

**ANALISIS STRATEGI KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN PINJAMAN ONLINE (STUDI KASUS KSPPS PERAMBABULAN MAKMUR ABADI)**

**Nur Fajriyah**

IPEBA Cirebon, Jawa Barat, Indonesia.

[deanurfajriyah30@gmail.com](mailto:deanurfajriyah30@gmail.com)

**Uspitawati**

IPEBA Cirebon, Jawa Barat, Indonesia.

[upipuspita665@gmail.com](mailto:upipuspita665@gmail.com)

**Mokhammad Wahyudin**

IPEBA Cirebon, Jawa Barat, Indonesia.

[mokhammad\\_wahyudin@yahoo.com](mailto:mokhammad_wahyudin@yahoo.com)

**Abstrak**

Penelitian ini memiliki tujuan menganalisis strategi Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) dalam menghadapi persaingan pinjaman online. Latar belakangnya adalah fenomena pinjaman online yang menantang peran KSPPS. Dengan pendekatan kualitatif dan studi kasus pada KSPPS Perambabulan Makmur Abadi, penelitian ini mengumpulkan data primer melalui wawancara dan observasi. Hasilnya menunjukkan bahwa KSPPS Perambabulan Makmur Abadi menerapkan strategi optimalisasi teknologi dengan layanan digital, pengelolaan risiko yang ketat, dan peningkatan kepercayaan masyarakat melalui edukasi dan pelayanan personal. Strategi ini efektif menjaga operasional dan meningkatkan daya saing. Penelitian ini menyimpulkan bahwa adaptasi teknologi dan penguatan kepercayaan anggota adalah kunci utama bagi KSPPS untuk bertahan di era pinjaman online.

**Kata Kunci:** *Koperasi Syariah, Pinjaman Online, Manajemen Strategi.*

**Abstract**

*This study aims to analyze the strategies of Sharia Savings and Loans Cooperatives (KSPPS) in facing competition from online lending. The background of this study is the phenomenon of online lending that challenges the role of KSPPS. Using a qualitative approach and a case study of KSPPS Perambabulan Makmur Abadi, this study collected primary data through interviews and observations. The results show that KSPPS Perambabulan Makmur Abadi implements a technology optimization strategy with digital services, strict risk management, and increased public trust through education and personalized service. This strategy is effective in maintaining operations and increasing competitiveness. This study concludes that technological adaptation and strengthening member trust are the key factors for KSPPS to survive in the online lending era.*

**Keywords:** *Islamic Cooperative, Online Lending, Strategic Management*

## A. Pendahuluan

### 1. Latar Belakang Masalah

Perkembangan sektor keuangan di Indonesia ditandai dengan munculnya berbagai inovasi, termasuk Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) yang berperan sebagai pilar keuangan mikro berbasis syariah. KSPPS menawarkan layanan simpan pinjam dan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah, yang menjadi alternatif bagi masyarakat yang tidak terjangkau oleh lembaga keuangan formal.<sup>1</sup> KSPPS dibangun di atas prinsip moral, demokratis, dan sosial, yang diperkuat oleh Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang melarang praktik riba.<sup>2</sup>

Di sisi lain, kemajuan teknologi telah memicu fenomena baru, yaitu pinjaman online (pinjol). Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penyaluran pinjol mengalami lonjakan signifikan hingga mencapai hampir Rp27 triliun pada Mei 2024.<sup>3</sup> Kemudahan akses, proses pengajuan yang cepat, dan tanpa agunan menjadi daya tarik utama bagi masyarakat. Namun, kemudahan ini sering kali menimbulkan masalah serius seperti penagihan yang tidak etis, kebocoran data, hingga beban bunga tinggi, terutama pada pinjol ilegal.<sup>4</sup>

Tantangan dari pinjol ini menciptakan pertanyaan mengenai peran dan strategi KSPPS dalam mempertahankan relevansinya. Meskipun KSPPS memiliki komitmen pada prinsip syariah untuk mencegah masyarakat dari praktik merugikan, kajian yang secara spesifik membahas strategi mereka dalam menghadapi kompetisi dengan pinjol masih terbatas.<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> Muhammad Ramadhan And Nabiil Ulhaqq, "Peran Baitul Maal Wa Tamwil (Bmt) Dalam Mereduksi Praktik Pinjaman Online Di Kalangan Masyarakat Sleman, Yogyakarta" 2025.

<sup>2</sup> Agung Hidayat, Nur Azizah, and Muannif Ridwan, "Pinjaman Online Dan Keabsahannya Menurut Hukum Perjanjian Islam," *Jurnal Indragiri Penelitian Multidisiplin* 2, no. 1 (2022):

<sup>3</sup> Lukmanul Hakim Et Al., "Pengaruh Pinjaman Online Terhadap Perkembangan Usaha Koperasi Syariah Bmt Investa Mubarakah Cianjur," *Ar-Rihlah: Jurnal Keuangan Dan Perbankan Syariah* 2, No. 2 (2022)

<sup>4</sup> Shafa Rosedila, "Analisis Perlindungan Konsumen Terhadap Pelanggaran Hak Informasi Pribadi Pada Pinjaman Berbasis Online," *Proceedings Series on Social Sciences & Humanities* 17 (2024)

<sup>5</sup> Arin Setiyowati and Ainol Yaqin SM, "Peluang Dan Tantangan Perbankan Syariah Di Tengah Maraknya Financial

Penelitian yang ada cenderung terpisah, tidak menghubungkan secara langsung peran KSPPS dengan tantangan kompetitif dari pinjaman online.<sup>6</sup>

Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi yang diterapkan oleh KSPPS dalam menghadapi persaingan dengan pinjaman online. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi signifikan dalam memahami peran KSPPS sebagai solusi alternatif yang aman dan syariah, sekaligus menjadi acuan bagi pengembangan kebijakan dan strategi untuk meningkatkan daya saing lembaga keuangan syariah di era digital.<sup>7</sup>

## **2. Rumusan Masalah**

- a. Bagaimana strategi yang diterapkan oleh koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah dalam menghadapi persaingan pinjaman online?
- b. Bagaimana pengaruh keberhasilan strategi koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah dalam menghadapi persaingan pinjaman online?
- c. Bagaimana efektivitas strategi koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah dalam menghadapi persaingan pinjaman online?

## **3. Metode Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan studi kasus untuk memahami strategi Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Perambabulan Makmur Abadi dalam menghadapi pinjaman online. Pendekatan ini memungkinkan peneliti menggali informasi secara menyeluruh tentang dinamika internal dan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan strategis koperasi.

Pengumpulan data penelitian dilakukan melalui wawancara mendalam dengan manajemen dan staf KSPPS, serta analisis dokumen internal koperasi. Data yang terkumpul kemudian dianalisis secara

---

Technology (Fintech) Berbasis Pinjaman Online,” Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam 9, no. 3 (2023)

<sup>6</sup> Dwi Yulianto, “Analisis Kejahatan Ekonomi Dalam Praktik Pinjaman Online: Dampak Terhadap Masyarakat Dan Strategi Penanggulangan,” Syntax Admiration, vol. 5, 2024.

<sup>7</sup> Arinda Elsa Fitra Elsa, “Dilema Pinjaman Online Di Indonesia: Tinjauan Sosiologi Hukum Dan Hukum Syariah,” DIKTUM, 2021

kualitatif dengan langkah-langkah reduksi data untuk menyaring informasi relevan, penyajian data untuk membentuk narasi terstruktur, dan penarikan kesimpulan yang valid. Untuk memastikan keabsahan temuan, digunakan triangulasi sumber dengan membandingkan informasi dari wawancara dan dokumen yang ada.<sup>8</sup>

## **B. Pembahasan Hasil Penelitian**

### **1. Pembahasan**

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Perambabulan Makmur Abadi (PMA) berdiri pada tahun 2010 dengan visi membangun ekonomi masyarakat berbasis syariah. Berawal dari komunitas penjahit pada tahun 1995, lembaga ini bertransformasi dari wadah remaja (Bamabupa) menjadi lembaga ekonomi (LEPMM) dan akhirnya menjadi koperasi syariah yang berbadan hukum pada tahun 2001. Sejak itu, KSPPS PMA terus berkembang, memperoleh status koperasi nasional pada tahun 2022, dan kini melayani ribuan anggota.<sup>9</sup>

KSPPS PMA menawarkan dua produk pembiayaan utama yang berbasis syariah, yaitu Pembiayaan Jual Beli (Murabahah) dan Pembiayaan Kemitraan (Musyarakah). Produk Murabahah memungkinkan anggota memperoleh barang dengan pembayaran angsuran yang fleksibel dan transparan tanpa riba. Sementara itu, produk Musyarakah adalah skema bagi hasil yang memungkinkan KSPPS PMA dan anggota berkolaborasi dalam penyertaan modal untuk suatu usaha, dengan keuntungan dibagi sesuai proporsi modal yang disepakati. Kedua produk ini mencerminkan komitmen KSPPS PMA dalam menyediakan solusi keuangan yang sesuai dengan prinsip syariah dan kebutuhan anggota.<sup>10</sup>

---

<sup>8</sup> Syafrida Hafni Sahir, *Metodologi Penelitian* (Penerbit KBM Indonesia, 2021).

<sup>9</sup> KSPPS Perambabulan. <https://adimaadi.blogspot.com/2016/11/sejarah-koperasi-syari'ah-perambabulan.html>. Diakses 1 Agustus 2025.

<sup>10</sup> KSPPS Perambabulan Makmur Abadi.

## 2. Hasil Penelitian

### a. Strategi Pembedaan Produk dan Layanan Syariah

KSPPS menerapkan strategi pembedaan produk dan layanan syariah dengan secara aktif membedakan diri dari pinjaman online melalui penekanan pada prinsip syariah dan layanan personal yang berbasis komunitas. Dengan demikian, KSPPS menciptakan keunggulan kompetitif yang unik dan membangun hubungan jangka panjang serta kepercayaan yang kuat dengan anggota. Strategi ini sejalan dengan teori manajemen yang menekankan pentingnya penciptaan keunikan produk dan layanan untuk membedakan diri dari pesaing, sehingga meningkatkan daya saing dan loyalitas anggota.<sup>11</sup>

### b. Strategi Pemasaran dan Peningkatan Kesadaran Masyarakat

KSPPS menerapkan strategi pemasaran dan peningkatan kesadaran masyarakat yang komprehensif, tidak hanya berfokus pada promosi produk dan layanan, tetapi juga pada edukasi dan literasi keuangan syariah kepada masyarakat. Melalui pendekatan menyeluruh ini, KSPPS memanfaatkan teknologi digital untuk meningkatkan pemahaman publik tentang prinsip dan manfaat keuangan syariah, sekaligus memerangi pinjaman online ilegal yang dapat merugikan masyarakat. Dengan demikian, KSPPS tidak hanya meningkatkan kesadaran masyarakat tentang keuangan syariah, tetapi juga membangun kepercayaan dan loyalitas anggota melalui penyediaan informasi yang akurat dan transparan.<sup>12</sup>

### c. Strategi Peningkatan Kualitas Layanan

KSPPS menerapkan strategi peningkatan kualitas layanan yang berfokus pada profesionalisme, responsivitas, dan kepatuhan terhadap prinsip syariah. Hal ini diwujudkan melalui prosedur pembiayaan yang transparan, proses verifikasi tatap muka dengan calon anggota, serta komunikasi yang efektif dan personal. Dengan pendekatan ini,

---

<sup>11</sup> Mujiono staf Marketing. (2025), "Strategi Pembedaan Produk dan Layanan Syariah 7 Agustus 2025."

<sup>12</sup> Sri staf Marketing. (2025) "Strategi Pemasaran dan Peningkatan Kesadaran Masyarakat, 29 Juli 2025."

KSPPS membangun hubungan yang lebih dalam dan humanis dengan anggota, sehingga meningkatkan kepercayaan dan loyalitas. Berbeda dengan sistem otomatisasi pinjaman online yang seringkali berisiko dan tidak personal, KSPPS menawarkan pengalaman layanan yang lebih bermakna dan sesuai dengan kebutuhan anggota.<sup>13</sup>

d. Strategi Pengelolaan Risiko dan Optimalisasi Teknologi

KSPPS menerapkan strategi pengelolaan risiko yang komprehensif dan efektif, melibatkan analisis pembiayaan yang ketat dan verifikasi langsung untuk memastikan keamanan dan kelayakan pembiayaan. Proses ini meminimalkan risiko pembiayaan macet dan meningkatkan kualitas portofolio pembiayaan. Berbeda dengan pinjaman online yang seringkali mengutamakan kecepatan dan kemudahan, KSPPS memprioritaskan kehati-hatian dan analisis yang mendalam dalam setiap proses pembiayaan. Dengan demikian, KSPPS dapat memberikan solusi pembiayaan yang aman dan terpercaya bagi anggota, serta meningkatkan kepercayaan dan loyalitas mereka.<sup>14</sup>

### C. Simpulan

1. KSPPS menerapkan strategi untuk menghadapi persaingan pinjaman online dengan empat pilar utama. Pertama, membedakan produk dan layanan syariah yang unik dan berbasis komunitas, sehingga membangun keunggulan kompetitif yang tidak dapat ditiru oleh pinjaman online. Kedua, menerapkan strategi pemasaran holistik yang efektif untuk meningkatkan kesadaran dan kepercayaan masyarakat terhadap lembaga keuangan syariah. Hal ini dilakukan melalui edukasi literasi keuangan syariah, promosi langsung, dan pemanfaatan media digital yang strategis.
2. KSPPS juga menerapkan dua strategi lainnya. Ketiga, meningkatkan kualitas layanan dengan profesionalisme, responsivitas, dan prinsip syariah melalui verifikasi langsung dan transparan, sehingga menciptakan

---

<sup>13</sup> Pandi Manager Utama. (2025) "Strategi Peningkatan Kualitas Layanan, 28 Juli 2025."

<sup>14</sup> Nani Ketua Administrasi. (2025) "Pengelolaan Risiko dan Optimalisasi Teknologi, 11 Agustus 2025."

hubungan kekeluargaan dan loyalitas anggota yang kuat. Keempat, menerapkan manajemen risiko komprehensif dengan analisis pembiayaan ketat dan pengawasan efektif untuk meminimalkan risiko pembiayaan macet dan meningkatkan kualitas portofolio pembiayaan.

3. Keempat strategi ini saling mendukung dan berdampak positif pada peningkatan pangsa pasar dan daya saing KSPPS di era digital. Evaluasi sistematis menunjukkan bahwa strategi ini efektif dalam membangun kepercayaan anggota. Dengan fokus pada nilai-nilai syariah, layanan personal, dan adaptasi teknologi, KSPPS menjadi solusi keuangan yang aman, bertanggung jawab, dan terpercaya, sehingga memperkuat posisinya di pasar keuangan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Agung Hidayat, Nur Azizah, and Muannif Ridwan, "*Pinjaman Online Dan Keabsahannya Menurut Hukum Perjanjian Islam,*" Jurnal Indragiri Penelitian Multidisiplin 2, no. 1 (2022):
- Arin Setiyowati and Ainol Yaqin SM, "*Peluang Dan Tantangan Perbankan Syariah Di Tengah Maraknya Financial Technology (Fintech) Berbasis Pinjaman Online,*" Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam 9, no. 3 (2023)
- Arinda Elsa Fitra Elsa, "*Dilema Pinjaman Online Di Indonesia: Tinjauan Sosiologi Hukum Dan Hukum Syariah,*" DIKTUM, 2021
- Dwi Yulianto, "*Analisis Kejahatan Ekonomi Dalam Praktik Pinjaman Online: Dampak Terhadap Masyarakat Dan Strategi Penanggulangan,*" Syntax Admiration, vol. 5, 2024.
- KSPPS Perambabulan. [https://adimaadi.blogspot.com/2016/11/sejarah\\_koperasi-syari'ah-perambabulan.html](https://adimaadi.blogspot.com/2016/11/sejarah_koperasi-syari'ah-perambabulan.html). Diakses 1 Agustus 2025.
- KSPPS Perambabulan Makmur Abadi.
- Lukmanul Hakim Et Al., "*Pengaruh Pinjaman Online Terhadap Perkembangan Usaha Koperasi Syariah Bmt Investa Mubarakah Cianjur,*" Ar-Rihlah: Jurnal Keuangan Dan Perbankan Syariah 2, No. 2 (2022)
- Muhammad Ramadhan And Nabiil Ulhaqq, "*Peran Baitul Maal Wa Tamwil (Bmt) Dalam Mereduksi Praktik Pinjaman Online Di Kalangan Masyarakat Sleman, Yogyakarta*" 2025.

Mujiono staf Marketing. (2025), “Strategi Pembedaan Produk dan Layanan Syariah 7 Agustus 2025.”

Nani Ketua Administrasi. (2025) “Pengelolaan Risiko dan Optimalisasi Teknologi, 11 Agustus 2025.”

Pandi Manager Utama. (2025) “Strategi Peningkatan Kualitas Layanan, 28 Juli 2025.”

Shafa Rosedila, “*Analisis Perlindungan Konsumen Terhadap Pelanggaran Hak Informasi Pribadi Pada Pinjaman Berbasis Online,*” Proceedings Series on Social Sciences & Humanities 17 (2024)

Sri staf Marketing. (2025) “Strategi Pemasaran dan Peningkatan Kesadaran Masyarakat, 29 Juli 2025.”

Syafrida Hafni Sahir, Metodologi Penelitian (Penerbit KBM Indonesia, 2021).