



Analisis Strategi Bersaing KSPPS Zam-Zam Barokah Menggunakan Competitive Profile Matrix (CPM) di Kecamatan Cilongok

Ita Solihatun

UIN. Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto

Bahar Habibi

UIN. Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto

Humamul Hakim

UIN. Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto

Yoiz Shofwa Shafrani

UIN. Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto

Alamat: Jl. A. Yani No.40A, Karanganjing, Purwanegara, Kec. Purwokerto Utara, Kabupaten

Banyumas, Jawa Tengah 53126

Korespondensi penulis: 224110202154@mhs.uinsaizu.ac.id

Abstrak. *This study discusses business development strategies at KSPPS Zam-Zam Barokah, located in the Cilongok District. As a Sharia-based financial institution, this KSPPS operates without using an interest-based system. In facing competition with conventional financial institutions, KSPPS Zam-Zam Barokah is required to implement innovative and responsive strategies. In addition, the Competitive Profile Matrix (CPM) method is used to highlight the strengths and weaknesses of competitors. The KSPPS offers various savings products such as Qurban, Pension, Mudharabah, and Wadiah, as well as financing products including Murabahah, Musyarakah, Ijarah, and Qardh, all of which comply with Sharia principles. The findings emphasize the importance of strengthening human resources, developing technology, expanding cooperation networks, and diversifying business efforts to ensure sustainability and enhance the competitiveness of the KSPPS amidst the current economic developments.*

Keywords: *KSPPS; Sharia Financial Management; Competitive Profile Matrix.*

Abstrak. Penelitian ini membahas strategi pengembangan usaha di KSPPS Zam-Zam Barokah yang berlokasi di Kecamatan Cilongok. Sebagai lembaga keuangan berbasis syariah, KSPPS ini menjalankan operasionalnya tanpa sistem bunga. Dalam menghadapi persaingan dengan lembaga keuangan konvensional, KSPPS Zam-Zam Barokah dituntut untuk menerapkan strategi yang inovatif dan responsif. Selain itu, metode Competitive Profile Matriks (CPM) digunakan untuk menyoroti keunggulan dan kelemahan pesaing. KSPPS ini menyediakan berbagai produk simpanan seperti Qurban, Pensiun, Mudharabah, dan Wadiah, serta pembiayaan seperti Murabahah, Musyarakah, Ijarah, dan Qardh yang sesuai dengan prinsip syariah. Hasil penelitian menekankan pentingnya penguatan SDM, pengembangan teknologi, perluasan jaringan kerja sama, serta diversifikasi usaha untuk menjaga keberlangsungan dan meningkatkan daya saing KSPPS di tengah perkembangan ekonomi yang mutakhir.

Kata Kunci: KSPPS; Pengelolaan Keuangan Syariah; Competitive Profile Matriks.

PENDAHULUAN

Berdasarkan Undang-Undang Tahun 1992 Nomor 25 koperasi merupakan badan usaha yang terdiri dari individu atau badan hukum koperasi, yang menjalankan kegiatan berdasarkan prinsip-prinsip koperasi serta menjunjung tinggi asas kekeluargaan sebagai gerakan ekonomi. Sementara itu, koperasi syariah adalah lembaga keuangan yang menjalankan operasionalnya tanpa menerapkan sistem bunga (kepentingan). KSPPS merupakan bentuk koperasi yang menyediakan layanan simpanan, pinjaman, dan pembiayaan sesuai prinsip syariah, termasuk pengelolaan dana sosial seperti zakat, sedekah, dan wakaf (Sudirawarda et al., 2025)

Keberadaan KSPPS tidak hanya memberikan akses keuangan kepada masyarakat, tetapi juga turut meningkatkan kesejahteraan anggotanya melalui berbagai produk simpanan dan pembiayaan berbasis syariah. Di Kecamatan Cilongok, hanya terdapat satu KSPPS, yaitu KSPPS Zam-Zam Barokah Muhammadiyah, yang merupakan inisiatif dari majelis ekonomi Pimpinan Cabang Muhammadiyah setempat. Tujuannya adalah menyediakan alternatif keuangan syariah bagi warga Muhammadiyah agar tidak bergantung pada bank konvensional. Anggota KSPPS ini terbagi menjadi anggota simpanan dan anggota pembiayaan, yang secara umum merupakan individu yang menyetorkan simpanan pokok dan wajib. Produk yang ditawarkan mencakup simpanan pendidikan, simpanan qurban, serta simpanan sukarela, sedangkan produk pembiayaannya meliputi murabahah, musyarakah, mudharabah, ijarah, dan qard.

Dalam era persaingan ketat antar lembaga keuangan, khususnya dengan bank konvensional, KSPPS Zam-Zam Barokah perlu terus menyusun strategi yang responsif dan inovatif. Analisis strategi menjadi hal yang sangat penting untuk mempertahankan keberlangsungan, meningkatkan mutu produk dan layanan, serta memperluas dampak ekonomi bagi anggota dan masyarakat sekitar agar mampu bersaing dengan lembaga keuangan lainnya. Strategi pengembangan mencakup aspek internal seperti peningkatan kualitas sumber daya manusia dan teknologi, serta aspek eksternal seperti pembangunan jaringan kemitraan dan diversifikasi usaha. Oleh karena itu, penyusunan strategi pengembangan KSPPS di Kecamatan Cilongok adalah langkah strategis untuk merancang kebijakan dan program kerja agar lebih efektif, berkelanjutan, menjawab tantangan dan menggunakan peluang.

Perbedaan utama penelitian ini dibandingkan dengan studi sebelumnya terletak pada pendekatannya, penelitian terdahulu adalah penelitian ini menggunakan analisis SWOT dan analisis internal dan eksternal untuk menganalisis keberadaan KSPPS dan merumuskan strategi pengembangan yang tepat, sedangkan penelitian terdahulu menganalisis peran KSPPS dalam meningkatkan kesejahteraan anggotanya. (AZHARI, 2023) CPM membantu mengidentifikasi posisi strategis KSPPS dibandingkan dengan pesaing berdasarkan faktor-faktor kunci dari konsumen, sehingga memungkinkan penilaian obyektif dari keuntungan dan kerugian produk yang ditawarkan atau layanan yang disediakan (Fred R. David, 2011)

KAJIAN TEORITIS

Definisi KSPPS

Istilah koperasi berasal dari bahasa Latin, yaitu *co* yang berarti “bersama” dan *operare* yang berarti “bekerja” atau “bergerak.” Dengan demikian, koperasi mencerminkan kerja sama dalam menjalankan kegiatan usaha (Zainal et al., 2022). Sementara itu, Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS), yang sebelumnya dikenal sebagai Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) adalah jenis koperasi yang beroperasi di bidang pembiayaan, tabungan, dan

Analisis Strategi Bersaing KSPPS Zam-Zam Barokah Menggunakan Competitive Profile Matrix (CPM) di Kecamatan Cilongok

investasi dengan menerapkan sistem pembagian keuntungan sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah. KSPPS juga berperan sebagai lembaga sosial yang menghimpun dana zakat, infaq, dan dana sosial lainnya, serta mengelolanya secara berkelanjutan dan berdasarkan keteladanan untuk kepentingan sosial. Dana dikelola dalam bentuk tabungan, seperti tabungan dan setoran, dan disalurkan sebagai pendanaan untuk perusahaan mikro melalui perjanjian penjualan dan pembelian, pembagian keuntungan dan layanan. (Aris & Ansori, 2023)

Prinsip-prinsip dasar yang dijunjung oleh KSPPS meliputi:

1. Larangan terhadap maysir, yaitu perjudian atau spekulasi yang merugikan sektor riil dan tidak produktif.
2. Tidak diperbolehkannya praktik usaha yang bertentangan dengan norma sosial dan etika.
3. Larangan gharar, yaitu transaksi yang mengandung ketidakpastian dan berpotensi merugikan salah satu pihak.
4. Dilarangnya transaksi atau usaha yang melibatkan barang atau aktivitas yang haram secara syariah.
5. Pelarangan riba, yaitu tambahan nilai atau bunga dalam transaksi pinjaman atau tukar-menukar barang yang sejenis.
6. Penolakan terhadap ihtikar atau penimbunan barang dan jasa untuk memanipulasi harga pasar.
7. Larangan atas transaksi atau aktivitas yang membahayakan individu atau masyarakat serta bertentangan dengan tujuan syariah. (Usman et al., 2024)

KSPPS juga menganut prinsip keanggotaan yang terbuka dan sukarela, dengan sistem pengelolaan yang demokratis melalui musyawarah. Pembagian keuntungan dilaksanakan dengan cara yang adil berdasarkan kontribusi setiap anggota. Koperasi ini bertujuan untuk meningkatkan kemandirian ekonomi para anggotanya, serta memperhatikan kepentingan masyarakat secara umum. Di samping itu, KSPPS berusaha membangun kesadaran dan pemahaman masyarakat mengenai pentingnya koperasi, mengajak partisipasi aktif masyarakat ke dalam struktur koperasi, serta menciptakan lapangan kerja di berbagai sektor seperti pertanian, peternakan, dan industri kecil (Perkasa et al., 2024). Secara keseluruhan, misi utama KSPPS adalah untuk meningkatkan kualitas hidup anggota dan masyarakat, serta berkontribusi pada terciptanya masyarakat yang makmur dan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.

Fungsi-fungsi KSPPS mencakup pengembangan potensi anggota dan masyarakat, peningkatan kesejahteraan sosial ekonomi, serta pembinaan sumber daya manusia yang amanah, profesional, dan konsisten dalam menerapkan prinsip ekonomi Islam. KSPPS juga bertujuan mewujudkan perekonomian nasional yang berlandaskan semangat kekeluargaan dan demokrasi ekonomi, menciptakan peluang kerja baru, dan mendorong tumbuhnya usaha-usaha produktif di kalangan anggota (Maresti, 2021)

Kegiatan Usaha

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) adalah suatu koperasi yang melaksanakan usaha dengan fokus pada simpanan dan pembiayaan sesuai dengan ketentuan syariah Islam. Di samping itu, KSPPS juga memiliki tanggung jawab dalam pengelolaan dana sosial seperti zakat, infaq, sedekah, dan wakaf. KSPPS tergolong sebagai Lembaga Keuangan Non

Bank (LKNB) yang beroperasi dengan sistem keuangan syariah. Salah satu contohnya adalah KSPPS Zam-Zam Barokah yang bergerak di sektor keuangan mikro syariah dengan tujuan menghimpun serta menyalurkan dana untuk kepentingan bisnis dan sosial. KSPPS Zam-Zam Barokah Cilongok menyediakan beragam produk simpanan dan pembiayaan.

1. Tabungan Qurban, ditujukan kepada masyarakat yang ingin mengumpulkan uang untuk beribadah qurban dengan cara menabung secara bertahap di KSPPS. (Muyassarrah, 2019)
2. Simpanan Pensiun, merupakan produk yang dirancang untuk memberikan jaminan keuangan di masa tua. Nasabah menyetor dana saat masih aktif bekerja dan akan menerima manfaat simpanan saat memasuki masa pensiun. (Indryani et al., 2024)
3. Simpanan Mudharabah adalah kolaborasi antara pemilik modal (shahibul maal) dan pengelola bisnis (mudharib). Keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan, sedangkan kerugian ditanggung pemilik dana kecuali karena kelalaian mudharib. (Hidayatullah & Firnanda, 2025)
4. Simpanan Wadiah, wadiah adalah titipan nasabah yang harus dijaga dan dikembalikan setiap nasabah yang bersangkutan menghendaki. Lembaga keuangan syariah memiliki kewajiban untuk mengembalikan dana yang dipercayakan. Wadiah dibagi atas Wadiah Yad Dhamanah dan wadiah yad amanah. (Martiwi et al., 2022)
 - a. Wadiah Yad Dhamanah adalah bentuk penyimpanan yang dapat digunakan oleh penerima. Namun, penerima bertanggung jawab jika ada kehilangan atau kerusakan. Selain itu, mereka wajib mengembalikan uang atau barang ketika diminta. (Shodiqin et al., 2025)
 - b. Wadiah Yad Amanah merupakan jenis simpanan yang tidak boleh dimanfaatkan oleh pihak yang menerima. Namun, penerima dapat mengenakan biaya sebagai imbalan atas layanan penyimpanan dan pengelolaan yang diberikan. (Dianti, 2024)

Selain layanan simpanan, KSPPS Zam-Zam Barokah juga menyediakan berbagai macam pembiayaan, seperti:

1. Pembiayaan Murabahah, yaitu lembaga membeli barang yang dibutuhkan nasabah, lalu menjualnya kembali dengan keuntungan (margin) yang telah disepakati. Contoh barang yang dibiayai bisa berupa kendaraan, alat usaha, atau properti. (Nuraini et al., 2024)
2. Pembiayaan Musyarakah, berupa kerja sama bisnis antara dua pihak atau lebih yang menyumbangkan modal dan berbagi keuntungan maupun risiko sesuai kesepakatan tertulis. (Arsela & Zen, 2025)
3. Pembiayaan Ijarah adalah perjanjian sewa-menyewa atau penyediaan jasa, di mana nasabah mendapatkan hak untuk menggunakan barang atau layanan dengan membayar sewa, tanpa terjadi pengalihan kepemilikan. (Alges, 2021)
4. Pembiayaan Qardh adalah pinjaman yang diberikan tanpa bunga tambahan. Nasabah hanya perlu mengembalikan jumlah uang yang diperoleh. Qardh biasanya digunakan untuk kebutuhan mendesak atau sebagai bagian dari pembiayaan. (Devyane et al., 2022)

Metode Competitive Profile Matriks (CPM)

Analisis Strategi Bersaing KSPPS Zam-Zam Barokah Menggunakan Competitive Profile Matrix (CPM) di Kecamatan Cilongok

CPM adalah alat analisis yang digunakan untuk menilai dan membandingkan posisi kompetitif perusahaan atau produk terhadap pesaing utamanya. CPM mengidentifikasi dan menilai faktor-faktor kunci yang memengaruhi posisi kompetitif perusahaan, seperti kualitas produk, harga, promosi, dan pelayanan. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk menilai kekuatan dan kelemahan serta membuat strategi untuk memperkuat posisi kompetitif mereka. CPM juga dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan dengan pesaing mereka dan membantu menentukan prioritas aksi yang harus diambil untuk meningkatkan posisi kompetitifnya. (Ayyub & Setyowati, 2023)

METODE PENELITIAN

Metode yang dipakai dalam penelitian ini adalah analisis matriks profil kompetitif (CPM). Langkah-langkah yang dilakukan mencakup, identifikasi faktor-faktor yang menentukan keberhasilan, pengalokasian bobot, analisis CPM, dan pengembangan strategi bersaing. Faktor-faktor kunci yang digunakan didapat dari survei, wawancara, serta pengamatan lapangan sebelum penelitian dilakukan. Dalam penelitian ini, faktor-faktor penting tersebut meliputi: desain kemasan, deskripsi produk, pelayanan, kemudahan akses, dan kenyamanan lokasi. Faktor-faktor ini merepresentasikan aspek-aspek yang berpengaruh signifikan pada daya saing. Analisis ini digunakan untuk mengkaji kekuatan dan kelemahan relatif antara perusahaan dan kompetitornya. Pemilihan metode Competitive Profile Matrix (CPM) didasarkan pada fakta bahwa KSPPS Zam-Zam Barokah masih baru, sehingga perlu analisis tentang persaingan, dan CPM merupakan alat yang efektif dan efisien untuk menganalisis kompetitor. Berikut adalah langkah-langkah dalam penyusunan Competitive Profile Matrix (CPM) yang perlu dilakukan:

1. Menyusun daftar faktor penentu keberhasilan.
2. Menentukan bobot untuk masing-masing faktor penentu keberhasilan. Bobot yang diberikan berkisar antara 0,0 hingga 1,0, yang dikonversi dari nilai 1 sampai 100, di mana total bobot semua faktor harus berjumlah 1,0.
3. Menetapkan peringkat dalam bentuk angka yang menggambarkan posisi produk gethuk berdasarkan faktor-faktor penentu keberhasilan, dengan memberikan peringkat yang berbeda-beda. Peringkat ini berkisar antara 1 hingga 10.
4. Menghitung skor bobot yang dihasilkan dari perkalian antara bobot dan peringkat.
5. Menghitung total skor yang menunjukkan posisi KSPPS Zam-Zam Barokah dibandingkan dengan kompetitornya. (Amadya, 2024)

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini mengacu pada berbagai literatur yang relevan dalam menyusun pembahasan mengenai pengembangan usaha KSPPS di Kecamatan Cilongok. Sumber referensi meliputi jurnal ilmiah, makalah, prosiding seminar, serta dokumen-dokumen dari lembaga pemerintah dan swasta.

Faktor Keberhasilan Utama Strategi Pengembangan KSPPS Zam-Zam Barokah Cilongok

1. Modal

Modal dasar merupakan elemen krusial dalam mendirikan koperasi yang memiliki status hukum. Sumber dana umumnya berasal dari uang setoran awal dan simpanan yang diwajibkan bagi semua anggota, dan juga bisa ditingkatkan melalui

donasi. Semakin besar modal yang dimiliki, semakin baik pula kinerja koperasi dalam mengembangkan usaha, termasuk dalam hal pemberian kesejahteraan kepada karyawan.

2. Kualitas Layanan.

Kemampuan dan keterampilan pengurus serta anggota koperasi merupakan elemen penting dalam pengembangan operasional. Sumber daya manusia yang berkualitas mampu meningkatkan efisiensi, mutu layanan, dan daya saing. Kualitas pelayanan di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) merujuk pada sejauh mana pelayanan yang diberikan oleh koperasi sesuai dan unggul dalam memenuhi kebutuhan dan harapan anggotanya. Kualitas ini mencakup berbagai aspek seperti sikap ramah dari karyawan, kecepatan dan akurasi dalam pelayanan, kemudahan akses, fasilitas yang memadai, serta kemampuan koperasi dalam menawarkan solusi dan nasihat yang bermanfaat bagi anggotanya. Pelayanan yang berkualitas di KSPPS Zam-Zam Barokah difokuskan untuk meningkatkan kebahagiaan anggota dengan menawarkan layanan yang cepat tanggap dan profesional, sehingga anggota merasa dihargai dan nyaman dalam setiap interaksi. Kualitas layanan yang baik juga mencakup penyediaan pelatihan dan penyuluhan untuk anggota guna meningkatkan keterampilan usaha dan pemahaman mengenai prinsip syariah, serta transparansi dalam pengelolaan produk dan hasil. (Fauziyyah, 2018)

3. Lokasi Usaha

Lokasi yang strategis dapat mendorong pertumbuhan jumlah anggota dan kelangsungan koperasi. Pertimbangan lokasi meliputi kemudahan akses, kedekatan dengan pasar tradisional atau pemukiman, serta jaminan keamanan dari tindak kriminalitas. (Maresti, 2021). Lokasi KSPPS Zam-Zam Barokah masih terbatas pada komunitas tertentu dan desa-desa di sekitar Kecamatan Cilongok. Selain itu, keberadaan KSPPS Zam-Zam Barokah sebagai satu-satunya koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah di Cilongok menjadikan lokasi ini sangat strategis. Faktor lokasi strategis ini berkontribusi signifikan dalam meningkatkan kesejahteraan anggota melalui kemudahan akses pembiayaan dan layanan koperasi. Namun, terdapat BMT Dana Mentari berlokasi tidak jauh dari KSPPS Zam-Zam Barokah, yang telah berhasil membangun jaringan yang lebih luas dengan membuka banyak cabang dan unit layanan di berbagai kecamatan yang berada di Kabupaten Banyumas. Keunggulan jaringan ini memungkinkan untuk menjangkau lebih banyak nasabah dari berbagai latar belakang dan area, serta menyediakan cakupan layanan secara lebih cepat dan efisien.

4. Penggunaan Teknologi

KSPPS Zam-Zam Barokah Muhammadiyah Cilongok telah melakukan usaha untuk menerapkan teknologi modern guna memperbaiki kualitas layanan dan daya saingnya di sektor keuangan syariah. Namun dalam penerapan teknologi di koperasi ini masih dalam proses pengembangan dan belum sepenuhnya maksimal. Prioritas utama koperasi tetap pada peningkatan kualitas layanan secara langsung kepada anggota, seperti sikap ramah dan kecepatan dalam melayani, yang terbukti berpengaruh besar terhadap kesetiaan nasabah. Aspek keamanan yang berkaitan dengan teknologi belum menunjukkan dampak yang berarti terhadap loyalitas, yang mungkin menunjukkan bahwa teknologi keamanan digital belum menjadi fokus utama atau belum diterapkan secara menyeluruh. BMT Dana Mentari pun telah melaksanakan berbagai langkah dalam

Analisis Strategi Bersaing KSPPS Zam-Zam Barokah Menggunakan Competitive Profile Matrix (CPM) di Kecamatan Cilongok

pengembangan teknologi informasi untuk memperbaiki efisiensi operasional serta mutu layanan. Penggunaan teknologi di KSPPS Zam-Zam Barokah masih berada dalam proses pengembangan dan belum berperan sebagai faktor utama yang mempengaruhi loyalitas nasabah. Di sisi lain, BMT Dana telah mulai memanfaatkan teknologi dalam operasionalnya untuk meningkatkan efisiensi operasional dan kualitas layanan, mulai dari sistem informasi pengolahan data transaksi, digital marketing, hingga program peningkatan teknologi dan layanan jemput bola. Meskipun masih terdapat ruang untuk pengembangan lebih lanjut, langkah-langkah ini menunjukkan komitmen BMT Dana Mentari dalam memanfaatkan teknologi untuk mendukung pertumbuhan dan daya saing lembaga. Kedua lembaga ini perlu meningkatkan digitalisasi layanan dan perlindungan informasi teknologi.

5. Biaya Administrasi dan Margin.

KSPPS Zam-Zam Barokah menerapkan tarif administrasi yang cukup terjangkau dan transparan untuk para anggotanya. Dana ini digunakan untuk menutupi biaya operasional koperasi seperti pengelolaan administrasi, pengawasan usaha anggota, dan pelayanan kepada anggota. Biaya administrasi ini tidak menjadi beban bagi anggota karena koperasi fokus pada pemberdayaan ekonomi masyarakat dan kesejahteraan anggotanya. BMT Dana Mentari juga menerapkan tarif administrasi yang digunakan untuk mendukung kelangsungan operasional lembaga serta layanan kepada anggotanya. Biaya ini biasanya mencakup biaya pendaftaran, administrasi pembiayaan, dan biaya layanan lainnya yang disesuaikan dengan kemampuan anggota serta karakteristik usaha mikro.

Sebagai koperasi yang berlandaskan syariah, KSPPS Zam-Zam Barokah mengaplikasikan sistem margin berdasarkan bagi hasil yang mengikuti aturan syariah, tidak seperti sistem bunga konvensional. Margin yang diterapkan bersifat adil dan transparan, sehingga anggota merasakan keuntungan yang layak dari pembiayaan yang diberikan. Margin ini juga menjadi sumber pendapatan utama koperasi untuk kegiatan operasional dan pembagian Sisa Hasil Usaha (SHU) kepada anggota setiap tahunnya. BMT Dana Mentari menggunakan sistem margin yang berlandaskan bagi hasil sesuai dengan prinsip syariah. Margin ini dirancang agar anggota tidak merasa terbebani dan tetap memberikan keuntungan yang adil bagi BMT demi kelangsungan operasionalnya.

6. Kemudahan Proses Pembiayaan

KSPPS Zam-Zam Barokah memberlakukan syarat yang mudah bagi anggotanya, sehingga mereka yang membutuhkan dana untuk usaha dapat mengajukan pembiayaan dengan cepat dan tanpa kesulitan. Proses untuk mengajukan dan mencairkan dana berlangsung dalam waktu yang singkat, yang sangat membantu anggota untuk segera mengembangkan usahanya. Di samping itu, KSPPS ini menawarkan berbagai pilihan pembiayaan berbasis syariah seperti murabahah, musyarakah, ijarah, dan qardh, yang bisa dipilih sesuai dengan kebutuhan anggota. Fleksibilitas produk ini memungkinkan anggota untuk menentukan jenis pembiayaan yang paling sesuai dengan situasi usaha mereka. Setelah dana dicairkan, koperasi akan melakukan pemantauan setiap tiga bulan untuk memastikan bahwa dana digunakan sesuai dengan tujuannya dan membantu anggota dalam pertumbuhan usaha mereka. Pendekatan ini memberikan rasa nyaman dan dukungan bagi anggota, sehingga proses pembiayaan menjadi lebih efisien.

BMT Dana Mentari memanfaatkan sistem informasi berbasis komputer untuk melakukan pencatatan dan pengelolaan pembiayaan, yang mempercepat proses administrasi dan mengurangi kemungkinan terjadinya kesalahan. Ini membuat anggota lebih mudah dalam mengajukan permohonan pembiayaan dan mempercepat proses persetujuan. BMT Dana Mentari menetapkan biaya administrasi dan margin yang kompetitif serta syarat yang disesuaikan dengan kapasitas anggota, khususnya untuk usaha mikro dan kecil. Dengan demikian, akses terhadap pembiayaan menjadi lebih terbuka bagi anggota dari berbagai latar belakang usaha. BMT Dana Mentari juga menerapkan layanan jemput bola, yaitu secara aktif mengunjungi anggota untuk memberikan pelayanan dan dukungan, sehingga anggota tidak perlu repot-repot datang ke kantor untuk mengajukan pembiayaan. Hal ini meningkatkan aksesibilitas dan memperkuat hubungan antara BMT dan anggota.

KSPPS Zam-Zam Barokah dan BMT Dana Mentari, menawarkan kemudahan dalam proses pembiayaan dengan syarat yang mudah, langkah yang cepat, dan pendampingan yang terus-menerus. KSPPS Zam-Zam Barokah unggul akan pilihan produk pembiayaan syariah yang beragam serta pendekatan personal disertai pemantauan rutin, sementara BMT Dana Mentari unggul dengan sistem administrasi berbasis digital dan layanan jemput bola yang memudahkan para anggota.

7. Hubungan Karyawan dan Kedekatannya dengan Nasabah.

Hubungan personal dan kedekatan antara karyawan KSPPS Zam-Zam Barokah dengan nasabah merupakan aspek penting yang mendukung kesetiaan dan kepuasan nasabah. Karyawan KSPPS Zam-Zam Barokah memberikan layanan yang hangat, sopan, dan efisien, sehingga menciptakan lingkungan yang nyaman bagi nasabah. Sikap yang bersahabat ini membuat nasabah merasa diperhatikan dan dihargai secara pribadi, bukan hanya sebagai nasabah biasa. Pelayanan yang diberikan sebelum, selama, dan setelah proses transaksi mencerminkan dedikasi karyawan dalam menjalin hubungan yang kuat dengan nasabah. Kedekatan ini membangun rasa percaya nasabah terhadap koperasi. Kepercayaan ini sangat penting dalam koperasi syariah yang mengutamakan prinsip kejujuran dan transparansi. Nasabah tidak hanya menghargai hasil layanan tetapi juga cara penyampaian serta interaksi yang hangat dari karyawan. Hubungan personal yang kuat antara karyawan dan nasabah berperan besar dalam meningkatkan kesetiaan nasabah. Nasabah yang merasa akrab dan nyaman dengan karyawan cenderung lebih setia dan aktif dalam memanfaatkan produk serta layanan koperasi. Ini juga memperkuat citra koperasi di mata masyarakat. Karyawan secara aktif menjalankan komunikasi yang intensif dan terbuka dengan nasabah, termasuk melakukan pemantauan dan pendampingan usaha secara rutin. Pendekatan ini memperrendah jarak dan membantu koperasi lebih memahami kebutuhan nasabah secara mendalam.

8. Inovasi Produk

Inovasi yang dilakukan oleh KSPPS Zam-Zam Barokah mencakup pengembangan berbagai jenis produk simpanan yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan tertentu. Contohnya adalah produk simpanan qurban yang ditawarkan khusus kepada anggota yang ingin menyiapkan dana untuk ibadah qurban dengan cara yang terencana. Selain itu, terdapat pula simpanan pensiun, yang bertujuan membantu anggota merencanakan dana pensiun secara sistematis. Produk-produk ini memberikan perlindungan secara finansial bagi anggota setelah mereka menyelesaikan masa kerja. Meskipun dibandingkan dengan bank-bank pesaing, inovasi KSPPS Zam-Zam Barokah

Analisis Strategi Bersaing KSPPS Zam-Zam Barokah Menggunakan Competitive Profile Matrix (CPM) di Kecamatan Cilongok

saat ini masih tergolong sederhana dan belum sepenuhnya terintegrasi dalam sistem yang lebih sistematis, terdapat potensi yang besar untuk mengembangkan produk yang lebih terfokus dan sesuai dengan komunitas serta ekonomi lokal yang belum banyak dijelajahi oleh lembaga keuangan lainnya. Situasi ini membuka peluang bagi KSPPS Zam-Zam Barokah untuk menjangkau pasar yang lebih luas dengan memenuhi kebutuhan yang lebih spesifik dan sesuai dengan kondisi setempat.

Tabel 1. CPM KSPPS Zam-Zam Barokah Kecamatan Cilongok dengan Pesaingnya

Faktor	Bobot	KSPPS Zam-Zam Barokah		BMT Dana Mentari Cilongok	
		Rating	Total	Rating	Total
Modal	0,10	2	0,20	4	0,40
Kualitas Layanan	0,15	4	0,60	3	0,45
Lokasi Usaha	0,12	2	0,24	2	0,24
Penggunaan Teknologi	0,13	3	0,39	4	0,52
Biaya administrasi dan Margin	0,10	4	0,40	3	0,30
Kemudahan Proses Pembiayaan	0,15	4	0,60	3	0,45
Hubungan Karyawan dan kedekatannya dengan nasabah.	0,15	4	0,60	2	0,30
Inovasi Produk	0,10	2	0,20	2	0,20
Total	1,00		3,03		2,66

Bobot Faktor Keberhasilan Utama Strategi Bersaing

Faktor-faktor yang sangat berperan dalam strategi bersaing KSPPS Zam-Zam Barokah jika dibanding dengan pesaing utamanya, yaitu BMT Dana Mentari, menunjukkan bahwa faktor yang paling berpengaruh terhadap keunggulan kompetitifnya adalah kualitas layanan, kemudahan dalam proses pembiayaan, dan hubungan karyawan dan kedekatannya dengan nasabah. Masing-masing faktor mendapatkan bobot 0,15. Ketiga faktor ini dianggap sangat berpengaruh karena berdampak langsung pada pengalaman dan kepuasan anggota saat berkomunikasi dengan karyawan. Selain itu, lokasi usaha dan penggunaan teknologi juga memiliki dampak yang cukup besar, dengan bobot masing-masing 0,12 dan 0,13, yang menunjukkan tingkat kepercayaan masyarakat serta kemampuan beradaptasi dalam era digital. Sedangkan, faktor-faktor lain seperti modal, biaya administrasi dan margin, inovasi produk dan lokasi usaha memperoleh bobot antara 0,10 hingga 0,13 mewakili pentingnya efisiensi biaya, variasi produk, dan aksesibilitas layanan bagi para nasabah.

Kualitas layanan menjadi faktor paling penting karena pelayanan yang cepat, ramah, dan sesuai dengan prinsip syariah memberikan kepuasan bagi anggota serta membangun loyalitas dalam jangka panjang. Kecepatan dan kemudahan dalam proses pembiayaan juga berperan penting, karena nasabah lebih cenderung memilih lembaga yang menawarkan solusi cepat tanpa banyak birokrasi. Hubungan personal yang terjalin erat dan pendekatan nilai-nilai yang diterapkan oleh KSPPS Zam-Zam Barokah memberikan keuntungan unik dibandingkan lembaga keuangan lainnya, karena menciptakan rasa nyaman dan kepercayaan yang lebih tinggi. Di sisi lain,

meskipun teknologi digital dan luas jangkauan operasional telah menjadi kekuatan utama KSPPS Zam-Zam Barokah saat ini, keduanya memiliki potensi besar untuk dikembangkan sebagai bagian dari strategi untuk meningkatkan daya saing di masa depan.

Penilaian Peringkat Faktor Keberhasilan Strategi Bersaing

Memahami berbagai faktor yang berkontribusi terhadap keberhasilan strategi bersaing memungkinkan kita untuk mengetahui posisi relatif daya saing masing-masing lembaga, serta mengidentifikasi kelebihan dan kelemahan utama yang dapat digunakan sebagai variabel strategis untuk meningkatkan kinerja organisasi. Dalam Competitive Profile Matrix (CPM), penilaian dilakukan pada skala 1 sampai 4, di mana nilai 1 menggambarkan respons yang sangat rendah terhadap faktor keberhasilan (kelemahan utama), nilai 2 menunjukkan respons yang rendah (kelemahan minor), nilai 3 mencerminkan respons di atas rata-rata (kekuatan minor), dan nilai 4 menunjukkan respons yang sangat kuat terhadap faktor keberhasilan tersebut (kekuatan utama).

Dalam konteks KSPPS Zam-Zam Barokah dan pesaingnya, yaitu BMT Dana Mentari, penilaian dilakukan berdasarkan delapan faktor strategis, diantaranya yaitu modal, kualitas layanan, lokasi usaha, penggunaan teknologi, biaya administrasi dan margin, kemudahan proses pembiayaan, hubungan karyawan dan kedekatannya dengan nasabah, serta inovasi produk. Dari hasil evaluasi KSPPS Zam-Zam Barokah memperoleh peringkat tertinggi (4) dalam faktor kualitas layanan, kemudahan proses pembiayaan, serta hubungan dengan nasabah, yang menjadi kekuatan utama koperasi tersebut. Di sisi lain, KSPPS Zam-Zam Barokah masih terlihat lemah dalam hal modal, lokasi usaha dan inovasi produk, yang diberikan peringkat 2, mengartikan bahwa faktor tersebut perlu untuk diperbaiki.

Sementara itu, BMT Dana Mentari memiliki keunggulan dalam hal modal dan penggunaan teknologi dengan nilai 4, tetapi kurang kuat dalam menjalin hubungan personal dengan nasabahnya. Dengan membandingkan nilai dan skor yang dihasilkan dari kombinasi bobot dan rating tersebut, terlihat bahwa KSPPS Zam-Zam Barokah meraih skor lebih tinggi dengan nilai 3,03, sedangkan BMT Dana Mentari mendapatkan nilai 2,66. Hal ini menunjukkan bahwa KSPPS Zam-Zam Barokah memiliki keunggulan kompetitif yang lebih baik dalam aspek layanan dan hubungan sosial, meskipun masih terdapat kesempatan untuk meningkatkan penguasaan di bidang teknologi dan area operasional.

Strategi Pengembangan KSPPS Zam-Zam Barokah di Kecamatan Cilongok

Berdasarkan hasil identifikasi permasalahan KSPPS Zam-Zam Barokah di Kecamatan Cilongok melalui analisis jurnal dan wawancara terkait faktor-faktor yang memengaruhi perkembangan usaha, strategi pengembangan secara umum dapat dirumuskan sebagai berikut:

- a. Untuk menangani pengembangan produk, langkah-langkah yang dapat diambil termasuk memperbaiki kualitas layanan produk, meningkatkan mutu produk, serta melakukan inovasi produk sesuai dengan kebutuhan para anggota yang dilaksanakan oleh pengurus KSPPS Zam-Zam Barokah. (Nasrullah & Iswanto, 2021)
- b. Mengoptimalkan layanan jemput bola untuk memudahkan nasabah dalam proses pembiayaan, menabung, atau penarikan dana langsung melalui karyawan marketing KSPPS Zam-Zam Barokah. (Amelia & Kenedi, 2024)
- c. Untuk meningkatkan jumlah nasabah dapat dilakukan dengan strategi pro-mosi melalui penyebaran brosur, media sosial, maupun personal selling (penawaran langsung).

Analisis Strategi Bersaing KSPPS Zam-Zam Barokah Menggunakan Competitive Profile Matrix (CPM) di Kecamatan Cilongok

- d. Untuk meningkatkan kualitas SDM dapat dilakukan melalui pelatihan, pengembangan kompetensi, dan pembinaan nilai-nilai syariah agar mampu mengelola koperasi secara profesional dan berakhlak. SDM yang berkualitas mendukung inovasi produk dan pelayanan yang optimal. (Hayati, 2023)
- e. Untuk mendukung perkembangan KSPPS yang berkelanjutan, dapat dilakukan melalui kolaborasi dengan pemerintah, asosiasi, lembaga keuangan syariah, serta institusi keuangan lainnya.
- f. Untuk memperlancar transaksi bagi anggota dan pengawas, dapat dilakukan dengan memanfaatkan teknologi informasi. (Komite Nasional Keuangan Syariah, 2019)

Pelatihan dan pengembangan terhadap karyawan KSPPS sangat diperlukan untuk meningkatkan kompetensi dan kinerja. Dukungan pemerintah akan membuat KSPPS mampu bertahan, dukungan dapat berupa pinjaman modal atau pembekalan. Mengelola permodalan secara profesional untuk menjaga likuiditas dan solvabilitas KSPPS.

Lokasi yang tepat untuk membantu nasabah melakukan transaksi dengan mudah tanpa mengeluarkan banyak dana. Mengembangkan produk terbaru berdasarkan kebutuhan anggota, seperti pembiayaan syariah, tabungan khusus, atau layanan daring. Menerapkan teknologi digital untuk memudahkan transaksi, promosi, dan pencatatan, seperti aplikasi mobile banking atau sistem informasi berbasis web. (Dila, 2023)

KESIMPULAN

Penelitian ini menekankan pentingnya strategi pengembangan usaha untuk KSPPS Zam-Zam Barokah dalam menghadapi persaingan dengan lembaga keuangan lainnya. Sebagai lembaga keuangan yang berlandaskan prinsip syariah, KSPPS Zam-Zam Barokah menyediakan berbagai produk simpanan dan pembiayaan yang selaras dengan prinsip syariah, seperti Mudharabah, Wadiah, Murabahah, Musyarakah, Ijarah, dan Qardh. Melalui pendekatan Competitive Profile Matrix (CPM), penelitian ini menunjukkan bahwa untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan, KSPPS Zam-Zam Barokah perlu Memperkuat Sumber Daya Manusia (SDM) yaitu Peningkatan kualitas dan kemampuan SDM sangat diperlukan agar pelayanan kepada anggota semakin optimal dan profesional, Pengembangan Teknologi, Pembaruan sistem dan pelayanan berbasis teknologi dapat meningkatkan efisiensi operasional dan menarik minat anggota baru, Perluasan Jaringan Kerja Sama, Membangun kemitraan strategis dengan berbagai pihak dapat memperluas jangkauan layanan dan menguatkan posisi KSPPS di pasar, Diversifikasi Usaha, Menambah variasi produk dan layanan akan menciptakan lebih banyak peluang pertumbuhan dan mengurangi risiko usaha. Secara keseluruhan, strategi pengembangan yang inovatif, responsif, serta berfokus pada keunggulan internal dan eksternal merupakan kunci utama agar KSPPS Zam-Zam Barokah mampu bertahan dan berkembang di tengah perubahan ekonomi serta persaingan di industri keuangan yang semakin ketat.

DAFTAR PUSTAKA

- Alges, A. W. S. (2021). Manajemen Manajemen Pembiayaan Ijarah Pada Bmt Al Fataya Payakumbuh. *IHTIYATH: Jurnal Manajemen Keuangan Syariah*, 5(1).

- Amadya, M. D. R. P. (2024). Strategi Bersaing Produk Gethuk Dengan Pendekatan Competitive Profile Matrix (Studi Kasus di UKM Gethuk Semarang di Kabupaten Karanganyar). *Agrista*, 12(1).
- Amelia, S., & Kenedi, J. (2024). Strategi Pengembangan Produk Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM) dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing:(Pada KSPPS BTM Sumatera Barat Cabang Sungai Rumbai). *Inisiatif: Jurnal Ekonomi, Akuntansi dan Manajemen*, 3(4), 153–166.
- Aris, A., & Ansori, M. (2023). Analisa Strategi Pemasaran Pembiayaan Qardh di KSPPS Guna Lestari Jaya. *Jurnal Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 8(3), 471–482.
- Arsela, M., & Zen, M. (2025). Mudharabah serta Musyarakah dalam Praktik Lembaga Keuangan Syariah. *Tasyri': Journal of Islamic Law*, 4(1), 201–224.
- AZHARI, M. A. (n.d.). *PERAN KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN ANGGOTA (Studi Kasus Pada Anggota Pembiayaan KSPPS Zam-Zam Barokah Muhammadiyah Cilongok)*.
- Devyane, S. A., Kristianingsih, K., & Juniwati, E. H. (2022). Analisis Pengaruh Pembiayaan Istishna, Qardh dan Ijarah Terhadap Return on Asset pada PT Bank BRI Syariah Tbk. *Journal of Applied Islamic Economics and Finance*, 2(2), 286–298.
- Dianti, Y. (2024). Implementasi Akad Wadiah Pada Produk Tabungan Perbankan Syariah Di Indonesia. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 3(2), 5–24. [http://repo.iain-tulungagung.ac.id/5510/5/BAB 2.pdf](http://repo.iain-tulungagung.ac.id/5510/5/BAB%202.pdf)
- Dila, A. F. F. (2023). *ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN KSPPS USAHA MULYA PONDOK INDAH DENGAN METODE BUSINESS MODEL CANVAS*. Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta.
- Fauziyyah, F. R. (2018). *Pengaruh Kualitas Pelayanan Pada Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (Kspps) Bmt Dana Li Mardhatillah (Damar) Semarang Terhadap Tingkat Kepuasan Anggota*. Skripsi: UIN Walisong, Semarang.
- Fred R . David. (2011). Competitive Profile Matrix. *Strategic Management*, 7(2), 1–6.
- Hayati, S. (2023). Strategi Pengembangan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Baitul Maal Wa Tamwil (Bmt) Rukun Abadi di Kabupaten Karawang. *Journal on Education*, 5(3), 8750–8756. <https://doi.org/10.31004/joe.v5i3.1669>
- Hidayatullah, M. F., & Firnanda, A. (2025). Implementasi Akad Mudharabah dalam Produk TABAH (Tabungan Mudharabah) di KSPPS BMT NU Cabang Silo. *Jurnal Ilmiah Pengabdian Pada Masyarakat*, 2(3), 744–748.
- Indryani, R. I., Nadila, L., Wulandari, E., & Septiani, A. (2024). Pengelolaan Dana Pensiun Yang Efektif dan Efisien dalam MenjaminKesejahteraan Keuangan di Masa Tua. *Jurnal Penelitian Ekonomi Manajemen dan Bisnis (JEKOMBIS)*, 3(3), 180–186.
- Komite Nasional Keuangan Syariah. (2019). *Rekomendasi Kebijakan Strategi Pengembangan Keuangan Mikro syariah Di Indonesia*.
- Maresti, D. (2021). Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Kspps Kota Padang (Studi Pada Kspps Kelurahan Lubuk Begalung Kota Padang Sumatera Barat).

Analisis Strategi Bersaing KSPPS Zam-Zam Barokah Menggunakan Competitive Profile Matrix (CPM) di Kecamatan Cilongok

Jurnal Pendidikan Dasar dan Sosial Humaniora, 1(2), 185–198.

- Martiwi, W. A., Tsaniyah, I., Rohmawati, N., Putri, P. N., Latifah, E., Article, I., Accounting, S., Yad, W., Sharia, D., Syariah, A., Yad, W., & Commons, C. (2022). 344-File Utama Naskah-8479-1-10-20240910. 1(02), 65–79.
- Matrix, C. P. (2023). *Analisis Strategi Bersaing Kecap Manis Bango Menggunakan Competitive Profile Matrix (CPM) di Kota Surakarta*. 2(1), 30–39.
- Muyassarrah, M. (2019). Analisis SWOT Pada Strategi Pemasaran Produk Simpanan Kurban Di KSPPS BMT NU Sejahtera Cabang Jepara. *SERAMBI: Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Bisnis Islam*, 1(3), 69–80.
- Nasrullah, A., & Iswanto, J. (2021). Analisis Strategi Pengembangan Produk Simpanan Berjangka Dalam Meningkatkan Share Market (Studi Kasus Produk Berjangka Barokah Abadi KSPPS BMT Rukun Abadi Jombang). *Jurnal Studi Keislaman*, 1(1), 21–32.
- Nuraini, A., Fitriyani, Y., & Aini, Q. (2024). Optimalisasi Pembiayaan Murabahah Dalam Meningkatkan Pendapatan Pembiayaan Di Kspps Al-Husna Secang. *Jurnal Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 9(204), 806–816. <https://www.doi.org/10.30651/jms.v9i2.22159>
- Perkasa, R. D., Safitri, D., Lubis, I., & Aimansyah, Z. (2024). The Role of Savings and Loan Cooperatives in the Development of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs). *International Journal Of Education, Social Studies, And Management (IJESSM)*, 4(2), 655–670. <https://doi.org/10.52121/ijessm.v4i2.336>
- Shodiqin, N. M., Muslim, H. R., & Safrudin, R. (2025). AKAD WADIAH YAD DHAMANNAH SEBAGAI INOVASI AKAD DANA PENSIUN DI LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH. *El-Iqthisyady: Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 316–332.
- Sudirawarda, S. U., Afif, M. N., & Aziz, A. J. (2025). Analysis of the Health Level of Sharia Savings and Loan Cooperatives in the Regulation of the Minister of Cooperatives. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 13(1), 53–62.
- Usman, E., Ilmiah, N., Admayanti, A., & Lukman, L. (2024). Analysis of Factors that Influence Members' Decisions in Choosing a Sharia Savings and Loans Cooperative (Case Study of KSPPS Mutiara Harapan Jamaah). *Indonesian Journal of Interdisciplinary Research in Science and Technology*, 2(1), 59–70. <https://doi.org/10.55927/marcopolo.v2i1.7984>
- Zainal, M., Sekolah, H., Agama, T., Darul, I., & Pamekasanuniversitas, U. B. (2022). Peran Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) NURI Jawa Timur terhadap Kesejahteraan Masyarakat (Studi Kasus KSPPS Cabang Palengaan Kec. Palengaan Kabupaten Pamekasan). *Journal of Economic and Islamic Research*, 1(1), 29–43. <https://www.journal.staisyaichona.ac.id/index.php/jeir/article/download/28/24>