STRATEGI *COMPETITIVE ADVANTAGE* LABORATORIUM KOPERASI SYARIAH MAHASISWA *"AL-IQTISHAD"* DI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
(Desain Strategi Menggunakan Analisis SWOT)

SKRIPSI

Oleh:

BUGHIYATUN NABHANAH
NIM : G04214006

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
SURABAYA
2018

STRATEGI *COMPETITIVE ADVANTAGE* LABORATORIUM KOPERASI SYARIAH MAHASISWA *"AL-IQTISHAD"* DI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
(Desain Strategi Menggunakan Analisis SWOT)

SKRIPSI

Diajukan kepada
Universitas Islam Negeri Sunan Ampel
Untuk memenuhi Salah Satu Persyaratan
Dalam Menyelesaikan Program Sarjana Strata Satu
Ekonomi Syariah

Oleh

BUGHIYATUN NABHANAH
NIM : G04214006

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah
Surabaya
2018

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertandatangan di bawah ini saya:

Nama	:	Bughiyatun Nabhanah
NIM	:	G04214006
Fakultas/Prodi	:	Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
Judul Skripsi	:	Strategi *Competitive Advantage* Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa *"Al-Iqtishad"* Di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (Desain Strategi Menggunakan Analisis SWOT)

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Surabaya, 25 Januari 2018

Saya yang menyatakan,

METERAI TEMPEL
TGL. 20
92CB5AEF836470131
6000
ENAM RIBU RUPIAH

Bughiyatun Nabhanah

NIM. G04214006

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Bughiyatun Nabhanah NIM. G04214006 ini telah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqasahkan.

Surabaya, 25 Januari 2018

Pembimbing,

Dr. Hj. Fatmah, ST. MM

NIP. 197507032007012020

PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Bughiyatun Nabhanah NIM. G04214006 ini telah dipertahankan di depan sidang Majelis Munaqasah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya pada hari Kamis, tanggal 18 Januari 2018, dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana strata satu dalam Ekonomi Syariah.

Majelis Munaqasah Skripsi :

Penguji I,

Dr. Hj. Fatmah, ST, MM
NIP.197507032007012020

Penguji II,

Dr. Mugiyati, M.EI
NIP.197102261997032001

Penguji III,

Siti Rumilah, S.Pd, M.Pd
NIP.197607122007102005

Penguji IV,

Hanafi Adi Putranto, M.Si
NIP.198209052015031002

Surabaya, 25 Januari 2018
Mengesahkan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sunan Ampel
Dekan,

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UIN SUNAN AMPEL SURABAYA

Prof. Akh. Muzakki, M.Ag, Grad. Dip.SEA, M.Phil, Ph.D
NIP. 197402091998031002

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PERPUSTAKAAN
Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Bughiyatun Nabhanah
NIM : G04214006
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
E-mail address : bughiyahana@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :
☑ Skripsi ☐ Tesis ☐ Desertasi ☐ Lain-lain (.....)
yang berjudul :
"Strategi *Competitive Advantage* Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa *"Al-Iqtishad"*
Di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (Desain Strategi Menggunakan Analisis SWOT)"

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Ekslusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara ***fulltext*** untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 01 Februari 2018
Penulis

(Bughiyatun Nabhanah)
nama terang dan tanda tangan

ABSTRAK

Skripsi yang berjudul "Strategi Competitive Advantage Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" Di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (Desain Strategi Menggunakan Analisis SWOT)" ini merupakan hasil penelitian kualitatif yang bertujuan untuk mendesain strategi guna mengembangkan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" dengan menggunakan analisis SWOT dan menganalisis competitive advantage (keunggulan bersaing) Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".

Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara kepada pengelola, pengawas, pembina, mahasiswa (pembeli) dan observasi transaksi sehari-sehari di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad". Teknik analisis menggunakan analisis SWOT yang disertai dengan matriks faktor strategi internal, matriks faktor strategi eksternal, matriks internal-eksternal, dan matriks TOWS.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" berada pada posisi kuadran VII yaitu pertumbuhan (growth) berdasarkan total skor matriks faktor strategi internal sebesar 3,01 dan total matriks faktor strategi eksternal sebesar 1,93. Maka desain strategi yang digunakan adalah strategi diversifikasi konsentris. Strategi yang diterapkan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" terdiri dari strategi pengelolaan perusahaan dan strategi fungsional (strategi pemasaran, strategi operasional, strategi organisasi dan SDM, strategi keuangan, dan strategi pengawasan). Competitive advantage (keunggulan bersaing) Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" adalah tempat lebih dekat, variasi produk, dan posisi strategis.

Sejalan dengan kesimpulan di atas, maka kepada pengelola Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" disarankan untuk menggencarkan kembali promosi guna mensosialisasikan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad", mengingat masih banyaknya jumlah mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang belum bergabung di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad". Bagi peneliti selanjutnya, disarankan harus lebih memahami desain strategi dan analisis yang digunakan dalam penelitian.

Kata Kunci: Analisis SWOT, Competitive Advantage.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR ISI

		Halaman
SAMPUL DALAM		i
PERNYATAAN KEASLIAN		ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING		iii
PENGESAHAN		iv
ABSTRAK		v
KATA PENGANTAR		vi
DAFTAR ISI		viii
DAFTAR TABEL		xi
DAFTAR GAMBAR		xii
DAFTAR TRANSLITERASI		xiii
BAB I	PENDAHULUAN	1
	A. Latar Belakang Masalah	1\
	B. Identifikasi dan Batasan Masalah	8
	C. Rumusan Masalah	9
	D. Kajian Pustaka	10
	E. Tujuan Peneltian	17
	F. Kegunaan Hasil Penelitian	18
	G. Definisi Operasional	19
	H. Metode Penelitian	21
	I. Sistematika Pembahasan	24
BAB II	STRATEGI COMPETITIVE ADVANTAGE	27
	A. Manajemen Strategi	27
	B. Strategi Competitive Advantage (Keunggulan Bersaing)	32
	C. Analisis SWOT	41
BAB III	STRATEGI COMPETITIVE ADVANTAGE LABORATORIUM KOPERASI SYARIAH MAHASISWA "AL-IQTISHAD"	49

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

A. Profil Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" 49
1. Sejarah Berdirinya Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" 49
2. Visi-Misi Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" 51
3. Struktur Organisasi Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" 53
4. Tujuan Didirikannya Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" 54
5. Unit Usaha Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" 54
6. Manajemen Pengelolaan Unit Usaha Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" 56
7. Service Excellent Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" 60
8. Anggota Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" 60
9. Pengurus Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" 66
10. Pelapak Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" 70
11. Modal Usaha Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" 73
12. Model Pembagian Sisa Hasil Usaha Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" 73
B. Strategi yang Digunakan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" 75

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB IV ANALISIS SWOT DAN DESAIN STRATEGI LABORATORIUM KOPERASI SYARIAH MAHASISWA "AL-IQTISHAD" 79
A. Analisis SWOT Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" 79
B. Desain Strategi Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" 90
C. Competitive Advantage (Keunggulan Bersaing) Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" . 101
D. Tabulasi 107
BAB V PENUTUP 110
A. Kesimpulan 110
B. Saran 110
DAFTAR PUSTAKA 112
LAMPIRAN 114

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR TABEL

Tabel Halaman
2.1 Syarat Strategi Bersaing Generik 35
2.2 Ciri-Ciri Strategi Bersaing Generik..... 36
2.3 Kelebihan Strategi Bersaing Generik 37
2.4 Kelemahan Strategi Bersaing Generik 37
3.1 Data Jumlah Anggota Di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad"..... 63
3.2 Data Jumlah Pelapak Di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad"..... 71
4.1 Matriks Faktor Strategi Internal Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" 83
4.2 Matriks Fakor Strategi Eksternal Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" 86
4.3 Tabulasi Desain Strategi Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" 107

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR GAMBAR

Gambar Halaman

2.1 Model Manajemen Strategi 29

2.2 Hierarki Strategi Menurut Thomas Wheelen 31

2.3 Matriks Internal-Eksternal..... 45

2.4 Matriks TOWS 48

3.1 Struktur Organisasi Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad"..... 53

4.1 Matriks Internal-Eksternal Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" 87

4.2 Matriks TOWS Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad"..... 88

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2012 tentang Perkoperasian, "Koperasi adalah badan hukum yang didirikan oleh orang perseorangan atau badan hukum koperasi dengan pemisahan kekayaan para anggotanya sebagai modal untuk menjalankan usaha, yang memenuhi aspirasi dan kebutuhan bersama di bidang ekonomi, sosial, dan budaya sesuai dengan nilai dan prinsip koperasi".[1]

Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia Nomor 16/Per/M.Usaha Kecil dan Menengah/IX/2015 tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah oleh Koperasi menjelaskan, "Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah selanjutnya dalam peraturan ini disebut KSPPS adalah koperasi yang kegiatan usahanya meliputi simpanan, pinjaman dan pembiayaan sesuai prinsip syariah, termasuk mengelola zakat, infaq/sedekah, dan wakaf."[2] Koperasi Syariah telah mengalami pembaharuan dari peraturan sebelumnya, namun pada dasarnya Koperasi Syariah bertujuan untuk mensejahterahkan anggota.

---

[1] Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia, "Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2012 tentang Perkoperasian", dalam http://peraturan.go.id/uu/nomor-17-tahun-2012.html, Diakses pada 18 Oktober 2017.

[2] Berita Negara Republik Indonesia, "Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia Nomor 16/Per/M.UKM/IX/2015 tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah oleh Koperasi", dalam http://ditjenpp.kemenkumham.go.id/arsip/bn/2017/bn766-2017.pdf, Diakses pada 18 Oktober 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tertulis dalam QS. Al-Maidaah ayat 2, Allah SWT berfirman:

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تُحِلُّواْ شَعَٰٓئِرَ ٱللَّهِ وَلَا ٱلشَّهۡرَ ٱلۡحَرَامَ وَلَا ٱلۡهَدۡيَ وَلَا ٱلۡقَلَٰٓئِدَ وَلَآ ءَآمِّينَ ٱلۡبَيۡتَ ٱلۡحَرَامَ يَبۡتَغُونَ فَضۡلٗا مِّن رَّبِّهِمۡ وَرِضۡوَٰنٗاۚ وَإِذَا حَلَلۡتُمۡ فَٱصۡطَادُواْۚ وَلَا يَجۡرِمَنَّكُمۡ شَنَـَٔانُ قَوۡمٍ أَن صَدُّوكُمۡ عَنِ ٱلۡمَسۡجِدِ ٱلۡحَرَامِ أَن تَعۡتَدُواْۘ وَتَعَاوَنُواْ عَلَى ٱلۡبِرِّ وَٱلتَّقۡوَىٰۖ وَلَا تَعَاوَنُواْ عَلَى ٱلۡإِثۡمِ وَٱلۡعُدۡوَٰنِۚ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَۖ إِنَّ ٱللَّهَ شَدِيدُ ٱلۡعِقَابِ ٢

2. Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keredhaan dari Tuhannya dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, Maka bolehlah berburu. dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.

Ayat di atas menjelaskan bahwa Allah SWT memerintahkan kepada umat manusia untuk saling tolong-menolong sesama manusia dalam hal kebaikan, sehingga hal tersebut akan meringankan beban sesama manusia sebagaimana yang telah diterapkan dengan adanya Koperasi Syariah.

Dewasa ini, institusi atau lembaga pendidikan seperti universitas-universitas di Indonesia mulai mendirikan sebuah Koperasi Mahasiswa. Koperasi Mahasiswa adalah koperasi yang ada di dalam perguruan tinggi baik perguruan tinggi negeri maupun swasta, dimana dalam operasionalnya dilakukan oleh mahasiswa, dosen, dan atau teknik kependidikan. Koperasi Mahasiswa menjadi marak akhir-akhir ini, karena dipandang sebagai

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

laboratorium wirausaha yang dapat dijadikan sebagai media pembelajaran sekaligus berwirausaha khususnya bagi mahasiswa.

Pendirian Koperasi Syariah Mahasiswa di universitas-universitas Surabaya masih jarang dilakukan, dan hanya terdapat beberapa universitas yang mendirikan Koperasi Syariah Mahasiswa, seperti pada Universitas Airlangga Surabaya dan Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya. Namun, dalam implementasinya juga terdapat universitas yang mendirikan Koperasi Mahasiswa tanpa imbuhan kata "syariah", dimana dalam pelaksanaannya mengarah pada prinsip syariah, seperti pada Koperasi Mahasiswa di Institut Teknologi Sepuluh Nopember Surabaya dan Universitas Muhammadiyah Surabaya.

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya terdiri dari beberapa fakultas, salah satunya adalah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam memiliki beberapa laboratorium yaitu Galeri Investasi Syariah, Laboratorium Zakat Wakaf "Griya Derma", dan dalam perkembangannya, mulai mendirikan sebuah Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa bernama "Al-Iqtishad".

Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" adalah Laboratorium Koperasi Mahasiswa yang didirikan oleh fakultas beranggotakan orang perseorangan dengan ruang lingkup lebih kecil terdiri dari mahasiswa, dosen, dan teknik pendidikan yang bersifat edukatif dan sesuai dengan prinsip syariah. Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

"Al-Iqtishad" selalu mengedepankan kekeluargaan, tanggung renteng, dan mengutamakan kepentingan anggota.

Berdirinya Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dilatarbelakangi oleh ide/gagasan mahasiswa agar pihak fakultas bersedia untuk memfasilitasi kantin kejujuran yang telah berjalan beberapa tahun terakhir. Di samping itu, dengan didirikannya Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" juga dijadikan sebagai pembelajaran/edukasi mahasiswa, khususnya melatih mahasiswa untuk berwirausaha.

Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" memiliki tiga unit usaha, yang terdiri dari Minimarket Al-Iqtishad, Simpan Pinjam, dan Bank Sampah Syariah. Saat ini, unit usaha yang sudah dijalankan adalah Minimarket Al-Iqtishad dan unit usaha Simpan Pinjam. Sedangkan unit usaha Bank Sampah Syariah masih belum bisa dijalankan, karena memiliki kendala dengan birokrasi Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya. Pada unit usaha Minimarket Al-Iqtishad ini, Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" menerima titipan barang dagangan dari pelapak untuk diperjualkan di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad". Saat ini sudah terdapat empat puluh enam pelapak di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" dengan market share (pangsa pasar) terletak pada mahasiswa.[3]

[3] Ana Toni Robby Candra Yudha, Wawancara, Surabaya, 29 September 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pola bagi hasil yang diterapkan di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" pada unit usaha Minimarket Al-Iqtishad menggunakan akad mudharabah dengan porsi bagi hasil 90% pelapak : 10% Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" yang diambil dari laba yang dihasilkan.[4] Namun dalam perkembangannya, porsi bagi hasil tersebut akan mengalami peningkatan hingga 60% pelapak : 40% Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" dari laba yang dihasilkan.[5]

Unit usaha Simpan Pinjam juga sudah mulai dikembangkan. Dimana dalam unit usaha ini, akad yang digunakan pada produk simpanan yaitu wadi'ah, sedangkan akad yang digunakan pada produk pembiayaan yaitu murabahah.

Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" memiliki perbedaan dengan Koperasi Mahasiswa lainnya, dimana terdapat beberapa peraturan dan syarat-syarat yang harus dipenuhi bagi pelapak dalam menitipkan barang dagangannya di unit usaha Minimarket Al-Iqtishad. Syarat-syarat tersebut meliputi barang yang dititipkan adalah barang halal, terdapat scan barcode pada setiap kemasan barang, dan tidak menerima titipan barang dagangan seperti rokok, dan semacamnya.

Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" adalah suatu Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa yang baru berdiri sehingga market share (pangsa pasar) saat ini masih mengarah pada mahasiswa.

---

[4] Ibid.

[5] Anak Agung Ayu Widya Srikandi, Wawancara, Surabaya, 04 Oktober 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Berdirinya suatu perusahaan didukung oleh tujuan perusahaan itu berdiri. Perusahaan menetapkan tujuan, sasaran, hingga strategi yang akan digunakan untuk mencapai tujuan tersebut. Suatu perusahaan bisa berkembang karena mempunyai strategi untuk mengembangkan perusahaan itu sendiri, dimana perusahaan cenderung memiliki keunggulan untuk dapat bersaing dengan pesaingnya.

Tujuan didirikannya Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" adalah menjadikan laboratorium sebagai inkubator bisnis dan edukasi/pembelajaran bagi mahasiswa, serta mengembangkan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa tersebut agar dapat bersaing dengan Koperasi Mahasiswa lainnya. Namun, saat ini secara de facto, Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" masih dikembangkan dalam bentuk laboratorium wirausaha. Di samping itu, karena Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" masih baru, maka strategi yang digunakan masih lebih terfokus pada pengembangan unit usaha.

Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" dalam rangka meningkatkan eksistensi ke arah masa depan dan mempunyai keunggulan yang akan diandalkannya, maka Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" harus memiliki strategi yang baik agar bisa menonjolkan keunggulannya, sehingga tercipta citra Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" yang jujur dan amanah di benak masyarakat Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya khususnya dan masyarakat

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

luar Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya umumnya. Allah SWT berfirman dalam QS. An-Nisa' ayat 29:

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

29. Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

Berdasarkan ayat di atas, dapat disimpulkan bahwa Allah SWT memerintahkan kepada hamba-Nya untuk selalu mengutamakan amanah dan jujur dalam berdagang/bertansaksi. Sehingga hal tersebut akan membawa keberkahan atas rezeki yang diterima.

Competitive advantage (keunggulan bersaing) yang dimiliki perusahaan dapat diperoleh berdasarkan strategi-strategi yang digunakan untuk mencapai keunggulan tersebut. Strategi competitive advantage (keunggulan bersaing) didesain untuk merumuskan strategi guna mengembangkan suatu perusahaan sehinggga perusahaan dapat bersaing dengan pesaingnya. Untuk merumuskan strategi perusahaan, perlu adanya analisis yang tepat untuk mengetahui sumber daya yang dimiliki oleh suatu perusahaan, yaitu analisis SWOT.

Analisis SWOT paling efektif digunakan untuk menganalisis sumber daya yang dimiliki suatu perusahaan. Hal ini bertujuan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan yang berasal dari dalam perusahaan serta memahami peluang dan ancaman yang berasal dari luar perusahaan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Sebagaimana Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" adalah Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa yang baru berdiri, maka diperlukan analisis yang tepat untuk merumuskan strategi. Sehingga strategi yang akan diterapkan akan berdampak pada pengembangan, citra, dan eksistensi Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".

Berdasarkan uraian permasalahan di atas, maka peneliti tertarik untuk mendesain "Strategi Competitive Advantage Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" Di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (Desain Strategi Menggunakan Analisis SWOT)".

B. Identifikasi dan Batasan Masalah

1. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan di atas, maka identifikasi masalah yang timbul, sebagai berikut:

a. Pendirian Koperasi Syariah Mahasiswa di universitas-universitas Surabaya masih jarang dilakukan.

b. Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" baru berdiri.

c. Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" masih dikembangkan dalam bentuk laboratorium wirausaha.

d. Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" masih terdapat empat puluh enam pelapak dengan market share (pangsa pasar) terletak pada mahasiswa.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

e. Desain strategi untuk mengembangkan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".

f. Keunggulan bersaing diperlukan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" agar dapat bersaing dengan lainnya.

2. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi permasalahan di atas, maka peneliti membatasi permasalahan, sebagai berikut:

a. Pendirian Koperasi Syariah Mahasiswa di universitas-universitas Surabaya masih jarang dilakukan.

b. Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" baru berdiri.

c. Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" masih dikembangkan dalam bentuk laboratorium wirausaha.

d. Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" masih terdapat empat puluh enam pelapak dengan market share (pangsa pasar) terletak pada mahasiswa.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan, identifikasi, dan batasan masalah, maka rumusan masalah pada penelitian ini, sebagai berikut:

1. Bagaimana desain strategi untuk mengembangkan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam?

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Apa keunggulan bersaing yang didapatkan dalam implementasi strategi competitive advantage pada Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam?

D. Kajian Pustaka

Kajian pustaka berisi tentang penelitian yang sudah pernah dilakukan sebelumnya dan berhubungan dengan penelitian yang dilakukan saat ini. Penelitian terdahulu yang berhubungan dengan penelitian ini, sebagai berikut:

1. Hay, Soraya. 2014. "Strategi Keunggulan Bersaing PT. Bank BNI Syariah Cabang Dharmawangsa Surabaya dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah"

   Penelitian yang dilakukan oleh Soraya Hay bertujuan untuk menganalisis competitive advantage (keunggulan bersaing) yang digunakan oleh PT. Bank BNI Syariah Cabang Dharmawangsa guna meningkatkan jumlah nasabah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa untuk meningkatkan jumlah nasabah, PT Bank BNI Syariah Cabang Dharmawangsa melakukan strategi-strategi yaitu menaikkan nilai rata-rata bagi hasil pada tabungan, menurunkan nilai rata-rata margin pembiayaan, dan meningkatkan promosi.

   Perbedaan antara penelitian terdahulu dan penelitian saat ini adalah penelitian terdahulu hanya menganalisis strategi yang digunakan oleh PT. Bank BNI Syariah Cabang Dharmawangsa, sedangkan penelitian

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

saat ini, mendesain strategi yang digunakan untuk mengembangkan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Ál-Iqtishad". Adapun persamaannya adalah kedua penelitian ini sama-sama menggunakan strategi competitive advantage (keunggulan bersaing).

2. Lestari, Ika. 2016. "Sistem Pembagian Sisa Hasil Usaha Di Koperasi Mahasiswa UIN Raden Fatah Palembang Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam"

   Penelitian yang dilakukan oleh Ika Lestari bertujuan untuk meneliti tentang sistem pembagian Sisa Hasil Usaha yang dilakukan di Koperasi Mahasiswa UIN Radeh Fatah Palembang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Sisa Hasil Usaha dibagikan pada Rapat Akhir Tahunan berdasarkan ketentuan Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga, serta pembagian ini dilakukan dengan menggunakan prosedur akad mudharabah sesuai dengan perspektif syariah.

   Perbedaan antara penelitian terdahulu dan penelitian yang dilakukan saat ini adalah penelitian terdahulu lebih mengarah pada sistem pembagian Sisa Hasil Usaha, sedangkan penelitian saat ini lebih mengarah pada desain strategi untuk mengembangkan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad". Persamaan kedua penelitian ini adalah kesamaan objek penelitian yaitu Koperasi Mahasiswa.

3. Setyawan, Robi. 2015. "Penerapan Analisis SWOT Sebagai Landasan Merumuskan Strategi Pemasaran Usaha Jasa Sewa Mobil "AMAN-

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

AMIN" Transport Tours and Travel Ambarketawang Sleman Yogyakarta"

Penelitian yang dilakukan oleh Robi Setyawan bertujuan untuk merumuskan strategi pemasaran dengan menggunakan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan analisis SWOT yang dilakukan, Usaha Jasa Sewa Mobil berada pada sel I yang menunjukkan posisi pertumbuhan, sehingga strategi yang diterapkan adalah Strength Opportunities (SO).

Perbedaan antara penelitian terdahulu dan penelitian yang dilakukan saat ini adalah penelitian terdahulu hanya merumuskan strategi pemasaran, sedangkan penelitian saat ini merumuskan strategi competitive advantage (keunggulan bersaing). Persamaan kedua penelitian ini adalah sama-sama menggunakan analisis SWOT untuk merumuskan strategi.

4. Yosita, Ratih Octaviri, et.al, 2017, "Strategi Bersaing Kaos Khas Banyuwangi "Blam Tees" (The Competitive Strategy of Shirt "BLAM TEES" Banyuwangi)

Penelitian yang dilakukan oleh Ratih Octaviri Yosita, et.al, betujuan untuk merumuskan strategi competitive advantage (keunggulan bersiang). Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang dipilih Blam Tess adalah strategi biaya rendah.

Perbedaan antara penelitian terdahulu dan penelitian yang dilakukan saat ini adalah perbedaan objek penelitian. Sedangkan persamaan kedua

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

penelitian ini adalah sama-sama mendesain strategi competitive advantage (keunggulan bersaing).

5. Yusuf, Moh dan Utomo, Hardi, 2015, "Analisis SWOT Sebagai Dasar Penentu Strategi Bersaing Radio Suara Salatiga"

   Penelitian yang dilakukan Moh. Yusuf dan Hardi Utomo bertujuan untuk mendesain strategi competitive advantage (keunggulan bersaing) dengan menggunakan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan analisis SWOT yang dilakukan, Radio Suara Salatiga berada pada sel stability dimana tidak perlu mengubah arah strategi perusahaan.

   Perbedaan antara penelitian terdahulu dan penelitian saat ini adalah perbedaan objek penelitian. Sedangkan persamaan kedua penelitian ini adalah sama-sama menggunakan analisis SWOT untuk mendesain strategi competitive advantage (keunggulan bersaing).

6. Permana, I Made Aditya Jaya dan Astawa, I Nengah Dasi, 2016, "Strategi Bisnis dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing pada PT. BPR Permata Sedana"

   Penelitian yang dilakukan oleh I Made Aditya Jaya Permana dan I Nengah Dasi Astawa bertujuan untuk merumuskan strategi bisnis guna meningkatkan competitive advantage (keunggulan bersaing) yang dimiliki. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi bisnis yang dipakai yaitu intensifikasi promosi, ekstensifikasi distribusi, serta evaluasi dan pengendalian.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Perbedaan antara penelitian terdahulu dan penelitian saat ini adalah perbedaan objek penelitian. Sedangkan persamaan kedua penelitian ini adalah sama-sama mendesain strategi competitive advantage (keunggulan bersaing).

7. Hidayat, Taufiq, 2017, "Strategi Membangun Keunggulan Kompetitif UKM Batik (Studi Pada UKM Batik Jumput "Riski" Di Kabupaten Bojonegoro)"

   Penelitian yang dilakukan oleh Taufiq Hidayat bertujuan untuk mendesain strategi pada UKM Batik Jumput "Riski". Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang digunakan adalah pengembangan produk, pengembangan pasar, dan integrasi horizontal.

   Perbedaan antara penelitian terdahulu dan penelitian yang dilakukan saat ini adalah perbedaan objek penelitian. Sedangkan persamaan kedua penelitian ini adalah sama-sama mendesain strategi competitive advantage (keunggulan bersaing).

8. Utami, Endah dan Imron, Ali, 2012, "Perumusan Strategi Perusahaan Berdasarkan Competitive Advantage"

   Penelitian yang dilakukan oleh Endah Utami dan Ali Imron bertujuan untuk merumuskan strategi competitive advantage (keunggulan bersaing) perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang digunakan adalah menghindari kehilangan profit dan penjualan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Perbedaan antara penelitian terdahulu dan penelitian yang dilakukan saat ini adalah perbedaan objek penelitian. Sedangkan persamaan kedua penelitian ini adalah sama-sama mendesain strategi competitive advantage (keunggulan bersaing) menggunakan analisis SWOT.

9. Islam, Md. Aminul, et.al, 2011, "Effect of Entrepreneur and Firm Characteristics on the Business Success of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Bangladesh"

   Penelitian yang dilakukan oleh Md. Aminul Islam, et.al, bertujuan untuk mengetahui pengaruh karakteristik pengusaha dan perusahaan terhadap keberhasilan bisnis di UKM Bangladesh. Hasil penelitian menunjukkan bahwa karakteristik pengusaha dan perusahaan berpengaruh secara signifikan, dan gender berpengaruh dalam keberhasilan bisnis di UKM Bangladesh.

   Perbedaan antara penelitian terdahulu dan penelitian yang dilakukan saat ini adalah penelitian terdahulu meneliti tentang keberhasilan UKM di Bangladesh, sedangkan pada penelitian ini mendesain strategi untuk mengembangkan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad". Adapun persamaannya, pada penelitian saat ini objek penelitian di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" yang juga merupakan UKM sebagaimana yang dibahas oleh penelitian terdahulu di Bangladesh, namun dalam skala lebih kecil yang terletak di universitas.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

10. Hemmatfar, Mahmood, et.al, 2010, "Competitive Advantages and Strategic Information Systems"

    Penelitian yang dilakukan oleh Mahmood Hemmatfar, et.al, bertujuan untuk menganalisis faktor utama guna mencapai competitive advantage (keunggulan bersaing) dalam lingkungan kompetitif dimana berfokus pada sistem informasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi sangat berpengaruh dalam mencapai competitive advantage (keunggulan bersaing) suatu perusahaan.

    Perbedaan antara penelitian terdahulu dan penelitian yang dilakukan saat ini adalah penelitian terdahulu lebih pada menganalisis tentang sistem informasi yang mendukung keberhasilan strategi bisnis suatu perusahaan, sedangkan penelitian ini lebih mendesain strategi untuk mengembangkan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad". Adapun persamaannya, kedua penelitian tersebut sama-sama menggunakan strategi competitive advantage (keunggulan bersaing).

11. Zhang, Xuan, 2011, "The Competitive Advantage Analysis of the Telecommunication Corporation after the Restructuring of China's Telecommunications Industry in 2008 (Case study of China Mobile Communication Corporation)"

    Penelitian yang dilakukan oleh Xuan Zhang bertujuan untuk meneliti dampak akibat restrukturisasi studi kasus China Mobile pada tahun 2008. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dampak akibat

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

restrukturisasi China Mobile adalah persaingan harga yang kompetitif dan peraturan kebijakan pemerintah.

Perbedaan antara penelitian terdahulu dan penelitian yang dilakukan saat ini adalah penelitian terdahulu menggunakan analisis SWOT untuk membandingkan competitive advantage (keunggulan bersaing) yang berubah, sedangkan pada penelitian ini, menggunakan analisis SWOT untuk mendesain strategi guna mengembangkan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad". Persamaan kedua penelitian tersebut sama-sama menggunakan strategi competitive advantage (keunggulan bersaing).

E. Tujuan Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa tujuan penting, sebagai berikut:

1. Untuk mendesain strategi guna mengembangkan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
2. Untuk menganalisis keunggulan bersaing yang didapatkan dalam implementasi strategi competitive advantage pada Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

F. Kegunaan Hasil Penelitian

Kegunaan hasil penelitian yang peneliti harapkan dari skripsi ini adalah agar bermanfaat untuk:

1. Secara Teoretis

Penelitian ini akan sangat berguna bagi kalangan civitas akademika Program Studi Ekonomi Syariah sebagai tambahan khazanah keilmuan pada Manajemen Strategik sebagai pengetahuan, terutama berkaitan dengan strategi competitive advantage (keunggulan bersaing).

2. Secara Praktis

a. Bagi Subyek Penelitian

Penelitian diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan peneliti dalam penerapan teori ke lapangan, serta dapat memberikan masukan dalam mendesain strategi untuk mengembangkan suatu perusahaan terutama yang berkaitan dengan strategi competitive advantage (keunggulan bersaing) dan analisis SWOT.

b. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran kepada Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" mengenai model strategi yang dapat digunakan untuk mengembangkan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" ke depannya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

c. Bagi Universitas

Penelitian ini diharapkan dapat menimbulkan citra baik Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya dengan adanya desain strategi untuk mengembangkan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad", sehingga apabila Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" mendapatkan citra baik, maka akan berpengaruh pada citra dan eksistensi Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.

G. Definisi Operasional

Definisi operasional bertujuan untuk menegaskan maksud dari bagian-bagian judul sehingga tidak menyebabkan kesalahfahaman persepsi terhadap maksud judul penelitian.

1. Strategi Competitive Advantage (Keunggulan Bersaing)

Strategi competitive advantage (keunggulan bersaing) adalah strategi yang digunakan perusahaan untuk menentukan keunggulan sehingga mampu bersaing dengan perusahaan lainnya.[6]

2. Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad"

Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" adalah Laboratorium Koperasi Mahasiswa yang didirikan oleh para dosen dan mahasiswa beranggotakan orang perseorangan dengan ruang lingkup

[6] David Hunger dan Thomas Wheelen, Manajemen Strategis, Julianto Agung, (Yogyakarta: Penerbit ANDI, 2003), 245.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

lebih kecil terdiri dari mahasiswa, dosen, dan teknik pendidikan yang bersifat edukatif dan sesuai dengan prinsip syariah.

3. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam adalah salah satu fakultas yang ada di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya terdiri dari lima Program Studi (Ekonomi Syariah, Ilmu Ekonomi, Akuntansi, Manajemen, dan Manajemen Zakat Wakaf). Dalam perkembangnnya, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam memiliki beberapa laboratorium yaitu Galeri Investasi Syariah (GIS), Laboratorium Zakat dan Wakaf "Griya Derma", dan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".

4. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah alat yang digunakan untuk menganalisis sumber daya yang dimiliki perusahaan yaitu kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.[7]

Berdasarkan definisi operasional di atas, maka dapat disimpulkan bahwa maksud dari judul penelitian "Strategi Competitive Advantage Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" Di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam" (Desain Strategi Menggunakan Analisis SWOT) adalah mendesain strategi competitive advantage untuk mengembangkan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" Di Fakultas

[7] Pontas M. Pardede, Manajemen Strategik dan Kebijakan Perusahaan (Pedoman Utama Pembuatan Rencana Strategik (RENSTRA)/Rencana Pembangunan Jangka Menengah (RPJM) dan Rencana Pembangunan Jangka Panjang (RPJP), (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2011), Cet. 8, 156.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Ekonomi dan Bisnis Islam dengan menggunakan analisis SWOT sebagai alat perumusan strategi.

H. Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan untuk mendesain strategi guna mengembangkan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dengan melakukan analisis SWOT pada Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad". Metode penelitian pada penelitian ini, yaitu:

1. Data yang Dikumpulkan
   a. Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data jumlah anggota dan jumlah pelapak di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".
   b. Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah teori strategi competitive advantage (keunggulan bersaing), analisis SWOT, dan teori penyebaran inovasi yang berasal dari buku, jurnal, artikel, dan skripsi terdahulu.
2. Sumber Data
   a. Sumber Data Primer

      Sumber data primer merupakan sumber data utama yang digunakan dalam suatu penelitian dimana sumber data ini dijadikan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sebagai bahan utama dalam penelitian.[8] Sumber data primer pada penelitian ini adalah pengelola, pengawas, dan pembina Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqitishad".

b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data pendukung dalam sebuah penelitian, dimana sumber data ini melengkapi sumber data primer.[9] Sumber data sekunder pada penelitian ini adalah mahasiswa sebagai pelaku transaksi di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".

3. Teknik Pengumpulan Data

a. Wawancara

Wawancara merupakan proses mencari informasi dengan bertatap muka secara langsung antara pewawancara dan narasumber.[10]

Pada penelitian ini, wawancara dilakukan pada pengelola, pengawas, pembina, dan mahasiswa (pembeli) di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

---

[8] Burhan Bungin, Metodologi Penelitian Sosial: Format-Format Kuantitatif dan Kualitatif, (Surabaya: Airlangga University Press, 2001), 129.

[9] Ibid.

[10] Ibid, 139.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Observasi

Observasi merupakan suatu pengamatan yang dilakukan pada objek penelitian, dimana pada proses ini peneliti mengamati kegiatan apa saja yang terjadi di objek penelitian.[11]

Pada penelitian ini, observasi dilakukan untuk mengamati transaksi sehari-hari di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".

4. Teknik Analisis Data

Pada analisis data ini, peneliti akan mendesain strategi untuk mengembangkan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" dengan menggunakan analisis SWOT. Setelah menganalisis SWOT, peneliti akan memberikan bobot dan rating atas analisis SWOT yang dilakukan dan mengetahui posisi kuadran perusahaan pada matriks internal-eksternal, dan selanjutnya membuat alternatif strategi menggunakan matriks TOWS. Kemudian akan dirumuskan desain strategi untuk mengembangkan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".

Dalam menganalisis keunggulan yang dimiliki, peneliti menggunakan teori penyebaran inovasi terhadap karakteristik-karakteristik produk baru yaitu keunggulan relatif, kesesuaian, kekompleksan, ketercobaan, dan keterlihatan dengan cara meneliti bagaimana respon konsumen (mahasiswa) dengan didirikannya

[11] Ibid, 142.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad". Apakah mahasiswa sudah siap menerima hal baru, apakah dengan didirikannya Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" dapat menjadi alternatif lebih baik dari sebelumnya, apakah Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" sudah memenuhi kebutuhan mahasiswa, apakah bertransaksi di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" rumit, dan bagaimana persepsi mahasiswa terkait adanya Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad". Hal ini dilakukan dengan tujuan menganalisis keunggulan bersaing yang dimiliki Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" sebagai Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa yang baru, benar-benar didapatkan dari respon dan persepsi yang berasal dari mahasiswa (pembeli).

I. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan penelitian ini terdiri dari lima bab yang terdiri: Bab pertama berisi uraian mengenai latar belakang masalah, identifikasi dan batasan masalah, rumusan masalah, kajian pustaka, tujuan penelitian, kegunaan hasil penelitian, definisi operasional, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab kedua merupakan kerangka teori yang berisi tentang strategi competitive advantage Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Iqtishad" dan analisis yang digunakan untuk mendesain strategi (analisis SWOT).

Bab ketiga merupakan data penelitian mengenai strategi competitive advantage Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" berisi profil dan strategi yang digunakan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad". Profil Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" terdiri dari: 1) Sejarah berdirinya, 2) Visi misi, 3) Struktur organisasi, 4) Tujuan didirikannya, 5) Unit usaha koperasi, 6) Manajemen pengelolaan unit usaha koperasi, 7) Service Excellent 8) Anggota terdiri dari persyaratan menjadi anggota, hak dan kewajiban anggota, keuntungan menjadi anggota, dan data jumlah anggota, 9) Pengurus terdiri dari persyaratan menjadi pengurus, hak dan kewajiban pengurus, dan keuntungan menjadi pengurus, 10) Pelapak yang terdiri dari persyaratan menjadi pelapak, syarat barang dagangan pelapak, keuntungan menjadi pelapak, dan data jumlah pelapak, 11) Sumber modal usaha koperasi, 12) Model pembagian Sisa Hasil Usaha Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".

Bab keempat berisi analisis SWOT dan desain strategi Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" terdiri dari pemberian bobot dan rating pada matriks faktor strategi internal dan matriks faktor strategi eksternal, penentuan posisi Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" pada matriks internal-eksternal, matriks TOWS, desain strategi untuk mengembangkan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Iqtishad", analisis competitive advantage (keunggulan bersaing), dan tabulasi.

Bab kelima merupakan penutup yang berisi mengenai simpulan dan saran dari penelitian ini. Pada bab ini juga berisi mengenai saran untuk penelitian selanjutnya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB II
STRATEGI COMPETITIVE ADVANTAGE

A. Manajemen Strategi

1. Pengertian Manajemen Strategi

Menurut John A. Pearce dan Richard B. Robinson, "Manajemen strategi adalah suatu rangkaian keputusan dan tindakan yang menghasilkan formulasi dan implementasi rencana untuk mencapai tujuan perusahaan".[12]

Menurut Agustinus Sri Wahyudi, "Manajemen strategi adalah suatu seni dan ilmu dari pembuatan, penerapan, dan evaluasi keputusan-keputusan strategi antar fungsi-fungsi yang memungkinkan sebuah organisasi mencapai tujuan-tujuan masa datang".[13]

Definisi-definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa manajemen strategi adalah suatu seni untuk menyusun dan merumuskan keputusan-keputusan strategi guna mencapai tujuan perusahaan.

[12] John A. Pearce dan Richard B. Robinson, Manajemen Strategis Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian, Nia Pramita Sari, (Jakarta: Salemba Empat, 2013), Ed. 12, Buku 1, 3.

[13] Agustinus Sri Wahyudi, Manajemen Strategi Pengantar Proses Berfikir Strategik, (Jakarta: Binarupa Aksara, 1996) Cet.1, 15.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Ruang Lingkup Manajemen Strategi

Kegiatan-kegiatan apa saja yang dilakukan dalam manajemen strategi termasuk dalam kategori ruang lingkup manajemen strategi, yaitu:[14]

a. Perencanaan Strategi

Perencanaan strategi adalah proses perumusan kebijakan perusahaan yang berhubungan dengan visi, misi, sasaran untuk mencapai tujuan perusahaan.

b. Pemberlakuan dan Pengendalian Siasat

Pemberlakuan dan pengendalian siasat adalah proses menjalankan suatu strategi dan memastikan strategi tersebut dapat mencapai tujuan perusahaan.

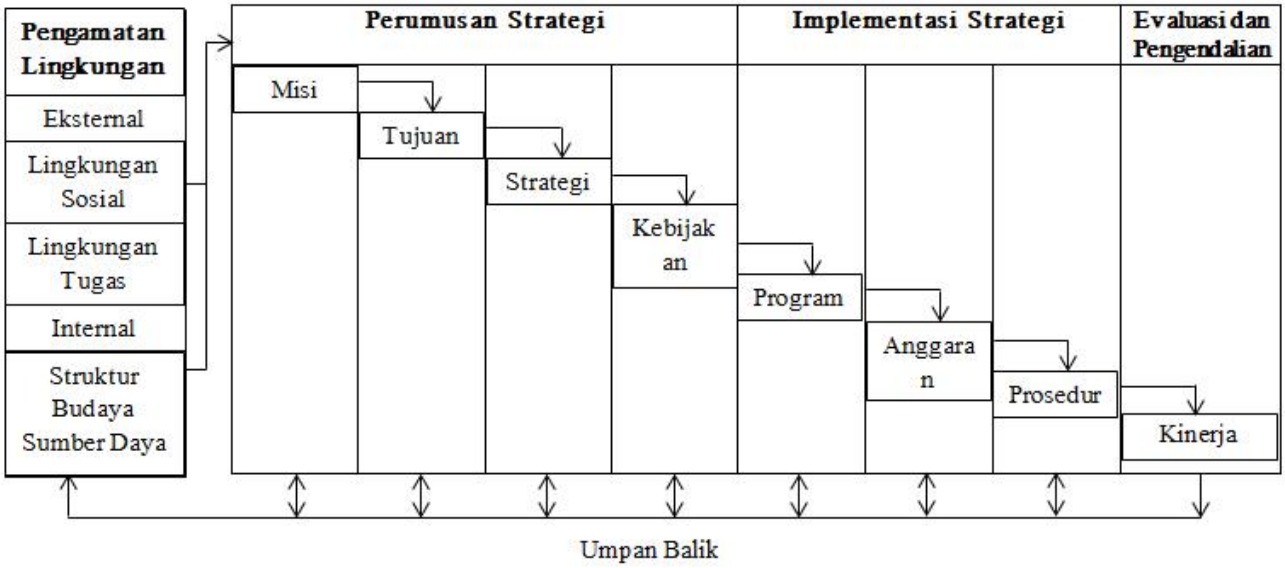
[14] Pontas M. Pardede, Manajemen Strategik dan Kebijakan Perusahaan (Pedoman Utama Pembuatan Rencana Strategik (RENSTRA) atau Rencana Pembangunan Jangka Menengah (RPJM)..., 25.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Model Manajemen Strategi

Berikut ini gambaran/model manajemen strategi suatu perusahaan:[15]

Gambar 2.1
Model Manajemen Strategi.[16]



4. Tugas Manajemen Strategi

Manajemen strategi yang diterapkan oleh suatu perusahaan memiliki tugas yaitu merumuskan visi, misi, dan tujuan perusahaan, merumuskan strategi, menganalisis internal dan eksternal perusahaan, serta memanfaatkan sumber daya yang dimiliki perusahaan untuk memanfaatkan peluang dan meminimalisir ancaman.[17]

5. Manfaat Manajemen Strategi

Suatu perusahaan yang menerapkan manajemen strategi mendapatkan beberapa manfaat yaitu mengarahkan perusahaan terhadap

[15] David Hunger dan Thomas Wheleen, Manajemen Strategi..., 12.
[16] Ibid.
[17] John A. Pearce dan Richard B. Robinson, Manajemen Strategis Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian..., 4-5.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

jangka panjang, lebih fleksibel dalam menanggapi perubahan, dan dapat memprediksikan masalah-masalah yang akan muncul sehingga terdapat cara pencegahan untuk meminimalisir dampak dari masalah tersebut.[18]

B. Strategi Competitive Advantage (Keunggulan Bersaing)

1. Strategi

a. Pengertian Strategi

Menurut David Hunger dan Thomas Wheelen, "Strategi adalah rumusan perencanaan komprehensif tentang bagaimana perusahaan akan mencapai misi dan tujuannya".[19]

Menurut John A. Pearce dan Richard B. Robinson , "Strategi adalah rencana berskala besar yang berorientasi jangka panjang untuk berinteraksi dengan lingkungan kompetitif guna mencapai tujuan perusahaan".[20]

Menurut Craig dan Grant menyatakan, "Strategi adalah penetapan sasaran dan tujuan jangka panjang sebuah perusahaan dan arah tindakan serta alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai sasaran dan tujuan."[21]

---

[18] Agustinus Sri Wahyudi, Manajemen Strategi Pengantar Proses Berfikir Strategik..., 19.

[19] David Hunger dan Thomas Wheleen, Manajemen Strategi..., 16.

[20] John A. Pearce dan Richard B. Robinson, Manajemen Strategis Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian..., 4-5.

[21] Ratih Octaviri Yosita, et. al, "Strategi Bersaing Kaos Khas Banyuwangi "Blam Tees" (The Competitive Strategy of Shirt "Blam Tees" Banyuwangi)", Journal for Business and Entrepreneur, ISSN 2501-6682: Vol. 1 No. 1, (July – December 2017), 92.

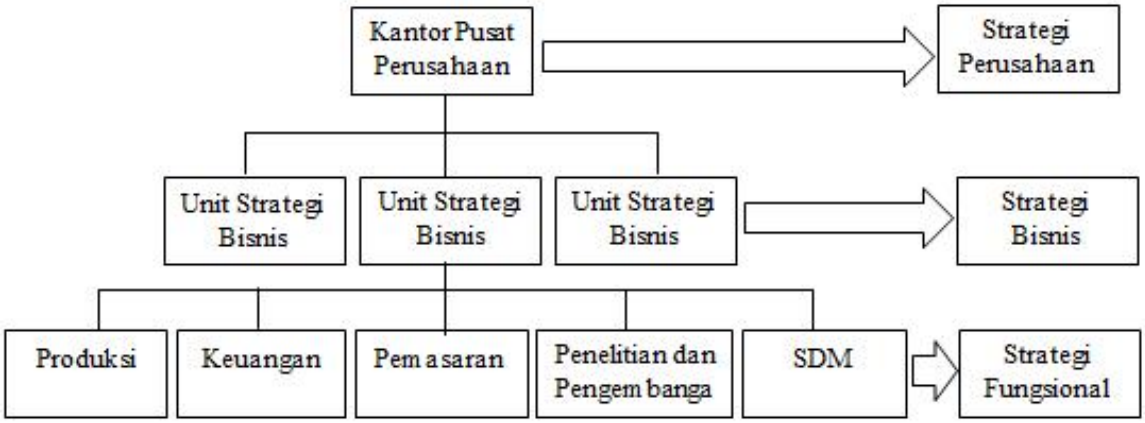
digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Definisi-definisi strategi yang dikemukakan oleh para ahli, dapat disimpulkan bahwa strategi adalah suatu alat, proses untuk menentukan rencana-rencana jangka panjang guna mencapai tujuan perusahaaan.

b. Tingkatan Strategi

Tingkatan strategi pada dasarnya dibagi menjadi tiga, yaitu strategi korporasi, strategi bisnis, dan strategi fungsional.[22] Ketiga strategi ini memiliki fungsi berbeda-beda. Strategi korporasi menggambarkan arah pengembangan manajemen perusahaan. Strategi bisnis menggambarkan pangsa pasar dan segmen yang dilayani oleh suatu perusahaan. Sedangkan strategi fungsional lebih mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan.

Gambar 2.2
Hierarki Strategi Menurut David Hunger dan Thomas Wheelen.[23]



[22] David Hunger dan Thomas Wheeleen, Manajemen Strategis…, 24.
[23] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

c. Tipe-Tipe Strategi

Strategi dibagi menjadi tiga macam, yaitu:[24]

1) Strategi Manajemen

Strategi manajemen lebih berfokus pada pengembangan-pengembangan yang dilakukan oleh suatu perusahaan. Pengembangan ini bersifat makro sehingga berpengaruh terhadap kebijakan perusahaan.

2) Strategi Investasi

Strategi investasi berfokus pada kegiatan investasi yang dilakukan oleh suatu perusahaan untuk mendorong kegiatan operasional suatu perusahaan.

3) Strategi Bisnis

Strategi bisnis berfokus pada kegiatan fungsional perusahaan yang berdampak pada angka penjualan perusahaan.

2. Competitive Advantage (Keunggulan Bersaing)

a. Pengertian Competitive Advantage (Keunggulan Bersaing)

Menurut David Hunger dan Thomas Wheelen, "Strategi competitive advantage (keunggulan bersaing) adalah kumpulan strategi untuk menentukan keunggulan suatu perusahaan dari persaingan di antara perusahaan lain".[25]

[24] Freddy Rangkuti, Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2015), 6.

[25] David Hunger dan Thomas Wheeleen, Manajemen Strategis..., 245.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Menurut Hamel dan Prahalat menyatakan bahwa untuk bersaing di masa yang akan datang membutuhkan empat hal. Pertama, harus memahami bahwa bersaing pada masa yang akan datang adalah berbeda dengan bersaing di masa sekarang. Kedua, melakukan langkah untuk menemukan dan meningkatkan pengetahuan yang mendalam tentang peluang-peluang yang akan muncul di waktu yang akan datang. Ketiga, melakukan mobilisasi sumber daya perusahaan untuk menuju perjalanan di masa yang akan datang. Keempat, mengambil yang pertama dari masa yang akan datang tanpa mengambil resiko yang berlebihan.[26]

Menurut Michael Porter, competitive advantage (keunggulan bersaing) berkembang dari nilai yang mampu diciptakan oleh sebuah perusahaan bagi pembelinya yang melebihi biaya perusahaan dalam menciptakannya.[27]

Berdasarkan definisi-definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa strategi competitive advantage (keunggulan bersaing) adalah strategi-strategi yang diciptakan untuk mengembangkan suatu perusahaan dengan menentukan keunggulan agar dapat bersaing pada lingkungan kompetitif.

---

[26] I Made Aditya Jaya Permana dan I Nengah Dasi Astawa, "Strategi Bisnis dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing pada PT. BPR Permata Sedana" I Made Aditya Jaya Permana dan I Nengah Dasi Astawa, "Strategi Bisnis dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing pada PT. BPR Permata Sedana", Jurnal Manajemen & Bisnis, ISSN : 1892-8486, Vol. 13, No. 3, (Juni 2016), 104.

[27] Taufiq Hidayat, "Strategi Membangun Keunggulan Kompetitif Ukm Batik (Studi Pada Ukm Batik Jumput "Riski" Di Kabupaten Bojonegoro)", Media Prestasi, P-ISSN 1979 - 9225 e-ISSN 2356-2692, Vol. XVII No.1, (Juni 2017), 145, dalam http://jurnal.stkipngawi.ac.id/index.php/mp/article/view/210, Diakses pada 28 September 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Competitive Advantage (keunggulan bersaing) berarti suatu perusahaan harus memiliki nilai lebih dalam memuaskan kebutuhan konsumen. Elemen penting dalam menambahkan nilai adalah memahami persepsi nilai konsumen, mempertahankan kualitas dan mempertahankan layanan.[28]

b. Strategi Bersaing Generik

1) Macam Strategi Bersaing Generik

Strategi bersaing generik dibagi menjadi tiga macam, yaitu strategi biaya rendah, strategi diferensiasi, dan strategi fokus.[29]

(a) Biaya Rendah

Strategi biaya rendah adalah strategi yang diterapkan oleh suatu perusahaan dimana nilai produksinya lebih efisien, sehingga harga yang diterapkan lebih rendah dari pesaingnya.

Perusahaan yang memiliki keunggulan strategi biaya rendah cenderung lebih unggul dari pesaingnya karena memimpin harga pada lingkungan kompetitif.

(b) Diferensiasi

Perusahaan yang menerapkan strategi diferensiasi cenderung memiliki konsumen yang berloyalitas tinggi.

[28] Emilia Papulova and Zuzana Papulova, "Competitive Strategy and Competitive Advantages of Small and Midsized Manufacturing Enterprises In Slovakia", E-Leader, Slovakia 2006, 3, dalam http://www.g-casa.com/download/Papulova-CompetitiveStrategy.pdf, Diakses pada 29 September 2017.

[29] David Hunger dan Thomas Wheelen, Manajemen Strategik…, 259.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Hal ini disebabkan karena konsumen memiliki spesialisasi yang menginginkan sesuatu lebih berbeda dan berkualitas lebih baik daripada umumnya.

(c) Fokus

Strategi fokus memiliki pengaruh yang tinggi terhadap kebutuhan konsumen yang menginginkan karakteristik pribadi, sehingga pada kondisi ini perusahaan akan memiliki kinerja terfokus dalam industrinya.

2) Syarat Strategi Bersaing Generik

Berikut ini persyaratan dalam strategi bersaing generik, sebagai berikut:[30]

Tabel 2.1
Syarat Strategi Bersaing Generik.[31]

Strategi Generik	Keterampilan dan Sumber Daya yang Umum Diperlukan	Persyaratan Organisasi yang Lazim
Biaya Rendah	1. Investasi modal terus menerus dan kemudahan mendapatkan modal. 2. Keterampilan rekayasa proses. 3. Pengawasan yang ketat terhadap tenaga kerja. 4. Produk dirancang agar mudah dibuat. 5. Sistem distribusi biaya rendah.	1. Pengendalian biaya yang ketat. 2. Laporan pengendalian yang terinci dan sering. 3. Organisasi dan tanggung jawab yang terstruktur. 4. Insentif didasarkan atas pemenuhan target kuantitatif yang ditentukan secara ketat.
Diferensiasi	1. Kemampuan pemasaran yang kuat. 2. Rekayasa produk. 3. Kemampuan kreatif.	1. Koordinasi yang kuat di antara fungsi-fungsi pada litbang, pengembangan produk,

[30] Michael Porter, Strategi Bersaing (Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing), Agus Maulana, (Jakarta: Erlangga, 1997), Cet. 9, 36-37.
[31] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

	4. Kemampuan yang kuat dalam riset dasar. 5. Reputasi perusahaan dalam hal kepeloporan mutu atau teknologi. 6. Tradisi yang panjang dalam industri atau kombinasi yang khas dari keterampilan-keterampilan yang diperoleh dari bisnis-bisnis lain. 7. Kerjasama erat dengan saluran distribusi.	dan pemasaran. 2. Pengukuran dan insentif subyektif sebagai ganti pengukuran kuantitatif. 3. Fasilitas untuk menarik tenaga kerja yang sangat terampil, ilmuwan, atau orang yang kreatif.
Fokus	Kombinasi dari kebijakan-kebijakan di atas yang ditujukan kepada target strategis tertentu.	Kombinasi dari kebijakan-kebijakan di atas yang ditujukan kepada target strategis tertentu.

3) Ciri-Ciri Strategi Bersaing Generik

Strategi bersaing generik memiliki ciri-ciri, sebagai berikut:[32]

Tabel 2.2
Ciri-Ciri Strategi Bersaing Generik.[33]

BIAYA RENDAH	DIFERENSIASI	FOKUS
1. Pembangunan fasilitas berskala agresif. 2. Berusaha melakukan pengurangan biaya berdasarkan pengalaman. 3. Pengawasan dan pengendalian biaya yang ketat. 4. Menghindari pembebanan atas pelanggan manajerial. 5. Meminimalisasi biaya dalam semua aktivitas.	Nilai unik dari: 1. Pretis dan reputasi/citra. 2. Teknologi. 3. Inovasi. 4. Fitur. 5. Layanan pelanggan . 6. Jaringan distribusi. 7. Promosi.	1. Eksploitasi terhadap cerukuk tertentu yang berbeda dengan industri lainnya. 2. Berkonsentrasi pada segmen-segmen tertentu. 3. Kombinasi kebijakan untuk target strategis.

[32] Soraya Hay, "Strategi Keunggulan Bersaing PT. Bank Bni Syariah Cabang Dharmawangsa Surabaya dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah", (Skripsi—UIN Sunan Ampel Surabaya 2014), 36.

[33] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Sumber: Diadaptasi dari Mimin Nur Aisyah dalam Jurnal terbitan UNY.[34]

4) Kelebihan dan Kelemahan Strategi Bersaing Generik

Setiap strategi memiliki kelebihan dan kelemahan masing-masing. Berikut ini kelebihan dan kelemahan strategi bersaing generik:[35]

Tabel 2.3
Kelebihan Strategi Bersaing Generik.[36]

BIAYA RENDAH	DIFERENSIASI	FOKUS
1. Perusahaan dapat mencapai return di atas rata-rata. 2. Melindungi dari kompetisi pesaing. 3. Melindungi perusahaan dari konsumen berdaya beli tinggi. 4. Lebih fleksibel dalam mengatasi permintaan supplier. 5. Pangsa pasar tinggi berpotensi meningkatkan jumlah pelanggan.	1. Melindungi perusahaan dari persaingan dengan loyalitas pelanggan. 2. Menghindarkan perusahaan dari persaingan harga yang murah karena mempunyai nilai unik yang membedakannya dari perusahaan lain.	1. Memberi perlindungan dari tekanan persaingan. 2. Dapat memilih cerukuk pasar dimana pesaing lemah. 3. Dapat mencapai return di atas rata-rata. 4. Dapat maksimal dalam melayani pelanggan.

Sumber: Diadaptasi dari Mimin Nur Aisyah dalam Jurnal terbitan UNY.[37]

Tabel 2.4
Kelemahan Strategi Bersaing Generik.[38]

BIAYA RENDAH	DIFERENSIASI	FOKUS
1. Strategi terlalu mudah ditiru oleh pesaing. 2. Terlalu banyak berfokus dalam aktifitas jadi tidak berkonsentrasi. 3. Terkikisnya keunggulan biaya karena informasi	1. Terlalu banyak diferensiasi. 2. Keunikan yang tidak bermanfaat. 3. Diferensiasi mudah ditiru. 4. Terjadi perbedaan diferensiasi antar penjual	1. Pengikisan keunggulan biaya pada segmen sempit. 2. Penawaran produk dan jasa yang terfokus akan ditiru dan memacu persaingan.

[34] Ibid.
[35] Ibid.
[36] Ibid.
[37] Ibid.
[38] Ibid, 37.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tersedia untuk pelanggan meningkat.	dan pembeli.	3. Perusahaan menjadi terlalu fokus dalam memuaskan pelanggan.

Sumber: Diadaptasi dari Mimin Nur Aisyah dalam Jurnal terbitan UNY.[39]

5) Risiko Strategi Bersaing Generik

Setiap strategi yang diterapkan dalam perusahaan memiliki tingkat risiko masing-masing karena banyak faktor yang mempengaruhi implementasi strategi suatu perusahaan. Berikut ini risiko strategi bersaing generik (biaya rendah, diferensiasi dan fokus):[40]

a) Risiko Biaya Rendah, terdiri dari:[41]

(1) Perubahan teknologi yang menghilangkan arti investasi atau pengalaman masa lalu.

(2) Penarikan pengalaman biaya rendah oleh pendatang baru atau pengikut dalam industri melalui penjiplakan atau melalui kemampuan mereka untuk melakukan investasi dalam fasilitas yang modern.

(3) Ketidakmampuan untuk menyadari perlunya perubahan produk atau pemasaran karena perhatian dicurahkan kepada biaya.

(4) Inflasi dalam biaya yang mempersempit kemampuan perusahaan untuk mempertahankan perbedaan harga

[39] Ibid.
[40] Michael Porter, Strategi Bersaing (Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing)..., 40-41.
[41] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

guna mengimbangi citra merek atau pendekatan diferensiasi lain dari pesaing.

b) Risiko Diferensiasi, terdiri dari:[42]

(1) Perbedaan biaya antara pesaing biaya rendah dengan perusahaan diferensiasi menjadi terlalu besar akibat diferensiasi untuk mempertahankan loyalitas merek. Akibatnya, pembeli mengorbankan beberapa karakteristik, pelayanan, atau citra yang dimiliki perusahaan terdiferensiasi demi penghematan biaya yang lebih besar.

(2) Kebutuhan pembeli akan faktor-faktor diferensiasi hilang. Ini dapat terjadi bila pembeli menjadi makin canggih.

(3) Imitasi memperkecil kesan adanya diferensiasi, suatu kejadian yang biasa bila industri telah matang.

c) Risiko Fokus, terdiri dari:[43]

(1) Perbedaan biaya antara pesaing berdaerah luas dengan perusahaan yang berfokus melebar, sehingga menghilangkan keunggulan biaya dengan melayani target yang sempit atau menghilangkan diferensiasi yang dicapai oleh fokus.

[42] Ibid.
[43] Ibid, 41.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

(2) Perbedaan dalam hal produk atau jasa yang diinginkan antara target strategis dengan pasar secara keseluruhan menyempit. Pesaing menemukan sub pasar dalam target strategi dan menyisihkan perusahaan yang menerapkan strategi fokus.

3. Karakteristik-Karakteristik yang Dihubungkan dengan Produk Baru

Karakteristik-karakteristik produk baru terdiri dari:[44]

a. Keunggulan Relatif

Menurut Roger, "Keunggulan relatif adalah sejauh mana inovasi dipersepsikan sebagai sesuatu yang lebih baik dari pendahulunya".[45]

Keunggulan relatif pada produk baru dapat dilihat apabila produk baru sudah berhasil memenuhi apa yang menjadi kebutuhan konsumen, sehingga produk baru ini dapat melengkapi kebutuhan konsumen.

b. Kesesuaian

Kesesuaian pada produk baru menunjukkan konsistensi antara peran dan fungsi dengan adanya produk baru tersebut.

---

[44] Nugroho Setiadi, Perilaku Konsumen: Persepektif Kontemporer pada Motif, Tujuan, dan Keinginan Konsumen, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2003), 328.

[45] Rahab, "Hubungan Antara Karakteristik Teknologi Dengan Kemungkinan Usaha Kecil Untuk Mengadopsi TI", Jurnal Bisnis dan Ekonomi (JBE), ISSN: 1412-3126, Vol. 16, No.2, (September 2009), 115.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

c. Kekompleksan

Semakin kompleks suatu produk digunakan oleh konsumen, maka keputusan konsumen untuk menggunakan produk tersebut menjadi lebih kecil. Sebaliknya, produk baru yang tidak kompleks mempengaruhi keputusan konsumen untuk menggunakan produk tersebut. Hal ini disebabkan karena tingkat kemudahan pemakaian dapat dirasakan oleh konsumen.

d. Ketercobaan

Uji coba terhadap produk baru sangat diperlukan untuk mendapatkan respon konsumen terhadap produk tersebut.

e. Keterlihatan

Konsep keterlihatan ini sangat berpengaruh terhadap adanya produk baru karena dapat merangsang rasa ingin tahu konsumen untuk mencoba produk tersebut.

C. Analisis SWOT

1. Pengertian Analisis SWOT

Menurut John A. Pearce dan Richard B. Robinson, "Analisis SWOT merupakan teknik historis yang terkenal, dimana para manajer menciptakan gambaran umum secara cepat mengenal situasi strategis perusahaan".[46]

[46] John A. Pearce dan Richard B. Robinson, Manajemen Strategis Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian..., 156.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Menurut Freddy Rangkuti, "Analisis SWOT adalah suatu alat yang digunakan untuk menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman untuk merumuskan strategi perusahaan".[47]

Menurut Murpi dan Iskandar, "Analisis SWOT adalah suatu metode analisis yang digunakan untuk menentukan dan mengevaluasi perencanaan yang telah disusun dan menganalisis yang mendasarkan kepada kemampuan melihat kekuatan, baik internal maupun eksternal yang dimiliki perusahaan dibanding perusahaan pesaing".[48]

Dari definisi-definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa analisis SWOT adalah analisis terhadap kekuatan perusahaan baik berasal dari internal maupun eksternal suatu perusahaan.

2. Lingkungan Internal

Lingkungan internal suatu perusahaan berisi proses mengidentifikasi sumber daya perusahaan untuk mendorong berkembangnya suatu perusahaan.

Berikut ini komponen dalam lingkungan internal, sebagai berikut:[49]

a. Kekuatan (Strength)

Kekuatan (strength) adalah sumber daya yang dimiliki perusahaan yang menentukan kelebihan yang dimiliki perusahaan daripada pesaingnya.

---

[47] Freddy Rangkuti, Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis..., 19.

[48] I Made Aditya Jaya Permana dan I Nengah Dasi Astawa, "Strategi Bisnis dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing pada PT. BPR Permata Sedana"..., 104.

[49] John A. Pearce dan Richard B. Robinson, Manajemen Strategis Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian..., 157.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Kelemahan (Weakness)

Kelemahan (weakness) adalah sumber daya perusahaan yang dapat menghambat operasional perusahaan.

3. Lingkungan Eksternal

Lingkungan eksternal satu perusahaan berisi proses mengidentifikasi kejadian-kejadian di luar perusahaan yang dapat mempengaruhi berkembangnya perusahaan.

Berikut ini komponen dalam lingkungan eksternal, sebagai berikut:[50]

a. Peluang (Opportuniy)

Peluang (opportunity) adalah suatu kondisi dimana terdapat pengaruh dari luar perusahaan yang dapat menguntungkan perusahaan.

b. Ancaman (Threat)

Ancaman (threat) adalah suatu kondisi dari luar yang kurang menguntungkan, dimana dapat menyebabkan perusahaan menjadi terhambat berkembang.

4. Matriks Faktor Strategi

Matriks faktor strategi dibagi menjadi dua, yaitu:[51]

a. Matriks Faktor Strategi Eksternal

Matriks faktor strategi eksternal menunjukkan total skor atas bobot dan rating yang diberikan pada kondisi eksternal suatu

[50] Ibid.

[51] Freddy Rangkuti, Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis..., 24.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

perusahaan yaitu peluang dan ancaman. Hal ini menunjukkan bahwa seberapa penting faktor eksternal perusahaan dan bagaimana kinerja suatu perusahaan dibandingkan pesaingnya.

b. Matriks Faktor Strategi Internal

Matriks faktor strategi internal menunjukkan total skor atas bobot dan rating yang diberikan pada kondisi internal suatu perusahaan yaitu kekuatan dan kelemahan. Hal ini menunjukkan bahwa seberapa penting faktor internal perusahaan dan bagaimana kinerja suatu perusahaan dibandingkan pesaingnya.

5. Matriks Internal-Eksternal

Matriks internal-eksternal menunjukkan posisi kuadran perusahaan berdasarkan total skor yang dihitung melalui matriks faktor strategi eksternal dan matriks faktor strategi internal.[52]

[52] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 2.3
Matriks Internal-Eksternal[53]

	HIGH (3-4)	MEDIUM (2-3)	LOW (1-2)
HIGH (3-4)	1 GROWTH Konsentrasi melalui integrasi vertikal	2 GROWTH Konsentrasi melalui integrasi horizontal	3 RETRENCHMENT Turnarround
MEDIUM (2-3)	4 STABILITY Stabilitas	5 GROWTH Konsentrasi melalui integrasi horizontal. STABILITY Tak ada perubahan profit strategi	6 RETRENCHMENT Captive Company Atau Divestasi
LOW (1-2)	7 GROWTH Diversifikasi konsentris	8 GROWTH Diversifikasi konglomerat	9 RETRENCHMENT Likuidasi

Keterangan:

a. Integrasi vertikal adalah suatu strategi perusahaan dimana perusahaan mulai mengambil alih pemasok atau mengambil alih distributor.[54]

b. Integrasi horizontal adalah suatu strategi yang diterapkan suatu perusahaan dengan mengambil alih pemasaran.[55]

[53] Ibid, 95.

[54] John A. Pearce dan Richard B. Robinson, Manajemen Strategis Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian..., 221.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

c. Turnaround (putar haluan) adalah suatu strategi yang digunakan perusahaan untuk mempertahankan laba dan penjualan.[56]

d. Stabilitas adalah suatu strategi yang diterapkan oleh perusahaan dengan tidak mengubah arah suatu perusahaan.[57]

e. Diversifikasi konsentris adalah suatu strategi utama yang melibatkan operasi bisnis kedua yang diuntungkan dari akses pada kompetensi inti perusahaan pertama.[58]

f. Diversifikasi konglomerasi adalah suatu strategi utama yang melibatkan akuisisi dari bisnis karena bisnis tersebut menyajikan peluang investasi yang menjanjikan.[59]

g. Divestasi adalah suatu strategi utama yang melibatkan penjualan perusahaan atas suatu komponen utama dalam perusahaan.[60]

h. Likuidasi adalah suatu strategi utama yang melibatkan penjualan bisnis pada nilai sisanya.[61]

6. Matriks TOWS

Menurut Pontas M. Pardede, "Matriks TOWS adalah suatu alat untuk menunjukkan keadaan suatu perusahaan dibandingkan dengan

---

[55] Ibid, 219.
[56] Ibid, 224.
[57] Freddy Rangkuti, Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis..., 95.
[58] John A. Pearce dan Richard B. Robinson, Manajemen Strategis Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian..., 222.
[59] Ibid.
[60] Ibid, 226.
[61] Ibid, 227.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pesaingnya."[62] Matriks TOWS digunakan untuk merumuskan strategi yang mengkombinasikan antara sumber daya internal dan eksternal sehingga muncul siasat meminimalisasi ancaman yang ada.

Terdapat empat siasat yang dapat dirumuskan dengan menggunakan matriks TOWS, sebagai berikut:[63]

a. Siasat Kekuatan-Peluang

Siasat ini berfungsi untuk mengoptimalkan kekuatan yang ada guna memanfaatkan peluang.

b. Siasat Kekuatan-Ancaman

Siasat ini berfungsi memanfaatkan kekuatan yang ada untuk meminimalisir ancaman.

c. Siasat Kelemahan-Peluang

Siasat ini berfungsi untuk berusaha memanfaatkan peluang yang ada dengan meminimalisir kelemahan yang dimiliki.

d. Siasat Kelemahan-Ancaman

Siasat ini berfungsi untuk berusaha meminimalisasi ancaman yang ada dengan mengurangi tingkat kelemahan yang dimiliki.

---

[62] Pontas M. Pardede, Manajemen Strategik dan Kebijakan Perusahaan (Pedoman Utama Pembuatan Rencana Strategik (RENSTRA)/Rencana Pembangunan Jangka Menengah (RPJM) dan Rencana Pembangunan Jangka Panjang (RPJP)..., 243.

[63] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 2.4
Matriks SWOT.[64]

INTERNAL FACTORS / *EXTERNAL FACTORS*	STRENGTHS (S)	WEAKNESSES (W)
OPPORTUNITIES (O)	SO (STRENGTH OPPORTUNITY) STRATEGIES	WO (WEAKNESS OPPORTUNITY) STRATEGIES
THREATS (T)	ST (STRENGTH THREAT) STRATEGIES	WT (WEAKNESS THREAT) STRATEGIES

Sumber: Matriks TOWS (Wheelen & Hunger, 2008).[65]

7. Keterbatasan Analisis SWOT

Analisis SWOT memiliki keterbatasan-keterbatasan yang harus dihadapi oleh perusahaan. Keterbatasan analisis SWOT meliputi analisis SWOT terlalu fokus pada kelebihan yang dimiliki, sehingga kurang memperhatikan faktor-faktor yang berasal dari luar perusahaan, padahal kelebihan yang dimiliki perusahaan tidak selamanya menjadi keunggulan bersaing suatu perusahaan. [66]

[64] Taufiq Amir, Manajemen Strategik: Konsep dan Aplikasi, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011), Ed. 1, Cet. 1, 119.
[65] Ibid.
[66] John A. Pearce dan Richard B. Robinson, Manajemen Strategis Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian..., 160-161.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB III
STRATEGI COMPETITIVE ADVANTAGE
LABORATORIUM KOPERASI SYARIAH MAHASISWA "AL-IQTISHAD"

A. Profil Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad"

1. Sejarah Berdirinya Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad"

Berdasarkan Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga, Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" berdiri pada tanggal 14 Agustus 2017 dan mulai berjalan pada tanggal 11 September 2017.

Berdirinya Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad", dilatarbelakangi oleh fenomena kantin kejujuran yang sebelumnya telah ada di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Kantin Kejujuran adalah sebuah tempat yang berisi barang dagangan mahasiswa, dimana dalam transaksinya pembeli melayani, membayar, dan mengambil kelebihan dari uang yang dibayarkan secara sendiri dan jujur. Kantin Kejujuran memiliki kelebihan dan kelemahan dalam pelaksanaannya. Kelebihannya adalah adanya kantin kejujuran mempengaruhi pola pikir mahasiswa untuk mulai berwirausaha. Sedangkan kelemahannya adalah karena tidak ada manajemen yang jelas, maka kebersihan tempat kurang terjaga dan adanya pembeli yang kurang jujur dalam melakukan pembelian terhadap barang yang dibeli.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Sehingga terkadang penjual merasa rugi karena adanya praktik curang tersebut.[67]

Berdasarkan keluhan mahasiswa terhadap kantin kejujuran tersebut, maka terdapat ide/gagasan dari mahasiswa tentang bagaimana menggabungkan pasar tradisional dan pasar modern. Pasar tradisional berarti pasar dimana setiap penjual melayani poduk yang dijual, sedangkan pasar modern berarti pasar dimana setiap penjual dapat menitipkan barang dagangan dan dikelola dengan manajemen yang jelas. Ide/gagasan ini dilakukan untuk mengembangkan UMKM yang sudah berjalan melalui Kantin Kejujuran dengan menggunakan sistem informasi manajemen, sehingga menjadikan kinerja lebih efektif dan efisien. Di samping itu, pendirian Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" dapat dijadikan sebagai media pembelajaran dan praktik bagi mahasiswa untuk berwirausaha. Maka dari itu, berdirilah Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Dimana dalam pendiriannya, terdapat pihak yang berkontribusi yaitu mahasiswa (sebagai pengelola) dan dosen (sebagai pengawas).[68]

Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" memiliki perbedaan dengan Koperasi Mahasiswa lainnya. Perbedaannya adalah Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" lebih membangun produktivitas anggota, dimana anggota diwajibkan untuk

[67] Anak Agung Ayu Widya Srikandi, Wawancara, Surabaya, 18 Oktober 2017.
[68] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

turut serta mengelola Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad", baik sebagai pelapak maupun staf koperasi menggunakan akad mudharabah dengan prinsip prosentase bagi hasil atas laba yang diterima pelapak, dan barang yang dijual di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" harus memenuhi syarat, baik dari segi kesehatan, kehalalan, maupun toyyibah menurut prinsip islami.[69]

2. Visi-Misi Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad"

Visi:[70]

"Adanya koperasi sumber kesejahteraan ini diharapkan terwujudnya koperasi yang mampu menyediakan kebutuhan anggota dan masyarakatnya, sesuai dengan tujuan koperasi ini dengan berlandaskan amanah dalam membangun ekonomi bersama dan berkeadilan di Indonesia".

Misi:[71]

a. Meningkatkan kesejahteraan anggota dan masyarakat dengan berkoperasi.
b. Menjadikan koperasi sebagai tulang punggung perekonomian masyarakat atau meningkatkan kepedulian masyarakat akan pentingnya suatu koperasi.
c. Mewujudkan SDM yang profesional dan kompeten dalam pengelolaan koperasi dan keuangan.

[69] Ibid.
[70] Data diperoleh dari Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".
[71] Ibid.

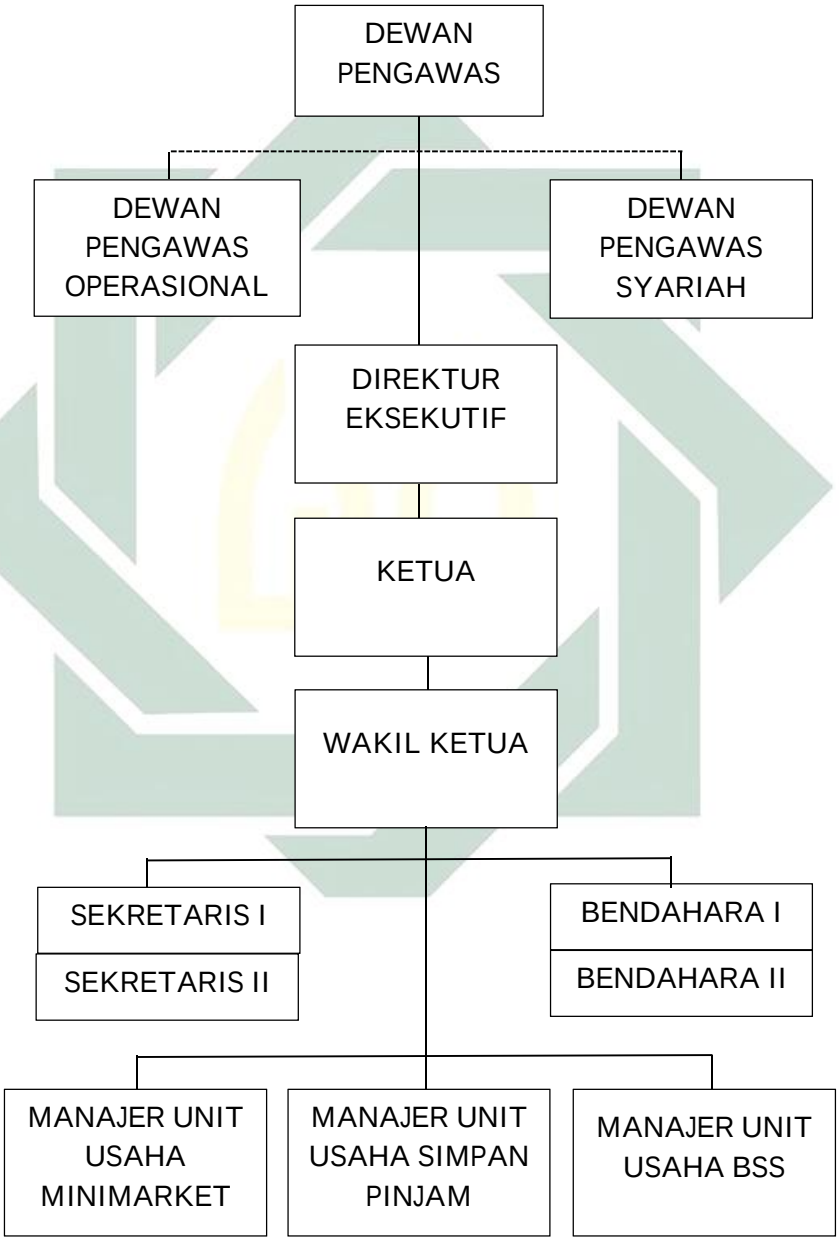
digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

d. Mewujudkan koperasi yang mampu menjadi penunjang perekonomian anggota koperasi dan masyarakat.
e. Menciptakan pengelolaan koperasi yang mampu meningkatkan kinerja anggota koperasi.
f. Menyediakan kebutuhan anggota koperasi dan kebutuhan masyarakat.
g. Menjadikan koperasi sebagai organisasi yang bisa bersaing dengan unit usaha lain.
h. Meningkatkan kualitas anggota koperasi yang profesional, jujur, dan kreatif.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Struktur Organisasi Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad"

Gambar 3.1
Struktur Organisasi
Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad"[72]



[72] Ana Toni Roby Candra Yudha, Wawancara, Surabaya, 17 Oktober 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

4. Tujuan Berdirinya Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad"

Tujuan berdirinya Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" adalah mewadahi mahasiswa yang ingin berwirausaha dan memberikan edukasi dengan praktik secara langsung, baik edukasi mengenai bisnis maupun manajemen koperasi.

Sebagaimana yang dikatakan oleh Bapak Ana Toni Roby Chandra Yudha sebagai pengawas, "Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" dijadikan sebagai inkubator bisnis, karena didirikan oleh fakultas, maka kegiatan dikemas dalam bentuk laboratorium. Laboratorium ini berbentuk semi bisnis bukan full bisnis, karena dijadikan sebagai bentuk pembelajaran. Harapan terbentuknya Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" adalah menjadi lembaga bisnis, yaitu lembaga yang memproduktifkan bisnis retail mahasiswa. Namun tidak menutup kemungkinan, kalau skala lebih besar dapat menyumbang pendapatan bagi fakultas".[73]

Disampaikan juga oleh Anak Agung Ayu Widya Srikandi, Ketua Pengelola Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad", "Koperasi Syariah Mahasiswa ini sebagai media pembelajaran, namun sistem kita tidak jauh dengan bentuk koperasi".[74]

5. Unit Usaha Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad"

Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" memiliki beberapa unit usaha, sebagai berikut:

a. Unit Usaha Minimarket Al-Iqtishad

Unit usaha Minimarket Al-Iqtishad adalah suatu unit usaha yang menjual bermacam-macam produk mulai dari makanan, minuman, ATK, jasa print, hingga penjualan pulsa dengan sistem

[73] Ibid.

[74] Anak Agung Ayu Widya Srikandi, Wawancara, Surabaya, 18 Oktober 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pelayanan one service pada kasir yang didukung oleh sistem terintegrasi dengan menggunakan sistem bagi hasil.

Tujuan dibentuknya unit usaha Minimarket Al-Iqtishad, yaitu:[75]

1) Sebagai wadah bagi mahasiswa yang ingin berwirausaha.
2) Sebagai media pembelajaran terkait pengelolaan usaha secara syariah.
3) Membantu mahasiswa yang kekurangan biaya perkuliahan melalui berwirausaha.
4) Dapat dijadikan sebagai tempat penelitian mahasiswa dalam menunjang perkuliahan.

b. Unit Usaha Simpan Pinjam

Unit usaha Simpan Pinjam adalah suatu unit usaha yang menghimpun dana dari anggota dan kemudian disalurkan kembali kepada anggota/calon anggota dengan menggunakan prinsip syariah. Pada unit usaha Simpan Pinjam, simpanan menggunakan akad wadi'ah, dan pembiayaan menggunakan akad murabahah.

Tujuan dibentuknya unit usaha Simpan Pinjam, yaitu:[76]

1) Membantu mengatur keuangan bagi pelapak yang menitipkan barang dagangannya pada unit usaha Minimarket Al-Iqtishad melalui produk simpanan.

[75] Anak Agung Ayu Widya Srikandi, Wawancara, Surabaya, 18 Oktober 2017.
[76] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2) Memfasilitasi mahasiswa yang membutuhkan modal bagi yang akan atau sedang berwirausaha melalui produk pembiayaan.

c. Unit Usaha Bank Sampah Syariah

Unit usaha Bank Sampah Syariah adalah suatu unit usaha yang menghimpun sampah dari anggota maupun calon anggota dan kemudian di daur ulang menjadi sesuatu yang lebih berguna. Pada unit usaha Bank Sampah Syariah, terdapat rekening sampah yang mencatat penyetoran hasil sampah anggota.

Tujuan diaktifkannya kembali unit usaha Bank Sampah Syariah, yaitu:[77]

1) Membantu menjaga kebersihan lingkungan dengan menabung sampah.
2) Mengubah sampah menjadi nilai ekonomis sehingga menguntungkan bagi siapa saja yang menabung sampah.
3) Meningkatkan kreativitas mahasiswa untuk mengolah sampah menjadi sesuatu yang lebih berguna.

6. Manajemen Pengelolaan Unit Usaha Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad"

a. Manajemen Pengelolaan Unit Usaha Minimarket Al-Iqtishad

Manajemen pengelolaan unit usaha Minimarket Al-Iqtishad terdiri dari:[78]

[77] Ibid.
[78] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

1) Unit usaha Minimarket Al-Iqtishad menyediakan tempat bagi pelapak untuk menjual barang dagangannya.
2) Bagi pelapak tidak dikenai biaya sewa lapak, tetapi terdapat sistem bagi hasil antara pihak Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" dan pelapak, dengan prosentase bagi hasil 80% pelapak : 20% Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" dari laba yang dihasilkan.
3) Terdapat kontrak perjanjian antara Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" dan pelapak.
4) Pelapak yang menitipkan barang dagangan harus menggunakan sistem barcode pada setiap kemasan, packaging harus rapi, dan produk harus higienis sebagaimana produksi secara islamiyah.
5) Pelapak tidak perlu menunggui barang dagangannya karena menggunakan sistem pelayanan one service pada kasir dan laporan penjualan setiap produk sudah terintegrasi dengan sistem yang ada, sehingga sangat memudahkan bagi pelapak dan staf koperasi.
6) Terdapat sistem gaji bagi staf kasir.

b. Manajemen Pengelolaan Unit Usaha Simpan Pinjam

Manajemen pengelolaan unit usaha Simpan Pinjam terdiri dari:[79]

[79] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

1) Layanan Wadi'ah

Unit usaha Simpan Pinjam memiliki produk simpanan, dimana produk simpanan ini dapat diambil sewaktu-waktu karena mengunakan akad wadiah. Pada produk simpanan ini, anggota dapat dengan mudah menabungkan uang yang dimiliki dan mendapatkan bonus atas nominal uang yang ditabungkan, serta secara otomatis dibukukan pada rekening anggota. Syarat menabung di unit usaha Simpan Pinjam adalah harus terdaftar sebagai anggota di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".

2) Layanan Pembiayaan Murabahah

Unit usaha Simpan Pinjam juga menyediakan produk pembiayaan yang dapat digunakan untuk pembiayaan modal kerja bagi yang akan atau sedang berwirausaha. Pada produk ini, akad yang digunakan adalah akad murabahah sehingga terdapat margin yang harus dibayarkan. Jaminan yang disertakan pada pembiayaan ini adalah ijazah terakhir pemohon. Batas pembiayaan yang diberikan adalah Rp 300.000,- dengan maksimal batas waktu angsur 6 bulan/6 kali angsuran. Syarat mengajukan pembiayaan, pemohon harus terdaftar sebagai anggota dan mengisi formulir pengajuan pembiayaan yang disediakan oleh unit usaha Simpan Pinjam.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

c) Manajemen Pengelolaan Unit Usaha Bank Sampah Syariah

Manajemen pengelolaan unit usaha Bank Sampah Syariah terdiri dari:[80]

1) Sampah yang masuk pada unit usaha Bank Sampah Syariah harus dikelompokkan berdasarkan klasifikasi sampah.
2) Penimbangan sampah dilakukan secara transparan antara penabung dan pihak Bank Sampah Syariah.
3) Dilakukan sistem pencatatan atas hasil tabungan sampah pada rekening sampah, dimana tabungan ini dapat diambil sewaktu-waktu bagi penabung.
4) Sampah diserahkan kepada pengepul untuk dilakukan proses pengepulan atas sampah-sampah tersebut. Pada proses penyerahan sampah kepada pengepul, pengepul harus mengecek kembali sampah beserta timbangannya, hal ini bertujuan untuk transparansi antara penabung, pengepul, dan pihak Bank Sampah Syariah.
5) Setelah proses pengepulan sampah selesai, sampah dapat dimanfaatkan menjadi sesuatu yang lebih berguna dan bernilai ekonomis.

[80] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

7. Service Excellent Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad"

   a. Metode Transaksi

      Metode transaksi di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqishad", sebagai berikut:[81]

      1) Pembeli masuk koperasi dan mengambil barang yang ingin dibeli secara sendiri (melayani diri sendiri).
      2) Pembeli menyerahkan barang yang ingin dibeli dan di scan menggunakan aplikasi barcode.
      3) Pembeli membayar produk yang dibeli.

   b. Metode Pelayanan[82]

      Metode pelayanan yang diberikan adalah staf koperasi memberikan salam sapa kepada pembeli yang ingin membeli produk. Namun, karena banyaknya pembeli yang masuk secara bersamaan, sehingga pengaplikasian salam sapa jarang dilakukan tetapi selalu ditekankan pada staf koperasi tersebut untuk menunjukkan keramahan pelayanan di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".

8. Anggota Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad"

   a. Persyaratan Menjadi Anggota Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad", sebagai berikut:[83]

---

[81] Ibid.
[82] Ibid.
[83] Data diperoleh dari Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

1) Warga Negara Indonesia yang dibuktikan dengan keterangan sah.
2) Berprofesi sebagai mahasiswa, dosen, staf pada khususnya dan masyarakat Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya pada umumnya.
3) Bersedia mematuhi ketentuan yang berlaku pada koperasi, sesuai dengan Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga koperasi.
4) Sanggup melunasi simpanan pokok yang telah ditetapkan.
5) Sanggup membayar simpanan wajib yang telah ditetapkan.
6) Menyetujui isi Anggaran Dasar, Anggaran Rumah Tangga dan ketentuan yang berlaku di koperasi.

b. Hak dan Kewajiban Anggota

Hak dan kewajiban anggota Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad", sebagai berikut:[84]

1) Hak Anggota[85]
   a) Memanfaatkan kegiatan usaha pelayanan yang diselenggarakan koperasi.
   b) Menghadiri dan berbicara dalam rapat anggota.
   c) Memiliki hak suara yang sama.
   d) Memilih dan dipilih menjadi pengurus atau pengawas.

[84] Ibid.
[85] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

e) Mengajukan pendapat, saran, dan usul untuk kebaikan dan kemajuan koperasi.

f) Memperoleh bagian Sisa Partisipasi Anggota dan Sisa Hasil Usaha.

2) Kewajiban Anggota[86]

a) Membayar simpanan pokok sebesar Rp 50.000,-, simpanan wajib sebesar Rp 15.000,-, dan simpanan sukarela minimal sebesar Rp 10.000,-.

b) Mematuhi ketentuan Anggaran Dasar, Anggaran Rumah Tangga, keputusan rapat anggota dan ketentuan lainnya yang berlakukan bagi koperasi.

c) Berpartisipasi dalam kegiatan usaha pelayanan yang diselenggarakan oleh koperasi.

d) Menanggung kerugian usaha koperasi secara terbatas maksimal sebesar simpanan pokok dan simpanan wajib.

e) Memelihara semangat kebersamaan dalam rangka kemajuan bersama melalui koperasi berdasarkan asas kekeluargaan.

c. Keuntungan Anggota

Keuntungan menjadi anggota Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad", sebagai berikut:[87]

1) Mendapat ilmu dan kreatifitas baru.

[86] Ibid.

[87] Anak Agung Ayu Widya Srikandi, Wawancara, Surabaya, 18 Oktober 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2) Mendapat benefit dana simpanan bebas riba.

3) Layanan pembiayaan dana.

4) Memperoleh pengalaman berdagang dan mengelola koperasi.

5) Bisa bekerja magang di setiap unit usaha koperasi.

d. Data Jumlah Anggota

Jumlah anggota Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" saat ini adalah 128 anggota.[88]

Tabel 3.1
Data Jumlah Anggota Laboratorium
Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad"[89]

NO	NAMA	UMUR	JENIS KELAMIN	JABATAN
1	Nurrul Tri Hanik	23	Perempuan	Mahasiswa
2	Anak Agung Ayu Widya Srikandi	22	Perempuan	Mahasiswa
3	Muhammad Fawwaz Azmi. D	20	Laki-Laki	Mahasiswa
4	Tiara Mara Amanda	20	Perempuan	Mahasiswa
5	Uswatun Hasanah	20	Perempuan	Mahasiswa
6	Nurul Hanifatul Aulia	21	Perempuan	Mahasiswa
7	Widya Ayu Nur Anggraika	18	Perempuan	Mahasiswa
8	Erlita Arisanti	19	Perempuan	Mahasiswa
9	Ahmad Firdan. T	20	Laki-Laki	Mahasiswa
10	Fitriana	20	Perempuan	Mahasiswa
11	Farchan Tri Cahyo Wicaksono	18	Laki-Laki	Mahasiswa
12	Rodhatul Hijriah Ismayani	21	Perempuan	Mahasiswa
13	Rosi Wulandari	21	Perempuan	Mahasiswa
14	Siti Juwariyah	19	Perempuan	Mahasiswa
15	Saniyah	19	Perempuan	Mahasiswa
16	Eva Yuni Kurnia. M	21	Perempuan	Mahasiswa
17	Muafi Aulia Rachman	19	Laki-Laki	Mahasiswa
18	Syarifudin	19	Laki-Laki	Mahasiswa
19	Feni Rahmadhanti	19	Perempuan	Mahasiswa
20	Minimarket Al-Iqtishad QQ Fitriana	0	Perempuan	Lembaga
21	Indri Dwi Arvianti	21	Perempuan	Mahasiswa
22	Novita Rahayu	19	Perempuan	Mahasiswa

[88] Anak Agung Ayu Widya Srikandi, Wawancara, Surabaya, 15 Desember 2017.
[89] Data diperoleh dari Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

23	Ainur Rochmatin	21	Perempuan	Mahasiswa
24	Umi Sadiyah	20	Perempuan	Mahasiswa
25	Ahmad Ghozi Amrullah	20	Laki-Laki	Mahasiswa
26	Anisa Fadillah Zustika	19	Perempuan	Mahasiswa
27	Abdul Hakim Mubarok	20	Laki-Laki	Mahasiswa
28	Anisa Istiqomah	18	Perempuan	Mahasiswa
29	Siti Alfia Ayu Rochmayanti	19	Perempuan	Mahasiswa
30	Novia Lindah Putri	18	Perempuan	Mahasiswa
31	Avianita Nur Fadiah	19	Perempuan	Mahasiswa
32	Khoirin Nisausnolihi	19	Laki-Laki	Mahasiswa
33	Rona Faradila	19	Perempuan	Mahasiswa
34	Vivin Rizki Rachmawati	20	Perempuan	Mahasiswa
35	Dyah Ayu Susanti Maghfiroh	19	Perempuan	Mahasiswa
36	Fenny Nadya Clarasati	19	Perempuan	Mahasiswa
37	Habibah Awwaliah	18	Perempuan	Mahasiswa
38	Muafatul Fitriyani	19	Perempuan	Mahasiswa
39	Rohima	17	Perempuan	Mahasiswa
40	Fitri Nurul Azizah Afandi	20	Perempuan	Mahasiswa
41	Afifah Isnaini Cahyani Putri	18	Perempuan	Mahasiswa
42	M. Sulthon Aroby	20	Laki-Laki	Mahasiswa
43	Thareq Kamal	18	Laki-Laki	Mahasiswa
44	Laila Nadya Rahmah	20	Perempuan	Mahasiswa
45	Nur Safitri febri	20	Perempuan	Mahasiswa
46	Nur Laili Niswa	20	Perempuan	Mahasiswa
47	Latifah Dian Ayu Rahmadhani	21	Perempuan	Mahasiswa
48	Ahmad Ridwan Ali	21	Laki-Laki	Mahasiswa
49	Erina Mariyanti	20	Perempuan	Mahasiswa
50	Fiky Hestirocha	18	Perempuan	Mahasiswa
51	Sri Imaniyah	19	Perempuan	Mahasiswa
52	M. Rizki Fahrurrazi	19	Laki-Laki	Mahasiswa
53	Ahmad Muzakky	-	Laki-Laki	Mahasiswa
54	Azzanahdya Maal Wafi	20	Perempuan	Mahasiswa
55	Febry Nur Raya Fitro T.S	20	Perempuan	Mahasiswa
56	Afiyatul Mahmudloh Faiz	20	Perempuan	Mahasiswa
57	Yesi Dwi Lestari	19	Perempuan	Mahasiswa
58	Firda Auliya Fitriyana	19	Perempuan	Mahasiswa
59	Aisyah Qulannisa	19	Perempuan	Mahasiswa
60	Asiska Finail Jannah	18	Perempuan	Mahasiswa
61	Ani fatmawati	19	Perempuan	Mahasiswa
62	Putri Intan Dwi Lestari	19	Perempuan	Mahasiswa
63	Iin Ratih Ning Cahya	19	Perempuan	Mahasiswa
64	Een Rizki Amaliyah	19	Perempuan	Mahasiswa
65	Prita Merina	19	Perempuan	Mahasiswa
66	Anastasya Nur Evitasari	20	Perempuan	Mahasiswa
67	Imam Bukhori	21	Laki-Laki	Mahasiswa
68	Mela Ashari	20	Perempuan	Mahasiswa
69	Mochammad Rizal Wahyu	20	Laki-Laki	Mahasiswa
70	Youanah Heppy	19	Perempuan	Mahasiswa

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

71	Ahmad Fahimud Daros	21	Laki-Laki	Mahasiswa
72	Putri Wulan Ayu Cahyani	20	Perempuan	Mahasiswa
73	Hamid Alwi	19	Laki-Laki	Mahasiswa
74	Alvira Fikriyah Nafizah	19	Perempuan	Mahasiswa
75	Muhammad Hasanuddin	20	Laki-Laki	Mahasiswa
76	Eka Melinda	19	Perempuan	Mahasiswa
77	Evika Agustin Wulandari	19	Perempuan	Mahasiswa
78	Fathimah Marufah	20	Perempuan	Mahasiswa
79	Metahul Jannah	19	Perempuan	Mahasiswa
80	Sutriyuwono	19	Laki-Laki	Mahasiswa
81	Alfavina Ulya	19	Perempuan	Mahasiswa
82	Riza Novitasari	20	Perempuan	Mahasiswa
83	Lenny Aprillia	20	Perempuan	Mahasiswa
84	Damayanti Frida Novitasari	17	Perempuan	Mahasiswa
85	Muhammad Hammam Hasbunnur	23	Laki-Laki	Mahasiswa
86	Ayu Puspita Sari	21	Perempuan	Mahasiswa
87	Hima Akuntansi	0	Laki-laki	Organisasi
88	Arfan	23	Laki-laki	Mahasiswa
89	Ummiy Fauziyah Laili	34	Perempuan	Dosen
90	Nikmatul Firdausy	19	Perempuan	Mahasiswa
91	Haniz Nazilah	18	Perempuan	Mahasiswa
92	Windy Dwi Zhelsa Fithri	17	Perempuan	Mahasiswa
93	Mutia Firdha Aulia	18	Perempuan	Mahasiswa
94	Khalimatus Sa'diyah	18	Perempuan	Mahasiswa
95	Ilmi Hanafis Yahya	20	Perempuan	Mahasiswa
96	Nurul Aini	20	Perempuan	Mahasiswa
97	Griya Derma	0	Laki-Laki	Lembaga
98	Iskandar Ritonga		Laki-Laki	Dosen
99	Ana Toni Roby Chandra Yudha		Laki-Laki	Dosen
100	Lathoif Ghozali		Laki-Laki	Dosen
101	Eko Dewi Murtih	20	Perempuan	Mahasiswa
102	Moch. Jusril Farizi	19	Laki-Laki	Mahasiswa
103	Ayu Puspitasari	21	Perempuan	Mahasiswa
104	Widiatul Ilmiyah	19	Perempuan	Mahasiswa
105	Wardah Zakiyah Nabila	17	Perempuan	Mahasiswa
106	Hima Ilmu Politik	0	Perempuan	Organisasi
107	Siti Fatihatur Runika	20	Perempuan	Mahasiswa
108	Try Wahyudi	19	Laki-Laki	Mahasiswa
109	Layyinah	20	Perempuan	Mahasiswa
110	Elvira Danapramita	18	Perempuan	Mahasiswa
111	Nur Fitria Fahrona	21	Perempuan	Mahasiswa
112	Annisa Retikasari	21	Perempuan	Mahasiswa
113	Rohmah	22	Perempuan	Mahasiswa
114	Ayustina Nur Umami	19	Perempuan	Mahasiswa
115	Derojatul Jannah		Laki-Laki	Mahasiswa
116	Alfauzia Noer Rochmatul		Perempuan	Mahasiswa

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

	Laily			
117	Risma Fatmawati Indah	19	Perempuan	Mahasiswa
118	Indah Dwi Safitri	19	Perempuan	Mahasiswa
119	Miftahul Jannag	19	Perempuan	Mahasiswa
120	Anis Sulalah	21	Perempuan	Mahasiswa
121	Anieq Fardah	34	Perempuan	PNS
122	Novita Norhismaningtyas Fitri	20	Perempuan	Mahasiswa
123	R. BG Yoga Hendrawan	18	Laki-Laki	Mahasiswa
124	Nuun Faizatul Athiyah	22	Perempuan	Mahasiswa
125	Siti Nur Farika	19	Perempuan	Mahasiswa
126	Nasrul Anas	19	Perempuan	Mahasiswa
127	Lilik Sugiarti	20	Perempuan	Mahasiswa
128	Binti Mardliyaturrohmah	20	Perempuan	Mahasiswa

9. Pengurus Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad"

   a. Persyaratan Menjadi Pengurus Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad", sebagai berikut:[90]

      1) Mempunyai kemampuan pengetahuan tentang perkoperasian, kejujuran, loyal dan berdedikasi terhadap koperasi.
      2) Mempunyai keterampilan kerja, wawasan usaha, dan semangat kewirausahaan.
      3) Sudah menjadi anggota koperasi sekurang-kurangnya satu tahun, kecuali pada saat pendirian koperasi.
      4) Belum pernah terbukti melakukan tindak pidana apapun, terlibat organisasi terlarang seperti diatur dalam Anggaran Rumah Tangga.
      5) Pengurus dipilih untuk masa jabatan satu tahun.
      6) Anggota pengurus yang telah diangkat dicatat dalam buku daftar pengurus.

[90] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

7) Anggota pengurus yang masa jabatannya telah berakhir dapat dipilih kembali untuk masa jabatan berikutnya, apabila yang bersangkutan berprestasi bagus dalam mengelola koperasi.

8) Sebelum melaksanakan tugas dan kewajibannya sebagai pengurus, harus terlebih dahulu mengucapkan sumpah atau janji di depan rapat anggota.

b. Hak dan Kewajiban Pengurus

Hak dan kewajiban pengurus Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad", sebagai berikut:[91]

1) Hak Pengurus[92]

a) Menerima imbalan jasa sesuai keputusan rapat anggota.

b) Mengangkat dan memberhentikan manajer dan karyawan koperasi.

c) Melakukan upaya-upaya dalam rangka mengembangkan usaha koperasi.

d) Meminta laporan dari manajer secara berkala dan sewaktu waktu jika diperlukan.

2) Kewajiban Pengurus[93]

a) Menyelenggarakan dan mengendalikan usaha koperasi.

b) Melakukan seluruh perbuatan hukum atas nama koperasi.

c) Mewakili koperasi di dalam dan di luar pengadilan.

---

[91] Ibid.
[92] Ibid.
[93] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

d) Mengajukan rencana kerja, anggaran pendapatan dan belanja koperasi.

e) Menyelenggarakan Rapat Anggota Tahunan serta mempertanggungjawabkan pelaksanaan tugas kepengurusannya.

f) Memutuskan penerimaan anggota baru, penolakan anggota, dan pemberhentian anggota.

g) Membantu pelaksanaan tugas pengawasan dengan memberikan keterangan dan memperlihatkan bukti-bukti yang diperlukan.

h) Memberikan penjelasan dan keterangan kepada anggota mengenai jalannya organisasi dan usaha koperasi.

i) Memelihara kerukunan diantara anggota dan mencegah segala hal yang menyebabkan perselisihan.

j) Menyusun ketentuan mengenai tugas, wewenang dan tanggung jawab anggota pengurus, serta ketentuan mengenai pelayanan terhadap anggota.

k) Meminta audit kepada Koperasi Jasa Audit dan atau Akuntan Publik yang biayanya ditanggung oleh koperasi dan biaya audit tersebut dimasukkan dalam anggaran biaya koperasi.

l) Menanggung kerugian koperasi sebagai akibat karena kelalaiannya, dengan ketentuan:

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

(1) Jika kerugian yang timbul sebagai akibat kelalaian seorang atau beberapa anggota pengurus, maka kerugian ditanggung oleh anggota pengurus yang bersangkutan.

(2) Jika kerugian yang timbul sebagai akibat kebijaksanaan yang telah diputuskan dalam rapat pengurus, maka semua anggota pengurus tanpa kecuali menanggung kerugian yang diderita koperasi.

m) Pengurus atau salah seorang yang ditunjuknya berdasarkan-ketentuan yang berlaku dapat melakukan tindakan hukum yang bersifat pengurusan dan pemilikan dalam batas-batas tertentu berdasarkan persetujuan tertulis dari Keputusan Rapat Pengurus dan Pengawas Koperasi dalam hal-hal sebagai berikut:

(1) Meminjam atau meminjamkan uang atas nama koperasi dengan jumlah tertentu yang ditetapkan dalam Anggaran Rumah Tangga dan peraturan khusus koperasi.

(2) Membeli, menjual atau dengan cara lain memperoleh atau melepaskan hak atas barang bergerak milik koperasi dengan jumlah tertentu, yang ditetapkan dalam Anggaran Rumah Tangga dan peraturan khusus koperasi.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

c. Keuntungan Pengurus

Keuntungan menjadi pengurus Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad", sebagai berikut:

1) Mendapatkan pengetahuan, pengalaman, dan keterampilan terkait manajemen koperasi.
2) Mendapatkan Sisa Hasil Usaha koperasi.
3) Mendapatkan network (jaringan) yang baru.

10. Pelapak Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad"

a. Persyaratan Menjadi Pelapak Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad", sebagai berikut:[94]

1) Menjadi anggota di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".
2) Memahami segala aturan dan teknis yang telah ditetapkan.
3) Menandatangani kontrak perjanjian antar pelapak dan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" yang telah ditetapkan.
4) Harus melakukan penyetokan terhadap barangnya untuk diinput ke dalam sistem sebelum melakukan display barang.

b. Persyaratan Barang Dagangan Pelapak[95]

1) Jika barang yang dititipkan bersifat basah, maka syarat barang tersebut rapi dalam kemasan, higienis dan halal berdasarkan prinsip syariah.

[94] Anak Agung Ayu Widya Srikandi, Wawancara, Surabaya, 18 Oktober 2017.
[95] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2) Jika barang yang dititipkan bersifat kering (produksi pabrik) maka harus aman bagi kesehatan (tidak berlaku pada makanan ringan yang banyak mengandung MSG seperti: chiki 500-an) dan halal berdasarkan prinsip syariah.

3) Barang yang dititipkan harus dilengkapi barcode pada setiap kemasan barang.

c. Keuntungan Pelapak[96]

1) Pelapak tidak perlu menunggu barang dagangannya.

2) Laporan keuangan atas penjualan lebih jelas melalui sistem.

3) Keamanan barang dagangan lebih terjamin.

d. Data Jumlah Pelapak

Saat ini, jumlah pelapak di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" sebanyak 78 pelapak.[97]

Tabel 3.2
Data Jumlah Pelapak Laboratorium
Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad"[98]

NO	KODE	NAMA
1	KSM	Koperasi Mahasiswa Syariah
2	AA	Anak Agung Ayu Widya Srikandi
3	AB	Indri Dwi Arviani
4	AC	Anisa Fadillah Zustika
5	AD	Nikmatul Khairiyah
6	AE	Farchan Tri Cahyo
7	AF	Umi Sadiyah
8	AG	M. Fawwaz A. D
9	AH	Roudhatul Hijriyah
10	AI	Ainur Rochmatin
11	AJ	Sri Juwariyah

[96] Ibid.
[97] Anak Agung Ayu Widya Srikandi, Wawancara, Surabaya, 15 Desember 2017.
[98] Data diperoleh dari Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

12	AK	Ilmi Hanafis Yahya
13	AL	Muafi Aulia Rahman
14	AM	Fatimah Ma'rufah
15	AN	Fitriana
16	AO	Lenni Aprilia
17	AP	Yovanah Heppy
18	AQ	Anisa Istiqomah
19	AR	Riza Novita
20	AS	Syarifudin
21	AT	Metahul Jannah
22	AU	Nur Safitri Febrianti
23	AV	M. Hasanuddin
24	AW	Rosi Wulandari
25	AX	Siti Alfia Ayu
26	AY	Hamid Alwi
27	AZ	Fenni Rahmadhanti
28	BA	M. Rizal W
29	BB	Nurrus Tri Hanik
30	BC	Ayu Puspitasari R
31	BD	Latifah Dyah
32	BE	Fitri Nurul Azizah
33	BF	Diyah Ayu Susanti M
34	BG	Fenny Nadya
35	BH	Putri W. A. C
36	BI	Bu Rumilah
37	BJ	Damayanti
38	BK	Ridwan Ali
39	BL	Hima Akt Cece Intan
40	BM	Avianita
41	BN	Nurul Hanifatul A
42	BO	Akh. Muzakki
43	BP	Vivin Rizky R
44	BQ	Een Rizky A
45	BR	M. Rizki Fahrurrazi
46	BS	Aisyah
47	BT	Khoirin Nisa'us Sholihah
48	BU	
49	BV	Griya Derma QQ Azza
50	BW	Rohima
51	BX	Nurul Aini
52	BY	Arfan
53	BZ	Yessi
54	CA	Siti Fatikhatur R
55	CB	Tiara Maia Amanda
56	CC	Vinda
57	CD	Layyinah
58	CE	Widiyatul Ilmiyah
59	CF	Anisa Rotikasari

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

60	CG	Febri Nur Raya
61	CH	Elvira
62	CI	Ayustina Nur Umami
63	CJ	Fiki Hestirocha
64	CK	Rohmah
65	CL	Wardah Zakkiya Nabila
66	CM	Ana Toni Roby Chandra Yudha
67	CN	Darojatul Jannah
68	CO	Al-Fauziyah
69	CP	Erina Maryanti
70	CQ	Anis Sulalah
71	CR	Miftakul Jannah
72	CS	Iin Ratih
73	CT	Anieq Fardah
74	CU	Eko Dewi Murti
75	CV	Nuun r.
76	CW	Yusril Farizi
77	CX	R. B. Yoga H
78	CY	Uswatun Hasanah

11. Modal Usaha Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad"

    Modal usaha Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" berasal dari simpanan pokok, simpanan wajib, dan simpanan suka rela. Disamping itu juga terdapat modal dari luar yang menginvestasikan dananya di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".[99]

12. Model Pembagian Sisa Hasil Usaha Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad"

    Sisa Hasil Usaha merupakan pendapatan 10% dari hasil setiap unit usaha yang diperoleh dalam satu tahun buku dikurangi dengan biaya dapat dipertanggungjawabkan, penyusutan, kewajiban lainnya termasuk

[99] Anak Agung Ayu Widya Srikandi, Wawancara, Surabaya, 18 Oktober 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pajak dan zakat yang harus dibayarkan dalam tahun buku yang bersangkutan.

Pembagian Sisa Hasil Usaha dan pendapatan koperasi terdiri atas tiga bagian:[100]

a. Pendapatan yang diperoleh dari usaha yang diselenggarakan untuk anggota koperasi.

   Bagian dari hasil Sisa Hasil Usaha koperasi yang diperoleh dari anggota dipergunakan sebagai berikut:

   1) Cadangan.
   2) Anggota menurut perbandingan jasanya, dalam usaha koperasi untuk memperoleh pendapatan perusahaan.
   3) Anggota menurut perbandingan simpanannya dengan ketentuan tidak melebihi suku bunga yang-berlaku pada bank-bank pemerintah.
   4) Dana pengurus dan pengawas.
   5) Kesejahteraan pengelola usaha dan karyawan koperasi.
   6) Dana pendidikan koperasi.
   7) Dana sosial.

b. Pendapatan diperoleh dari usaha yang diselenggarakan, untuk bukan anggota.

[100] Data diperoleh dari Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

c. Pendapatan yang diperoleh dari non operasional.

Bagian dari pendapatan koperasi yang diperoleh dari pendapatan non operasional dipergunakan sebagai berikut:

1) Cadangan.
2) Anggota menurut perbandingan simpanannya.
3) Dana pendidikan koperasi.
4) Dana sosial.

Bagian Sisa Hasil Usaha untuk anggota dapat diberikan secara langsung atau dimasukkan dalam simpanan atau tabungan anggota yang bersangkutan sesuai dengan keputusan rapat anggota.

B. Strategi yang Digunakan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad"

Strategi yang digunakan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad", sebagai berikut:[101]

1. Strategi Pengembangan

a. Strategi Pengembangan Internal

1) Kolaborasi antar fakultas lain khususnya pada pengembangan unit usaha Bank Sampah Syariah. Hal ini bertujuan untuk memanfaatkan SDM dan mensinergikan antara Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan Fakultas Sains dan Teknologi. Seperti halnya, Program Studi Sistem Informasi membuat

[101] Anak Agung Ayu Widya Srikandi, Wawancara, Surabaya, 21 Januari 2018.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

aplikasi yang sesuai dengan Bank Sampah Syariah dan Program Studi Biologi menangani masalah pengelolaan sampah. Sedangkan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam lebih pada menangani bagian pemasaran dan manajemen keuangan.

2) Mengadakan lomba, edukasi, dan seminar dalam lingkup internal, seperti: kelas kewirausahaan, lomba branding produk, dan seminar koperasi guna menambah wawasan tentang koperasi.

3) Memberikan keleluasaan bagi semua anggota untuk menyampaikan pendapat dan kreatifitas demi pengembangan koperasi melalui musyawarah.

b. Strategi Pengembangan Eksternal

Bersinergi dengan kampus lain untuk membuat suatu acara, baik seminar maupun lomba yang cakupannya lebih luas. Sejauh ini, Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" telah mengikuti agenda Annual International Conference on Islamic Studies untuk menyebarluaskan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".

2. Strategi Fungsional

a. Strategi Pemasaran

Melakukan promosi melalui brosur, media sosial, dan pameran yang diadakan oleh Annual International Conference on Islamic Studies.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Strategi SDM

1) Memberikan keleluasaan kepada setiap unit usaha untuk mengambil kebijakan tertentu yang berhubungan dengan unit usaha tersebut. Namun, sebelum direalisasikannya terlebih dahulu harus menyampaikan kepada direksi untuk disetujui.

2) Memilih atau menyeleksi anggota yang kompeten untuk menduduki jabatan pada bagian manajemen setiap unit usaha.

b. Strategi Keuangan

1) Pencatatan keuangan yang terintegrasi dan tercatat satu pintu. Misalnya, laporan keuangan unit usaha Minimarket Al-Iqtishad dan Bank Sampah Syariah dicatat melalui unit usaha Simpan Pinjam.

2) Memberikan profit kepada anggota yang aktif secara langsung. Semakin aktif anggota, maka profit yang diterima semakin tinggi. Misalkan anggota yang aktif magang akan mendapatkan reward. Berbeda dengan anggota yang tidak turut serta dalam operasional unit usaha, maka hanya mendapatkan Sisa Hasil Usaha.

c. Strategi Informasi dan Teknologi

Menggunakan aplikasi yang terintegrasi dan user friendly (mudah digunakan). Misalnya, aplikasi yang digunakan pada unit usaha Minimarket Al-Iqtishad dimana menggunakan aplikasi yang terdatabase integrasi satu pintu, sangat mudah digunakan oleh

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

peserta magang, dan dapat digunakan melalui gadget pribadi yang tersambung oleh server. Hal ini tentunya menghemat kebutuhan gadget yang dibutuhkan. Pada unit usaha Simpan Pinjam, menggunakan aplikasi yang telah banyak digunakan oleh instansi sejenis, dimana terdapat perhitungan Sisa Hasil Usaha dan gaji yang sudah dapat terakses secara otomatis.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB IV
ANALISIS SWOT DAN DESAIN STRATEGI
LABORATORIUM KOPERASI SYARIAH MAHASISWA "AL-IQTISHAD"

A. Analisis SWOT Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad"

1. Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad"

a. Analisis Lingkungan Internal

Berikut ini analisis lingkungan internal Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad", yaitu:

1) Kekuatan (Strength)

a) Tempat melekat pada fakultas.

b) Variasi produk yang dijual.

c) Sistem sudah terintegrasi dan telah banyak digunakan oleh instansi sejenis.

d) Pelayanan via online berupa sistem delivery.

e) Sebagai media pembelajaran mahasiswa.

f) Sebagai wadah pendukung usaha mahasiswa.

g) Keuntungan yang selalu mengalami peningkatan.

h) Pelapak ikut serta membranding dan menstok barangnya.

i) Produksi secara islamiyah.

j) Segala kebijakan berasal dari setiap manajemen unit usaha.

2) Kelemahan (Weakness)

a) Tempat kurang luas.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b) Belum adanya papan nama di depan fakultas.

c) Kurang maksimalnya fasilitas AC.

d) Kurangnya fasilitas seperti: PC dan rak.

e) Pelayanan kasir masih kurang cepat.

f) Kurangnya jasa fotocopy.

g) Kurang tanggapnya SDM dalam hal manajerial.

h) Rekruitmen anggota masih lambat.

b. Analisis Lingkungan Eksternal

Berikut ini analisis lingkungan eksternal Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad", yaitu:

1) Peluang (Opportunity)

a) Kerjasama dengan Koperasi Mahasiswa wilayah Jawa Timur.

b) Kerjasama dengan fakultas lain dalam keunggulan SDM.

c) Penanaman modal dari instansi lain.

d) Informasi terkait pelatihan dan manajerial dari Dinas Koperasi dan Menteri Koperasi.

e) Sertifikasi pengurus dari Dinas Koperasi dan Menteri Koperasi.

f) Bantuan hibah dana dari Dinas Koperasi dan Menteri Koperasi.

g) Kerjasama dengan supplier di luar univesitas.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2) Ancaman (Threat)

a) Persaingan dengan koperasi sejenis.

b) Persaingan dengan penjual di Gang Dosen.

2. Alternatif Strategi

a. Matriks Faktor Strategi

1) Matriks Faktor Strategi Internal

Analisis internal yang dilakukan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad", menunjukkan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad". Pada matriks ini, peneliti memberikan bobot dan rating untuk mengetahui total skor terhadap kekuatan dan kelemahan tersebut. Pemberian bobot didasarkan pada seberapa penting kekuatan dan kelemahan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" dan pemberian rating didasarkan pada bagaimana peneliti memandang Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" dibandingkan dengan pesaingnya. Pemberian bobot dan rating dilakukan berdasarkan wawancara dengan pengelola, pengawas, dan pembina Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Ál-Iqtishad".

Sebagaimana tabel 4.1 menunjukkan bahwa total skor matriks faktor strategi internal sebesar 3,01. Hal ini menunjukkan bahwa Laboratorium Koperasi Syariah

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Mahasiswa "Al-Iqtishad" berada pada posisi yang kuat secara internal.

Kekuatan utama Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" yaitu sebagai media pembelajaran mahasiswa, dengan ditandai jumlah skor sebesar 0,48. Posisi selanjutnya, sistem sudah terintegrasi dan banyak digunakan oleh instansi sejenis dengan jumlah skor sebesar 0,44, sebagai wadah pendukung usaha mahasiswa dengan jumlah skor sebesar 0,36, tempat melekat pada fakultas dengan jumlah skor sebesar 0,32, segala kebijakan berasal dari setiap manajemen unit usaha dengan jumlah skor sebesar 0,32, produksi secara islamiyah dengan jumlah skor sebesar 0,18, variasi produk dengan jumlah skor sebesar 0,15, pelapak ikut serta membranding dan menstok barangnya dengan jumlah skor sebesar 0,12, keuntungan yang selalu mengalami peningkatan dengan jumlah skor sebesar 0,06, dan selanjutnya, pelayanan via online berupa sistem delivery dengan jumlah skor sebesar 0,06.

Kelemahan utama Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" terletak pada rekruitmen anggota masih lambat dengan jumlah skor sebesar 0,12. Posisi selanjutnya, kurang tanggapnya SDM dalam hal manajerial dengan ditandai jumlah skor sebesar 0,08, belum adanya papan nama di depan fakultas dengan jumlah skor sebesar 0,08,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pelayanan kasir masih kurang cepat dengan jumlah skor sebesar 0,06, kurangnya jasa fotocopy dengan jumlah skor sebesar 0,06, tempat kurang luas dengan jumlah skor sebesar 0,06, kurang maksimalnya fasilitas AC dengan jumlah skor sebesar 0,04, dan selanjutnya, kurangnya fasilitas seperti: PC dan rak dengan jumlah skor sebesar 0,02.

Tabel 4.1
Matriks Faktor Strategi Internal
Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad"

FAKTOR STRATEGIS INTERNAL	BOBOT	RATING	SKOR PEMBOBOTAN	KOMENTAR
Strengths (Kekuatan)				
1. Tempat melekat pada fakultas.	0,08	4	0,32	Mudah dijangkau
2. Variasi produk yang dijual.	0,05	3	0,15	Lebih lengkap
3. Sistem sudah terintegrasi dan telah banyak digunakan oleh instansi sejenis.	0,11	4	0,44	Mengalami modernisasi
4. Pelayanan via online berupa sistem delivery	0,02	3	0,06	Variasi pelayanan
5. Sebagai wadah pendukung usaha mahasiswa.	0,09	4	0,36	Fasilitator usaha mahasiswa
6. Sebagai media pembelajaran mahasiswa.	0,12	4	0,48	Operasional dijalankan mahasiswa
7. Keuntungan yang selalu mengalami peningkatan.	0,02	3	0,06	Masih baru berdiri
8. Pelapak ikut serta membranding dan menstok barangnya.	0,04	3	0,12	Transaparansi
9. Produksi secara islamiyah.	0,06	3	0,18	Keamanan produk dan layak konsumsi
10. Segala kebijakan berasal dari setiap	0,08	4	0,32	Full operasional

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

manajemen unit usaha.				dilakukan mahasiswa.
Weaknesses (Kelemahan)				
1. Tempat kurang luas.	0,03	2	0,06	Pengembangan usaha terbatas
2. Belum adanya papan nama di depan fakultas.	0,04	2	0,08	Keterlihatan kurang
3. Kurang maksimalnya fasilitas AC.	0,02	2	0,04	Udara menjadi pengap
4. Kurangnya fasilitas seperti: PC dan rak.	0,01	2	0,02	Perangkat yang mendukung sistem
5. Pelayanan kasir masih kurang cepat.	0,06	1	0,06	Menyebabkan antri dan tidak nyaman
6. Kurangnya jasa fotocopy.	0,03	2	0,06	Kurangnya pemasukan operasioanal
7. Kurang tanggapnya SDM dalam hal manajerial.	0,08	1	0,08	Mempengaruhi kinerja
8. Rekruitmen anggota masih lambat.	0,06	2	0,12	Banyaknya jumlah mahasiswa FEBI
TOTAL	1,00	53	3,01	

2) Matriks Faktor Strategi Eksternal

Analisis eksternal yang dilakukan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" menunjukkan peluang dan ancaman Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad". Pada matriks ini, peneliti memberikan bobot dan rating untuk mengetahui total skor terhadap peluang dan ancaman tersebut. Pemberian bobot didasarkan pada seberapa penting peluang dan ancaman Laboratorium Koperasi Syariah

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Mahasiswa "Al-Iqtishad" dan pemberian rating didasarkan pada bagaimana peneliti memandang Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" dibandingkan dengan pesaingnya. Pemberian bobot dan rating dilakukan berdasarkan wawancara dengan pengelola, pengawas, dan pembina Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Ál-Iqtishad".

Sebagaimana tabel 4.2 menunjukkan bahwa total skor matriks faktor strategi eksternal sebesar 1,93. Hal ini berarti nilai daya tarik industri Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" sebagai suatu hal yang baru masih rendah.

Peluang utama bagi Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" terletak pada informasi terkait pelatihan dan manajerial dari Dinas Koperasi dan Menteri Koperasi dengan jumlah skor sebesar 0,39. Posisi selanjutnya, sertifikasi pengurus dari Dinas Koperasi dan Menteri Koperasi dengan ditandai jumlah skor sebesar 0,30, kerjasama dengan fakultas lain dalam keunggulan SDM dengan jumlah skor sebesar 0,24, bantuan dana hibah dari Dinas Koperasi dan Menteri Koperasi dengan jumlah skor sebesar 0,20, penanaman modal dari instansi lain dengan jumlah skor sebesar 0,20, kerjasama dengan supplier di luar universitas dengan jumlah skor sebesar 0,18, dan selanjutnya, kerjasama dengan Koperasi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Mahasiswa di wilayah Jawa Timur dengan jumlah skor sebesar 0,14.

Ancaman utama Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" adalah adanya persaingan dengan penjual di Gang Dosen dengan ditandai jumlah skor sebesar 0,15. Posisi selanjutnya, persaingan dengan koperasi sejenis dengan jumlah skor sebesar 0,13.

Tabel 4.2
Matriks Faktor Strategi Eksternal
Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad"

FAKTOR STRATEGIS EKSTERNAL	BOBOT	RATING	SKOR PEMBOBOTAN	KOMENTAR
Opportunities (Peluang):				
1. Kerjasama dengan Koperasi Mahasiswa wilayah Jawa Timur.	0,07	2	0,14	Brand Image
2. Kerjasama dengan fakultas lain dalam keunggulan SDM.	0,08	3	0,24	Pemanfaatan SDM
3. Penanaman modal dari instansi lain.	0,10	2	0,20	Berpotensi skala besar
4. Informasi terkait pelatihan dan manajerial dari Dinas Koperasi dan Menteri Koperasi.	0,13	3	0,39	Pengembangan kinerja dan SDM
5. Sertifikasi pengurus dari Dinas Koperasi dan Menteri Koperasi.	0,15	2	0,30	Profesionalisme SDM
6. Bantuan dana hibah dari Dinas Koperasi dan Menteri Koperasi.	0,10	2	0,20	Pengembangan usaha
7. Kerjasama dengan supplier di luar universitas.	0,09	2	0,18	Harga lebih murah
Threats (Ancaman):				
1. Persaingan dengan koperasi sejenis.	0,13	1	0,13	Alternatif tempat
2. Persaingan dengan	0,15	1	0,15	Lebih dekat

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

penjual di Gang Dosen.				Gang Dosen
TOTAL	1,00	18	1,93	

b. Matriks Internal-Eksternal

Berdasarkan pemberian bobot dan rating yang telah dilakukan, menghasilkan total skor matriks faktor strategi internal sebesar 3,01 dan total skor matriks faktor strategi eksternal sebesar 1,93, menunjukkan bahwa Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" berada pada sel VII yaitu pertumbuhan (growth).

Gambar 4.1
Matriks Internal-Eksternal
Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad"

	HIGH (3-4)	MEDIUM (2-3)	LOW (1-2)
HIGH (3-4)	SEL I GROWTH	SEL II GROWTH	SEL III RETRENCHMENT
MEDIUM (2-3)	SEL IV STABILITY	SEL V GROWTH	SEL VI RETRENCHMENT
LOW (1-2)	SEL VII GROWTH	SEL VIII GROWTH	SEL IX RETRENCHMENT

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

c. Matriks TOWS

Berdasarkan analisis SWOT yang dilakukan di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad", maka alternatif strategi yang disarankan, sebagai berikut:

Gambar 4.2
Matriks TOWS
Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad"

	STRENGTHS (S)	WEAKNESSES (W)
	1. Tempat melekat pada fakultas. 2. Variasi produk yang dijual. 3. Sistem sudah terintegrasi dan telah banyak digunakan oleh instansi sejenis. 4. Pelayanan via online berupa sistem delivery. 5. Sebagai wadah pendukung usaha mahasiswa. 6. Sebagai media pembelajaran mahasiswa. 7. Keuntungan yang selalu mengalami peningkatan. 8. Pelapak ikut serta membranding dan menstok barangnya. 9. Produksi secara islamiyah. 10. Segala kebijakan berasal dari setiap manajemen unit usaha.	1. Tempat kurang luas. 2. Belum ada papan nama di depan fakultas. 3. Kurang maksimalnya fasilitas AC. 4. Kurangnya fasilitas seperti: PC dan rak. 5. Pelayanan kasir masih kurang cepat. 6. Kurangnya jasa fotocopy. 7. Kurang tanggapnya SDM dalam hal manajerial. 8. Rekruitmen anggota masih lambat.
OPPORTUNITIES (O)	SO STRATEGY	WO STRATEGY
1. Kerjasama dengan Koperasi Mahasiswa wilayah Jawa Timur. 2. Kerjasama dengan fakultas lain dalam keunggulan SDM. 3. Penanaman modal dari instansi lain.	1. Membangun dan memperkuat jaringan di universitas lain, Dinas Koperasi, dan Menteri Koperasi. 2. Melakukan komunikasi aktif dengan organisasi internal fakultas lain.	1. Adanya alternatif berpindahnya ruangan koperasi ke ruangan yang lebih besar, sehingga dapat menciptakan suasana yang nyaman. 2. Memberikan fasilitas

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

4. Informasi terkait pelatihan dan manajerial dari Dinas Koperasi dan Menteri Koperasi. 5. Sertifikasi pengurus dari Dinas Koperasi dan Menteri Koperasi. 6. Bantuan dana hibah dari Dinas Koperasi dan Menteri Koperasi. 7. Kerjasama dengan supplier di luar universitas.	3. Memanfaatkan keterampilan dan keahlian dari fakultas lain terutama pada unit usaha Bank Sampah Syariah, seperti: Fakultas Saintek untuk mengelola sampah. 4. Meyakinkan instansi lain untuk turut berinvestasi. 5. Meningkatkan porsi bagi hasil secara bertahap sebagaimana batas maksimal nisbah guna mendukung berkembangnya Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad". 6. Aktif melakukan researh and development untuk pengembangan produk baru. 7. Menciptakan brand image baik di dalam maupun di luar universitas.	AC sehingga dapat membantu mensejukkan udara di dalam ruangan. 3. Memperbanyak pegawai kasir yang cakap sehingga dapat mempercepat pelayanan. 4. Mengadakan kerjasama dengan jasa fotocopy di luar univesitas sehingga tidak perlu melakukan pengadaan mesin fotocopy. 5. Memberikan pelatihan dan manajerial kepada pegawai. 6. Meningkatkan kinerja pengurus dalam mengelola Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad". 7. Aktif mensosialisasikan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" melalui poster, broadcast media sosial, dan sebagainya.
<u>THREATS (T)</u> 1. Persaingan dengan koperasi sejenis. 2. Persaingan dengan penjual di Gang Dosen.	<u>ST STRATEGY</u> 1. Memaksimalkan promosi terhadap produk yang dijual baik online maupun offline. 2. Memaksimalkan sistem delivery untuk meningkatkan penjualan. 3. Meningkatkan kualitas pelayanan dalam melayani pembeli sehingga menimbulkan rasa nyaman.	<u>WT STRATEGY</u> 1. Meningkatkan sarana prasarana untuk menunjang phsycal efidence Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad". 2. Meningkatkan produktivitas marketing dalam mempromosikan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad". 3. Menciptakan sikap

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

		ramah tamah, senyum sapa kasir kepada pembeli dalam melakukan pembayaran.

B. Desain Strategi Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad

1. Strategi Diversifikasi Konsentris

Strategi diversifikasi konsentris adalah suatu strategi utama yang melibatkan operasi bisnis kedua yang diuntungkan dari akses pada kompetensi inti perusahaan pertama.[102] Strategi ini dilaksanakan oleh perusahaan yang memiliki competitive position (posisi kompetitif) yang kuat, tetapi nilai daya tarik industrinya rendah.[103]

Secara praktis, strategi diversifikasi konsentris diterapkan oleh suatu perusahaan untuk mengembangkan operasi bisnis pertama yang melibatkan operasi bisnis kedua secara terkonsentrasi pada unit usahanya guna menciptakan lebih banyak profit dari kedua operasi bisnis tersebut.

2. Posisi Kuadran Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqitishad"

Matriks internal-eksternal menunjukkan bahwa Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" berada pada kuadran VII yaitu pertumbuhan (growth). Pada kuadran ini, menunjukkan bahwa Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" memiliki

[102] John A. Pearce dan Richard B. Robinson, Manajemen Strategis Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian..., 222.
[103] Freddy Rangkuti, Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis..., 98.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kondisi competitive position (posisi kompetitif) yang kuat, tetapi nilai daya tarik industri rendah dilihat dari total skor matriks faktor strategi internal sebesar 3,01 dan total skor matriks faktor strategi eksternal sebesar 1,93.

Sebagaimana Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" adalah sebuah Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa yang masih baru berdiri dan memiliki tiga unit usaha yaitu Minimarket Al-Iqtishad, Simpan Pinjam, dan Bank Sampah Syariah, maka strategi diversifikasi konsentris cocok diterapkan dalam mengembangkan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad". Artinya, unit usaha Minimarket Al-Iqtishad dapat melakukan pengembangan produk secara efisien dan mensinergikan dengan unit usaha lainnya, yaitu Simpan Pinjam dan Bank Sampah Syariah secara terkonsentrasi dan berhubungan satu sama lain. Sehingga jika ketiga unit usaha ini disinergikan, maka diharapkan dapat menciptakan lebih banyak profit guna pengembangan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".

3. Strategi Praktis Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqitishad"

Berdasarkan analisis posisi kuadran perusahaan, maka desain strategi untuk mengembangkan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad", sebagai berikut:

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

a. Strategi Pengelolaan Perusahaan

Operasional Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" dijalankan sepenuhnya oleh mahasiswa, mulai dari manajerial anggota hingga masing-masing unit usaha. Sehingga penting halnya untuk meningkatkan kemampuan SDM dalam manajerial, terutama dalam pengambilan kebijakan pada masing-masing manajemen unit usaha melalui pelatihan-pelatihan, baik dari dalam maupun dari luar seperti halnya Dinas Koperasi, Menteri Koperasi, dan/atau universitas lain. Pelatihan ini sangat berguna untuk memberikan pengetahuan manajerial kepada anggota, sehingga dapat mempengaruhi pola pikir anggota sebagai pemikir dan perencana terhadap arah manajemen dan pengembangan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".

Memperbanyak jaringan baik di dalam maupun di luar universitas adalah cara yang tepat untuk mendapatkan informasi terkait pelatihan-pelatihan, lomba, dan sebagainya. Dengan memperbanyak jaringan, tidak hanya berdampak pada kerjasama dan pelatihan, tetapi akan berpengaruh terhadap brand image Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad". Menambah jaringan dapat ditempuh dengan cara aktif komunikasi terhadap dosen-dosen yang memiliki koneksi di Dinas Koperasi maupun Menteri Koperasi.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Meningkatkan produktivitas anggota dalam mengembangkan unit usaha yang dijalankan melalui pengidentifikasian skill dan keterampilan yang dimiliki anggota, sangat bermanfaat dalam pengembangan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".\Hal ini bertujuan untuk membagi job description kepada anggota sesuai dengan skill dan keterampilan anggota sehingga dapat bekerja secara efektif. Pengidentifikasian skill dan keterampilan dilakukan dengan cara memberikan formulir tentang skill dan keterampilan yang dimiliki oleh masing-masing anggota sesuai dengan unit usaha. Hal ini sangat efektif untuk mengembangkan masing-masing unit usaha yang ada.

Melakukan reshuffle pada pengurus yang tidak aktif dalam menjalankan tugasnya adalah langkah yang tepat untuk meminimalisir potensi terhambatnya perkembangan unit usaha, sehingga perlu dilakukan evaluasi untuk meningkatkan kinerja yang berdampak pada pengembangan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".\

b. Strategi Fungsional

1) Strategi Pemasaran

Sebagaimana Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" adalah sebuah Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa yang baru berdiri, maka sangat diperlukan strategi untuk menciptakan brand image guna menarik perhatian

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mahasiswa bergabung di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad". Menciptakan brand image dapat dilakukan dengan cara menonjolkan fungsi dan tujuan didirikannya Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" sebagai inkubator bisnis dan media pembelajaran. Di samping itu, Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" juga menyediakan modal bagi mahasiswa yang ingin berwirausaha melalui unit usaha Simpan Pinjam dan kemudian menjual barang dagangannya di Minimarket Al-Iqtishad. Sedangkan, bagi mahasiswa yang suka dengan keterampilan dapat menyalurkan keterampilannya pada unit usaha Bank Sampah Syariah.

Menciptakan brand image juga dapat dilakukan dengan melakukan open table pada acara-acara besar yang ada di dalam universitas, seperti: wisuda, dies natalis, dan sebagainya, dan turut berpartisipasi dalam membantu penggalangan dana jika terjadi bencana atau musibah, dan semacamnya, sehingga lebih mudah dikenali atas keberadaan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".

Mempromosikan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" untuk menarik perhatian mahasiswa bergabung di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad", dapat dilakukan dengan cara mengadakan forum

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

bisnis bagi mahasiswa yang belum berstatus anggota. Forum bisnis ini, diisi dengan membahas peluang dan jenis usaha yang dapat dimanfaatkan untuk berwirausaha dengan mendatangkan narasumber (pengusaha) dari luar, dimana target dengan adanya forum bisnis adalah memotivasi mahasiswa untuk mulai berwirausaha dan bergabung di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad". Selanjutnya, menggunakan strategi word of mouth pada kelompok preferen anggota. Strategi word of mouth ini dilakukan dengan setiap anggota sangat dianjurkan untuk mengajak teman dekatnya untuk ikut bergabung di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".

Produk yang dijual Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-iqtishad" bervariasi, sehingga sangat diperlukan promosi untuk memasarkan produk-produk tersebut. Untuk memaksimalkan promosi, maka bisa dilakukan baik online maupun offline. Promosi by online dapat dilakukan dengan cara broadcast produk yang dijual melalui whatsapp pada saat menjelang jam pergantian mata perkuliahan. Sedangkan promosi by offline dapat dilakukan dengan membuat mading promosi terutama pada makanan basah. Di samping itu, memaksimalkan sistem delivery juga dapat meningkatkan penjualan dengan cara menerapkan sistem

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

delivery bagi mahasiswa yang berada di gedung baru maupun gedung lama pada saat-saat jam pergantian mata perkuliahan, sehingga dapat mengurangi antri yang terjadi pada jam-jam tersebut.

Menjalin kerjasama guna menunjang berkembangnya Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" sangat baik dilakukan, seperti: menjalin kerjasama fotocopy dengan pihak luar, dimana terdapat pembagian bagi hasil antara pihak Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" dan pihak luar, sehingga tidak perlu pengadaan mesin fotocopy. Disamping itu, menjalin kerjasama dengan supplier di luar universitas juga sangat bermanfaat untuk jangka panjang sehingga bisa mendapatkan produk lebih mudah dan murah.

Pengembangan produk baru guna menunjang perkembangan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" sangat penting dilakukan. Produk baru yang dapat dikembangkan, dapat berupa desain background, poster, dan semacamnya, dimana pada produk ini hanya membutuhkan keahlian dalam mengoperasikan desain grafis dan PC. Dalam produk ini, tidak hanya ditujukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, tetapi lebih mengarah pada fakultas-fakultas se Universitas dengan mempromosikan melalui social media yaitu website, instagram,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dan whatsapp sehingga dapat membantu pemasukan dan berdampak pada eksistensi Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".

2) Strategi Operasional

Pelayanan yang baik akan memberikan kesan dan rasa nyaman kepada pembeli, sehingga sikap menjadi hal yang penting dalam melayani pembeli. Hal tersebut dapat dilakukan dengan sikap kasir yang selalu ramah tamah, senyum sapa, dan bersahabat dalam melayani pembeli. Hal ini bertujuan untuk menimbulkan rasa nyaman dan mengurangi rasa kekecewaan pembeli saat harus antri.

Pada saat jam-jam pergantian mata perkuliahan, sangat banyak pembeli yang datang sehingga berpotensi untuk menimbulkan ketidaknyamanan. Maka untuk meminimalisir antri dalam pembayaran, dapat dilakukan dengan cara menambah pegawai kasir yang cakap dalam mengoperasikan sistem dan memainkan musik untuk menenangkan pembeli. Di samping itu, menempatkan dua pegawai di depan ruangan terutama pada kondisi ramai guna memberi sapaan dan mengarahkan mereka untuk membeli kebutuhan di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad". Hal ini bertujuan untuk mempengaruhi mahasiswa masuk ke

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" pada saat ramai pembeli.

Mendesain tata letak barang berdasarkan eye level sehingga pembeli yang datang dapat langsung tertuju pada produk. Tata letak didesain berdasarkan pandangan mata konsumen bertujuan untuk mempengaruhi konsumen membeli produk tersebut, sehingga produk tersebut lebih cepat terjual. Dalam hal ini, makanan basah harus didisplay berdasarkan tatapan muka, sehingga pembeli langsung tertuju pada makanan basah, serta berada di dekat minuman. Pada makanan kering, penempatan barang dilakukan dari atas ke bawah secara sistematis, disusun sesuai jenis klasifikasinya, disusun sesuai ukuran yang yang terkecil ke terbesar, warna barang dari warna muda ke warna tua, harga barang diletakkan dari yang termurah ke termahal, disusun berdasarkan jenis, kategori, bentuk, dan sifat dari atas ke bawah dan begitu pula sebaliknya.

3) Strategi Organisasi dan SDM

Lingkungan kerja yang baik akan berpengaruh dalam menciptakan komunikasi yang baik pula. Untuk mendorong lingkungan kerja yang baik, Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" perlu untuk menciptakan budaya perusahaan bagi staf pada masing-masing unit usaha. Budaya perusahaan terdiri dari doa pagi bersama sebelum melakukan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

aktivitas, setiap jumat pagi terdapat kultum secara bergantian, setiap hari senin memakai baju batik dan hari jumat memakai baju putih. Hal ini bertujuan untuk menciptakan lingkungan kerja yang profesional di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".

Menetapkan dan menerapkan pola jenjang karir dengan cara mengevaluasi kinerja karyawan dan memberikan grade atas kinerja yang dilakukan. Hal ini dilakukan untuk memberikan apresiasi atas kinerja yang dilakukan dan mengukur prestasi staf untuk mencapai naiknya karir, sehingga hal ini akan memotivasi staf untuk memberikan kinerja yang lebih baik, dan berpengaruh positif terhadap berkembangnya Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".

Melakukan evaluasi terhadap kinerja staf, sangat penting dilakukan karena masing-masing staf dapat memperbaiki kinerja lebih baik lagi. Evaluasi dapat dilakukan tiap satu bulan sekali secara informal dan formal untuk meningkatkan persahabatan dan mengurangi miss komunikasi antar staf.

4) Strategi Keuangan

Sebagaimana Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" masih baru berdiri, maka prosentase bagi hasil yang ditetapkan masih kecil, sehingga perlu meningkatkan prosentase bagi hasil secara bertahap sampai pada batas

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

maksimum bagi anggota, pengurus, dan pelapak. Hal ini bertujuan untuk mengembangkan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" sehingga akan dapat menarik investor untuk bisa menginvestasikan dananya.

Mengingat semakin bertambahnya anggota di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad", maka perlu adanya pembuatan laporan keuangan yang terdiri laporan posisi keuangan, laporan laba-rugi, dan laporan perubahan ekuitas berdasarkan PSAK 106. Hal ini bertujuan untuk melatih mahasiswa dalam mengolah laporan keuangan dan transparansi laporan keuangan guna mencegah terjadinya kesalahfahaman dan memudahkan pengawasan.

5) Strategi Pengawasan

Memaksimalkan sistem pengelolaan data adalah hal yang penting dilakukan dalam mengelola Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad". Pengelolaan data dilakukan dengan menggunakan jaringan komputer yang sistematis. Hal ini bertujuan untuk mempermudah pengawasan terhadap perkembangan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".

Melakukan back-up data secara manual sangat penting dilakukan. Hal ini bertujuan untuk menghindari missleading pada sistem. Memadukan pencatatan secara manual dan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

elektronik juga perlu dilakukan untuk mengantisipasi hilangnya data.

C. Competitive Advantage (Keunggulan Bersaing) Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad"

Competitive advantage (keunggulan bersaing) Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" dianalisis berdasarkan teori penyebaran inovasi yang dikaitkan dengan karakteristik-karakteristik produk baru. Dengan kata lain, competitive advantage (keunggulan bersaing) yang dimiliki oleh Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" dianalisis berdasarkan respon dan persepsi mahasiswa (pembeli) dan pengamatan untuk mengkonfirmasi persepsi mahasiswa (pembeli). Hal ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana persepsi mahasiswa dengan adanya Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad". Karakteristik-karakteristik produk baru terdiri dari:

1. Keunggulan Relatif

Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" berada pada sentral pembelajaran mahasiswa, dimana mahasiswa bisa menjangkau lebih mudah dan cepat tanpa harus keluar dari fakultas. Hal ini didukung oleh minat mahasiswa untuk membeli karena tempatnya yang lebih dekat.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan terhadap 35 responden, mereka memilih untuk membeli kebutuhan mereka di Laboratorium

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad", karena tempatnya yang lebih dekat sehingga tidak perlu bersusah payah untuk membeli di luar.

Berikut ini beberapa pernyataan responden: Nurul Faizah Al-Khoriyyah (Mahasiswa Hubungan Internasional, semester 5), "Saya hampir tiap hari mbak beli di Kopma, karena tempatnya lebih dekat dan harganya tidak terlalu mahal menurut saya....".

Mela Azhari dan Ratna Dewi Kartika (Ekonomi Sariah semester 5), "Kita kalau beli di Kopma mbak deket soalnya, kalau harus keluar-keluar malas belum juga antri di gang dosen, jadi enak sih ada koperasi disini mbak...".

Kevin Irvanda, Tian Angga Pradana, dan Ahmad Rafli Mansur (Sosiologi semester 5), "Kita kalau beli makanan atau minuman di Kopma mbak soalnya ya deket, jadi ya milih yang deket aja...".

Berdasarkan observasi yang dilakukan, Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" selalu ramai pembeli pada jam-jam pergantian kelas. Banyak mahasiswa yang memutuskan untuk membeli di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-qtishad" karena tempatnya lebih dekat, sehingga mereka dapat mendapatkan makanan lebih cepat tanpa keluar gedung. Selisih waktu antar jam pergantian kelas yang sebentar, membuat mereka ingin mendapatkan makanan dan/atau minuman lebih cepat.

2. Kesesuaian

Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" menyediakan produk yang bermacam-macam mulai dari makanan basah, makanan ringan, minuman, ATK, print, pembalut, hingga penjualan pulsa.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan terhadap 35 responden terkait apa yang dibutuhkan mahasiswa, menunjukkan bahwa produk-

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

produk yang disediakan oleh Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" telah membantu dalam memenuhi kebutuhan, sehingga mereka merasa terbantu dengan adanya Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".

Berikut pernyataan dari beberapa responden: Imaniar Permana Fajri (Ekonomi Syariah semester 1), ".....Makanannya bervariasi mbak, jadi ada banyak pilihan, sejauh ini sih sudah memenuhi kebutuhan sih mbak".

Carrere Angelina H.P (Ekonomi Syariah semester 5), ".....Makanannya lebih banyak, ada print juga, apa yang saya butuhkan sudah ada di Kopma mbak, jadi merasa terbantu lah mbak".

Rahmatul Indah Sari (Akuntansi semester 1), ".....Variasi makanannya banyak mbak, banyak pilihan jadinya, ada ATKnya juga, jadi, kalau misal butuh pulpen atau apa bisa langsung beli di Kopma lebih cepet, jadi kebantu mbak".

Berdasarkan observasi yang dilakukan, produk makanan basah terjual lebih cepat daripada makanan kering. Di samping itu, mereka yang belum mengumpulkan tugas memutuskan untuk menggunakan jasa print di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" karena lebih efektif, sehingga Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" dapat membantu memudahkan mahasiswa dalam memenuhi kebutuhan.

3. Kekompleksan

Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" memadukan konsep pasar tradisional dan pasar modern yang didukung oleh sistem terintegrasi dengan pelayanan one service. Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" dibentuk menjadi minimarket, dimana pembeli dapat memilih barang sendiri dan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kemudian melakukan pembayaran di bagian kasir. Hal ini memudahkan mahasiswa untuk memilih barang yang akan mereka beli dengan mudah.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan terhadap 35 responden, sebagian besar menganggap bahwa dalam bertansaksi di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" tidaklah rumit, namun terdapat kendala yaitu antri. Sehingga pada kondisi ini, terkadang membuat mahasiswa (pembeli) menjadi kurang nyaman.

Berikut ini pernyataan beberapa responden: Veronica Widianti (Hubungan Internasional semester 1), "....Pelayanannya menyenangkan mbak, kita bisa milih barang sendiri, cuman antri karena input data terlalu lama mbak".

Fitri Nurul Azizah (Ekonomi Syariah semester 5), "....Kalau beli di Kopma itu enggak ribet mbak, cuman ya gitu antrinya mbak".

Asrifiah Ridwan (Ilmu Politik semester 5), " ....Di Kopma sih enak mbak bisa milih sendiri barangnya kan, tapi ya gitu mbak antri kalau di jam-jam istirahat".

Berdasarkan observasi yang dilakukan, banyak mahasiswa yang membeli di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" karena mempertimbangkan efektivitas waktu yang mereka butuhkan untuk membeli kebutuhan mereka. Namun, kendala antri terkadang membuat mereka merasa tidak nyaman.

4. Ketercobaan

Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" adalah suatu Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa yang baru di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang menggantikan kantin kejujuran. Dengan adanya kantin kejujuran sebelumnya merupakan bagian dari uji coba untuk mendirikan sebuah Koperasi Mahasiswa, namun kemudian

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dikembangkan dalam bentuk yang lebih baik, sehingga terbentuklah Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".

Berdirinya Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" direspon baik oleh mahasiswa dengan didukung oleh ramainya pembeli terutama di saat pergantian jam mata perkuliahan.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan terhadap 35 responden, sebagian besar mereka lebih suka dengan adanya Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" karena mereka tidak harus mengambil uang kembalian sendiri, lebih tertata rapi, dan aman.

Berikut ini pernyataan beberapa responden, Indira Asa Putri (Mahasiswa Ekonomi Syariah, semester 5), "....Koperasi Mahasiswa sekarang lebih baik sih mbak, karena banyak varian produknya terutama makanannya, jadi banyak pilihan yang bisa kita pilih. Terus juga tata letaknya bagus dan lebih tertata mbak. Kalau aku sendiri sih ngeliyatnya ini bagus buat narik minat mahasiswa yang pengen mulai bisnis".

Leni Setyowati (Sosiologi semester 5), "....Saya lebih suka sama Kopma yang sekarang mbak soalnya lebih tertata, lebih nyaman, kebersihannya lebih terjaga mbak daripada kantin kejujuran dan lebih mudah milih".

Zainal Kurniawan (Ekonomi Syariah semester 5), "....Kopma sekarang lebih baik mbak dari pada kantin kejujuran, soalnya lebih tersusun rapi aja, keamanannya juga".

Berdasarkan observasi yang dilakukan, dengan melihat banyaknya mahasiswa yang membeli dan kebiasaan mahasiswa yang membeli kebutuhan mereka sehari-hari di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad", menunjukkan bahwa keberadaan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" telah diterima baik oleh masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

5. Keterlihatan

Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" berada di dalam fakultas, dimana posisinya strategis dan mudah dijangkau oleh mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik. Posisi Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" yang sangat strategis, membawa pengaruh positif pada operasional sehari-hari, dimana mahasiswa yang melintasi Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" akan berfikir untuk membeli, sehingga dapat mempengaruhi minat mahasiswa untuk membeli apa yang mereka inginkan.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan terhadap 35 responden, karena posisi Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" sangat strategis dan dilewati oleh mahasiswa saat masuk dan keluar fakultas, terkadang mempengaruhi mereka untuk membeli produk yang tersedia.

Berikut ini pernyataan responden: Metahul Jannah, Siti Nur Farikha h, dan Azzanahdya Ma'al Wafi (Ekonomi Syariah semester 3), "....Kita sering banget mbak beli di Kopma setiap hari, apalagi kalau lewat gitu, jadi pengen lihat ada makanan apa ya di Kopma..hehe".

Linda Maulidina, Izah Novita, Aditya Putri (Akuntansi semester 3), "....Kalau jam pergantian kelas, sering pergi ke Kopma mbak apalagi kalau lewat, ada aja yang pengen dibeli mbak soalnya kan deket mbak jadi enak aja".

Nava Dwi Citra Pratiwi (Sosiologi semseter 3), "....Semenjak ada Kopma jadi pengen ngemil terus mbak, soalnya kelihatan sih, jadi ya sering beli di Kopma".

Berdasarkan observasi yang dilakukan, posisi Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" yang strategis,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mempengaruhi minat mahasiswa untuk membeli. Hal tersebut dibuktikan oleh mahasiswa-mahasiswa yang sering duduk santai di lobi terlihat sering keluar masuk membeli minuman/makanan di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".

Dari analisis terhadap karakteristik-karakteristik Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" sebagai suatu hal yang baru, menunjukkan bahwa competitive advantage (keunggulan bersaing) Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" berdasarkan persepsi dan respon mahasiswa adalah tempat lebih dekat, variasi produk, posisi strategis. Hal tersebut dibuktikan oleh wawancara yang dilakukan kepada mahasiswa (pembeli) dan observasi terhadap transaksi sehari-sehari di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".

D. Tabulasi

Tabel 4.3
Tabulasi Desain strategi
Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtihsad"

No	Desain Strategi	Uraian Strategi
1	Strategi Pengelolaan Perusahaan	
	Strategi Pengelolaan Perusahaan	1. Meningkatkan kemampuan SDM dalam manajerial terutama dalam pengambilan kebijakan pada masing-masing manajemen unit usaha melalui pelatihan-pelatihan, baik di dalam maupun di luar universitas. 2. Memperbanyak jaringan baik di dalam maupun di luar universitas untuk kerjasama, pelatihan, dan sebagainya. 3. Meningkatkan produktivitas anggota dalam mengembangkan unit usaha yang dijalankan melalui pengidentifikasian

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

		skill dan keterampilan yang dimiliki anggota. 4. Melakukan reshuffle pada pengurus yang tidak aktif dalam menjalankan tugasnya.
2	Strategi Fungsional Perusahaan	
	a. Strategi Pemasaran	1. Meningkatkan brand image 2. Melakukan open table pada acara-acara besar yang ada di dalam universitas, seperti: wisuda, dies natalis, dan sebagainya. 3. Mengadakan forum bisnis bagi mahasiswa yang belum berstatus anggota. 4. Menggunakan strategi word of mouth untuk kelompok preferen anggota. 5. Meningkatkan promosi terhadap produk-produk yang dijual, baik offline maupun online. 6. Memaksimalkan sistem delivery di gedung baru dan lama saat jam-jam pergantian kelas. 7. Menjalin kerjasama fotocopy dengan pihak luar dimana terdapat pembagian bagi hasil. 8. Menjalin kerjasama dengan supplier di luar universitas. 9. Melakukan pengembangan produk baru, seperti: desain background, poster, dan semacamnya.
	b. Strategi Operasional	1. Menunjukkan sikap kasir keramah tamahan, senyum sapa, dan bersahabat dalam melayani pembeli. 2. Menambah pegawai kasir yang cakap dalam mengoperasikan sistem dan memainkan musik untuk menenangkan pembeli. 3. Mendesain tata letak barang berdasarkan eye level.
	c. Strategi Organisasi dan SDM	1. Menciptakan budaya perusahaan. 2. Menetapkan dan menerapkan pola jenjang karir dengan cara mengevaluasi kinerja karyawan dan memberikan grade atas kinerja yang dilakukan. 3. Melakukan evaluasi tiap satu bulan sekali terhadap kinerja staf.
	d. Strategi Keuangan	1. Meningkatkan prosentase bagi hasil secara bertahap sampai pada batas

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

		maksimum bagi anggota, pengurus, dan pelapak. 2. Pembuatan laporan keuangan yang terdiri laporan posisi keuangan, laporan laba-rugi, dan laporan perubahan ekuitas berdasarkan PSAK 106.
	e. Strategi Pengawasan	1. Memaksimalkan sistem pengelolaan data dengan jaringan komputer yang sistematis. 2. Melakukan back-up database secara manual untuk menghindari missleading pada sistem. 3. Memadukan pencatatan secara manual dan elektronik untuk mengantisipasi hilangnya data.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB V
PENUTUP

A. Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian ini, menjelaskan bahwa desain strategi untuk mengembangkan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad" terdiri dari strategi pengelolaan perusahaan dan strategi fungsional. Strategi fungsional terdiri dari strategi pemasaran, strategi operasional, strategi organisasi dan SDM, strategi keuangan, dan strategi pengawasan.

Keunggulan bersaing Laboratorium Koperasi Syariah mahasiswa "Al-Iqtishad" terdiri dari tempat lebih dekat, variasi produk, serta posisi strategis.

B. Saran

Saran dalam penelitian ini ditujukan kepada:

1. Pengelola Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad"

   Mengingat banyaknya jumlah mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka perlu digencarkan kembali promosi untuk mensosialisasikan Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad", karena masih minimnya jumlah anggota di Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad". Selanjutnya, lebih meningkatkan kualitas pelayanan saat melayani pelanggan melalui sikap ramah tamah, senyum sapa, dan bersahabat. Hal ini penting dilakukan untuk menciptakan kesan dan rasa nyaman antara pembeli dan kasir.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Peneliti Selanjutnya

Bagi penelitian selanjutnya, diharapkan peneliti dapat lebih memahami strategi dan analisis yang digunakan dalam sebuah penelitian.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR PUSTAKA

Amir, Taufiq. Manajemen Strategik: Konsep dan Aplikasi. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011.

Bungin, Burhan. Metodologi Penelitian Sosial: Format-Format Kuantitatif dan Kualitatif. Surabaya, Airlangga University Press, 2001.

Data Laboratorium Koperasi Syariah Mahasiswa "Al-Iqtishad".

Hay, Soraya. "Strategi Keunggulan Bersaing PT. Bank BNI Syariah Cabang Dharmawangsa Surabaya dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah". Skripsi--UIN Sunan Ampel Surabaya, 2014.

Hidayat,Taufiq. "Strategi Membangun Keunggulan Kompetitif Ukm Batik (Studi Pada Ukm Batik Jumput "Riski" Di Kabupaten Bojonegoro)", Media Prestasi, P-ISSN 1979 - 9225 e-ISSN 2356-2692, Vol. XVII No.1, Juni, 2017, dalam http://jurnal.stkipngawi.ac.id/index.php/mp/article/view/210, Diakses pada 28 September 2017.

Hunger, David dan Wheelen, Thomas. Manajemen Strategis. Julianto Agung. Yogyakarta: Penerbit ANDI, 2003.

Papulova, Emilia and Papulova, Zuzana. "Competitive Strategy and Competitive Advantages of Small and Midsized Manufacturing Enterprises In Slovakia", E-Leader, Slovakia 2006, dalam http://www.g-casa.com/download/Papulova-CompetitiveStrategy.pdf, Diakses pada 29 September 2017.

Pardede, Pontas M. Manajemen Strategik dan Kebijakan Perusahaan (Pedoman Utama Pembuatan Rencana Strategik (RENSTRA)/Rencana Pembangunan Jangka Menengah (RPJM), dan Rencana Pembangunan Jangka Panjang (RPJP)). Jakarta: Mitra Wacana Media, 2011.

Pearce, John. A dan Robinson, Richard. B. Manajemen Strategis Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian. Nia Pramita Sari. Jakarta: Salemba Empat, 2013.

Permana, I Made Aditya Jaya dan Astawa, I Nengah Dasi. "Strategi Bisnis dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing pada PT. BPR Permata Sedana", Jurnal Manajemen & Bisnis, ISSN : 1892-8486, Vol. 13, No. 3, Juni, 2016.

Porter, Michael. Strategi Bersaing (Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing). Agus Maulana. Jakarta: Erlangga, 1997.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Rahab, ”Hubungan Antara Karakteristik Teknologi Dengan Kemungkinan Usaha Kecil Untuk Mengadopsi TI”, jurnal Bisnis dan Ekonomi (JBE), ISSN: 1412-3126, Vol. 16, No.2, September 2009.

Rangkuti, Freddy. Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2015.

Setiadi, Nugroho. Perilaku Konsumen: Persepektif Kontemporer pada Motif, Tujuan, dan Keinginan Konsumen. Jakarta: Prenadamedia Group, 2003.

Srikandi, Anak Agung Ayu Widya. Wawancara. Surabaya, 18 Oktober 2017.

Yosita, Ratih Octaviri et. Al. “Strategi Bersaing Kaos Khas Banyuwangi “Blam Tees” (The Competitive Strategy of Shirt “Blam Tees” Banyuwangi)”, Journal for Business and Entrepreneur, ISSN 2501-6682, Vol. 1 No. 1, July – December, 2017.

Wahyudi, Agustinus Sri. Manajemen Strategi Pengantar Proses Berfikir Strategik. Jakarta: Binarupa Aksara, 1996.

Yudha, Ana Toni Robby Candra. Wawancara. 17 Oktober 2017.

Berita Negara Republik Indonesia. “Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia Nomor 16/Per/M.UKM/IX/2015 tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah oleh Koperasi”. dalam http://ditjenpp.kemenkumham.go.id/arsip/bn/2017/bn766-2017.pdf, Diakses pada 18 Oktober 2017.

Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia. “Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2012 tentang Perkoperasian”. dalam http://peraturan.go.id/uu/nomor-17-tahun-2012.html. Diakses pada 18 Oktober 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id