BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Objek Penelitian

1. Koperasi Syariah Al-Mawaddah

a. Sejarah Koperasi Syariah Al-Mawaddah

Koperasi syariah merupakan lembaga keuangan mikro yang berfungsi sebagai lembaga intermediasi yaitu dalam melaksanakan tugas pokoknya menghimpun, mengelola, dan menyalurkan dana dari dan untuk anggota dan calon anggota. Dalam hal ini Koperasi Jasa Keuangan Syariah dikelola dengan menggunakan pola bagi hasil.

Koperasi Syariah Al-Mawaddah, secara operasional melaksanakan kegiatan sejak tanggal 27 Juli 2011 tepatnya di Desa Samir Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung yang mana telah mendapatkan pengesahan dari Badan Hukum Oleh Menteri Koperasi dan Pengusaha Kecil Menengah Republik Indonesia Kabupaten Tulungagung dengan nomor Badan Hukum: 188.4/5700/XVI.29/115/2011.

a. Visi dan Misi Koperasi Syariah Al-Mawaddah

1) Visi dari Koperasi Syariah Al-Mawaddah adalah merupakan nilai dan prinsip FAST yang artinya adalah:

a) Fatonah

Fatonah disini dalam arti berfikir, belajar syariah, inovatif, kreatif, memberi rahmah, berkah, unggul, cepat, cerdas, kualitas.

b) Amanah

Amanah disini dalam arti bertindak professional, kerja keras dan tangkas, tanggung jawab, hati-hati, kerja sama, mufakat, solusi tuntas.

c) Siddiq

Siddiq disini dalam arti bersifat dan bersikap sebagai pemimpin yang jujur, adil, benar, kasih sayang, tolong menolong, iman, taqwa, dan ikhlas.

d) Tablig

Tablig disisni dalam arti berkomunikasi, bersilaturrahmi, dan kemitraan citra manfaat istiqomah, transparan, santun dan ramah pelanggan puas.

2) Misi

Koperasi Syariah Al-Mawaddah memiliki Misi RAHMAH, adapun Misi dapat dijabarkan sebagai berikut:

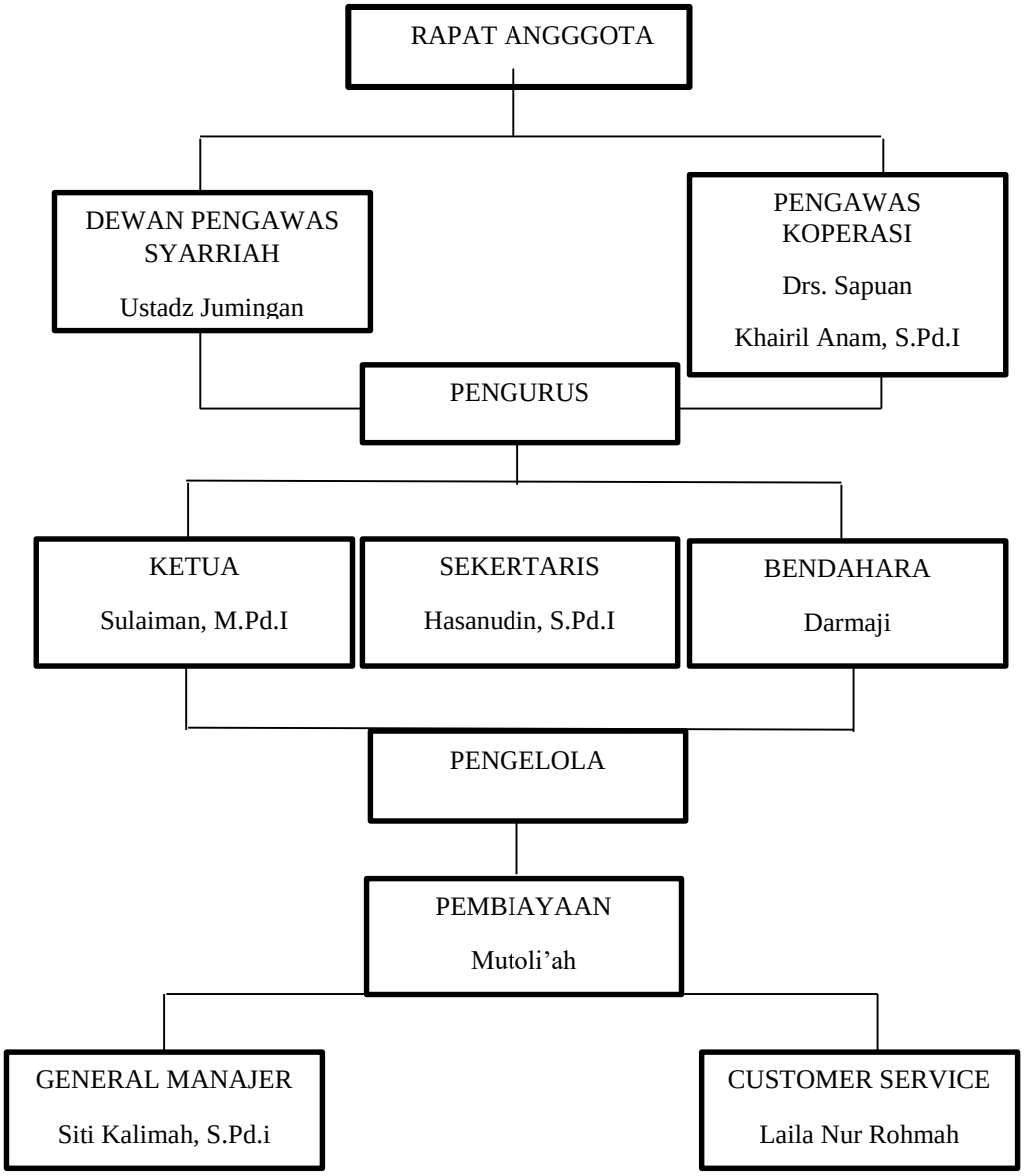
a) Ridho/SDM (fathonah, amanah, siddiq, tablig).
b) Arif (transparan, tanggung jawab, istiqomah).
c) Hati-hati (inovatif, ta’awun, kerjasama).
d) Manajemen (unggul, kokoh, mampu melayani umat).
e) Amar ma’ruf (jihad, praktik ribawi kemiskinan kebodohan).
f) Hidayah (akbar, berkah anggota masyarakat selamat dan sejahtera.

b. Struktur Organisasi Koperasi Syariah Al-Mawaddah

Dalam sebuah lembaga tentang adanya susunan organisasi sangatlah penting karena merupakan garis wewenang dan tanggung jawab serta jenjang tingkat kepemimpinan. Adapun struktur organisasi di Koperasi Syariah Al-Mawadda adalah:

Gambar 4.1

Struktur Organisasi Koperasi Syariah Al-Mawaddah



Sumber: Laporan RAT Koperasi Syariah Al-Mawaddah

Produk Koperasi Syariah Al-Mawaddah

1) Pembiayaan: Produk pembiayaan Koperasi Syariah Al-Mawadddah.

   a) Pembiayaan Mudharabah

      Yaitu pembiayaan dengan akad syirkah atau kerjasama antara koperasi dengan anggota yang menjalankan usaha dengan modal seluruhnya dari koperasi dalam jangka waktu tertentu dan hasil keuntungan usaha dibagi sesuai dengan kesepakatan diawal kontrak dengan kedua belah pihak.

   b) Pembiayaan Murabahah

      Yaitu pembiayaan dengan akad jual beli, dimana anggota membutuhkan barang (alat sarana usaha) dan koperasi menyediakan barangnya. Kemudian membelinya dikoperasi dengan pembayaran dibelakang atau jatuh tempo, besarnya harga dan lamanya pembayaran berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.

   c) Pembiayaan Qardhul Hasan

      Pembiayaan dengan pengembalian pokok yang tidak memungut bagi hasil kepada (peminjam) dan dengan membayar infaq seikhlasnya.

2) Simpanan: Produk simpanan Koperasi Syariah Al-Mawaddah.

   a) Simpanan berjangka Koperasi Syariah Al-Mawaddah

      Yaitu simpanan berjangka waktu 3 bulan 6 bulan 12 bulan. Dengan minimal setoran awal Rp. 1.000.000,- (satu juta rupiah)

berhak mendapatkan bagi hasil sesuai dengan *nisbah* yang telah disepakati.

b) Simpanan Wadi'ah

i. Simpanan Wadi'ah Qurban

Yaitu simpanan berupa titipan, bisa diambil pada saat hari raya qurban. Setoran awal minimal Rp. 10.000,- (sepuluh ribu rupiah).

ii. Simpanan Talangan Haji

Simpanan anggota yang bersifat titipan yang digunakan untuk menunaikan ibadah haji

iii. Simpanan Ziarah Al-Mawaddah

Simpanan anggota yang bersifat titipan dengan tidak mendapatkan bagi hasil kecuali bonus dari koperasi.

c) Simpanan Al-Mawaddah Mudharabah

Simpanan yang mendapatkan bagi hasil setiap saat bisa diambil. Setoran awal minimal Rp. 10.000,- (sepuluh ribu rupiah).

d) Simpanan Sarjana

Simpanan dengan akad penyetoranya dilakukan sekali dalam jumlah minimal tertentu, jangka waktu tertentu dan pemberian hak beasiswa setiap menjelang usia anak masuk sekolah.

3) Kegiatan mengelola ZIS dan kegiatan sosial dakwah

Disalurkan pada pembiayaan Qardhul Hasan, pemberian beasiswa kepada siswa yang mempunyai orang tua miskin dan anak yatim piatu.

B. Paparan Data

1. Strategi pemasaran yang dilakukan Koperasi Syariah Al-Mawaddah dalam meningkatkan minat anggota menggunakan produk pembiayaan *mudharabah*.

a. Prosedur dan Strategi Pemasaran Koperasi Syariah Al-Mawaddah

1) Panarikan Minat Calon Anggota Pembiayaan

Prosedur pertama untuk menarik calon anggota pembiayaan, di Koperasi Syariah Al-Mawaddah menerapkan *walk in client* atau calon anggota pembiayaan datang sendiri ke koperasi, dan *solisitasi* atau pihak koperasi mencari dan menemukan calon anggota pembiayaan. Dalam mencari calon anggota pembiayaan pihak koperasi mengenalkan langsung produk-produk yang dimiliki di koperasi, *face to face* adalah cara koperasi mengenalkan produk-produk yang dimilikinya kepada masyarakat, melalui sosialisasi dikelompok usaha, majlis ta'lim dan lain sebagainya. Akan tetapi, anggota lebih mengenal koperasi melalui mulut ke mulut, masyarakat lebih mengetahui dari cerita orang tentang koperasi.

Sebagaimana di hasil wawancara dengan general manajer, mengungkapkan bahwa:

> Cara sosialisasi kami itu menggunakan *face to face* untuk memberitahu plan-plan apa saja yang ada di koperasi. selain itu juga menggunakan *multy sharing*, dalam suatu usaha terdapat komunitas atau kelompoknya, nah, dari situ kami masuk dalam komunitas atau kelompok tersebut untuk sharing tentang plan

> yang kami miliki, selain itu kami juga masuk dalam kegiatan majlis ta'lim untuk mensosialisasikan plan dari kami.[1]

Data tersebut didukung dengan hasil wawancara dengan pihak bendahara koperasi yang menerangkan bahwa:

> Calon anggota pembiayaan itu datang sendiri ke koperasi untuk mengajukan pembiayaan, mereka tahu koperasi dari oranglain atau istilah jawanya "gethok tular" atau mulut ke mulut. Selain itu ya ada faktor lain seperti pelayanan atau fasilitas dari kami. Jadi, dulu kami melakukan pendekatan terlebih dahulu dengan silaturrahmi dengan menyebar brosur, dengan mengenalkan sistem jual beli atau bagi hasil tanpa bunga. Jadi anggota tahu keunggulan koperasi dari lembaga keuangan lainya.[2]

Sementara itu, dari hasil startegi yang dilakukan intensitas pengunjung juga meninggi, yang mengindikasikan langkah yang diambil. Sebagimana hasil wawancara dengan customer service yang mengungkapkan bahwa:

> Dengan memperbanyak sosialisasi dan menambah volume kunjungan maka masyarakat atau calon anggota lebih mudah untuk mengenal dan mengetahui Koperasi Syariah Al-Mawaddah.[3]

Senada dengan hal tersebut, hasil beberapa wawancara sebelumnya, dengan bagian pembiayaan juga mengungkapkan pernyataan yang saling berkaitan:

> Dengan memberikan penjelasan dan pengetahuan menggunakan dari masing-masing progam pembiayaan mudharabah dan murabahah. Missal, untungnya menggunakan pembiayaan mudharabah bagi anggota untuk modal kerja usaha

---

[1] Wawancara dengan Siti Kalimah, S.Pd.i General Manajer *Koperasi Syariah Al-Mawaddah* pada tanggal 01 April 2019

[2] Wawancara dengan Darmaji Bendahara *Koperasi Syariah Al-Mawaddah* pada tanggal 01 April 2019

[3] Wawancara dengan Laila Nur Rohmah Customer Service *Koperasi Syariah Al-Mawaddah* pada tanggal 01 April 2019

> dan berapa besar bagi hasil yang didapatkan dan apa untungnya menggunakan pembiayaan murabahah untuk jual beli.[4]

Selain hasil wawancara, data tersebut juga didukung dengan hasil observasi peneliti dengan hasil observasi peneliti dengan anggota koperasi, peneliti melakukan penelitian langsung dilapangan mendatangi kediaman anggota koperasi dan melakukan wawancara dengan beliau secara langsung.[5] Sebagaimana di hasil wawancara dengan anggota pembiayaan Koperasi Syariah Al-Mawaddah1 mengungkapkan bahwa:

> Saya mengenal Koperasi Syariah Al-Mawaddah itu sejak tahun 2015 dari teman saya. Dulu waktu saya kekurangan modal untuk usaha , teman saya menyarankan saya datang ke koperasi untuk mengajukan pembiayaan. Dari situlah saya menjadi anggota pembiayaan di koperasi sampai saat ini.[6]

Dari hasil observasi yang dilakukan dilapangan, juga menunjukan hasil positif dari langkah sosialisasi yang diambil pihak koperasi, dengan adanya interaksi dengan calon anggota mengenaik apa yang dikerahuinya.[7] Hasil observasi tersebut, juga di dukung oleh pernyataan anggota Koperasi Syariah Al-Mawaddah2 yang mengungkapkan bahwa:

> Saya mengenal Koperasi Syariah Al-Mawaddah dari Pak Darmaji, waktu pas saya hadir dalam kegiatan majlis ta'lim lalu bertemu dengan beliau, saat beliau melakukan sosialisasi tentang apa dan bagaimana Koperasi Syariah Al-Mawaddah itu. Setelah sosialisasi dari beliau selesai saya menghampiri

---

[4] Wawancara dengan Mutoli'ah Pembiayaan *Koperasi Syariah Al-Mawaddah* pada tanggal 03 April 2019

[5] Observasi lapangan yang dilakukan pada tanggal 03 April 2019

[6] Wawancara dengan Siti Imroatun Anggota *Koperasi Syariah Al-Mawaddah* pada tanggal 03 April 2019

[7] Observasi lapangan pada tanggal pada tanggal 05 April 2019

> beliau untuk bertanya Tanya bagaimana cara berkoprasi, beliau sangat jelas menjelaskan tentang berkoprasi, dari situlah saya mengenal Koperasi Syariah Al-Mawaddah.[8]

2. Strategi pemasaran yang dilakukan Koperasi Syariah Al-Mawaddah dalam meningkatkan minat anggota menggunakan produk pembiayaan *murabahah*.

Saat melakukan pemasaran kepada calon anggota atau masyarakat tidak ada perbedaan tentang pembiayaan mudharabah dan murabahah. Hal tersebut dilakukan bukan semata-mata untuk menerapkan strategi pemasaran, namun juga sebagai upaya dari pihak koperrasi untuk menarik minat awal calon nasabah, sebagaimana hasil wawancara dengan manager yang menyatakan bahwa:

> Di dalam Koperasi Syariah Al-Mawaddah tidak ada perbedaan dalam memasarkan plan pembiayaan mudharabah dan murabahah, yang berbeda hanya dalam pelayanan saja. Sehingga, harapannya dengan perlakuan ini calon nasabah lebih mudah memahi dua konsep tersebut, karena pada prinsipnya koperasi itu dari anggota dan untuk anggota.[9]

Pernyataan tersebut, juga didukung ari hasil wawancara dengan bagian pembiayaan yang mengungkapkan bahwa:

> Dalam menarik minat anggota menggunakan pembiayaan mudharabah dan murabahah pihak koperasi tidak membedakan hanya saja menjelaskan fungsi dari masing-masing pembiayaan tersebut, yang sesuai dengan apa yang dibutuhkan calon anggota atau masyarakat agar jelas dana tersebut digunakan untuk apa.[10]

Data tersebut diperkuat dengan hasil observasi peneliti dengan anggota Koperasi Syariah Al-Mawaddah, peneliti melakukan wawancara langsung

---

[8] Wawancara dengan Darmaji Bendahara *Koperasi Syariah Al-Mawaddah* pada tanggal 05 April 2019

[9] Wawancara dengan Siti Kalimah General manager *Koperasi Syariah Al-Mawaddah* pada tanggal 01 April 2019

[10] Wawancara dengan Mutoli'ah Pembiayaan *Koperasi Syariah Al-Mawaddah* pada tanggal 01 April 2019

dengan anggota pembiayaan. Sebagaimana hasil wawancara dengan anggota pembiayaan Koperasi Syariah Al-Mawaddah yang mengungkapkan bahwa:

> Alasan saya mengambil di koperasi syariah Al-Mawaddah ini adalah pertama, tidak ribet proses cepat, kedua saat mengajukan pembiayaan ita ditanya terlebih dahulu jenis pembiayaan apa yang akan diambil dan diberi penjelasan supaya dana yang saya terima tidak disalahgunakan dan tidak ada kesalahpahaman.[11]

Data tersebut juga diperkuat dengan hasil wawancara dengan anggota pembiayaan yang lainnya di Koperasi Syariah Al-Mawaddah yang mengungkapkan bahwa:

> Alasan saya mengambil pembiayaan di Koperasi Syariah Al-Mawaddah ialah, sering mendengar kabar bahwa pembiayaan di koperasi itu enak mudah dan proses cepat dan tidak ada sistem bunga dengan menerapkan bagi hasil, jadi saya tidak ragu untuk mengambil pembiayaan disana daripada lembaga keuangan lainya untuk kebutuhan usaha saya.[12]

Pemaparan dari anggota pembiayaan tersebut juga diperkuat dengan hasil wawancara dengan calon anggota pembiayaan Koperasi Syariah Al-Mawaddah terkait dengan yang membuatnya yakin dengan koperasi tersebut, ia mengungkapkan bahwa:

> Yang membuat saya yakin dengan koperasi tersebut adalah karena koperasi tersebut aman, tidak ada unsur riba dan bisa bermanfaat untuk orang lain.Alasan saya ingin bergabung dengan koperasi secara pribadi untuk menambah wawasan dalam hal mengatur keuangan, dari unsur ekonomi ingin menabung dengan cara yang aman.[13]

---

[11] Wawancara dengan Siti Imroatun Anggota *Koperasi Syariah Al-Mawaddah* pada tanggal 07 April 2019

[12] Wawancara dengan Budi Siswinarso Anggota *Koperasi Syariah Al-Mawaddah* pada tanggal 09 April 2019

[13] Wawancara dengan Miseni Rodiah Calon Anggota *Koperasi Syariah Al-Mawaddah* pada tanggal 09 April 2019

Selain itu, menurut hasil wawancara dengan calon anggota pembiayaan Koperasi Syariah Al-Mawaddah terkait dengan seberapa jauh tingkat kepercayaannya dengan keberadaan koperasi tersebut, yaitu:

> Koperasi konvensional itu koperasi biasa tanpa membawa unsur keislaman atau syari'ah didalamnya. Kalau di koperasi ini saya menilainya banyak program yang pas dengan kepribadian saya sebagai warga muslim. Ya percaya saja, kalo kita yakin dan percaya insyaallah hasilnya juga baik.[14]

Ia menambabkan, soal konsekuensi terburuk, koperasi tersebut bangkrut upaya apa yang bakal ditempuh.

> Sebisanya saya yakin perusahaan pasti berusaha untuk menjadikan koperasi tersebut tidak sampai bangkrut. Apalagi dengan kondisi perkembangan Koperasi syariah yang telah berkembang dan diminati banyak masyarakat. Soalnya kalau di bank kan, bagi hasilnya untuk tabungan yang kecil itu sudah tidak mungkin. Berbasis syari'ah dalam hal pengkoperasian artinya dia sesuai syariah islam, bebas riba dan hal-hal yang dilarang dalam islam.[15]

Untuk memasarkan sebuah produk diperlukan cara yang baik dan kreatif. Strategi pemasaran dapat diartikan sebagai cara atau metode meningkatkan jumlah pembeli. Sebagaimana hasil wawancara dengan manager yang mengungkapkan bahwa:

> Kami mempunyai strategi khusus dalam memasarkan plan-plan pembiayan yang ada di koperasi ini, kami sering melakukan sosialisasi dan meningkatkan volume kunjungan denggan calon anggota atau masyarakat dan kita menyebar brosur agar masyarakat lebih mengetahui secara mendalam tentang Koperasi Syariah Al-Mawaddah.[16]

---

[14] Wawancara dengan Budi Siswinarso Anggota *Koperasi Syariah Al-Mawaddah* pada tanggal 07 April 2019

[15] Wawancara dengan Budi Siswinarso Anggota *Koperasi Syariah Al-Mawaddah* pada tanggal 07 April 2019

[16] Wawancara dengan Siti Kalimah, S.Pd.i General Manajer *Koperasi Syariah Al-Mawaddah* pada tanggal 13 April 2019

Data tersebut didukung hasil wawancara dengan bidang pembiayaan yang mengungkapkan bahwa:

> Saat melakukan pemasaran kita harus tepat dan cepat, maksudnya kita harus tau posisi mana yang membutuhkan pembiayaan yang kami miliki, kemudian kami melakukan kunjungan untuk menawarkan plan pembiayaan yang ada di koperasi.[17]

Data tersebut diperkuat dengan hasil observasi peneliti dengan anggota Koperasi Syariah Al-Mawaddah, peneliti melakukan wawancara langsung melakukan pengamatan kerja di Kantor bidang pembiayaan saat berinteraksi dengan anggota pembiayaan, yang menunjukkan langkah positif.[18] Sebagaimana hasil wawancara dengan anggota pembiayaan Koperasi Syariah Al-Mawaddah yang mengungkapkan bahwa:

> Di Koperasi Syariah Al-Mawaddah saya mengambil jenis pembiayaan mudharabah untuk kebutuhan usaha ternak saya, Alhamdulillah semenjak saya menjadi anggota pembiayaan di koperasi saya tidak bingung lagi untuk kebutuhan ternak saya dan keberadaan Koperasi Syariah Al-Mawaddah itu sangat membantu.[19]

3. Faktor penghambat dan pendorong Koperasi Syariah Al-Mawaddah dalam meningkatkan minat anggota menggunakan produk pembiayaan *mudharabah* dan *murabahah.*

Menurut pihak koperasi yang disampaikan oleh general meneger menuturkan, beberapa faktor penghambat juga bisa bersumber dari faktor pendukung eksternal, karena beberapa diantara faktor penghambat dan

---

[17] Wawancara dengan Mutoli'ah Pembiayaan *Koperasi Syariah Al-Mawaddah* pada tanggal 05 April 2019

[18] Observasi yang dilakukan pada tanggal 09 april 2019

[19] Wawancara dengan Siti Imroatun Anggota *Koperasi Syariah Al-Mawaddah* pada tanggal 09 April 2019

pendukungnya bagaikan pisau bermata dua, karena sekaligus memberikan dampak negatif dan positif, ia menjelaskan:

> Dicabutnya fasilitas tertentu oleh pemerintah, Koperasi berkembang mengikuti perkembangan fasilitas yang diberikan oleh pemerintah, sehingga seakan-akan koperasi adalah organisasi yang sekedar menjalankan program-program pemerintah. Berbagai peluang usaha koperasi harus diakui belum secara optimal dapat dimanfaatkan oleh koperasi. Bahkan organisasi DEKOPIN yang diharapkan menjadi corong koperasi yang memperjuangkan aspirasi koperasi dan melaksanakan berbagai pelatihan.[20]

Selain itu keberadaan peran pemerintah yang maksimal, koperasi juga belum dapat berperan dan beefungsi sesuai harapannya menjadikan salah satu faktor minus yang menjadi permasalahan global.

> Tingkat harga yang selalu berubah (naik) menyebabkan pendapatan penjualan sekarang tidak dapat dimanfaatkan untuk meneruskan usaha, justru menciutkan usaha. Permasalahan diatas adalah merupakan faktor ancaman dan kelemahan koperasi baik internal dan eksternal. Berbagai kendala dan tantangan tersebut menyebabkan koperasi belum mampu berfungsi dan berperan sesuai harapan. Berbagai peraturan, kebijakan dan kesempatan atau peluang yang tersedia bagi koperasi belum dimanfaatkan oleh koperasi bagi kepentingan anggota dan masyarakat lingkungannya.[21]

Membandingkan dengan faktor yang menghambat perkembangan koperasi secara luas di tataran nasional. Masalah jumlah kenggotaan menjadi permasalahn klasik yang seringkali menjadi problematika padahal hal tersebut merupakan salah satu hal mendasar utama.

> Dari sisi kelembagaan koperasi, masalah internal: keanggotaan dalam Koperasi, Keadaan keanggotaan ditinjau dari segi kuantitas tercermin dari jumlah anggota yang semakin lama semakin berkurang. Masalahnya kenggotaan koperasi yang ada sekarang belum menjangkau

[20] Wawancara dengan Siti Kalimah, S.Pd.i General Manajer *Koperasi Syariah Al-Mawaddah* pada tanggal 21 April 2019

[21] Wawancara dengan Mutoli'ah Pembiayaan *Koperasi Syariah Al-Mawaddah* pada tanggal 21 April 2019

> bagian terbesar dari masyarakat. Ditinjau dari segi kualitas masalah keaggotaan koperasi tercermin dalam tingkat pendidikan mereka yang pada umumnya masih rendah, Ketrampilan dan keahlian yang dimiliki oleh para anggota terbatas, Sebagian dari anggota belum menyadari hak dan kewajiban mereka sebagai anggota.[22]

Bahkan, dari hasil wawancara dengan salah satu anggota terkait adanya RAT, tidak semuanya menanggapinya dengan baik.

> Partisipasi mereka dalam kegiatan organisasi juga masih harus ditingkatkan. Apabila suatu koperasi mengadakan Rapat Anggota Tahunan (RAT) banyak anggotanya yang tidak hadir. Akibatnya keputusan-keputusan yang dihasilkan tidak mereka rasakan sebagai keputusan yang mengikat Banyaknya anggota yang tidak mau bekerjasama dan mereka juga memiliki banyak utang kepada koperasi, hal ini menyebabkan modal yang ada dikoperasi semakin berkurang.[23]

Masalah Eksternal, yang seringkali dihadapi yaitu keberadaan iklim yang kurang mendukung untuk pertumbuhan koperasi, yang bisa saja muncul dari salah satu elemen penyangga koperasi.

> Iklim yang mendukung pertumbuhan koperasi belum selaras dengan kehendak anggota koperasi, seperti kebijakan pemerintah yang belem jelas dan efektif untuk koperasi, sistem prasarana, pelayanan, pendidikan, dan penyuluhan. Banyaknya badan usaha lain yang bergerak pada bidang usaha yang sama dengan koperasi. Kurangnya fasilitas-fasilitas yang dapat menarik perhatian masyarakat dan masih banyaknya masyarakat yang tidak mempercayai koperasi.

Dari sisi bidang usaha koperasi belum semuanya, unsur organisasi koperasi bekerja dengan prosfesional, mulai dari peraturan yang telah di tata hingga pembukuannya, seperti apa yang dipaparkan oleh general manager:

> Masalah usaha koperasi dapat digambarkan sebagai berikut. Ada koperasi yang manajer dan karyawannya belum memenuhi harapan. Di antara mereka ada yang belum dapat bekerja secara profesional, sesuai

---

[22] Wawancara dengan Siti Kalimah, S.Pd.i General Manajer *Koperasi Syariah Al-Mawaddah* pada tanggal 21 April 2019

[23] Wawancara dengan Siti Imroatun Anggota *Koperasi Syariah Al-Mawaddah* pada tanggal 21 April 2019

> dengan peranan dan tugas operasi yang telah ditetapkan. Masih ada administrasi koperasi yang belum menggunakan prinsip-prinsip pembukuan dengan baik. Sistem informasi majemen koperasi mesih belum berkembang sehingga pengambilan keputusan belum didukung dengan informasi yang cukup lengkap dan dapat diandalkan.[24]

Secara umum koperasi harus menghadapi kelemahannya sebagai berikut, Pembinaan hubungan antara alat perlengkapan koperasi, khususnya antara pengurus dan manajer, yang masih perlu ditingkatkan. Hal ini antara lain mengingat perlunya koordinasi yang mantab dan pembagian tugas serta tanggung jawab yang jelas. Harus dihindarkan apabila ada pengurus yang mengambil wewenang manajer melaksanakan tugas operasional.

Kebijaksanaan dan program kerja koperasi masih cenderung timbul sebagai prakarsa pemerintah. Program-program yang diarahkan untuk memenuhi kebutuhan anggota masih ada yang belum sepenuhnya dipadukan dengan program-program yang timbul dari prakarsa pemerintah. Keputusan koperasi yang mandiri masih belum dapat berkembang.

Secara umum, faktor pendorong keberadaan koperasi terbagi kedalam dua klasifikasi, pertama faktor internal dan kedua faktor eksternal. Sehingga koperasi pun harus memperhatikan faktor tersebut, sebagai upaya percepatan kemajuan koperasi. Faktor penghambat maupun pendukung yang terjadi di Koperasi Al-Mawaddah dengan berbasis syariah, juga menjadi faktor yang terjadi bagi koperasi secara umum di tingkat nasioanl.

---

[24] Wawancara dengan Siti Kalimah, S.Pd.i General Manajer *Koperasi Syariah Al-Mawaddah* pada tanggal 01 April 2019

Sebagaimana dari hasil wawancara dengan general manajer mengungkapkan bahwa:

> Faktor yang mendukung perkembangan koperasi secara luas dulu di Indonesia. Sangat penting bagi koperasi untuk mengetahui dan memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi kemajuan koperasi. Dan apabila koperasi dapat mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi kemajuannya maka koperasi dapat membenahi diri untuk selalu meningkatkan kualitas dan kinerjanya dengan baik agar koperasi dapat selalu berkembang.[25]

Lebih lanjut ia menjelaskan terkait faktor internal, soal partipasi anggota dan solidaritas anggotanya, ia menerangkan:

> Faktor Internal antara lain sebagai berikut: Partisipasi Angggota, Partisipasi merupakan faktor penting dalam mendukung keberhasilan atau perkembangan suatu organisasi. Melalui partisipasi segala aspek yang berhubungan dengan pelaksanaan kegiatan pencapaian tujuan direalisasikan. Menyatakan bahwa partisipasi dikembangkan untuk menyatakan atau menunjukkan peran serta (keikutsertaan) seseorang atau kelompok orang dalam aktivitas tertentu, sedangkan partisipasi anggota dalam koperasi berarti mengikutsertakan anggota koperasi itu dalam kegiatan operasional dan pencapaian tujuan bersama. Banyaknya anggota koperasi yang belum memanfaatkan jasa pelayanan yang tersedia di koperasi. Hal ini menunjukkan kurang tumbuhnya rasa memiliki dari anggota sehingga mereka masih memanfaatkan jalur lain dalam memenuhi kebutuhannya. Solidaritas Antar Anggota Koperasi. Berkoperasi juga dimaknai sebagai upaya membangun ikatan solidaritas antar anggota, karena dengan ikatan ekonomi, ikatan solidaritas bisa dibangun secara lebih kongkrit. Ikatan solidaritas ini pada kenyataannya juga bisa dikembangkan untuk meraih tujuan gerakan yang lebih besar.Dapat disimpulkan bahwa dengan adanya Solidaritas yang kuat antar anggota koperasi dapat menjadi suatu kekuatan didalam mencapai tujuan koperasi.[26]

Tak hanya dua faktor tersebut yang penting, namun tingkat seberapa besar skala usaha juga berpengaruh, selain itu ia juga menyinggung soal korelasi koperasi yang membuat sistem dengan pengurusnya yang berasal

---

[25] Wawancara dengan Siti Kalimah, S.Pd.i General Manajer *Koperasi Syariah Al-Mawaddah* pada tanggal 21 April 2019

[26] Wawancara dengan Siti Kalimah, S.Pd.i General Manajer *Koperasi Syariah Al-Mawaddah* pada tanggal 21 April 2019

dari tokoh masyarakat, yang membuat rangkap jabatan, dan berusaha dihindarkan dari koperasinya, sebagimana ia menilai:

> Pengurus koperasi yang juga tokoh dalam masyarakat sehingga rangkap jabatan ini menimbulkan fokus perhatian terhadap pengelolaan koperasi berkurang sehingga kurang menyadari adanya perubahan lingkungan. Dapat disimpulkan bahwa dengan adanya rangkap jabatan yang dimiliki oleh pengurus koperasi menyebabkan kurang profesionalismenya pengurus dalam mengelola koperasi. Skala usaha yang belum layak, karena kemampuan pemasaran yang masih terbatas pada beberapa jenis komoditi, dan belum terbinanya jaringan dan mata rantai pemasaran prduk koperasi secara terpadu menyebabkan koperasi sulit untuk berkembang. Dapat disimpulkan bahwa dengan skala usaha yang kecil yang dilaksanakan oleh koperasi menyebabkan koperasi sulit untuk berkembang.[27]

Selain itu, ditanyai soal perkembangan keberadaan koperasi saat ini, lebih lanjut lagi ia menjelaskan jika letak perkembangan dasar pada koperasi berada dari hasil penanaman modal yang besar. Manager Koperasi Al-Mawaddah menuturkan:

> Perkembangan modal dalam koperasi sangat mempengaruhi perkembangan usaha koperasi karena dengan modal yang cukup besar koperasi dapat mengembangkan usahanya yang lebih banyak lagi. menyatakan bahwa apabila koperasi ingin mengembangkan usahanya kepasar global maka koperasi membutuhkan modal yang banyak, karena di pasar global terdapat resiko bisnis yang cukup tinggi.[28]

Tidak jauh berbeda dengan apa yang diungkapkan genaral meneger, bagian pembiayaan juga menyatakan pernyataan yang hampir sama soal permodalan dan dampaknya dalam perkembangan koperasi.

> Bahwa kebanyakkan koperasi belum mampu menggalang pemupukan modal dari anggota koperasi sendiri selain dari iuran pokok dan iuran wajib anggota. Tidak jarang bahwa iuran wajib bulanan masih kurang lancar dilakukan. Bawasannya koperasi adalah suatu badan usaha

---

[27] Wawancara dengan Siti Kalimah, S.Pd.i General Manajer *Koperasi Syariah Al-Mawaddah* pada tanggal 21 April 2019

[28] Wawancara dengan Siti Kalimah, S.Pd.i General Manajer *Koperasi Syariah Al-Mawaddah* pada tanggal 21 April 2019

> ekonomi yang berdiri karena kesamaan kepentingan ekonomi anggotanya dan berdasarkan prinsip selp-help karena maju mundurnya koperasi sangat ditentukan oleh anggota.[29]

Selain kemampuan usaha, ketrampilan memanagerial sebuah koperasi juga turut mendapatkan prioritas guna mengembangkan sebuah koperasi, seperti yang disampaikan oleh general meneger yang menerangkan:

> Ketrampilan Manajerial, Hal ini sebenarnya saling berkaitan dengan kualitas sumber daya insani dan masih kurangnya pelatihan-pelatihan yang diselenggarakan oleh koperasi yang bersangkutan. Ketrampilan manajerial di koperasi sangat penting karena organisasi yang baik adalah organisasi yang memiliki manajemen yang baik koperasi tidak akan berkembang tanpa fungsi pengaturan yang terarah. Dan dalam perencanaan program kerja koperasi harus mampu diterjemahkan oleh tim manajemen berdasarkan kesepakatan di dalam rapat anggota tahunan (RAT).[30]

Lanjut General manager, yang menjelaskan tidak hanya bertumpu pada penanaman modal dan ktrampilan managerial saja, namun jaringan pasar juga menjadi faktor yang penting, dalam sebuah perkembangan dan pengembangan usaha:

> Jaringan Pasar, Jaringan pasar merupakan suatu tempat untuk mencari pangsa pasar yang lebih luas agar dapat memperoleh kentungan yang lebih besar. Bahwa Pelayanan koperasi umumnya terfokus pada internal koperasi yang belum terbentuk jaringan antar koperasi. Koperasi akan lebih berdaya saing jika koperasi mampu membentuk jaringan usaha. Melalui jaringan yang kuat, koperasi akan mampu berkiprah di pasar global dengan meningkatkan mutu pelayanan. Dapat dijelaskan bahwa jaringan adalah suatu faktor pendukung yang mempunyai kekuatan yang menentukan dalam melaksanakan usaha ekonomi dan program lainnya.[31]

---

[29] Wawancara dengan Mutoli'ah Pembiayaan *Koperasi Syariah Al-Mawaddah* pada tanggal 21 April 2019

[30] Wawancara dengan Siti Kalimah, S.Pd.i General Manajer *Koperasi Syariah Al-Mawaddah* pada tanggal 21 April 2019

[31] Wawancara dengan Siti Kalimah, S.Pd.i General Manajer *Koperasi Syariah Al-Mawaddah* pada tanggal 21 April 2019

Pernyataan-pernyataan tersebut, sebagian besar juga didukung oleh hasil obeservasi lapangan yang telah dilakukan. Faktor lain yang berpengaruh yaitu jumlah dan Kualitas Sumber Daya Manusia, Para Pengurus dan Manajer Jumlah dan kualitas sumber daya manusia para pengurus dan manajer., koperasi umumnya dikelola oleh tim manajemen dengan status pendidikan yang tidak begitu tinggi, sehingga kemampuan manajerialnya juga kurang memadai.Apalagi pelatihan esbagai media penambah wawasan dan kemampuan manajerialnya belum tersedia secara optimal. Kualitas sumber daya koperasi merupakan suatu hal penting dalam perkembangan koperasi secara keseluruhan.[32]

Selain itu, Pemilikan dan Pemafaatan Perangkat Teknologi Produksi dan Informasi juga menjadi salah satu central pendukung yang menjadi perhatian dalam koperasi al mawaddah. Karena dengan pemilikan dan pemafaatan perangkat teknologi produksi dan informasi yang belum memadai. Pada umumnya koperasi masih belum memiliki akses terhadap alat-alat komunikasi modern seperti jaringan internet. Banyak koperasi yang masih menggunakan mesin ketik sebagai piranti manajemennya sehingga cukup lamban dalam memberikan berbagai pelayanan kepada anggota. Jadi koperasi harus lebih tanggap dan lebih cepat dalam memperoleh informasi-informasi agar tidak tertinggal dengan badan usaha lain, karena untuk memenuhi keinginan anggotanya dan masyarakat koperasi harus selalu mengikuti perkembangan zaman.

[32] Observasi lapangan yang dilakukan pada tanggal 21 april 2019

Kembali berkaitan dengan sistema menejemen, general manager koperasi al mawaddah menyampikan, semua faktor internal yang mendukung kinerja koperasi harus dilengkapi dengan sebuah sistema manajemen yang baik.

> Sistem manejemen, Sistem manejemen yang baik adalah faktor yang paling penting untuk suksesnya koperasi. Dalam menerapkan manejemen, pengurus mempunyai tanggung jawab untuk merumuskan kebijaksanaan, menyetujui tanggung jawab untuk merumuskan kebijaksanaan, menyetujui rencana dan program, melimpahkan wewenang kepada manajer.[33]

Ia menambahkan, jika kinerja pengurus di dalam sebuah sistem keberlangsungan koperasi sangat penting karena pengurus juga mempunyai kedudukan dan sangat menentukan dalam keberhasilan sebuah koperasi.

> Kinerja Pengurus, pengurus dalam koperasi mempunyai kedudukan yang sangat menentukan bagi keberhasilan koperasi sebagai organisasi ekonomi yang berwatak sosial. Pengurus koperasi dipilih dari dan oleh anggota koperasi dalam rapat anggota.Oleh karena itu kinerja pengurus mempunyai kedudukan yang menentukan keberhasilan koperasi. Dengan pengurus yang memiliki kompetensi yang baik akan dapat membuat koperasi berkembang menjadi lebih baik.[34]

Disisi yang lain, selain faktor pendukung yang berasal dari internal juga ada faktor eksternal yang masih bisa dimanfaatkan, yang mempengaruhi terhadap pertumbuhan dan perkembangan koperasi antara lain, dari hasil observasi dan setelah dilakukan pengumpulan data, dinyatakan bahwa komitmen pemerintah untuk menempatkan koperasi sebagai soko guru perekonomian nasional. Hal ini ditunjukkan dengan dikuasainya sebagian

---

[33] Wawancara dengan Siti Kalimah, S.Pd.i General Manajer *Koperasi Syariah Al-Mawaddah* pada tanggal 21 April 2019

[34] Wawancara dengan Siti Kalimah, S.Pd.i General Manajer *Koperasi Syariah Al-Mawaddah* pada tanggal 21 April 2019

besar asset usaha nasional oleh sebagian kecil kelompok usaha besar. Jadi dengan adanya kebijakan pemerintah disini koperasi masih dapat perhatian yang kecil. Sedangkan UKM ataupun koperasi memberikan omzet yang cukup besar dibanding dengan usaha swasta

Sistem prasarana, pelayanan, pendidikan dan penyuluhan, itu menjadi langkah strategis yang diambil oleh pihak koperasi. Pengetahuan anggota koperasi terhadap makna dan hakekat koperasi, manfaat koperasi, hak dan kewajiban anggota di dalam berkoperasi belum sepenuhnya dapat dikatakan baik. Pelatihan dan penyuluhan anggota untuk meningkatkan kualitas sumber daya insani anggota, meningkatkan kemampuan manajerial. Kualitas dan ketrampilan yang dimiliki anggota koperasi itu sangat penting. Karena dengan meningkatkan ketrampilan dapat menghasilkan produk yang berdaya saing dan dapat memajukan koperasi.[35]

Iklim pendukung perkembangan koperasi, suasana (iklim) untuk suburnya pertumbuhan koperasi tidak dapat datang begitu saja. Untuk itu pemerintah berusaha menciptakan suasana yang dapat mendorong pertumbuhan koperasi dengan cara mengadakan koordinasi-koordinasi. Dengan koordinasi-koordinasi tersebut dimaksudkan agar berbagai pihak yang ada sangkut pautnya dengan pertumbuhan koperasi dapat dihasilkan pandangannya.

[35] Observasi yang dilaksanakan pada tanggal 21 April 2019

C. Analisa Hasil Penelitian

1. **Strategi pemasaran yang dilakukan Koperasi Syariah Al-Mawaddah dalam meningkatkan minat anggota menggunakan produk pembiayaan *mudharabah*.**

   Produk Prosedur pertama inisiasi calon anggota pembiayaan, di Koperasi Syariah Al-Mawaddah menerapkan *walk in client* atau calon anggota pembiayaan datang sendiri ke koperasi, dan *solisitasi* atau pihak koperasi mencari dan menemukan calon anggota pembiayaan. Dimana dalam mencari calon anggota pembiayaan pihak koperasi mengenalkan langsung produk-produk yang dimiliki di koperasi. *face to face* adalah cara koperasi mengenalkan produk-produk yang dimilikinya kepada masyarakat, melalui sosialisasi dikelompok usaha, majlis ta'lim dan lain sebagainya. Akan tetapi, anggota lebih mengenal koperasi melalui mulut ke mulut, masyarakat lebih mengetahui dari cerita orang tentang koperasi.

2. **Strategi pemasaran yang dilakukan Koperasi Syariah Al-Mawaddah dalam meningkatkan minat anggota menggunakan produk pembiayaan *murabahah*.**

   Saat melakukan pemasaran kepada calon anggota atau masyarakat tidak ada perbedaan tentang pembiayaan mudharabah dan murabahah. Hal tersebut dilakukan bukan semata-mata untuk menerapkan strategi pemasaran, namun juga sebagai upaya dari pihak koperrasi untuk menarik minat awal calon nasabah

3. Faktor penghambat dan pendorong Koperasi Syariah Al-Mawaddah dalam meningkatkan minat anggota menggunakan produk pembiayaan *mudharabah* dan *murabahah.*

Faktor penghambat dibagi kedalam dua klasifikasi, pertama yaitu penghambat internal, mulai dari partisipasi anggota hingga faktor kelembagaan koperasi. Partisipasi anggota, memang sangat penting dalam peranaannya bagi kelangsungan dan perkambangan koperasi. Seperti yang terjadi, minimnya kesadaran anggoat untuk mengikuti RAT (Rapat Akhir Tahunan) menjadi salah satu problematika klasik yang sulit dipecahkan, karena sering terjadi inkonsistensi anggotanya, pada rapat akhir tahunan tersebut.

Disisi penghambat eksternal, iklim yang kurang mendukung menjadi salah satu permasalahan, yang harus siap dihadapi setiap saat. Karena, salah satu faktor yang paling berpengaruh yaitu keberadaan pemerintah terkait dengan pengambilan kebijakan yang bakal berdampak kepada seluruh koperasi yang ada. Namun, pihak koperasi di Koperasi Al-Mawaddah sudah melakukan persiapan pengamanan untuk menjamin kesejahteraan anggotanya dalam hal ini, dengan menerapkan tata aturan seketat mungkin, sehingga mampu meminimalisir dampak terburuk.

Beberapa poin menjadi faktor penghambat dan pendorong di Koperasi Al-Mawaddah. Namun, terkait persoalan faktor penghambat, pihak koperasi mengakui memang selalu mawas diri sebagai bahan pijakan untuk melangkah kearah yang lebih positif.

Sementara itu faktor pendorongnya adalah pertama mulai dari partisipasi anggota yang baik dalam persoalan minat dan kesadaran terhadap segala peraturan dan konsekuensi yang didapatkannya sebagai anggota di Koperasi Al-Mawaddah. Hal tersebut, menjadi salah satu langkah awal yang positif bagi perkembangan koperasi, karena pada umumnya koperasi memang terus berkembang dengan keberadaan anggotanya yang stabil dan konsisten.

Kedua, yaitu apabila partisipasi anggota dikatakan baik maka secara otomatis menimbul sebab akibat yang baik pula bagi penenaman modal yang positif. Dengan penanaman modal yang baik pula, maka kesejahteraan anggota lama dengan anggota baru tetap terjaga dan tidak menimbulkan kesan negative bagi anggota baru, karena harus menginvestasikan sebagaikan hartanya untuk bergabung dengan koperasi.

Ketiga, ketrampilan managerial yang telah tertata menjadikan di Koperasi Al-Mawaddah mampu bertahan, ditengah adanya tekanan ekonomi baik secara lokal hingga nasional. Selain itu, mampu menjadikan bersaing dengan keberadaan koperasi lainnya, dari yang berbasis konvensional hingga berbasis syariah.

Keempat, seiring dengan perkebangan koperasi maka berdampak postifi dengan diraihnya jaraingan pasar yang tertata. Ditambah, dengan poin kelima yaitu pemamnfaatan keberadaan kecanggihan teknologi.

Dari sisi faktor eksternal yang mendukung, keberadaan pemerintah sangat penting dalam kelangsungan perkembangan koperasi, karena pemerintahlah yang berwenang dalam persoalan perubahan harga pasar dan

suku bunga acuan. Meskipun peran pemerintah berposisi sebagai pedang bermata dua, yang bisa saja memberikan dampak negatif maupun positif, namun bagi di Koperasi Al-Mawaddah perannya tidak dapat dinafikan.