STRATEGI KOPERASI SYARIAH DALAM MENINGKATKAN JUMLAH PEMBIAYAAN MURABAHAH MELALUI INOVASI *FINTECH* DI KOPERASI SYARIAH PEGAWAI RSUD Dr. ACHMAD MOCHTAR BUKITTINGGI

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE) Pada Program Studi Perbankan Syariah

DISUSUN OLEH :

RINI SAFITRI

3321315

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI

T.A 2024/2025

HALAMAN PERSEMBAHAN

"Alhamdulillah 'Ala Kullihall"

"Kun Fayakun"

"If He Can, Why Can't We"

Ku sebut lembar paling indah dalam skripsi ialah halaman persembahan. Ucapan syukur atas rahmat Allah SWT yang luar biasa dan ribuan terimakasih, skripsi ini saya persembahkan untuk :

Diri sendiri, anak pertama dari empat bersaudara, wanita penuh ambisi dan target, terimakasih sudah membuktikan kepada mulut yang pernah meragukan mu, bahwa dengan kekuranganmu, kamu bisa sampai di titik ini, walau tertatih raga meraih. Wahai diri, jangan terlena dengan pencapaianmu saat ini, wujudkan cita yang kau damba itu.

Orang tua, ayahanda tercinta **M. Agus Salim** dan Bidadari syurga Ibunda tercinta **Petrawati**. Terimakasih sudah menjadi orangtua yang baik, orangtua yang tak kenal panas, hujan, sakit, orang tua yang tidak pernah mengeluh lelah nya mencari nafkah untuk anak-anaknya, terimakasih sudah menjadi contoh yang baik. Hiduplah lebih lama lagi, izinkan anakmu berbakti di masa tua mu.

Ketiga adikku, **Novia Agusti Safitri, Revan Frima Saputra, Azzam Khalif Ahmad**. Kalian adalah alasan mengapa penulis memutuskan untuk kuliah, mendapatkan gelar dan kerja yang layak, agar bisa jadi tempat pulang terbaik setelah orangtua. Dik, jadilah lebih baik dari kakak ya, wujudkan mimpi orangtua yang diragukan banyak orang itu.

Teruntuk pendengar terbaikku, sahabat till jannah **Leli Fitriani** dan **Feby**

Jumiati. Terimakasih atas waktu, motivasi, dan dukungan untuk tiap langkah penulis. Besar harap penulis agar kalian hidup lebih baik. Sukses bersama adalah impian penulis. Mari wujudkan wishlist yang tidak masuk akal itu.

Serta semua pihak yang membantu selama penyelesaian skripsi ini, ucapan terimakasih banyak atas bantuan dan kerjasamanya.

Hanya sebuah mahakarya dan kalimat cinta yang mampu penulis persembahkan, mohon dimaafkan atas segala salah dan kekurangan. Skripsi ini penulis persembahkan.

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi atas nama **Rini Safitri, Nim 3321315** yang berjudul "Strategi Koperasi Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Pembiayaan Murabahah melalui Inovasi Fintech di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi" memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk melaksanakan sidang Munaqasah pada Prodi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.

Dengan demikian persetujuan ini diberikan agar dapat digunakan semestinya.

Bukittinggi, Maret 2025

Pembimbing

Prof. Dr. Hesi Eka Puteri, SE., M.Si
NIP. 197409082006042002

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama	: Rini Safitri
Nim	: 3321315
Tempat/Tanggal Lahir	: Sungai Aur/03 Desember 2002
Fakultas/Program Studi	: FEBI/Perbankan Syariah
Judul Skripsi	: Strategi Koperasi Syariah dalam Meningkatkan Jumlah Pembiayaan Murabahah melalui Inovasi Fintech di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah (Skripsi) penulis dengan judul diatas adalah benar asli karya penulis. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini bukan karya sendiri, maka penulis bersedia diproses sesuai hukum yang berlaku dan gelar kesarjanaan penulis dapat dicabut sampai batas waktu yang tidak ditentukan.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bukittinggi, Maret 2025

Yang menyatakan,

materai

Rini Safitri
Nim. 3321315

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis haturkan kepada Allah SWT, karena atas limpahan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan penulisan karya ilmiah skripsi sesuai dengan waktu yang ditentukan. Sholawat dan salam penulis ucapkan kepada Baginda Nabi Muhammad SAW, yang telah mengubah akhlak manusia dari alam kebodohan kepada alam yang berilmu pengetahuan seperti saat sekarang ini serta Alquran dan Sunnah sebagai petunjuk kebenaran sampai akhir zaman.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan progra studi S1 Perbankan Syariah untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE). Adapun judul skripsi ini yaitu "**Strategi Koperasi Syariah dalam Meningkatkan Jumlah Pembiayaan Murabahah melalui Inovasi Fintech di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi**".

Dalam penyusunan skripsi ini dari awal sampai akhir penyelesaian, sebagai manusia yang memiliki kemampuan terbatas, tidak sedikit kendala dan hambatan yang telah dialami penulis. Akan tetapi berkat bantuan dan dorongan, partisipasi, serta bimbingan dari berbagai pihak dan juga ketekunan penulis, maka kesulitan dan hambatan dapat teratasi. Oleh karena itu, penulis mengucapkan ribuan terima kasih yang setinggi-tingginya kepada yang teristimewa penghargaan ini penulis berikan tentunya kepada kedua orangtua tercinta yaitu Ayahanda **M. Agus Salim** dan Ibunda **Petrawati**, yang dengan ketulusan hati dan rasa kasih sayang dalam mendidik dan membimbing penulis mulai dari kecil hingga sekarang, mengajarkan arti kesederhanaan, selalu mendoakan penulis setiap waktu

dan memberikan support atas cita-cita yang ingin penulis capai. Dan kepada ketiga saudara kandung saya, adik tercinta **Novia Agusti Safitri, Revan Frima Saputra, Azzam Khalif Ahmad** serta seluruh keluarga yang senantiasa memberikan dukungan dan semangat dalam penyelesaian skripsi ini. Selanjutnya penulis ucapkan terimakasih kepada :

1. Ibu **Prof. Dr. Silfia Hanani, M.Si** selaku Rektor UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.
2. Bapak **Dr. Aidil Alfin, M.Ag** selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi
3. Ibu **Yenty Astarie Dewi SE., MM** selaku ketua Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Ibu **Prof. Dr. Hesi Eka Puteri, SE., M.Si** selaku dosen pembimbing skripsi penulis yang mengarahkan, membimbing dan mengoreksi sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
5. Bapak/Ibu Dosen dan Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, terutama Dosen Jurusan Perbankan Syariah, yang telah memberikan ilmunya kepada penulis. Terimakasih atas bimbingannya selama ini.
6. Bapak/Ibu kepala Perpustakaan UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi beserta staf yang telah menyediakan buku-buku dan melayani penulis untuk keperluan studi kepustakaan dan penyusunan skripsi ini.
7. Mahasiswa UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, Program Studi Perbankan Syariah, terutama PS-H yang menjadi pijakan pertama penulis dalam menempuh perkuliahan sampai penulis bisa menyelesaikan studi ini.

8. Dan tidak lupa terimakasih kepada sahabat till jannah **Leli Fitriani** dan **Feby Jumiati** yang telah memberikan semangat dan dukungannya.

Selanjutnya kepada semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, doa dan harapan penulis terhadap semua pihak yang telah memberikan bantuan semoga Allah SWT membalas dengan balasan yang berlipat ganda. Semoga skripsi ini menjadi salah satu wujud penulisan yang berharga bagi penulis dan bermanfaat bagi semua pihak yang memerlukan serta bernilai ibadah dan mendapat pahala di sisi Allah SWT, Aamiin Ya Rabbal ‘Alamin.

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul "**Strategi Koperasi Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Pembiayaan Murabahah melalui Inovasi Fintech di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi**", disusun oleh **Rini Safitri, NIM. 3321315**, Program Studi S1 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi 2025.

Latar belakang penelitian ini adalah melihat strategi Koperasi Syariah untuk meningkatkan jumlah pembiayaan murabahah pada Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi dengan menggunakan inovasi Fintech dan analisis SWOT sehingga mampu meningkatkan jumlah nasabah dan mencapai target koperasi syariah. Tujuan penelitian yaitu untuk menganalisis strategi koperasi syariah untuk meningkatkan pembiayaan murabahah dengan menggunakan matriks SWOT dan inovasi Fintech untuk meningkatkan jumlah nasabah.

Metode penelitian yang digunakan penulis disini adalah penelitian jenis kualitatif dengan informan kunci penelitian ini adalah kepala unit USPPS dan informan utama pimpinan Koperasi Syariah dan informan pendukung yang merupakan salah satu anggota koperasi syariah. Dalam pengumpulan data, peneliti menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian yang didapatkan dari strategi koperasi syariah dalam meningkatkan jumlah pembiayaan murabahah melalui inovasi fintech di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi dengan menggunakan strategi S-O (*Strength-Opportunities*) dengan skor tertinggi 2,60 dibandingkan dengan strategi yang lainnya. Adapun strategi S-O yaitu mengoptimalkan kekuatan untuk memanfaatkan peluang dengan maksimal. Dari strategi yang didapatkan menunjukkan bahwa ada 4 strategi koperasi syariah dalam meningkatkan pembiayaan murabahah melalui dukungan pemerintah untuk memperluas pasar pembiayaan syariah, menjalin kerjasama dengan fintech syariah untuk meningkatkan jangkauan pembiayaan, menggunakan strategi pemasaran digital serta menawarkan skema pembiayaan yang lebih fleksibel untuk menarik lebih banyak anggota koperasi.

Kata Kunci : Strategi Koperasi Syariah, Murabahah, Fintech, SWOT

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR ..... **v**
ABSTRAK ..... **viii**
DAFTAR ISI ..... **ix**
DAFTAR TABEL ..... **xi**
DAFTAR GAMBAR ..... **xii**
BAB I PENDAHULUAN **1**
A. Latar Belakang 1
B. Identifikasi Masalah 7
C. Batasan Masalah 8
D. Rumusan Masalah 8
E. Tujuan Penelitian 8
F. Kegunaan Penelitian 9
G. Penjelasan Judul 10
BAB II LANDASAN TEORI **12**
A. Landasan Teori 12
1. Koperasi Syariah 12
2. Murabahah 15
3. Teori Analisis SWOT 17
4. Teori Inovasi Fintech 22
B. Kajian Terdahulu 23
BAB III METODE PENELITIAN **27**
A. Jenis Penelitian 27
B. Lokasi dan Waktu Penelitian 27
1. Lokasi Penelitian 27
2. Waktu Penelitian 28
C. Jenis dan Sumber Data 28
1. Jenis Data 28
2. Sumber Data 28
D. Informan Penelitian 28
E. Teknik Pengumpulan Data 29
1. Observasi 29
2. Wawancara 30
3. Dokumen 31
F. Metode Analisis Data 31
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN **39**
A. Gambaran Umum Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi 39
1. Sejarah Singkat Mengenai Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi 39
2. Visi, Misi dan Motto Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi 41

3. Struktur Organisasi Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi 42
a. Deskripsi Jabatan Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi 43
b. Produk-produk Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi 47
B. Strategi Dalam Meningkatkan Jumlah Pembiayaan Murabahah melalui Inovasi Fintech di Koperasi Syariah PegawaI RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi 53
1. Inovasi *Financial Technology* 53
2. Analisis SWOT 54
3. Matriks SWOT 58
4. Total Bobot Skor 64
BAB V PENUTUP
A. Kesimpulan 68
B. Saran 69
DAFTAR PUSTAKA 71
LAMPIRAN 73

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Jumlah Pembiayaan Murabahah 2
Tabel 2.1 Matriks SWOT 18
Tabel 3.2 Analisis Matriks Swot 34
Tabel 4.2 Analisis SWOT Strategi Koperasi Syariah Dalam Meningkatkan Pembiayaan Murabahah …….. 54
Tabel 4.3 Hasil Analisis Matriks IFE 56
Tabel 4.4 Hasil Analisis Matriks EFE 57
Tabel 4.5 Matriks SWOT Koperasi Syariah dalam Meningkatkan Pembiayaan Murabahah …….. 60
Tabel 4.6 Total Bobot Skor 65

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Diagram Analisis Swot 32
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi 43

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Koperasi syariah merupakan institusi keuangan yang didasarkan pada prinsip-prinsip Islam, yang memiliki peran penting dalam perekonomian masyarakat. Berbeda dengan lembaga keuangan konvensional, koperasi syariah tidak hanya berfokus pada mencari keuntungan semata, tetapi juga menekankan prinsip keadilan, kerjasama, dan berbagi risiko sesuai dengan ajaran Islam. Salah satu produk utama yang ditawarkan oleh koperasi syariah adalah pembiayaan dengan akad Murabahah, yaitu akad jual beli yang melibatkan penambahan margin keuntungan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Koperasi syariah memiliki peran dalam kesejahteraan dan perekonomian suatu negara. Koperasi syariah mampu memberikan pinjaman yang tidak berbasis bunga yang tinggi. Koperasi syariah memiliki jenis akad yang dapat menjamin setiap nasabah ketika ingin bertransaksi. Oleh sebab itu, nasabah akan merasa aman dan nyaman jika mekanisme tersebut diterapkan selalu. Jika banyak pembiayaan terhadap nasabah yang dilakukan dengan cara tepat maka koperasi syariah yang diminati oleh para UMKM.

Terdapat jenis lembaga keuangan syariah yang sudah beredar di penjuru Indonesia. Hanya saja banyak masyarakat melakukan pinjaman kepada koperasi yang konvensional. Sementara praktik yang dilakukan dalam lembaga tersebut tidak terdapat dalam ajaran Islam. Oleh karena itu, koperasi syariah

dapat dijadikan pedoman untuk para pengusaha bisnis kecil atau menengah dalam mengembangkan usaha nya. Banyaknya usaha atau bisnis masyarakat yang berkembang maka taraf perekonomian masyarakat juga meningkat dan pemasukan negara juga meningkat.[1]

Tabel 1.1
Data Jumlah Pembiayaan Murabahah di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi Tahun 2019-2023

No.	Tahun	Jumlah Anggota Pembiayaan/orang	Persentase
1.	2019	42	-
2.	2020	35	83,33%
3.	2021	42	100%
4.	2022	36	85,71%
5.	2023	45	107,14%

Sumber Data: Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi[2]

Berdasarkan tabel 1.1 di atas, dapat dilihat bahwa jumlah pembiayaan murabahah mengalami fluktuasi cenderung naik turun. Angka pertumbuhan pembiayaan murabahah yang paling tinggi pada tahun 2023 yaitu sebesar 45 pembiayaan dan angka pembiayaan murabahah paling rendah pada tahun 2020 yaitu sebesar 35 pembiayaan murabahah.

Pembiayaan Murabahah menjadi produk yang banyak diminati oleh masyarakat karena kesederhanaan akadnya serta kesesuaiannya dengan

[1] Dwi Siyamsih, 'Peran Koperasi Syariah Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa Harapan Makmur', *Journal of Islamic Economy*, 1.1 (2024), p. 4, doi:10.62872/zmaqek90.

[2] 'Wawancara Langsung Dengan Ibu Indah Lestari. Kepala Unit USPPS Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi. Tanggal 28 September 2024 Jam 14:00 WIB.'

kebutuhan keuangan, terutama untuk pembelian barang atau jasa. Dalam pelaksanaannya, koperasi syariah membeli barang yang diinginkan oleh nasabah, kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga yang sudah ditambahkan margin keuntungan. Kejelasan dan keterbukaan dalam akad ini menjadikan Murabahah sebagai salah satu produk yang menarik bagi nasabah, khususnya bagi mereka yang ingin menerapkan prinsip-prinsip syariah dalam kehidupan finansial mereka.

Seiring dengan kemajuan teknologi dan perubahan perilaku konsumen, koperasi syariah menghadapi tantangan baru dalam menjaga dan meningkatkan jumlah nasabah pembiayaan Murabahah. Pada titik inilah peran teknologi finansial atau fintech menjadi sangat penting. Fintech memungkinkan koperasi syariah untuk menyediakan layanan yang lebih cepat, lebih efisien, dan lebih mudah diakses oleh masyarakat, yang pada akhirnya dapat meningkatkan daya tarik koperasi di mata calon nasabah.

Fintech, atau teknologi finansial, telah mengubah secara signifikan cara lembaga keuangan beroperasi dan berinteraksi dengan nasabah. Dengan adanya fintech, layanan keuangan yang sebelumnya bersifat manual dan membutuhkan waktu lama kini dapat dilakukan dengan cepat dan efisien melalui platform digital. Inovasi ini tidak hanya mengurangi biaya operasional, tetapi juga memperbaiki pengalaman nasabah dalam mengakses layanan keuangan.

Financial Technology yang selama ini masuk dalam sistem keuangan konvensional, perlahan-lahan masuk ke sistem keuangan syariah. Melihat perubahan ini, tentu saja nasabah harus lebih banyak mempelajari rambu-

rambu syariah di area fintech, mulai dari akad, syariat, rukun, hukum, administrasi pajak, akuntansi hingga audit, agar terhindar dari unsur riba dan maupun gharar.[3]

Saat ini kendala yang dihadapi oleh fintech berbasis syariah yaitu terkait perbedaan akad yang digunakan. Beberapa jenis fintech yang telah diatur kesyariahannya adalah jenis *Peer to Peer Lending* (pinjaman berbasis teknologi). Uang elektronik (*e-Money*) dan gerbang pembayaran (*payment gatewat*). Hukum syariah yang mengatur fintech belum memiliki kepastian hukumnya beberapa jenis fintech seperti *crowdfunding, market aggregator, risk & investment management* belum memiliki fatwa syariahnya. Maka perlu adanya kepastian hukum syariah yang harus selaras dengan dinamika perkembangan teknologi.[4]

Di Indonesia, perkembangan fintech sangat pesat dalam beberapa tahun terakhir, dengan munculnya banyak perusahaan startup yang menyediakan layanan keuangan berbasis digital. Bahkan, pemerintah Indonesia melalui Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Bank Indonesia telah mengeluarkan berbagai peraturan untuk mendukung pertumbuhan fintech, termasuk di sektor syariah. Hal ini menciptakan peluang besar bagi koperasi syariah untuk memanfaatkan fintech dalam rangka memperluas basis nasabah, terutama di era digital saat ini.

---

[3]Hendra Kusuma and Wiwiek Kusumaning Asmoro, 'Perkembangan Financial Technology (FINTECH) Berdasarkan Perspektif Ekonomi Islam', *ISTITHMAR : Jurnal Pengembangan Ekonomi Islam*, 4.2 (2021), doi:10.30762/itr.v4i2.3044.

[4]Maulidah Narastri, 'Financial Technology (Fintech) Di Indonesia Ditinjau Dari Perspektif Islam', *Indonesian Interdisciplinary Journal of Sharia Economics (IIJSE)*, 2.2 (2020), pp. 155–70, doi:10.31538/iijse.v2i2.513.

Dalam konteks koperasi syariah, penerapan fintech membawa banyak manfaat, seperti mempermudah proses pembiayaan, mempercepat transaksi, dan mengurangi kesalahan administrasi yang sering terjadi dalam pengelolaan manual. Fintech juga memungkinkan koperasi syariah untuk menjangkau nasabah yang lebih luas, bahkan di daerah-daerah yang sebelumnya sulit dijangkau oleh layanan keuangan tradisional.

Namun, penerapan fintech di koperasi syariah masih tergolong lambat jika dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya, terutama bank syariah. Beberapa penyebab utama dari lambatnya adopsi ini meliputi keterbatasan infrastruktur teknologi, kurangnya pemahaman mengenai fintech di kalangan pengurus koperasi, serta tantangan terkait regulasi dan keamanan data.

Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi adalah salah satu koperasi yang berfokus pada layanan keuangan syariah untuk pegawai rumah sakit dan masyarakat sekitar. Koperasi ini menyediakan berbagai produk pembiayaan syariah, termasuk pembiayaan Murabahah, yang menjadi andalan dalam memenuhi kebutuhan keuangan anggotanya.

Meskipun koperasi ini memiliki potensi besar untuk memperluas layanan pembiayaan Murabahah, mereka masih menghadapi kendala dalam menarik lebih banyak nasabah. Salah satu hambatan utamanya adalah keterbatasan dalam penggunaan teknologi, khususnya fintech. Banyak nasabah saat ini yang menginginkan akses layanan keuangan yang cepat, transparan, dan dapat diakses melalui platform digital. Namun, keterbatasan inovasi teknologi di koperasi ini menjadi penghalang utama dalam memenuhi harapan

nasabah.

Di sisi lain, perkembangan fintech memberikan peluang besar bagi koperasi ini untuk meningkatkan daya saing mereka dengan lembaga keuangan lainnya. Dengan memanfaatkan fintech, koperasi dapat memperluas jangkauan nasabah, meningkatkan efisiensi operasional, dan menawarkan layanan yang lebih cepat serta lebih transparan. Tantangan yang dihadapi adalah bagaimana koperasi ini dapat mengembangkan strategi yang tepat untuk mengintegrasikan fintech dalam layanan pembiayaan Murabahah.

Selain itu, koperasi syariah seringkali menghadapi keterbatasan sumber daya dan teknologi, yang menjadi kendala dalam mengadopsi fintech. Oleh karena itu, diperlukan penelitian lebih lanjut mengenai strategi yang efektif untuk membantu koperasi syariah mengatasi hambatan tersebut dan memanfaatkan peluang yang ditawarkan oleh fintech.

Secara keseluruhan hasil analisis SWOT yang dilakukan menunjukkan bahwa peluang teknologi financial di Indonesia sangat potensial. Pertumbuhan fintech yang semakin canggih tidak dapat dihindari. Dari hasil keseluruhan analisis tersebut menunjukkan adanya peluang besar sinergi antara fintech dengan sektor perbankan di Indonesia.[5]

Penelitian ini juga akan mengidentifikasi peluang dan tantangan yang dihadapi oleh koperasi dalam mengadopsi fintech, serta memberikan rekomendasi yang dapat diimplementasikan untuk mengoptimalkan keuntungan dari penggunaan teknologi finansial. Dengan demikian, penelitian

[5] Sari Narulita and Yanti Zainal, 'Social Pedagogy : Journal of Social Science Education Peran Financial Tecnology System Di Perbankan Indonesia Di Era Pandemi Covid 19', *Journal Of Social Science Education*, 3.2 (2022), pp. 153–54.

ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi perkembangan koperasi syariah di Indonesia, terutama dalam menghadapi tantangan digital.

Berdasarkan uraian di atas, maka untuk mengetahui lebih jelas bagaimana strategi kopsyah dalam meningkatkan jumlah pembiayaan murabahah dengan pengoptimalan penerapan fintech di kopsyah pegawai RSUD achmad mochtar Bukittinggi, maka penulis bermaksud untk melakukan penelitian ilmiah yang akan dibahas dalam proposal yang berjudul: **"Strategi Koperasi Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Pembiayaan Murabahah Melalui Inovasi Fintech di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi".**

B. Identifikasi Masalah

Dari latar belakang tersebut dapat diidentifikasi beberapa masalah, yaitu:

1. Pembiayaan Murabahah yang disediakan oleh koperasi syariah ini belum mencapai potensi maksimal, sehingga perlu adanya peningkatan.
2. Penggunaan teknologi finansial (fintech) dalam operasional Kopsyah masih minim.
3. Koperasi belum secara optimal memanfaatkan inovasi fintech untuk memperluas jangkauan serta mempercepat layanan pembiayaannya.
4. Koperasi syariah harus bersaing dengan lembaga keuangan lain, seperti bank syariah, yang menyediakan produk pembiayaan Murabahah dengan fitur digital yang lebih canggih.
5. Adopsi fintech perlu disesuaikan dengan aturan dan prinsip syariah, yang

dapat mengurangi fleksibilitas penerapan teknologi tersebut.

6. Diperlukan strategi pemasaran yang lebih efektif untuk meningkatkan pembiayaan Murabahah, serta memperkuat kepercayaan dan kesadaran anggota terhadap produk ini.
7. Koperasi syariah kekurangan sumber daya manusia yang memiliki keterampilan dalam teknologi dan pengelolaan pembiayaan berbasis fintech, yang penting untuk meningkatkan efisiensi.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, agar kajian ini tidak meluas maka penulis memberikan batasan dalam penelitian ini yaitu pada Strategi Koperasi Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Pembiayaan Murabahah Melalui Inovasi Fintech di Koperasi syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan batasan masalah diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah Bagaimana strategi koperasi syariah dalam meningkatkan pembiayaan murabahah di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi?

E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Sesuai dengan permasalahan diatas, maka kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Tujuan Penulisan

Berdasarkan uraian perumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini yaitu untuk menganalisis strategi koperasi syariah dalam

meningkatkan pembiayaan murabahah di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi.

F. Kegunaan Penelitian

Sesuai dengan permasalahan diatas, maka kegunaan dari penelitian ini adalah:

a. Secara akademis, penelitian ini berguna sebagai salah satu syarat dalam meraih gelar sarjana pada program studi S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.
b. Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam perluasan studi tentang Strategi Koperasi Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Pembiayaan Murabahah Melalui Inovasi Fintech di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Achmad Mochtar Bukittinggi.
c. Bagi praktisi dari penelitian ini diharapkan dapat menambah formasi dan referensi mengenai Strategi Koperasi Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Pembiayaan Murabahah Melalui Inovasi Fintech di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Achmad Mochtar Bukittinggi. Selain itu manfaat penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan pemahaman peneliti dalam menerapkan ilmu pengetahuan berdasarkan kenyataan di lapangan.
d. Bagi pengembang studi lanjut, penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan ilmu pengetahuan sebagai acuan dalam melakukan penelitian selanjutnya pada bidang yang sama.

G. Penjelasan Judul

Untuk lebih memudahkan dalam memahami istilah yang terdapat dalam judul proposal ini dan agar tidak terjadi kesalahan dalam memahami nya, maka berikut ini akan dijelaskan beberapa istilah yang memerlukan pemahaman lebih lanjut.

Strategi:	Proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai
penyusunan suatu cara atau	upaya bagaimana agar tujuan tersebut dicapai.[6]
Koperasi Syariah:	Jenis koperasi konvensional yang memuat prinsip-prinsip kerjasama atau musyarakah yang sejalan dengan hukum Islam dan perjuangan ekonomi Nabi dan para sahabat.[7]
Pembiayaan Murabahah:	Jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.[8]
Inovasi Fintech:	Inovasi fintech (*financial technology*) adalah sebuah inovasi teknologi dalam

[6]Indriyono Gitosudarso, 'Manajemen Strategi', in *Manajemen Strategi*, 2001, p. 170.

[7] lia olivia Zahara, 'Koperasi Syariah', 2023, p. 278.

[8] Jainudin Basri, Anggraini Kusuma Dewi, and Gesang Iswahyudi, 'Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah Dalam Perspektif Hukum Di Indonesia', *AL-MANHAJ: Jurnal Hukum Dan Pranata Sosial Islam*, 4.2 (2022), pp. 375–80, doi:10.37680/almanhaj.v4i2.1802.

layanan transaksi keuangan.[9] Fintech berfungsi sebagai sarana untuk mendukung peningkatan pembiayaan Murabahah. Dengan teknologi ini, koperasi syariah dapat menyederhanakan proses pembiayaan, mempercepat transaksi, memperluas jangkauan layanan, dan meningkatkan kenyamanan bagi anggota dalam mengakses pembiayaan.

Berdasarkan penjelasan judul diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa yang dimaksud **Strategi Koperasi Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Pembiayaan Murabahah melalui Inovasi Fintech di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi** adalah untuk mengetahui bagaimana faktor strategi koperasi syariah dalam meningkatkan jumlah pembiayaan murabahah melalui inovasi fintech.

[9]Maulidah Narastri, 'Financial Technology (Fintech) Di Indonesia Ditinjau Dari Perspektif Islam', *Indonesian Interdisciplinary Journal of Sharia Economics (IIJSE)*, 2.2 (2020), pp. 155–70, doi:10.31538/iijse.v2i2.513.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Koperasi Syariah

Koperasi syariah merupakan jenis koperasi konvensional yang memuat prinsip-prinsip kerjasama atau musyarakah yang sejalan dengan hukum islam dan perjuangan ekonomi nabi dan para sahabat. Prinsip kerjasama syariah didasarkan pada gagasan syirkah mufawadhah, yaitu suatu usaha yang dijalankan bersama oleh dua orang atau lebih, dengan masing-masing anggota menyumbangkan sejumlah uang yang sama ke dalam pot dan ikut serta dalam usaha patungan dengan bobot yang sama.

Masing-masing mitra bergantung satu sama lain dalam hal kepercayaan dan kewajiban. Dan tidak jarang seseorang melakukan jumlah penarikan yang lebih besar dan memiliki margin keuntungan yang lebih besar dibandingkan dengan mitra lainnya.[10]

Pembiayaan akad Murabahah merupakan pembiayaan satu barang yang menegaskan harga belinya dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati. Terdapat kelebihan dari pembiayaan akad murabahah seperti transparansi harga yang jelas, kesepakatan bersama, bebas dari riba, relatif kecil resiko kredit dan memperkuat hubungan dengan nasabah.

Namun di sisi lain terdapat beberapa kelemahan pada pembiayaan

[10] Lia Olivia Zahara and Muhammad Taufiq Abadi, 'Koperasi Syariah', 1.4 (2023), pp. 276–85.

akad murabahah seperti adanya tawar menawar yang membutuhkan waktu tidak sebentar serta kebijakan kredit yang tidak maksimal dikarenakan tidak tepat sasaran. Dalam jangka panjang pembiayaan akad murabahah dapat berdampak pada meningkatnya kesejahteraan dan kemaslahatan masyarakat, mendorong masuknya investasi baru, dan terciptanya keseimbangan ekonomi.

Adapun dasar hukum pada pembiayaan akad murabahah melalui Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/2000 tentang murabahah yang membahas ketentuan-ketentuan pembiayaan murabahah. Termuat di dalamnya rukun akad seperti adanya *Ba'i* (penjual), *Musytari* (pembeli), *Mabi'*(barang yang diperjualbelikan), *Tsaman* (harga barang), dan ijab qabul (pernyataan serah terima).

Dalam perkembanganya akad murabahah mempunyai peluang dan tantangan yang dihadapi kedepannya. Secara peluang akad murabahah banyak diminati nasabah karena kemudahan dalam melakukan kesepakatan contoh pembiayaan pembelian rumah, kendaraan, serta produk investasi lainnya seperti pembangunan gedung atau kantor. Secara tantangan akad murabahah masih banyak masyarakat yang tidak mengetahui tentang akad murabahah, penyesuaian regulasi yang belum sesuai zaman, penggunaan teknologi sebagai sarana kemudahan layanan, manajemen operasional yang profesional, serta analisa yang kuat pada pembiayaan bermasalah.[11]

[11]Doni Yusuf Bagaskara and Rohmadi, 'Analisis Swot Pembiayaan Murabahah Pada Lembaga Keuangan Syari'Ah Di Indonesia : Studi Pendekatan Nvivo Dan Literatur Review', *Jurnal Asy-Syarikah: Jurnal Lembaga Keuangan, Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 6.1 (2024), pp. 87–98, doi:10.47435/asy-syarikah.v6i1.2660.

Adapun strategi pengembangan syariah pada konteks koperasi syariah akan berfokus pada prinsip-prinsip syariah. Berikut adalah strategi yang bisa digunakan:

a. Transparansi Harga dan Margin

Pada akad murabahah, koperasi syariah membeli barang sesuai permintaan anggota lalu menjualnya dengan penambahan margin sesuai nisbah di awal, kedua belah pihak. Koperasi syariah harus memberikan informasi meliputi harga beli, harga jual serta margin yang disepakati kedua belah pihak. Dengan demikian, anggota akan memberikan kepercayaan kepada koperasi dengan menerapkan prinsip kejujuran sesuai dengan ajaran syariat.

b. Inovasi Produk

Dengan melakukan inovasi dari akad murabahah dengan memperhatikan prinsip syariah seperti penerapan fintech untuk jenis pembiayaan murabahah tentu akan mempermudah setiap anggota dalam melakukan pembiayaan dan pengembangan usaha.

c. Relasi dengan Pemasok

Koperasi syariah membangun hubungan kerjasama dengan pemasok yang sesuai dengan aturan syariah dengan memastikan bahwa pemasok memenuhi aturan syariah.

d. Pelatihan SDM

Dengan memberikan pelatihan kepada setiap anggota seperti pelatihan *soft skill* seperti komunikasi dan pelayanan yang diberikan guna

menjalin hubungan baik sesama anggota koperasi. Dan juga memberikan pelatihan hard skill seperti manajemen resiko dan pemantapan penerapan teknologi finansial, agar anggota mampu menghadapi tantangan dan hambatan dalam pengelolaan keuangan syariah.

e. Evaluasi

Evaluasi pada koperasi syariah penting dilakukan untuk meninjau sejauh mana operasional, produk dan layanan yang diberikan kepada anggota tetap memenuhi kaidah-kaidah syariah dan mampu memenuhi kebutuhan anggota.

2. Murabahah

Jual beli murabahah merupakan jual beli amanah, karena pembeli memberikan amanah kepada penjual untuk memberitahukan harga pokok barang tanpa bukti tertulis. Atau dengan kata lain dalam jual beli tidak diperbolehkan berkhianat. Allah SWT berfirman dalam surah Al-Anfal 27:

يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَخُوْنُوا اللّٰهَ وَالرَّسُوْلَ وَتَخُوْنُوْٓا اَمٰنٰتِكُمْ وَاَنْتُمْ تَعْلَمُوْنَ ﴿٢٧﴾

Artinya: *"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui".* (Q.S. Al-Anfal 27)

Berdasarkan ayat di atas, maka apabila terjadi jual beli murabahah dan terdapat cacat pada barang, maka dalam hal ini ada dua pendapat ulama fiqh, yaitu: menurut ulama Hanafiyyah, penjual tidak perlu menjelaskan adanya cacat pada barang, karena cacat itu merupakan bagian dari harga barang tersebut sementara Jumhur ulama tidak membolehkan menyembunyikan cacat barang yang dijual karena hal itu termasuk

khianat.[12]

2.1 Pembiayaan Murabahah Berdasarkan Fatwa Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 Jo Komplikasi Hukum Ekonomi Syariah

Berkenaan dengan pembiayaan murabahah dalam kegiatan perbankan syariah, DSN telah mengeluarkan Fatwa Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah yang menetapkan pedoman bagi bank syariah yang memiliki fasilitas murabahah dan ditegaskan kembali dalam komplikasi hukum ekonomi syariah. Adapun ketentuan tentang pembiayaan murabahah yang telah dirumuskan DSN dalam fatwannya Nomor 04/DSN- MUI/IV/2000 sebagai berikut:

a. Ketentuan umum murabahah dalam bank syariah:

1) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba
2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariat Islam
3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya
4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba
5) Bank harus menyampaikan semua hal yang harus berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang

[12] Tri Setiady, 'Pembiayaan Murabahah Dalam Perspektif Fiqh Islam, Hukum Positif Dan Hukum Syariah', *FIAT JUSTISIA:Jurnal Ilmu Hukum*, 8.3 (2015), pp. 517–30, doi:10.25041/fiatjustisia.v8no3.311.

6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga beli ditambah keuntungan. Dalam kaitan ini bank harus memberi tahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah
7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati
8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan tersebut, pilih bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah
9) Jika bank berkehendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.

3. Teori Analisis SWOT

Menurut David, analisis SWOT adalah alat analisis yang dipergunakan untuk menyusun faktor-faktor strategis berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki oleh perusahaan. Kekuatan dan kelemahan merupakan faktor yang berasal dari internal perusahaan, sedangkan peluang dan ancaman merupakan faktor dari eksternal perusahaan.

Tabel 2.1
Matriks SWOT

Eksternal **Internal**	**Kekuataan (S)** Daftar Kekuatan	**Kelemahan (W)** Daftar Kelemahan
Peluang (O) Daftar Peluang	**S-O Strategi** Gunakan kekuatan untuk memanfaatkan Peluang	**W-O Strategi** Memperkecil kelemahan dengan memanfaatkan peluang
Ancaman (T) Daftar Ancaman	**S-T Strategi** Gunakan kekuatan untuk menghindari ancaman	**W-T Strategi** Memperkecil kelemahan dan menghindari ancaman

Menurut Salusu, analisis SWOT menggunakan beberapa strategi, yaitu:

a. Strategi S.O, yaitu memanfaatkan peluang yang ada dengan keunggulan organisasi (*comparative advantage comparative*).

   Strategi yang dihasilkan pada kombinasi ini adalah memanfaatkan kekuatan atas peluang yang telah diidentifikasi, misalnya bila kekuatan perusahaan adalah pada keunggulan teknologi nya, maka keunggulan ini dapat dimanfaatkan untuk mengisi segmen pasar yang membutuhkan tingkat teknologi dan kualitas yang lebih maju, yang keberadaannya dan kebutuhannya telah diidentifikasi pada analisis kesempatan.

b. Strategi S.T, yaitu memobilisasi beberapa keunggulan untuk mencapai sasaran (*mobilization*).

   Dalam analisa ancaman ditemukan kebutuhan untuk mengatasinya. Strategi ini mencoba mencari kekuatan yang dimiliki perusahaan yang dapat

mengurangi atau menangkal ancaman tersebut. Misalnya ancaman perang harga.

c. Strategi W.O, yaitu memilih faktor mana yang dipacu dan faktor mana yang ditunda (investment/divestment).

Kesempatan yang dapat diidentifikasi tidak mungkin dimanfaatkan karena kelemahan perusahaan. Misalnya jaringan distribusi ke pasar tersebut tidak dipunyai oleh perusahaan. Salah satu strategi yang dapat ditempuh adalah bekerjasama dengan perusahaan yang mempunyai kemampuan menggarap pasar tersebut. Pilihan strategi lain adalah mengatasi kelemahan agar dapat memanfaatkan kesempatan.

d. Strategi W.T, yaitu perlu kehati-hatian atas kewaspadaan dalam mencapai sasaran (*damage control*).

Dalam situasi menghadapi ancaman dan sekaligus kelemahan internal, strategi yang umumnya dilakukan adalah keluar dari situasi yang terjepit tersebut. Keputusan yang diambil adalah yang mencairkan sumber daya yang terikat pada situasi yang mengancam tersebut dan mengalihkannya pada usaha lain yang lebih cerah. Siasat lainnya adalah mengadakan kerjasama dengan satu perusahaan yang lebih kuat, dengan harapan ancaman di suatu saat akan hilang. Dengan mengetahui situasi yang akan dihadapi, anak perusahaan dapat mengambil kebijakan- kebijakan yang terarah dan mantap, dengan kata lain perusahaan dapat menerapkan strategis yang tepat.

Menurut David, tahapan untuk membuat matriks IFE dan EFE sebagai berikut:

1) Tuliskan semua kelemahan, kekuatan, peluang, dan ancaman dari perusahaan.
2) Berikut bobot terhadap daftar yang telah dibuat untuk menunjukkan tingkat relatif tingkat kepentingan faktor dalam menunjukkan kesuksesan pemasaran organisasi.
3) Tentukan rating tiap faktor yang menunjukkan keefektifan strategi suatu organisasi saat ini dalam merespon faktor-faktor tersebut dalam kolom ketiga.[13]

Konsep analisa SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, Threats*) adalah kerangka konseptual yang digunakan untuk mengevaluasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi tingkat suatu topik pembahasan. Analisis berguna untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang relevan. Beberapa elemen yang termasuk dalam menganalisis SWOT antara lain sebagai berikut:

a) Kekuatan

Kekuatan adalah faktor internal yang memberikan keunggulan kompetitif atau keunggulan bagi entitas. Ini bisa menjadi sumber daya yang kuat, keahlian khusus, reputasi yang baik, akses ke pasar atau jaringan yang luas, teknologi unggul, atau keunggulan biaya. Identifikasi kekuatan membantu peneliti dalam memanfaatkan keunggulan dari sebuah informasi.

[13] E. Yunaida, 'Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Pendapatan Produk Surat Dan Paket Kantor Pos Langsa', *Jurnal Manajemen & Keuangan*, 6.1 (2017), pp. 688–99.

b) Kelemahan

Kelemahan adalah faktor internal yang menghambat proses keberhasilan. Ini bisa berupa sumber daya yang terbatas, kurangnya pemahaman tentang syariah dan minimnya akuntabilitas yang sesuai dengan pedoman yang berlaku, analisis SWOT membantu memetakan diskusi ke dalam kategori seperti kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman atauu tantangan.

c) Peluang

Peluang adalah faktor eksternal yang dapat dimanfaatkan oleh pihak terlaksana untuk mencapai pertumbuhan atau kesuksesan. Ini bisa berupa peningkatan permintaan pasar, perubahan peraturan yang menguntungkan, perubahan tren atau preferensi konsumen atau peluang ekspansi investasi ke pasar baru. Mengidentifikasi peluang membantu entitas dalam mengalokasikan sumber daya dan strategi perencanaan untuk memanfaatkan peluang tersebut.

d) Ancaman

Ancaman adalah faktor eksternal yang dapat menghambat atau membahayakan keberhasilan. Ini bisa berupa persaingan yang ketat, perubahan kebijakan pemerintah Arab Saudi, fluktuasi harga transportasi, perubahan nilai mata uang seperti dollar serta resiko ekonomi yang lainnya. Mengidentifikasi ancaman membantu penyelenggara dalam mengantisipasi dan mengelola risiko yang mungkin timbul.

4. Teori Inovasi Fintech

Fintech berasal dari istilah *financial technology* atau teknologi finansial. Menurut *The National Digital Research Centre* (NDRC), di Dublin, Irlandia, mendefinisikan fintech sebagai innovation in financial services atau inovasi dalam layanan keuangan fintech yang merupakan suatu inovasi pada sektor finansial yang mendapat sentuhan teknologi modern. Transaksi keuangan melalui fintech ini meliputi pembayaran, investasi, peminjaman uang, transfer, rencana keuangan dan perbandingan produk keuangan. Saat ini terdapat 142 perusahaan yang bergerak di bidang fintech yang terindikasi.

Industri *financial technology* (fintech) merupakan salah satu metode layanan jasa keuangan yang mulai populer di era digital sekarang ini. Dan pembayaran digital menjadi salah satu sektor dalam industri fintech yang paling berkembang di Indonesia. Sektor inilah yang kemudian paling diharapkan oleh pemerintah dan masyarakat untuk mendorong peningkatan jumlah masyarakat yang memiliki akses kepada layanan keuangan.

Fintech dengan layanan keuangan seperti *crowdfunding, mobile payments,* dan jasa transfer uang menyebabkan revolusi dalam bisnis startup. Dengan *crowdfunding*, bisa memperoleh dana dari seluruh dunia dengan mudah, bahkan dari orang yang belum pernah ditemui sekalipun. Fintech juga memungkinkan transfer uang secara global atau internasional. Jasa pembayaran seperti paypal otomatis mengubah kurs mata uang,

sehingga yang berada di Amerika bisa membeli barang dari Indonesia dengan mudahnya.

B. Kajian Terdahulu

Kajian terdahulu yang penulis ambil berasal dari tiga jurnal terlampir dan tiga skripsi, yang relevan dengan judul dan metode penelitian penulis, penelitian terdahulunya yaitu:

No.	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan Penelitian
1.	Dewi Agus Tina (2022) [14]	Pembiayaan Murabahah Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Hukum Ekonomi Syariah (Studi di PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bandar Lampung)	Implementasi layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi berdasarkan hukum ekonomi syariah di PT.BPRS Bandar Lampung mengacu pada Fatwa Dewan Syariah Nasional No.117/DSN MUI/II/2018 terhadap ketentuan- ketentuan mengenai subjek hukum, pedoman umum, model layanan pembiayaan, mekanisme pelaksanaan dan akad yang boleh digunakan.	Perbedaan antara penelitian ini dengan sebelumnya terletakpada lokasi penelitian serta teori yang digunakan untuk menguji efektifitas fintech pada pembiayaan murabahah tersebut.
2.	Juliani Khairina Ariska (2022) [15]	Analisis Fintech Terhadap Perkembangan Produk Perbankan Syariah di	Fintech pada dunia perbankan mempunyai dampak yang sangat signifikan. Kemajuan ini lebih sangat terlihat ketika adanya keputusan tentang	Perbedaan penelitian ini dengan sebelumnya terletakpada lokasi penelitian dan

[14] A Z Dewi, *Pembiayaan Murabahah Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus Di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah …*, 2022 <http://repository.radenintan.ac.id/id/eprint/19209>.

[15] Juliani Khairina Ariska, *Analisis Fintech Terhadap Perkembangan Produk Perbankan Syariah Di Bank Syariah Indonesia KCP Metro Imam Bonjol*, 2022, IX.

		Bank Syariah Indonesia KCP Metro Imam Bonjol	penggabungan tiga Bank Syariah atas naungan BUMN. Dengan memunculkan nama baru, sistem baru bahkan sampai pembaharuan produk yang baru disertai berbagai inovasi membuat bank syariah Indonesia banyak dilirik oleh masyarakat.	juga titik fokus pada satu akad saja yaitu pembiayaan murabahah
3.	Azwar Anas (2020)	Kesesuaian Praktik Pembiayaan Murabahah Pada Perusahaan Financial Technology Syariah dengan Fatwa DSN-MI dan Perundang-undangan	PT. Syarfi Teknologi Finansial di dalam mekanisme pembiayaan murabahah berbasis teknologi yang operasionalnya berada di dalam web Syarfi, pengoperasiannya sangat mudah, cepat dan tentunya sesuai dengan prinsip syariah yang menghindari praktik maisir, gharar, dan riba.	Perbedaan penelitian ini dengan sebelumnya terletak pada lokasi penelitian dan penerapan analisis SWOT pada proses peningkatan pembiayaan murabahah di Kopsyah Pegawai RSUD Achmad Mochtar Bukittinggi.
4.	Izna Muzdalifa, Inayah Aulia Rahma, Bella Gita Novalia, Haqiqi Ratsanjani	Peran Fintech Dalam Meningkatkan Keuangan Inklusif Pada UMKM di Indonesia (Pendekatan Keuangan	Kehadiran sejumlah perusahaan fintech turut berkontribusi dalam pengembangan UMKM. Tidak hanya sebatas membantu pembiayaan modal usaha, peran fintech juga sudah	Perbedaan penelitian ini dengan sebelumnya adalah pada lokasi penelitian dan topik pembahasan

	(Jurnal, 2018). [16]	Syariah)	merambah ke berbagai aspek seperti layanan pembayaran digital dan pengaturan keuangan Fintech secara global menunjukan secara pesan fintech berkembang di berbagai sektor, mulai dari startup pembayaran, peminjaman, perencanaan	yang berfokus pada UMKM.
5.	Ahmad Fathormzi dan Moh. Hamzah (Jurnal, 2024) [17]	Kepatuhan Syariah Pada Fintech Lending Syariah: Analisis Akad dan Implementasin ya	Adapun hal yang penting bagi pihak adalah mengetahui kontrak atau akad mana yang akan digunakan sesuai dengan kebutuhannya, dimana dalam hal ini fintech biasanya dilakukan dengan akad jual beli (al-bay), mudharabah, musyarakah, wakalah bil ujrah dan qardh.	Perbedaan penelitian ini dengan sebelumnya terletak pada lokasi penelitian dan membahas akad wakalah.
6.	Ahmad Fathormzi dan Moh. Hamzah (Jurnal, 2024) [18]	Kepatuhan Syariah Pada Fintech Lending Syariah: Analisis Akad dan Implementasin ya	Adapun hal yang penting bagi pihak adalah mengetahui kontrak atau akad mana yang akan digunakan sesuai dengan kebutuhannya, dimana dalam hal ini fintech biasanya dilakukan dengan akad	Adapun perbedaan penelitian ini dengan sebelumnya adalah pada lokasi penelitian dan pada jabaran akad yang

[16] Bella Gita Novalia Irma Muzdalifa, Inayah Aulia Rahma, '(Pendekatan Keuangan Syariah)', *Jurnal Masharif Al- Syariah:Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 3.1 (2018), p. h. 1-24.

[17] Iqlima Fahrunisa and Basmah Nafisah, 'Analisis Fatwa DSN MUI Tentang Murabahah Dan Wakalah Bil Ujroh Dalam Fintech Dana Syariah', *Lab*, 7.01 (2023), pp. 27–40, doi:10.33507/lab.v7i01.1195.

[18] Ahmad Fathorrozi and Moh. Hamzah, 'Kepatuhan Syariah Pada Fintech Lending Syariah: Analisis Akad Dan Implementasinya', *Qawãnïn Journal of Economic Syaria Law*, 8.1 (2024), pp. 84–101, doi:10.30762/qaw.v8i1.494.

			jual beli (al- bay), mudharabah, musyarakah,wakalah bil ujrah dan qardh.	lebih terfokus pada murabahah.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Berdasarkan hal tersebut terdapat empat kata kunci yang perlu diperhatikan yaitu, cara ilmiah, data, tujuan dan kegunaan. Cara ilmiah berarti kegiatan penelitian itu didasarkan pada ciri-ciri keilmuan, yaitu rasional, empiris dan sistematis. Rasional berarti kegiatan penelitian itu dilakukan dengan cara yang masuk akal, sehingga terjangkau oleh penalaran manusia.

Metode penelitian yang penulis gunakan adalah penelitian langsung ke lapangan yang bersifat deskriptif kualitatif. Dalam penelitian menggunakan teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi dan dokumentasi. Analisis datanya melalui analisis SWOT, *Internal Faktor Evaluation (IFE*) dan *Eksternal Faktor Evaluation (EFE*), Diagram Analisis Swot, Matrik SWOT, data yang diperoleh kemudian disimpulkan.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi. Alasan peneliti mengambil lokasi ini ialah karena di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi ini relevan dengan masalah yang sedang peneliti teliti. Adapun

penelitian ini dilakukan pada pra penelitian, peneliti sudah melakukan observasi atau mendapatkan data terlebih dahulu.

2. Waktu Penelitian

Waktu yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dari penyusunan usulan penelitian sampai terlaksana laporan penelitian, yakni dari 28 September 2024.

C. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Jenis data menurut sumber pengambilannya yang digunakan adalah data primer. Data primer adalah data yang didapatkan dan dikumpulkan langsung di lapangan oleh peneliti dari orang yang bersangkutan.

2. Sumber Data

Data yang digunakan pada penelitian ini adalah data primer berupa pengambilan data secara langsung oleh peneliti ke lokasi Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi melalui salah satu anggota dari kopsyah.

D. Informan Penelitian

Informan adalah subjek penelitian yang memberikan informasi mengenai fenomena atau permasalahan yang diangkat dalam penelitian. Adapun informan dalam penelitian ini adalah:

1. Informan Kunci

Informan kunci adalah informan yang memiliki informasi secara menyeluruh tentang permasalahan yang diangkat oleh peneliti. Dalam

penelitian ini penulis menjadikan kepala unit USPPS sebagai informan kunci yaitu Indah Safitri, karena Indah Safitri merupakan orang yang menjadi kepala unit USPPS pada Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi.

2. Informan Utama

Informan utama adalah orang yang mengetahui secara teknis dan detail tentang masalah penelitian yang akan dipelajari. Dalam penelitian ini yang menjadi informan utama ialah Jon Afriadi selaku Pimpinan Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi.

3. Informan Pendukung

Informan pendukung merupakan orang yang dapat memberikan informasi tambahan sebagai pelengkap analisis dan pembahasan dalam penelitian kualitatif. Dalam penelitian ini yang menjadi informan pendukung ialah Mega Silvia selaku anggota Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi.

E. Teknik Pengumpulan Data

Dalam Penelitian ini, peneliti menggunakan beberapa teknik dalam upaya untuk mengumpulkan data-data penelitian sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi merupakan salah satu dasar fundamental dari semua metode mengumpulkan data dalam penelitian kualitatif, khususnya menyangkut ilmu-ilmu sosial dan perilaku manusia. Observasi juga dipahami sebagai andalan perusahaan etnografi. Maksudnya adalah

observasi merupakan proses pengamatan sistematis dari aktivitas manusia terus menerus dari lokus aktivitas bersifat alami untuk menghasilkan fakta.

Observasi yang dilakukan bersifat aktif, tidak hanya dilakukan secara pasif. Peneliti boleh mengubah perilaku atau suasana tanpa mengganggu kewajaran, kealamiahan. Mengubah perilaku berarti dengan kesengajaan mengundang respon tertentu, misalnya mengubah perilaku orang lain dengan menggunakan pengaruh teladan atau keteladanan seseorang pada kondisi tertentu.[19]

2. Wawancara

Wawancara adalah salah satu kaedah mengumpulkan data yang paling biasa digunakan dalam penelitian sosial. Kaidah ini digunakan ketika subjek kajian (responden) dan peneliti berada langsung bertatap muka dalam proses mendapatkan informasi bagi keperluan data primer. Wawancara digunakan untuk mendapatkan informasi yang berhubungan dengan fakta, kepercayaan, perasaan, keinginan dan sebagainya yang diperlukan untuk memenuhi tujuan penelitian.[20]

Wawancara ini, penulis juga menggunakan guna memudahkan mendapatkan data yang penulis butuhkan, ini juga menjadi data yang menjadi penguat tulisan penulis dalam penelitian ini. Disini peneliti menggunakan wawancara secara tidak terstruktur.

---

[19] Hasyim Hasanah, 'Teknik-Teknik Observasi (Sebuah Alternatif Metode Pengumpulan Data Kualitatif Ilmu-Ilmu Sosial)', *At-Taqaddum*, 8.1 (2017), p. 21, doi:10.21580/at.v8i1.1163.

[20] Rosaliza Mita, 'Wawancara Sebuah Interaksi Komunikasi Dalam Penelitian Kualitatif', *Jurnal Ilmu Budaya*, 2015, 71–79.

Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah disusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan disini hanyalah berupa garis-garis besar permasalahannya yang akan ditanyakan.

3. Dokumen

Dokumen yaitu teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data-data berupa catatan-catatan atau arsip yang berhubungan dengan penelitian atau dokumen tentang catatan-catatan peristiwa yang telah berlalu, yang bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya monumental seseorang. Dengan kata lain dokumen adalah sumber informasi yang berbentuk bukan manusia. Dokumen dalam penelitian ini berupa buku- buku pendukung dan internet yang berkaitan dengan Strategi Dalam Meningkatkan Pembiayaan Murabahah Melalui inovasi Fintech.

F. Metode Analisis Data

Analisis data adalah upaya mencari dan menata secara sistematis catatan hasil observasi, wawancara dan lainnya untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang kasus yang diteliti dan menyajikannya sebagai temuan bagi orang lain.[21]

Analisis data yang digunakan peneliti adalah analisis SWOT:

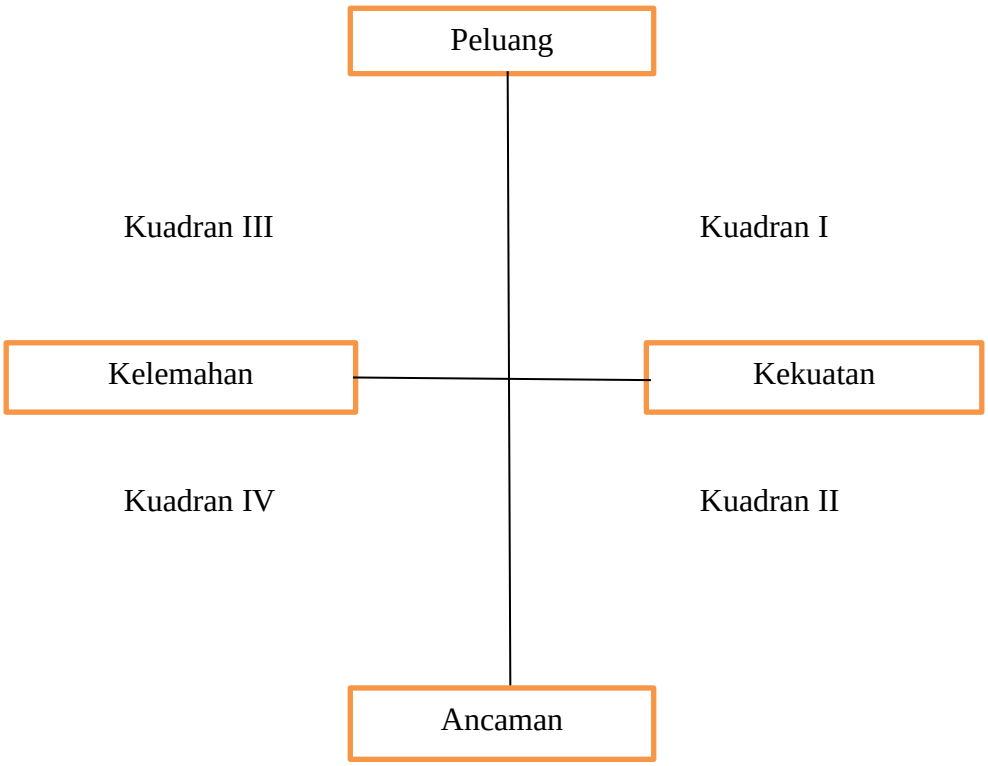
Analisis SWOT adalah suatu metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan),

[21] Ahmad Rijali, 'Analisis Data Kualitatif', *Alhadharah: Jurnal Ilmu Dakwah*, 17.33 (2019), p. 81, doi:10.18592/alhadharah.v17i33.2374.p. 81

Opportunity (peluang), dan *Threads* (ancaman) dalam sebuah proyek tertentu atau spekulasi bisnis. Ada tiga tahapan umum dalam analisis SWOT ini yaitu tahap pengumpulan data, tahap analisis, dan tahap pengambilan keputusan dari hasil analisis. Tujuan dari analisis SWOT adalah untuk menemukan aspek-aspek penting dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman di dalam suatu perusahaan atau organisasi.[22]

Analisis SWOT dapat dipahami dalam bentuk diagram sebagai berikut:

Gambar 3.1
Diagram Analisis SWOT



Sumber: *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Vol.16 No.1 Maret 2023*

[22]Deradjat Mahadi Sasoko and Imam Mahrudi, 'Teknik Analisis SWOT Dalam Sebuah Perencanaan Kegiatan', *Jurnal Perspektif-Jayabaya Journal of Public Administration*, 22.1 (2023), pp. 8–19.

Berikut adalah keterangan dari masing-masing kuadran yang ada:

a. Kuadran I

Ini merupakan situasi yang menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy).*

b. Kuadran II

Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/jasa).

c. Kuadran III

Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak, ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Kondisi bisnis pada kuadran III ini mirip dengan *Question Mark* pada BCG matrik. Fokus strategi perusahaan ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih.

d. Kuadran IV

Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal. Oleh karena itu perusahaan sebisa mungkin harus bersiap dengan

dukungan strategi defensif atau yang mampu membuat perusahaan bertahan ketika menghadapi situasi sulit.

Untuk merumuskan strategi perusahaan diperlukan alat, yaitu matriks SWOT. Dimana matriks SWOT merupakan alat pencocokan yang penting membantu mengembangkan strategi. Melalui matriks SWOT kita dapat mengetahui secara jelas apa yang menjadi kekuatan dan kelemahan dari perusahaan dalam menghadapi peluang dan ancaman internal.[23]

Tabel 3.2
Analisis Matriks SWOT

Faktor-faktor Internal / Faktor-faktor Eksternal	Strength (Kekuatan)	Weaknesses (Kelemahan)
Opportunities (Kesempatan)	Strategi SO Memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.	St rategi WO Strategi yang diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
Threads	Strategi ST Strategi yang ditetapkan berdasarkan	Strategi WT Strategi yang ditetapkan berdasarkan kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha

[23] Rika Sylvia and Diana Hayati, 'Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Produk INDOSAT Pada PT X', *Dinamika Ekonomi: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 16.1 (2023), pp. 124–34.

(Ancaman)	kekuatan yang dimiliki organisasi untuk mengatasi ancaman.	meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

Dari tabel 3.3 mengenai matriks SWOT, dapat diterangkan sebagai berikut:

1) Strategi SO, fokus pada kekuatan dan peluang untuk memperoleh alternatif ofensif dengan menggunakan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang internal.
2) Strategi WT, fokus pada kelemahan dan ancaman untuk memperoleh alternatif defensif dengan memanfaatkan kelemahan internal untuk mengurangi ancaman eksternal.
3) Strategi ST, fokus pada kekuatan dan ancaman dengan menggunakan kekuatan internal untuk mengurangi ancaman eksternal.
4) Strategi WO, fokus pada kelemahan dan peluang dengan mendorong kelemahan internal untuk mengambil keuntungan dari kesempatan eksternal.

3. Matriks IFE dan EFE

a. Matriks IFE

Matriks Internal Factor Evaluation merupakan sebuah alat formulasi strategi yang digunakan untuk meringkas dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan utama dalam area fungsional bisnis dan juga memberikan dasar untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi hubungan antara area-area tersebut.

Adapun tahap-tahap dalam mengidentifikasi faktor-faktor lingkungan eksternal dalam matriks IFE adalah sebagai berikut:

1) Tuliskan faktor internal utama seperti diidentifikasi dalam proses audit internal.
2) Berikan bobot yang berkisar dari 0,0 (tidak penting) hingga 1,0 (sangat penting) untuk masing-masing faktor. Bobot yang diberikan kepada masing-masing faktor mengindikasikan tingkat penting relatif dari faktor terhadap keberhasilan perusahaan dalam industri. Jumlah seluruh bobot harus sebesar 1,0.
3) Berikan peringkat 1 sampai 4 untuk masing-masing faktor untuk mengindikasikan apakah faktor tersebut menunjukkan kelemahan mayor (peringkat = 1), atau kelemahan minor (peringkat = 2), kekuatan minor (peringkat = 3), atau kekuatan mayor (peringkat = 4). Perhatikan bahwa kekuatan harus mendapatkan peringkat 3 atau 4 dan kelemahan harus mendapat peringkat 1 atau 2. Jadi, peringkat adalah berdasarkan perusahaan, sedangkan bobot adalah berdasarkan industri.
4) Kalikan masing-masing bobot faktor dengan peringkat untuk menentukan rata-rata tertimbang untuk masing-masing variabel.
5) Jumlahnya rata-rata tertimbang untuk masing-masing variabel untuk menentukan total rata-rata tertimbang untuk organisasi.

b. Matriks EFE

Matriks *Eksternal Factor Evaluation* (EFE) digunakan untuk mengetahui faktor-faktor eksternal perusahaan berkaitan dengan peluang

dan ancaman yang dianggap penting. Data eksternal dikumpulkan untuk menganalisis hal-hal menyangkut persoalan ekonomi, sosial, budaya, demografi, lingkungan, politik, pemerintahan, hukum, teknologi dan persaingan.

Tahapan dala mengidentifikasi faktor-faktor lingkungan eksternal dalam matriks EFE adalah sebagai berikut:

1) Buat daftar faktor eksternal yang diidentifikasi dalam proses audit eksternal.
2) Berikan bobot berkisar dari 0,0 (tidak penting) hingga 1,0 (sangat penting) untuk masing-masing faktor. Bobot mengindikasikan tingkat penting relatif dari faktor terhadap keberhasilan perusahaan dalam industri. Jumlah seluruh bobot harus sebesar 1,0.
3) Berikan peringkat 1 sampai 4 untuk masing-masing faktor eksternal kunci tentang seberapa efektif strategi perusahaan saat ini dalam merespon faktor tersebut, dimana 4 = respon perusahaan superior, 3 = respon perusahaan di atas rata-rata, 2 = respon perusahaan rata-rata, 1 = respon perusahaan jelek. Peringkat didasari pada efektifitas strategi perusahaan, sedangkan bobot didasarkan pada industri.
4) Kalikan masing-masing bobot faktor dengan peringkatnya untuk menentukan nilai tertimbang.
5) Jumlahkan nilai tertimbang dari masing-masing variabel untuk menentukan total nilai tertimbang bagi organisasi.

Semua faktor yang diidentifikasi ditentukan bobotnya, dimana bobot diperhatikan tingkat kepentingan faktor tersebut. Jumlah bobot seluruh faktor, baik internal maupun eksternal harus sama dengan 1,0 atau 100%, pilihan bobot terdiri dari:

0,01: Sangat rendah

0,05: Rendah

0,10: Sedang

0,15: Tinggi

Setelah menentukan bobot dari masing-masing faktor, kemudian menentukan rating masing-masing faktor tersebut dengan pilihan rating sebagai berikut:

Rating 1 : Tidak penting

Rating 2 : Cukup penting

Rating 3 : Penting

Rating 4 : Sangat penting

Jika bobot rating ditentukan maka data-data tersebut dapat diolah menjadi arahan untuk memilih strategi apa yang dipakai oleh perusahaan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi

1. Sejarah Singkat Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi

Koperasi merupakan badan usaha yang berasaskan kekeluargaan. Usaha-usaha yang dijalankan oleh koperasi diperuntukkan untuk menjamin kesejahteraan anggotanya. Rapat Anggota Tahunan (RAT) adalah kekuasaan tertinggi dalam pengoperasian. Hal ini sesuai dengan ketentuan yang tercantum dalam Undang-Undang Koperasi Nomor 25 Tahun 1992 serta Anggaran Dasar Koperasi Konsumen Syariah (KOPSYAH) Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi BAB VIII Pasal 23.

Dilihat dari pengertiannya maka Koperasi merupakan kumpulan orang-orang yang secara bersama-sama membentuk suatu usaha untuk memenuhi kebutuhan dan kesejahteraan anggota. Hal ini sesuai dengan UUD 1945 pasal 33 ayat 1 yang menyatakan bahwa “Perekonomian disusun sebagai usaha bersama berdasarkan asas kekeluargaan”. Untuk mewujudkan hal tersebut, maka pada hari Kamis tanggal 29 Desember 1977, atas keputusan Rapat Pembentukan Koperasi yang dihadiri oleh 27 orang peserta rapat dan Direktur Rumah Sakit Umum Bukittinggi sebagai

pimpinan rapat. Pendiri yang diberi kuasa oleh rapat adalah sebagai berikut:

1. Nama : Dr. Makmur Tamar
   Pekerjaan : Dokter Rumah Sakit Umum Bukittinggi
   Alamat : Jl. Ipuh Mandiangin No. 15 A Bukittinggi

2. Nama : Nazir Noor
   Pekerjaan : Pegawai Rumah Sakit Umum Bukittinggi
   Alamat : Pakan Kamis, Tilatang Kamang

3. Nama : Nazaroeddin
   Pekerjaan : Pegawai Rumah Sakit Umum Bukittinggi
   Alamat : Kompleks Rumah Sakit Umum Bukittinggi

4. Nama : H. Adnoes
   Pekerjaan : Pegawai Rumah Sakit Umum Bukittinggi
   Alamat : Jl. Sutan Syahrir Bukittinggi

Pendiri-pendiri menyatakan mendirikan perkumpulan koperasi yang diberi nama “Koperasi Pegawai Negeri (KPN) Rumah Sakit Umum Bukittinggi”. Pada tanggal 12 Juli 1978, tepat pada Hari Ulang Tahun Koperasi Tingkat Nasional yang ke-31, “ Koperasi Pegawai Negeri (KPN) Rumah Sakit Umum Bukittinggi” memperoleh pengesahan sebagai Badan Hukum yang didaftarkan dalam Daftar dalam Daftar Umum Kantor Wilayah Koperasi Provinsi Sumatera Barat dengan Nomor: 1167 /BH-XVII.

Untuk mencapai maksud dan tujuan sebagaimana yang telah ditetapkan pada Akta Pendirian Koperasi Pasal 2 yakni meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan kemajuan daerah kerja pada umumnya dan dalam rangka menggalang terwujudnya masyarakat adil dan makmur berdasarkan Pancasila, maka perkumpulan Koperasi Pegawai Negeri ini menyelenggarakan usaha:

a. Mewajibkan dan menggiatkan anggota untuk menyimpan pada Koperasi secara teratur.
b. Memberikan pinjaman kepada anggota-anggota untuk keperluan yang bermanfaat.
c. Menyalurkan barang-barang kebutuhan pokok yang diperlukan anggota.
d. Usaha lainnya yang berguna/bermanfaat bagi anggota, asal tidak bertentangan dengan Undang-Undang dan Peraturan Pemerintah.

2. Visi, Misi dan Motto Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi

a. Visi Kopsyah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi

Menjadikan Kopsyah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi sebagai badan Usaha Ekonomi Kerakyatan yang mampu memenuhi kebutuhan anggota dan masyarakat melalui usaha bersama, dari, oleh dan untuk anggota.

b. Misi Kopsyah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi

1) Menciptakan manajemen usaha yang sehat, profesional dengan sistem layanan yang efektif dan efisien.
2) Melaksanakan dan meningkatkan pelayanan kepada anggota dan non anggota.
3) Menyelenggarakan pendidikan dan pelatihan secara internal dan eksternal yang berkesinambungan.
4) Menciptakan peluang usaha baru.
5) Meningkatkan kerjasama dengan Stakeholder yang saling menguntungkan.

c. Motto Koperasi Syariah

Motto Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi

"Memajukan dan memberdayakan ekonomi umat"

3. Struktur Organisasi Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi

Adapun susunan organisasi koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah pada Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi yakni:

a. Jon Afriadi, S.T sebagai Manajer di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi.
b. Dr. H. Aidil Alfin, M.Ag sebagai Dewan Pengawas Syariah di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi.

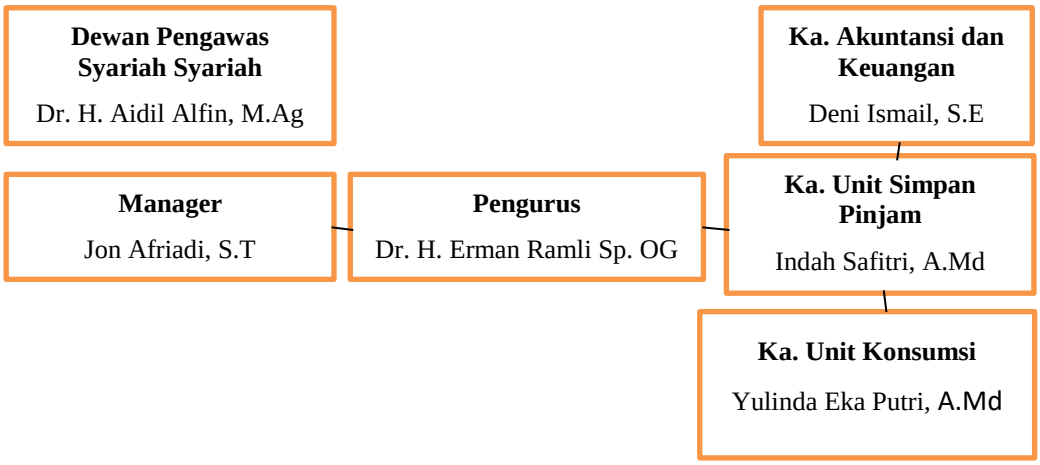
c. Deni Ismail, S.E sebagai Ka. Akuntansi dan Keuangan di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi.

d. Indah Safitri, A.Md sebagai Ka. Unit Konsumsi di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi.

e. Yulinda Eka Putri, A.Md sebagai Ka. Unit Konsumsi di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi.

Struktur organisasi Koperasi Syariah RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi dapat dilihat pada Gambar 4.1 Struktur Organisasi dibawah ini:

Gambar 4.1
Struktur Organisasi



Sumber: *Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi, 06 Januari 2025.*

a. Deskripsi Jabatan Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi

1) Dewan Pengawas Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi

a) Melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan kebijaksanaan dan pengelolaan koperasi.
b) Melakukan penelaahan (review) terhadap semua kebijakan yang dibuat oleh pengurus dan manajemen Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi.
c) Melakukan penelaahan (review) terhadap laporan keuangan Koperasi Syariah RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi, baik laporan bulanan maupun laporan tahunan.
d) Melakukan penelaahan (review) dan menilai kebijakan akuntansi yang dijalankan oleh manajemen Koperasi Syariah Pegawai rsud Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi.
e) Membuat laporan tertulis tentang hasil pengawasannya.

2) Manajer Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi
a) Memimpin dan mengarahkan serta bertanggung jawab terhadap kelancaran kegiatan usaha Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi.
b) Melakukan pengawasan dan supervisi terhadap kinerja para kepala unit usaha Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi yang menjadi bawahannya.
c) Menyusun dan menyerahkan rencana kerja dan anggaran pendapatan dan belanja tahunan Koperasi Syariah Pegawai RSUD

Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi kepada pengurus untuk mendapatkan persetujuan Rapat Anggota Tahunan (RAT).

d) Memimpin rapat koordinasi dan evaluasi manajemen Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi.
e) Mengimplementasikan rencana anggaran pendapatan dan belanja Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr, Achmad Mochtar Bukittinggi ke dalam rencana kerja atau kegiatan usaha.
f) Sepanjang mendapatkan persetujuan tertulis dari pengurus, manajer Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi dalam melakukan pertemuan dan kesepakatan usaha dengan pihak ketiga, baik swasta maupun instansi pemerintah.
g) Membuat laporan tertulis tentang rencana progress kerja serta evaluasi kinerja untuk periode tertentu, seperti bulanan atau tahunan.
h) Bersama pengurus Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi, kepala administrasi keuangan dan kepala unit simpan pinjam memutuskan pemberian piutang simpanan kepada anggota.

3) Pengurus Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi
   a) Menyelenggarakan rapat anggota minimal 1 kali dalam setahun.

b) Menyusun dan mengajukan rancangan kerja serta rancangan rencana anggaran pendapatan dan belanja tahunan Koperasi untuk disahkan dalam rapat anggota.
c) Membuat dan memelihara daftar buku anggota dan pengurus.
d) Menyusun rancangan kerja tahunan yang akan dijalankan oleh manajemen koperasi sebagai jabatan dari rencana kerja untuk mencapai tujuan umum Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi yang telah ditetapkan Rapat Anggota.
e) Menyusun dan mengajukan laporan keuangan dan pertanggungjawaban pelaksanaan tugas untuk satu periode kerja sebagaimana diamanatkan dalam Rapat Anggota.
f) Melaksanakan rapat pengurus setiap bulannya guna melakukan evaluasi kinerja manajemen koperasi.
g) Mengawasi, memeriksa hasil kerja manajemen koperasi
h) Menandatangani surat-surat serta dokumen lainnya yang berhubungan dengan Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi.

4) Tugas Ka. Akuntansi dan Keuangan

a) Mencatat transaksi yang masuk dan keluar
b) Melakukan verifikasi laporan keuangan dan total pajak yang telah dihitung staf keuangan.
c) Membuka transaksi dalam laporan keuangan.

d) Memeriksa risiko kecurangan keuangan dalam Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi.

e) Mengembangkan dan menetapkan kebijakan, prosedur dan pengendalian keuangan.

5) Tugas Ka. Unit Simpan Pinjam

a) Mengumpulkan dana dalam bentuk simpanan dan tabungan dari para anggota.

b) Menyalurkan dan memberikan bantuan pinjaman pada anggota dan calon anggota yang punya kebutuhan sangat mendesak.

c) Memberikan tambahan modal usaha untuk para anggota dan calon anggota.

6) Tugas Ka. Unit Konsumsi

a) Mengembangkan keterampilan ekonomi anggota.

b) Memudahkan pemenuhan kehidupan hidup sehari-hari.

c) Kontribusi dalam pemerataan ekonomi anggota.

d) Menciptakan lapangan kerja.

e) Menumbuhkan rasa percaya diri, mendidik cinta kepada anggota, mengutamakan kepentingan kelompok, memupuk tanggung jawab moral dan sosial serta melakukan inovasi dalam produk dan jasa.

b. Produk-produk Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi

Produk-produk yang ada pada Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi antara lain:

1) Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan murabahah adalah pembiayaan jual beli barang dengan pembayaran angsuran/cicilan yang diberikan kepada anggota Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi dengan sumber pembayaran (repayment) berasal dari Fixed Income (Gaji *Take Home Pay*/ Gaji (THP) dengan akad murabahah.

a) Kriteria Calon Penerima Pembiayaan

1) PNS atau Pegawai Negeri Sipil, maksimal 8x simpanan dan tidak melebihi Rp. 250.000.000 dan jangka waktu maksimal 15 tahun atau 180 bulan.
2) Pegawai kontrak RSAM dan karyawan koperasi, maksimal 3x simpanan dan tidak melebihi Rp. 25.000.000 dan jangka waktu maksimal 3 tahun atau 36 bulan.
3) Kelompok lain-lain atau pensiunan, maksimal sebanyak simpanan dan jangka waktu maksimal 2 tahun atau 24 bulan.

b) Maksimal Angsuran Pembiayaan (Debt Service Ratio/DSR)

Maksimal DSR = 70% dari gaji bersih

Gaji bersih = Penghasilan bersih perbulan (data dari bendaharawan gaji)

Gaji pokok ditambah tunjangan yang sifatnya tetap yang diterima setiap bulan (tidak termasuk honor, uang lembur, jasa-jasa dll) dikurangi dengan potongan-potongan rutin termasuk potongan pinjaman lain (apabila ada) perbulan.

Margin Flat Pembiayaan Murabahah:

Flat rate 6% p.a (0,5% per bulan), besar margin berlaku untuk semua jangka waktu pembiayaan.

2). Pembiayaan Ijarah

Pembiayaan ijarah adalah pembiayaan atas upah/ sewa dari barang/jasa dengan pembayaran angsuran/cicilan yang diberikan kepada anggota Kopsyah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi dengan sumber pembayaran (*Repayment*) berasal dari *fixed income* (gaji *take home pay* / gaji THP) dengan akad Ijarah.

Akad Ijarah adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas itu suatu aset dalam waktu tertentu dengan pembayaran sewa atau upah (ujrah) tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan asset itu sendiri, adapun sewa atau upah yang dimaksud adalah sewa operasi (operating lease).

Kriteria Calon Penerima Pembiayaan

Yaitu anggota Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi yang telah diangkat sebagai pegawai tetap (PNS) atau pegawai kontrak dengan masa kerja minimal sesuai ketentuan yang berlaku yang merupakan yang merupakan Warga Negara Indonesia (WNI) yang sudah menjadi anggota koperasi sesuai ketentuan yang berlaku.

Maksimal Angsuran Pembiayaan (Debt Service Ratio DSR)

Yaitu: Maksimal DSR = 70% dari Take Home Pay

Take Home Pay (THP) = Penghasilan Bersih Perbulan yaitu:

Gaji pokok ditambah tunjangan yang sifatnya tetap yang diterima setiap bulan (tidak termasuk honor, uang lembur, dll) dikurangi dengan potongan-potongan rutin termasuk potongan pinjaman lain (apabila ada) perbulan.

Margin Flat Pembiayaan Murabahah:

Flat rate 6% p.s (0,5% per bulan), besar margin berlaku untuk semua jangka waktu pembiayaan.

3). Wadi'ah

Simpanan wadiah merupakan simpanan berupa titipan oleh anggota Kopsyah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi yakni berupa simpanan pokok, simpanan wajib, simpanan usaha dan simpanan sukarela yang atas simpanan tersebut diberikan bonus berupa SHU setara jasa simpanan

Ketentuan Simpanan Wadiah yaitu :

a) Bersifat simpanan
b) Tidak ada imbalan yang di syaratkan kecuali dalam bentuk pemberian ('*athaya*) yang bersifat dari pihak koperasi syariah yakni berupa SHU simpanan.

Jangka waktu simpanan Wadiah yaitu simpanan wadiah berupa simpanan pokok, simpanan wajib, simpanan usaha dan simpanan sukarela tidak memiliki jangka waktu, khusus untuk simpanan pokok

dan simpanan wajib dicairkan bila anggota keluar dari keanggotaan koperasi.

Besaran diberikan secara proporsional sesuai jumlah total simpanan wadiah (simpanan pokok, simpanan wajib dan simpanan usaha) dan tidak termasuk simpanan sukarela. Bonus simpanan wadiah dibayarkan SHU setara jasa simpanan.

4). Simpanan Mudharabah

Simpanan mudharabah merupakan simpanan dari pemilik dana (*shahibul maal*) kepada pengelola dana (mudharib) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai syariah dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang rasionya telah disepakati sebelumnya

a). SIJAKOP Mudharabah

SIJAKOP Mudharabah adalah simpanan berjangka Kopsyah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi yang memiliki jangka waktu tempo 3 bulan, 6 bulan, 9 bulan, 12 bulan, 8 bulan dan 24 bulan dengan sistem bagi hasil berdasarkan sistem bagi hasil atas pendapatan USPPS pada bulan yang bersangkutan yang meliputi pendapatan atas ujrah konversi, pendapatan margin murabahah, pendapatan ujrah ijarah, pendapatan administrasi yang besarannya dihitung secara proporsional atas penempatan dana sesuai rasio nisbah yang disepakati antara pemilik dana dengan

Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi selaku pengelola dana.

b). Ketentuan Umum SIJAKOP Mudharabah

1) Bersifat simpanan berjangka sejenis deposito
2) SIJAKOP hanya bisa diambil (dicairkan) jika sudah jatuh tempo sesuai jangka waktu.
3) Jika SIJAKOP diambil (dicairkan) sebelum jatuh tempo sesuai jangka waktu maka akan dikenakan pinalty *(ta'zir*) yang besarnya sebesar 50% dari bagi hasil yang diterima shahibul maal pada bulan tersebut.

c). Sistem Bagi Hasil SIJAKOP Mudharabah

Sistem bagi hasil SIJAKOP berdasarkan metode bagi hasil *Revenue Sharing* atas pendapatan USPPS pada bulan yang bersangkutan meliputi pendapatan ujrah konversi, pendapatan margin murabahah, pendapatan ujrah ijarah, pendapatan administrasi yang besarannya dihitung secara proporsional atas penempatan dana sesuai rasio nisbah yang disepakati antara pemilik dana dengan Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi selaku pengelola dana.

Rasio Nisbah Bagi Hasil SIJAKOP Mudharabah :

Pemilik dana (anggota) : 60%

Pengelola dana (Kopsyah RSAM) : 40%[24]

B. Strategi Dalam Meningkatkan Jumlah Pembiayaan Murabahah melalui Inovasi Fintech di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi

1. Inovasi *Financial Technology*

a. *Financial Technology* Konvensional

Secara umum, *financial technology* dapat diartikan sebagai sebuah inovasi teknologi dalam layanan transaksi keuangan. Menurut peraturan Bank Indonesia Nomor 19/12/PBI/2017 tentang penyelenggara teknologi finansial, teknologi finansial adalah penggunaan teknologi dalam sistem keuangan yang menghasilkan produk, layanan, teknologi dan model bisnis baru serta dapat berdampak pada stabilitas moneter, stabilitas sistem keuangan, dan efisiensi, kelancaran, keamanan dan keandalan sistem pembayaran.

b. *Financial Technology* Syariah

Prinsip dasar dalam menjalankan transaksi keuangan adalah sesuai dengan Alquran dan hadis. Pada dasarnya akad yang terdapat pada fintech (muamalah) selama tidak bertentangan dengan prinsip syariah maka hal tersebut diperbolehkan (*al-ashlu fil muamalah al ibahah*). Selain itu fintech merujuk pada salah satu asas muamalah lainnya *an-taradhin* yang memiliki arti saling ridho diantara keduanya. Adapun unsur-unsur syariahnya, *nasl* dan hifz al mal. Dengan adanya

[24]Wawancara Langsung Dengan Ibu Indah Lestari. Kepala Unit USPPS Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi. Tanggal 13 Januari 2025 Jam 08:00 WIB.

fintech ini adalah sebagai upaya memudahkan setiap orang dalam bertransaksi dan investasi berdasarkan prinsip syariah. Beberapa prinsip syariah ini mengatur bagaimana proses sampai dengan tujuan akhir dapat dilakukan dengan baik dan benar.

2. Analisis SWOT

Berdasarkan identifikasi berbagai faktor internal dan eksternal dari strategi yang dilakukan Koperasi Syariah dalam meningkatkan pembiayaan Murabahah melalui inovasi Fintech di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi, maka dapat disusun faktor-faktor strategi tersebut dengan menggunakan analisis SWOT. Matriks ini menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman yang dihadapi koperasi syariah dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki koperasi syariah. Matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategi.

Tabel 4.2
Analisis SWOT Strategi Koperasi Syariah Dalam Meningkatkan Pembiayaan Murabahah

Faktor	Keterangan
Strength (Kekuatan)	a. Beroperasi sesuai dengan aturan syariah, menarik minat masyarakat Muslim. b. Sistem bagi hasil lebih adil jika di sandingkan dengan prinsip bunga pada bank konvensional c. Tingkat kepercayaan masyarakat tinggi terhadap koperasi syariah d. Produk pembiayaan murabahah memiliki struktur yang jelas dan minim resiko bagi koperasi

Weakness (Kelemahan)	a. Modal terbatas dibandingkan lembaga keuangan konvensional b. Kurangnya literasi keuangan syariah di masyarakat c. Regulasi dan kepatuhan syariah yang ketat dapat memperlambat proses pembiayaan d. Teknologi dan digitalisasi belum optimal dalam pelayanan
Opportunities (Peluang)	a. Pertumbuhan ekonomi syariah yang pesat b. Dukungan pemerintah dalam pengembangan koperasi syariah c. Meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap keuangan syariah d. Kolaborasi dengan fintech syariah untuk meningkatkan akses pembiayaan
Threath (Ancaman)	a. Persaingan dengan bank syariah dan lembaga keuangan lain b. Resiko kredit macet akibat ketidakmampuan anggota membayar cicilan c. Perubahan regulasi yang mampu membatasi ruang gerak koperasi syariah d. Fluktuasi kondisi ekonomi yang dapat mempengaruhi daya beli masyarakat.

Dari hasil analisis SWOT pada tabel 4.2 dapat ditarik kesimpulan bahwa koperasi syariah memiliki beberapa kelebihan yaitu mampu beroperasi sesuai dengan aturan agama Islam, sehingga menarik minat masyarakat Muslim. Dan sistem bagi hasil yang digunakan oleh koperasi syariah dianggap lebih adil.

Namun, koperasi syariah memiliki beberapa kekurangan seperti modal yang terbatas dan kurangnya pengetahuan masyarakat tentang keuangan syariah dapat memperlambat pertumbuhan koperasi. Koperasi syariah memiliki peluang untuk berkembang karena pertumbuhan ekonomi syariah yang pesat dan adanya dukungan pemerintah. Namun, koperasi syariah perlu memperhatikan persaingan

dengan bank syariah dan lembaga keuangan lain, serta resiko kredit macet dan perubahan regulasi.

Tabel 4.3
Hasil Analisis Matriks IFE

Faktor Internal	**Bobot**	**Rating**	**Skor**
Kekuatan (*Strength*)			
Beroperasi sesuai dengan prinsip syariah, menarik bagi masyarakat muslim	0,15	4	0,60
Sistem bagi hasil lebih adil dibandingkan bunga bank	0,10	3	0,30
Kepercayaan masyarakat tinggi terhadap koperasi syariah	0,15	4	0,60
Produk pembiayaan murabahah memiliki struktur yang jelas dan minim resiko bagi koperasi	0,10	3	0,30
Jumlah	**0,50**		**1,80**
Kelemahan (*Weakness*)			
Modal terbatas dibandingkan lembaga keuangan konvensional	0,15	2	0,30
Kurangnya literasi keuangan syariah di masyarakat	0,10	2	0,20
Regulasi dan kepatuhan syariah yang ketat dapat memperlambat proses pembiayaan	0,10	3	0,30
Teknologi dan digitalisasi belum optimal dalam pelayanan	0,15	2	0,30
Jumlah	**0,50**		**1,10**
Total Skor	**1,00**		**2,90**

Sumber : ***Data diolah pada tahun 2025***

Keterangan:

Rating 4 : Sangat Penting

Rating 3 : Penting

Rating 2 : Kurang Penting

Rating 1 : Tidak Penting

Dari hasil analisis pada data 4.3 di atas dapat diambil kesimpulan bahwa pada sisi internal matriks IFE menggambarkan kondisi strategi koperasi syariah dalam meningkatkan pembiayaan murabahah terdiri dari kekuatan dan kelemahan.

Jika dilihat dari total nilai bobot skornya 2,90 yang menunjukkan bahwa koperasi syariah memiliki faktor internal yang cukup kuat dalam meningkatkan pembiayaan murabahah. Faktor kekuatan memiliki nilai lebih tinggi dibandingkan kelemahan, namun masih perlu perbaikan dalam segi modal, digitalisasi dan literasi keuangan.

Tabel 4.4
Hasil Analisis Matriks EFE

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang (*Opportunities*)			
Pertumbuhan ekonomi syariah yang pesat	0,15	4	0,60
Dukungan pemerintah dalam mengembangkan koperasi syariah	0,15	4	0,60
Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap keuangan syariah	0,10	3	0,30
Kolaborasi dengan fintech syariah untuk meningkatkan akses pembiayaan	0,10	3	0,30
Jumlah	**0,50**		**0,80**
Ancaman (*Threat*)			
Persaingan dengan bank syariah dan lembaga keuangan lain	0,15	3	0,45
Risiko kredit macet akibat ketidakmampuan anggota membayar cicilan	0,10	2	0,20
Perubahan regulasi yang dapat membatasi ruang gerak koperasi syariah	0,15	2	0,30
Fluktuasi kondisi ekonomi yang dapat mempengaruhi daya beli masyarakat	0,10	2	0,20
Jumlah	**0,50**		**0,15**
Total Skor	**1,00**		**2,95**

Sumber : ***Data diolah pada tahun 2025***

Keterangan :

Rating 4 : Sangat Penting

Rating 3 : Penting

Rating 2 : Kurang Penting

Rating 1 : Tidak Penting

Dari hasil analisis pada data 4.4 diatas dapat diambil kesimpulan bahwa pada sisi eksternal matriks EFE menggambarkan kondisi strategi koperasi syariah dalam meningkatkan jumlah pembiayaan murabahah terdiri dari peluang dan ancaman. Jika dilihat dari total nilai bobot skornya adalah 2,95 yang menunjukkan bahwa koperasi syariah memiliki peluang yang cukup besar dalam meningkatkan pembiayaan murabahah. Faktor peluang memiliki nilai lebih tinggi jika dibandingkan dengan ancaman, sehingga koperasi syariah bisa memanfaatkan pertumbuhan ekonomi syariah, dukungan pemerintah dan hubungan kerjasama dengan fintech untuk meningkatkan jumlah pembiayaan. Namun koperasi juga harus mengatasi ancaman seperti persaingan dengan bank syariah, resiko kredit macet, dan perubahan regulasi dengan strategi mitigasi yang tepat.

3. Matriks SWOT

Setelah melakukan analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari strategi koperasi dalam meningkatkan jumlah pembiayaan murabahah, maka selanjutnya akan dilakukan analisis strategi menggunakan matriks SWOT, dimana dengan menggunakan matriks SWOT tersebut dapat mempermudah penulis dalam mengambil keputusan mengenai strategi apa yang cocok digunakan oleh Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi.

Matriks SWOT ini merupakan alat formulasi pengambilan keputusan untuk menentukan strategi yang ditempuh berdasarkan logika untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman perusahaan. Dari tabel IFE (Internal

Factor Evaluation) dan tabel EFE (External Factor Evaluation)) maka analisis matriks SWOT dapat dilihat pada tabel 4.5 berikut:

Tabel 4.5
Matriks SWOT Koperasi Syariah
dalam Meningkatkan Pembiayaan Murabahah

Faktor Internal / **Faktor Eksternal**	**Peluang (Opportunities)** 1. Pertumbuhan ekonomi syariah yang pesat 2. Dukungan pemerintah 3. Kesadaran masyarakat meningkat 4. Kolaborasi dengan fintech syariah	**Ancaman (Threats)** a. Persaingan dengan bank syariah dan lembaga keuangan lainnya b. Risiko kredit macet c. Perubahan regulasi d. Fluktuasi ekonomi
Kekuatan (Strength)	**Strategi SO**	**Strategi ST**
a. Beroperasi sesuai prinsip syariah b. Sistem bagi hasil lebih adil c. Kepercayaan masyarakat tinggi d. Produk murabahah minim resiko	1. Memanfaatkan dukungan pemerintah untuk memperluas pasar pembiayaan syariah 2. Mengembangkan kerja sama dengan fintech syariah untuk meningkatkan jangkauan pembiayaan 3. Menggunakan strategi pemasaran digital untuk meningkatkan literasi dan daya tarik murabahah 4. Menawarkan skema pembiayaan lebih fleksibel untuk menarik lebih banyak anggota koperasi	1. Meningkatkan inovasi produk dan layanan untuk bersaing dengan bnak syariah 2. Meningkatkan kualitas pelayanan agar lebih kompetitif di pasar keuangan syariah 3. Meningkatkan mitigasi risiko untuk mengurangi dampak kredit macet 4. Memperkuat sistem manajemen risiko menghadapi fluktuasi ekonomi
Kelemahan (Weakness)	**Strategi WO**	**Strategi WT**
a. Modal terbatas b. Literasi keuangan syariah rendah c. Regulasi yang ketat d. Teknologi belum optimal	1. Mencari tambahan sumber pendanaan dari investor syariah atau program pendanaan pemerintah 2. Menyelenggarakan edukasi keuangan syariah untuk meningkatkan pemahaman masyarakat 3. Meningkatkan kepatuhan terhadap regulasi dan mengembangkan kerjasama dengan otoritas keuangan syariah 4. Berinvestasi dalam digitalisasi layanan koperasi untuk meningkatkan daya saing	1. Mengoptimalkan efisiensi operasional untuk mengurangi biaya 2. Mengurangi ketergantungan pada segmen pasar tertentu untuk menghindari risiko besar 3. Menyesuaikan kebijakan agar tetap kompetitif dengan regulasi yang berlaku 4. Mengadopsi teknologi berbasis syariah untuk meningkatkan efisiensi operasional.

Sumber : ***Data diolah peneliti tahun 2025***

Berdasarkan pada tabel 4.5 diatas maka dapat disimpulkan bahwa faktor internal dan eksternal sangat mempengaruhi strategi dalam meningkatkan jumlah pembiayaan murabahah di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi. Kombinasi kedua faktor tersebut menghasilkan strategi sebagai berikut:

a) Strategi SO (*Strength-Opportunities*)

Strategi SO adalah strategi yang memanfaatkan kekuatan internal perusahaan untuk menarik keuntungan dari peluang eksternal dalam meningkatkan pembiayaan Murabahah di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi. Berikut strategi SO pembiayaan murabahah :

1) Memanfaatkan dukungan pemerintah untuk memperluas pasar pembiayaan syariah dengan adanya kemudahan perizinan dari pihak pemerintah melalui platform OSS (*Online Single Submission*) yang mempermudah pihak koperasi syariah dan anggota dalam mengurus perizinan secara online.
2) Mengembangkan kerja sama dengan Fintech syariah untuk meningkatkan jangkauan pembiayaan dengan menjalin hubungan kerjasama dengan Ammana atau ALAMI guna mempermudah dalam menyalurkan pembiayaan kepada anggota koperasi syariah melalui aplikasi berbasis digital.
3) Menggunakan strategi pemasaran digital untuk meningkatkan literasi dan daya tarik murabahah melalui konten instagram berbasis edukatif tentang metode kerja murabahah dan kelebihan yang dimiliki.

4) Menawarkan skema pembiayaan lebih fleksibel untuk menarik lebih banyak anggota koperasi dengan memperkecil jumlah angsuran perbulan dan perpanjangan masa pelunasan sesuai dengan kemampuan ekonomi anggota.

b) Strategi ST (*Strength-Threath*)

Strategi ST merupakan cara dalam memaksimalkan kekuatan internal sebuah perusahaan dalam merespon ancaman eksternal secara efisien untuk meningkatkan pembiayaan murabahah. Berikut strategi ST pembiayaan murabahah:

1) Meningkatkan inovasi produk dan layanan untuk bersaing dengan bank syariah dengan terus melakukan inovasi pada produk pembiayaan, teknologi digital dan layanan yang mempermudah anggota.
2) Meningkatkan kualitas pelayanan agar lebih kompetitif di pasar keuangan syariah
3) Meningkatkan mitigasi risiko untuk mengurangi dampak pembiayaan bermasalah dengan menerapkan analisis kelayakan syariah sebelum memberikan pembiayaan dan menjalin hubungan kerjasama dengan takaful pembiayaan guna meminimalisir risiko gagal bayar.
4) Memperkuat sistem manajemen risiko dalam menghadapi fluktuasi ekonomi dengan menerapkan sistem diversifikasi pembiayaan seperti membuat dana cadangan resiko dan melakukan peninjauan secara berkala agar bisa mendeteksi secara dini perubahan ekonomi.

c) Strategi WO (*Weakness-Opportunities*)

Strategi WO merupakan strategi yang digunakan dengan memanfaatkan peluang eksternal yang dimiliki guna meminimalisir kelemahan eksternal. Berikut strategi WO pada pembiayaan murabahah:

1) Mencari tambahan sumber pendanaan dari investor syariah atau program pendanaan pemerintah dengan menjalin kerjasama dengan lembaga zakat atau infaq.
2) Menyelenggarakan edukasi keuangan syariah untuk meningkatkan pemahaman masyarakat.
3) Meningkatkan kepatuhan terhadap regulasi dan mengembangkan kerjasama dengan otoritas keuangan syariah dengan menjalin hubungan baik dengan Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI), Kementerian Koperasi.
4) Berinvestasi dalam digitalisasi layanan koperasi untuk meningkatkan daya saing dengan melakukan pengembangan pada aplikasi mobile koperasi dan juga memanfaatkan QRIS untuk pembayaran digital.

d) Strategi WT (*Weakness-Threath*)

Strategi WT adalah salah satu upaya untuk meminimalisir kelemahan bagian internal dan menghindari ancaman eksternal. Adapun penerapan strategi WT ini adalah untuk menghadapi kerugian yang muncul. Adapun strategi WT pada pembiayaan murabahah adalah:

1) Mengoptimalkan efisiensi operasional untuk mengurangi biaya dengan meminimalkan pengeluaran pada proses kerja koperasi dengan tidak mengurangi kualitas layanan.
2) Mengurangi ketergantungan pada segmen pasar tertentu untuk menghindari resiko besar guna meminimalisir adanya dampak ekonomi, koperasi memperbanyak hubungan kerjasama dengan pelaku UMKM lainnya untuk memperluas pangsa pasar koperasi.
3) Menyesuaikan kebijakan agar tetap kompetitif dengan regulasi yang berlaku
4) Menerapkan teknologi berbasis syariah untuk meningkatkan efisiensi operasional.

4. Total Bobot Skor

Selanjutnya adalah memilih satu dari keempat strategi yang ditetapkan oleh koperasi dengan menggunakan tabel bobot skor, dimana koperasi syariah dapat menilai manakah dari keempat strategi tersebut yang memiliki bobot tertinggi. Strategi yang memiliki bobot paling tinggi akan dipakai oleh koperasi syariah dalam membuat keputusan dan kebijakan yang mempengaruhi koperasi syariah. Adapun tabel total bobot skor pada strategi koperasi syariah dalam meningkatkan jumlah pembiayaan murabahah adalah sebagai berikut:

Tabel 4.6
Tabel Total Bobot Skor

IFE / EFE	**Strengths (Kekuatan)**	**Weakness (Kelemahan)**
Opportunities (Peluang)	**Total Skor Tertinggi** S+O 1,80+0,80=2,60	**Total Skor Tertinggi** W+O 1,10+0,80=1,90
Threats (Ancaman)	**Total Skor Tertinggi** S+T 1,80+0,15=1,95	**Total Skor Tertinggi** W+T 1,10+0,15=1,25

Sumber: ***Pengolahan hasil penelitian 2025***

Berdasarkan hasil analisis tabel 4.6 total bobot skor pada matriks SWOT strategi koperasi syariah dalam meningkatkan jumlah pembiayaan murabahah diatas dapat disimpulkan bahwa strategi kekuatan dan peluang (SO) memiliki skor tertinggi yaitu 2,60 dibandingkan dengan strategi yang lain. Maka dari itu strategi koperasi syariah dalam meningkatkan jumlah pembiayaan murabahah dapat menggunakan strategi SO dalam meningkatkan jumlah pembiayaannya. Strategi kekuatan dan peluang ini adalah strategi yang digunakan untuk memperkuat keunggulan internal seperti fokus pada meningkatkan rasa percaya masyarakat dan optimalisasi sistem syariah serta memperkuat peluang eksternal seperti dukungan pemerintah dan menjalin hubungan kerjasama dengan fintech.

Berikut adalah strategi SO yang dapat digunakan Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi dalam meningkatkan pembiayaan murabahah sebagai berikut:

a. Dukungan Pemerintah untuk Memperluas Pasar Pembiayaan Syariah

Peran pemerintah dalam membantu koperasi syariah dengan memberikan kemudahan izin operasional atau subsidi bagi UMKM yang mengambil pembiayaan syariah. Contohnya, jika ada program pemerintah yang memberikan subsidi margin untuk pembiayaan murabahah, maka UMKM akan lebih tertarik untuk menggunakan koperasi syariah.

b. Kerjasama dengan Fintech Syariah untuk Meningkatkan Jangkauan Pembiayaan

Koperasi dapat menjalin kerjasama dengan fintech syariah seperti Ammana atau ALAMI untuk mempercepat proses pencairan dana. Misalnya, anggota koperasi yang tinggal jauh dari kantor bisa mengajukan pembiayaan murabahah melalui aplikasi fintech tanpa harus datang langsung.

c. Strategi Pemasaran Digital untuk Meningkatkan Literasi dan Daya Tarik Murabahah

Koperasi bisa memanfaatkan media sosial seperti Instagram atau WhatsApp untuk mempromosikan pembiayaan murabahah. Misalnya, membuat iklan yang menjelaskan cara mendapatkan pembiayaan untuk membeli motor usaha tanpa riba.

d. Skema Pembiayaan yang Lebih Fleksibel untuk Menarik Lebih Banyak Anggota

Agar lebih banyak orang tertarik, koperasi bisa menawarkan cicilan yang lebih ringan. Contoh, biasanya pembiayaan murabahah kendaraan butuh

uang muka 30%, tetapi koperasi bisa menawarkan menjadi 15% bagi anggota yang punya catatan pembayaran bagus.

Dengan menerapkan strategi ini pada Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi bisa menjangkau lebih banyak anggota, memperbanyak pembiayaan murabahah, dan membantu anggotanya berkembang dari sektor ekonomi.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis SWOT terhadap koperasi syariah dalam meningkatkan jumlah pembiayaan murabahah, dapat penulis simpulkan bahwa strategi yang memiliki skor paling tinggi adalah strategi SO dengan hasil 2,60 jika dibandingkan dengan strategi lainnya. Setelah dijelaskan tentang strategi pada matriks SWOT dan tabel bobot skor, maka dapat dipilih strategi yang cocok untuk meningkatkan jumlah pembiayaan murabahah di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi yaitu dengan memanfaatan strategi S-O (*Strength-Opportunities*), strategi ini berfokus pada kekuatan untuk memanfaatkan peluang dengan maksimal. Strategi S-O yang digunakan koperasi syariah adalah :

1. Memanfaatkan dukungan pemerintah untuk memperluas pasar pembiayaan syariah dengan adanya kemudahan perizinan dari pihak pemerintah.
2. Mengembangkan kerja sama dengan Fintech syariah untuk meningkatkan jangkauan pembiayaan dengan menjalin hubungan kerjasama dengan Ammana atau ALAMI guna mempermudah dalam menyalurkan pembiayaan kepada anggota koperasi syariah melalui aplikasi berbasis digital.

3. Menggunakan strategi pemasaran digital untuk meningkatkan literasi dan daya tarik murabahah melalui konten instagram berbasis edukatif tentang metode kerja murabahah dan kelebihan yang dimiliki.
4. Menawarkan skema pembiayaan lebih fleksibel untuk menarik lebih banyak anggota koperasi dengan memperkecil jumlah angsuran perbulan dan perpanjangan masa pelunasan sesuai dengan kemampuan ekonomi anggota.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, penulis menyampaikan beberapa saran yang diharapkan mampu memberikan kontribusi positif untuk meningkatkan meningkatkan jumlah pembiayaan murabahah melalui inovasi fintech di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi. Berikut saran-saran yang disusun berdasarkan penelitian dan analisis yang telah dilakukan sebelumnya:

1. **Untuk Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi**
   a) Konsisten dalam meningkatkan pemanfaatan teknologi digital (*fintech*)
   b) Memperluas literasi dan edukasi keuangan syariah
   c) Memperluas jangkauan investor untuk meningkatkan sumber pendanaan dan manajemen risiko
   d) Menjalin kerjasama dengan Fintech syariah dan lembaga keuangan.

2. Untuk Penelitian Sebelumnya

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dan kesalahan dalam penelitian ini, dengan harapan penelitian selanjutnya dapat memanfaatkan beberapa bagian untuk dijadikan fokus penelitian dalam memperdalam dan memperluas cakupan studi terkait topic yang sama. Dengan mempertimbangkan temuan dan keterbatasan dalam penelitian ini, peneliti selanjutnya mampu memberikan kontribusi yang lebih komprehensif dan mendetail.

DAFTAR PUSTAKA

Ahmad Fathorrozi, and Moh. Hamzah, 'Kepatuhan Syariah Pada Fintech Lending Syariah: Analisis Akad Dan Implementasinya', *Qawãnïn Journal of Economic Syaria Law*, 8.1 (2024), pp. 84–101, doi:10.30762/qaw.v8i1.494

Ariska, Juliani Khairina, *Analisis Fintech Terhadap Perkembangan Produk Perbankan Syariah Di Bank Syariah Indonesia KCP Metro Imam Bonjol*, 2022, IX

Basri, Jainudin, Anggraini Kusuma Dewi, and Gesang Iswahyudi, 'Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah Dalam Perspektif Hukum Di Indonesia', *AL-MANHAJ: Jurnal Hukum Dan Pranata Sosial Islam*, 4.2 (2022), pp. 375–80, doi:10.37680/almanhaj.v4i2.1802

DEWI, A Z, *PEMBIAYAAN MURABAHAH BERBASIS TEKNOLOGIINFORMASI BERDASARKAN HUKUM EKONOMI SYARIAH (Studi Kasus Di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah …*, 2022 <http://repository.radenintan.ac.id/id/eprint/19209>

Doni Yusuf Bagaskara, and Rohmadi, 'Analisis Swot Pembiayaan Murabahah Pada Lembaga Keuangan Syari'Ah Di Indonesia : Studi Pendekatan Nvivo Dan Literatur Review', *Jurnal Asy-Syarikah: Jurnal Lembaga Keuangan, Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 6.1 (2024), pp. 87–98, doi:10.47435/asy-syarikah.v6i1.2660

Fahrunisa, Iqlima, and Basmah Nafisah, 'Analisis Fatwa DSN MUI Tentang Murabahah Dan Wakalah Bil Ujroh Dalam Fintech Dana Syariah', *Lab*, 7.01 (2023), pp. 27–40, doi:10.33507/lab.v7i01.1195

Hasanah, Hasyim, 'Teknik-Teknik Observasi (Sebuah Alternatif Metode Pengumpulan Data Kualitatif Ilmu-Ilmu Sosial)', *At-Taqaddum*, 8.1 (2017), p. 21, doi:10.21580/at.v8i1.1163

Indriyono Gitosudarso, 'Manajemen Strategi', in *Manajemen Strategi*, 2001, p. 170

Irma Muzdalifa, Inayah Aulia Rahma, Bella Gita Novalia, '(Pendekatan Keuangan Syariah)', *Jurnal Masharif Al- Syariah:Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 3.1 (2018), p. h. 1-24

Kusuma, Hendra, and Wiwiek Kusumaning Asmoro, 'PERKEMBANGAN FINANCIAL TECHNOLOGI (FINTECH) BERDASARKAN PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM', *ISTITHMAR : Jurnal Pengembangan Ekonomi Islam*, 4.2 (2021), doi:10.30762/itr.v4i2.3044

Mita, Rosaliza, 'Wawancara Sebuah Interaksi Komunikasi Dalam Penelitian Kualitatif', *Jurnal Ilmu Budaya*, 2015, 71–79

Narastri, Maulidah, ‘Financial Technology (Fintech) Di Indonesia Ditinjau Dari Perspektif Islam’, *Indonesian Interdisciplinary Journal of Sharia Economics (IIJSE)*, 2.2 (2020), pp. 155–70, doi:10.31538/iijse.v2i2.513

———, ‘FINANCIAL TECHNOLOGY (FINTECH) DI INDONESIA DITINJAU DARI PERSPEKTIF ISLAM’, *Indonesian Interdisciplinary Journal of Sharia Economics (IIJSE)*, 2.2 (2020), pp. 155–70, doi:10.31538/iijse.v2i2.513

Narulita, Sari, and Yanti Zainal, ‘Social Pedagogy : Journal of Social Science Education Peran Financial Tecnology System Di Perbankan Indonesia Di Era Pandemi Covid 19’, *Journal Of Social Science Education*, 3.2 (2022), pp. 153–54

Rijali, Ahmad, ‘ANALISIS DATA KUALITATIF’, *Alhadharah: Jurnal Ilmu Dakwah*, 17.33 (2019), p. 81, doi:10.18592/alhadharah.v17i33.2374

Sasoko, Deradjat Mahadi, and Imam Mahrudi, ‘Teknik Analisis SWOT Dalam Sebuah Perencanaan Kegiatan’, *Jurnal Perspektif-Jayabaya Journal of Public Administration*, 22.1 (2023), pp. 8–19

Setiady, Tri, ‘Pembiayaan Murabahah Dalam Perspektif Fiqh Islam, Hukum Positif Dan Hukum Syariah’, *FIAT JUSTISIA:Jurnal Ilmu Hukum*, 8.3 (2015), pp. 517–30, doi:10.25041/fiatjustisia.v8no3.311

Siyamsih, Dwi, ‘Peran Koperasi Syariah Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa Harapan Makmur’, *Journal of Islamic Economy*, 1.1 (2024), p. 4, doi:10.62872/zmaqek90

Sylvia, Rika, and Diana Hayati, ‘Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Produk INDOSAT Pada PT X’, *Dinamika Ekonomi: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 16.1 (2023), pp. 124–34

Yunaida, E., ‘Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Pendapatan Produk Surat Dan Paket Kantor Pos Langsa’, *Jurnal Manajemen & Keuangan*, 6.1 (2017), pp. 688–99

Zahara, lia olivia, ‘Koperasi Syariah’, 2023, p. 278

Zahara, Lia Olivia, and Muhammad Taufiq Abadi, ‘Koperasi Syariah’, 1.4 (2023), pp. 276–85

Lampiran

Lampiran I: SK Pembimbing

SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI
Nomor : 334.75/Un.26.3/HK.00.5/09/2024
Tentang
Penunjukan Dosen Pembimbing Skripsi Mahasiswa Program Studi S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Membaca : Lembaran Pengajuan Judul Proposal Skripsi dan Penetapan Pembimbing oleh Ketua Program Studi S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi an **Rini Safitri** NIM. **3321315** tanggal 12 September 2024;

Menimbang :
a. bahwa untuk lebih terarah dan terkoordinirnya penulisan Skripsi mahasiswa UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, maka perlu ada Pembimbing.
b. bahwa nama yang tersebut dibawah ini, dipandang cakap dan mampu untuk diangkat sebagai Pembimbing.

Mengingat :
1 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2003 Nomor 47, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 4286);
2 Undang-Undang No. 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2012 Nomor 158, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 5336);
3 Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 16, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 5500);
4 Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 2019 tentang Pendidikan Tinggi Keagamaan, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2019 Nomor 120, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 6263);
5 Peraturan Presiden RI No. 85 Tahun 2022 tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri Bukittinggi menjadi Universitas Islam Negeri Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2022 Nomor 135);.
6 Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 76 Tahun 2022 tentang Organisasi dan Tata Kerja Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi (Berita Negara Republik IndonesiaTahun 2022 Nomor 1233);
7 Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 83 Tahun 2022 tentang Statuta Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2022 Nomor 1288);

MEMUTUSKAN

Menetapkan :
Pertama : Menyetujui Outlines, Daftar Kepustakaan bagi Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul **"Strategi Koperasi Syariah dalam Meningkatkan Jumpah Pembiayaan Murabahah Melalui Inovasi Fintech di Kopsyah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi"**

Kedua : Menunjuk saudara:

Nama	:	**Dr. Hesi Eka Puteri, SE, M.Si**
NIP	:	19740908 200604 2002
Pangkat/Gol.Ruang	:	Pembina Tk. I (IV/b) / Lektor Kepala
Bidang Keahlian Pokok	:	Ilmu Ekonomi
Memberi Mata Kuliah	:	Ekonomi Mikro
Untuk Tugas	:	Pembimbing

Ketiga : Masa penulisan skripsi minimal selama 4 (empat) bulan sejak SK Pembimbing dikeluarkan.

Keempat : Apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam penetapan ini, akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di Bukittinggi
Pada Tanggal 12 September 2024
Dekan,

Tembusan :
1. Pembimbing;
2. Mahasiswa yang bersangkutan

Lampiran 2: Izin Penelitian

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Kampus II : Jalan Gurun Aur Kubang Putih
Kabupaten Agam - Sumatera Barat - Telpon / Fax : (0752) 22875
Website : https://feb.uinbukittinggi.ac.id | Email : feb@uinbukittinggi.ac.id

Nomor : B-0027/Un.26.3/PP.07/01/2025 06 Januari 2025
Lamp. : -
Hal : **Mohon Izin Penelitian**

Yth. Pimpinan Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar
Jl. Dr. A. Rival Bukittinggi

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Dengan hormat, dalam rangka mengumpulkan data untuk penyusunan skripsi bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, kami harapkan bapak/ibu untuk dapat kiranya memberi kesempatan melakukan penelitian kepada mahasiswa dibawah ini:

Nama	: **Rini Safitri**
NIM	: 3321315
Semester	: VII (Tujuh)
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi	: Perbankan Syariah S1
Judul Skripsi	: ***"Strategi Koperasi Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Pembiayaan Murabahah Melalui Inovesi Fintech Di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi"***
Lokasi Penelitian	: Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Jl. Dr. A. Rival Bukittinggi
Waktu	: 30 Desember 2024 s.d 30 Januari 2025

Demikian disampaikan, atas bantuannya diaturkan terima kasih.

Wassalam
Dekan

Dr. H. Aidil Alfin, M.Ag
NIP. 197205201999031007

Lampiran 6: Pedoman Wawancara

Judul Skripsi: Strategi Koperasi Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Pembiayaan Murabahah Melalui Inovasi Fintech Di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi

A. Gambaran Umum Koperasi Syariah

1. Bagaimana sejarah berdirinya Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi?
2. Apa visi dan misi Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi?
3. Bagaimana Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi membentuk sistem organisasi yang baik?
4. Bagaimana bentuk struktur organisasi dan uraian tugas pada Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi?

B. Strategi Peningkatan Pembiayaan Murabahah

1. Apa strategi utama koperasi syariah dalam meningkatkan jumlah pembiayaan murabahah? (Apakah ada program khusus atau target tertentu?)
2. Bagaimana pendekatan koperasi dalam menarik anggota baru untuk pembiayaan murabahah? (Melalui promosi, edukasi atau kerja sama dengan investasi tertentu?)
3. Apakah koperasi pernah melakukan survei untuk mengetahui kebutuhan anggota terkait pembiayaan?(Jika iya, apa?)

C. Inovasi Fintech dalam Koperasi

1. Apakah Koperasi Syariah sudah menggunakan teknologi berbasis fintech dalam operasional atau pembiayaannya?(Jika ya, teknologi apa yang digunakan?)
2. Bagaimana penerapan fitur digital seperti aplikasi pembayaran online? (Apakah fitur ini sudah tersedia dan digunakan oleh anggota?)
3. Menurut anda, bagaimana peran fintech dalam meningkatkan jumlah pembiayaan murabahah? (Apakah fintech dianggap sebagai peluang atau tantangan?)
4. Apa saja kendala yang dihadapi koperasi dalam penerapan teknologi fintech?(Apakah kendala terkait biaya, SDM?)

D. Analisis SWOT Terhadap Strategi Koperasi Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Pembiayaan Murabahah melalui Inovasi Fintech di Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi.

1. Menurut anda, apa kekuatan utama Koperasi Syariah dalam menjalankan pembiayaan murabahah?(Seperti pelayanan atau pangsa pasar yang luas)
2. Apa kelemahan yang perlu diperbaiki agar pembiayaan murabahah lebih optimal? (Misal, prosedur yang rumit atau keterbatasan akses teknologi)

3. Apa peluang yang bisa dimanfaatkan koperasi untuk meningkatkan pembiayaan murabahah? (Seperti kerjasama dengan fintech syariah atau peningkatan literasi keuangan syariah?)
4. Apa ancaman yang dihadapi koperasi dalam bersaing di era digital? (Misalnya persaingan dari fintech atau bank syariah)

E. Kesiapan dan Perencanaan Masa Depan

1. Apakah koperasi memiliki rencana untuk mengembangkan platform fintech? (Jika ya, apa langkah-langkah yang direncanakan?)
2. Bagaimana koperasi memastikan kesiapan anggota dalam menerapkan layanan berbasis teknologi?
3. Apa visi koperasi ke depan terkait transformasi digital dan peningkatan pembiayaan syariah? (Apakah ada target khusus yang ingin dicapai?)
4. Menurut anda, hal terpenting apa yang harus dilakukan koperasi untuk terus bersaing di era digital? (Apakah fokus pada inovasi, pelayanan atau kerja sama dengan pihak lain?)

F. Informasi Umum tentang Nasabah

1. Berapa lama anda sudah menjadi anggota Koperasi Syariah Pegawai RSUD Dr. Achmad Mochtar Bukittinggi?
2. Apa alasan utama anda memilih Koperasi Syariah ini dibandingkan lembaga keuangan lainnya?
3. Apakah anda pernah menggunakan produk pembiayaan murabahah? Jika ya, untuk kebutuhan apa?
4. Bagaimana pengalaman anda dalam proses pengajuan pembiayaan murabahah? (Apakah prosedurnya mudah, cepat atau ada kendala, sebutkan)

G. Persepsi terhadap Layanan Koperasi

1. Menurut anda, apa kelebihan pembiayaan murabahah yang ditawarkan oleh koperasi ini?
2. Adakah aspek layanan yang menurut anda masih perlu ditingkatkan?
3. Apakah anda merasa koperasi ini memberikan layanan yang sesuai dengan prinsip syariah?
4. Bagaimana pandangan anda tentang transparansi informasi terkait pembiayaan di koperasi?

H. Pengalaman dengan Teknologi Digital (Fintech)

1. Apakah anda pernah menggunakan teknologi seperti aplikasi mobile atau fitur online untuk layanan koperasi ini? (Jika ya, bagaimana pengalaman anda?)
2. Apakah menurut anda koperasi ini perlu mengembangkan sistem pembayaran atau pengajuan pembiayaan secara digital?
3. Apakah anda nyaman menggunakan teknologi seperti transfer bank atau aplikasi untuk bertransaksi keuangan?

4. Menurut anda, apakah penggunaan teknologi dapat meningkatkan minat anggota terhadap pembiayaan murabahah?

I. Kebutuhan dan Harapan Nasabah

1. Apa yang menjadi kebutuhan utama anda terkait produk pembiayaan koperasi?
2. Apa harapan anda terhadap pelayanan koperasi di masa depan, khususnya dalam hal pembiayaan?
3. Bagaimana pandangan anda jika koperasi mengadopsi fintech untuk mempermudah layanan?

J. Persepsi terhadap Strategi Koperasi

1. Menurut anda, apakah koperasi sudah cukup aktif dalam mempromosikan pembiayaan murabahah kepada anggota?
2. Apa saran anda untuk koperasi agar lebih banyak nasabah tertarik menggunakan pembiayaan murabahah?
3. Apakah anda merasa koperasi berupaya mendukung pemberdayaan ekonomi lokal melalui pembiayaan?
4. Apakah ada kendala yang pernah anda alami selama menjadi nasabah koperasi ini?
5. Apakah anda memiliki saran untuk pengembangan layanan koperasi, khususnya melalui inovasi teknologi?

Lampiran 7: Daftar Riwayat Penulis

Nama	: Rini Safitri
NIM	: 3321315
Tempat Tanggal Lahir	: Sungai Aur, 03 Desember 2002
Alamat	: Sungai Aur Jorong V Sungai Jaring, Kab Agam, Lubuk Basung
Agama	: Islam
Email	: rinisafitri03012305@gmail.com
Program Studi	: Perbankan Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas	: UIN Sjech M.Djamil Djambek
Riwayat Pendidikan	: (2009-2015) SDN 61 Kajai Pisik
	(2015-2018) SMPN 3 Lubuk Basung
	(2018-2021) SMKN 2 Lubuk Basung
	(2021-2025) UIN Sjech M.Djamil Djambek

Lampiran 8: Dokumentasi Penelitian





