	التراكيب النحوية و التعبيرات الكتابية
٢٣	فهم المقروء
٣٣٧	مجموع الدرجات

هذه الشهادة صالحة لمدة سنتين من تاريخ الإصدار

جوكجاكرتا, ١٨ يونيو ٢٠١٥



Dr. Sembodo Ardi Widodo, S.Ag., M.Ag.

رقم التوظيف : ١٩٦٨.٩١٥١٩٩٨.٣١٠٠٥





LABORATORIUM AGAMA

Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga

Jl. Marsda Adisucipto Yogyakarta Telp: 0274-515856 Email : fd@uin-suka.ac.id

SERTIFIKAT

Pengelola Laboratorium Agama Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga dengan ini menyatakan bahwa :

RISKA PRIHADYANTI

11240027

LULUS

Ujian sertifikasi Baca Al-Qur'an yang diselenggarakan oleh Laboratorium Agama Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga



Waryono, M.Ag.

NIP. 19701010 199903 1 002

Yogyakarta, 17 Juli 2014
Ketua

Dr. Sriharini, M.Si.

NIP. 19710526 199703 2 001



INTEGRATIF-INTERKONEKTIF



DEDIKATIF-INOVATIF



INKLUSIF-CONTINUOUS IMPROVEMENT



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
LEMBAGA PENELITIAN DAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT (LP2M)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

SERTIFIKAT

Nomor : UIN.02/L.2/PP.06/P3.768/2014

Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta memberikan sertifikat kepada :

Nama : Riska Prihadiyanti
Tempat, dan Tanggal Lahir : Karanganyar, 09 September 1993
Nomor Induk Mahasiswa : 11240027
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi

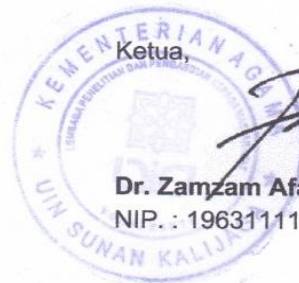
yang telah melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) Integrasi-Interkoneksi Tematik Posdaya Berbasis Masjid Semester Khusus, Tahun Akademik 2013/2014 (Angkatan ke-83), di :

Lokasi : Sinduharjo 14
Kecamatan : Ngaglik
Kabupaten/Kota : Kab. Sleman
Propinsi : D.I. Yogyakarta

dari tanggal 07 Juli 2014 s.d. 17 September 2014 dan dinyatakan LULUS dengan nilai 95,46 (A). Sertifikat ini diberikan sebagai bukti yang bersangkutan telah melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) dengan status intrakurikuler dan sebagai syarat untuk dapat mengikuti ujian Munaqasyah Skripsi.



Yogyakarta, 03 November 2014



Ketua,
Dr. Zamzam Afandi, M.Ag.
NIP. : 19631111 199403 1 002

Sertifikat

PELATIHAN TEKNOLOGI INFORMASI DAN KOMUNIKASI

diberikan kepada



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

PKSI

Pusat Komputer & Sistem Informasi

Nama : RISKA PRIHADYANTI
 NIM : 11240027
 Fakultas : DAKWAH
 Jurusan/Prodi : MANAJEMEN DAKWAH
 Dengan Nilai :

No	Materi	Nilai	
		Angka	Huruf
1	Microsoft Word	90	A
2	Microsoft Excel	70	C
3	Microsoft Power Point	70	C
4	Internet	60	C
Total Nilai		72.5	B
Predikat Kelulusan		Memuaskan	

Yogyakarta, 30 Desember 2011

Kepala PKSI

Dr. Agung Fatwanto, S.Si., M.Kom.



NIP. 19770103 200501 1 003

Standar Nilai:

Nilai	Huruf	Predikat
Angka		
86 - 100	A	Sangat Memuaskan
71 - 85	B	Memuaskan
56 - 70	C	Cukup
41 - 55	D	Kurang
0 - 40	E	Sangat Kurang

Nomor: UIN.02/R.Km/PP.00.9/2059/2011



**KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUNAN KALIJAGA**

Sertifikat

diberikan kepada:

Nama : Riska Prihadiyanti
NIM : 11240027
Fakultas/Prodi : Dakwah/ Manajemen Dakwah
Sebagai : Peserta

atas keberhasilannya menyelesaikan semua tugas workshop
SOSIALISASI PEMBELAJARAN DI PERGURUAN TINGGI
Bagi Mahasiswa Baru UIN Sunan Kalijaga Tahun Akademik 2011/2012
Tanggal 06 s.d. 08 September 2011 (20 jam pelajaran)

Mogyakarta, 09 September 2011

a.n. Rektor

Pembantu Rektor Bidang Kemahasiswaan



Dr. H. Akhmad Rifa'i, M.Phil.

NIP. 19600905 198603 1006