

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan zaman yang semakin pesat serta teknologi yang canggih mampu mempengaruhi perkembangan dalam bidang ekonomi, terutama sistem perkembangan ekonomi yang berlandaskan syariah. Pada tahun 1990 Majelis Ulama Indonesia (MUI) memprakarsai terselenggaranya Lokakarya Ekonomi Syariah.² Hasil dari lokakarya tersebut adalah pendirian bank syariah. Lembaga keuangan syariah merupakan lembaga keuangan yang mengeluarkan produk keuangan syariah dan mendapat izin operasional sebagai lembaga keuangan syariah.³

Lembaga keuangan syariah pertama kali dulu didirikan oleh orang islam yang dibetuka dalam sebuah organisasi yaitu Organisasi Konferensi Islam (OKI) di Libya pada tahun 1973. Dimana organisasi tersebut mampu membentuk sebuah lembaga yang bernama *Islamic Development Bank* (IDB). Setelah itu, negara Indonesia membentuk sebuah bank islam yang bernama Bank Muamalat Indonesia (BMI) pada tahun 1992.⁴

Lembaga keuangan syariah terdiri dari lembaga keuangan bank dan non bank. Lembaga keuangan syariah bank adalah lembaga keuangan yang bersifat intermediasi dimana menerima dan menyalurkan dana serta

²Buchan Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2009) hal.2

³Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa DSN*, (Jakarta: Erlangga, 2014) hal. 6

⁴Budi Kolistiawan, *Tantangan Lembaga Keuangan Syariah dalam Menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN*, (Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah, Muqtasid 8(I), 2017), hal 55

melakukan jasa lalu lintas pembayaran yang lainnya. Sedangkan untuk lembaga keuangan syariah non bank adalah lembaga keuangan syariah yang melakukan kegiatan menghimpun maupun menyalurkan dana.

Jenis dari lembaga keuangan syariah bank adalah bank umum syariah dan bank pembiayaan rakyat syariah, sedangkan jenis dari lembaga keuangan syariah non bank adalah baitul mal wat tamwil, koperasi syariah, asuransi syariah, reksadana syariah, pasar modal syariah, pegadaian syariah serta lembaga yang lainnya.

Baitul Mal Wat Tamwil atau yang lebih sering disebut koperasi syariah merupakan salah satu lembaga keuangan syariah yang memiliki prinsip kekeluargaan, dimana sistem operasional dari koperasi syariah adalah dengan menggunakan prinsip bagi hasil yang dapat menumbuhkan bisnis usaha mikro dan kecil. Pada dasarnya kehadiran dari koperasi syariah mampu membantu masalah yang dialami oleh para pelaku bisnis kecil untuk mengembangkan produk usahanya.

Koperasi merupakan jenis lembaga keuangan yang memiliki tujuan untuk mensejahterakan semua orang. Apalagi memiliki prinsip ketuhanan, persaudaraan dan keadilan yang harus dibangun atas dasar kepedulian untuk membangun masyarakat ekonomi yang mandiri serta sejahtera dalam menjalankan usahanya.⁵

Konsep yang paling utama dari koperasi syariah adalah menggunakan akad syirkah, dimana suatu usaha yang dilakukan secara

⁵Lindiawati dan Dhona Shahreza, *Peran Koperasi Syariah BMT Bumi dalam Meningkatkan Kualitas Usaha Mikro*, (Jurnal Al-Urban Vol. 2 No. 1, 2018) hal. 4

bersama-sama oleh dua orang atau lebih yang memberikan dana serta berpartisipasi dalam menjalankan usaha. Asas utama dari koperasi syariah adalah berdasarkan konsep gotong royong, hal itu mencirikan dari suatu keuntungan maupun kerugian yang dialami harus ditanggung oleh kedua belah pihak.

Koperasi syariah sebagai lembaga keuangan yang memiliki badan hukum dapat melakukan kegiatan usaha simpan dan pinjam yang dapat digunakan secara umum. Koperasi syariah juga memiliki beberapa jenis produk yang dapat digunakan oleh anggotanya untuk melakukan simpan atau menghimpun dana dan juga pinjam atau menyalurkan dana. Produk yang dimilikinya harus tetap sesuai dengan syariah atau ajaran islam.

Salah satu produk yang dimiliki oleh koperasi syariah adalah produk simpanan mudharabah yang menggunakan sistem syirkah atau kerjasama. Akad mudharabah adalah akad kerjasama yang dilakukan oleh dua orang atau lebih yang mana salah satu pihak berlaku sebagai pemilik modal sedangkan yang lain sebagai pengelola modal. Sehingga simpanan mudharabah adalah simpanan yang dijalankan berdasarkan akad mudharabah. Jenis dari akad mudharabah ada dua yaitu mudharabah mutlaqah dan mudharabah muqayyadah.

Jenis akad yang paling sering digunakan oleh anggota koperasi adalah mudharabah mutlaqah yang mana jenis memiliki ciri-ciri bahwa simpanan dana yang dimilikinya dapat dikelola oleh koperasi syariah secara bebas namun sesuai dengan syariat tanpa ada ketentuan yang lebih

spesifik. Bahkan simpanan mudharabah mutlaqah memiliki keuntungan bagi hasil yang lebih besar sebab perputaran dana tersebut juga digunakan untuk membiayai usaha yang menguntungkan.

Oleh sebab itu tumbuhnya lembaga keuangan dalam mengembangkan produk simpanan menjadi hal yang perlu untuk mengatur dan mengelola keuangan lembaga agar tetap menjalankan sistem operasional dengan baik dan lancar. Produk simpanan mudharabah menjadi produk simpanan yang dimiliki oleh lembaga keuangan syariah dimana keuntungan sudah ditentukan di awal akad serta sesuai dengan landasan hukum islam.

Proses pengembangan produk yang dimiliki oleh sebuah lembaga keuangan seperti koperasi syariah pastinya membutuhkan karyawan yang memiliki kemampuan untuk menarik anggota untuk melakukan simpanan dana dengan menggunakan akad mudharabah. Hal tersebut sudah sesuai dengan Standart Operasional Perusahaan dengan menggunakan Account Officer Funding yang memiliki kewajiban dan tugas untuk mencari para anggota yang ingin menyimpan dananya di koperasi syariah.

Account Officer (AO) merupakan salah satu bagian dalam lembaga keuangan yang memiliki tugas sebagai karyawan yang mencari atau memasarkan produk yang dimiliki oleh lembaga keuangan seperti pembiayaan atau penghimpunan. Meskipun pada umumnya peran dari AO lebih banyak pada pembiayaan untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar kepada lembaga keuangan, namun juga harus mendapatkan nasabah

yang menyimpan dananya di lembaga keuangan. Sehingga peran dari account officer funding perlu sekali ditingkatkan dan dimaksimalkan dengan menggunakan strategi marketing yang tepat dan benar.

Perkembangan lembaga keuangan koperasi syariah yang semakin pesat menjadikan koperasi syariah juga bersaing dan berlomba untuk mendapatkan kepercayaan oleh masyarakat. Salah satu caranya adalah dengan menggunakan peran dari account officer dalam melakukan promosi atau memasarkan produk serta mengenalkan koperasi syariah agar mendapatkan kepercayaan dari masyarakat dengan baik. Maka dari itu bagaimana strategi yang digunakan untuk menarik anggota baru tergantung oleh account officer dalam melakukan berbagai strategi marketing yang terbaik.

Kegiatan yang dilakukan koperasi syariah dalam menghimpun dana langsung dari anggota dilakukan oleh account officer funding. Strategi yang telah dilakukan oleh account officer funding dalam menghimpun dana dari masyarakat adalah dengan melakukan promosi produk yang dimiliki oleh koperasi syariah terutama produk tabungan atau simpanan maupun deposito berjangka. Tugas yang dilakukan oleh account officer funding tersebut juga menyebar brosur koperasi agar lebih dikenal masyarakat secara luas. Hal itu bisa dilakukan secara online maupun offline untuk proses promosinya.

Hal inilah yang menjadi salah satu strategi marketing yang dilakukan oleh account officer funding untuk menghimpun dana sehingga

masyarakat tertarik untuk menyimpan dananya di koperasi syariah tersebut. Apalagi account officer funding secara langsung berhadapan dengan anggota sehingga perlu strategi yang lebih matang agar lebih menarik minat dari anggota yang baru. Selain itu, strategi yang sering dilakukan oleh account officer adalah strategi jemput bola dengan mendatangi calon anggota baru untuk melakukan promosi secara langsung. Namun, selain itu juga masih terdapat strategi marketing yang dilakukan oleh setiap koperasi syariah untuk mencari calon anggota baru untuk menyimpan dananya di koperasi syariah. Perlu diketahui juga bahwa kemampuan komunikasi yang efektif dan baik juga dapat meningkatkan rasa percaya calon anggota terhadap account officer funding.

Perkembangan koperasi di Indonesia mengalami peningkatan yang pesat, dimana pada tahun 2006 jumlah koperasi aktif di Indonesia sebesar 98.944 unit meningkat menjadi 123.048 di tahun 2019. Adanya peningkatan jumlah koperasi aktif ini menunjukkan bahwa perekonomian suatu negara sudah berjalan dengan baik terlihat dari koperasi yang aktif dan anggota yang aktif. Daerah yang memiliki jumlah koperasi aktif paling banyak adalah Jawa Timur dengan menempati posisi pertama jumlah koperasi aktif sebanyak 21.757 pada tahun 2019. Perkembangan jumlah koperasi aktif di Jawa Timur bisa dilihat pada tabel berikut ini:⁶

⁶ Badan Pusat Statistik, Jumlah Koperasi Aktif Tahun 2020

Tabel 1.1

Jumlah Koperasi Aktif di Jawa Timur Tahun 2011-2019

Tahun	Jumlah Unit
2011	25.052
2012	25.154
2013	25.552
2014	27.140
2015	27.472
2016	27.683
2017	27.683
2018	24.024
2019	21.757

Sumber: Badan Pusat Statistik Tahun 2020

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa jumlah koperasi aktif di Jawa Timur selalu mengalami kenaikan hingga tahun 2017. Hal tersebut juga menunjukkan bahwa peran dari koperasi mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Melihat banyaknya jumlah koperasi aktif secara umum terdapat koperasi syariah yang bergerak di dalam simpan pinjam dan jasa dengan berlandaskan hukum syariah. Melihat perkembangan dari koperasi syariah di daerah Jawa Timur yang semakin meningkat menunjukkan bahwa perekonomian dari daerah tersebut juga berkembang dengan baik. Berdasarkan hasil wawancara dari media republika.co.id yang menjelaskan bahwa jumlah koperasi syariah

yang ada di Jawa Timur pada tahun 2019 sebanyak 2.308 koperasi dibandingkan pada tahun 2006 yang hanya 600 koperasi.

Hal itu menunjukkan bahwa banyak sekali perkembangan yang dialami oleh koperasi syariah yang ada di daerah Jawa Timur. Salah satu wilayah yang ada di Provinsi Jawa Timur adalah Kabupaten Tulungagung dan Trenggalek. Kabupaten tersebut merupakan Kabupaten yang dekat dengan pantai dan mayoritas masyarakatnya petani dan nelayan. Sehingga dengan adanya koperasi syariah mampu meningkatkan kesejahteraan dengan produk yang terdapat dalam koperasi. Selain itu, produk yang dimiliki oleh setiap lembaga keuangan koperasi syariah juga mengalami perkembangan dengan banyaknya anggota baru yang bergabung serta melakukan simpanan atau pinjaman. Sehingga dengan adanya koperasi masyarakat lebih mengutamakan untuk menyimpan dananya sehingga mengurangi konsumtif. Salah satunya dengan menggunakan akad mudharabah untuk jenis simpanan yang digunakan.

Produk yang paling diminati dan digunakan adalah produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat sebab produk yang dimiliki tersebut memudahkan masyarakat untuk melakukan transaksi keuangan. Maka dari itu, produk simpanan mudharabah menjadi salah satu jenis produk yang diminati masyarakat sebab sesuai dengan kebutuhan. Namun, perlu diketahui juga masih banyak orang awam yang belum mengetahui mengenai segala produk yang dimilikinya oleh sebab itu perlu peran dari

account officer funding untuk mengenalkan produk koperasi syariah kepada masyarakat secara luas agar semuanya mengetahui.

Berdasarkan uraian tersebut, peneliti bermaksud untuk meneliti permasalahan yang terjadi mengenai strategi yang digunakan untuk meningkatkan pemasaran dari produk simpanan oleh Account officer yang tertuang dalam judul **“ANALISIS PERAN ACCOUNT OFFICER FUNDING DALAM MENGEMBANGKAN PRODUK SIMPANAN MUDHARABAH PADA KOPERASI SYARIAH AL MAWADDAH DAN KOPERASI SERBA USAHA PANTAI PRIGI CREDIT UNION UNIT SYARIAH”**

B. Fokus Penelitian

1. Bagaimana peran Account Officer Funding dalam mengembangkan produk mudharabah di koperasi syariah Al Mawaddah dan Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah?
2. Bagaimana kendala dan solusi Account Officer Funding dalam mengembangkan produk mudharabah di koperasi syariah Al Mawaddah dan Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan focus penelitian di atas, tujuan yang ingin dicapai peneliti dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk menjelaskan bagaimana peran Account Officer Funding dalam mengembangkan produk mudharabah di koperasi syariah Al

Mawaddah dan Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah.

2. Untuk menjelaskan mengenai kendala yang terjadi serta solusi Account Officer Funding dalam melakukan proses pengembangan produk mudharabah di koperasi syariah Al Mawaddah dan Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah.

D. Batasan Masalah

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang membahas mengenai pengembangan produk mudharabah melalui account officer funding di koperasi syariah Al Mawaddah dan Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah.

1. Penelitian ini dilakukan pada dua koperasi yaitu koperasi Al Muwaddah Tulungagung dan Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah Trenggalek.
2. Penelitian ini sebatas menjelaskan mengenai peran account officer dalam melakukan proses pengembangan produk yang khususnya account officer funding.
3. Penelitian ini hanya menjelaskan mengenai strategi marketing yang digunakan serta yang berbeda dari strategi pada umumnya.

E. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini dibedakan menjadi dua, yaitu bersifat teoritis dan praktis. Berikut adalah uraian dari manfaat penelitiannya:

1. Secara teoritis

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai kajian keilmuan dalam bidang pengembangan produk mudharabah.

2. Secara praktis

a. Lokasi penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai acuan bagi account officer dalam melakukan pengembangan produk yang terdapat di dalam koperasi atau lembaga keuangan agar lebih dikenal oleh masyarakat. Serta, diharapkan mampu menjadi acuan bagi lembaga keuangan untuk mengembangkan produk yang dimilikinya dengan strategi marketing yang tepat.

b. Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi akademik sebagai referensi kepustakaan IAIN Tulungagung dalam bidang pengembangan produk mudharabah.

c. Penelitian selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan rujukan bagi peneliti selanjutnya dalam bidang pengembangan produk mudharabah.

F. Penegasan Istilah

1. Definisi konseptual

a. Account Officer Funding

Berdasarkan pengertian dari para ahli bahwa Account Officer adalah orang yang bertugas mencari anggota yang layak untuk

diberikan pembiayaan sesuai dengan kemampuan, selain itu juga mencari anggota untuk menyimpan dana di lembaga keuangan.⁷

b. Simpanan Mudharabah

Akad mudharabah adalah bentuk kerjasama antara dua pihak atau lebih dimana pemilik modal mempercayakan sejumlah dananya kepada pengelola dengan perjanjian pembagian keuntungan. Sehingga simpanan mudharabah adalah simpanan dana dengan bentuk kerjasama untuk mendapatkan keuntungan dari hasil perjanjian kerjasama.⁸

2. Definisi operasional

a. Account Officer Funding

Account Officer Funding yang dimaksud oleh peneliti adalah orang yang melakukan atau bertugas untuk mencari anggota yang menyimpan dananya di koperasi syariah.

b. Simpanan Mudharabah

Simpanan mudharabah yang dimaksud adalah orang yang menyimpan dananya di dalam koperasi syariah dengan menggunakan akad atau perjanjian kerjasama dengan sistem mudharabah.

G. Sistematika Penulisan

⁷ Jusuf Jopie, *Panduan Dasar Untuk Account Officer*, (Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, Yogyakarta, 1997), hal.20

⁸ Veitzal Rivai dan Andria Permata Veitzal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta:PT Raja Grafindo Persada, 2008) hal. 123

Untuk dapat menyampaikan gambaran yang jelas, maka disusunlah suatu sistematika penulisan skripsi yang berisi informasi-informasi dan hal-hal yang dibahas dalam setiap bab.

Bagian awal berisi tentang halaman sampul depan judul dan halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, motto, persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar gambar, daftar lampiran, transliterasi dan abstrak.

Bagian isi terdiri dari enam bab, yaitu:

BAB I Pendahuluan, terdiri dari latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, ruang lingkup dan keterbatasan penelitian, penegasan istilah, sistematika skripsi.

BAB II Landasan Teori, menjelaskan dasar teori yang digunakan untuk penelitian, terdiri dari kerangka teori, kajian penelitian terdahulu, kerangka konseptual dan hipotesis penelitian.

BAB III Metodologi Penelitian, terdiri dari pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, instrumen penelitian, kehadiran peneliti, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, pengecekan keabsahan temuan, dan tahap-tahap penelitian.

BAB IV Hasil Penelitian, terdiri dari hasil penelitian, dan paparan data

BAB V Pembahasan terdiri dari pembahasan data dan hasil analisis data

BAB V Penutup, terdiri dari kesimpulan dan saran.

Bagian akhir laporan penelitian ini berisi daftar rujukan dan lampiran-lampiran, surat pernyataan keaslian skripsi dan daftar riwayat hidup.