

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Perkembangan koperasi di Indonesia saat ini tengah berada dalam fase fluktuasi yang sangat dinamis, seiring dengan perubahan lanskap ekonomi global dan digitalisasi keuangan. Jika ditinjau dari data historis, jumlah koperasi aktif di Indonesia terus mengalami penyesuaian sebagai dampak dari kebijakan reformasi total koperasi yang dicanangkan pemerintah. Di tengah situasi ekonomi yang tidak menentu ini, manajemen koperasi dihadapkan pada tuntutan yang sangat besar untuk terus melakukan pengembangan, penyempurnaan sistem, serta perancangan strategi baru guna meningkatkan kinerja operasional. Hal ini menjadi syarat mutlak agar koperasi tidak hanya mampu bertahan, tetapi juga berfungsi secara efektif, efisien, dan tetap kompetitif dalam lingkungan persaingan yang kian ketat dengan lembaga keuangan komersial lainnya (Wiastono, 2024).

Perubahan perilaku masyarakat dalam menggunakan layanan keuangan digital juga turut memengaruhi pola pengelolaan koperasi di Indonesia. Masyarakat modern cenderung menginginkan layanan yang cepat, transparan, mudah diakses, serta mampu memberikan kepastian keamanan dana. Kondisi ini mendorong koperasi untuk tidak hanya mengandalkan sistem pengelolaan konvensional, tetapi juga mulai mengembangkan inovasi berbasis teknologi digital agar mampu bersaing dengan lembaga keuangan lain seperti bank digital dan *financial technology* (*fintech*). Apabila koperasi tidak mampu mengikuti perkembangan teknologi, maka koperasi berpotensi mengalami penurunan kepercayaan anggota serta kehilangan daya saing di tengah transformasi ekonomi digital yang semakin pesat. Oleh karena itu, digitalisasi koperasi menjadi kebutuhan strategis yang tidak dapat dihindari dalam menjaga keberlangsungan lembaga di masa depan (Hidayat, 2023).

Selain itu, koperasi juga memiliki posisi yang sangat penting dalam mendukung pembangunan ekonomi nasional, khususnya pada sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Keberadaan koperasi mampu menjadi sarana distribusi ekonomi masyarakat karena sistemnya lebih fleksibel dan berorientasi pada kesejahteraan anggota. Dalam konteks ekonomi syariah, koperasi bahkan dipandang sebagai salah satu instrumen yang efektif dalam menciptakan pemerataan ekonomi berbasis prinsip keadilan dan tolong-menolong (ta'awun). Hal ini menunjukkan bahwa koperasi tidak hanya memiliki fungsi ekonomi, tetapi juga fungsi sosial yang berperan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara kolektif. Oleh sebab itu, penguatan koperasi syariah menjadi langkah penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi berbasis kerakyatan di Indonesia (Rahmawati, 2023).

Secara filosofis, koperasi memiliki keunggulan komparatif yang tidak dimiliki oleh institusi keuangan konvensional. Fokus utamanya yang terletak pada kesejahteraan anggota bukan sekadar akumulasi modal menjadikan koperasi sebagai pilar penyangga ekonomi rakyat yang paling tangguh. Koperasi mengadopsi pendekatan pengelolaan yang transparan, demokratis, dan sukarela, yang memungkinkan adanya partisipasi aktif dari setiap anggota. Namun, meskipun memiliki keunggulan fundamental ini, dalam realitas praktiknya masih terdapat celah krusial. Banyak pembiayaan koperasi konvensional yang dalam operasionalnya masih melibatkan praktik bunga statis yang oleh sebagian besar pakar ekonomi Islam dikategorikan sebagai riba (Pasaribu, 2024). Keberadaan unsur riba ini tidak hanya bertentangan dengan prinsip syariah, tetapi juga seringkali menciptakan beban finansial yang tidak adil bagi anggota saat usahanya sedang mengalami penurunan.

Dalam perspektif ekonomi Islam, sistem bunga dianggap memiliki unsur eksploitasi karena keuntungan telah ditentukan di awal tanpa mempertimbangkan kondisi usaha pihak peminjam. Sistem tersebut dinilai tidak sejalan dengan prinsip keadilan dan keseimbangan dalam transaksi

muamalah. Oleh karena itu, ekonomi Islam menawarkan konsep alternatif berupa sistem bagi hasil yang dinilai lebih adil dan manusiawi. Sistem bagi hasil memungkinkan keuntungan dibagi berdasarkan hasil usaha yang nyata, sehingga risiko dan keuntungan dapat ditanggung secara bersama-sama oleh pihak yang berakad. Konsep ini menjadi dasar penting dalam pengembangan lembaga keuangan syariah, termasuk koperasi syariah, agar mampu menciptakan sistem ekonomi yang lebih berkeadilan dan berkelanjutan (Antonio, 2001).

Kesenjangan nilai dan kebutuhan akan sistem yang lebih adil inilah yang mendorong urgensi kehadiran koperasi berbasis syariah di tengah masyarakat. Koperasi syariah hadir dengan visi mulia untuk menyediakan keperluan anggota melalui skema yang lebih terjangkau dan dukungan finansial modal usaha yang sepenuhnya terbebas dari praktik ribawi (Ikhsan, 2024). Dalam menjalankan roda organisasinya, koperasi syariah mengimplementasikan berbagai variasi akad sebagai instrumen penyaluran dana. Berbagai pilihan akad seperti istishna (pesanan), salam (uang muka), murabahah (jual beli), hingga ijarah (sewa) disediakan untuk memenuhi kebutuhan anggota yang beragam. Namun, dari sekian banyak instrumen tersebut, akad mudharabah diakui sebagai akad yang paling fundamental dan mencerminkan ruh sejati dari sistem ekonomi Islam (Kholisoh, 2021).

Akad mudharabah memiliki karakteristik yang berbeda dibandingkan akad lainnya karena menempatkan hubungan kemitraan sebagai dasar utama transaksi. Dalam akad ini, pemilik modal dan pengelola usaha saling bekerja sama untuk memperoleh keuntungan bersama berdasarkan nisbah yang disepakati. Sistem tersebut memberikan fleksibilitas dan rasa keadilan yang lebih tinggi dibandingkan sistem bunga tetap. Selain itu, akad mudharabah juga mendorong aktivitas ekonomi produktif karena dana yang dihimpun akan disalurkan pada sektor usaha yang memiliki nilai ekonomi nyata. Dengan demikian, penerapan akad mudharabah tidak hanya berorientasi pada keuntungan finansial, tetapi juga

berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi masyarakat secara luas (Karim, 2019).

Akad mudharabah merupakan instrumen kemitraan yang sangat unik karena menerapkan mekanisme bagi hasil dan bagi risiko (*profit and loss sharing*) secara proporsional. Dalam akad ini, terjalin kerjasama yang erat antara pemilik modal (*shahibul maal*) yang mempercayakan dananya dan pengelola (*mudharib*) yang menyumbangkan keahlian serta tenaganya dalam mengelola usaha (Antonio, 2001). Prinsip keadilan sangat dijunjung tinggi di sini; jika usaha menghasilkan keuntungan, maka akan dibagi sesuai nisbah kesepakatan di awal, namun jika terjadi kerugian yang bukan disebabkan oleh kelalaian pengelola, maka kerugian finansial ditanggung oleh pemilik modal. Sistem ini jauh lebih manusiawi dan mendukung pertumbuhan sektor riil dibandingkan sistem pinjaman berbunga yang bersifat tetap tanpa mempertimbangkan kondisi objektif usaha anggota.

Dalam praktik lembaga keuangan syariah, akad mudharabah tidak hanya diterapkan pada pembiayaan produktif, tetapi juga pada produk penghimpunan dana atau simpanan anggota. Simpanan mudharabah merupakan produk penyimpanan dana di mana anggota bertindak sebagai *shahibul maal*, sedangkan koperasi bertindak sebagai *mudharib* yang mengelola dana pada kegiatan usaha yang halal dan produktif. Keuntungan dari pengelolaan dana tersebut kemudian dibagikan kepada anggota berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya. Produk simpanan mudharabah menjadi salah satu instrumen penting dalam koperasi syariah karena mampu meningkatkan penghimpunan dana sekaligus memberikan alternatif investasi syariah bagi anggota (Ascarya, 2022).

Produk simpanan mudharabah juga memiliki daya tarik tersendiri karena sistem bagi hasil yang diterapkan bersifat fleksibel dan menyesuaikan dengan hasil usaha koperasi. Berbeda dengan sistem bunga tetap pada lembaga konvensional, keuntungan dalam simpanan mudharabah bersifat fluktuatif sesuai dengan performa usaha yang dijalankan. Hal ini membuat produk simpanan mudharabah lebih mencerminkan prinsip

keadilan dan transparansi dalam ekonomi Islam. Selain itu, anggota juga memiliki rasa aman secara spiritual karena dana yang disimpan dikelola berdasarkan prinsip syariah dan terbebas dari praktik riba (Sjahdeini, 2018).

Namun, fakta di lapangan menunjukkan realita yang cukup kontradiktif dengan idealisme tersebut. Secara nasional, implementasi akad berbasis bagi hasil murni seperti mudharabah masih menghadapi tantangan yang sangat masif. Berdasarkan laporan Otoritas Jasa Keuangan (2023), komposisi pembiayaan di lembaga keuangan mikro syariah di Indonesia masih didominasi secara mutlak oleh akad murabahah yang mencapai angka lebih dari 75% dari total portofolio. Sebaliknya, akad mudharabah seringkali hanya menempati porsi yang sangat kecil, yakni di bawah angka 5% hingga 10%. Ketimpangan yang mencolok ini mencerminkan adanya hambatan besar dalam menerjemahkan teori ekonomi Islam ke dalam praktik operasional harian.

Dominasi akad murabahah menunjukkan bahwa sebagian besar lembaga keuangan syariah masih cenderung memilih akad dengan tingkat risiko yang lebih rendah dan pendapatan yang relatif pasti. Akad murabahah dinilai lebih mudah diterapkan karena margin keuntungan telah ditentukan sejak awal transaksi sehingga risiko kerugian dapat diminimalisir. Sebaliknya, akad mudharabah memiliki karakteristik yang lebih kompleks karena menggunakan sistem bagi hasil yang sangat dipengaruhi oleh kinerja usaha pengelola dana. Kondisi ini menyebabkan banyak koperasi syariah belum optimal dalam mengembangkan produk berbasis mudharabah, baik pada sisi pembiayaan maupun penghimpunan dana.

Selain faktor risiko, rendahnya implementasi akad mudharabah juga dipengaruhi oleh keterbatasan kualitas sumber daya manusia dalam memahami mekanisme pengelolaan akad berbasis bagi hasil. Pengelolaan mudharabah membutuhkan kemampuan analisis usaha, monitoring keuangan, serta transparansi laporan yang lebih tinggi dibanding akad lainnya. Apabila koperasi tidak memiliki SDM yang kompeten, maka potensi terjadinya moral hazard dan kesalahan pengelolaan akan semakin

besar. Oleh sebab itu, penguatan kapasitas SDM menjadi salah satu faktor penting dalam pengembangan produk mudharabah di koperasi syariah.

Di sisi lain, perkembangan teknologi digital sebenarnya membuka peluang baru bagi koperasi syariah dalam mengembangkan sistem pengelolaan produk mudharabah yang lebih transparan dan efisien. Kehadiran aplikasi digital memungkinkan anggota memantau transaksi, perkembangan dana, hingga pembagian bagi hasil secara real-time. Transparansi ini menjadi sangat penting dalam membangun kepercayaan anggota terhadap koperasi syariah. Dengan sistem digital yang baik, risiko asimetri informasi dapat ditekan sehingga hubungan antara anggota dan koperasi menjadi lebih sehat.

Fenomena serupa secara nyata juga ditemukan pada KKS (Koperasi Konsumen Syariah) Harapan Sejahtera UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon. Berdasarkan dokumen Laporan Pertanggungjawaban Pengurus Tahun Buku 2025, ditemukan sebuah fakta empiris yang unik terkait penerapan akad mudharabah. Data menunjukkan bahwa akad mudharabah telah sukses besar di sisi penghimpunan dana (*funding*), namun belum terimplementasi secara optimal di sisi penyaluran pembiayaan produktif. Hal ini dibuktikan dengan perolehan saldo Simpanan Mudharabah (Simulia) anggota yang telah mencapai angka Rp2.651.109.919. Angka ini mencerminkan tingkat kepercayaan (*trust*) yang sangat tinggi dari 637 anggota koperasi untuk menitipkan modalnya agar dikelola secara syariah. Tingginya minat anggota ini didorong oleh transparansi pengelolaan melalui aplikasi HS Coop Mobile yang memudahkan anggota memantau bagi hasil secara real-time

| No | Keterangan                      | Jumlah            |
|----|---------------------------------|-------------------|
| 1  | Jumlah Anggota Pengguna Simulia | 637 Anggota       |
| 2  | Total Saldo Simpanan Mudharabah | Rp 2.651.109.919  |
| 3  | Pertambahan Anggota Tahun 2025  | 54 Anggota        |
| 4  | Total Aset Koperasi             | Rp 12.938.587.483 |
| 5  | Current Ratio (Likuiditas)      | 154,34%           |

Tabel 1 Sumber: Laporan Pertanggungjawaban Pengurus KKS Harapan Sejahtera Tahun 2025.

Data tersebut menunjukkan bahwa produk Simpanan Mudharabah (Simulia) memiliki potensi yang sangat besar untuk terus dikembangkan sebagai salah satu produk unggulan koperasi. Tingginya jumlah anggota yang menggunakan produk ini menunjukkan adanya loyalitas dan kepercayaan anggota terhadap sistem pengelolaan dana berbasis syariah. Dalam perspektif kelembagaan, tingkat kepercayaan anggota merupakan modal sosial yang sangat penting bagi keberlangsungan koperasi. Semakin tinggi tingkat kepercayaan anggota, maka semakin besar peluang koperasi dalam meningkatkan penghimpunan dana dan memperluas layanan keuangannya.

Besarnya dana simpanan yang berhasil dihimpun juga menunjukkan bahwa masyarakat mulai memiliki kesadaran terhadap pentingnya investasi dan penyimpanan dana berbasis syariah. Kondisi ini dipengaruhi oleh meningkatnya pemahaman masyarakat mengenai larangan riba serta keinginan untuk menggunakan produk keuangan yang lebih adil dan transparan. Fenomena tersebut menjadi peluang besar bagi koperasi syariah untuk memperluas pasar produk simpanan mudharabah, khususnya di lingkungan akademisi dan generasi muda yang mulai tertarik terhadap sistem keuangan syariah.

Namun demikian, di balik tingginya potensi tersebut, pengembangan produk simpanan mudharabah masih menghadapi berbagai tantangan. Salah satu tantangan utama adalah meningkatnya persaingan dengan lembaga keuangan digital dan perbankan syariah yang menawarkan layanan serupa dengan dukungan teknologi yang lebih modern. Saat ini, masyarakat cenderung memilih layanan keuangan yang cepat, mudah diakses, dan memiliki sistem digital yang lengkap. Apabila koperasi tidak mampu mengikuti perkembangan teknologi, maka daya saing koperasi akan mengalami penurunan.

Selain persaingan teknologi, rendahnya literasi keuangan syariah sebagian anggota juga menjadi hambatan dalam pengembangan produk

simpanan mudharabah. Sebagian anggota masih memiliki pemahaman yang terbatas mengenai mekanisme bagi hasil sehingga seringkali membandingkan keuntungan simpanan mudharabah dengan bunga tetap pada lembaga keuangan konvensional. Padahal, sistem bagi hasil memiliki karakteristik yang berbeda karena keuntungan yang diterima bergantung pada hasil pengelolaan dana koperasi. Rendahnya pemahaman ini dapat mempengaruhi tingkat kepuasan dan loyalitas anggota apabila tidak disertai edukasi yang memadai.

Tantangan lainnya adalah keterbatasan sumber daya manusia dalam mengembangkan inovasi produk dan pengelolaan sistem digital. Pengembangan layanan simpanan berbasis teknologi membutuhkan kemampuan teknis yang memadai, baik dalam aspek manajemen data, keamanan sistem, maupun pelayanan digital kepada anggota. Selain itu, koperasi juga harus menghadapi risiko keamanan data digital yang semakin kompleks seiring meningkatnya penggunaan teknologi informasi. Oleh sebab itu, koperasi memerlukan strategi pengembangan yang tidak hanya berorientasi pada peningkatan jumlah simpanan, tetapi juga pada penguatan kualitas sistem dan manajemen kelembagaan.

Di sisi lain, Koperasi Syariah Harapan Sejahtera sebenarnya memiliki peluang emas yang sangat besar untuk mengembangkan produk simpanan mudharabah secara lebih luas. Dukungan finansial koperasi yang cukup kuat dengan total aset mencapai Rp12.938.587.483 menjadi modal utama dalam memperkuat stabilitas kelembagaan. Selain itu, keberadaan komunitas akademisi UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon memberikan pasar potensial yang relatif stabil dan memiliki tingkat loyalitas tinggi terhadap koperasi.

Perkembangan teknologi digital melalui aplikasi *HS Coop Mobile* juga menjadi kekuatan strategis yang dapat dimanfaatkan dalam meningkatkan kualitas pelayanan anggota. Sistem digital memungkinkan anggota memperoleh informasi simpanan secara cepat dan transparan sehingga meningkatkan kenyamanan dalam bertransaksi. Transparansi

layanan ini sangat penting dalam membangun citra positif koperasi syariah di tengah persaingan industri keuangan yang semakin kompetitif.

Selain itu, tren pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia juga memberikan peluang eksternal yang sangat besar bagi pengembangan produk simpanan mudharabah. Dalam beberapa tahun terakhir, kesadaran masyarakat terhadap penggunaan produk keuangan syariah terus mengalami peningkatan. Kondisi ini menunjukkan bahwa pasar keuangan syariah masih memiliki ruang pertumbuhan yang luas, termasuk pada sektor koperasi syariah. Oleh karena itu, koperasi perlu memanfaatkan momentum tersebut dengan menciptakan strategi pengembangan produk yang inovatif dan sesuai kebutuhan anggota.

Masalah ini diperparah dengan keterbatasan kompetensi teknis SDM dalam melakukan *feasibility study* (analisis kelayakan) yang mendalam terhadap proyeksi bisnis anggota. Di sisi lain, dari aspek anggota, muncul keengganan untuk mengakses pembiayaan mudharabah karena adanya kewajiban administratif berupa pembukuan usaha yang dianggap rumit dan membebani bagi pelaku usaha mikro.

Di sisi lain, Koperasi Syariah Harapan Sejahtera sebenarnya memiliki peluang emas yang sangat besar untuk melakukan ekspansi akad mudharabah ke sektor riil. Saat ini, dukungan finansial koperasi sangat memadai dengan Total Aset yang telah menembus angka Rp12.938.587.483. Keberadaan unit usaha produktif seperti Nurjati Mart memberikan wadah nyata bagi koperasi untuk memutar dana bagi hasil secara transparan. Apalagi dengan adanya tren penambahan 54 anggota baru di tahun 2025, hal ini menunjukkan basis pasar yang terus bertumbuh. Tantangannya saat ini adalah bagaimana merumuskan strategi agar kekuatan modal dan kepercayaan anggota tersebut dapat ditransformasikan menjadi pembiayaan produktif yang efektif melalui mitigasi risiko berbasis teknologi.

Pentingnya penelitian ini juga didasari oleh adanya kesenjangan penelitian (*research gap*) yang ditemukan penulis. Meskipun kajian

mengenai mudharabah telah banyak dilakukan, namun masih sangat jarang penelitian yang secara spesifik mengintegrasikan analisis laporan keuangan riil dengan strategi mitigasi risiko berbasis digital (*HS Coop Mobile*) pada konteks koperasi di lingkungan akademisi. Selain itu, penelitian mengenai pengembangan produk simpanan mudharabah dengan menggunakan pendekatan Matrix SWOT juga masih relatif terbatas, khususnya pada koperasi syariah berbasis komunitas akademik. Padahal, pendekatan SWOT memiliki kemampuan untuk menganalisis kondisi internal dan eksternal koperasi secara lebih menyeluruh sehingga mampu menghasilkan strategi pengembangan yang lebih terukur dan realistis. Analisis SWOT dapat membantu koperasi dalam mengidentifikasi kekuatan (*strengths*) seperti tingginya loyalitas anggota dan dukungan teknologi digital, sekaligus mengenali kelemahan (*weaknesses*) berupa keterbatasan SDM dan rendahnya literasi anggota mengenai sistem bagi hasil.

Di sisi eksternal, pendekatan SWOT juga mampu memetakan peluang (*opportunities*) yang muncul dari meningkatnya tren ekonomi syariah dan perkembangan layanan keuangan digital, serta mengidentifikasi ancaman (*threats*) berupa persaingan dengan fintech dan perbankan syariah modern. Dengan melakukan pemetaan tersebut, koperasi dapat menentukan strategi pengembangan yang lebih adaptif terhadap perubahan lingkungan bisnis. Strategi tersebut tidak hanya berfokus pada peningkatan jumlah simpanan mudharabah, tetapi juga diarahkan pada penguatan kualitas pelayanan, peningkatan kepercayaan anggota, pengembangan sistem digital, dan penguatan manajemen risiko koperasi syariah.

Penggunaan Matrix SWOT dalam penelitian ini juga dinilai relevan karena mampu menghasilkan formulasi strategi yang lebih aplikatif melalui kombinasi strategi SO (*Strength–Opportunity*), WO (*Weakness–Opportunity*), ST (*Strength–Threat*), dan WT (*Weakness–Threat*). Strategi SO dapat dimanfaatkan untuk mengoptimalkan kekuatan koperasi dalam menangkap peluang pasar keuangan syariah yang terus berkembang. Strategi WO dapat diarahkan pada peningkatan kompetensi SDM dan

edukasi anggota melalui pemanfaatan teknologi digital. Sementara itu, strategi ST dan WT dapat digunakan untuk meminimalisir berbagai risiko persaingan, kelemahan internal, serta ancaman perubahan teknologi yang semakin cepat. Dengan demikian, analisis Matrix SWOT diharapkan mampu menjadi landasan strategis dalam menentukan arah pengembangan produk simpanan mudharabah secara berkelanjutan.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat dipahami bahwa pengembangan produk simpanan mudharabah tidak hanya membutuhkan dukungan modal dan teknologi, tetapi juga memerlukan strategi kelembagaan yang matang agar koperasi mampu bertahan dan berkembang di tengah persaingan industri keuangan syariah modern. Oleh karena itu, pendekatan Matrix SWOT dipandang sangat relevan digunakan dalam penelitian ini guna menghasilkan rekomendasi strategi yang sistematis, efektif, dan sesuai dengan kondisi riil KKS Harapan Sejahtera UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon. Analisis strategi pengembangan melalui pendekatan kekuatan, kelemahan, tantangan, dan peluang (SWOT) menjadi sangat relevan guna memetakan posisi koperasi saat ini dan menentukan arah kebijakan di masa depan.

Melihat kompleksitas antara besarnya potensi dana simpanan dan tingginya kehati-hatian manajemen dalam penyaluran pembiayaan, maka diperlukan sebuah analisis yang komprehensif. Rumusan strategi yang dihasilkan dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi rekomendasi strategis bagi pengurus koperasi untuk melakukan inovasi produk dan perbaikan sistem manajemen pembiayaan. Berdasarkan latar belakang tersebut, peneliti tertarik mengangkat judul penelitian: **“STRATEGI PENGEMBANGAN PENYIMPANAN PRODUK MUDHARABAH DI KOPERASI SYARIAH BERDASARKAN MATRIX SWOT (Studi Kasus KKS Harapan Sejahtera UIN Siber Syekh Nurjati)”**.

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, maka dapat diidentifikasi beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Implementasi akad mudharabah pada koperasi syariah masih belum optimal, khususnya pada sisi pembiayaan produktif, karena lembaga keuangan syariah cenderung lebih dominan menggunakan akad murabahah yang dianggap memiliki risiko lebih rendah.
2. Produk simpanan mudharabah di KKS Harapan Sejahtera memiliki potensi besar dengan jumlah saldo simpanan dan anggota yang terus meningkat, namun pengembangannya masih menghadapi berbagai kendala internal dan eksternal.
3. Keterbatasan kompetensi sumber daya manusia (SDM) dalam memahami dan mengelola akad berbasis bagi hasil menjadi hambatan dalam pengembangan produk mudharabah secara optimal.
4. Rendahnya literasi keuangan syariah sebagian anggota menyebabkan masih adanya kesalahpahaman mengenai mekanisme bagi hasil pada simpanan mudharabah dibandingkan sistem bunga konvensional.
5. Persaingan dengan lembaga keuangan digital, fintech, dan perbankan syariah modern menuntut koperasi untuk terus meningkatkan kualitas pelayanan dan inovasi berbasis teknologi digital.
6. Pengembangan layanan simpanan mudharabah berbasis digital membutuhkan sistem teknologi dan keamanan data yang lebih baik agar mampu meningkatkan transparansi dan kepercayaan anggota.
7. KKS Harapan Sejahtera memiliki kekuatan berupa tingginya loyalitas anggota, dukungan aset koperasi yang besar, serta penggunaan aplikasi HS Coop Mobile, namun belum sepenuhnya dimanfaatkan sebagai strategi pengembangan produk simpanan mudharabah.
8. Belum adanya formulasi strategi pengembangan produk simpanan mudharabah yang terintegrasi berdasarkan analisis faktor internal dan eksternal melalui pendekatan Matrix SWOT.

### **C. Pembatasan Masalah**

Agar penelitian ini lebih terfokus dan mendalam, maka penulis memberikan batasan masalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini difokuskan pada produk simpanan mudharabah (Simulia) di KKS Harapan Sejahtera UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon.
2. Penelitian hanya membahas strategi pengembangan produk simpanan mudharabah berdasarkan pendekatan Matrix SWOT yang meliputi faktor internal dan faktor eksternal koperasi.
3. Data penelitian yang digunakan berasal dari laporan koperasi, hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi pada KKS Harapan Sejahtera UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon Tahun Buku 2025.
4. Faktor internal dalam penelitian ini dibatasi pada aspek kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*) yang berkaitan dengan pengelolaan produk simpanan mudharabah, sumber daya manusia, pelayanan, serta sistem digital koperasi.
5. Faktor eksternal dalam penelitian ini dibatasi pada aspek peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) yang berkaitan dengan perkembangan ekonomi syariah, persaingan lembaga keuangan digital, dan perkembangan teknologi informasi.
6. Penelitian ini tidak membahas seluruh produk dan akad yang terdapat di KKS Harapan Sejahtera, melainkan hanya terfokus pada produk simpanan mudharabah.

#### **D. Rumusan Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana analisis faktor internal yang meliputi kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*) pada produk simpanan mudharabah di KKS Harapan Sejahtera UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon?
2. Bagaimana analisis faktor eksternal yang meliputi peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) pada produk simpanan mudharabah di KKS Harapan Sejahtera UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon?

3. Bagaimana strategi pengembangan produk simpanan mudharabah berdasarkan Matrix SWOT dapat diimplementasikan pada KKS Harapan Sejahtera UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon?

## **E. Tujuan Dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

- a) Untuk menganalisis faktor internal yang meliputi kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*) pada produk simpanan mudharabah di KKS Harapan Sejahtera UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon.
- b) Untuk menganalisis faktor eksternal yang meliputi peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) pada produk simpanan mudharabah di KKS Harapan Sejahtera UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon.
- c) Untuk mengetahui dan merumuskan strategi pengembangan produk simpanan mudharabah berdasarkan Matrix SWOT pada KKS Harapan Sejahtera UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon.

### **2. Manfaat penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

#### **a. Secara Teoretis:**

Bagi KKS Harapan Sejahtera UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan dan evaluasi bagi koperasi dalam menentukan strategi pengembangan produk simpanan mudharabah yang lebih efektif, inovatif, dan kompetitif berdasarkan hasil analisis Matrix SWOT.

#### **b. Secara Praktis:**

##### **1) Bagi KKS Harapan Sejahtera UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon**

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan dan evaluasi bagi koperasi dalam menentukan strategi pengembangan produk simpanan mudharabah yang lebih efektif, inovatif, dan kompetitif berdasarkan hasil analisis Matrix SWOT.

- 2) Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman kepada anggota mengenai pentingnya produk simpanan mudharabah sebagai alternatif layanan keuangan syariah yang sesuai dengan prinsip bagi hasil dan nilai-nilai syariah.
- 3) Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dan bahan perbandingan bagi penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan strategi pengembangan koperasi syariah, analisis SWOT, maupun produk simpanan berbasis akad mudharabah.

#### **F. Sistematika Penulisan**

Untuk memperjelas penelitian ini maka peneliti akan menjelaskan sistematika dalam penulisan ini, berikut sistematika penulisan pada penelitian ini:

##### **BAB I: PENDAHULUAN**

Bab pertama berisi pendahuluan yang memuat sub bab antara lain: latar belakang penelitian, identifikasi masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, dan sistematika pembahasan.

##### **BAB II: KAJIAN TEORI**

Menyajikan landasan teoretis yang berfungsi sebagai instrumen untuk membedah masalah dalam penelitian. Bab ini menjelaskan secara mendalam mengenai tinjauan umum koperasi syariah, teori pembiayaan mudharabah, indikator strategi terkait tantangan dan peluang, serta strategi pengembangan usaha. Selain itu, bab ini juga memuat literatur review dan kerangka pemikiran guna memperjelas analisis terhadap objek yang diteliti.

##### **BAB III: METODOLOGI PENELITIAN**

Menguraikan prosedur dan teknik ilmiah yang digunakan peneliti dalam menjalankan penelitian. Bab ini mencakup penjelasan mengenai pendekatan penelitian kualitatif, sumber data yang digunakan, teknik pengumpulan data melalui wawancara dan observasi, serta tahapan analisis data untuk memastikan hasil

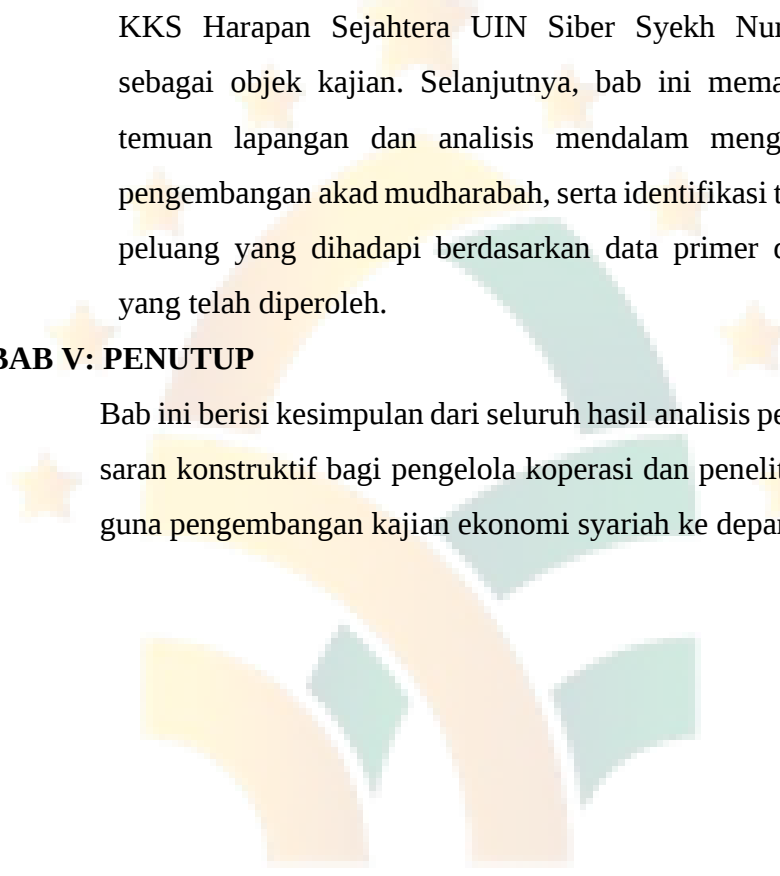
penelitian valid dan dapat dipertanggungjawabkan secara akademik.

#### **BAB IV: OBJEK PENELITIAN, HASIL, DAN PEMBAHASAN**

Merupakan inti dari penelitian yang menyajikan deskripsi profil KKS Harapan Sejahtera UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon sebagai objek kajian. Selanjutnya, bab ini memaparkan hasil temuan lapangan dan analisis mendalam mengenai strategi pengembangan akad mudharabah, serta identifikasi tantangan dan peluang yang dihadapi berdasarkan data primer dan sekunder yang telah diperoleh.

#### **BAB V: PENUTUP**

Bab ini berisi kesimpulan dari seluruh hasil analisis penelitian serta saran konstruktif bagi pengelola koperasi dan peneliti selanjutnya guna pengembangan kajian ekonomi syariah ke depannya.



# UINSSC

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SIBER  
SYEKH NURJATI CIREBON