

## **The Competitive Advantages of NURI East Java Savings and Loans Cooperatives and Sharia Financing in the Perspective of the Diamond Strategy**

Rifqun Nisa', Andriani Samsuri

[rifqunnisa01@gmail.com](mailto:rifqunnisa01@gmail.com), [anriani@uinsby.ac.id](mailto:anriani@uinsby.ac.id)

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya

**Abstract:** This study aims to determine the application of competitive advantage to the NURI Sharia and Loans and Financing Cooperative (KSPPS NURI JATIM) in the diamond strategy perspective. The research methodology used is qualitative with a descriptive approach. Data collection was carried out by observation, documentation and interview methods. The data sources in this study were the Director of KSPPS NURI JATIM, administrators of KSPPS NURI JATIM, and members of KSPPS NURI JATIM. The research result obtained are KSPPS NURI JATIM's competitive advantage in terms of marketing management, financial management, information management, and human resource management that have made efforts and are in accordance with ideal conditions. The potential of KSPPS NURI JATIM in the diamond strategy, KSPPS NURI JATIM must continue to improve service quality and expand marketing areas.

**Keywords:** Management; Diamond Strategy; NURI JATIM KSPPS.

**Abstrak:** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan keunggulan bersaing pada Koperasi Pinjaman dan Pembiayaan Syariah NURI (KSPPS NURI JATIM) dalam perspektif diamond strategy. Metodologi penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Pengumpulan data dilakukan dengan metode observasi, dokumentasi dan wawancara. Sumber data dalam penelitian ini adalah Direktur KSPPS NURI JATIM, pengurus KSPPS NURI JATIM, dan anggota KSPPS NURI JATIM. Hasil penelitian yang diperoleh adalah keunggulan daya saing KSPPS NURI JATIM dalam hal manajemen pemasaran, manajemen keuangan, manajemen informasi, dan manajemen sumber daya manusia yang telah melakukan upaya dan sesuai dengan kondisi ideal. Potensi KSPPS NURI JATIM dalam strategi intan, KSPPS NURI JATIM harus terus meningkatkan kualitas layanan dan memperluas wilayah pemasaran.

**Kata Kunci:** Manajemen; Strategi Diamond; KSPPS NURI JATIM.

## **Pendahuluan**

Ketika seseorang memulai bisnis, mereka pasti memiliki aspirasi dan tujuan untuk memperbaiki diri. Untuk mencapai tujuan tersebut, sangatlah penting untuk melakukan perencanaan bisnis. Salah satu sistem yang dapat digunakan sebagai panduan dalam bisnis adalah perencanaan strategi. Manajemen strategi adalah kombinasi antara seni dan ilmu dalam membuat, menerapkan, dan mengevaluasi keputusan strategis antar berbagai fungsi yang dapat membantu organisasi dalam mencapai tujuan masa depan (Sedjati, 2015). Dengan melakukan manajemen strategi yang tepat, organisasi dapat memaksimalkan potensi mereka, mengantisipasi perubahan pasar dan lingkungan, serta mencapai keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Dalam konteks ini, organisasi merujuk pada semua elemen bisnis, baik dalam skala kecil maupun besar, baik di tingkat nasional maupun internasional.

Keuntungan dari menerapkan perencanaan strategi ini adalah dapat menetapkan arah yang jelas dan fokus pada tujuan jangka panjang, dapat mengoptimalkan penggunaan sumber daya dan menghindari penggunaan sumber daya yang tidak perlu, dapat meningkatkan kemampuan organisasi dalam merespon perubahan lingkungan bisnis dan memanfaatkan peluang pasar baru, dan organisasi dapat meningkatkan kualitas pengambilan keputusan dengan mempertimbangkan berbagai faktor dan resiko yang terlibat dalam pengambilan keputusan. Dan tujuan utama dari manajemen strategi adalah untuk mencapai keunggulan bersaing dan pertumbuhan jangka panjang bagi organisasi. Manajemen strategi melibatkan analisis internal dan eksternal untuk menentukan arah strategis dan memformulasikan rencana tindakan yang akan membantu perusahaan mencapai tujuan jangka panjangnya.

Persaingan yang kompetitif-pun juga dialami oleh Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah NURI Jawa Timur (KSPPS NURI JATIM) yang berlokasi di jalan raya Palduding-Pegantenan, Desa Plakpak, Kecamatan Pegantenan, Kabupaten Pamekasan, Jawa Timur. Tingginya tingkat persaingan di daerah Pamekasan, yang mana pada daerah tersebut terdapat banyak koperasi simpan-pinjam syariah yang menjadi pesaing. Selain lokasi KSPPS NURI JATIM yang berada di Pamekasan dimana pada daerah tersebut terdapat banyak koperasi simpan-pinjam syariah, produk jasa yang disediakan oleh KSPPS NURI JATIM merupakan produk sejenis yang memiliki kesamaan produk jasa dengan koperasi simpan-pinjam syariah lainnya yang ada di Pamekasan yang membuat persaingan yang dimiliki KSPPS NURI JATIM sangat kompetitif. Pada tabel 1 akan dijelaskan mengenai koperasi simpan-pinjam syariah yang ada di daerah Pamekasan dan produk jasa apa saja yang disediakan oleh koperasi tersebut.

**Tabel 1**  
**Koperasi Simpan-Pinjam Syariah di Pamekasan Beserta Produk Jasa Yang Disediakan**

No.	Nama Koperasi Simpan-Pinjam Syariah	Produk Jasa	
		Simpanan	Pembiayaan
1.	KSPPS NURI JATIM	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Simpanan pokok</li> <li>• Simpanan wajib</li> <li>• Simpanan wajib khusus</li> <li>• Simpanan hari raya</li> <li>• Simpanan berjangka</li> <li>• Simpanan walimatul ursy</li> <li>• Simpanan pendidikan</li> <li>• Simpanan haji dan umroh</li> <li>• Simpanan qurban</li> <li>• Simpanan rumah tangga</li> <li>• Simpanan suku rela</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembiayaan kebajikan barokah</li> <li>• Pembiayaan gadai emas pola syariah</li> <li>• Pembiayaan barang serba guna</li> <li>• Pembiayaan modal usaha</li> <li>• Pembiayaan modal pertanian</li> <li>• Pembiayaan gadai BPKB syariah</li> <li>• Pembiayaan gadai kendaraan syariah</li> <li>• Pembiayaan pembelian mobil dan motor syariah</li> <li>• Pembiayaan pembelian rumah barokah</li> <li>• Pembiayaan sertifikat tanah syariah</li> </ul>
2.	BMT UGT Sidogiri Cab. Pamekasan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tabungan umum</li> <li>• Tabungan haji</li> <li>• Tabungan umrah</li> <li>• Tabungan hari raya idul fitri</li> <li>• Tabungan pendidikan</li> <li>• Tabungan kurban</li> <li>• Tabungan tarbiyah</li> <li>• Tabungan berjangka</li> <li>• Tabungan MDA berjangka plus</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembiayaan agunan tunai</li> <li>• Pembiayaan jaminan emas</li> <li>• Pembiayaan modal usaha barokah</li> <li>• Pembiayaan multi guna tanpa agunan</li> <li>• Pembiayaan kendaraan bermotor barokah</li> <li>• Pembiayaan pembelian barang elektronik</li> </ul>

			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembiayaan kafalah haji</li> <li>• Pembiayaan multi jasa barokah</li> <li>• Pembiayaan multi griya barokah</li> <li>• Pembiayaan modal pertanian barokah</li> </ul>
3.	Koperasi Darulhikmah Mitra Sejahtera	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Simpanan anggota</li> <li>• Simpanan wadi'ah</li> <li>• Simpanan qurban</li> <li>• Simpanan haji dan umroh</li> <li>• Simpanan deposito berjangka</li> <li>• Simpanan pendidikan</li> <li>•</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembiayaan mudharabah (mitra usaha)</li> <li>• Pembiayaan musyarakah (mitra usaha)</li> <li>• Pembiayaan murabahah (multi barang)</li> <li>• Pembiayaan ijarah (multi jasa)</li> <li>• Ar-rahn (gadai)</li> <li>• Pembiayaan al-qardul hasan</li> </ul>
4.	Koperasi Sumber Anyar (KSA)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Simpanan pokok</li> <li>• Simpanan wajib</li> <li>• Simpanan wadiah</li> <li>• Simpanan Pendidikan</li> <li>• Simpanan fasilitas qurban</li> <li>• Simpanan haji dan umroh</li> <li>• Simpanna hari raya</li> <li>• Simpanan deposito berjangka</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembiayaan mudharabah (modal usaha)</li> <li>• Pembiayaan multi jasa (mudharabah)</li> <li>• Pembiayaan ijarah (multi jasa)</li> <li>• Ar-rahn (gadai)</li> <li>• Qordul hasan</li> </ul>
5.	BMT NU Jawa Timur Cabang Larangan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Simpanan anggota</li> <li>• Tabungan mudharabah</li> <li>• Simpanan Pendidikan fathonah</li> <li>• Simpanan haji dan umroh</li> <li>• Tabungan ukhrawi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Ba'I bits tsamani al-ajil</i></li> <li>• Murabahah</li> <li>• Mudharabah</li> <li>• Musyarakah</li> <li>• Qardul hasan</li> <li>• Rahn (gadai)</li> <li>• Layanan berbasis jama'ah</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Simpanan lebaran</li> <li>• Simpanan berjangka wadiah berhadiah</li> <li>• Simpanan berjangka mudharabah</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maal</li> </ul>
6.	BMT UGT Capem Pagendingan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tabungan umum</li> <li>• Tabungan haji</li> <li>• Tabungan umrah</li> <li>• Tabungan hari raya idul fitri</li> <li>• Tabungan pendidikan</li> <li>• Tabungan kurban</li> <li>• Tabungan tarbiyah</li> <li>• Tabungan berjangka</li> <li>• Tabungan MDA berjangka plus</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembiayaan agunan tunai</li> <li>• Pembiayaan jaminan emas</li> <li>• Pembiayaan modal usaha barokah</li> <li>• Pembiayaan multi guna tanpa agunan</li> <li>• Pembiayaan kendaraan bermotor barokah</li> <li>• Pembiayaan pembelian barang elektronik</li> <li>• Pembiayaan kafalah haji</li> <li>• Pembiayaan multi jasa barokah</li> <li>• Pembiayaan multi griya barokah</li> <li>• Pembiayaan modal pertanian barokah</li> </ul>
7.	BMT NU Tlanakan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tabungan sajadah</li> <li>• Tabungan siberkah</li> <li>• Tabungan sahara</li> <li>• Tabungan sabar</li> <li>• Tabungan tabah</li> <li>• Tabungan tarawi</li> <li>• Tabungan siaga</li> <li>• Tabungan sidik fathonah</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembiayaan al-qordul hasan</li> <li>• Pembiayaan murabahah dan ba'I bitsamanil ajil</li> <li>• Pembiayaan murabahah dan musyarakah</li> <li>• Pembiayaan rahn/gadai</li> </ul>
8.	BMT NU Cabang Proppo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tabungan sajadah</li> <li>• Tabungan siberkah</li> <li>• Tabungan sahara</li> <li>• Tabungan sabar</li> <li>• Tabungan tabah</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembiayaan al-qordul hasan</li> <li>• Pembiayaan murabahah dan ba'i bitsamanil ajil</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tabungan tarawi</li> <li>• Tabungan siaga</li> <li>• Tabungan sidik fathonah</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembiayaan murabahah dan musyarakah</li> <li>• Pembiayaan rahn/gadai</li> </ul>
9.	Kantor Cabang BMT Al Iktisab Kebun Baru	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tabungan syariah</li> <li>• Tabungan Pendidikan</li> <li>• Tabungan haji dan umroh</li> <li>• Tabungan qurban dan aqiqah</li> <li>• Tabungan idul fitri</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembiayaan musyarokah</li> <li>• Pembiayaan mudharabah</li> <li>• Pembiayaan murobahah</li> <li>• Pembiayaan rahn</li> <li>• Pembiayaan ba'i bi tsamanin a'jil</li> <li>• Pembiayaan qordul hasan</li> </ul>
10.	KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Pakong	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tabungan umum</li> <li>• Tabungan haji</li> <li>• Tabungan umrah</li> <li>• Tabungan hari raya idul fitri</li> <li>• Tabungan pendidikan</li> <li>• Tabungan kurban</li> <li>• Tabungan tarbiyah</li> <li>• Tabungan berjangka</li> <li>• Tabungan MDA berjangka plus</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembiayaan agunan tunai</li> <li>• Pembiayaan jaminan emas</li> <li>• Pembiayaan modal usaha barokah</li> <li>• Pembiayaan multi guna tanpa agunan</li> <li>• Pembiayaan kendaraan bermotor barokah</li> <li>• Pembiayaan pembelian barang elektronik</li> <li>• Pembiayaan kafalah haji</li> <li>• Pembiayaan multi jasa barokah</li> <li>• Pembiayaan multi griya barokah</li> <li>• Pembiayaan modal pertanian barokah</li> </ul>

Sumber: Data diolah, 2023

Pada tabel 1 menggambarkan koperasi simpan-pinjam yang ada di sekitar KSPPS NURI JATIM yang juga merupakan para pesaing, hal tersebut ditandai dengan adanya persamaan produk jasa yang disediakan, untuk mengidentifikasi persaingan yang kompetitif antar koperasi simpan-pinjam syariah dengan meninjau 9 sampel koperasi simpan-pinjam syariah yang dijadikan penelitian.

Untuk melihat daya Tarik tiap koperasi simpan-pinjam syariah dengan menghitung banyaknya calon anggota koperasi yang masuk untuk sekedar bertanya-tanya sekitar informasi terkait koperasi tersebut atau yang akan bergabung secara langsung.

Koperasi Simpan-Pinjam dan Pembiayaan Syariah NURI Jawa Timur (KSPPS NURI JATIM) sendiri merupakan koperasi syariah berskala Jawa Timur yang menyediakan jasa penghimpunan dana, pinjaman, dan pembiayaan berbasis syariah. KSPPS NURI JATIM ini kantor pusatnya berlokasi di jalan raya Palduding-Pegantenan, Desa Plakpak, Kecamatan pegantenan, Kabupaten pamekasan, Jawa Timur. KSPPS NURI JATIM ini berdiri sejak tahun 2008 dan tercatat hingga tahun ini telah memiliki sekitar 26 kantor cabang yang tersebar di beberapa wilayah di Provinsi Jawa Timur.

Kendala yang dihadapi KSPPS NURI JATIM ialah mengenai banyaknya pesaing yang ada di sekitar. Seperti yang diketahui terdapat beberapa koperasi syariah yang sama-sama menyediakan jasa penghimpunan dana dan pembiayaan. Untuk dapat bersaing dan bertahan dalam kompetisi, KSPPS NURI JATIM perlu menerapkan manajemen strategi guna mengatasi masalah yang ada. Salah satu strategi bisnis yang digunakan dalam penelitian dalam penelitian kualitatif untuk memahami situasi sosial secara menyeluruh dari berbagai prespektif adalah strategi diamond. Strategi ini memperhatikan lima indikator dan menggunakan kerangka penerapan sederhana untuk menangkap fenomena situasi sosial.

Menurut strategi diamond, kunci keberhasilan persaingan perusahaan bergantung pada penggunaan lima elemen strategi perusahaan, yaitu *arenas* (wilayah yang menjadi fokus perusahaan), *staging* (kecepatan dan tahapan yang dilakukan), *differentiator* (keunikan produk atau layanan), *vechile* (cara untuk mencapai tujuan), dan *economic logic* (logika ekonomi) (Hambrick & Fredickson, 2001).

Berdasarkan pada penjelasan sebelumnya, maka penulis tertarik untuk mengambil judul penelitian **“Keunggulan Bersaing Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah NURI Jawa Timur Dalam Prespektif Diamond Strategy”**

## **Metode**

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Data dikumpulkan melalui observasi, dokumentasi, dan wawancara. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Direktur KSPPS NURI JATIM, pengurus, dan anggota KSPPS NURI JATIM. Penelitian ini membahas tentang strategi usaha yang digunakan oleh KSPPS NURI JATIM dalam menangkap situasi sosial melalui sistem kerangka penerapan sederhana berdasarkan lima indikator pada *diamond strategy*.

## **Hasil Dan Pembahasan Manajemen**

Manajemen merupakan suatu proses perencanaan, pengarahan, dan pengendalian sumber daya (baik manusia, keuangan, fisik, atau teknologi) untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Manajemen dapat diterapkan di berbagai bidang seperti bisnis, pemerintahan, organisasi nirlaba, dan lain sebagainya. Dalam praktiknya, manajemen juga melibatkan pengambilan keputusan, delegasi tugas, pengawasan kinerja, dan peningkatan efisiensi dan efektivitas. Tujuan utama dari manajemen adalah untuk mencapai hasil yang optimal dengan sumber daya yang tersedia dan dalam waktu yang ditetapkan (Muhfizar dkk., 2021). Dengan berkembangnya ilmu manajemen, terdapat beberapa cabang keilmuan, diantaranya:

### **1. Manajemen pemasaran**

Manajemen pemasaran adalah suatu proses pengelolaan dan pengendalian kegiatan-kegiatan pemasaran dari perencanaan, pelaksanaan, evaluasi, hingga pengambilan keputusan untuk mencapai tujuan perusahaan atau organisasi. Tujuan utama manajemen pemasaran adalah untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen dengan cara menciptakan nilai yang dapat dijual dan memperoleh keuntungan yang diinginkan. Manajemen pemasaran meliputi berbagai kegiatan seperti identifikasi pasar, penentuan harga, promosi, distribusi, serta pengembangan produk dan layanan yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Dalam era digital, manajemen pemasaran juga meliputi penggunaan teknologi dan media sosial untuk memperluas jangkauan pemasaran dan memperoleh insight dari konsumen (Wibowo dkk., 2015).

### **2. Manajemen infomasi (SIM)**

Manajemen informasi atau sistem informasi manajemen merupakan suatu sistem yang terdiri dari komponen-komponen teknologi informasi yang digunakan untuk mengumpulkan, mengelola, memproses, menyimpan, dan mendistribusikan informasi yang berkaitan dengan operasi suatu organisasi atau perusahaan. Manajemen informasi memungkinkan pengambilan keputusan yang tepat dan cepat dengan memanfaatkan informasi yang relevan akurat (Pangestu, 2017).

Manajemen informasi ini mencakup perencanaan, pengembangan, implementasi, dan pengawasan sistem informasi. Dalam hal ini, sistem informasi yang dimaksud dapat berupa database, aplikasi, hardware, dan infrastruktur teknologi informasi lainnya yang diperlukan untuk mengumpulkan dan memproses data.

Tujuan utama dari manajemen informasi adalah untuk memudahkan proses pengambilan keputusan dalam organisasi dan meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional suatu organisasi. Dalam konteks bisnis, manajemen informasi membantu meningkatkan produktivitas karyawan, mengoptimalkan manajemen rantai pasok, meningkatkan kualitas produk dan layanan, dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

### 3. Manajemen keuangan

Manajemen keuangan melibatkan proses pengaturan keuangan organisasi atau perusahaan dengan tujuan mencapai hasil bisnis atau keuangan yang diinginkan secara efektif dan efisien. Proses ini melibatkan pengelolaan aset, kewajiban, dan modal yang dimiliki oleh organisasi atau individu, serta pemantauan dan kontrol atas pengeluaran dan penerimaan keuangan. Fokus utama dari manajemen keuangan adalah mencapai maksimal nilai perusahaan atau kekayaan pribadi dengan meminimalkan risiko finansial. Dalam konteks organisasi, manajemen keuangan melibatkan pengelolaan anggaran, investasi, pembiayaan, pengendalian keuangan, dan pelaporan keuangan (Prameswari, 2015).

### 4. Manajemen sumber daya manusia (MSDM)

Manajemen sumber daya manusia (SDM) merupakan suatu proses pengelolaan sumber daya manusia yang dimiliki oleh suatu organisasi atau perusahaan. Manajemen SDM meliputi perencanaan, pengadaan, pengembangan, evaluasi, serta pengendalian karyawan dalam organisasi. Tujuan utama dari manajemen SDM ini adalah untuk menciptakan lingkungan kerja yang produktif dan efisien, serta meningkatkan kinerja karyawan. Hal ini dilakukan dengan memenuhi kebutuhan karyawan, memberikan pelatihan dan pengembangan, menetapkan sistem penggajian yang adil dan transparan, serta memberikan keseimbangan antara kebutuhan karyawan dan kebutuhan perusahaan (Pahlevi, 2018).

Manajemen SDM juga berperan penting dalam menciptakan budaya organisasi yang sehat dan produktif. Dalam hal ini, manajemen SDM bertanggung jawab untuk mengembangkan program-program motivasi dan insentif untuk mendorong karyawan agar lebih produktif dan berkinerja tinggi. Manajemen SDM juga terlibat dalam menangani masalah-masalah karyawan, termasuk konflik, pengunduran diri, dan pemutusan hubungan kerja.

## **Koperasi Simpan-Pinjam dan Pembiayaan Syariah NURI Jawa Timur**

Sebelum dikenal sebagai koperasi simpan-pinjam dan pembiayaan syariah NURI Jawa Timur (KSPPS NURI JATIM), koperasi syariah ini dikenal dengan nama koperasi syariah NURI Jawa Timur (KSN Jatim). KSPPS NURI adalah suatu koperasi syariah yang beroperasi di tingkat provinsi Jawa Timur dan kantor pusatnya terletak di jalan raya Palduding-Pegantenan, Desa Plakpak, Kecamatan Pegantenan, Kabupaten Pamekasan, Jawa Timur. Koperasi ini didirikan pada tanggal 1 Desember 2008 oleh sekelompok alumni Pondok Pesantren Darul Ulum Banyuwangi (PP DUBA) dan mulai beroperasi pada 1 Januari 2009 dengan satu kantor pelayanan di jl. Palengaan (simpang tiga Palduding), Desa Plakpak, Kecamatan Pegantenan, Kabupaten Pamekasan.

Kegiatan usaha yang dilakukan oleh KSPPS NURI JATIM ini seperti halnya, penghimpunan dana yang berbentuk simpanan pokok, simpanan wajib, simpanan wajib khusus, simpanan berjangka, simpanan hari raya, simpanan rumah tangga, simpanan haji dan umrah, dan simpanan lainnya. Selain melakukan penghimpunan dana yang dilakukan dalam bentuk simpanan,

kegiatan usaha KSPPS NURI JATIM yaitu juga dengan memberikan pembiayaan kepada para anggotanya seperti, pembiayaan modal usaha, pembiayaan pembelian rumah, pembiayaan BPKB syariah, dan pembiayaan gadai emas, yang mana seluruh kegiatan usaha tersebut dilakukan sesuai Undang-Undang Republik Indonesia tentang perkoperasian dan peraturan pemerintah tentang pelaksanaan kegiatan usaha simpan-pinjam oleh koperasi.

Perkembangan KSPPS NURI JATIM semakin pesat seiring berjalannya waktu. Bukti nyata dari perkembangannya adalah pelayanan usaha simpan-pinjam yang diberikan kepada anggotanya, yang tidak hanya terbatas di Kabupaten Pamekasan, namun juga telah menyebar ke beberapa wilayah seperti Kabupaten Sampang, Sumenep, Bangkalan, Banyuwangi, Jember, Bondowoso, dan Situbondo. Pada tahun 2014, pengurus KSPPS NURI JATIM mengajukan alih bina kepada Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Jawa Timur. Berdasarkan Akta Perubahan Anggaran Dasar yang disahkan oleh Pemerintah Provinsi Jawa Timur dengan nomor: P2T/10/09.02/01/XII/2014, KSPPS NURI resmi menjadi binaan pemerintah provinsi Jawa Timur melalui Dinas Koperasi dan UKM Provinsi pada tanggal 11 Desember 2014.

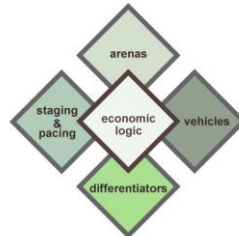
KSPPS NURI JATIM berperan sebagai lembaga keuangan non-bank yang berfungsi sebagai perantara antara masyarakat yang berada dalam kategori ekonomi kecil dengan berbagai potensi yang tersedia. Oleh karena itu, KSPPS NURI JATIM berencana untuk memperluas jangkauan dengan membuka kantor pelayanan di seluruh Indonesia untuk memperkuat pembangunan ekonomi syariah bagi umat manusia. Prinsip koperasi dan identitas koperasi yang dipegang teguh oleh KSPPS NURI JATIM dijalankan dalam setiap kegiatan bisnisnya dengan tujuan membantu meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan social bagi anggota koperasi (NURI JATIM, 2022).

### **Diamond Strategy**

*Diamond strategy* merupakan suatu kerangka konseptual yang dikembangkan oleh Donal Hambrick dan James Frederickson untuk membantu manajer dan perusahaan merancang dan mengimplementasikan strategi bisnis yang efektif. Kerangka konseptual ini terdiri dari enam elemen penting yang perlu diperhatikan dalam merancang strategi bisnis, yaitu *Areans* (dimana perusahaan akan aktif), *Staging* (seberapa cepat dan tahapannya seperti apa), *Differentiator* (bagaimana perusahaan memenangi pasar), *Vehicles* (bagaimana perusahaan pergi kesana), *Economic Logic* (meraih pendapatan). Dengan strategi diamond memiliki tujuan untuk mengumpulkan dan mempertimbangkan semua bagian dari strategi secara keseluruhan, dengan cara menjawab secara keseluruhan serangkaian pertanyaan. Antara lain yang mencakup *arena*, *vehicles*, *differentiations*, *staging*, dan *economic logic*

Donal Hambrick dan James Fredickson menciptakan strategi diamond sebagai kerangka kerja konseptual untuk mendukung manajer dan perusahaan dalam merancang dan menerapkan strategi bisnis yang efektif. Kerangka tersebut mencakup enam elemen penting yang harus dipertimbangkan saat merancang strategi bisnis, termasuk *arenas* (tempat perusahaan akan beroperasi), *staging* (kecepatan dan fase implementasi), *differentiator* (bagaimana perusahaan

akan menang dipasar), *vechiles* (bagaimana perusahaan akan sampai disana), dan *economic logic* (bagaimana pendapatan akan dihasilkan). Tujuan akhir dari strategi diamond adalah untuk mengumpulkan dan mempertimbangkan semua aspek strategi secara keseluruhan, dengan menjawab serangkaian pertanyaan yang mencakup *arena*, *vechiles*, *differentiations*, *staging*, dan *economic logic* (Hambrick & Fredickson, 2001).



**Gambar 1 Diamond Strategy**

Sumber: Hambrick & Fredickson, 2001

Didalam strategi diamond, terdapat lima elemen berlian yang merupakan indikator dari strategi diamond, antara lain:

1. *Arenas* (dimana akan aktif)

Pada tahapan *arenas*, perusahaan akan memutuskan di pangsa pasar manakah yang akan dipilih, meliputi pilihan yang diambil mengenai strategi yang akan digunakan yang akan berhubungan dengan pangsa pasar. Dan dalam tahapan ini perusahaan akan memiliki sejumlah pilihan untuk tempat yang dapat digunakan untuk mengembangkan bisnis. Perusahaan akan lebih mudah menjangkau dan menjual langsung kepada konsumen atau perusahaan bisa juga memilih membangun model bisnis ke bisnis (B2B). Semua hal tersebut tergantung pada keputusan perusahaan berdasarkan tempat atau arenanya bersaing.

2. *Staging* (seberapa cepat dan tahapan seperti apa)

Langkah-langkah dalam proses pengelompokan ini tergantung pada tujuan yang ingin dicapai oleh organisasi atau perusahaan, dan menyoroti betapa pentingnya mempertimbangkan kecepatan dan urutan langkah yang akan diambil oleh perusahaan. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan kemungkinan keberhasilan yang telah direncanakan.

3. *Differentiator* (pembeda)

Pembeda atau *differentiator* produk atau jasa merupakan hal penting dalam strategi. Pelanggan akan menemukan pembeda tersebut dari pesaing, yang akan membuat perusahaan menjadi lebih unggul dan bernilai lebih. Suatu perusahaan dalam mencari pembeda dapat memulai dari memikirkan keputusan pembelian pelanggan, seperti preferensi apa yang mereka inginkan dalam sebuah produk atau jasa, lalu perusahaan bisa membuat pembeda dari barang atau jasa yang diinginkan dengan menawarkan solusi yang lebih baik dari pesaing.

Pembeda atau *differentiator* dapat menjadi nilai tambah yang perusahaan berikan seperti waktu proses yang cepat, *after sales*, harga yang lebih murah, fitur yang lebih lengkap ataupun kemudahan penggunaan.

4. *Vehicle* (bagaimana untuk kesana)

Seperti halnya kendaraan yang bertujuan untuk mencapai tujuan, strategi harus menentukan cara bagi perusahaan untuk mencapai kategori yang telah ditentukan dalam tahap arena yang telah dipilih.

5. *Economic logic* (logika ekonomi)

*Economic logic* adalah sebuah strategi yang menggabungkan semua elemen menjadi satu kesatuan yang merupakan inti dari strategi. Hal ini tercermin dalam visualisasi berlian. Logika ekonomi membantu perusahaan dalam mencari cara terbaik untuk mencapai keuntungan diatas biaya yang telah dikeluarkan. Bagi perusahaan yang mengutamakan keuntungan, *economic logic* diukur dengan besarnya laba, lingkup ekonomi, atau harga premium. Namun, bagi perusahaan non-profit, *economic logic* dinilai berdasarkan sejauh mana perusahaan dapat mencapai visi dan misi mereka dengan baik. (Annisawati, 2022).

### **Kondisi Aktual KSPPS NURI JATIM dalam Bersaing**

Berikut merupakan keadaan aktual KSPPS NURI JATIM berdasarkan dari segi manajemen pemasaran, manajemen informasi (SIM), manajemen keuangan, dan manajemen sumber daya manusia (SDM):

1. Manajemen pemasaran

KSPPS NURI JATIM menyediakan produk jasa dengan segmentasi pemasaran ekonomi menengah ke bawah. Produk jasa yang disediakan oleh KSPPS NURI JATIM diantaranya:

a) Produk simpanan

- Simpanan pokok
- Simpanan wajib
- Simpanan wajib khusus
- Simpanan hari raya
- Simpanan berjangka
- Simpanan walimatul ursy
- Simpanan pendidikan
- Simpanan haji dan umroh
- Simpanan qurban
- Simpanan rumah tangga
- Simpanan suku rela

b) Produk pinjaman

- Pinjaman kebajikan barokah

c) Produk pembiayaan

- Pembiayaan gadai emas pola syariah
- Pembiayaan barang serba guna
- Pembiayaan modal usaha

- Pembiayaan modal pertanian
- Pembiayaan gadai BPKB syariah
- Pembiayaan gadai kendaraan syariah
- Pembiayaan pembelian mobil dan motor syariah
- Pembiayaan pembelian rumah barokah
- Pembiayaan sertifikat tanah syariah

Mengenai pemasaran produk jasa yang disediakan, KSPPS NURI JATIM memasarkan produknya melalui sosialisasi, *mouth to mouth*, dan melalui *online* (Instagram, *youtube*, twitter, Facebook dan website resmi KSPPS NURI JATIM). Dan terkait jam operasional kantor KSPPS NURI JATIM yaitu pukul 07.30-14.00 WIB. Setiap hari Minggu atau tanggal merah (hari libur), kantor KSPPS NURI JATIM ini akan tutup.

Dalam fungsi manajemen pemasaran, analisis pasar dilakukan untuk mengetahui seberapa besar peluang yang ada untuk merebut pasar dan seberapa besar ancaman yang harus dihadapi. KSPPS NURI JATIM telah melaksanakan tahap analisis lingkungan pemasaran yang memenuhi fungsi manajemen pemasaran, yaitu mengetahui produk jasa yang disediakan dan pangsa pasar.

## 2. Manajemen informasi (SIM)

Mengenai pengelolaan informasi yang dimiliki oleh KSPPS NURI JATIM, terkait lingkungan ekonominya KSPPS NURI JATIM ini berada di Jl. Palengaan (simpang tiga palduding) Desa Plakpak, Kecamatan Pegantenan, Kabupaten Pamekasan yang mana tempat tersebut termasuk kedalam lingkungan yang strategis hingga mudah untuk di jangkau. Dan layanan-layanan atau fasilitas yang diberikan oleh KSPPS NURI JATIM diantaranya:

- a) Kantor pelayanan yang ada di beberapa daerah
- b) Aplikasi KSPPS NURI JATIM yang dapat diakses oleh seluruh anggota, yang mana fitur yang disediakan sama seperti fitur aplikasi yang dimiliki oleh perbankan pada umumnya.

Dan mengenai kegiatan usaha yang dijalankan oleh KSPPS NURI JATIM ini memiliki standart operasional prosedur (SOP) masing-masing, berikut merupakan SOP KSPPS NURI JATIM:

- a) Alur pendaftaran anggota KSPPS NURI JATIM
  - Calon anggota mendatangi kantor KSPPS NURI JATIM
  - Calon anggota mengisi formulir pendaftaran anggota
  - Calon anggota menyerahkan *fotocopy* KTP dan aslinya
  - Verifikasi data dan *approval*, dan apabila data-data atau dokumen persyaratan kurang lengkap maka file akan ditolak
  - Calon anggota membayar administrasi pendaftaran:
    - 1) Membayar simpanan pokok (1 kali selama menjadi anggota) sebesar Rp 50.000
    - 2) Membayar simpanan wajib sebesar Rp 10.000/bulan
  - Calon anggota menandatangani Buku Daftar Anggota

- Proses pencetakan buku naggota atau buku tabungan KSPPS NURI JATIM
  - Penyerahan buku simpanan
  - Telah resmi menjadi anggota KSPPS NURI JATIM
- b) Alur pengajuan produk simpanan
- Telah menjadi anggota KSPPS NURI JATIM
  - Mengisi formulir pengajuan simpanan
  - Mengisi slip setoran sejumlah setoran awal yang dipersyaratkan
  - Menyerahkan seluruh berkas-berkas, yang meliputi buku simpanan, KTP beserta *fotocopy*-nya, slip setoran, uang sejumlah setoran awal
  - Pencatatan setoran dibuku simpanna dan buku mutase harian kas
- c) Alur pengajuan produk pembiayaan
- Telah terdaftar menjadi anggota KSPPS NURI JATIM
  - Mebgisi formulir pengajuan pembiayaan
  - Menyerahkan *fotocopy* KTP suami-istri dan menunjukkan KTP asli
  - Menyerahkan *fotocopy* KK, surat nikah (diganti surat keterangan dari orang tua/wali jika pemohon belum menikah) dan *fotocopy* surat jaminan
  - Dengan menggunakan aplikasi analisa yang dimiliki oleh KSPPS NURI JATIM akan ditentukan apakah anggota tersebut layak atau tidak untuk diberi pinjaman
  - Apabila hasil menunjukkan bahwa anggota tersebut layak diberi pinjaman, maka selanjutnya akan dilakukan survei
  - Untuk pembayarak tagihan pengembalian dana pinjaman dapat dilakukan dengan cara datang langsung ke kantor KSPPS NURI JATIM atau juga dapat melalui aplikasi KSPPS NURI JATIM yang nantinya akan ditunjukan pada transfer ke rekening KSPPS NURI JATIM
- d) Alur berhenti menjadi anggota
- Mendatangi kantor KSPPS NURI JATIM untuk mengajukan pemberhentian
  - Pengurus KSPPS NURI JATIM akan memberitahukan kewajiban yang dimiliki anggota tersebut dan kemudian kewajiban tersebut akan dipotong berdasarkan simpanan yang dimilikinya
  - Sisa simpanan milik anggota akan dikembalikan kepada anggota apabila terdapat kelebihan dana yang dimiliki
- e) Persyaratan penggunaan produk jasa
- Diharuskan untuk menjadi anggota terlebih dahulu agar dapat menggunakan produk jasa yang disediakan oleh KSPPS NURI JATIM, karena apabila belum menjadi anggota maka tidak boleh menggunakan produk jasa yang disediakan KSPPS NURI JATIM. Dan setiap pinjaman harus disertai dengan agunan.
3. Manajemen keuangan

Manajemen keuangan menyangkut kegiatan perencanaan, analisis, dan pengendalian kegiatan keuangan KSPPS NURI JATIM. Dalam memulai pendiriannya, KSPPS NURI JATIM menggunakan modal usaha dari dana investasi dari para calon pendiri KSPPS NURI JATIM dan mengajukan pinjaman ke bank untuk menambah modal pendirian tersebut. KSPPS NURI JATIM menilai kondisi keuangannya dengan melihat pendapatan keseluruhannya berdasarkan pada aset dan omset yang diperoleh dalam kurun waktu satu tahun, dengan melihat catatan beban operasional, bagi hasil dan catatan-catatan lainnya. KSPPS NURI JATIM memiliki catatan jurnal kegiatan operasional simpanan, pinjaman dan pembiayaan yang dimasukkan dalam satu laporan keuangan.

4. Manajemen sumber daya manusia (SDM)

Dalam mengelola sumber daya manusia, KSPPS NURI JATIM membutuhkan tenaga kerja untuk menjalankan segala aktivitas operasionalnya. Berikut sumber daya manusia yang dimiliki oleh KSPPS NURI JATIM seperti yang ada pada tabel 2.

**Tabel 2**  
**SDM KSPPS NURI JATIM**

<b>Jabatan</b>	<b>Nama</b>
Ketua	Achmad Mukhlisin, SH., MH.
Sekertaris	Abdul Wafi Jamal, S.Pd.
Bendahara	H. Akhmad Farhom, S.Ag.
Divisi Accounting	Layli Nurwijayanti, SE.
Divisi Sarana&Prasarana	Salamat, SE.
Direktur Operasional	Ali Murtadho, SE.
Divisi Hukum Dan Lembaga	Ramli Abbas, S.Pd.
Divisi Front Office	Muhammad Hendrik, S.Hi.
Divisi IT	Ahmad Bakir, S.Kom.,MM.
Divisi Tata Usaha	Muhammad Nurul Arifin, SE.
Direktur Bisnis Dan Marketing	Achmad Walid
Divisi Pemasaran	Kholilur Rohman, S.Ak.
Divisi Administrasi	Moh. Subaidi, SE.
Penagihan	Imam Hasuli, S.Sos.
Direktur SDI Dan Kepatuhan	Ahmad Faruk, S.Sos.
Divisi Personalia	Ahmad Bukhori, S.Pd.
Direktur Bairul Maal	Adi Hidayat, S.Pd.
Divisi Penghimpunan	Ahmad Sulton, SE.

Sumber: Website KSPPS NURI JATIM, 2023

Mengenai perekrutan pengurus, kualifikasi pengurus KSPPS NURI adalah:

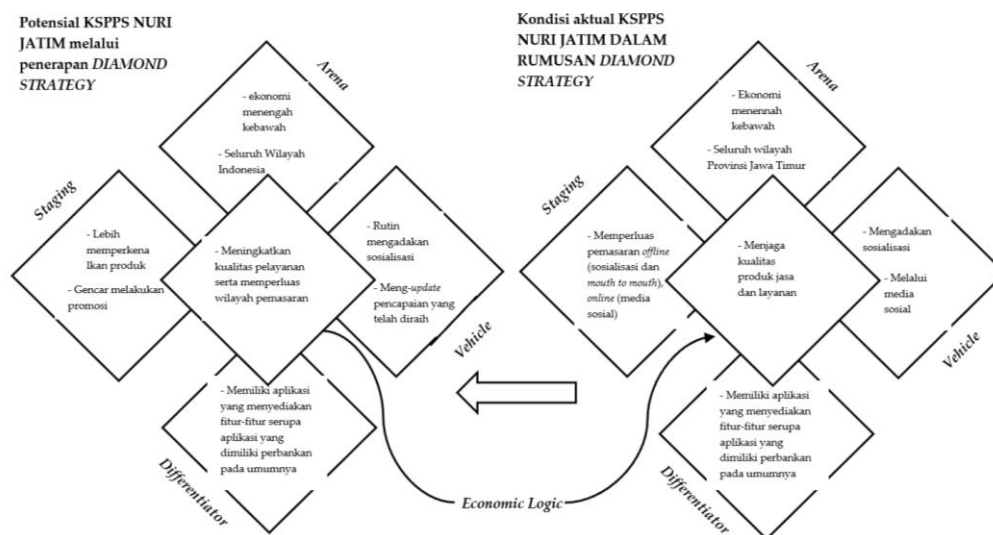
- a) Minimal lulusan S1 (sarjana) terutama yang memiliki program studi ekonomi
- b) Memahami mengenai koperasi syariah
- c) Berjenis kelamin laki-laki

d) Memiliki keahlian interpersonal yang baik.

Kondisi aktual KSPPS NURI JATIM dalam menjalankan bisnisnya di jalan raya Palduding-Pegantenan, Desa Plakpak, Kecamatan Pegantenan, Kabupaten Pamekasan, Jawa Timur. KSPPS NURI JATIM memilih lokasi tersebut karena memiliki lokasi yang strategis dan mudah untuk dijangkau. Dengan memiliki lokasi yang padat lalu lintas dan padat penduduk yang memiliki segmentasi pemasaran ekonomi menengah kebawah.

Untuk membedakan diri dari para pesaingnya, KSPPS NURI JATIM membuat sesuatu yang berbeda yakni dengan membuat suatu aplikasi yang dapat memberi kemudahan transaksi kepada para anggotanya tanpa perlu mendatangi kantor pelayanan. Dan aplikasi tersebut dapat digunakan untuk keperluan transfer, pembelian pulsa, pembayaran tagihan listrik PLN, dan transaksi-transaksi lainnya. Dan untuk pemasaran produk jasanya, KSPPS NURI JATIM memasarkan melalui Instagram, youtube, twitter, Facebook dan website resmi KSPPS NURI JATIM, dan menggunakan metode *mouth to mouth*.

### Penerapan Keunggulan Bersaing KSPPS NURI JATIM Dalam Prespektif Diamond Strategy



Keterangan:

1) *Arenas* (dimana akan aktif)

Menurut Hambrick dan Fredickson, pada tahap arena seseorang strategis harus memutuskan dimana perusahaan akan bersaing. KSPPS NURI JATIM telah menargetkan pasar ekonomi menengah ke bawah. Dengan wilayah pemasaran yang merambah beberapa daerah di Provinsi Jawa Timur, KSPPS NURI JATIM menggunakan analisis manajemen informasi dan manajemen sumber daya manusia untuk memperluas wilayah pemasarannya melalui media elektronik seperti Instagram, Youtube, Twitter, Facebook, dan website resmi KSPPS NURI JATIM. Tujuannya adalah untuk mengoptimalkan dan memperluas pasar.

2) *Staging* (seberapa cepat dan tahapan seperti apa)

Menurut Hambrick dan Fredickson, *staging* atau strategi perusahaan harus mempertimbangkan tujuan yang ingin dicapai serta fase-fase yang

harus dilalui. KSPPS NURI JATIM telah memasarkan produk jasa yang disediakannya melalui sosialisasi dan *word of mouth*, serta menggunakan media sosial untuk meningkatkan pemasaran. Namun, perusahaan memerlukan promosi untuk lebih memperkenalkan produk jasanya dan meningkatkan pemasaran.

3) *Differentiator* (pembeda)

Menurut Hambrick dan Fredickson, pada tahapan ini mengenai bagaimana bisnis membedakan diri dan memenangi kompetisi. Untuk berupaya membedakan diri dari toko lainnya, KSPPS NURI JATIM membuat suatu aplikasi yang fitur-fitur didalamnya sama dengan fitur-fitur yang disediakan oleh aplikasi perbankan pada umumnya.

4) *Vehicle* (bagaimana untuk kesana)

Menurut Hambrick dan Fredickson, pada tahap *vehicle* strategi harus menentukan bagaimana perusahaan mencapai kategori yang telah ditentukan. KSPPS NURI JATIM telah rutin mengadakan sosialisasi, memasarkan produk jasa dengan meng-*update* setiap pencapaian yang telah diperoleh. Berdasarkan pada data dari manajemen pemasaran KSPPS NURI JATIM memiliki upaya manajemen pemasaran yang baik.

5) *Economic logic* (logika ekonomi)

Menurut Hambrick dan Fredickson, *economic logic* merupakan gabungan dari seluruh elemen strategi yang menjadi jantung dari keseluruhan strategi perusahaan dan membantu perusahaan untuk meraih keuntungan maksimal. Untuk mempertahankan bisnisnya saat ini, KSPPS NURI JATIM telah memperhatikan kualitas produk jasa dan pelayanan yang diberikan. Namun, berdasarkan penilaian diatas, elemen-elemen *diamond strategy* yang telah digunakan, KSPPS NURI JATIM perlu meningkatkan pelayanannya dan memperluas wilayah pemasarannya.

## **Penutup**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada penerapan keunggulan bersaing KSPPS NURI JATIM dalam prespektif *diamond strategy*, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

KSPPS NURI JATIM memiliki kondisi yang baik dalam bersaing dengan faktor-faktor berikut: dalam aspek manajemen keuangan, pengendalian keuangan dilakukan secara efektif; dalam aspek manajemen pemasaran, KSPPS NURI JATIM telah melakukan usaha yang baik dalam memasarkan produknya; dalam aspek SDM, prinsip pengelolaan manajemen SDM diterapkan dengan baik melalui klasifikasi tenaga kerja yang dibutuhkan; dalam aspek sistem informasi, KSPPS NURI JATIM memiliki keunggulan karena memiliki aplikasi yang memudahkan anggotanya dalam melakukan transaksi tanpa perlu berkunjung ke kantor. Hal ini membedakan KSPPS NURI JATIM dari koperasi syariah lainnya dan memberikan keunggulan dalam bersaing.

Dalam prespektif *diamond*, KSPPS NURI JATIM menerapkan keunggulan bersaing dengan memanfaatkan potensi yang dimilikinya pada beberapa indikator. Pada indikator *arena*, KSPPS NURI JATIM memiliki potensi

untuk memperluas wilayah pemasaran dari provinsi Jawa Timur ke seluruh wilayah Indonesia. Pada indikator *staging*, KSPPS NURI JATIM telah melakukan upaya pemasaran yang baik dan dapat meningkatkan promosinya untuk lebih memperkenalkan produknya. Pada indikator *differentiator*, KSPPS NURI JATIM telah membedakan diri dari pesaing dengan aplikasi yang menyediakan fitur seperti pada aplikasi perbankan. Pada indikator *vechile*, KSPPS NURI JATIM dapat memasarkan produknya melalui sosialisasi, metode "mouth to motuh" dan media sosial. Pada indikator *economic logic*, KSPPS NURI JATIM harus terus meningkatkan kualitas layanan dan memperluas wilayah pemasaran untuk menjaga keunggulannya dalam bersaing.

### **Daftar Pustaka**

- Annisawati, A. A. (2022). *Business Strategy: Tools and Model*. Akademia Pustaka.
- Hambrick, D. C., & Fredickson, J. W. (2001). *Are You Sure You Have a Strategy?* Academy of Management Executive.
- Muhfizar, Saryanto, Ningsih, A., Rudiyanto, M., Nasution, F., Nurhikmah, Badrianto, Y., Dewi, N. S., Kasanova, R., Wardhana, A., Djampangau, H. R. D., & Rochimi, A. (2021). *Pengantar Manajemen (Teori Dan Konsep)*. Media Sains Indonesia.
- NURI JATIM. (2022). Sekilas Sejarah » KSPPS NURI JATIM. *KSPPS NURI JATIM*. <https://nurijatim.com/sekilas-sejarah/>
- Pahlevi. (2018). *Pengetahuan Manajemen, Fungsi Manajemen, Serta Unsur Manajemen*.
- Pangestu, D. W. (2017). *Tori Dasar Sistem Informasi Manajemen (SIM)*.
- Prameswari, I. (2015). Implikasi Sistem Pengendalian Internal Keuangan Pada Organisasi Klub Sepakbola: Studi Kasus di PT. Arema Indonesia. *Parsimonia - Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 2(2), Article 2.
- Sedjati, R. S. (2015). *Manajemen Strategis*. Deepublish.
- Wibowo, D. H., Arifin, Z., & Sunarti. (2015). Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi pada Batik Diajeng Solo). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 29(1), 59–66.