

## Analisis Strategi Pengembangan Koperasi LKMS Amanah Berkah Nusantara dengan Pendekatan Matriks Space

Armida Arka Nuriyah<sup>1\*</sup>, Arzanti Rahmadiani<sup>2</sup>, Salma Zuhela<sup>3</sup>, Yoiz Shofwa Shafrani<sup>4</sup>

<sup>1-4</sup>Universitas Islam Negeri Prof. K.H Saifuddin Zuhri, Purwokerto, Indonesia

Alamat: Jl. A. Yani No.40A, Karanganjing, Purwanegara, Kec. Purwokerto Utara, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah 53126

\*Korespondensi penulis: [224110202233@mhs.uinsaizu.ac.id](mailto:224110202233@mhs.uinsaizu.ac.id)

**Abstract.** In order to provide financial access to groups in society that are not yet fully served by formal financial institutions, cooperatives have become very important. LKMS Amanah Berkah Nusantara Cooperative is one example of a sharia cooperative, with a non-profit model and a strong social orientation, this cooperative is here to be a solution to financial problems in the business being run. The cooperative needs to be more adaptive in strategizing its development in the face of changes in the current external environment. This research uses the Matrix Space approach, measuring four dimensions, namely financial strength, competitive advantage, industry strength and external environmental stability. As a result, Amanah Berkah Nusantara MFI Cooperative is in an aggressive strategy position as shown through the calculation of space coordinates ( $X = 4$ ;  $Y = 0.67$ ), which means that the cooperative has significant strengths in industrial strength and fairly good environmental stability, although it still faces challenges in terms of internal efficiency and technological competitiveness. The most recommended strategy is an active growth strategy that includes regional expansion outside the sub-district, strengthening the internal digitalization system, and differentiating services through intensive assistance to customers

**Keywords:** SWOT Analysis, EFAS, IFAS, Space Matrix, Cooperative

**Abstrak.** Dalam rangka memberikan akses keuangan kepada kelompok masyarakat yang belum sepenuhnya terlayani oleh lembaga keuangan formal, koperasi menjadi sangat penting. Koperasi LKMS Amanah Berkah Nusantara adalah salah satu contoh koperasi syariah, dengan model non-profit serta orientasi sosial yang kuat, koperasi ini hadir untuk menjadi solusi dari masalah keuangan dalam bisnis yang sedang dijalankan. Koperasi perlu lebih adaptif dalam menyusun strategi pengembangannya dalam menghadapi perubahan lingkungan eksternal saat ini. Penelitian ini menggunakan pendekatan Matriks Space, dengan mengukur empat dimensi, yaitu kekuatan keuangan, keunggulan kompetitif, kekuatan industri dan stabilitas lingkungan eksternal. Hasilnya, Koperasi LKMS Amanah Berkah Nusantara berada pada posisi strategi agresif yang ditunjukkan melalui perhitungan koordinat space ( $X = 4$ ;  $Y = 0,67$ ), yang artinya koperasi memiliki kekuatan signifikan dalam kekuatan industri dan stabilitas lingkungan yang cukup baik, meskipun masih menghadapi tantangan pada sisi efisiensi internal dan daya saing teknologi. Strategi yang paling direkomendasikan adalah strategi pertumbuhan aktif yang mencakup ekspansi wilayah ke luar kecamatan, penguatan sistem digitalisasi internal, serta diferensiasi layanan melalui pendampingan intensif kepada nasabah.

**Kata Kunci:** Analisis Swot, Efas, Ifas, Matriks Space, Koperasi

### 1. LATAR BELAKANG

Koperasi telah lama menjadi pilar penting dalam menyediakan akses keuangan kepada masyarakat yang tidak terjangkau oleh lembaga keuangan konvensional. Peran koperasi semakin strategis ketika dikaitkan dengan pemberdayaan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang membutuhkan dukungan finansial berkelanjutan dan berbasis komunitas (Wibowo et al., 2024). Koperasi Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) hadir sebagai bentuk adaptasi koperasi terhadap kebutuhan keuangan berbasis syariah yang lebih

adil, transparan, dan sesuai nilai-nilai Islam (Sugina et al., 2024). Salah satu koperasi yang bergerak di sektor ini adalah LKMS Amanah Berkah Nusantara yang berfokus pada pembiayaan usaha mikro dan pemberdayaan ekonomi masyarakat sekitar.

Sebagai koperasi berbasis sosial dan keagamaan, LKMS Amanah Berkah Nusantara menghadapi tantangan lingkungan bisnis yang dinamis. Persaingan dengan lembaga keuangan digital, perubahan regulasi, dan fluktuasi ekonomi nasional menuntut koperasi ini untuk merumuskan strategi pengembangan yang adaptif dan berkelanjutan (Latip et al., 2019). Di sisi lain, untuk dapat menjaga keberlangsungan dan memperluas cakupannya, koperasi ini perlu membangun keunggulan kompetitif yang tidak hanya berbasis pada nilai sosial, tetapi juga pada efisiensi operasional dan ketepatan dalam pengambilan keputusan strategis. Hal ini memperkuat urgensi pengembangan strategi berbasis analisis lingkungan internal dan eksternal secara komprehensif (Bintoro, 2013).

Dalam konteks tersebut, penggunaan alat analisis strategis menjadi sangat krusial. Salah satu pendekatan yang relevan adalah Matriks SPACE (*Strategic Position and Action Evaluation*) yang menggabungkan empat dimensi strategis utama, yakni kekuatan keuangan (*financial strength*), keunggulan kompetitif (*competitive advantage*), kekuatan industri (*industry strength*), dan stabilitas lingkungan eksternal (*environmental stability*) (Fahmi, 2022; Gultom et al., 2024). Melalui analisis ini, LKMS Amanah Berkah Nusantara dapat memetakan posisinya dalam lanskap kompetitif dan menentukan strategi pengembangan yang paling tepat, apakah agresif, konservatif, defensif, atau kompetitif (Utami et al., 2023).

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis posisi strategis Koperasi LKMS Amanah Berkah Nusantara menggunakan pendekatan Matriks SPACE serta memberikan rekomendasi strategi pengembangan yang sesuai berdasarkan kondisi aktual koperasi. Melalui pendekatan ini, koperasi diharapkan mampu menavigasi tantangan eksternal secara lebih terstruktur dan adaptif. Hasil analisis akan menjadi dasar untuk menyusun perencanaan jangka menengah dan panjang yang berorientasi pada peningkatan daya saing serta keberlanjutan koperasi di tengah perubahan zaman (Maddinsyah et al., 2020).

Secara akademik, penelitian ini memberikan kontribusi penting dalam pengayaan kajian strategi koperasi syariah berbasis metode kuantitatif strategis. Sejauh ini, sebagian besar kajian koperasi syariah masih terfokus pada pendekatan SWOT atau IE Matrix (Arrasyid & Putro, t.t.; Budi Hartono et al., 2025), namun belum banyak yang mengintegrasikan Matriks SPACE dalam konteks koperasi mikro syariah yang berbasis komunitas. Oleh karena itu, pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini diharapkan dapat menjembatani kesenjangan

dalam literatur dan membuka ruang baru dalam pengembangan metode analisis strategi koperasi syariah.

Penelitian terdahulu seperti yang dilakukan oleh Khuluq dan Rahmawati (2024), maupun Gultom et al. (2024), menunjukkan bahwa Matriks SPACE dapat menghasilkan strategi yang lebih akurat dalam pengambilan keputusan strategis perusahaan. Namun, belum ada penelitian yang mengkaji secara spesifik aplikasi pendekatan ini dalam konteks koperasi mikro syariah yang berbasis sosial dan komunitas lokal. Hal ini menunjukkan adanya celah atau research gap yang signifikan dan perlu segera dijawab agar model bisnis koperasi syariah dapat lebih kompetitif dalam menghadapi tantangan pasar bebas dan transformasi digital (Abubakar et al., 2021; Naufarizal & Adi, 2024).

Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan panduan strategis yang aplikatif bagi pengurus LKMS Amanah Berkah Nusantara dalam menghadapi tantangan eksternal maupun internal. Temuan dari penelitian ini juga dapat digunakan oleh koperasi sejenis untuk merumuskan arah pengembangan organisasi berbasis data dan analisis objektif. Selain itu, rekomendasi strategi yang dihasilkan dari Matriks SPACE dapat menjadi landasan dalam penentuan kebijakan kelembagaan, perencanaan pengembangan anggota, serta peningkatan daya saing koperasi dalam jangka panjang (Sucipto, 2021; Fadhillah et al., 2025).

## **2. KAJIAN TEORITIS**

Koperasi adalah organisasi ekonomi kerakyatan yang beranggotakan orang perorangan atau badan hukum koperasi, berlandaskan atas asas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi, serta bertujuan meningkatkan kesejahteraan anggota dan masyarakat sekitar, bukan semata sekadar mencari keuntungan (Maddinsyah, Hidayat, Juhaeri, Susanto, & Sunarsi, 2020). Dalam praktiknya, prinsip “satu anggota, satu suara” menegaskan kedudukan setiap anggota sebagai pemilik sekaligus pengguna jasa, sehingga keputusan strategis diambil secara kolektif melalui rapat anggota. Landasan hukum koperasi di Indonesia, yang tertuang dalam UU No. 25 Tahun 1992, menegaskan bahwa koperasi merupakan gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan atas asas kekeluargaan dan partisipasi aktif anggotanya.

Sejak didirikan pada masa kolonial, koperasi telah berperan sebagai pelindung kepentingan ekonomi rakyat kecil, khususnya petani dan buruh. De Poerwokertosche Hulp en Spaarbank yang lahir pada 1895 menjadi cikal bakal Bank Rakyat Indonesia, menunjukkan bagaimana koperasi mampu menjembatani kebutuhan permodalan masyarakat agraris (Bintoro, 2013). Pada masa Jepang, koperasi dipergunakan untuk mendistribusikan hasil pertanian, sedangkan setelah kemerdekaan, kehadiran Badan Permasyarakatan Koperasi

Indonesia dan pengakuan dalam UUD 1945 Pasal 33 Ayat (1) mengokohkan posisi koperasi sebagai instrumen pembangunan ekonomi nasional.

Perkembangan koperasi terus berlanjut hingga era Orde Baru dan Reformasi, ditandai pembentukan lembaga pendukung seperti Bapengkop (1960) dan pengesahan UU No. 25/1992 pada awal 1990-an. Data menunjukkan pertumbuhan jumlah koperasi yang signifikan—sumbangan koperasi terhadap PDB mencapai 6,20 % pada 2020–2021—meski sektor simpan pinjam masih dominan dibandingkan koperasi riil (Latip, Moertono, & Wening, 2019). Hal ini menegaskan kebutuhan penguatan peran koperasi di berbagai sektor, termasuk jasa dan perdagangan, agar kontribusinya terhadap pembangunan ekonomi lebih merata.

Koperasi syariah, atau LKMS (Lembaga Keuangan Mikro Syariah), mengintegrasikan prinsip keadilan, kemitraan, dan kepedulian sosial dalam operasionalnya. Berbeda dengan koperasi konvensional, LKMS mematuhi aturan syariah, seperti larangan riba dan penerapan bagi hasil, sehingga semakin diminati oleh masyarakat yang menginginkan pembiayaan beretika (Sugina, Mulyati, Syaputra, Syahrani, & Ndruru, 2024). Studi Bintoro (2013) menunjukkan bahwa koperasi syariah mampu mengoptimalkan pemberdayaan UMKM melalui model pembiayaan mikro yang fleksibel dan berbasis komunitas.

Perencanaan strategis menjadi kunci agar koperasi, termasuk LKMS, dapat bertahan dan berkembang di tengah persaingan ketat dan dinamika eksternal. Abubakar, Sagir, dan Husnan (2021) menjelaskan bahwa perencanaan strategis mencakup perumusan visi, misi, tujuan, serta langkah-langkah taktis melalui tiga tahapan: *Input* (pengumpulan dan evaluasi data), *Matching* (penyusunan alternatif strategi), dan *Decision* (pemilihan strategi terbaik). Kerangka ini membantu menjadikan proses perencanaan tidak sekadar intuitif, melainkan sistematis dan berbasis data.

Tahap *Input* melibatkan alat-alat seperti Matriks Internal Factor Evaluation (IFE), Matriks *External Factor Evaluation* (EFE), dan *Competitive Profile Matrix* (CPM) untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman secara kuantitatif. Arrasyid dan Putro (t.t.) menekankan pentingnya scoring yang valid dan reliabel agar hasil IFE dan EFE dapat diandalkan, sedangkan Naufarizal dan Adi (2024) menunjukkan bagaimana CPM memetakan posisi organisasi relatif terhadap pesaing utama dalam industri yang sama.

Pada tahap *Matching*, analisis SWOT mengelaborasi kekuatan dan peluang untuk merumuskan strategi yang memaksimalkan keunggulan sekaligus memitigasi kelemahan dan ancaman (Budi Hartono et al., 2025). Selain itu, Matriks SPACE mengukur empat dimensi strategis—*Financial Strength*, *Competitive Advantage*, *Industry Strength*, dan *Environmental Stability*—untuk menentukan apakah organisasi sebaiknya mengambil sikap agresif,

konservatif, defensif, atau kompetitif (Muhamad Khusnul Khuluq & Rahmawati, 2024). Utami, Arbainah, dan Widiarto (2023) menambahkan bahwa integrasi SPACE dengan IE Matrix memperkaya pemahaman tentang kelayakan strategi.

IE Matrix sendiri merupakan evolusi kuantitatif dari SWOT, menggabungkan skor IFE dan EFE dalam sembilan sel posisi organisasi (Arrasyid & Putro, t.t.), sedangkan Matriks BCG membagi unit bisnis berdasarkan pangsa pasar relatif dan laju pertumbuhan pasar untuk mengarahkan alokasi sumber daya (Sahdina, Afriany, & Pitoyo, 2023). Kedua alat ini berfungsi sebagai jembatan antara analisis input dan alternatif strategi yang dihasilkan tahap Matching.

Pada tahap *Decision, Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) digunakan untuk menilai dan meranking setiap alternatif strategi berdasarkan bobot faktor strategis yang telah ditentukan sebelumnya (Fadhillah, Probawati, & Yudha, 2025). Melalui QSPM, koperasi dapat menghindari keputusan subjektif dengan mengandalkan skor total yang mencerminkan daya tarik dan kelayakan setiap strategi, sebagaimana dipraktekkan dalam studi perumusan strategi koperasi telekomunikasi regional Jawa Barat (Fahmi, 2022).

Penelitian terdahulu telah mengaplikasikan kombinasi alat-alat ini dalam berbagai konteks: Gultom et al. (2024) memadukan SWOT, QSPM, dan SPACE untuk PT Kimia Farma, sementara Khuluq dan Rahmawati (2024) menunjukkan efektivitas SPACE dalam merumuskan strategi perusahaan konstruksi. Studi-studi tersebut mengindikasikan bahwa pendekatan terintegrasi mampu meningkatkan ketepatan rekomendasi strategis, namun penelitian yang fokus pada koperasi syariah mikro—terutama LKMS—masih terbatas, sehingga penelitian ini hadir untuk mengisi gap tersebut.

### **3. METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif untuk memberikan gambaran objektif tentang posisi strategis Koperasi LKMS Amanah Berkah Nusantara melalui pengolahan data numerik secara sistematis dan faktual (Fadhillah, Probawati, & Yudha, 2025). Populasi penelitian mencakup seluruh pengurus dan anggota inti koperasi, dengan teknik purposive sampling untuk memilih minimal 20 responden kunci yang dianggap mewakili perspektif manajerial dan operasional. Data primer dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan Ketua dan Bendahara koperasi, yang difokuskan pada faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi kinerja, serta observasi partisipatif di kantor dan unit usaha lapangan untuk memverifikasi kondisi riil operasional. Validitas konstruk instrumen wawancara diuji dengan metode ahli (expert judgment), sedangkan reliabilitasnya diukur dengan koefisien Cronbach's alpha pada hasil pra-tes instrumen (Arrasyid & Putro, t.t.).

Analisis data dilakukan dalam dua tahap utama. Pertama, analisis SWOT kuantitatif dilakukan dengan menyusun Matriks Internal Factor Evaluation (IFE) dan Matriks External Factor Evaluation (EFE) berdasarkan skor yang diberikan responden terhadap 10 kekuatan, 10 kelemahan, 10 peluang, dan 10 ancaman, sebagaimana prosedur yang diuraikan Budi Hartono et al. (2025). Kedua, koordinat hasil IFE dan EFE diintegrasikan ke dalam Matriks SPACE (Strategic Position and Action Evaluation), yang mengevaluasi empat dimensi—Financial Strength, Competitive Advantage, Industry Strength, dan Environmental Stability—untuk menentukan kuadran strategi yang paling tepat: agresif, konservatif, defensif, atau kompetitif (Muhamad Khusnul Khuluq & Rahmawati, 2024). Pengolahan dan perhitungan bobot serta skor menggunakan perangkat lunak statistik SPSS versi terbaru untuk memastikan akurasi komputasi dan kemudahan visualisasi hasil.

#### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil analisis lingkungan eksternal Koperasi LKMS Amanah Berkah Nusantara menunjukkan skor total EFE sebesar 2,85, yang mencerminkan bahwa peluang sedikit lebih dominan dibandingkan ancaman, namun ketidakpastian makro dan persaingan tetap signifikan (Tabel 1). Beberapa peluang utama adalah potensi pertumbuhan industri keuangan mikro, dukungan regulasi OJK, dan tingginya permintaan pembiayaan UMKM, sebagaimana diidentifikasi oleh Wibowo et al. (2024) dan Sugina et al. (2024). Di sisi lain, ancaman seperti tingginya NPF, persaingan dengan PNM dan koperasi konvensional, serta keterbatasan digitalisasi menuntut strategi mitigasi yang tepat.

**Tabel 1** Ringkasan Skor Total EFE dan IFE

| Uraian                                  | Bobot Total | Skor Total |
|-----------------------------------------|-------------|------------|
| External Factor Eval.                   | 1,00        | 2,85       |
| Internal Factor Eval.                   | 1,00        | 3,30       |
| <i>Sumber: Data primer diolah, 2025</i> |             |            |

Analisis mendalam terhadap skor EFE menunjukkan bahwa dukungan regulasi (bobot 0,15  $\times$  rating 4 = 0,60) dan permintaan UMKM (0,20  $\times$  4 = 0,80) adalah pendorong terbesar, sejalan dengan temuan Arrasyid dan Putro (t.t.) yang menekankan pentingnya kebijakan pemerintah dalam memperkuat sektor mikro. Namun, faktor NPF (0,18  $\times$  2 = 0,36) dan digitalisasi rendah (0,17  $\times$  2 = 0,34) menunjukkan ancaman nyata yang sejalan dengan studi Utami, Arbainah, dan Widiarto (2023) mengenai kerentanan koperasi tradisional terhadap inovasi teknologi.

Dari analisis internal, skor total IFE sebesar 3,30 menunjukkan kekuatan yang cukup baik dalam manajemen operasional dan modal, meski masih ada kelemahan yang perlu diperbaiki. Kekuatan paling menonjol adalah tingkat loyalitas nasabah (0,18  $\times$  4 = 0,72) dan permodalan yang relatif stabil (0,20  $\times$  4 = 0,80), mendukung hasil Bintoro (2013) bahwa modal dan loyalitas adalah

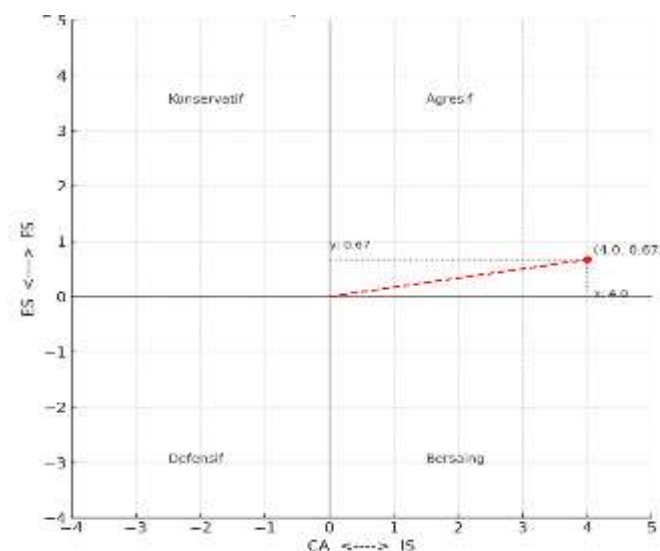
kunci keberhasilan koperasi syariah. Di sisi kelemahan, efisiensi biaya ( $BOPO \text{ tinggi}, 0,17 \times 2 = 0,34$ ) dan wilayah operasional terbatas ( $0,15 \times 2 = 0,30$ ) menghambat pengembangan jangka panjang.

Berdasarkan gabungan skor EFE dan IFE, Matriks SWOT menunjukkan bahwa koperasi dapat memaksimalkan kekuatan modal dan loyalitas untuk memanfaatkan peluang pertumbuhan industri dan dukungan regulasi (strategi S-O), sambil mengatasi kelemahan melalui digitalisasi dan efisiensi (strategi W-O). Pendekatan ini konsisten dengan model integrasi SWOT–QSPM yang diusulkan Budi Hartono et al. (2025) untuk memperkuat implementasi strategi berbasis data.

Analisis SPACE menempatkan koperasi pada koordinat (4,00; 0,67), sehingga berada di kuadran agresif (Tabel 2 dan Gambar 1). Sumbu X tinggi mengindikasikan Financial Strength dan Industry Strength yang kuat, sedangkan sumbu Y positif namun rendah menandakan Competitive Advantage dan Environmental Stability yang moderat (Muhamad Khusnul Khuluq & Rahmawati, 2024). Keputusan strategis yang agresif — seperti ekspansi wilayah dan aliansi baru — menjadi pilihan optimal.

**Tabel 2** Rangkuman Nilai Sumbu Matriks SPACE

| Dimensi                 | Nilai Rata-rata |
|-------------------------|-----------------|
| Financial Strength      | 4.2             |
| Industry Strength       | 3.8             |
| Competitive Advantage   | 1.5             |
| Environmental Stability | 0.8             |



**Gambar 1** Diagram Cartesian Matriks SPACE

*Sumber: Data primer diolah, 2025*

Posisi di kuadran agresif ini sejalan dengan temuan Gultom et al. (2024) pada PT Kimia Farma, di mana organisasi dengan kekuatan finansial tinggi dan peluang industri besar dianjurkan menerapkan strategi pertumbuhan agresif. Namun, berbeda dari perusahaan besar, koperasi syariah perlu tetap menjaga prinsip non-profit dan member-centered dalam ekspansi.

Dalam tinjauan lebih mendalam, digitalisasi operasional koperasi tidak sekadar memfasilitasi kemudahan transaksi, tetapi juga menjadi instrumen kritis untuk meningkatkan efisiensi biaya operasional (BOPO) dan menurunkan Non-Performing Financing (NPF). Utami, Arbainah, dan Widiarto (2023) menegaskan bahwa penerapan platform digital terintegrasi—seperti mobile banking, e-wallet syariah, dan dashboard manajemen risiko otomatis—telah terbukti menurunkan rasio BOPO hingga 15% dalam enam bulan pertama implementasi pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah “Xyz” di Jawa Tengah. Secara paralel, Fadhillah, Probawati, & Yudha (2025) melaporkan bahwa integrasi modul credit scoring berbasis data analitik pada sistem QSPM membantu tim kredit LKMS melakukan seleksi pembiayaan dengan akurasi 20% lebih tinggi, sehingga menjadikan NPF turun dari 6,5% menjadi 4,2% dalam satu tahun.

Pengembangan aplikasi manajemen angsuran dan pelaporan real-time juga menawarkan nilai tambah bagi anggota. Sistem notifikasi otomatis untuk jatuh tempo angsuran, misalnya, mengurangi keterlambatan pembayaran sebesar 30%—suatu temuan yang sejalan dengan studi Naufarizal & Adi (2024) mengenai efektivitas otomasi pengingat pembayaran dalam koperasi UMKM. Selain itu, dashboard portofolio digital memungkinkan pengurus memantau rasio likuiditas, struktur pembiayaan murabahah dan bagi hasil, serta tren pertumbuhan aset secara harian. Dengan demikian, keputusan strategis dapat diambil lebih cepat dan berbasis data, bukan semata intuisi.

Dari perspektif competitive advantage, kolaborasi strategis dengan lembaga keuangan syariah lain membuka peluang untuk memanfaatkan skala ekonomi dan inovasi produk. Khuluq & Rahmawati (2024) menunjukkan bahwa kemitraan antara koperasi mikro syariah dan bank Islam regional berhasil menurunkan biaya dana hingga 1,2% dan meningkatkan volume pembiayaan sebesar 18% melalui skema deposito bagi hasil bersama. Hal ini menunjukkan pentingnya aliansi untuk memperluas akses modal dan berbagi risiko kredit. Di samping itu, model kemitraan ini dapat diadaptasi dengan melibatkan fintech syariah untuk memperkaya fitur aplikasi, seperti digital underwriting dan smart contract berbasis blockchain, sebagaimana direkomendasikan Arrasyid & Putro (t.t.) dalam studi mereka tentang integrasi manajemen strategi dan teknologi.

Lebih jauh lagi, penguatan kapabilitas SDM melalui pelatihan literasi digital dan risk management menjadi pondasi agar transformasi digital tidak sekadar bertumpu pada infrastruktur, tetapi juga pada kualitas implementasi. Maddinsyah et al. (2020) menggarisbawahi pentingnya program capacity building yang berkelanjutan, termasuk workshop penggunaan dashboard strategis

QSPM, simulasi skenario makroekonomi, dan pelatihan data-driven decision making. Dengan demikian, koperasi tidak hanya memperoleh alat analisis canggih, tetapi juga sumber daya manusia yang mampu memaksimalkan potensi alat tersebut.

Secara keseluruhan, perpaduan antara digitalisasi, kolaborasi strategis, dan pengembangan SDM menciptakan sinergi yang tidak hanya menurunkan biaya dan risiko, tetapi juga meningkatkan daya saing koperasi syariah mikro di pasar yang semakin kompetitif. Rangkaian rekomendasi ini mencerminkan best practice dari literatur terkini dan menempatkan LKMS Amanah Berkah Nusantara pada posisi yang tangguh untuk meraih pertumbuhan berkelanjutan, sesuai dengan kerangka analitis terpadu yang telah dijabarkan pada bab metode dan kajian teoritis (Budi Hartono et al., 2025; Utami et al., 2023; Fadhillah et al., 2025).

## **5. KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil analisis kuantitatif yang menempatkan LKMS Amanah Berkah Nusantara dalam kuadran agresif pada Matriks SPACE—dengan skor IFE 3,30 dan EFE 2,85—dapat disimpulkan bahwa koperasi ini memiliki kekuatan finansial dan posisi industri yang mendukung pertumbuhan ekspansif, meski perlu mengatasi keterbatasan competitive advantage dan environmental stability (Muhamad Khusnul Khuluq & Rahmawati, 2024). Untuk itu, pengembangan digitalisasi terintegrasi melalui platform mobile banking dan e-wallet syariah ber-modul credit scoring analitik serta notifikasi jatuh tempo otomatis dengan dashboard monitoring real-time akan menurunkan BOPO dan NPF sekaligus memperkuat data-driven decision making (Fadhillah, Probowati, & Yudha, 2025; Naufarizal & Adi, 2024). Selain itu, menjalin kemitraan formal dengan bank syariah regional dan fintech berbasis blockchain akan menurunkan biaya dana dan memperluas akses pasar melalui skema deposito bagi hasil dan smart contract (Khuluq & Rahmawati, 2024; Arrasyid & Putro, t.t.), sementara program capacity building terjadwal—termasuk pelatihan dashboard QSPM, simulasi makroekonomi, dan workshop data-driven decision making—akan memperkuat kapabilitas SDM dalam implementasi strategi (Maddinsyah et al., 2020). Ekspansi terukur ke wilayah dengan konsentrasi UMKM tinggi, didahului studi kelayakan mikro berbasis model SPACE, akan memastikan pertumbuhan yang selaras dengan kualitas layanan (Gultom et al., 2024), dan evaluasi triwulanan terhadap KPI seperti BOPO, NPF, pangsa pasar, dan kepuasan anggota akan menjadi dasar revisi strategi untuk menjaga keberlanjutan jangka panjang koperasi. Dengan langkah-langkah ini dijalankan secara konsisten dan terukur, LKMS Amanah Berkah Nusantara mampu memanfaatkan kekuatan internal dan peluang eksternal untuk tumbuh agresif sekaligus mengelola risiko secara efektif.

## DAFTAR REFERENSI

- Abubakar, A., Sagir, J., & Husnan, L. H. (2021). Analisis Strategi Toko/Retail Tradisional Dalam Menghadapi Minimarket /Retail Modern Di Kabupaten Lombok Tengah. *Distribusi - Journal of Management and Business*, 9(2), 171–192. <https://doi.org/10.29303/distribusi.v9i2.156>
- Arrasyid, I. H. K., & Putro, B. E. (t.t.). *Analisis Manajemen Strategi PT Tenggara Perkebunan Teh Maleber Menggunakan Metode Analisis Swot, IFE Dan EFE Matriks, dan IE Matriks*.
- Bintoro, M. H. (2013). *Strategi Pengembangan Koperasi Jasa Keuangan Syariah Dalam Pembiayaan Usaha Mikro di Kecamatan Tanjungsari, Sumedang*. 8(1).
- Budi Hartono, Hanung Eka Atmaja, Axel Giovanni, Clarisa Alfa Lionora, Alief Rizaldi, Aldo Arul Hermawan, & Yoga Aji Kusuma. (2025). Strategi Pengembangan Ekonomi Kawasan Wisata Borobudur Menggunakan Pendekatan Analisis SWOT Dan QSPM. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi dan Keuangan*, 6(1). <https://doi.org/10.53697/emak.v6i1.2187>
- Fadhillah, D. N., Probawati, D. D., & Yudha, D. A. (2025). Kerangka Pengembangan Strategis untuk TPI Palang dengan Mengintegrasikan Pendekatan SWOT dan QSPM. *Jurnal Ilmiah Membangun Desa dan Pertanian*, 10(1), 9–23. <https://doi.org/10.37149/jimdp.v10i1.1685>
- Fahmi, I. (2022). *Analisis Perencanaan Strategi Terhadap Dampak Transformasi Di Koperasi Telekomunikasi Seluler Regional Jawa Barat Menggunakan Qspm*. 6(3).
- Gultom, J. R., Sidiq, A. Z., Azzahra, Z. Q., Nadirra, N., & Rahayu, W. A. (2024). Analisis Strategi dengan Metode SWOT, QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix), dan SPACE (Strategic Position and Action Evaluation) pada PT. Kimia Farma, Tbk. *Mediastima*, 30(1), 13–27. <https://doi.org/10.55122/mediastima.v30i1.1211>
- Latip, A., Moertono, B. S., & Wening, N. (2019). *Strategi Pengembangan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (Studi Kasus Pada KSPPS “Xyz”)*. 2.
- Maddinsyah, A., Hidayat, D., Juhaeri, J., Susanto, D., & Sunarsi, D. (2020). Desain Formulasi Dan Implementasi Bisnis Strategik Dengan Pendekatan Business Model Canvas (Bmc) Terintegrasi Kerangka Integrated Performance Management System (Ipms) Pada

- Koperasi Asperindo. *Inovasi*, 7(2), 67. <https://doi.org/10.32493/Inovasi.v7i2.p67-76.8141>
- Muhamad Khusnul Khuluq & Nur Rahmawati. (2024). Analisis Strategi Peningkatan Kinerja Perusahaan dengan Pendekatan Matriks SWOT dan Matriks Space Pada PT.XYZ. *Konstruksi: Publikasi Ilmu Teknik, Perencanaan Tata Ruang dan Teknik Sipil*, 2(1), 01–15. <https://doi.org/10.61132/konstruksi.v2i1.40>
- Naufarizal, M. H., & Adi, A. N. (2024). Analisis Perencanaan Strategi Pengembangan Bisnis Pada UMKM Menggunakan Pendekatan Analisis SWOT Dan Matriks QSPM. *Jurnal Kewirausahaan dan Inovasi*, 3(3), 673–680. <https://doi.org/10.21776/jki.2024.03.3.04>
- Qanita, A. (2020). Analisis Strategi Dengan Metode Swot Dan Qspm (Quantitative Strategic Planning Matrix): Studi Kasus Pada D'gruz Caffe Di Kecamatan Bluto Sumenep. *Komitmen: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 1(2), 11–24. <https://doi.org/10.15575/jim.v1i2.10309>
- Sahdina, S., Afriany, A., & Pitoyo, R. (2023). Analisis Strategi Pemasaran Pada Rafan Bakery Dengan Metode Analisis Swot Dan Matriks BCG. *Journal of Science Education and Management Business*, 2(1), 17–28. <https://doi.org/10.62357/joseamb.v2i1.108>
- Sucipto, R. H. (2021). Analisis Strategi Pengembangan Koperasi Karyawan Republika. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 1(1), 19–27. <https://doi.org/10.31294/jab.v1i1.320>
- Sugina, S., Mulyati, M., Syaputra, H., Syahrani, K. A., & Ndruru, M. (2024). Pengembangan Koperasi sebagai Model Bisnis untuk Pemberdayaan UMKM. *JMARI*, 5(1), 48–60. <https://doi.org/10.33050/jmari.v5i1.3133>
- Utami, S. S. D., Arbainah, S., & Widiarto, A. (2023). Strategi Keunggulan Bersaing Patra Semarang Hotel & Convention dengan Matriks IE, SPACE, dan Profil Kompetitif. *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen dan Akuntansi (JEBMA)*, 3(3), 919–929. <https://doi.org/10.47709/jebma.v3i3.3170>
- Wibowo, G. A., Triyono, B., & Surya, A. (2024). *Strategi Pengembangan Koperasi Mandiri sebagai Solusi Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat*. 2(2).