

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai strategi pengembangan produk mudharabah di KKS Harapan Sejahtera UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon, dapat ditarik beberapa kesimpulan utama sebagai berikut:

1. Hasil analisis faktor internal menunjukkan bahwa Koperasi Syariah Harapan Sejahtera memiliki beberapa kekuatan utama dalam pengembangan produk simpanan mudharabah, yaitu tingginya kepercayaan anggota terhadap koperasi, penerapan prinsip syariah yang konsisten, adanya layanan digital melalui HS Coop Mobile, keberadaan unit usaha Nurjati Mart, serta kondisi likuiditas dan aset koperasi yang cukup kuat. Kekuatan tersebut menjadi modal penting dalam mendukung pengembangan akad mudharabah berbasis digital dan syariah.

Namun demikian, koperasi juga masih memiliki beberapa kelemahan, antara lain kemampuan SDM dalam analisis usaha yang masih terbatas, rendahnya literasi digital anggota, implementasi mudharabah yang belum optimal pada sisi pembiayaan, monitoring usaha yang masih rumit, serta inovasi produk yang masih terbatas. Berdasarkan hasil Matriks IFE, diperoleh nilai kekuatan sebesar 1,78 dan kelemahan sebesar 0,96 sehingga menunjukkan bahwa kondisi internal koperasi tergolong cukup kuat.

2. Hasil analisis faktor eksternal menunjukkan bahwa Koperasi Syariah Harapan Sejahtera memiliki peluang yang cukup besar dalam pengembangan akad mudharabah. Peluang tersebut meliputi meningkatnya tren fintech syariah, pertumbuhan literasi ekonomi syariah masyarakat, potensi UMKM produktif, perkembangan digitalisasi sistem keuangan, serta penggunaan aplikasi monitoring real-time.

Di sisi lain, koperasi juga menghadapi beberapa ancaman, seperti risiko moral hazard dalam akad mudharabah, persaingan dengan layanan P2P lending, risiko gagal usaha nasabah, serta kurangnya transparansi usaha anggota. Berdasarkan hasil Matriks EFE diperoleh nilai peluang sebesar 2,02 dan ancaman sebesar 1,15. Hal tersebut menunjukkan bahwa koperasi mampu memanfaatkan peluang eksternal dengan cukup baik dalam mendukung pengembangan produk simpanan mudharabah. Peluang Berbasis Ekosistem Digital dan Sektor Riil: Koperasi memiliki peluang strategis melalui aplikasi HS Coop Mobile yang telah digunakan oleh 637 anggota. Teknologi ini terbukti mampu membangun transparansi dan kepercayaan anggota. Selain itu, dukungan Total Aset Rp12.938.587.483 dan keberadaan unit sektor riil Nurjati Mart menjadi infrastruktur kuat untuk memperluas ekosistem bagi hasil yang nyata.

3. Berdasarkan hasil analisis SWOT, strategi pengembangan produk simpanan mudharabah pada Koperasi Syariah Harapan Sejahtera dapat dilakukan melalui penerapan strategi Strength-Opportunities (SO), Weaknesses-Opportunities (WO), Strength-Threats (ST), dan Weaknesses-Threats (WT).

Strategi SO dilakukan dengan memanfaatkan kepercayaan anggota, prinsip syariah, dan teknologi HS Coop Mobile untuk meningkatkan layanan digital dan pembiayaan UMKM berbasis syariah. Strategi WO dilakukan melalui peningkatan kualitas SDM, edukasi literasi digital anggota, dan pengembangan inovasi produk mudharabah. Strategi ST dilakukan dengan memperkuat sistem pengawasan dan transparansi pembiayaan guna mengurangi risiko moral hazard serta meningkatkan daya saing koperasi terhadap P2P lending. Sedangkan strategi WT dilakukan dengan meningkatkan kemampuan analisis risiko SDM, melakukan pendampingan usaha anggota, serta mengembangkan sistem monitoring digital yang lebih efektif.

Berdasarkan diagram SWOT, posisi Koperasi Syariah Harapan Sejahtera berada pada Kuadran I dengan titik koordinat (0,82 : 0,87). Posisi ini menunjukkan bahwa koperasi berada dalam kondisi yang sangat menguntungkan karena memiliki kekuatan internal dan peluang eksternal yang besar, sehingga mendukung penerapan strategi agresif dalam pengembangan akad mudharabah berbasis syariah dan digitalisasi keuangan.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, peneliti mengajukan beberapa saran strategis bagi KKS Harapan Sejahtera:

1. Bagi Pengurus KKS Harapan Sejahtera:

- a. Optimalisasi HS Cop Mobile: Segera merealisasikan fitur "Input Laporan Usaha Harian" bagi nasabah pada aplikasi agar pengawasan bagi hasil dapat dilakukan secara real-time tanpa biaya survei lapangan yang tinggi.
- b. Inkubator Bisnis Nurjati Mart: Menjadikan Nurjati Mart sebagai percontohan (pilot project) pembiayaan mudharabah dengan menggandeng anggota sebagai pemasok barang berbasis bagi hasil, bukan sekadar jual beli putus.
- c. Peningkatan Kapasitas SDM: Memberikan pelatihan khusus bagi staf analis pembiayaan mengenai manajemen risiko bisnis dan proyeksi laba agar lebih percaya diri dalam membedah proposal usaha anggota.

2. Bagi Anggota Koperasi

Mulai membangun disiplin administrasi dan transparansi pembukuan usaha sederhana guna meningkatkan kelayakan (bankability) untuk mendapatkan akses pembiayaan bagi hasil yang lebih adil dan produktif.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dapat melakukan penelitian lebih lanjut mengenai tingkat kepuasan anggota terhadap bagi hasil produk Simulia secara

kuantitatif, atau menganalisis efektivitas penggunaan aplikasi digital terhadap penurunan tingkat risiko pembiayaan di koperasi syariah.

