

STRATEGI KSPPS BAYTUL IKHTIAR CABANG PAMIJAHAN BOGOR DALAM MENGEMBANGKAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH PADA MASA COVID-19

Siska Oktavia¹, Rully Trihantana², Ria Kusumaningrum³.

^{1, 2, 3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Sahid Bogor.

¹siskaoktavia098@gmail.com, ²rully.trihantana@febi-inais.ac.id,

³ria.kusumaningrum@febi-inais.ac.id

ABSTRACT

MSME actors in KSPPS Baytul Ikhtiar Pamijahan Branch have so far experienced difficulties in developing their business, so research is needed to find out the condition of MSMEs and how KSPPS Baytul Ikhtiar Pamijahan branch develops business strategies with MSME business actors in the midst of conditions where some members experience bad financing due to reduced member income during the Covid-19 pandemic. The research conducted was field research with a descriptive qualitative approach. The subject of this research is the KSPPS Baytul Ikhtiar Pamijahan Branch. The data collection technique used is by using Observation, Interview and Documentation methods. The data analysis used is using data obtained from interviews, observation and documentation, by collecting, describing, and shaping it in a SWOT analysis. The research results obtained are the strategy carried out by KSPPS Baytul Ikhtiar in developing MSMEs, namely the mentoring strategy. Where MSME actors who were given financing were surveyed directly in the field to see the development of MSMEs and provide direction and motivation to improve business quality. With this assistance, MSME actors can foster good MSME management and good marketing, can increase and expedite MSME income. Such assistance as assistance in managing funds, assistance in financial management for the sustainability of MSMEs.

Keywords: Strategy, KSPPS, MSMEs.

ABSTRAK

Pelaku UMKM di KSPPS Baytul Ikhtiar Cabang Pamijahan selama ini mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya, maka diperlukan penelitian untuk mengetahui kondisi UMKM dan bagaimana caranya KSPPS Baytul Ikhtiar cabang Pamijahan mengembangkan strategi usaha dengan para pelaku usaha UMKM di tengah kondisi beberapa anggota mengalami pembiayaan macet karena berkurangnya penghasilan anggota selama pandemi Covid-19. Penelitian yang dilakukan adalah penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif deskriptif. Subjek penelitian ini adalah Pihak KSPPS Baytul Ikhtiar Cabang Pamijahan. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan menggunakan metode

Observasi, Wawancara dan Dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah menggunakan data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi, dengan cara mengumpulkan, menjabarkan, dan membentuknya dalam analisis SWOT. Hasil penelitian yang diperoleh yaitu Strategi yang dilakukan KSPPS Baytul Ikhtiar dalam mengembangkan UMKM yaitu dengan strategi Pendampingan. Dimana pelaku UMKM yang diberi pembiayaan disurvei langsung ke lapangan untuk melihat perkembangan UMKM dan memberikan arahan dan motivasi untuk meningkatkan kualitas usaha. Dengan adanya pendampingan tersebut membuat pelaku UMKM bisa membina manajemen UMKM dengan baik dan pemasaran yang bagus, dapat meningkatkan dan melancarkan pendapatan UMKM. Pendampingan tersebut seperti pendampingan dalam pengelolaan dana, pendampingan dalam manajemen keuangan demi keberlanjutan UMKM.

Kata-kata Kunci: Strategi, KSPPS, UMKM.

I. PENDAHULUAN.

Salah satu permasalahan yang dihadapi dunia perbankan akhir-akhir ini adalah dampak penyebaran virus corona atau virus COVID-19 di seluruh dunia. Covid 19 adalah virus yang menyerang saluran pernapasan dan dapat menyebabkan gangguan pernapasan, infeksi paru-paru yang parah, hingga kematian. Virus ini pertama kali ditemukan di Wuhan, China pada tahun 2019. Covid-19 dapat menginfeksi manusia dan menyerang semua orang mulai dari anak-anak hingga orang tua. Covid-19 menyebar ke Indonesia pada Maret 2020.

Salah satu kebijakan yang diambil pemerintah untuk mencegah penyebaran virus corona adalah pemberlakuan PSBB (Kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar) di beberapa wilayah Indonesia. Hal ini berdampak besar bagi perekonomian Indonesia. Salah satu dampak yang

dialami pengusaha Indonesia adalah berkurangnya pendapatan akibat pembatasan operasional atau aktivitas sehari-hari.

Koperasi Simpan Pinjam (KSP) dan Koperasi Simpan Pinjam Syariah (KSPPS) adalah lembaga kredit mikro yang bergerak dalam usaha simpan pinjam, penghimpunan dana serta penyaluran dana dari anggota, dikelola secara profesional sesuai dengan prinsip koperasi. Sebagai lembaga perantara, KSP dan KSPPS memiliki dua jenis produk, yaitu produk keuangan (simpanan/tabungan) dan pinjaman (pinjaman/pembiayaan).

Pemberian kredit dalam bentuk pinjaman atau pembiayaan merupakan kegiatan utama dari perusahaan simpan pinjam koperasi konvensional (KSP) dan syariah (KSPPS). Selain menjadi sumber pendapatan terpenting untuk kegiatan simpan pinjam, pemberian pinjaman juga memiliki

tingkat risiko yang tinggi. Agar pemberian kredit dapat menguntungkan dan aman, maka perlu dilakukan pengelolaan kredit sedemikian rupa sehingga risiko kegagalan yang mungkin terjadi dapat diperhitungkan. Menurut Permenkop UKM No. 15 Tahun 2015, usaha simpan pinjam dilaksanakan dengan tata kelola yang baik, memperhatikan prinsip kehati-hatian dan manajemen risiko, serta memperhatikan peraturan yang terkait dengan pengelolaan usaha simpan pinjam.

Bank Indonesia merupakan lembaga yang berperan penting dalam perekonomian, terutama di bidang uang, keuangan, dan perbankan. Bank Indonesia didirikan dengan tujuan sosial ekonomi tertentu yang memperhatikan kepentingan nasional atau kesejahteraan masyarakat, seperti stabilitas harga dan pembangunan ekonomi, dan di sisi lain, kurangnya koordinator dan regulator yang tidak memihak dalam sistem perbankan menyebabkan bank tidak mampu untuk menjalankan operasi mereka secara efektif. Peran Bank Indonesia diwujudkan dalam tugas-tugas terpentingnya yaitu, perumusan dan pelaksanaan kebijakan moneter, pengaturan dan pengawasan bank, serta kelancaran sistem pembayaran.

Berbagai permasalahan yang ada di KSPPS Baytul Ikhtiari tentunya harus segera dibenahi agar tidak meluas, yang akan berdampak negatif bagi pimpinan, karyawan, atasan dan bawahan perusahaan, layaknya sebuah pasangan yang tidak dapat dipisahkan untuk keberlanjutan perusahaan. Karyawan, perusahaan dan manajer juga harus saling melengkapi. Karyawan yang berkinerja buruk

adalah masalah yang perlu segera di atasi, diperbaiki dengan cepat, jika tidak maka akan mempengaruhi semua area perusahaan. Tentu saja, banyak faktor yang dapat menyebabkan kinerja karyawan memburuk. Pandemi Covid-19 pasti menjadi penyebab utama penurunan hasil dan pendapatan KSPPS Baytul ikhtiar Selain itu peraturan-peraturan, kebijakan-kebijakan baru yang dikeluarkan oleh pemerintah karena untuk menghentikan laju angka penularan Covid – 19 agar tidak semakin tinggi untuk mensiasati hal tersebut peran dan strategi seorang pemimpin diperlukan untuk mengangkat kembali performa kinerja karyawan agar mendapat laba yang maksimal.

Terdapat banyak produk pembiayaan yang mengalami permasalahan diantaranya permasalahan tunggakan seperti anggota yang tidak dapat memenuhi kewajibannya karena beberapa faktor baik dari faktor global maupun personal. Penyebab pembiayaan bermasalah pada saat pandemi covid-19 adanya penurunan omset usaha yang dialami oleh anggota dan terjadi pemutusan hubungan kerja yang dialami anggota.

Usaha mikro kecil juga memiliki masalah berupa keterbatasan yang pertama modal merupakan faktor terpenting yang sangat penting untuk meningkatkan produksi dan aktivitas UMKM itu sendiri, terutama bagi pengusaha mikro dan pedagang yang tergolong golongan ekonomi lemah. golongan inilah yang sering mengalami kendala permodalan yang menimbulkan hambatan dan kesulitan dalam mengembangkan usahanya. Usaha kecil juga sering terjebak

dengan cara cepat mendapatkan modal, yaitu dengan meminta bantuan modal atau pinjaman kepada rentenir. Kedua Sumber daya manusia (SDM) yang terbatas Sumber daya manusia (SDM) yang tidak memadai dan pengetahuan operasi bisnis yang terbatas. Keterbatasan kualitas pribadi usaha kecil baik dari segi pendidikan formal maupun keahlian sangat mempengaruhi pengelolaannya, sehingga tidak mudah untuk mengembangkan usaha tersebut secara optimal. Ketiga Kurangnya teknologi informasi Setidaknya informasi yang diketahui UMKM sedikit banyak mempengaruhi persaingan produk dan jasa unit usaha UMKM dengan produk lain dari segi kualitas. Akibatnya, produk dan jasa UMKM tidak bisa menembus pasar ekspor.

Perbankan adalah lembaga keuangan yang menghimpun uang dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk pinjaman atau investasi lainnya. Bank merupakan salah satu lembaga yang sangat berperan penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi negara, bahkan pertumbuhan bank negara digunakan sebagai ukuran pertumbuhan ekonomi negara.

Perbankan sebagai salah satu pelaku ekonomi juga merasakan dampak dari penyebaran virus corona. Pasalnya, banyak nasabahnya yang mengalami kredit macet akibat penurunan pendapatan nasabah. Koperasi adalah lembaga ekonomi nasional yang mengelola ekonomi nasional untuk memajukan kesejahteraan sosial masyarakat.

Disebabkan banyak anggota yang mengalami pembiayaan macet karena berkurangnya penghasilan

anggota selama pandemi oleh karena itu penulis tertarik meneliti tentang bagaimana strategi KSPPS Baytul Ikhtiar dalam mengembangkan UMKM di era Covid-19.

II. TINJAUAN PUSTAKA.

II.I. Manajemen Strategi.

Manajemen strategis adalah serangkaian tindakan manajemen yang menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang. Manajemen strategis meliputi pemantauan lingkungan, perumusan strategi (perencanaan strategis atau perencanaan jangka panjang), implementasi strategi dan evaluasi serta manajemen. Kekuatan dan Kelemahan Perusahaan Manajemen strategis, awalnya disebut kebijakan bisnis, melibatkan perencanaan dan strategi jangka panjang. (Rahim, 2017 : 1).

Strategi merupakan langkah bertahap dan berkesinambungan yang penerapannya didasarkan pada apa yang diharapkan pelanggan di masa depan. Oleh karena itu, strategi hampir selalu didasarkan pada apa yang mungkin terjadi, bukan apa yang telah terjadi. kecepatan inovasi pasar baru dan perubahan kebiasaan konsumen membutuhkan kompetensi inti. Perusahaan perlu menemukan kompetensi inti mereka dalam bisnis mereka.

Tujuan dari manajemen strategis adalah: (Dalimunthe, 2020 : 6)

1. Menerapkan dan mengevaluasi strategi yang dipilih secara efektif dan efisien.
2. Penilaian kinerja, meninjau dan mengendalikan situasi serta melakukan berbagai penyesuaian

dan koreksi jika terdapat penyimpangan dalam penerapan strategi.

3. Strategi yang disusun senantiasa dimutakhirkan agar sesuai dengan perkembangan lingkungan eksternal.
4. Tinjauan terus menerus terhadap kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bisnis yang ada.
5. Produk yang selalu inovatif dan selalu memenuhi selera konsumen.

Strategi didefinisikan sebagai rencana yang terpadu, komprehensif dan berintegrasi yang menggabungkan kepentingan strategis perusahaan dengan tantangan lingkungan dan bertujuan untuk memastikan tercapainya tujuan utama perusahaan melalui implementasi yang tepat dalam organisasi. Secara umum, strategi adalah cara yang digunakan oleh manajer atau pimpinan untuk mencapai tujuan organisasi. Strategi merupakan titik tolak organisasi dan unsur-unsurnya dalam pembentukan faktor internal dan eksternal, dengan memperhatikan langkah-langkah untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Terkadang tangga yang akan didekati curam dan berkelok-kelok, namun ada juga tangga yang relatif rendah. Selain itu, akan banyak rintangan atau cobaan untuk mencapai tujuan. Oleh karena itu, setiap langkah harus dilakukan dengan hati-hati dan terarah. Mengelola strategi perusahaan dengan demikian merupakan upaya manajer untuk memperoleh hasil yang baik dan keunggulan bersaing organisasi sesuai dengan visi, misi dan sasaran waktu yang telah ditetapkan. (Dalimunthe, 2020: 11).

II.2. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

UMKM adalah usaha komersial yang dikuasai oleh perorangan atau perusahaan yang memenuhi kriteria UMKM. Menurut definisi UMKM, kriteria UKM dapat dibedakan antara lain usaha mikro, kecil, dan menengah. Dengan klasifikasi ini, pemerintah juga berharap UMKM dapat ikut membangun perekonomian negara, termasuk pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar. (Ariyanto, 2021: 3).

Istilah Usaha Kecil Menengah (UKM) atau Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mengacu pada ketentuan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. UKM atau usaha mikro adalah usaha milik swasta atau pemilik tunggal yang produktif dan memenuhi kriteria yang ditentukan oleh undang-undang. Perusahaan ini memiliki aset maksimal Rp 50.000.000 dan omzet maksimal Rp. 300.000.000,00. (Soetjipto, 2020: 14).

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memegang peranan penting dalam perekonomian Indonesia. UMKM menguasai 99,99% dari seluruh operator di Indonesia atau sebanyak 56,54 juta unit. Usaha mikro, kecil dan menengah mampu membuktikan eksistensinya dalam perekonomian Indonesia. Ciri-ciri UMKM adalah ciri-ciri atau keadaan nyata yang berkaitan dengan usaha dan perilaku para pedagang yang terlibat dalam usahanya. Fitur ini memisahkan pedagang berdasarkan bisnisnya.

II.3. Pengembangan Usaha.

Pengembangan usaha adalah proses pengembangan, metode dan

tindakan. Jika perusahaan dan lembaga lain tidak dapat menghasilkan laba, maka perusahaan tersebut tidak dapat bertahan hidup, dan untuk memperoleh laba, perusahaan harus memproduksi barang atau jasa yang dibutuhkan masyarakat. Oleh karena itu, konsep pengembangan usaha adalah proses dan cara menciptakan atau mengembangkan usaha, yang dilakukan baik untuk sementara maupun untuk masa yang akan datang, dimana usaha tersebut sebelumnya dimiliki. (Sridevi, 2020: 16).

Strategi pengembangan usaha dari perspektif Islam mewajibkan setiap muslim, terutama yang memiliki tanggungan, untuk bekerja. Pekerjaan adalah salah satu alasan utama yang memberi orang kekayaan. Dengan bekerja, orang dapat memenuhi misi kekhalifahannya, melindungi diri dari kejahatan dan mencapai tujuan yang sangat tinggi. Selain itu, dengan bekerja, seseorang dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari, memenuhi kebutuhan keluarganya dan berbuat baik kepada tetangganya.

III. METODE PENELITIAN.

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif yang bertempat di KSPPS Baytul Ikhtiar. Penelitian kualitatif mengacu pada penelitian yang selama ini penulis memperoleh informasi dari lapangan baik berupa bahan lisan maupun tulisan (dokumen), sedangkan tujuan penelitian kualitatif adalah penelitian yang tujuannya untuk mengembangkan teori. Penelitian kualitatif sangat dipengaruhi oleh pandangan, pemikiran dan pengetahuan peneliti saat peneliti

menginterpretasikan data. (Semiawan, 2010: 7).

Waktu dan Lokasi Penelitian ini berlangsung pada juni 2022 sampai dengan dengan juli 2022. Dalam melakukan penelitian ini peneliti mengambil objek penelitian Baytul Ikhtiar Cabang Pamijahan karena terdapat permasalahan pada anggota yang belum mengalami perkembangan usahanya akibat pandemi covid-19.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan sumber data primer dan data sekunder. Sumber data primer adalah sumber data yang langsung diperoleh dari sumber data pertama di lokasi penelitian atau objek penelitian (Rahmadi, 2011: 70). Adapun sumber data primer dalam penelitian ini adalah data-data yang penulis peroleh secara langsung dari KSPPS Baytul Ikhtiar yaitu data pembiayaan UMKM selama pandemi covid-19 2020 sampai 2022. Sedangkan sumber data sekunder adalah data yang didapatkan dari berbagai dokumentasi yang relevan dengan fenomena yang ditelisik, baik berupa laporan-laporan yang ada pada tim sukses, dokumen-dokumen supporter, maupun berbagai pemberitan dan dokumen lain yang dapat diakses pada berbagai media cetak maupun elektronik. (Kurniadi, 2011: 148). Adapun sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah data-data yang mendukung penelitian ini secara tidak langsung, seperti dokumen-dokumen resmi, *website*, struktur organisasi dari KSPPS Baytul Ikhtiar.

Teknik Pengumpulan Data yang digunakan yaitu:

1. Observasi adalah metode atau cara menganalisis dan mencatat perilaku secara sistematis

- dengan melihat atau mengamati secara langsung individu atau kelompok sasaran. Observasi juga dapat mencakup upaya merumuskan masalah, membandingkan masalah (sebagaimana dirumuskan dengan kenyataan lapangan), memahami secara detail masalah yang akan disurvei (mencari pertanyaan), atau menemukan strategi pengumpulan data. dan bentuk pemahaman yang paling tepat. (Nursapia, 2020: 74).
2. Wawancara adalah metode pengumpulan informasi melalui komunikasi, yaitu hubungan pribadi antara peneliti dan sumber informasi wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data ketika peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk mengidentifikasi suatu masalah yang akan diteliti, tetapi juga ketika ingin mengetahui hal-hal yang lebih tepat dari responden. Teknik pengumpulan data ini didasarkan pada laporan diri, atau setidaknya informasi dan keyakinan pribadi. (Sugiyono, 2013: 231).
 3. Dokumentasi. Dalam penelitian ini peneliti juga menggunakan teknik pengumpulan data melalui dokumentasi, dimana teknik ini biasanya berupa benda-benda tertulis seperti buku, jurnal, dokumen, peraturan, catatan harian. (Rusman, 2021: 64). Dokumentasi pada penelitian ini yang di gunakan adalah data rekap pengajuan pembiayaan berdasarkan sektor dari tahun 2020 sampai 2021.
 4. Analisis Data Penelitian. Pada tahap ini peneliti terlebih dahulu mengumpulkan data yang diperoleh dari observasi, wawancara sebelumnya dan dokumen yang diperoleh dari Baytul Ikhtiar, setelah itu data yang terkumpul dianalisis dengan menggunakan metode analisis SWOT. Analisis SWOT adalah metodologi yang dapat diterapkan dalam penelitian untuk memvalidasi rencana strategis.
- #### IV. HASIL DAN PEMBAHASAN.
- Strategi KSPPS Baytul ikhtiar dalam melakukan pembiayaan macet terhadap UMKM yang di lakukan nasabah ketika mengalami kegagalan atau macet yaitu dengan cara melakukan tindakan portofolio yaitu alat untuk memonitoring ketertunggakan. Biasanya KSPPS akan memberikan teguran terlebih dahulu pada tanggal 1 sampai 30 ketika nasabah tidak bisa membayar biasanya, KSPPS akan langsung melakukan kunjungan kepada anggota dengan membawa surat teguran jadi untuk tahapan-tahapannya yaitu KSPPS biasanya melakukan peneguran setelah itu mencoba mengidentifikasi, bermediasi untuk melakukan proses *reschedule* atau rekontruksi lagi untuk di berikan keringanan terkait masalah angsuran itu sendiri.
- Strategi yang di lakukan KSPPS Baytul Ikhtiar adalah dengan selalu mengembangkan terutama dari segi UMKM nya karena dari masa covid banyak usaha-usaha yang dapat disebut turun drastis sehingga KSPPS

Melakukan penekanan dan pendampingan kepada anggota layanan terkait kewajiban mengangsur agar dapat menjaga kesetabilan KSPPS.

Bentuk pengawasan KSPPS Baytul Ikhtiar dalam keberlanjutan UMKM yaitu dengan melakukan pendampingan usaha atas modal yang di berikan agar supaya anggota lebih dapat meningkatkan dari segi usahanya biasanya KSPPS akan coba lihat dari segi tabungannya dan dari segi prestasi anggotanya, bagaimana ketika KSPPS lempar pembiayaan untuk modal usaha apakah ada peningkatan disana, apakah dari segi tabungannya akan meningkat apa malah makin menurun jadi itu akan terpantau dari segi tabungan.

Modal yang diberikan kepada anggota KSPPS Baytul Ikhtiar untuk modal minimal awal hanya Rp 2.000.000 sebenarnya KSPPS Baytul ikhtiar pakai sistem bertahap yang pertama untuk pencairan sebesar Rp 2.000.000 dan yang ke dua sekitar Rp 4.000.000 setelah itu bisa langsung ke Rp 5.000.000 sampai nominalnya itu sampai ke batas maksimal sekitar Rp 20.000.000. Jadi untuk membuka usaha, yang terpenting yang harus disiapkan pelaku usaha adalah modal. Jenis UMKM yang di modali KSPPS Baytul Ikhtiar banyak sekali seperti UMKM perdagangan, pertanian, pendidikan dan kerajinan-kerajinan tangan sebagai contoh seperti *home industry*, warung, jual beli kambing dan lainnya.

Analisis SWOT strategi KSPPS dalam mengembangkan UMKM di era Covid.

1. Kekuatan (*Strenghts*).

- a. Mutu dan produknya sudah terjamin.

- b. Produk dan jasa yang ditawarkan sangat bervariasi.
- c. KSPPS Baytul Ikhtiar dapat memberikan kesempatan kepada anggota pelaku UMKM untuk dapat mengembangkan usahanya dengan memberikan pinjaman modal dengan akad yang telah disepakati.
- d. Tata kelola dan perilaku yang baik karena KSPPS Baytul Ikhtiar adalah bidang jasa yang memerlukan pelayanan yang ramah dan juga agar mendapatkan kepercayaan dari para anggota dalam hal pelayanan supaya menampilkan kinerja yang lebih baik.
- e. Beroperasi atas dasar prinsip syariah menetapkan budaya perusahaan dengan menerapkan nilai-nilai KSPPS Baytul Ikhtiar.

2. Kelemahan (*weaknesses*)

- a. Dalam segi permodalan.
 - 1) Anggota KSPPS Baytul Ikhtiar masih ada yang telat membayar angsuran
 - 2) Kurangnya pengetahuan tentang perbankan dan manajemen keuangan
 - 3) Hilangnya rasa tanggung jawab

- anggota terhadap pembayaran angsuran pembiayaan.
- 4) Belum terlalu maksimal dalam menanggapi keluhan dari anggota.
3. Peluang (*opportunities*).
- Semakin bertambahnya kesadaran masyarakat muslim untuk memilih lembaga keuangan yang berdasarkan prinsip syariah.
 - Masyarakat sudah mengetahui KSPPS Baytul Ikhtiar sehingga menambah penumbuhan majlis/
 - Adanya fatwa MUI tentang riba yang secara tidak langsung mempengaruhi pola pikir untuk menghindari praktik ribawi seperti yang terdapat di lembaga konvensional.
 - Persyaratan-persyaratan pengajuan pembiayaan yang mudah.
 - Menjalin silaturahmi yang baik dengan anggota.
4. Ancaman (*Threats*)
- Ada saja anggota yang memanfaatkan kondisi Covid-19 untuk tidak membayar angsuran.
 - Adanya propokator yang berupaya agar anggota beralih ke lembaga keuangan lain.
 - Banyak pesaing yang sejenis sehingga produk-

produk yang ditawarkan sama dengan koperasi syariah atau lembaga keuangan lainnya.

- Masyarakat yang masih belum mengerti tentang lembaga keuangan syariah terkait dengan produk, sistem dan mekanisme lembaga syariah.
- Masih ada anggapan bahwa lembaga syariah tidak jauh berbeda dengan lembaga konvensional.

Adapun data rekap pengajuan pembiayaan berdasarkan sektor 2020 sebagai berikut:

Kode	Keterangan	Jumlah	Nominal
1	Perdagangan	1098	3.740.589.890
2	Industri	20	64.407.760
3	Lainnya	1	5.000.000
4	Jasa	885	2.694.053.719
5	Pertanian	141	455.272.032
		2145	6.959.323.401

Sumber : KSPPS Baytul Ikhtiar

Adapun data rekap pengajuan pembiayaan berdasarkan sektor 2021 sebagai berikut:

Kode	Keterangan	Jumlah	Nominal
1	Perdagangan	1015	4.000.812.000
2	Industri	15	62.500.000
3	Lainnya	2	2.000.000
4	Jasa	752	2.560.008.000
5	Pertanian	142	516.110.000
		1926	7.141.430.000

Dari data pembiayaan berdasarkan sektor rekap di atas selama 2 tahun sudah kembali berjalan lebih baik dari satu tahun sebelumnya.

V. SIMPULAN.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis pada KSPPS Baytul Ikhtiar serta pembahasan yang telah diuraikan maka dapat diambil simpulan sebagai berikut:

1. Kondisi UMKM di KSPPS Baytul Ikhtiar hampir semua pelaku UMKM terutama pelaku usaha mikro mengalami kendala dalam melaksanakan kewajibannya terhadap perbankan. Pasca pandemi para pelaku UMKM mulai memperhatikan pada tata kelola dan tata cara penggunaan media sosial seperti, *facebook* dan *instagram*. Para pelaku UMKM saat ini sudah beradaptasi dengan ekosistem digital yang membawa pengaruh baik dalam usaha mereka.
2. Strategi yang dilakukan KSPPS Baytul Ikhtiar dalam pengembangan UMKM sudah efektif karena pada saat ini KSPPS Baytul Ikhtiar berkomitmen untuk mengembangkan ekonomi syariah dengan mensosialisasikan kepada aparat dan tokoh di setiap wilayah khususnya Jawa Barat dan saat ini sudah menyebar di wilayah Jawa Barat dan juga pihak KSPPS turun langsung ke lapangan untuk melihat perkembangan umkm. Seiring dengan perkembangan KSPPS Baytul Ikhtiar dalam upaya menumbuh kembangkan KSPPS menuju keadaan yang lebih baik, masih dijumpai beberapa kendala yaitu kendala yang di hadapi KSPPS Baytul Ikhtiar karena masih banyak

yang harus kita pelajari kepada anggota yang belum begitu paham tentang pembiayaan yang ada di Baytul Ikhtiar sehingga harus di berikan pelatihan, Kurangnya pengetahuan tentang manajemen keuangan, tetapi KSPPS berusaha maksimal untuk bisa memberikan pembiayaan terhadap UMKM yang mengajukan pembiayaan kepada KSPPS Baytul Ikhtiar.

Berdasarkan hasil penelitian, maka penulis mengemukakan beberapa saran yang bermanfaat bagi perkembangan dan kemajuan KSPPS Baytul Ikhtiar, sebagai berikut:

1. Pihak KSPPS Baytul Ikhtiar di harapkan dapat meningkatkan dan mengembangkan UMKM yang sesuai dengan tujuan dari lembaga tersebut agar UMKM menjadi lebih baik dari sebelumnya dan Pihak kspps juga diharapkan dalam melakukan pendampingan atau pengawasan harus tetap di pertahankan demi keberlanjutan UMKM.
2. Diharapkan kepada peneliti selanjutnya untuk menambahkan lebih banyak analisis SWOT dan penelitian selanjutnya di harapkan menggunakan lebih banyak lagi sumber penelitian, maupun objek diharapkan dapat di perluas sehingga menghasilkan hasil yang lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Ariyanto, A. (2021). *Strategi Pemasaran Umkm Di Masa Pandemi*. Sumatra Barat: Insan Cendekia Mandiri.
- Dalimunthe, N. (2020). *Analisis Strategi Bmt Dalam Upaya Pengembangan Umkm Di Kspps Bmt Ub Amanah Laut Dendang*. Medan: Skripsi.
- Kurniadi. (2011). *Praktek Penelitian Kualitatif Pengalaman Dari Ugm*. Yogyakarta.
- Rahmadi. (2011). *Pengantar Metodologi Penelitian*. Banjarmasin.
- Semiawan. (2010). *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik Dan Keunggulannya*. Jakarta.
- Sridewi. (2020). *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan*.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung.