

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Koperasi Syariah Al Mawaddah

a. Sejarah Koperasi Syariah Al Mawaddah

Koperasi Syariah Al Mawaddah merupakan lembaga keuangan mikro yang beroperasi sebagai lembaga intermediasi untuk menghimpun, menyalurkan dana dari dan untuk anggota maupun calon anggota. Dalam hal ini koperasi ini menggunakan sistem bagi hasil atau syirkah. Koperasi Syariah Al Mawaddah sebagai koperasi yang mempunyai niat tulus dan bersungguh-sungguh mengatasi masalah krisis ekonomi serta memberantas kemiskinan dan kebodohan yang diakibatkan oleh pengangguran dengan memberikan bantuan modal usaha. Oleh karena itu, koperasi ini berkembang dan maju sebagai koperasi yang melayani masyarakat yang kelebihan dana untuk menyalurkan pada masyarakat yang kekurangan sebagai wadah perputaran kebutuhan finansial masyarakat.

Koperasi Syariah Al Mawaddah berdiri sejak tanggal 27 juli 2011 tepatnya di Jln. Raya Samir, Desa Samir, Kecamatan Ngunut, Tulungagung. Koperasi ini memiliki badan hukum oleh Menteri Koperasi dan Pengusaha Kecil Menengah Republik

Indonesia Kabupaten Tulungagung dengan Nomor Badan hukum
188.4/5700/XVI.29/115/2011.

b. Visi dan Misi Koperasi Syariah Al Mawaddah

1) Visi

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

- Fatanah

Fatanah dalam arti berfikir, belajar syariah, inovatif, kreatif, memberi rahmah, berkas, unggul, cepat, cerdas, kualitas.

- Amanah

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

- Siddiq

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

- Tabliq

Tabliq dalam arti berkomunikasi, bersilaturahmi, dan kemitraan citra manfaat istiqomah, transparan, santun dan ramah pelanggan puas.

2) Misi

Koperasi Syariah Al Mawaddah memiliki misi RAHMAH (bersama kita sejahtera), dimana misi tersebut l adapun misi yang dimaksud adalah sebagai berikut:

- Ridho/SDM (fathonah, amanah, siddiq, tabliq)
- Arif (transparan, tanggungjawab. istiqomah)
- Hati-hati (inovatif, ta'awun, kerjasama)
- Manajemen (unggul, kokoh, mampu melayani umat)
- Amar ma'ruf (jihad, praktik ribawi kemiskinan kebodohan)
- Hidayah (akbar, berkas anggota masyarakat selamat dan sejahtera)

c. Struktur Kepengurusan Koperasi Syariah Al Mawaddah⁵⁸

Tabel 4.1

Susunan Pengurus Koperasi Syariah Al Mawaddah

No.	Nama	Jabatan	Alamat
1.	Sulaiman, M.Pd.I	Ketua	Ds. Samir, Kec. Ngunut
2.	Hasanuddin, S.Pd.I	Sekretaris	Ds. Samir, Kec. Ngunut
3.	Darmaji	Bendahara	Ds. Samir, Kec. Ngunut

⁵⁸Rapat Anggota Tahunan Koperasi Syariah Al Mawaddah Tahun 2017

Tabel 4.2
Susunan Pengawas Koperasi Syariah Al Mawaddah

No.	Nama	Jabatan	Alamat
1.	Ustd. Jumingan	Dewan Pengawas Syariah	Ds. Samir, Kec. Ngunut
2.	Khoirul Anam, S.Pd.I	Pengawas Koperasi	Ds. Samir, Kec. Ngunut
3.	Drs. Sapuan	Pengawas Koperasi	Ds. Samir, Kec. Ngunut

Tabel 4.3
Daftar Karyawan Koperasi Syariah Al Mawaddah

No.	Nama	Jabatan	Alamat
1.	Siti Kalimah, S.Pd	Manager	Ds. Samir, Kec. Ngunut
2.	Darmaji	SPI	Ds. Samir, Kec. Ngunut
3.	Mutoli'ah	Bagian Pembiayaan	Ds. Ngubalan, Kec. Kalidawir
4.	Laila Nur Rohmah	Bagian Pembukuan	Ds. Tunggangri, Kec. Kalidawir

d. Produk Koperasi Syariah Al Mawaddah

Adapun produk-produk dari Koperasi Syari'ah Al-Mawaddah, yaitu:⁵⁹

1) Pembiayaan Produk Pembiayaan Koperasi Syariah Al-Mawaddah adalah :

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

b) Pembiayaan Mudharabah Yaitu pembiayaan dengan akad syirkah atau kerjasama antara kopsyah dengan anggota dari yang menjalankan usaha dengan modal seluruhnya dari kopsyah, dalam jangka waktu tertentu dan hasil keuntungan usaha akan dibagi sesuai kesepakatan.

c) Pembiayaan Qordul Hasan Yaitu pembiayaan dengan pengembalian pokok yang tidak memungut bagi hasil kepada anggota (peminjam) dan dengan membayar infak seikhlasnya.

2) Menghimpun Simpanan Dan Tabungan

⁵⁹Rapat Anggota tahunan 2017

- a) Simpanan Wadi'ah Yaitu simpanan yang uangnya dapat ditarik kapan saja. Untuk pemberian bonus diadakan acara 2 tahun sekali, yaitu dengan acara besar.
- b) Simpanan Berjangka Koperasi Syari'ah Yaitu simpanan berjangka waktu 3 bln, 6 bln, 12 bln. Dengan minimal setoran Rp.1.000.000,- (satu juta rupiah) berhak mendapatkan bagi hasil sesuai dengan nisbah yang telah disepakati bersama.
- c) Simpanan Al Mawaddah Berkah Yaitu simpanan berupa titipan, setiap saat bisa diambil dan tidak mendapatkan bagi hasil. Setoran pertama minimal Rp.10.000,- (sepuluh ribu rupiah).
- d) Simpanan Al Mawaddah Qurban Yaitu simpanan berupa titipan, bisa diambil pada saat hari Raya Qur'ban. Setoran pertama minimal Rp.10.000,- (sepuluh ribu rupiah).
- e) Simpanan Al Mawaddah Mudharabah Simpanan yang mendapatkan bagi hasil setiap bulan sesuai nisbah, setiap saat bisa diambil, setoran pertama minimal Rp.10.000,- (sepuluh ribu rupiah).
- f) Simpanan Sarjana Simpanan dengan akad penyetorannya 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 pembiayaan qordhul hasan, pemberian beasiswa kepada siswa yang mempunyai orang tua miskin dan anak yatim.

2. Koperasi Pantai Prigi Credit Union

a. Sejarah Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah

Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union atau dikenal KSU PPCU adalah sebuah lembaga keuangan mikro yang berbentuk koperasi. KSU PPCU didirikan pada tanggal 12 Juni 2002 yang bermula dengan kelompok petani dan nelayan yang kesulitan dalam memperoleh pinjaman modal. KSU PPCU beralamat di Jalan Raya Pantai Prigi Nomor 01 Desa Tasikmadu Kecamatan Watulimo Kabupaten Trenggalek.

Awal mula mendirikan koperasi ini yaitu LSM dari SPTKPS Yogyakarta memberikan dampingan terhadap kelompok nelayan dan petani dalam mengikuti pelatihan pembinaan koperasi di Sawira Pasuruan. Setelah pulang dari acara tersebut, kelompok tersebut mendirikan KSU PPCU dengan modal awal Rp. 100.000/ anggota dan jumlah

anggota sekitar 34 orang sehingga terkumpul modal sebesar Rp. 3.400.000. Modal tersebut digunakan untuk mendirikan koperasi dengan menyewa tempat dan membeli

peralatan kantor. Seiring dengan berjalannya waktu koperasi mulai berkembang sehingga pada tahun 2003 anggota koperasi mulai bertambah menjadi 100 anggota.

Pada tahun 2016 terdapat kesepakatan dari dua lembaga yaitu KSU PPCU dan KSPPS Soyo Mulyo Watulimo Trenggalek untuk melakukan penggabungan usaha. Dengan adanya kesepakatan tersebut KSU PPCU melanjutkan dan mengelola keuangan yang tersisa dengan mendirikan unit usaha dengan menerapkan dan tidak menghilangkan sistem syariah yang sebelumnya diterapkan oleh KSPPS Soyo Mulyo sehingga pada tahun 2017 Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah didirikan.

KSU PPCU merupakan lembaga keuangan yang berbeda hukum Nomor: 184.42/006/406.057/BH/03 yang memiliki tiga unit kantor pelayanan anggota di Jalan Raya Sebo Watulimo, Jalan raya Gandusari Kampak, dan Unit Syariah di Jalan Raya Pantai Prigi Watulimo. Kegiatan operasional koperasi ini berfokus pada layanan simpan pinjam yang memiliki tujuan untuk meningkatkan taraf hidup usaha kecil.

b. Visi dan Misi Koperasi Pantai Prigi Credit Union

1) Visi

Terwujudnya dan berkembangnya lembaga keuangan mikro yang mandiri, kokoh dan terpercaya yang dikelola secara profesional berdasarkan prinsip-prinsip koperasi kredit.

2) Misi

- Meningkatkan kesadaran masyarakat dalam kehidupan koperasi
- Mengajak anggota meningkatkan kualitas hidup
- Mengembangkan manajemen usaha yang baik untuk meningkatkan kualitas pelayanan kepada anggota

3) Tujuan

- Terwujudnya kehidupan anggota yang mandiri dalam gerakan koperasi kredit indonesia
- Terwujudnya PPCU sebagai lembaga keuangan mikro yang dikelola secara profesional
- Terwujudnya masyarakat dalam komunitas koperasi kredit menuju tatanan ekonomi kerakyatan yang adil makmur dan sejahtera

c. Profil Koperasi Pantai Prigi Credit Union

Nama lengkap : Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit
Union Unit Syariah

Alamat Kantor : Jalan Raya Pantai Prigi No. 01 Desa
Tasikmadu Kecamatan Watulimo
Trenggalek 66182

Telepon : (0355) 551853
 Badan hukum : No. 188.42/006/406.057/BH/03
 Email : ppcu@ymail.com
 Website : ppcu.co.id

d. Struktur Organisasi Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah

Struktur organisasi merupakan kerangka yang menunjukkan segenap fungsi pembagian wewenang dan tanggungjawab untuk mencapai tujuan suatu organisasi. Susunan kepengurusan Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah periode 2018-2020 sebagai berikut:⁶⁰

Tabel 4.4

Susunan Penasihat Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union

No.	Nama	Jabatan
P1	B. Pariyun (Tongki)	Penasihat
2	T Jayus	Penasihat

a

Tabel 4.5

Susunan Pengurus Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union

No.	Nama	Jabatan
1	Imam Suhami, S.Pi	Ketua

⁶⁰Rapat Anggota Tahunan tahun 2019

2	Drs. Sholihin	Wakil Ketua
3	Budi Saputra	Sekretaris
4	Atip Riyono	Bendahara

Tabel 4.6

Susunan Pengawas Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi CreditUnion

No.	Nama	Jabatan
1	Anang Wahyudi, Amd	Ketua
2	Moh. Ali Husni, SS	Sekretaris
3	Suryati	Anggota

Tabel 4.7

Susunan Managemen Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit
Union

No.	Nama	Jabatan
1	Sajir, ST	Manager
2	Dhita Yulis Andarini, S.Pd	Kepala KPA.
3	Imam Suwandi	Kepala KPA.
4	Budi Siswanto, A.Md	Kepala KPA.
5	Nurman Hidayat, S.E	Kbg. Keu.
6	Devi Arji Purwaningtyas	Kbg. Kredit

7	Wahyuda Pebri Prasetyo	Adm. Umum
8	Anggie Gustyan, S.E	Adm. Kredit
9	Denis Iskawati, S.E	Staff Teller
10	Ester Ratnafuri, S.Pi	Staff Teller
11	Hena Erdia Agestina	Staff Teller
12	Riski	Staff Teller
13	Nursyamsu, S.Pdi	Marketing
14	Rudi Kusrianto	Marketing
15	Hary Noviandi	Marketing
16	Dian Pertiwi MU	Marketing
17	Erliantik Dwi Oktami, S.Pd	Marketing
18	Farit Datun Nikmah	Marketing
19	Fitri Lestari	Marketing
20	Wahyu Adi Purnomo	Marketing
21	Andik Khoirul AR	Marketing

e. Produk Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah

Lembaga keuangan tidak terlepas dari proses menghimpun dana dan menyalurkan dana, berikut adalah beberapa produk dari Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah.

1) Produk penghimpunan dana

Produk penghimpunan dana yang dimiliki oleh Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah diantaranya sebagai berikut:

a) Sajadah (Simpanan Mudharabah Harian)

Sajadah merupakan produk penghimpunan dana untuk calon anggota. Simpanan mudharabah ini merupakan salah satu strategi untuk mengenalkan Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah kepada masyarakat dimana alat yang digunakan sebagai bentuk simpanannya seperti kotak celengan. Simpanan ini memerlukan biaya administrasi sebesar Rp. 35.000,- untuk perawatan dan pembuatan buku rekening. Simpanan ini digunakan untuk meningkatkan modal koperasi sebab bisa digunakan sewaktu-waktu.

b) Siti Fatonah (Simpanan Pendidikan Anak)

Siti Fatonah merupakan produk simpanan untuk pendidikan anak atau pelajar dimana simpanan ini diambil dua kali dalam setahun bertepatan ketika semester tiba. Simpanan ini memerlukan biaya administrasi sebesar Rp. 10.000,- dan biaya jasa layanan sebesar Rp. 10.000,-.

c) Si Fitri (Simpanan Idul Fitri)

Si Fitri merupakan produk simpanan yang digunakan untuk hari raya idul fitri sehingga simpanan ini hanya bisa

diambil ketika hari raya idul fitri saja. Jenis simpanan ini memang digunakan sebagai tabungan ketika menjelang hari raya idul fitri. Biaya administrasi yang diperlukan sebesar Rp. 10.000,-.

d) Si Qurban (Simpanan Ibadah Qurban)

Si Qurban merupakan salah satu jenis simpanan yang hampir mirip dengan simpanan Si Fitri dimana hanya bisa digunakan ketika hari raya idul adha yang mana dana yang terkumpul sudah memenuhi serta proses pembelian hewan qurban disediakan oleh pihak koperasi. Biaya administrasi yang dikenakan sebesar Rp. 10.000,-.

2) Produk penyaluran dana

a) Murabahah

Akad pembiayaan murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati bersama, Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah sebagai pihak penjual sedangkan anggota atau calon anggota sebagai pihak pembeli. Pembayaran harga pokok pembelian dibayarkan pada akhir bulan perjanjian sedangkan pembayaran margin dilakukan secara angsuran setiap bulannya. margin yang diambil untuk Koperasi sebesar 30%.

b) Mudharabah

Akad mudharabah adalah kontrak yang melibatkan antara dua kelompok, yaitu pemilik modal (investor) yang mempercayakan modalnya kepada pengelola (mudharib) untuk digunakan dalam aktivitas perdagangan. Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah sebagai pihak penyedia modal (shahibul maal) sedangkan anggota atau calon anggota sebagai pihak pengelola modal (mudharib). Bagi hasil yang ditetapkan dikoperasi adalah 30% dari keuntungan.

c) Ijarah muntahiya bi tamlik

Akad ijarah muntahiya bi tamlik adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, yang diikuti dengan pemindahan hak kepemilikan atas barang itu sendiri pada masa akhir sewa.

B. Temuan Penelitian

Setelah peneliti melakukan penelitian di Koperasi Syariah Al Mawaddah Tulungagung dan Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah Trenggalek dengan metode observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi, maka dapat dipaparkan hasil penelitian sebagai berikut:

1. Peranan Account Officer Funding dalam mengembangkan produk simpanan mudharabah pada Koperasi Syariah Al Mawaddah Tulungagung

Peran Account Officer Funding harus mampu menjaga hubungan baik antar anggota dengan lembaga yang menaunginya. Di tengah persaingan bisnis yang semakin kuat alangkah baiknya jika melakukan strategi marketing terbaik untuk mencari calon anggota untuk melakukan simpanan di koperasi. Dalam melakukan perannya, Koperasi Syariah Al Mawaddah juga menggunakan strategi untuk melakukan pengembangan produk. Pelaksanaan strategi ini dilakukan secara mendalam selama proses pemasaran berlangsung. Hal ini seperti yang diutarakan oleh Ibu Siti Kalimah dalam wawancara yang menyatakan masing-masing strategi yang dilakukan oleh koperasi.

Strategi marketing yang digunakan dalam Koperasi Syariah Al Mawaddah adalah public relations and publicity serta personal selling. Dimana pihak koperasi melakukan pemasaran produk simpanan melalui cara mengenalkan dengan promosi di beberapa tempat umum serta bisa dengan cara mendatangi setiap orang. Hal itu sesuai dengan pernyataan Siti Kalimah selaku Manager Koperasi Al Mawaddah.

“Sosialasi, yasinan, grub jamaah. Door to door. Itu dulu sekarang sudah lagi orang sudah datang sendiri, tetep jemput bola tapi tidak mengeluarkan brosur. Bisa jemput bola kita jemput bisa datang kesini bisa tapi untuk penjelasannya nanti harus face to face. Kita juga memfasilitasi untuk menjemput tabungan atau datang ke kantor.”

Begitu pula dengan yang dikatakan oleh Komsatun sebagai Anggota Koperasi Simpanan Mudharabah,

“Saya mulai menabung di Al Mawaddah ketika ada yasinan di desa terus ada sosialisasi mengenai koperasi. Jadinya saya tertarik untuk menabung di koperasinya. Apalagi juga dijelaskan

soal produk dan keuntungan yang diperoleh jadi saya langsung buka rekening tabungan di sana”

Sehingga proses marketing yang dilakukan dalam meningkatkan jumlah anggota tersebut adalah publicity dengan masuk agenda lingkungan daerah yang dituju sehingga mendapatkan kepercayaan dari masyarakat untuk menyimpan dananya di koperasi. Penjelasan yang detail mengenai setiap produk dan jasa yang dimilikinya juga berpengaruh sekali untuk meningkatkan jumlah anggota simpanan

Selain itu, pihak koperasi juga memberikan saran kepada anggota lama untuk memberikan saran kepada kerabat atau teman anggota untuk mengenalkan produk yang dimiliki oleh koperasi. Sehingga banyak orang yang lebih mengenal koperasi dengan luas melalui hubungan persaudaraan atau pertemanan anggota.

Seperti hanya yang dikatakan oleh Erna Wahyuni sebagai Anggota Koperasi Simpanan Mudharabah,

“Saya dulu taunya koperasi al mawaddah dari brosur yang disebar oleh karyawannya. Dari situ saya mulai berfikir untuk menyisihkan uang untuk jaga-jaga atau persiapan mendesak. Apalagi koperasinya dekat dengan rumah jadinya lebih mudah untuk menabungnya”.

Berdasarkan jawaban dari anggota yang menunjukkan bahwa marketing yang dilakukan untuk meningkatkan jumlah simpanan atau anggota berasal dari brosur atau pamflet yang tersebar di beberapa tempat sehingga menjadikan strategi marketing yang tepat sasaran. Apalagi proses dari penyebaran informasi tersebut juga diimbangi

dengan penyampaian yang lengkap dengan nomor yang bisa dihubungi dari pihak lembaga untuk informasi lebih lanjut. Sehingga memudahkan anggota untuk melakukan pencairan informasi mengenai produk dan layanan yang diberikan oleh koperasi.

Hal ini dikarenakan Koperasi Syariah Al Mawaddah sudah berdiri sejak tahun 2011 sehingga model promosi dengan menggunakan banner atau brosur dirasa sudah berjalan jauh. Banyak masyarakat sudah mengenal koperasi syariah sehingga dirasa kurang efektif dan efisien ketika menggunakan strategi marketing dengan menyebarkan brosur. Seperti yang dikatakan oleh Siti Kalimah bahwa saat ini Koperasi Syariah Al Mawaddah sudah tidak menggunakan sistem pemasaran brosur untuk mengenalkan produk apalagi sudah banyak orang yang mengetahui serta ketika membutuhkan produk koperasi bisa datang langsung ke koperasi.

Selama berdiri hingga saat ini Koperasi Al Mawaddah memiliki anggota sebesar 349 anggota yang menyimpan dananya di koperasi dengan menggunakan simpanan mudharabah. Oleh karena itu dana yang masuk ke dalam koperasi sudah pasti setiap bulannya sehingga koperasi tidak melakukan pemasaran dengan menggunakan brosur dan sebagainya untuk tidak mengakibatkan kelebihan dana. Hal itu juga disampaikan oleh Siti Kalimah bahwa antara jumlah uang yang masuk dan jumlah uang yang keluar harus balance dalam artian jumlah

simpanan dan jumlah pembiayaan harus setara agar tidak terjadi kelebihan dana.

“Kalau kelebihan dana harus melakukan sosialisasi pembiayaan yang lebih di tingkatkan dengan tujuan agar masyarakat melakukan pembiayaan di koperasi sehingga terjadi kesetaraan atau balance antara jumlah simpanan dan pembiayaannya”

Upaya yang dilakukan oleh Koperasi Syariah Al Mawaddah dalam mengembangkan produk simpanan mudharabahnya adalah dengan sistem jemput bola dengan mendatangi langsung ke rumah atau tempat yang memiliki daya tarik untuk menyimpan dana atau memiliki dana lebih. Hal itu dilakukan agar masyarakat mampu untuk menumbuhkan jiwa menyimpan simpanan uang agar tidak digunakan untuk konsumsi saja. Sehingga memiliki simpanan yang bisa dimanfaatkan untuk jangka panjang.

Peran dari account officer funding dalam mengelola simpanan di Koperasi Syariah Al Mawaddah seperti memiliki simpanan pokok yang dibayarkan setiap bulannya oleh anggota kepada koperasi. Simpanan pokok ini tidak bisa diambil selama anggota masih menjadi anggota koperasi. Selain itu terdapat simpanan wajib yang dibayarkan setiap bulannya sebagai simpanan pasti dimana simpanan ini tidak bisa diambil selama anggota masih menjadi anggota koperasi. Simpanan berjangka atau deposito yang mana memiliki jangka waktu tertentu untuk proses pengambilannya, anggota boleh menyimpan dananya sesuai dengan keinginan tanpa batasan nominal namun dibatasi dengan waktu. Selain itu terdapat simpanan harian yang menjadi jenis

simpanan paling diminati sebab memberikan kemudahan untuk menyimpan dananya sesuai dengan keinginan serta bisa diambil kapan saja.

Selain mengelola simpanan, account officer funding juga harus mampu untuk mengelola profitability atau keuntungan koperasi dari sistem bagi hasil. Hal itu bisa di peroleh dari produk yang menggunakan nisbah bagi hasil. Rata-rata keuntungan yang diperoleh dari simpanan adalah jenis simpanan mudharabah dan simpanan berjangka yang mana dana atau uang masuk akan diputar kembali ke produk pembiayaan sehingga mampu digunakan untuk memberikan keuntungan dari bagi hasil. Keuntungan tersebut mampu dikelola koperasi untuk meningkatkan kinerja dan produk yang lebih besar sehingga bisa membantu koperasi untuk tumbuh dan berkembang dengan baik.

Kendala yang dialami oleh Koperasi Al Mawaddah selama melakukan pengembangan adalah masyarakat yang belum mengetahui sepenuhnya mengenai sistem bagi hasil atau nisbah. Hal itu menjadi kendala yang sering kali terjadi sehingga perlu untuk melakukan edukasi terhadap masyarakat untuk memberikan informasi detail mengenai sistem yang digunakan koperasi. Salah satu solusi yang sering dilakukan adalah pihak lembaga koperasi melakukan sosialisasi kepada masyarakat untuk menjelaskan produk yang dimilikinya dan sistem yang digunakan untuk memberikan informasi secara lengkap.

Sehingga pihak masyarakat akan percaya dan mengetahui apa saja yang dilakukan dan juga diberikan oleh pihak koperasi ketika menyimpan dananya di koperasi.

Proses pemberian edukasi yang dilakukan tersebut tidak dilakukan setiap ahri melainkan dengan bergabung acara yang dilakukan pihak desa sehingga koperasi akan masuk untuk mengenalkan produk yang dimilikinya. Selain itu, juga ikut turut menyumbang dalam perekonomian desa dalam perputaran uang yang dimiliki oleh masyarakat sehingga tidak terjadi uang berhenti atau stagnan hanya disimpan melainkan di putar kembali untuk modal usaha sehingga bisa menghasilkan keuntungan bagi hasil dari usaha yang dikelola.

2. Peranan Account Officer Funding dalam mengembangkan produk simpanan mudharabah pada Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah Trenggalek

Account officer funding dalam mengembangkan produk simpanan menjadi suatu hal yang penting dan harus dilakukan sebab dapat berpengaruh terhadap sirkulasi keuangan. Apalagi koperasi memiliki peranan sebagai lembaga intermediasi yang berperan untuk menghimpun dana dan menyalurkan dana dari, untuk dan oleh masyarakat anggota. Sehingga tugas dan fungsinya sangat penting di dalam lembaga keuangan koperasi.

Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah memiliki jumlah anggota hampir 1000 anggota dengan jumlah anggota

yang menyimpan dananya menggunakan simpanan mudharabah sebesar 422 anggota. Hal itu dikarenakan peran dari account officer funding dalam menghimpun dana dari calon anggota sehingga menyakinkan kepada anggota untuk menyimpannya di koperasi. Banyak sekali strategi marketing yang dilakukan maupun upaya untuk mengembangkan produk simpanan mudharabah agar bisa dijangkau lebih luas dan dikenal masyarakat umum.

Salah satu peran dari account officer funding di koperasi tersebut adalah mencari anggota baru untuk menyimpan dananya di koperasi. Apalagi ketika akses dari lembaga keuangan yang lain terlalu jauh dimana berada di daerah yang pelosok sehingga perlu sekali untuk menggunakan strategi baru agar masyarakat berminat untuk menyimpan dananya di koperasi. Wahyuda Pebri Prasetyo Bagian Administrasi Umum mengatakan bahwa account officer funding bertugas sebagai marketing sekaligus memberikan pelayanan ke anggota secara langsung yang masuk dalam bagiannya. Seperti halnya yang dijelaskan oleh Hena Erdia Agestina Bagian Staff Teller,

“Account Officer itu petugas yang bekerja di bagian lapangan yang berperan untuk mengenalkan ke calon anggota secara langsung atau jemput bola. Karena di daerah perkampungan seperti ini banyak anggota yang malu kalau menabung sedikit-sedikit dan langsung diantar ke kantor. Jadi dengan adanya AO funding anggota bisa menabung sedikit-sedikit di dalam kotak tabungan dan diambil oleh AO funding sesuai keinginan anggota. Seperti ada yang mau diambil 1 bulan sekali atau 2 minggu sekali.”

Hal tersebut juga diperkuat dengan hasil wawancara dari anggota Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah, Wakiram:

”Saya kan bekerja di pantai, dulu koperasi PPCU sering datang ke pantai untuk cari anggota baru. Nah sering mampir ke warung-warung untuk sales tabungan dan pinjaman. Jadinya saya minat untuk menyimpan uang saya di koperasi biar aman dan tidak cepat habis. Apalagi juga buat usaha jadinya biar lebih maju”

Peran dari account officer funding dalam mengelola simpanan adalah dengan mencari anggota baru untuk melakukan simpanan di dalam koperasi. Sehingga profitability yang terdapat dalam koperasi terus berkembang dan meningkat. Namun juga perlu diimbangi dengan jumlah pembiayaan yang dikeluarkan sehingga akan terjadi kesetaraan dan tidak mengakibatkan kelebihan dana. Seperti yang dikatakan oleh Hena ketika terjadi kelebihan dana maka pihak koperasi harus mencari anggota pembiayaan sehingga bisa memperoleh margin yang dapat dikelola oleh koperasi dan anggota sebagai bentuk keuntungan.

Account officer funding di Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah memiliki beberapa jenis simpanan yang mana dapat dipilih sesuai dengan kebutuhan. Seperti halnya dengan simpanan mudharabah yang mana pihak koperasi melakukan strategi marketing dengan sistem jemput bola ke anggota. Hal itu dikarenakan banyak sekali anggota yang memiliki pekerjaan banyak sehingga tidak punya waktu lebih untuk datang ke kantor ketika jam kerja. Sehingga solusi yang sering kali dilakukan adalah dengan mendatangi rumah

maupun tempat usaha anggota untuk mengambil simpanan. Di tengah persaingan perbankan pula yang berada dalam satu lingkungan, sistem tersebut menjadi salah satu sistem yang paling baik untuk dilakukan untuk mencari anggota dan menjaga hubungan dengan anggota.

Dalam suatu lembaga keuangan koperasi pastinya terdapat kendala yang dialami selama melakukan proses pengembangan produk simpanan mudaharabah. Salah satu kendala yang sering kali terjadi adalah musim ikan dan musim panen hasil hutan. Hal itu terjadi karena setiap kali musim ikan terjadi banyak orang akan menyimpan dananya di koperasi namun ketika tidak musim maka banyak sekali orang yang akan melakukan pembiayaan. Seperti yang dikatakan oleh Sajir sebagai Manager bahwa kendala yang dialami oleh Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah adalah ketika para anggota koperasi sedang masa panen maka akan banyak anggota yang menyimpan dananya di koperasi begitu pula sebaliknya.

Melihat kendala yang terjadi dikarenakan oleh factor penghasilan anggota yang berasal dari alam seperti laut dan hutan. Maka pihak koperasi harus mampu mencari celah untuk tetap menjaga anggota tetap menyimpan dananya di koperasi dengan sistem tabungan kaleng. Hal itu sangat berguna sekali untuk membantu anggota tetap menyimpan serta tidak memberatkan anggota dengan jumlah yang harus besar. Pihak account officer funding akan memberikan dan menyediakan tempat kaleng yang akan diisi oleh anggota untuk

simpanan. Bahkan tidak harus dengan jumlah yang besar melainkan uang logam dan uang kertas juga tetap disimpan. Sehingga hal itu menjadi solusi yang bisa dilakukan untuk menjaga simpanan anggota tetap menyimpan dananya di koperasi meskipun dengan jumlah yang kecil.