



Analisis VRIO dan PEST pada Strategi Bisnis KSPPS Hanada Quwais Sembada

Azzahra Prania Putri

UIN Prof. K. H Saifuddin Zuhri Purwokerto

Muhammad Bagas Adi Nugroho

UIN Prof. K. H Saifuddin Zuhri Purwokerto

Nisrina Alifatu Zahra

UIN Prof. K. H Saifuddin Zuhri Purwokerto

Yoiz Shofwa Shafrani

UIN Prof. K. H Saifuddin Zuhri Purwokerto

Alamat: Jl. Ahmad Yani No. 40 A, Karanganjing, Purwanegara, Kec. Purwokerto Utara,
Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah 53126

Korespondensi penulis: 224110202098@mhs.uinsaizu.ac.id

Abstract. *This study aims to evaluate the approach in assessing resources and business environment in KSPPS Hanada Quwais Sembada using VRIO (Value, Rare, Imitability, Organization) and PEST (Political, Economic, Social, Technology) frameworks. The VRIO framework is applied to find internal and sustainable competitive advantages by analyzing the company's resources and capabilities. On the other hand, PEST analysis is conducted to explore external macro factors that have the potential to affect the institution's performance and strategy. Through a case study on KSPPS Hanada Quwais Sembada KC Purwokerto, it is seen that this institution has several valuable resources, such as a high level of member trust and a unique sharia-based business model, but needs to improve the aspects of rarity and capabilities that are difficult to imitate. From the outside, changes in Islamic banking regulations and the adoption of digital technology by members are identified as significant opportunities and challenges.*

Keywords: *Business Strategy, VRIO, PEST, Resource, KSPPS*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi pendekatan dalam menilai sumber daya dan lingkungan bisnis di KSPPS Hanada Quwais Sembada menggunakan kerangka VRIO (Value, Rare, Imitability, organization) serta PEST (Political, Economic, Social, Technology). Kerangka VRIO diterapkan untuk menemukan keunggulan kompetitif yang bersifat internal dan berkelanjutan dengan menganalisis sumber daya serta kemampuan perusahaan. Di lain pihak, analisis PEST dilakukan untuk mengeksplorasi faktor-faktor makro eksternal yang berpotensi memengaruhi kinerja dan strategi lembaga. Melalui studi kasus pada KSPPS Hanada Quwais Sembada KC Purwokerto, terlihat bahwa lembaga ini memiliki beberapa sumber daya berharga, seperti tingkat kepercayaan anggota yang tinggi dan model bisnis berbasis syariah yang unik, namun perlu meningkatkan aspek kelangkaan serta kemampuan yang sulit ditiru. Dari sisi luar, perubahan dalam regulasi perbankan syariah dan adopsi teknologi digital oleh anggota diidentifikasi sebagai peluang sekaligus tantangan yang signifikan.

Kata Kunci: *Strategi Bisnis, VRIO, PEST, Sumber daya, KSPPS*

PENDAHULUAN

Sebagai salah satu pilar penting dalam sistem keuangan Indonesia, koperasi memegang peranan penting dalam mendukung pembangunan nasional. Fungsi utamanya adalah mendorong pertumbuhan ekonomi yang merata dan berkelanjutan, sekaligus menjaga stabilitas perekonomian bangsa. Fakta bahwa mayoritas penduduk Indonesia menganut agama Islam, hadirnya koperasi syariah sebagai sebuah inovasi lembaga keuangan yang berlandaskan prinsip-prinsip Islam.

Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) adalah sebuah lembaga usaha mandiri yang berfokus pada pengembangan usaha produktif dan investasi untuk meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi, seperti mendorong aktivitas menabung dan memberikan dukungan

dalam pembiayaan ekonomi. KSPPS yang dulunya dikenal sebagai Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS), lahir dari Baitul Maal wat Tamwil (BMT), menjadi entitas keuangan mikro syariah yang memiliki karakteristik unik di Indonesia. Peran KSPPS sangat penting dalam menjalankan fungsinya, di mana ia beroperasi sebagai lembaga bisnis (tamwil) sekaligus menjalankan fungsi sosial dengan mengumpulkan, mengelola, dan menyalurkan dana ZISWAF. Dana ZIS yang dihimpun dan dimanfaatkan ini dapat digunakan untuk keperluan amal, meskipun beberapa KSPPS lebih memilih untuk mendayagunakannya dalam bentuk pemberdayaan, terutama bagi pelaku usaha mikro yang layak menerima bantuan. (Wulandari 2017)

KSPPS Hanada Quwais Sembada merupakan salah satu lembaga keuangan mikro, yang fokus utamanya adalah pada simpanan dan pinjaman untuk meningkatkan ekonomi pengusaha kecil dan mitra usaha dengan cara memotivasi masyarakat untuk menabung dan mendukung pendanaan kegiatan di sekitar. Penelitian dalam artikel ini dilakukan untuk memahami strategi bisnis serta lingkungan usaha dengan keunggulan kompetitif dan langkah-langkah strategis yang sesuai dengan kondisi internal dan eksternal di KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto dengan menerapkan metode VRIO dan PEST. VRIO membantu perusahaan mengidentifikasi sumber daya dan kapabilitas internal yang dapat menjadi sumber keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. PEST membantu perusahaan memahami faktor - faktor eksternal yang dapat mempengaruhi bisnis sehingga perusahaan dapat menyesuaikan dan merencanakan tindakan yang tepat. Artikel ini menggabungkan pemahaman tentang VRIO dan PEST agar tujuannya perusahaan dapat mengembangkan startegi yang lebih efektif dan terarah. (Mubarak 2021).

KAJIAN TEORITIS

KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto

KSPPS yang kini telah dikenal luas oleh masyarakat Purwokerto berkat keamanan dan kepercayaan yang dijunjung tinggi oleh KSPPS Hanada Quwais Purwokerto. KSPPS ini beroperasi berdasarkan prinsip syariah Islam tanpa melibatkan unsur bunga atau sewa, dengan menerapkan sistem pembiayaan atau pinjaman yang berlandaskan pada prinsip persaudaraan serta kerja sama yang senantiasa mengedepankan rasa adil. (Hidayat Farid 2016). Kajian teoretis mengenai Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Hanada Quwais Sembada menekankan signifikansi penerapan prinsip-prinsip syariah dalam seluruh aspek operasionalnya. KSPPS ini beroperasi dengan prinsip syariah untuk mencegah praktik riba dan memenuhi kebutuhan masyarakat, terutama bagi mereka yang beragama Islam. Kepatuhan terhadap prinsip syariah menjadi landasan utama dalam pengambilan keputusan dan pelaksanaan aktivitas, serta diawasi secara rutin oleh manajer, pengurus, dan Dewan Pengawas Syariah untuk memastikan kinerja lembaga berjalan efektif dan efisien. Kajian ini juga memperlihatkan betapa pentingnya peran semua elemen dalam organisasi untuk menjaga kepatuhan syariah, tidak hanya Dewan Pengawas Syariah. Lebih jauh lagi, KSPPS Hanada Quwais Sembada mengembangkan usaha produktif dan investasi melalui produk simpan pinjam dan pembiayaan yang sesuai dengan

prinsip syariah untuk meningkatkan ekonomi anggota dan mitra bisnisnya. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi untuk menganalisis proses pengawasan kepatuhan syariah secara mendalam.

Strategi Bisnis

Strategi bisnis merupakan keterampilan yang dimiliki oleh pengusaha atau perusahaan dalam menganalisis faktor-faktor lingkungan luar dan dalam organisasi, merumuskan rencana strategi, melaksanakan rencana yang telah disusun untuk mencapai tujuan perusahaan, serta melakukan penilaian untuk memperoleh masukan dalam merumuskan strategi di masa mendatang.(Fitri Anggreani 2021)

Sumber Daya Manusia

Sumber Daya atau Singkatan dari SDM adalah cara untuk mengatur hubungan antara individu dan peran sumber daya untuk mencapai tujuan(Mulyadi 2019). Barry Cushway menjelaskan bahwa Manajemen Sumber Daya Manusia mencakup berbagai strategi, prosedur, dan kegiatan yang dirancang untuk mendukung tercapainya tujuan perusahaan melalui penyelarasan antara kebutuhan organisasi dan kepentingan individu.(Syah et al. 2025)

VRIO

Kerangka VRIO adalah sebuah alat untuk analisis strategis yang digunakan dalam mengevaluasi sumber daya dan kemampuan internal suatu organisasi dengan tujuan memahami kemungkinannya dalam meraih keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Dengan melakukan analisis aspek-aspek ini dengan cara yang terstruktur, perusahaan dapat mendeteksi sumber daya dan kapabilitas yang paling berpotensi memberikan keunggulan kompetitif yang tahan lama. Dalam KSPPS Hanada Quwais Sembada, analisis VRIO berfungsi untuk menilai seberapa efisien perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya dan kemampuannya di pasar yang sangat kompetitif. Analisis ini akan memberikan perspektif mengenai kekuatan pasar serta area yang memiliki potensi untuk peningkatan pemasaran.(Putra Dharma, Purwanegara, and Wibowo 2024)

VALUE (Nilai)

Sumber daya dianggap bernilai apabila mampu membantu perusahaan dalam memanfaatkan peluang atau menghindari ancaman di pasar. Tanpa kontribusi yang signifikan dari sumber daya tersebut, perusahaan akan kesulitan untuk bersaing secara optimal. Konsep value (nilai) mengacu pada sejauh mana sumber daya dan kapabilitas perusahaan memungkinkan perusahaan merespons peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal. Agar menjadi kekuatan, perusahaan harus dapat mengoptimalkan peluang dan mengurangi dampak ancaman, dan

sebaliknya jika mayoritas jawaban atas evaluasi ini adalah "ya", maka perusahaan dianggap memiliki kemampuan dan strategi yang tepat dalam memanfaatkan peluang serta menghadapi ancaman dengan sumber daya yang tersedia. Namun, nilai suatu sumber daya atau kapabilitas yang penting di masa lalu tidak selalu akan tetap relevan ke depannya. Perubahan preferensi pelanggan, dinamika struktur industri, atau kemajuan teknologi dapat menyebabkan penurunan nilai dari sumber daya dan kapabilitas tersebut.

RARITY (Kelangkaan)

Sumber daya yang sulit ditemukan atau langka memberikan peluang bagi perusahaan untuk menempati posisi yang berbeda di pasar serta menawarkan produk atau layanan yang tidak umum tersedia di tempat lain. Ketika suatu sumber daya tergolong langka, perusahaan berpotensi meraih keunggulan kompetitif. Namun, jika sumber daya tersebut mudah diperoleh, maka pesaing lain dapat dengan cepat menirunya, sehingga keunggulan tersebut menjadi kurang berarti.

IMATIBILITY (Sulit Ditiru)

Sumber daya yang sukar untuk ditiru dapat menciptakan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan, karena pesaing akan mengalami kesulitan dalam menyalin atau mereplikasi sumber daya serupa. Kesulitan ini dapat disebabkan oleh berbagai faktor, seperti kerumitan teknologi, perlindungan melalui hak paten, atau reputasi perusahaan yang telah terbentuk kuat.

ORGANIZATION (Organisasi)

Meskipun suatu sumber daya memiliki nilai tinggi, langka, dan sulit ditiru, perusahaan tetap tidak akan memperoleh manfaat maksimal jika tidak memiliki struktur organisasi yang mendukung pemanfaatannya. Tanpa pengelolaan dan pengorganisasian yang efektif, perusahaan tidak akan mampu mengoptimalkan potensi dari sumber daya tersebut, meskipun secara karakteristik sangat berharga dan unik.

PEST

Kotler mengungkapkan kerangka kerja untuk memindai lingkungan mikro eksternal. PEST sendiri adalah singkatan untuk politik, bisnis, masalah sosial dan teknologi. PEST sendiri alat yang efektif dan sering digunakan untuk mengidentifikasi dan memahami risiko perencanaan strategis. Lingkungan makro eksternal yang dimaksud adalah apa yang terjadi di luar wilayah yang tidak dapat dikendalikan perusahaan, karena perusahaan tidak dapat mengendalikan. Perusahaan perlu menganalisis risiko dan menyesuaikan strategi perusahaan dengan perubahan di lingkungan luar. (Syamsiah 2010)

POLITIC (Politik)

Aspek politik dalam analisis PEST mengacu pada kondisi dan kebijakan politik yang berpotensi mempengaruhi aktivitas bisnis. Hal ini meliputi kebijakan pemerintah, regulasi,

stabilitas politik, serta aturan hukum seperti perpajakan, hak kekayaan intelektual, dan peraturan perdagangan yang dapat memengaruhi operasional dan kesuksesan perusahaan. Selain itu, faktor politik juga mencakup kemungkinan perubahan kebijakan di masa depan dan risiko politik yang dapat berdampak pada strategi bisnis dan lingkungan usaha secara keseluruhan.

ECONOMY (Ekonomi)

Ekonomi adalah disiplin yang meneliti jenis fakta bahwa produksi dan distribusi produk dan layanan analisis pest diperlukan oleh pemerintah daerah. Melalui analisis faktor ekonomi ini, perusahaan atau organisasi menyelidiki dan mengkonfirmasi masalah ekonomi yang mempengaruhi perusahaan. Ini termasuk faktor -faktor seperti suku bunga, inflasi, pertumbuhan ekonomi, nilai tukar, tingkat pengangguran, dan siklus ekonomi negara -negara terkait.

SOCIAL (Sosial)

Analisis PEST di faktor sosial mencakup segala hal yang berkaitan dengan interaksi dan hubungan antara individu maupun kelompok dalam suatu masyarakat. Hal ini meliputi berbagai unsur seperti norma-norma yang berlaku, nilai-nilai yang dianut bersama, budaya yang berkembang, serta kebiasaan-kebiasaan yang dijalankan oleh anggota masyarakat. Semua elemen tersebut secara langsung memengaruhi cara hidup, pola perilaku, serta cara berkomunikasi dan berinteraksi antaranggota masyarakat. Dengan kata lain, faktor sosial menjadi landasan penting yang membentuk dinamika kehidupan sosial dan memengaruhi bagaimana individu maupun kelompok menyesuaikan diri dalam lingkungan sosial mereka.

TECHNOLOGY (Teknologi)

Faktor teknologi menganalisis dan mengevaluasi bagaimana kemajuan teknologi dapat memberikan dampak baik maupun buruk terhadap proses peluncuran produk atau layanan ke pasar. Aspek-aspek yang termasuk dalam faktor ini meliputi perkembangan teknologi terbaru, siklus hidup teknologi, peran penting internet, serta investasi pemerintah dalam penelitian dan pengembangan teknologi. Semua elemen tersebut berperan dalam menentukan bagaimana teknologi memengaruhi efektivitas dan keberhasilan pengenalan produk atau layanan di pasar.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif-deskriptif yang bertujuan untuk menjawab pertanyaan penelitian terkait siapa, apa, di mana, dan bagaimana suatu peristiwa atau pengalaman terjadi, kemudian dianalisis secara mendalam (Ruhansih 2017). Fokus penelitian diarahkan pada evaluasi sumber daya dan kondisi lingkungan bisnis di KSPPS Hanada Quwais Sembada Purwokerto dengan menggunakan pendekatan VRIO dan PEST. Data dikumpulkan melalui metode observasi, wawancara, dan dokumentasi, dengan tujuan untuk mengidentifikasi faktor internal maupun eksternal yang memengaruhi perusahaan.

Penelitian ini memanfaatkan dua jenis sumber data, yaitu data primer dan data sekunder, untuk memudahkan peneliti dalam menilai keakuratan dan kesesuaian informasi yang digunakan. Data primer dikumpulkan langsung dari sumber aslinya melalui metode seperti wawancara, survei, atau eksperimen, sehingga dianggap lebih tepat dan relevan karena berkaitan langsung dengan konteks penelitian. Sedangkan data sekunder diperoleh dari sumber yang sudah ada sebelumnya, seperti publikasi dan laporan, yang berfungsi sebagai pelengkap informasi. (Ramadhani, Yasmeardi, and Hartono 2023)

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Untuk memahami situasi lingkungan bisnis di KSPPS Hanada Quwais Sembada, penelitian ini menerapkan dua pendekatan analisis, yaitu: Analisis VRIO (Bernilai, Langka, Biaya Meniru, dan Terorganisir), Analisis PEST (Politik, Hukum, Ekonomi, Sosial, dan Teknologi). Analisis VRIO digunakan untuk mengidentifikasi kondisi internal perusahaan. (Hariri et al, 2022).

Identifikasi Faktor Internal dan Faktor Eksternal

1. Faktor Internal di KSPPS Hanada Quwais Sembada

Faktor Internal merupakan faktor yang berada dalam suatu organisasi/perusahaan. Dalam melayani Pelayanan yang unggul memberikan strategi utama untuk menarik konsumen baru, Upaya dilakukan untuk mempertahankan pelanggan yang sudah ada, menghindari perpindahan mereka ke pesaing, serta menciptakan keunggulan kompetitif yang unik. Di KSPPS Hanada Quwais Sembada, tim terdiri dari empat pegawai, yaitu satu manajer, satu teller yang melayani nasabah secara langsung di kantor setiap hari, serta dua marketing yang aktif melakukan kunjungan ke lapangan. Meskipun didukung oleh sumber daya manusia yang kompeten dan kemajuan teknologi, para pegawai tetap diharuskan memberikan pelayanan terbaik kepada nasabah yang transparan dan akuntabel melalui sistem manajemen operasional yang baik. (Rika Widianita 2023)

KSPPS Hanada Quwais Sembada, terdapat beberapa faktor internal yang dapat dijadikan peluang untuk pengembangan usaha dan peningkatan pelayanan, khususnya dalam produk pembiayaan. Salah satu peluang utama adalah keberadaan nasabah yang setia dan konsisten menggunakan produk koperasi, sehingga memberikan dasar yang kuat untuk memperluas dan mengembangkan produk yang ada. Selain itu, penerapan strategi pemasaran yang tepat turut membuka peluang untuk menjangkau lebih banyak nasabah. Lokasi koperasi yang strategis juga memudahkan akses bagi anggota dan calon anggota, mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha. Produk unggulan seperti pembiayaan murabahah terbukti efektif dalam membantu pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), yang ditandai dengan peningkatan jumlah tenaga kerja, pendapatan, serta kelangsungan usaha para nasabah. (Pokhrel 2024)

2. Faktor Eksternal di KSPPS Hanada Quwais Sembada

Faktor eksternal yang menghambat bagi anggota KSPPS Hanada Quwais Sembada dalam memanfaatkan produk pembiayaan mudharabah. Salah satu faktor utama adalah sikap anggota yang cenderung menghindari risiko (risk averse), karena produk mudharabah dianggap memiliki tingkat risiko yang lebih tinggi dibandingkan dengan produk pembiayaan lain seperti murabahah atau ijarah. Selain itu, adanya kekhawatiran mengenai moral hazard juga menjadi penghambat, di mana anggota mungkin tidak bertanggung jawab dalam penggunaan dana pembiayaan sehingga menimbulkan ketidakpercayaan. Faktor lain yang turut mempengaruhi adalah rendahnya minat anggota secara umum terhadap produk mudharabah, yang bisa disebabkan oleh kurangnya pemahaman atau pengalaman negatif sebelumnya. (Safitri 2016)

Analisis Faktor Internal Metode VRIO

Table 1. Penilaian Faktor Internal KSPPS Hanada Quwais Sembada

Sumber daya/Kemampuan	Value	Rarity	Imitability	Organization	Hasil
Produk Keuangan di KSPPS	Ya	Ya	Sulit	Ya	Keunggulan Kompetitif Berkelanjutan
Infrastruktur dan Lokasi	Ya	Ya	Sulit	Ya	Keunggulan Berkelanjutan
Sistem dan Teknologi	Ya	Ya	Sulit	Ya	Keunggulan Sementara
SDM Kompeten	Ya	Ya	Sulit	Ya	Potensi Keunggulan Berkelanjutan

Keterangan:

Value

Nilai yang dimiliki oleh KSPPS Hanada Quwais dapat diidentifikasi melalui berbagai produk dan layanan yang mereka sediakan sebagai institusi keuangan berbasis syariah. KSPPS Hanada Quwais Sembada menawarkan beragam produk simpanan dan pembiayaan yang dirancang sesuai dengan prinsip-prinsip keuangan syariah. (Pokhrel 2024)

Rarity

KSPPS Hanada Quwais Sembada menunjukkan tingkat kelangkaan yang signifikan dalam hal produk dan layanan yang disediakan di wilayah Purwokerto dan sekitarnya. Koperasi ini menawarkan berbagai produk keuangan syariah yang lengkap dan inovatif, seperti pembiayaan

murabahah, tabungan khusus bernama Hanabung, pembiayaan pendidikan melalui Hanadikan, layanan pariwisata dan ziarah yang disebut Hanawisata, serta fasilitas pembayaran online yang jarang ditemukan pada lembaga keuangan mikro syariah lain di daerah tersebut. Pendekatan yang adaptif ini menjadikan KSPPS Hanada Quwais Sembada memiliki keunggulan langka (rare) yang membedakannya dari pesaing di pasar lokal. Oleh karena itu, kelangkaan produk dan karakteristik layanan yang unik ini menjadi faktor utama yang memperkuat posisi kompetitif koperasi tersebut.

Imitability

KSPPS Hanada Quwais Sembada memiliki berbagai produk keuangan syariah yang beragam dan inovatif, seperti pembiayaan murabahah, tabungan khusus, dan layanan pembayaran online, yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat sekitar secara spesifik. Selain itu, KSPPS ini menerapkan strategi pemasaran yang meliputi pendekatan jemput bola, pemanfaatan jaringan komunitas seperti majelis taklim, dan bauran pemasaran yang efektif, sehingga menciptakan hubungan yang kuat dan loyalitas nasabah yang sulit ditiru oleh pesaing lain. Kombinasi produk yang khas, strategi pemasaran yang adaptif, serta pengelolaan yang terorganisir dengan baik menjadi faktor yang membuat KSPPS Hanada Quwais Sembada memiliki keunggulan yang sulit ditiru (inimitable) oleh lembaga keuangan syariah lain di wilayah tersebut. (Safitri 2016)

Organization

KSPPS Hanada Quwais Sembada telah memiliki struktur organisasi yang baik untuk mengelola sumber daya dan produk keuangannya secara optimal. Hal ini tercermin dari penerapan strategi pemasaran yang sistematis, meliputi bauran pemasaran (marketing mix), pendekatan jemput bola, serta pemanfaatan promosi dari mulut ke mulut guna meningkatkan jumlah nasabah dan mempermudah proses transaksi. Selain itu, koperasi ini menawarkan berbagai produk yang beragam, seperti tabungan khusus, pembiayaan murabahah, mudharabah, serta layanan pembayaran online, yang didukung oleh sistem organisasi yang mampu mengelola produk dan layanan tersebut secara efisien. Dengan struktur dan proses internal yang terorganisir dengan baik, KSPPS Hanada Quwais Sembada dapat membangun hubungan yang kuat dengan nasabah serta memaksimalkan potensi sumber daya untuk mencapai tujuan bisnis dan sosialnya. (Safitri 2016)

Analisis Faktor Eksternal Metode PEST

Table 2. Penilaian Faktor Eksternal KSPPS Hanada Quwais Sembada

Faktor	Keterangan	Peluang/Ancaman
Politik	Aturan mengikuti UU no 25 tahun 1992 tentang Perkoperasian	Peluang
Ekonomi	Kondisi ekonomi relatif signifikan	Peluang

Sosial	Bertambahnya kepercayaan terhadap layanan KSPPS	Peluang
Teknologi	Tingkat Pemanfaatan yang minim	Ancaman

Keterangan:

Politic

KSPPS Hanada Quwais Sembada beroperasi di dalam kerangka peraturan keuangan syariah di Indonesia, yang biasanya didukung oleh inisiatif pemerintah untuk memajukan ekonomi syariah dan koperasi. Dukungan pemerintah terhadap inklusi keuangan syariah serta perlindungan hak konsumen memberikan dasar yang kokoh untuk keberlangsungan koperasi ini. Risiko mungkin timbul jika ada perubahan dalam regulasi atau kebijakan fiskal yang berdampak pada sektor keuangan mikro dan koperasi.

Economy

Sebagai lembaga keuangan syariah, KSPPS Hanada Quwais Sembada menawarkan berbagai produk tabungan dan pembiayaan kepada masyarakat, seperti Hanabung (tabungan berkah), Hanawisata, Hanadikan, dan lain-lain. Kenaikan jumlah nasabah yang signifikan dari 567 nasabah pada awal 2020 menjadi 1.196 nasabah pada Maret 2021 menunjukkan respons positif dari masyarakat terhadap produk yang ditawarkan, meski tetap perlu waspada terhadap perubahan ekonomi lokal dan daya beli konsumen. Ketahanan ekonomi anggota koperasi sangat dipengaruhi oleh kondisi ekonomi makro, tingkat inflasi, dan stabilitas sektor UMKM yang merupakan basis utama nasabah dari koperasi syariah.

Social

KSPPS Hanada Quwais Sembada menerapkan pendekatan sosial melalui strategi pemasaran seperti kunjungan langsung, rekomendasi dari mulut ke mulut, dan membangun hubungan baik dengan nasabah, yang sangat efektif di komunitas lokal. Nilai-nilai syariah dan kepercayaan masyarakat terhadap koperasi berfungsi sebagai modal sosial yang kuat, tetapi juga memerlukan transparansi dan pelayanan berkualitas tinggi untuk mempertahankan kepercayaan tersebut. Perubahan dalam pola konsumsi, tingkat literasi keuangan, dan kebutuhan masyarakat akan layanan keuangan digital menciptakan tantangan sekaligus peluang. (Syah et al. 2025)

Technology

Inovasi produk dan digitalisasi layanan menjadi kunci untuk menarik lebih banyak nasabah dan meningkatkan efisiensi operasional, seperti yang terlihat dari pelatihan tim pemasaran dan analisis data untuk melihat efektivitas kampanye digital. Tantangan utama adalah

menjaga keamanan data, membantu nasabah beradaptasi dengan teknologi, serta melakukan investasi kontinu dalam infrastruktur TI.

KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian menggunakan pendekatan *VRIO* dan *PEST*, menyimpulkan bahwa KSPPS Hanada Quwais Sembada memiliki keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Keuntungan ini berasal dari kinerja internal, yaitu kombinasi produk Syariah yang sangat berharga, tetapi jarang ditiru dan didukung oleh organisasi yang dirancang dengan baik. Selain itu, dukungan masyarakat, stabilitas ekonomi lokal, dan tingkat agama yang tinggi di masyarakat memiliki kemungkinan eksternal. Namun, tantangan masih muncul, terutama dalam kaitannya dengan teknologi digital dan kurangnya distribusi kemampuan keuangan Islam. Studi ini merekomendasikan agar KSPPS mendigitalkan digitalisasi layanan, meningkatkan pendidikan keuangan kepada masyarakat, memperluas relasi seperti agen dan layanan seluler, dan memperkuat strategi. Pengenalan layanan digital telah diimplementasikan di sisi teknis, tetapi perlu ditingkatkan untuk memenuhi tantangan era digital dan memperluas layanan. Inovasi produk dan strategi pemasaran adaptif adalah kunci keberlanjutan koperasi syariah ini di masa depan. Para penulis juga menyadari bahwa ada keterbatasan karena penelitian ini hanya mencakup pembelajaran bagi kita semua dan untuk alasan ini, penelitian lebih lanjut disarankan untuk memasukkan ke kantor KSPP di daerah lain untuk memberikan citra yang lebih komprehensif tentang efektivitas strategi layanan Syariah di tingkat nasional.

DAFTAR PUSTAKA

- Fitri Anggreani, Tuti. 2021. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Swot: Strategi Pengembangan Sdm, Strategi Bisnis, Dan Strategi Msdm (Suatu Kajian Studi Literatur Manajemen Sumberdaya Manusia)." *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi* 2(5):619–29. doi: 10.31933/jemsi.v2i5.588.
- Hidayat Farid. 2016. "Sistem Pengawasan Pada Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah (Kspps) Dalam Mewujudkan." *Mahkamah* 2(1):384.
- Mubarak, Shader. 2021. "Merancang Strategi Bersaing Menggunakan Metode Pest." *Pharmacnosy Magazine* 75(17):399–405.
- Mulyadi. 2019. "Penulis Adalah Kasubbag Keuangan Pada Fakultas Syariah Dan Ekonomi Islam UIN Antasari Banjarmasin. □ 113." *Manajemen Sumber Daya Manusia* 17 no 31(31):113–24.
- Pokhrel, Sakinah. 2024. "MODEL IMPLEMENTASI PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA KEBERHASILAN USAHA UMKM STUDI KASUS KSPSS HANADA QUWAIS SEMBADA KC. PURW." *Ayan* 15(1):37–48.
- Putra Dharma, Pradana, Mustika Sufiati Purwanegara, and Satya Aditya Wibowo. 2024. "Proposed Marketing Strategy to Increase Brand Loyalty: Study Case of Lazada Indonesia." *International Journal of Current Science Research and Review* 07(07):4701–16. doi: 10.47191/ijcsrr/v7-i7-15.
- Ramadhani, Feni, F. Yasmeari, and Yull Hartono. 2023. "Peranan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Bmt (Kspps Bmt) Dalam Mendukung Permodalan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kelurahan Bukit Gado-Gado Kota Padang."

- Jurnal Public Administration, Business Dan Rural Development Planning* 3(1):132–42.
- Rika Widianita, Dkk. 2023. “ANALISIS PENCEGAHAN FRAUD PADA PEGAWAI DI KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH (KSPPS) HANADA QUWAIS SEMBADA.” *AT-TAWASSUTH: Jurnal Ekonomi Islam* VIII(I):1–19.
- Ruhansih, Dea Siti. 2017. “EFEKTIVITAS STRATEGI BIMBINGAN TEISTIK UNTUK PENGEMBANGAN RELIGIUSITAS REMAJA (Penelitian Kuasi Eksperimen Terhadap Peserta Didik Kelas X SMA Nugraha Bandung Tahun Ajaran 2014/2015).” *QUANTA: Jurnal Kajian Bimbingan Dan Konseling Dalam Pendidikan* 1(1):1–10. doi: 10.22460/q.v1i1p1-10.497.
- Safitri, Lela. 2016. “Analisis Faktor Yang Menghambat Minat Anggota Di Kspps Hanada Quwais Sembada.” 1–23.
- Syah, M. Firman, Abdul Kadir, Fakultas Ekonomi, Dan Bisnis, Pembiayaan Syariah, Inklusi Keuangan, and Kesejahteraan Ekonomi. 2025. “Peran Kspps Nuri Jatim Cabang Pegantenan Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Ekonomi Anggota Melalui Pembiayaan Syariah *1.” 891–99.
- Syamsiah, Nur. 2010. “Analisis Politik, Ekonomi, Sosial Dan Teknologi (Pest) Pada Pengelolaan Asrama Haji Embarkasi Jakarta-Bekasi.” 1–101.
- Wulandari, AP. 2017. “Prosedur Pencairan Dana Pembiayaan Mikro Syariah Di Kspps Tamzis Bina Utama Cabang Kejajar Wonosobo.” *Journal of Chemical Information and Modeling* 53(9):1689–99.