



**PENGEMBANGAN EKONOMI
MASYARAKAT UMKM MELALUI
SINERGI LEMBAGA KEUANGAN :
BUNGA RANPAI**

Pengembangan ekonomi masyarakat UMKM melalui sinergi lembaga keuangan : bunga rampai

Copyright © M. Irfan Maulana, Vika Mei Pratiwi, Muhammatun Nuril Fitriyah,
dkk 2021

Hak cipta dilindungi undang-undang

All right reserved

Layout : Agung Prasetyo
Editor : Dr. Binti Nur Asiyah, M. Si
Desain cover : Muhammad Iqbal Junaedi
Penyelarasan Akhir : If-fha Adiliyan Kurniata

vi + 122 hlm : 14,8 x 21 cm

Cetakan Pertama, Maret, 2021

ISBN : 978-623-6681-12-1



Penerbit :

Alim's Publishing

Jln. Waru, No. 15

Rawamangun-Jakarta

PENGANTAR PENULIS



Segala puji bagi Allah Tuhan semesta alam. Sholawat serta salam senantiasa terlimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW, juga kepada keluarga, para sahabat, dan para umatnya. Kami penulis buku bunga rampai ini merasa syangat bersyukur dan berterima kasih kepada Allah karena buku ini tidak akan terselesaikan dengan baik tanpa ridho-Nya dan bantuan dari berbagai pihak. Maka dari itu kami menghaturkan terima kasih kepada:

1. Rektor IAIN Tulungagung Prof. Dr Maftukhin, M.Ag. yang telah memberikan arahan dan kata pengantar dalam buku ini
2. Dekan FEBI IAIN Tulungagung Dr. Dede Nurohman, M.Ag. yang telah memberikan kesempatan kepada seluruh peserta PPL Daring FEBI untuk membuat laporan PPL yang disajikan dalam bentuk Buku Bunga Rampai
3. Kepala Laboratorium FEBI yang berkenan memberikan kesempatan kepada para peserta untuk membuat laporan dalam bentuk Buku Bunga Rampai ini.
4. Kepada semua pihak yang telah berpartisipasi dan membantu sehingga tersusun buku ini.

Kami berharap hasil luaran kumpulan Laporan PPL Daring dalam bentuk Buku Bunga Rampai ini akan bermanfaat serta memberikan kemuliaan terutama dalam rangka peningkatan keilmuan akademik di masa yang akan datang.

Tulungagung, 09 Maret 2021

Penulis





DAFTAR ISI

Cover	i
Kata Pengantar	iii
Daftar Isi.....	v
Strategi Kerajinan Rotan Bapak Mustaji Untukbertahan Pada Masa Pandemi Covid-19.....	1
Peran Home Industri Tempe Dalammeningkatkan Sirkulasi Ekonomi Di Desa Sepande	15
Pengembangan Usaha Mikro Menengah Melalui Produk Pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Bmt Nu Cabang Pragaan Kabupaten Sumenep	25
Peran Kredit Pada Perbankan Dalam Mengembangkan Usaha Di Toko Lintang Sedulur	37
Strategi Surya Buana Mart Dalam Meningkatkan Investasi.....	45
Strategi Pengembangan Umkm Bakpia Maharani Di Kabupaten Trenggalek	57
Perkembangan Usaha Industri Tempe Kripik Mirasa Sebelum Dan Sesudah Pembiayaan Koperasi Jasa Tirta	65
Upaya Dalam Meningkatkan Motivasi Menabung Dengan Sistem Tabungan Kotak Yang Diterapkan Oleh Bmt Hidayah Madani Desa Ngadirejo Kecamatan Pogalan Kabupaten Trenggalek.....	75
Kredit Macet, Penyebab Dan Solusipenyelesaian Pada Koperasi Kelompok Tani Basitustra.....	87
Peran Badan Kredit Desa Dalam Memajukan Perekonomian Desa	101
Inovasi Koperasi Berkah Sesama Dalam Meningkatkan Produk Kpp.....	113





Strategi Kerajinan Rotan Bapak Mustaji Untuk Bertahan Pada Masa Pandemi Covid-19

Asrul Wulandari

Email: asrulwulandari10@gmail.com

Latar Belakang

Saat ini kita sedang berada ditengah-tengah rasa takut dan panik akibat permasalahan berat yang menyebabkan banyak korban jiwa dengan jumlah yang bertambah setiap harinya. Covid – 19 yang merupakan sejarah sangat besar dalam kehidupan dibumi yang telah berhasil membuat seluruh dunia gempar dan mengubah tatanan kehidupan begitu cepat. Virus yang dapat menular secara cepat dapat menyebabkan kematian dalam setiap harinya bahkan setiap waktunya. Covid-19 yang telah menyita banyak perhatian masyarakat dunia khususnya Indonesia saat ini.

Penyebaran Covid-19 ini memakan banyak korban dan semakin mempersempit ruang gerak untuk masyarakat. Yang menyebabkan pemerintah menerapkan peraturan social distancing dan semakin diperketat sehingga pemerintah membuat peraturan pandemi yang menimbulkan masalah begitu besar di kalangan masyarakat. Membuat banyak masyarakat yang setiap harinya beraktivitas mencari nafkah kini harus kehilangan pekerjaan dan penghasilannya.

Dari sisi ekonomi, PSBB yang bertujuan untuk memutus penyebaran Covid-19 menuntut hampir semua orang tidak berinteraksi diruang publik. Konsekuensinya kegiatan ekonomi di Indonesiadan hampir semua lini mengalami kemacetan. Yang

paling merasakan adalah industri pariwisata, sektor usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang harus ditutup, sehingga sektor jasa berhubungan dengan hospitality. Banyak industri yang merumahkan karyawan untuk sementara bahkan sampai pada pemutusan kerja dan melepas karyawan kontrak. Implikasinya diketahui bahwa jumlah pengangguran dan kemiskinan meningkat begitu sangat drastis, perekonomian Indonesia yang menurun hingga mencapai angka negatif.

Terkait Pandemi covid-19, dikeluarkanlah PP Nomor 21 tahun 2020 tentang Pembatasan Sosial Berskala Besar dengan maksud untuk membatasi pergerakan orang-orang dan mengharuskan masyarakat jika tidak ada keperluan yang begitu mendesak diharapkan untuk berdiam diri dirumah. Hal ini juga berdampak terhadap terbatasnya operasional UMKM dan berkurangnya konsumen yang berbelanja secara langsung dibandingkan hari biasa.¹ Ditengah pandemi covid - 19 yang dialami Indonesia saat ini khususnya, banyak menurunkan omset untuk UMKM Kerajinan Rotan Bapak Mustaji dimana pengiriman untuk keluar kota yang setiap minggunya harus dilakukan, kini mengalami penurunan mencapai 20%.

Secara global, hanya dalam beberapa minggu sebagian besar negara-negara di dunia yang telah menutup aktivitas ekonominya, dengan begitu besar harapan dapat mencegah peningkatan jumlah korban kematian akibat Covid- 19. Pabrik-pabrik seketika berhenti beroperasi, restoran dan gerai belanja ditutup, home industri banyak yang ditutup dan angka pengangguran meroket begitu tinggi diseluruh dunia. Perlu diingat Covid-19 tidak hanya krisis dalam hal kesehatan, tapi juga krisis ekonomi. Sementara ekonomi merupakan fondasi bagi kelancaran dari berbagai aspek kegiatan yang lainnya.

¹ Wan Laura Hardilawati, *Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi*

Ketika keadaan ekonomi stabil, maka manusia dapat memikirkan keluasan dari horison hidupsetiap harinya. Kekacauan perekonomian yang telah membuat para pengusaha UMKM tidak bisa mempertahankan usahanya sehinggamemilih untuk menutup usahanya, terlebih lagi Kerajinan Rotan Bapak Mustaji yang terletak di kabupaten Pasuruan terkena dampak adanya pandemi Covid-19 yang sempat tutup karena hal tersebut, tetapi disini Bapak Mustaji tidak menyerahbeliau tetap bangkit untuk selalu mengembangkan usahanya yang sudah dijalankan kurang lebih 22 tahun berjalan.

UMKM yang terletak di salah satu kecamatan yang ada di Pasuruan yaitu kecamatan Bangil, yang mempunyai ciri khas dalam tradisi kerajinan furniture. Kerajinan furniture atau mebel merupakan bentuk kearifan lokal di Kabupaten Pasuruan. Di Pasuruan terkenal untuk pembuatan perlengkapan rumah seperti almari, meja kursi yang bahan bakunya dari kayu, tetapi disini Bapak Mustaji memilih untuk membuka UMKM membuat kerajinan mebel atau furniture yang bahan dasarnya dari rotan.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang ada di Dusun Masangan Kecamatan Bangil Kabupaten Pasuruan adalah Kerajinan Rotan Bapak Mustaji dimana usaha ini menjual kerajinan kursi yang terbuat dari rotan. Dengan adanya usaha ini selain mempermudah masyarakat dalam memperoleh barang-barang mebel yang terbuat dari rotan juga membantu masyarakat sekitar dengan membuka lowongan kerja sehingga bisa mengurangi angka pengangguran di Dusun Masangan khususnya.

UMKM merupakan Usaha Mikro Kecil Menengah, akan tetapi kita biasanya lebih mengenal dengan sebutan UMKM. UMKM ini merupakan salah satu bentuk dari industri kreatif atau home industri yang sifatnya perorangan. Perannya dalam pengembangan perekonomian lokal dan pemberdayaan masyarakat sangatlah penting. Apalagi UMKM ini sifatnya yang

sangat fleksibel sehingga mampu menyerap tenaga kerja dengan cepat. Sumber daya manusia atau tenaga kerja yang dibutuhkan juga tidak selalu memandang tinggi rendahnya pendidikan seseorang biasanya lebih melihat keterampilan orang tersebut untuk dapat dijadikan sebagai karyawan. Di sini, UMKM sendiri memiliki kemudahan, dimana tidak perlu modal yang besar. Peran UMKM ini juga tidak lepas dari perekonomian nasional, dimana dapat ikut berperan dalam mengurangi tingginya tingkat pengangguran yang banyak terjadi di Indonesia dan membantu para masyarakat yang memiliki pendapatan rendah.

Permasalahan Yang Dihadapi

Kendala utama yang dihadapi oleh para UMKM di masa pandemi ini adalah penurunan omset usaha karena berkurangnya arus mobilitas masyarakat dan juga tentunya daya beli. Lalu hambatan dan rintangan yang dihadapi para pengusaha UMKM dalam meningkatkan kemampuan usaha sangat kompleks serta meliputi berbagai aspek yang saling berkaitan antara lain, kurangnya permodalan baik jumlah maupun sumber modal, kurangnya kemampuan manajerial dan keterampilan beroprasi serta tidak adanya bentuk formil dari perusahaan, lemahnya organisasi dan terbatasnya pemasaran. Selain itu terdapat persaingan yang kurang sehat serta desakan ekonomi sehingga mengakibatkan ruang lingkup usaha yang sangat terbatas.

Persaingan Bisnis UMKM

Persaingan bisnis UMKM saat ini semakin ketat, sedangkan jumlah UMKM di Indonesia saat ini sudah mencapai jutaan. Dari jumlah yang sangat banyak tersebut dipastikan sangat banyak yang berusaha mempertahankan usahanya untuk mampu bersaing dengan pelaku usaha lainnya. Namun tidak banyak pula yang gulung tikar tidak mampu mempertahankan usahanya untuk

bersaing dengan wirausahawan lainnya. Pada UMKM Kerajinan Rotan Bapak Mustaji disini mampu menghadapi persaingan yang kian hari semakin ketat usaha ini mampu bertahan kurang lebih berjalan 22 tahun. Tetapi Bapak Mustaji bisa mencari peluang usaha, di Kabupaten Pasuruan banyak UMKM mebel tetapi mereka menggunakan bahan dasar dari kayu, disini Bapak Mustaji sebelum membuka usaha beliau observasi terlebih dahulu, dan dengan dibekali ilmu dari bekerja di pabrik yang kebetulan pabrik rotan, hingga akhirnya beliau memutuskan untuk membuka usaha kerajinan dan tidak menggunakan bahan dasar kayu tetapi beliau memilih bahan dasar dari rotan untuk membuat kerajinan kursi atau furniture. Tetapi kerajinan rotan dalam pasar internasional mempunyai banyak pesaing.

Untuk mempertahankan usaha yang sudah berjalan sangat lama ini tentunya tidak mudah bagi beliau. Pesaing yang tidak hanya dengan pengusaha dalam negeri kita sendiri tetapi beliau berkata pesaing usaha kerajinan rotan juga dengan negara-negara lain. Kendala yang sangat berat menghadapi persaingan terutama bersaing dengan negara lain yang menjual komoditi sama, padahal bahan baku yang diperoleh dari Indonesia dan ini disebabkan dari dampaknya ekspor rotan yang dilakukan oleh pemerintah. Tetapi beliau menyadari dan berkata persaingan merupakan suatu yang wajar dalam dunia usaha perdagangan. Para konsumen yang sangat sensitif dengan harga. Untuk Kerajinan Rotan Bapak Mustaji beliau menetapkan harga sesuai dengan harga produk yang ada dipasaran dan disesuaikan dengan kualitas barang tersebut agar usahanya mampu bersaing dengan usaha-usaha lainnya. Desain produk yang selalu dilakukan untuk menarik konsumen dan selalu mendapat kepercayaan dari konsumen.

Aspek yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM

Ada beberapa aspek yang mempengaruhi perkembangan UMKM, aspek tersebut antara lain:

1. Aspek Socio-cultural

UMKM dinilai kurang memberikan jaminan yang pasti tentang pendapatan, sehingga di masyarakat masih muncul anggapan lebih baik jadi pegawai/ karyawan daripada berwirausaha.

2. Aspek Sumber Daya Manusia

UMKM, khususnya di Indonesia, sebagian besar dilakukan oleh warga masyarakat yang hanya memiliki pendidikan seadanya, sehingga lemahnya SDM ini pada akhirnya turut melemahkan juga perkembangan UMKM.

3. Aspek Keuangan

Pengelolaan yang masih tradisional dan juga keterbatasan permodalan menjadi aspek keuangan klasik bagi UMKM yang menghambat perkembangan UMKM itu sendiri.

4. Aspek Produksi

Penguasaan teknologi perusahaan yang lemah keterbatasan permodalan untuk penyediaan peralatan produksi membuat UMKM perlu mengembangkan dirinya.

5. Aspek Pemasaran

Pemilihan saluran pemasaran yang tepat akan berkontribusi signifikan bagi perkembangan UMKM.

6. Aspek Regulasi

Pemerintah harus berperan aktif dalam merumuskan regulasi-regulasi yang memfasilitasi keberadaan dan perkembangan UMKM ini.²

² Setyowati Subroto, dkk, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umk) Kabupaten Brebes*, Jurnal Prosiding SNaPP2016 Sosial, Ekonomi, dan Humaniora, ISSN2089-3590 EISSN2303-2472 Hal. 337

Kinerja UMKM Kerajinan Rotan

Kinerja UMKM yaitu merupakan tingkat pencapaian tujuan yang didasarkan pada tujuan yang sudah ditetapkan sebelumnya. Pedoman, dalam menilai kinerja organisasi UMKM harus dikembalikan pada tujuan atau alasan dibentuknya suatu organisasi. Misalnya, untuk sebuah organisasi privat atau swasta yang bertujuan untuk menghasilkan keuntungan dan barang yang dihasilkan, maka ukuran kinerjanya adalah seberapa besar organisasi UMKM tersebut mampu memproduksi barang untuk menghasilkan keuntungan bagi organisasi UMKM. Ukuran peningkatan kinerja UMKM sebenarnya dapat diukur dari kinerja pemasarannya, kinerja keuangannya, kinerja sumber daya manusianya namun penilaian kinerja di sini menggunakan indikator yang sering digunakan UMKM pada umumnya. Indikator yang digunakan untuk menilai kinerja UMKM pada umumnya adalah sebagai berikut:

1. Pertumbuhan penjualan tinggi maksudnya adalah dari tahun ke tahun volume penjualannya harus meningkat, baik dalam jumlah unit yang terjual maupun dalam rupiahnya.
2. Pelanggan selalu bertambah maksudnya jumlah pelanggan dari waktu ke waktu diusahakan harus selalu bertambah. Berusaha menjadikan pelanggan loyal pada produk atau jasa kita.
3. Terpenuhi target penjualan maksudnya setiap tahun kita membuat rencana penjualan atau produksi. Rencana itu harus terpenuhi. Tidak boleh ada penyimpangan terlalu besar. Penyimpangan diperbolehkan tidak melebihi 5%.
4. Jangkauan pemasaran semakin luas maksudnya adalah daerah pemasarannya semakin luas, misalnya hanya satu kota menjadi dua kota atau tiga kota.
5. Pertumbuhan laba semakin tinggi maksudnya yaitu laba yang dicapai dari waktu ke waktu mengalami kenaikan. Besarnya

kenaikan laba ini diusahakan harus lebih besar dari besarnya inflasi sehingga kenaikan laba ini secara riil. Pencapaian kinerja organisasi UMKM yang tinggi dapat dilakukan dengan menggunakan bauran orientasi strategi.³

Terkait adanya pandemi covid-19 berdampak pada kinerja kerajinan rotan Bapak Mustaji. Selama pandemi menunjukkan bahwa sangat menurunnya pesanan dari luar kota maupun penjualannya. Pandemi covid-19 menyebabkan profit usaha kerajinan rotan Bapak Mustaji menurun secara signifikan akibat biaya produksi tetap atau bahkan meningkat sementara penjualan menurun. Biaya usaha yang juga mengalami peningkatan selama pandemi yaitu bahan baku, transportasi, tenaga kerja, dan biaya lainnya. Turunnya kinerja dari sisi permintaan (konsumsi daya beli masyarakat) yang nantinya berdampak pada sisi suplai yakni adanya pemutusan hubungan kerja dan ancaman macetnya pembiayaan kredit pada lembaga perbankan. Dengan hal ini menyebabkan kinerja keuangan usaha kerajinan rotan tidak stabil, sehingga menimbulkan ketakutan umkm akan terjadinya masalah pembayaran hutang atau kredit yang pada akhirnya juga akan berdampak pada keberlangsungan kinerja pada lembaga perbankan.

Strategi Kerajinan Rotan Untuk Tetap Maju di Tengah Pandemi Covid-19.

Dari berbagai permasalahan yang telah kami temukan dalam manajemen keuangan Kerajinan Rotan Bapak Mustaji selama masa pandemi, ada beberapa hal yang dilakukan oleh beliau, perlu diketahui hal yang akan kami sampaikan dibawah ini adalah upaya yang dilakukan oleh pemilik baik pasca pandemi ini tiba dan beberapa hal telah dilakukan oleh pemilik sebelum pandemi

³ Darmanto,dkk, *Kiat Percepatan Kinerja UMKM Dengan Model Strategi Orientasi Berbasis Lingkungan*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2018) hal 14

yang ternyata ikut berdampak positif selama masa pandemi ini. Dalam mengatur keuangan diketahui Bapak Mustaji yang selalu memastikan cashflow terjaga dengan sehat. Arus kas memang menjadi unsur yang sangat penting dalam menjalankan sebuah usaha atau bisnis sehingga Bapak Mustaji harus mampu mengelolah uang tunai secara optimal sehingga usaha tersebut mampu memaksimalkan bisnisnya dengan baik, berani mendahulukan hutang dan tidak menyebabkan terjadinya hutang macet meskipun dalam kondisi pandemi covid-19.

Dalam pengembangan usaha kerajinan rotan Bapak Mustaji memiliki strategi untuk memajukan usaha diantaranya yaitu:

1. Berusaha untuk menjaga dan selalu berusaha meningkatkan kualitas produk yang di produksi untuk menggikikan daya persaingan suatu produk.
2. Selalu mengembangkan berbagai model kursi terbaru dan tidak mengurangi kualitas produknya.
3. Menyelesaikan pesanan tepat waktu yang harus dikirim ke pabrik luar kota yang dilaksanakan setiap satu minggu sekali.
4. Meningkatkan promosi dan memanfaatkan media sosial dengan baik, demi memiliki cukup banyak pembeli atau konsumen.
5. Yang selalu berusaha memperbanyak jaringan pasar dan distribusi.
6. Menambahkan sarana dan prasarana produksi agar bisa bersaing, mengingat persaingan usaha semakin ketat.
7. Menetapkan harga yang optimal.

Hal yang bisa dilakukan UMKM saat masa pandemi Covid-19 yaitu:

a. Digital Marketing

Digital marketing adalah kegiatan promosi dan pencarian pasar melalui mediadigital secara online dengan memanfaatkan berbagai sarana misalnya jejaring sosial. Cara pemasaran secara digital yang sering dimanfaatkan oleh pelaku usaha adalah dengan menggunakan media sosial seperti memasarkan produk melalui instagram, facebook, twitter dan masih banyak lagi. Selain itu pemasaran digital juga bisa dilakukan pada e-commerce dan masih banyak media lainnya. Perkembangan teknologi yang semakin pesat juga

menjadikan digital marketing harus dapat dipahami dan dipelajari oleh UMKM. Dalam melakukan digital marketing, pelaku UMKM dituntut untuk selalu belajar dan berfikir terbuka terhadap teknologi yang semakin berkembang. Tentunya pemasaran secara digital juga mempertimbangkan menggunakan media yang cocok dan cara komunikasi yang tepat dan yang disesuaikan dengan segmen atau pangsa pasar yang telah dipilih. Sehingga pemasaran akan lebih efektif dan tidak salah sasaran.

b. Perbaikan Kualitas Produk Dan Pelayanan

Bentuk peningkatan kualitas produk yang bisa dilakukan adalah melakukan kontrol mutu produk lebih detail dan menjamin kebersihan dan keamanan produk. Selain itu pelaku UMKM dapat menyesuaikan ketahanan produk dan kemasan karena penjualan sekarang lebih sering menggunakan penjualan secara online sehingga daya tahan dan keamanan produk harus lebih ditingkatkan.

Selain meningkatkan kualitas produk, pelaku UMKM juga dapat meningkatkan kualitas pelayanan dan menambah jenis

pelayanan yaaitu seperti pesan antar dan pelayanan pembelian melalui online dan dengan menggunakan hotline layanan khusus terkait penjualan yang dapat dengan mudah diakses konsumen. Meskipun ada usaha yang tidak dapat membuka usaha secara langsung, UMKM dapat menggunakan delivery produknya secara langsung seperti membuat layanan pesan antar sendiri, atau menggunakan aplikasi seperti gojek, grab dll.

Dalam melakukan pelayanan pesan antar, pelaku Usaha juga lebih memperketat standar pelayanannya dengan meningkatkan dan memastikan kebersihan dari produknya. Untuk jasa, pelayanan bisa di kembangkan dengan melalui media online dan menggunakan aktifikatas layanan menggunakan daring sehingga bisa lebih efektif dan bisnis bisa berjalan seperti biasa. Pelayanan yang baik akan dapat membentuk kepercayaan konsumen sehingga dapat menciptakankepuasan pelanggan dan membentuk loyalitas konsumen. Pada masa pandemi covid-19 ini, kepercayaan konsumen menjadi salah satu faktor penting dalam keberlangsungan usaha.

c. Customer Relationship Marketing (CRM)

Dimasa Pandemi ini, pelaku UKM sebaiknya tidak hanya berfokus pada menjaring pelanggan baru tapi harus mempertahankan produk dan menjaga pelanggan yang sudah ada, menciptakan kepuasan pelanggan hingga akhirnya menciptakan loyalitas pelanggan. Pelanggan yang loyal tidak akan berpindah ke yang lain karena sudah memiliki kepercayaan terhadap produk kita. Salah satu cara pelaku UMKM untuk yang dapat bertahan di tengah menurunnya geliat bisnis adalah dengan melakukan pemasaran hubungan pelanggan (customer relationshipmarketing). Customer relationship marketing adalah sebuah konsep strategi

pemasaran yang berupaya menjalin hubungan jangka panjang dengan para pelanggan, yaitu mempertahankan hubungan yang baik, kokoh dan saling menguntungkan antara penyedia jasa dan pelanggan yang dapat membangun transaksi ulangan dan menciptakan loyalitas pelanggan. UMKM Keerajinan Rotan Bapak Mustaji untuk customer relationship marketing sudah dikatakan cukup baik, karena beliau mampu menjaga pelanggan pabrik yang bekerja sama dengan usaha beliau. Sehingga meskipun pada masa pandemi usaha kerajinan rotan Bapak Mustaji masih tetap berjalan, meskipun jumlah pesanan tidak sangat banyak tetapi masih rutin untuk melakukan pengiriman satu minggu sekali ke Surabaya.

Kesimpulan

Pandemi covid-19 yang terjadi di Indonesia berdampak pada ketidakstabilan dalam perekonomian terutama pada UMKM. Pelaku UMKM ini merasakan dampak langsung berupa penurunan omset penjualan yang dikarenakan adanya himbuan pemerintah dan penerapan PSBB yang menghimbau masyarakat untuk tetap dirumah saja sehingga cukup banyak UMKM yang harus berhenti beroperasi untuk sementara waktu. Dengan adanya Pandemi Covid-19 ini berdampak besar pada tatanan dunia. Tidak hanya dari segi kesehatan namun juga perekonomian. Bahkan dampaknya juga ikut dirasakan oleh penyangga perekonomian tingkat terbawah seperti UMKM yang biasa selalu berhasil bertahan dari krisis ekonomi yang besar sebelumnya. Pandemi Covid-19 memaksa seluruh pelaku usaha sehingga memutar otak untuk bisa menjaga keberlangsungan usaha masing-masing dengan mengubah strategi untuk bertahan atau justru mengalah dengan keadaan dan menutup usaha mereka sehingga bisa menyebabkan kemacetan kredit pada usaha yang memiliki hutang pada lembaga pembiayaan Perbankan termasuk UMKM Kerajinan

Bapak Mustaji yang merasakan perubahan perekonomian penurunan pesanan dari pabrik-pabrik luar kota.

Strategi Bertahan UMKM strategi untuk dapat bertahan di tengah pandemi ini dan dituntut untuk dapat menyesuaikan diri terhadap kondisi yang terjadi. Ada beberapa strategi bertahan yang di rekomendasikan yang dapat di lakukan UMKM untuk dapat mempertahankan bisnisnya, yaitu (1) melakukan penjualan melalui e-commerce karena masyarakat sekarang banyak beralih ke belanja online. (2) Melakukan pemasaran produk dengan memanfaatkan teknologi digital (digital marketing) untuk dapat menjangkau lebih banyak konsumen. (3) melakukan perbaikan kualitas produk dan kualitas serta jenis layanan. (4). Melakukan pemasaran hubungan pelanggan (customer relationship marketing) untuk menciptakan kepercayaan konsumen yang dapat menumbuhkan loyalitas pelanggan.

Saran

Adapun saran yang bisa direkomendasikan adalah sebagai berikut :

- 1) Pelaku UMKM dapat membuat strategi bertahan yang sudah dijelaskan dan yang bisa diharapkan dapat menyesuaikan diri terhadap perubahan lingkungan bisnis di masa pandemi ini maupun dimasa yang akan datang, karena pelaku usaha yang juga dapat bertahan adalah yang responsif terhadap perubahan sekitar dan mampu menyesuaikan diri baik dari segi produk, sistem pemasaran dan penjualan maupun penggunaan teknologi yang mendukung bisnis mereka.
- 2) Pemerintah yang berwenang, diharapkan terus selalu memberikan edukasi dalam bentuk sosialisasi atau pelatihan kepada pelaku usaha sehingga usaha mampu untuk tetap bertahan dalam menghadapi situasi seperti ini. Membentuk

Asrul Wulandari

jaringan komunikasi yang baik bagi UMKM sehingga mudah dipantau dan keterampilan UMKM akan semakin terus meningkat.

Daftar Pustaka

Darmanto,dkk, *Kiat Percepatan Kinerja UMKM Dengan Model Strategi Orientasi Berbasis Lingkungan*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2018)

Hardilawati,Wan Laura, *Strategi Bertahan UMKM di Tengah PandemiCovid-19*, Jurnal Akuntansi & Ekonomika Vol. 10 No.1, Juni 2020

Subroto,Setyowati, dkk, *Analisis Faktor-Faktor Yang MempengaruhiKinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Kabupaten Brebes*, Jurnal Prosiding SnaPP 2016 Sosial, Ekonomi, dan Humaniora, ISSN 2089-3590 EISSN2303-2472



Tentang Penulis:

Asrul Wulandari
(12401183099)
JurusanPerbankan Syariah,
FakultasEkonomi dan Bisnis Islam,
Institut Agama Islam Negeri Tulungagung



PERAN HOME INDUSTRI TEMPE DALAM MENINGKATKAN SIRKULASI EKONOMI DI DESA SEPANDE

Penulis: Lyliya Nurul Laili
Email: lyliyanurullaili@gmail.com

Negara Indonesia dikenal akan kekayaan alam yang melimpah, maka tidak heran masyarakat mendirikan usaha guna memenuhi kebutuhan ekonominya. Pada saat ini perkembangan ekonomi dunia mengalami perkembangan secara pesat. Dengan semakin pesatnya dunia usaha berdampak baik pada perkembangan ekonomi perekonomian masyarakat sekitar. Umumnya industri rumahan tergolong sector informal yang memproduksi secara unik, terkait kearifan local, sumber daya setempat dan mengedepankan buatan tangan. Home industry adalah usaha rumahan yang bergerak dalam skala kecil, dari tenaga kerja yang bukan professional, modal kecil. Industri rumahan yang ada di desa sepande yaitu memproduksi tempe dengan memasarkan hasilnya ke pasar atau warung dengan segala jenis kegiatan ekonominya dipusatkan di rumah, karyawannya berdomisili tidak jauh dari lokasi produksi tersebut. Pelaku kegiatan ekonomi berbasis rumahan ini adalah keluarga itu sendiri ataupun salah satu anggota keluarga yang berdomisili ditempat tinggal tersebut. Kegiatan ini secara langsung dapat memberikan kesempatan kerja bagi masyarakat sekitar dengan demikian industri rumahan dapat membantu pemerintah untuk menanggulangi pengangguran.

Sirkulasi menurut para ekonom adalah kumpulan perjanjian dan proses yang diporosnya manusia menjalankan aktifitas. Dengan pengertian lain sirkulasi adalah pendayagunaan barang dan jasa lewat kegiatan jual beli dan simpan pinjam melalui agen , koperasi dan lain-lain, naik sebagai sarana perdagangan ataupun tukar-menukar barang.¹Bila sirkulasi berjalan lancar maka artinya tidak ada salah satu siklus yang tidak berjalan sesuai fungsinya. Siklus tersebut akan menjadi sirkulasi yang dalam pelaksanaannya menimbulkan efek yang berkesinambungan. Namun yang terjadi di home industry pembuatan tempe pada saat ini terhambat apalagi sekarang terjadi pandemic covid-19 dan kenaikan harga bahan baku yang menjadikan sector ekonomi melemah dan mengakibatkan penurunan pendapatan pada usaha dan harus memberhentikan para pekerja dalam hal ini perlu adanya campur tangan pemerintah agar bisa memberikan subsidi kepada perusahaan yang sedang mengalami kesulitan baik dari segi akses permodalan maupun subsidi penurunan harga bahan baku. Namun apabila segala kebutuhan terpenuhi home industry akan memilih untuk melakukan saving atau menyimpan sebagian hasil dari keuntungannya ke bank agar lebih terjamin juga akan lebih terkontrol keuangannya.

Masyarakat didaerah tersebut saat ini banyak membuka usaha pembuatan tempe sehingga daerah tersebut menjadi pusat penghasil tempe dan tahu di Sidoarjo. Karena banyak masyarakat yang membuka usaha pembuatan tempe maka mereka berinovasi untuk menciptakan produk yang diminati masyarakat atau konsumen. Walaupun hampir sedesa yang memproduksi tempe akan tetapi tidak mempengaruhi usaha karena menjaga kualitas tempe yang sesuai dengan pelangganya

¹ Yusuf Al-Qardawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam, ter: Zainal Arifin*, (Jakarta: Gema Insani Press, 1997), Cet. 1, Hlm.171.

Sejarah UMKM tempe milik Bapak Sugeng Usaha pembuatan tempe milik Bapak Sugeng ini mulai berdiri pada tahun 2001. Pendirian usaha ini dilatar belakangi karena ingin mendirikan usaha sendiri. Bapak Sugeng memulai usahanya bersama istri beliau, tempat usahanya tidak terlalu jauh dengan rumah bapak sugeng. Dari hasil wawancara dengan Bapak Sugeng dahulu awal mulai menjalankan bisnis ini bapak Sugeng dahulu sempat menjadi pegawai disalah satu perusahaan Badan Perkreditan Rakyat (BPR) dan usaha tempe ini sebagai usaha sampingan akan tetapi mulai bertambahnya pelanggan menjadi focus di usaha pembuatan tempe ini, Bapak sugeng memulai usaha ini karena beliau ingin memiliki usaha yang dikelola sendiri bersama keluarganya. Menurut pemaparan Bapak Sugeng memulai usahanya selama 20 tahun, tempe miliknya berada dirumah beliau sendiri akan tetapi sekarang berpindah tempat untuk usaha pembuatan tempe sendiri, lokasi rumah beliau dengan tempat usaha tidak terlalu jauh yang berada di Desa Sepande kecamatan Candi Kab Sidoarjo dengan salah satu karyawanya yaitu Ibu Sundari yang masih merupakan saudara dari istri beliau. Keuntungan dari usaha tempe cukup besar sehingga Bapak Sugeng menambah jumlah bahan baku kedelai dan merekrut (1) orang karyawan untuk memproduksi tempe. Sekitar tahun 2020 membeli tanah tidak terlalu jauh dari rumahnya untuk kegiatan produksi tempe.

Beliau bisa memproduksi tempe sebanyak 40 kilo/hari dengan ukuran kemasan plastic tempe -yang berbeda-beda. Beliau mendistribusikan tempe dengan cara memasarkan langsung kepasar dan warung penyetan. Bapak Sugeng juga mengatakan bahwa hasil air dan ampas tempe dari produksi tempe itu dihargai dalam satu tahun Rp. 800.000. Ibu Sundari selaku pegawai bapak sugeng memberikan penjelasan bahwa air ampas tahu bisa digunakan untuk minuman dan campuran makanan binatang

seperti sapi atau kambing. Hal tersebut dilakukan agar binatang ternak semakin sehat. Walaupun hampir sedesa yang memproduksi tempe akan tetapi tidak mempengaruhi usaha milik bapak sugeng karena menjaga kualitas tempe yang sesuai dengan pelangganya.

Sejarah kedua ini yaitu usaha pembuatan tempe bapak Sukari berdiri pada tahun 1994, sehingga sampai sekarang sudah berjalan selama 27 tahun. Bapak sukari memulai usaha dengan istrinya yang beralamat di Desa Sepande Kecamatan Candi Kabupaten Sidoarjo, Tempat usahanya berada dirumah beliau sendiri sehingga memudahkan memproduksi tempe. Bapak Sukari selaku pemilik usaha tempe beliau juga menjadi ketua Primer Koperasi Produsen Tempe dan Tahu Indonesia (PRIMKOPTI KARYA MULYA) di Desa Sepande. Usaha tempe bapak Sukari sudah turun-temurun dari keluarganya sehingga hampir semua keluarganya memproduksi tempe. Maka Bapak Sukari sebelum memproduksi tempe sendiri beliau sudah bisa membuat tempe karena setiap hari membantu keluarganya memproduksi tempe. Seiring berjalanya waktu usaha tempe milik Bapak Sukari membawa untung yang cukup besar sehingga Bapak Sukari menambah jumlah bahan baku kedelai dan merekrut salah satu anggota keluarganya untuk ikut memproduksi tempe. Beliau bisa memproduksi tempe sampai 50 kilo/hari dengan ukuran tempe yang bervariasi. Beliau mendistribusikan tempe dengan cara memasarkan langsung kepasar. Menurut Bapak Sukari untuk air dan ampas tempe digunakan oleh tetanganya untuk digunakan minuman dan campuran makanan binatang seperti sapi dan kambing dan dibayar pertahun. Walaupun hampir sedesa yang memproduksi tempe akan tetapi tidak mempengaruhi usaha milik Bapak Sukari karena menjaga kualitas tempe yang sesuai dengan pelangganya.

Home industri merupakan suatu usaha atau perusahaan dalam skala kecil yang bergerak dalam bidang industri tertentu. Home berarti tempat tinggal, rumah atau kapung halaman. Sedangkan industri merupakan kerajinan, usaha produksi barang atau perusahaan. Maka, home industri merupakan rumah usaha produk barang ataupun jasa perusahaan kecil. Dikatakan sebagai perusahaan kecil karena segala jenis kegiatan ekonominya dipusatkan dirumah.² Pengertian usaha kecil menurut UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil Menengah, menyebutkan bahwa usaha kecil merupakan usaha yang kekayaan bersihnya paling banyak Rp. 200 juta (tidak termasuk dengan tanah dan bangunan tempat usaha) dengan hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 1 Milyar. Kriteria lain dalam UU No.20 Tahun 2008 adalah milik warga negara Indonesia, Berdiri sendiri, berafiliasi langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau besar dan berbentuk perorangan, baik berbadan hukum maupun tidak. Jika terdaftar pada Dinas Perdagangan kabupaten/kota, permohonan izin dari pemerintah untuk menjalankan usaha, home industri merupakan industri yang termasuk dalam kategori peraturan Surat Izin Usaha perdagangan (SIUP) putih, yaitu, perusahaan kecil yang memiliki kekayaan kurang dari Rp. 200 juta.³Home industri juga merupakan industri rumah tangga karena termasuk dalam kategori usaha kecil yang dikelola oleh keluarga. Pada umumnya memusatkan kegiatannya pada rumah keluarga tertentu dan karyawannya berdomisili tidak jauh dari rumah produksi tersebut. Secara geografi dan psikologis hubungan antara pemilik dan karyawan sangat dekat sehingga memudahkan dalam menjalin komunikasi. Pelaku kegiatan

² Gita Rosalita Armelia dan Anita Damayantie, *Peran PTPN VII dalam Pemberdayaan Home Industri Keripik Pisang, Jurnal Sociologie*, Vol 1, No. 4 tahun 2013

³ Abrianto, *Pertanggung Jawaban terhadap Produk Industri Rumah Tangga (Home Industri) Tanpa Izin Dinas Kesehatan*, (Makasar : Universitas Hassanudin, 2012), hlm. 37

ekonomi yang berbasis rumah ini adalah keluarga itu sendiri ataupun salah satu anggota keluarga yang berdomisili di tempat tinggal tersebut dengan mengajak masyarakat sekitarnya untuk menjadi karyawan. Kegiatan ini secara langsung memberdayakan masyarakat sekitar dan memberikan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar. Dengan demikian home industri ini dapat membantu program pemerintah dalam upaya mengurangi pengangguran.

Home industry tempedi Desa Sepande bergerak dibidang pembuatan makanan. Untuk usaha tempe milik Bapak Sugeng sebelum adanya pandemic covid-19 ini mempunyai 3orang karyawan termasuk Bapak Sugeng yang mengerjakan usahanya akan tetapi pada saat ini usaha terdampak pandemic covid-19 dan mengakibatkan Bapak Sugeng harus menghentikan 1 orang karyawannya dan hanya menyisakan satu karyawan saja yang membantu mengemas tempe ke plastic dan semua tugas produksi yang dahulu ada yang mengerjakan sekarang hanya dikerjakan oleh Bapak Sugeng sendiri. Untuk usaha masih bersifat tradisonal yang proses pengolahannya menggunakan kayu bakar sebagai bahan bakar dalam pembuatannya. Bapak Sugeng memasarkan tempe miliknya ada sekitar 50 orang yang menjualkan kembali yang termasuk toko sayur dan warung penyetan. Dan usaha pembuatan tempe milik Bapak Sukari memiliki 3 orang karyawan yang termasuk Bapak Sukari dan istrinya untuk usaha milik Bapak Sugeng sudah modern yang proses pengolahnya menggunakan gas elpiji sebagai bahan baku dalam proses pembuatan tempe. Bapak Sukari memasarkan tempe miliknya ada 2 orang yang mengambil dirumah untuk dijual lagi, kalau dipasar toko sayur ada sekitar 5 orang kemudian warung ada sekitar 7 orang dan satu orang pembeli yang paling banyak membeli untuk dibuat kering tempe dan dijual kembali. Bapak Sukari mengambil kedelai dari koperasi yang kedelainya 100% masih import dari Amerika.

Pada saat terjadinya covid-19 sektor ekonomi melemah dan home industry tempe milik Bapak Sugeng dan Bapak Sukari terkena dampak oleh terjadinya covid-19 dan juga kenaikan harga bahan baku kedelai yang menjadikan penurunan permintaan tempe dari masyarakat dan terjadi penurunan pendapatan maka dari itu untuk meningkatkan sirkulasi ekonomi pada usaha pembuatan tempe Bapak Sugeng dan Bapak Sukari yaitu dengan cara meningkatkan kreatifitas dalam menarik konsumen melalui kemasan yang menarik dan unik dan meningkatkan kehygienisan produk agar lebih sehat. Tidak kalah dengan itu juga membutuhkan campur tangan dari semua pihak, baik pemerintah, lembaga keuangan bank atau non bank dan masyarakat untuk meningkatkan sirkulasi ekonomi home industry. Manfaat yang diberikan perbankan yang diserap oleh Home Industri di Desa Sepande meliputi penyaluran dana atau penghimpun dana. Home Industri memanfaatkan ketermanfaatan perbankan untuk meningkatkan sirkulasi ekonomi.

Manfaat Home Industri dalam peminjaman dana (kredit) yaitu memberikan kemudahan bagi para pelaku usaha kecil untuk mengembangkan usaha hingga mencapai kesuksesan yang diinginkan dan manfaat Home Industri dalam Penyimpanan dana sebagian hasil dari keuntungan usaha (tabungan) yaitu mengontrol keuangan bisnis, keamanan terjamin, melindungi asset pribadi, transaksi lebih jelas dan lengkap, kemudahan bertransaksi dan mendapatkan rewards/ poin. Dalam hal ini peran perbankan sangatlah penting dalam meningkatkan sirkulasi ekonomi.

Tidak semua perusahaan akan selalu mengalami masa dimana selalu mencapai puncak kemakmuran akan tetapi setiap perusahaan pernah mengalami pasang surut suatu bisnis ada beberapa faktor yang mengakibatkan daya bisnis menurun yaitu kurangnya perluasan pemasaran daya inovasi dan kreatifitas kurang diterapkan dan kehygienisan produk sehat juga kurang

diterapkan maka akan mengalami masa yang dimana bisnis mengalami masa surut dari itu perlu adanya pembenahan untuk meningkatkan sirkulasi ekonomi. Untuk meningkatkan sirkulasi ekonomi maka home industry siklus ekonominya harus berjalan lancar dengan menerapkan system inovasi dan keratifitas dalam berbisnis dan pengolahan produk secara higienis dan sehat maka dengan siklus yang sesuai fungsi maka akan menimbulkan peningkatan pada sirkulasi ekonomi. Ekonomi pada home industry yang dalam pelaksanaannya menimbulkan efek berkesinambungan apabila siklus ekonomi home industry berjalan lancar artinya tidak ada salah satu siklus yang tidak berjalan sesuai fungsi. Dengan kelancaran siklus ekonomi pada home industry akan memberikan dampak baik untuk meningkatkan sirkulasi ekonomi pada usahanya.

Demikianlah kondisi yang terjadi pada home industry tempe di Desa Sepande yang bergerak dibidang produksi dalam menjalankan usahanya pasti terdapat permasalahan baik dari segi eksternal maupun internal dan saat ini home industry terdampak covid-19 dan adanya kenaikan harga bahan baku yang mengakibatkan melemahnya usaha yang dijalankan dan berakibat pada penurunan pendapatan dan menurunnya permintaan konsumen yang berimbas pada sirkulasi ekonomi. Untuk permasalahan lainnya yaitu home industry tempe belum diterapkannya kreatifitas dalam pengemasan unik produk dan kualitas produk belum diolah secara higienis dan sehat maka dari itu perlu pembenahan dalam meningkatkan sirkulasi ekonomi pada home industry dengan cara meningkatkan daya kreatifitas dalam pengemasan produk dan meningkatkan kehigenisan pengolahan produk sehat juga tidak kalah penting pemerintah untuk memberikan bantuan pada home industry dalam akses permodalan ataupun penyimpanan sebagian dari hasil usaha mereka untuk meningkatkan sirkulasi ekonomi. Dengan begitu

apabila siklus berjalan sesuai fungsinya maka sirkulasi akan berjalan lancar.

Daftar Pustaka

Abrianto. *Pertanggung Jawaban terhadap Produk Industri Rumah Tangga (Home Industri Tanpa Izin Dinas Kesehatan)*. 2012. Makasar: Universitas Hassanudin.

Al-Qardawi, Yusuf. 1997. *Norma dan Etika Ekonomi Islam*. ter: Zainal Arifin. Cet. 1. Jakarta: Gema Insani Press.

Armelia, Gita Rosalita dan Anita Damayantie. *Peran PTPN VII dalam Pemberdayaan Home Industri Keripik Pisang*. 2013. Jurnal Sociologie, Vol 1, No. 4.



Tentang Penulis:

Lyliya Nurul Laili

(12401183039)

Jurusan Perbankan Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri Tulungagung





PENGEMBANGAN USAHA MIKRO MENENGAH MELALUI PRODUK PEMBIAYAAN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH BMT NU CABANG PRAGAAN KABUPATEN SUMENEP

Lulu'atul Muanawaroh
Email: Lulukmuna28@gmail.com

Latar Belakang

UMKM memiliki peranan yang sangat penting bagi pertumbuhan ekonomi di negara maju maupun negara berkembang. Di negara Indonesia UMKM diharapkan dapat tetap berperan optimal dalam menyerap tenaga kerja untuk mengurangi angka pengangguran.¹ UMKM adalah perusahaan potensial bagi perkembangan ekonomi di Indonesia sehingga pelaksanaannya perlu digali secara optimal potensi-potensi yang ada guna meningkatkan pembangunan ekonomi masyarakat. Pengembangan ini tentunya akan terlaksana dengan baik jika didukung oleh pemerintah dalam memberikan fasilitas-fasilitas yang dibutuhkan sebagai penunjang pelaksanaan pengembangan usaha yang dijalankan agar dapat menghasilkan kualitas produksi yang baik sehingga dapat bersaing dengan pasar internasional. Oleh karenanya pengembangan usaha mikro kecil menengah sangat diperlukan baik dari sistem operasionalnya hingga sumber dayanya agar dapat tetap produktif dan kompetitif. UMKM pada umumnya mengandalkan modal sendiri dalam menjalankan usahanya dan tidak jarang mereka terjebak dengan keterikatan

¹Tambunan, Tulus T.H, *UMKM di Indonesia*, (Bogor: Ghalia Indonesia 2009), hlm 2.

rentenir mengingat masih rendahnya aksesibilitas terhadap pembiayaan-pembiayaan formal.

Terdapat berbagai jenis UMKM di Indonesia yakni di bidang pertanian (agribisnis), pertambangan rakyat dan penggalian, industri kecil dan kerajinan rumah tangga, listrik non-PLN, konstruksi, perdagangan, angkutan dan komunikasi, lembaga keuangan dan persewaan.

Secara umum UMKM kebanyakan berbentuk industri mikro yang beroperasi di level rumahan dengan teknologi yang masih rendah, tenaga kerja yang berpendapatan dan berkemampuan rendah. Oleh karenanya dibutuhkan dorongan dari berbagai pihak dalam meningkatkan pertumbuhan UMKM terutama dalam hal pendanaan, kali ini penulis akan membahas pengembangan usaha mikro kecil menengah di Kecamatan Pragaan Kabupaten Sumenep.

Terdapat berbagai usaha mikro kecil menengah di kecamatan pragaan seperti usaha produksi kerupuk ikan tenggiri, rengginan, mebel, gula merah dan sebagainya. Tentunya para pelaku usaha ini telah melakukan berbagai hal dalam mengembangkan usahanya sehingga dapat berjalan hingga sekarang. Dalam pengembangan usaha dibutuhkan kerjasama dengan berbagai pihak agar pengembangan usaha mikro kecil menengah dapat berjalan lancar salah satunya adalah lembaga keuangan syariah sebagai pihak penyaluran dana bagi pelaku usaha yang membutuhkan dana tambahan dalam usahanya.

Koperasi merupakan lembaga keuangan mikro yang mampu memainkan peran strategis melalui karakter idiologis yang kuat serta manajemen yang unggul. Saat ini terdapat berbagai lembaga keuangan mikro yang berkembang di tengah masyarakat khususnya masyarakat kecil menengah. Tujuan dari ini tentunya untuk memperbaiki ekonomi masyarakat pada umumnya dan masyarakat kecil pada khususnya. Untuk saat ini lembaga

keuangan mikro berbasis syariah memiliki eksistensi yang semakin baik dan mampu bersaing dengan lembaga keuangan mikro lainnya.

Lembaga keuangan mikro syariah baik koperasi syariah dan lembaga keuangan mikro syariah yang lain memiliki produk-produk yang memang diciptakan untuk menunjang kegiatan usaha masyarakat. Lembaga mikro ini memiliki cakupan yang lebih khusus berbeda dengan lembaga keuangan umum lainnya yang cakupannya lebih luas sehingga terkadang tidak sampai pada masyarakat kecil. Dengan adanya lembaga keuangan mikro syariah masyarakat yang terutama beragama islam tidak lagi khawatir tentang adanya praktik riba dalam transaksinya seperti produk-produk syariah yang berada di lembaga keuangan BMT NU Cabang Pragaan. Dengan begitu pelaku usaha mikro kecil menengah dapat dengan mudah mendapatkan dana sebagai modal guna memenuhi salah satu faktor pengembangan usahanya.

Permasalahan yang dihadapi

Produk pembiayaan syariah dalam lembaga keuangan syariah BMT NU Cabang Pragaan bermacam-macam, terdapat beberapa produk yang memang diciptakan untuk mengembangkan usaha mikro kecil menengah seperti Lasisma, mudharabah dan musyarakah. Ketiga produk pembiayaan ini merupakan produk pemberian modal bagi para pelaku usaha yang membutuhkan modal tambahan dalam usahanya.

Pada awalnya masyarakat masih belum mengenal dengan istilah lembaga keuangan syariah yang segala sistem operasionalnya terbebas dari peraktik ribawi seperti bunga. Masyarakat masih berfikiran bahwa segala lembaga keuangan tidak luput dengan bunga. Sangat sulit dalam meyakinkan masyarakat yang notabenenya berpendidikan rendah. Perlu

pemasaran yang baik dan usaha yang maksimal dalam mengambil hati dan kepercayaan masyarakat.

Meski latar belakang dari didirikannya BMT NU adalah karena keprihatinan pengurus NU terhadap para pelaku usaha yang terjerat oleh rentenir, namun tidak semua masyarakat dapat langsung menerima hal-hal yang baru. Butuh waktu untuk itu semua, setelah berhasil mendapatkan kepercayaan masyarakat barulah BMT NU dapat membantu mengembangkan usaha mikro kecil menengah melalui produk-produk yang dimilikinya. Hingga saat ini terdapat setidaknya 400 lebih pelaku usaha yang terdaftar sebagai anggota BMT NU Cabang Pragaan.

Dalam hal perluasan pemasaran para pelaku usaha mikro kecil menengah pemasaran produk masih belum cukup luas masih sebatas antar toko-toko kecil di desa dan pasar. Sehingga produk yang di hasilkan tidak dikenal secara luas oleh masyarakat dan hal ini berpengaruh kepada pendapatan usaha yang menentukan perkembangan dari usaha tersebut. Jika saja sistem pemasarannya luas hingga beberapa toko-toko swalayan yang cukup besar maka produk tersebut akan semakin cepat terjual dan pelaku usaha dapat meningkatkan produksi.

Modal yang masih berasal dari tabungan pribadi tidak dapat menghasilkan produk sesuai permintaan pasar, karena jumlah dari tabungan yang tak seberapa sehingga hasilnya pun tidak seberapa alias sedikit. Bahkan terkadang tak jarang mereka meminjam dana kepada rentenir untuk dijadikan modal usaha. Hal ini pula yang menjadi penyebab usaha mikro kecil menengah akan sulit berkembang, bunga yang tinggi hingga mencapai 50% dapat merugikan pelaku usaha, bukan untung tapi malah buntung.

Solusi Strategi

Lembaga keuangan mikro syariah merupakan salah satu lembaga yang bergerak dibidang keuangan berbasis syariah.

Sebagaimana yang telah kita ketahui bersama bahwa sistem yang digunakan harus sesuai dengan syariat islam, baik pengoperasionalannya dan pembiayaannya. Perkembangan lembaga keuangan syariah telah memberi pengaruh yang cukup signifikan bagi perbaikan ekonomi umat. Krisis ekonomi yang terjadi pada tahun 97-an telah membuktikan bahwa lembaga keuangan yang beroperasi dengan prinsip syariah dapat bertahan ditengah gejolak nilai tukar dan suku bunga yang sangat tinggi. Hal ini didukung oleh sistem usaha lembaga keuangan syariah yang melarang adanya bunga dan memberlakukan adanya sistem bagi hasil atau nisbah sebagai pengganti, serta lembaga keuangan syariah melarang transaksi yang mengandung sifat spekulatif tanpa didasari kegiatan usaha yang riil.

Seiring berjalannya waktu, zaman semakin berkembang semakin banyak lembaga keuangan yang berbasis syariah berdiri ditengah-tengah masyarakat baik yang bersifat umum maupun mikro menengah seperti *Baitul Mal wa Tamwil (BMT)* , lembaga ini muncul karena adanya lembaga keuangan mikro konvensional di Indonesia dan Indonesia merupakan negara pertama yang mengembangkan keuangan mikro komersial di Asia. Eksistensi lembaga keuangan mikro sangat dibutuhkan bagi masyarakat menengah kebawah atau masyarakat kecil dan selama ini lembaga keuangan mikro syariah telah memberikan banyak solusi keuangan untuk biaya produksi, konsumsi, usaha dan penyimpanan.

Perkembangan lembaga keuangan mikro syariah di Indonesia mengalami peningkatan yang signifikan dan telah mengambil peran yang penting dalam perekonomian daerah pada khususnya dan perekonomian Indonesia pada umumnya sejak tahun 2015 bahkan BMT mampu menyumbangkan kredit sebanyak 1,9 persen dari jumlah kredit perbankan di Indonesia.

Karena semakin menjamurnya lembaga keuangan mikro ini maka, PINBUK pertama kali memperkenalkan BMT sebagai lembaga keuangan mikro syariah di Indonesia pada tahun 1992. Hal ini terus berkembang sebagai pilar perekonomian lembaga keuangan mikro syariah dan menjadi pendukung perekonomian masyarakat. Perkembangan BMT yang sangat pesat memiliki potensi yang baik untuk menunjang pembangunan ekonomi Indonesia. Seiring dengan perkembangan tersebut keberadaan BMT sebagai lembaga keuangan mikro diakui dengan lahirnya UU No 1 tahun 2013 tentang lembaga keuangan mikro. Sejak itu BMT berbadan hukum koperasi atau PT merupakan lembaga keuangan yang legal dengan perizinan, pembiayaan dan pengawasannya dilakukan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Menurut Usman, lembaga keuangan mikro itu ada empat yakni lembaga keuangan mikro formal seperti bank dan non bank, lembaga keuangan mikro non formal ini biasanya berupa bank desa dan koperasi yang memang sudah ada sejak Indonesia belum merdeka. Yang kedua lembaga keuangan non formal, lembaga ini ada yang berbadan hukum dan ada yang tidak berbadan hukum. Yang ketiga ada lembaga keuangan mikro program pemerintah. Yang keempat adalah lembaga keuangan mikro informal seperti rentenir dan arisan. Dari keempat bentuk lembaga keuangan mikro diatas BMT masuk kepada lembaga keuangan mikro non bank . seperti BMT yang berdiri di Kecamatan Pragaan Kabupaten Sumenep pada tahun 2012 ini yakni BMT NU Cabang Pragaan.

BMT NU cabang pragaan merupakan cabang pertama yang didirikan setelah pusatnya di Kecamatan gapura yang berdiri pada tahun 2004 atas usulan dari salah satu pengurus MWC NU Kecamatan Gapura yang waktu itu merasa prihatin terhadap keadaan masyarkat kecil yang miskin dan terjerat praktik rentenir. Kini BMT NU Jawa Timur memiliki sekitar 69 cabang d berbagai kota di Madura maupun diluar Pulau Madura seperti

Jember, Bondowoso, Situbondo, Lumajang dan sekitarnya termasuk pula kota gandrung Banyuwangi. Asetnya pun kini mencapai 444 miliar di tahun 2020 dengan modal 400.000 di tahun 2004.

Usaha yang dilakukan BMT NU Cabang Pragaan guna mengembangkan usaha mikro kecil menengah melalui produk-produk yang berada di lembaganya tidak lah mudah. Namun, dengan kerjasama tim yang baik, pemasaran yang optimal dan menjaga hubungan baik dengan kelompok masyarakat dapat membantu lembaga ini semakin berkembang dan semakin dipercaya oleh masyarakat.

BMT NU Cabang Pragaan tidak hanya bertugas sebagai penghimpun dan penyalur dana, lembaga keuangan mikro syariah ini ikut andil dalam mengembangkan UMKM sekitar baik melalui pendanaan seperti bantuan modal hingga memasarkan suatu produk.

Usaha mikro merupakan usaha milik perorangan atau badan usaha perorangan. Usaha kecil merupakan usaha yang berdiri sendiri dan dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak dari suatu perusahaan (cabang dari perusahaan) yang merupakan bagian langsung ataupun tidak langsung dari sebuah perusahaan. Usaha menengah merupakan usaha produktif yang juga berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan dan bukan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang merupakan bagian langsung ataupun tidak langsung dengan usaha usaha kecil atau besar dengan jumlah kekayaan bersih tahunan.

Mengenai pemberian akses sumber pendanaan, pemerintah setiap Kota di Jawa Timur telah memberikan akses bagi masyarakat terhadap modal awal. Dana bersumber dari pemerintah pusat (Kementerian Koperasi dan UKM) pemerintah Provinsi Jawa Timur kemudian dari Pemerintah pusat bantuan

diberikan melalui LPDB (Lembaga Pengelola Dana bergulir). Dana tersebut dibagikan kepada koperasi bagi para pelaku UMKM yang akan melakukan pinjaman modal. Sedang dari Pemerintah Jawa Timur dan tersebut berupa bansos dan hibah.

Agar pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah tidak lagi mengalami kesulitan dalam hal pendanaan kini telah berdiri berbagai lembaga keuangan mikro syariah yang menyediakan pembiayaan-pembiayaan dan bantuan modal dengan bagi hasil seikhlasnya. Lembaga yang berdiri dengan tujuan mensejahterakan umat telah bekerja keras dalam mewujudkan tujuan-tujuan dari berdirinya lembaga tersebut.

Produk-produk pembiayaan lembaga keuangan BMT NU Cabang Pragaan diantaranya adalah tabungan berbasis syariah, bantuan pinjaman modal dengan bagi hasil seikhlasnya, tabungan pendidikan, tabungan hari raya, tabungan berhadiah serta pembiayaan-pembiayaan berbasis syariah lainnya.

Kemudahan-kemudahan yang diberikan oleh lembaga BMT NU Cabang Pragaan menjadi salah satu alasan bagi para pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah untuk mengajukan pinjaman melalui lembaga tersebut. Alasan lain adalah anggapan para masyarakat kecil yang masih berfikir bahwa bank merupakan proses transaksi ribawi, pemikiran yang seperti inilah yang semakin menciptakan jarak antara masyarakat kecil pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah dengan lembaga keuangan formal.

Dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah lembaga keuangan mikro syariah BMT NU Cabang Pragaan memiliki peranan yang penting, melalui produk pembiayaan yang ada di lembaga keuangan syariah pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah dapat mengajukan pinjaman tanpa khawatir adanya bunga yang besar dan dapat mengajukan pinjaman tanpa adanya jaminan. Dengan begitu para pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah dapat menggunakan modal dengan maksimal. Semakin banyak modal

yang didapat maka akan semakin banyak produksi. Semakin banyak produksi maka usaha dapat menyeimbangkan permintaan pasar yang besar, dengan begitu produk-produk dari Usaha Mikro Kecil Menengah dapat bersaing dengan produk-produk dari perusahaan lain, hal ini tentunya akan berpengaruh terhadap pendapatannya yang akan semakin meningkat.

Bantuan modal dengan bagi hasil seikhlasnya merupakan salah satu produk lembaga keuangan syariah. Produk ini khusus bagi para pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah yang membutuhkan bantuan modal dalam menjalankan usahanya produk ini dinamakan Lasisma (layanan berbasis jamaah), layanan khusus bagi kelompok usaha minimal anggota kelompok 5 orang berusia minimal 17 tahun maksimal usia 60 tahun dan memiliki usaha, produk ini merupakan produk unggulan BMT NU Cabang Pragaan. Bantuan modal ini dapat semakin bertambah jumlahnya jika dirasa suatu usaha memiliki peningkatan yang cukup signifikan. Tidak hanya itu dengan mudharabah pelaku usaha bisa mendapatkan modal dari BMT NU Cabang Pragaan dengan sistem bagi hasil sesuai kesepakatan kedua belah pihak yakni antara BMT dan pelaku usaha, jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran bulanan atau Cash Tempo. Kemudian dengan musyarakah pelaku usaha mendapatkan sebagian modal dari BMT NU Cabang Pragaan dengan bagi hasil berdasarkan keuntungan sebenarnya sesuai proporsi modal antara BMT NU dengan pelaku usaha. Jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran bulanan atau cash Tempo.

Dalam hal mempromosikan produk BMT NU Cabang Pragaan bekerja sama dengan swalayan NU Pragaan. Para pelaku usaha dapat menitipkan produk di swalayan tersebut sehingga BMT NU cabang Pragaan bisa ikut andil dalam hal pemasaran produknya melalui swalayan tersebut.

Selain dapat mengembangkan Usaha Mikro Kecil Menengah produk tersebut juga memberikan keuntungan bagi BMT NU Cabang Pragaan. Sebab semakin banyak anggota yang tergabung dengan lembaga tersebut semakin banyak pula keuntungan yang didapat dari bagi hasil antara pelaku usaha dengan BMT NU Cabang Pragaan.

Meski keuntungan dari bagi hasil setiap anggota tidak seberapa namun jika di total secara keseluruhan dapat menghasilkan keuntungan yang besar yang dihasilkan dari bagi hasil pelaku usaha. Hal ini sesuai dengan pribahasa sedikit demi sedikit lama-lama menjadi bukit. BMT NU Cabang Pragaan telah menuai beberapa prestasi salah satunya adalah kategori perkembangan pembiayaan Lasisma terbaik di 2019.

Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan diatas dapat disimpulkan bahwa pengembangan usaha mikro menengah melalui produk pembiayaan lembaga keuangan mikro syariah BMT NU Cabang Pragaan Kabupaten Sumenep sebagai berikut:

1. Usaha mikro kecil menengah merupakan usaha produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan dan bukan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang merupakan bagian langsung ataupun tidak langsung dengan usaha-usaha kecil atau besar.
2. Modal usaha mikro kecil menengah sebagian besar berasal dari modal sendiri yang beroperasi di level rumahan dengan teknologi yang masih rendah, tenaga kerja yang berpendapatan dan berkemampuan rendah.
3. BMT NU Cabang Pragaan merupakan lembaga keuangan mikro syariah non formal yang tidak hanya bertugas sebagai penghimpun dan penyalur dana, lembaga keuangan mikro syariah ini ikut andil dalam mengembangkan UMKM sekitar

baik melalui pendanaan seperti bantuan modal hingga memasarkan suatu produk.

4. Pengembangan usaha mikro kecil menengah dilaksanakan melalui beberapa produk BMT NU Cabang Pragaan yakni Lasisma, mudharabah dan musyarakah.
5. Lasisma adalah layanan berbasis jamaah Bantuan modal dengan bagi hasil seikhlasnya bagi kelompok usaha yang membutuhkan dana tambahan sebagai modal usaha. Bantuan modal ini dapat semakin bertambah jumlahnya jika dirasa suatu usaha memiliki peningkatan yang cukup signifikan.
6. Mudharabah adalah pembiayaan dengan modal keseluruhan dari BMT, pelaku usaha bisa mendapatkan modal dari BMT NU Cabang Pragaan dengan sistem bagi hasil sesuai kesepakatan kedua belah pihak yakni antara BMT dan pelaku usaha.
7. Musyarakah adalah pembiayaan dengan sebagian modal dari BMT, pelaku usaha mendapatkan sebagian modal dari BMT NU Cabang Pragaan dengan bagi hasil berdasarkan keuntungan sebenarnya sesuai proporsi modal antara BMT NU dengan pelaku usaha.

Tidak hanya itu, BMT NU Cabang pragaan juga dapat membantu memasarkan produk usaha mikro kecil menengah melalui kerjasama dengan swalayan NU Pragaan, dengan begitu produk usaha mikro kecil menengah dapat lebih dikenal masyarakat karena pemasarannya semakin luas tidak hanya sebatas toko-toko kecil di desa dan pasar saja kini bisa ditemui di swalayan.

Daftar Pustaka

Tulus T.H, Tambunan. 2009.*UMKM di Indonesia*. Bogor: Ghalia Indonesia.

Lulu'atul Muanawaroh



Tentang Penulis:

Lulu'atul Munawaroh
(12401183051)

Jurusan Perbankan syariah,
Fakultas ekonomi dan Bisnis Islam,
Institut Agama Islam Negeri tulungagung.



PERAN KREDIT PADA PERBANKAN DALAM MENGEMBANGKAN USAHA DI TOKO LINTANG SEDULUR

Kalimatuz Zuhrotul Ilmiah
Email: kalimatuz06@gmail.com

Latar Belakang

Dalam undang-undang perbankan No. 10 tahun 1998 kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Sedangkan pengertian pembiayaan adalah sebagai penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak bank lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Dalam artian luas kredit diartikan sebagai kepercayaan. Begitupula dalam bahasa latin kredit berarti "credere".¹ Kredit merupakan suatu pinjaman yang diberikan oleh bank dengan menggunakan sebuah perjanjian yang telah disepakati antara nasabah bersama pihak bank mengenai jangka waktu dalam pelunasan utang yang telah disepakati disertai pula dengan pemberian bunga. Sedangkan kredit usaha adalah pemasokan dana yang berasal dari bank dengan jumlah tertentu

¹ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Ed.Revisi. Cet 7, (Jakarta:PT RajaGrafindo Persada,2003), Hal 92

yang bertujuan untuk mendukung pengembangan usaha yang berdasarkan kesepakatan pinjam meminjam, dimana peminjam wajib untuk melunasi hutangnya dalam jangka kurun waktu tertentu beserta bunganya. Tujuan diadakannya kredit usaha adalah untuk meningkatkan, mengembangkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang berada di Indonesia guna membantu upaya pemerintah untuk memberdayakan para pengusaha untuk bangkit menjadi lebih baik lagi dan meningkat pembangunannya dalam berbagai sektor.

Akan tetapi bank atau lembaga keuangan tidak sembarangan dalam memberikan pinjaman kredit usaha kepada calon debitur, bank terlebih dahulu melihat kelayakan pada usahanya. Hal tersebut dilakukan sebagai penentu besarnya pinjaman yang akan diberikan oleh bank kepada calon debitur. Jika pinjaman yang diberikan terlalu besar tetapi kondisi pada usahanya biasa saja, yang ditakutkan apabila terjadi resiko mereka tidak dapat mengembalikan uang yang telah dipinjamkan oleh pihak bank beserta bunga yang telah disepakati.

Dengan adanya UMKM yang berkembang pesat di Indonesia akan mengurangi tingkat pengangguran, tingkat kemiskinan di Indonesia seiring dengan pertumbuhan penduduk yang semakin tinggi. Tanpa adanya Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) kemungkinan akan dapat meningkatkan angka kriminalitas yang disebabkan oleh faktor perekonomian. Apalagi masih banyak masyarakat yang lebih memilih untuk menjadi seorang buruh atau pegawai dari pada untuk menjadi seorang pengusaha. Karena dalam mendirikan suatu usaha pastinya diperlukan skill yang ahli serta mahir pada bidang yang akan didirikannya dan modal yang cukup. Sedangkan untuk mendapatkan modal dari bank harus minimal usaha yang dilakukan minimal 6 bulan aktif dalam melakukan usahanya.

Oleh karena itu, banyak masyarakat yang ingin mengembangkan usahanya tetapi terdapat kendala pada modal yang dimilikinya. Dalam mengembangkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) pastinya membutuhkan modal tambahan. Tetapi dalam memperoleh kredit usaha ini biasanya terdapat kendala pada jaminan yang akan mereka berikan kepada pihak perbankan atau lembaga keuangan. Biasanya masalah seperti ini muncul pada setiap pengusaha. Selain itu, memang pada saat melakukan pengajuan sangat ribet. Di era globalisasi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan hal yang paling penting untuk membangun perekonomian karena dapat menyerap tenaga kerja. Adapun Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) jika semakin berkembang akan dijadikan sebagai penopang dalam perekonomian yang mempunyai jangka waktu sangat panjang dan berkesinambungan. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting di Indonesia, karena dapat mengurangi krisis ekonomi yang terjadi pada saat ini dan membuka lapangan pekerjaan.

Dengan adanya kredit usaha pada Toko Lintang Sedulur di Desa Sukodono Kecamatan Sukodono Kabupaten Sidoarjo akhirnya dapat mengembangkan usahanya. Sehingga dengan semakin berkembangnya usaha pastinya juga akan membutuhkan tenaga kerja tambahan. Kredit usaha yang jumlahnya sangat kecil harus dimanfaatkan dengan sebaik mungkin untuk mengembangkan usahanya serta untuk gaji karyawan.

Permasalahan Yang Dihadapi

Setelah melakukan sesi wawancara dengan pengelola usaha di Toko Lintang sedulur yang bernama Lintang Sagita Maharani serta melakukan observasi Praktek pengalaman lapangan (PPL). Saya menemukan suatu permasalahan yang terdapat pada Toko Lintang Sedulur. Dimana permasalahannya yaitu dengan kredit

modal usaha yang kecil dapat memberikan keuntungan yang sangat besar pada usaha Toko Lintang Sedulur. harus mencari distributor luar kota dengan harga yang miring yang jauh lebih murah dibandingkan dengan distributor yang berada di dalam kota. Selain itu, penjualan pada makanan ringan atau snack mengalami masalah. Dimana jika penjualan turun pada suatu barang sedangkan masa expired barang tersebut sudah mendekati. Tetapi stok atau jumlah barang tersebut masih tersedia di dalam gudang. Masalah pada penjualan juga bisa diakibatkan karena banyaknya pesaing dalam usaha tersebut.

Seperti yang telah kita ketahui bahwa kredit yang diperoleh dari perbankan jumlahnya sangat sedikit sehingga pemilik usaha Toko Lintang Sedulur harus memanfaatkan kredit yang diperolehnya dengan sebaik mungkin dalam mengembangkan usahanya. Adapun kredit usaha tersebut juga digunakan untuk menggaji karyawannya a. Dalam pemberian pembiayaan kredit usaha yang diberikan oleh bank kepada usaha Toko Lintang Sedulur memang memberikan dampak yang positif dalam menunjang perkembangan usaha tersebut. Oleh karena itu dengan modal yang kecil pemilik toko mencari cara pengelolaan uang dengan meningkatkan penjualannya dengan memberikan keuntungan yang sangat besar. Namun dengan melakukan pinjaman pastinya terdapat bunga kredit yang harus dibayarkan kepada bank pada tiap bulannya. Hal tersebut yang terkadang menjadi kendala, disebabkan karena uangnya belum terkumpul buat membayar bunga kredit tersebut.

Solusi Strategi

Kredit Usaha Rakyat (KUR) sangat berperan penting dalam perekonomian nasional. Dengan adanya Kredit Usaha Rakyat (KUR) dapat mengembangkan usaha yang dijalankan oleh masyarakat dari dana yang diberikan oleh perbankan. Mesti

dalam pemberian modal usaha yang diberikan oleh perbankan juga terdapat syarat-syarat yang harus dipenuhi. Salah satunya yaitu mengenai kelayakan atau kondisi pada usaha yang dijalankan. Hal itu dilakukan untuk seberapa besar pembiayaan modal yang akan diberikan pada usaha mikro kecil menengah (UMKM). Sehingga usaha tersebut apakah mampu dalam membayar pinjaman modal usaha yang telah diberikan beserta bunganya nya pada tiap bulannya.

Peranan kredit dalam perbankan yaitu membantu nasabah dalam menjalankan usahanya untuk lebih meningkat dan berkembang. Salah satu cara yang dilakukan oleh Toko Lintang Sedulur dengan modal yang kecil yang diperoleh dari perbankan, Toko Lintang Sedulur mencari distributor yang berasal dari luar kota. Tujuan pencarian distributor dari luar kota adalah karena harga makanan ringan atau snack yang diperoleh jauh lebih murah atau harganya miring dibandingkan dengan distributor yang berada di dalam kota. Dengan perolehan modal usaha yang sedikit tetapi mampu menghasilkan keuntungan yang sangat besar, itulah yang dilakukan oleh pemilik toko Lintang sedulur. Penggunaan kredit usaha yaitu untuk kebutuhan pemenuhan barang yang terdapat di Toko Lintang Sedulur usaha tersebut, mengembangkan usaha untuk lebih besar lagi dan juga digunakan untuk menggaji karyawannya. Karena semakin besar tempat usaha juga akan membutuhkan karyawan yang sangat banyak, hal ini juga bertujuan untuk mencegah angka pengangguran yang berada di area wilayah Toko Lintang Sedulur . Karyawan yang dipekerjakan di Toko Lintang Sedulur berasal dari sekitar Desa Sukodono tempat usaha itu berdiri.

Di lain sisi dana yang didapatkan juga diputar kembali untuk pembayaran lewat bilyet giro. Karena Toko Lintang Sedulur tidak hanya menerima pembelian secara ecer tetapi juga secara grosir.

Sehingga membutuhkan stok barang yang banyak untuk disimpan di dalam gudang.

Dalam melakukan suatu usaha pastinya terdapat strategi atau cara yang dilakukan oleh pengelola toko dalam meningkatkan penjualannya serta menghadapi pesaing dalam usahanya. Agar barang yang terdapat pada tokoh tersebut terjual. Sehingga jangan sampai terdapat barang atau produk yang masih tersedia di dalam gudang. Dimana produk itu yang mau mendekati masa expired.

Untuk menarik minat masyarakat terhadap Toko Lintang Sedulur serta meningkatkan angka penjualannya. Hal yang dilakukan oleh Toko Lintang Sedulur yaitu dengan melakukan promosi dalam penjualannya. Selain itu juga mengadakan promo atau penurunan harga terhadap barang yang mau mendekati masa expired. Untuk barang yang sudah memasuki masa expired maka barang tersebut dibuang ditempat sampah sedangkan untuk barang yang tidak bisa di return pemilik usaha tetap akan menjual barang tersebut.

Dalam menutupi kerugian yang disebabkan oleh barang yang sudah expired, pemilik usaha mengambil dari laba yang diperoleh serta memaksimalkan lagi dalam penjualan lainnya agar kerugian yang diperoleh tidak banyak. Sedangkan untuk meningkatkan penjualan dimasa Covid-19 penjualan secara online lebih di giatkan lagi. Hal ini juga sebagai cara yang dilakukan oleh Toko Lintang Sedulur untuk mengembangkan kemajuan teknologi yang ada.

Sistem operasional pada usaha Toko Lintang Sedulur ini juga menggunakan cara jemput bola atau dengan cara keliling mencari retail kecil untuk mengambil barang pada toko Lintang Sedulur, dan bisa datang secara langsung ke toko. Di dalam usaha tersebut juga menyediakan armada kendaraan yang berupa mobil dan tossa bagi pengiriman barang dengan minimal orderan tertentu.

Dengan adanya armada ini, pembeli tidak perlu bingung maupun susah dalam membawa barang yang jumlahnya sangat banyak. Karena di toko tersebut sudah menyediakan kendaraan untuk mengangkut barang.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari pembahasan yang telah dilakukan diatas bahwa dengan adanya kredit usaha yang terdapat dalam perbankan sangat menguntungkan untuk para pemilik usaha. Karena dengan adanya kredit usaha dapat meningkatkan dan mengembangkan usaha yang didirikan oleh seorang pengusaha. Meski kredit yang diberikan oleh perbankan sedikit tapi kita sebagai seorang pengusaha harus mencari cara dalam memanfaatkan kredit yang dipinjamnya. Dalam Toko Lintang Sedulur yaitu dengan mencari distributor makanan ringan yang berasal dari luar kota. Hal ini dilakukan karena harga yang didapatkan dari distributor luar kota jauh lebih murah dibandingkan distributor yang berada didalam kota. Sehingga produk yang dijual di Toko Lintang Sedulur jauh lebih murah dibandingkan para pesaing usahanya.

Selain itu, dalam meningkatkan pejualannya yang dilakukan Toko Lintang Sedulur yaitu mengadakan undian dari kupon yang dididatkannya dalam setiap pembelian minimal 50.000 serta terdapat hadiah pada pembelian produk pada makanan tertentu. Adapun juga Toko Lintang Sedulur sistem operasionalnya dengan jemput bola dengan mendatangi toko-toko kecil untuk mengambil snack atau makanan ringan di Toko Lintang Sedulur.

Daftar Pustaka

Kasmir. 2003. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Ed.Revisi. Cet 7. (Jakarta:PT RajaGrafindo Persada

Kalimatuz Zuhrotul Ilmiah



Tentang Penulis:

Kalimatuz Zuhrotul Ilmiah

(12401183084)

Jurusan Perbankan Syariah,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,

Institut Agama Islam Negeri
Tulungagung



STRATEGI SURYA BUANA MART DALAM MENINGKATKAN INVESTASI

Mesyta Nur Sofiana

Email: mesytanur01@gmail.com

Pendahuluan

Surya Buana Mart adalah salah satu unit perdagangan yang ada di Koperasi Serba Usaha “BTM SURYA BUANA”. Unit perdagangan digunakan sebagai bentuk pengembangan koperasi. Karena didalam Koperasi Serba Usaha terdapat berbagai jenis usaha atau bisa dikatakan gabungan dari berbagai jenis usaha. Sumber modal Koperasi Serba Usaha berasal dari simpanan pokok, simpanan wajib, dana cadangan dan hibah. Dana yang diterima koperasi digunakan sebagian untuk diberikan ke Surya Buana Mart sebagai modal awal. Dari pemberian modal berfungsi untuk penyewaan tanah, pembangunan mart dan pembelian barang dagangan. Dengan didirikannya Surya Buana Mart ini dapat dijadikan sebagai tolok ukur perkembangan perekonomian dan respon masyarakat yang ada di wilayah itu. Kegiatan utama yang dijalankan berupa jual beli baik bahan pokok maupun barang keperluan rumah tangga lainnya. Selain itu Surya Buana Mart juga memerlukan investasi demi berjalannya usaha tersebut.

Investasi merupakan suatu kegiatan penanaman uang atau modal, baik dilakukan secara langsung maupun tidak dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan dari hasil penanaman modal dimasa mendatang. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), investasi dapat dikatakan penanaman uang atau modal dalam suatu perusahaan atau proyek yang mempunyai tujuan

untuk memperoleh keuntungan. Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 2007 yang mengatur tentang penanaman modal. Pada BAB II Pasal 3 ayat 2 menjelaskan bahwa tujuan dari investasi adalah meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional, menciptakan lapangan pekerjaan, meningkatkan pembangunan ekonomi berkelanjutan, meningkatkan kemampuan daya saing dunia usaha nasional, meningkatkan kapasitas dan kemauan teknologi nasional, mendorong pengembangan ekonomi kerakyatan, mengolah ekonomi potensial menjadi kekuatan ekonomi riil dengan menggunakan dana yang berasal baik dari dalam negeri maupun luar negeri dan meningkatkan kesejahteraan rakyat. Dengan berinvestasi, suatu usaha harus mempunyai keutamaan yaitu membuat masyarakat sejahtera. Ini artinya para investor dapat meningkatkan kesejahteraan suatu negara terlihat dari kesejahteraan masyarakatnya. Selain itu unsur terpenting dalam investasi yaitu mempunyai tujuan agar tetap bisa mempertahankan modal, bentuk modal yang diinvestasikan bukan hanya berbentuk fisik tetapi bisa juga berbentuk tidak kasat mata, dan pembagian investasi meliputi investasi asing (sumber modalnya berasal dari luar negeri) dan domestik (sumber modalnya berasal dari dalam negeri). Investasi ini sangat penting di tengah keterbatasan pemerintah dalam kebutuhan pembangunan, maka dari itu pemerintah memerlukan investor dari pihak swasta untuk membantu memenuhi kebutuhan pembangunan masyarakat. Dengan mendapatkan investor dari pihak swasta maupun luar negeri ini sangatlah membantu untuk kemajuan negara tersebut.

Dalam UU Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian menjelaskan bahwa modal koperasi berasal dari berbagai sumber seperti, berasal dari simpanan, pinjaman, penyisihan usaha, cadangan dana dan sumber lainnya. Semua dana yang telah

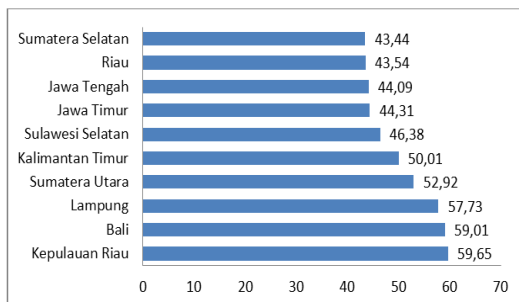
didapatkan akan dipergunakan untuk kepentingan koperasi. Simpanan anggota yang dapat dijadikan permodalan koperasi dibedakan menjadi 3, yaitu simpanan pokok, simpanan wajib dan simpanan sukarela. Dari setiap jenis simpanan ini besarnya tidak sama, tergantung dari kesepakatan bersama di rapat anggota. Berikut tabel modal sendiri yang dimiliki KSU.

Tahun	Modal Sendiri (Rp)
2010	218.148.063,00
2011	544.599.798,00
2012	1.422.128.132,00
2013	1.964.349.425,00
2014	2.837.733.403,00
2015	3.533.998.211,00
2016	4.222.045.588,00
2017	4.955.640.494,00
2018	5.526.461.030,00
2019	6.144.274.495,00
2020	7.125.674.150,00

Tabel Modal Sendiri Dari KSU "BTM SURYA BUANA".

Sumber: Koperasi Serba Usaha "BTM SURYA BUANA"

Adapun jumlah nomor identitas investor (SID/ Sigle Investor Identification) mengalami peningkatan di seluruh Indonesia. Walaupun mayoritas peningkatan tersebut terjadi di Pulau Jawa khususnya di provinsi DKI Jakarta, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, DIY dan Banten. Untuk wilayah pertumbuhan SID/sigle investor Identification tertinggi yaitu Kepulauan Riau yang pertumbuhannya berjumlah 59,65% secara Ytd/year to date, lalu di bawahnya disusul Bali dan Lampung. Untuk grafiknya dapat dilihat dibawah ini.



Grafik Pertumbuhan Terbesar Investor per Daerah (%Ytd)

Sumber: Paparan OJK

Permasalahan

Permasalahan yang sering dihadapi unit perdagangan seperti Surya Buana Mart yaitu permodalan dan kemampuan KSU “BTM SURYA BUANA” dalam menghimpun dana anggota. Karena dalam membangun sebuah usaha baik berbentuk usaha perindustrian, usaha perniagaan, usaha agraris, usaha ekstraktif dan usaha jasa pasti memerlukan modal dalam membangunnya. Untuk itu peran dari lembaga keuangan seperti koperasi sangat diperlukan untuk mengembangkan usaha tersebut. Namun pemberian modal dari koperasi biasanya memiliki keterbatasan dari jumlah modal yang diberikan. Modal yang diberikan ke Surya Buana Mart berasal dari Sisa Hasil Usaha (SHU) KSU “BTM SURYA BUANA. Besarnya Sisa Hasil Usaha (SHU) ini bergantung dari jumlah simpanan anggota dan profit yang diterima dari unit perdagangannya. Dengan jumlah SHU yang semakin meningkat maka modal yang diberikan ke Surya Buana Mart juga akan meningkat. Jumlah modal dari Surya Buana Mart dapat ditingkatkan dengan mencari investor yang bersedia untuk memberikan modal dalam usaha tersebut. Dalam mencari investor diperlukan strategi yang tepat agar investor tertarik dan minat memberikan modalnya. Menurut Stephanie K. Marrus, seperti yang dikutip Sukristono (1995),

strategi secara umum merupakan sebagai suatu proses menentukan perencanaan pimpinan yang berfokus pada tujuan jangka panjang perusahaan dengan disertai penyusunan cara atau upaya agar rencana tersebut dapat tercapai. Menurut Hamel dan Prahalad (1995), strategi secara khusus merupakan perilaku yang bersifat meningkat secara terus menerus, dilakukan berdasarkan sudut pandang dari harapan pelanggan di masa mendatang. Terjadinya kecepatan inovasi pasar baru dan pola konsumen memerlukan kompetensi. Untuk itu setiap usaha memerlukan kompetensi dalam bisnis yang dilakukan. Dalam meningkatkan investasi, pengelola harus bekerja sama supaya kedepannya strategi yang dijalankan lebih matang dan tepat, agar investor tertarik dan memberikan investasi. Apabila permodalan meningkat maka penjualan juga meningkat, sehingga laba yang didapatkan juga akan meningkat.

Dari hasil observasi yang telah dilakukan KSU "BTM SURYA BUANA" memberikan modal awal sebesar 500 juta. Dengan sistem pengembalian profit 10-12% dari yang dihasilkan Surya Buana Mart di setiap tahunnya. Selain itu di tahun mendatang diharapkan Surya Buana Mart dapat memenuhi target dengan jumlah yang ditargetkan yaitu 750 juta. Kendala lain berupa beberapa kerugian seperti kehilangan barang, barang exp dan tidak diketahui karyawan, pencurian dan mungkin kemunduran usaha. Untuk itu diperlukan perhatian khusus demi berjalannya usaha tersebut, tidak lupa pengelola juga kedepannya harus memberikan kontribusi lebih mulai dari kinerja dan bentuk pengambilan keputusan yang bijak agar usah tersebut dapat lebih berkembang lebih baik dari tahun-tahun sebelumnya. Mengingat bahwa unit perdagangan ini dapat dijadikan sebagai tolok ukur perkembangan perekonomian di wilayah tersebut. Serta dengan respon masyarakat sampai sejauh ini yang antusias dengan didirikannya Surya Buana Mart dapat memberikan peluang usaha

yang cukup menjanjikan. Ditambah lagi setiap masyarakat pastinya memerlukan bahan pokok maupun barang rumah tangga yang lain dan itu juga diperjual belikan dengan harga yang terjangkau di Surya Buana Mart, maka dari itu masyarakat sekitar dapat dipermudah dalam mencari barang yang diinginkan. Bagi anggota yang ingin menjadi reseller dari Surya Buana Mart juga sangat diperbolehkan. Tetapi sebelum itu dilakukan survey terlebih dahulu, perjanjian yang jelas dan komitmen yang kuat dari reseller. Supaya kedepannya kerja sama ini dapat terus berjalan. Secara tidak langsung reseller juga dapat sedikit terbantu dan mendapatkan kemudahan dengan bekerja sama seperti itu.

Untuk kemampuan KSU "BTM SURYA BUANA" dalam menghimpun dana anggota sudah cukup baik. Terlihat dari perkembangan KSU "BTM SURYA BUANA" dari tahun ke tahun sudah berkembang pesat, jumlah anggota sudah bertambah, pembagian SHU dari juga mulai meningkat serta pengembangan KSU sendiri sudah mulai gencar-gencarnya dilakukan dari pihak KSU. Dalam menghimpun dana, pihak KSU sendiri sudah melakukan berbagai upaya seperti pelayanan kepada anggota, sebab anggota merupakan faktor utama dalam sebuah koperasi dan keberadaannya berpengaruh terhadap kelangsungan dan keberhasilan koperasi. Jika koperasi memberikan pelayanan yang memuaskan maka akan mendorong para anggota dalam meningkatkan partisipasinya di koperasi sehingga target koperasi dapat tercapai. Dimana kita ketahui bahwa prinsip koperasi yaitu Prinsip keanggotaan sukarela dan terbuka, prinsip pengendalian oleh anggota secara demokratis, prinsip partisipasi ekonomi anggota, prinsip otonomi dan kemandirian, prinsip pendidikan dan pelatihan, prinsip kerjasama dan prinsip kepedulian.

Solusi

Untuk penyelesaian permasalahan strategi Surya Buana Mart dalam meningkatkan investasi dapat dilakukan dengan:

1. Menambah anggota baru untuk ikut menempatkan modal penyertaan di Surya Buana Mart

Berdasarkan PP No 33 Tahun 1998 dalam pasal 1 ayat 1 menjelaskan bahwa Modal Penyertaan yaitu sejumlah uang atau barang modal yang dapat dinilai dengan uang yang ditanamkan oleh pemodal untuk menambah dan memperkuat struktur permodalan koperasi dalam meningkatkan kegiatan usahanya. Jumlah anggota yang banyak maka jumlah modal dari KSU "BTM SURYA BUANA" akan meningkat. Apabila simpanan anggota meningkat itu berarti modal yang diberikan ke Surya Buana Mart akan semakin banyak. Modal yang diberikan dapat dijadikan sebagai langkah awal untuk pengembangan usaha. Dalam memperbanyak jumlah anggota dapat dilakukan dengan memberikan pengarahan secara langsung ke sekolah-sekolah sekitar agar baik dari guru maupun murid tertarik untuk melakukan simpanan. Simpanan ini dapat disebut dengan simpanan murid. Dengan terjun langsung kelokasi maka dapat tepat sasaran dan informasi yang diberikan dapat langsung tersampaikan. Sistem simpanan ini sama seperti simpanan pada umumnya. Sebelum melakukan penyimpanan wajib mengisi identitas pribadi dan tidak diperbolehkan melakukan pengisian hanya dari identitas 1 penanggung jawab di sekolah tersebut. Ini dimaksudkan selain untuk mempermudah dalam pendataan juga sebagai antisipasi apabila ada oknum yang tidak bertanggung jawab dalam penyelewengan dana tersebut, dilanjutkan dengan pembayaran simpanan pokok sebesar Rp 500.000,00 pertama sebelum menjadi anggota dan simpanan wajib sebesar Rp

50.000,00 setiap bulannya. Jadi dengan terjun langsung dipastikan tepat sasaran dan pekerjaan lebih efektif.

2. Mencari investor untuk Surya Buana Mart

Memberikan investasi ke Surya Buana Mart dapat melalui lembaga yang ingin berinvestasi. Adapun syaratnya harus menjadi anggota Koperasi Serba Usaha "BTM SURYA BUANA" terlebih dahulu. Ini dimaksudkan selain seperti sudah dijelaskan, bahwasannya Surya Buana Mart ini merupakan bentuk pengembangan dari Koperasi Serba Usaha "BTM SURYA BUANA". Untuk itu kembali lagi ke modal awal yang diberikan ke Surya Buana Mart berasal dari Koperasi Serba Usaha "BTM SURYA BUANA". Modal awal tersebut digunakan sebagai pengembangan usaha, sehingga apabila jumlahnya semakin meningkat maka usaha dapat berjalan dengan baik. Bagi investor yang sudah menjadi anggota berhak memberikan investasi berapapun sesuai dengan kesepakatan sebelumnya dan harus memastikan bagaimana sistem bagi hasil. Ini berguna agar dikemudian hari tidak ada kesalahpahaman dari kedua pihak dan tidak ada yang saling dirugikan.

3. Melakukan kerjasama dengan kemitraan

Bentuk kerjasama yang dilakukan dengan kemitraan ini hanya dilakukan sebatas pemberian modal. Kembali ke permasalahan permodalan, maka kerjasama dengan kemitraan ini dapat berupa peminjaman modal. Setelah usaha yang dijalankan sudah semakin berkembang, selanjutnya bisa melakukan pengembalian modal yang telah dipinjam dari kemitraan yang bersangkutan. Koperasi Serba Usaha "BTM SURYA BUANA" sampai saat ini sudah melakukan kerjasama dengan berbagai kemitraan, seperti:

- a. KSP Mitra Utama Sejahtera yang beralamat di Jl. Gandusari-Kampak, Tugu, Sukorejo, Gandusari, Kabupaten Trenggalek, Jawa Timur, 66372.
- b. KSU Surya Mitra yang beralamat di Jl. Demuk No.20, Baran II, Panjerejo, Rejotangan, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur, 66293.
- c. Koperasi BTM Surya Buana yang beralamat di Jl. Raya Karang Talun, Kalidawir, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur, 66281

Selain melalui penerapan strategi kita juga harus memperhatikan kemampuan usaha dalam menghasilkan laba (profitabilitas). Profitabilitas merupakan kemampuan pengusaha atau perusahaan dalam memperoleh laba yang biasa berhubungan dengan penjualan, total pendapatan produktif atau modal sendiri. Rasio ini akan memberikan gambaran mengenai efektifitas pengelolaan usaha. Semakin profitabilitasnya tinggi, maka usaha akan semakin baik dan usaha tersebut dapat berkembang. Tingkat profitabilitas digunakan sebagai dasar untuk mengukur kinerja keuangan usaha dengan meningkatkan daya tarik usaha. Kemampuan usaha dapat berasal dari faktor makro dan mikro. Menurut Nurdin (1999, 18) Faktor makro berupa faktor yang mempengaruhi seluruh usaha seperti tingkat penjualan, tingkat pendapat penduduknya, pertumbuhan ekonomi di wilayah tersebut, dan kebijakan pemerintah di bidang ekonomi. Sedangkan faktor mikro berupa faktor yang hanya mempengaruhi sebagian usaha seperti struktur modal, struktur pendapatan dan tingkat likuiditas usaha tersebut. Tingkat pendapatan dari investasi tergantung dari sikap investor dalam menghadapi resiko. Investor tidak boleh menghindari resiko. Karena dalam setiap pengambilan keputusan investasi, resiko termasuk faktor penting karena besar kecilnya resiko dalam berinvestasi dapat mempengaruhi pendapatan. Dengan didirikannya Surya Buana

Mart, maka masyarakat sekitar dapat mendapatkan kemudahan dalam berbelanja dengan didirikan di lokasi yang strategis, memiliki pelayanan yang baik, memiliki fasilitas yang baik (misalnya pembangunannya berada di lokasi strategis, tata letak dari barang dagangan yang sesuai agar memudahkan dan memberikan kenyamanan bagi konsumen saat berbelanja, desain mart yang bagus. Tetapi untuk desain eksterior dirasa kurang karena belum ada papan nama atau tanda pengenalnya. Sedangkan interiornya sudah cukup baik), menawarkan barang dengan harga yang terjangkau, serta untuk saat ini promosi masih kurang dilakukan. Promosi ini merupakan kegiatan yang penting agar masyarakat mengetahui, memengaruhi dan mengingatkan konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan. Alangkah lebih baik bisa bekerja sama dengan pemasok karena mereka juga berkepentingan menjual barang dagangannya

Penutup

Berdasarkan pembahasan diatas dapat disimpulkan bahwa setiap usaha pasti memerlukan modal. Begitu juga Surya Buana Mart. Surya Buana Mart dapat memperoleh modal dengan meningkatkan investasi. Peningkatan investasi ini bisa dilakukan dengan menambah anggota baru untuk ikut menempatkan modal penyertaan di Surya Buana Mart, mencari investor untuk Surya Buana Mart dan melakukan kerjasama dengan kemitraan. Dengan meningkatkan investasi maka diharapkan Surya Buana Mart dapat mengalami perkembangan. Selain itu dari perkembangan Surya Buana Mart yang dilihat tahun ke tahun semakin pesat. Ini berarti Koperasi Serba Usaha "BTM SURYA BUANA" berhasil dalam melakukan pengembangan koperasi. Karena pada dasarnya Koperasi Serba Usaha bukan saja sebagai tempat simpan pinjam atau penampungan modal, melainkan juga harus melakukan pengembangan baik dari sektor rill, pertanian, peternakan dan

lain-lain. Bukan hanya itu saja. Didirikannya Surya Buana Mart di Kecamatan Kampak juga selain digunakan sebagai tolok ukur perkembangan perekonomian di wilayah tersebut, membantu kebutuhan rumah tangga agar tidak perlu jauh-jauh membeli, dan mempermudah aktifitas perdagangan dengan diberikan fasilitas mart yang bersih, rapi, terawat dan pelayanan dari karyawan yang melayani juga ramah-ramah. Mengingat perkembangan unit perdagangan juga semakin banyak tersebar, dinilai sebagai usaha yang menjanjikan serta mampu bertahan diberbagai kondisi. Maka Mart semacam ini perlu ditambah jumlahnya supaya selain membuka lapangan pekerjaan sehingga dapat mengurangi pengangguran.

Daftar Pustaka

Berdasarkan hasil wawancara dengan Manajer Umum Koperasi Serba Usaha "BTM SURYA BUANA" pada tanggal 27 Januari 2021 pukul 13.30 WIB.

Dewi, Hanum Kusuma. 2020. *Investor Pasar Modal Tembus 3,87 Juta pada 2020, Ditopang Ritel*. diakses dari <https://www.bareksa.com/berita/pasar-modal/2020-12-30/investor-pasar-modal-tembus-387-juta-pada-2020-ditopang-ritel>, pada tanggal 13 Februari 2021 pukul 11.00 WIB

Kemenkeu. "UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA NOMOR 25 TAHUN 1992 TENTANG PERKOPERASIAN", diakses dari <https://jdih.kemenkeu.go.id/fulltext/1992/25TAHUN~1992UU.htm>, pada tanggal 18 Februari 2021 pukul 15.00 WIB.

Nurdin, D. 1999. *Resiko Investasi Pada Saham Properti Bursa Efek Jakarta*, Dalam USAHAWAN No. 03 Th XXVIII Maret 1999.

Peraturan Pemerintah Nomor 33 Tahun 1998 tentang *Modal Penyertaan Pada Koperasi Presiden Republik Indonesia*,

diakses dari http://www.depkop.go.id/uploads/tx_rtgfiles/pp_1998_33_modal_penyeranaan_pada_koperasi.pdf, pada tanggal 14 Februari 2021 pukul 11.00 WIB.

Taufan, Ade. 2019. *Analisis Komitmen Dan Kompetensi Sumber Daya Manusia Terhadap Perkembangan Koperasi Simpan Pinjam Bahari Jaya Di Kota Jambi*, diakses dari <http://ejournal.uin-suska.ac.id/index.php/EKLEKTIK/article/download/7562/4162>, pada tanggal 18 Februari 2021 pukul 15.00 WIB.

Umar, Husein. 2001. *Sreategic Management in Action*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 2007 yang tentang *Penanaman Modal*, diakses dari <https://jdih.kemenkeu.go.id/fulltext/2007/25TAHUN2007UU.HTM>, pada tanggal 13 Februari 2021 pukul 11.00 WI



Tentang Penulis :

Mesyta Nur Sofiana, biasa disapa Mesyta. Mesyta Nur Sofiana merupakan salah satu mahasiswa di IAIN Tulungagung pada Program Studi S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Mesyta lahir di Trenggalek, 01 Juni 2000. Saat ini bertempat tinggal di RT/RW 006/003, Ds. Bogoran, Kec. Kampak, Kab. Trenggalek, Prov. Jawa Timur. Selain menjadi mahasiswa Mesyta juga menjadi anggota dari KSR PMI Unit IAIN Tulungagung. Dengan menjadi anggota Mesyta belajar untuk menjadi relawan, peduli terhadap sesama, meningkatkan rasa kemanusiaan dan dapat berbagai pelatihan seperti Pertolongan Pertama dll.



STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM BAKPIA MAHARANI DI KABUPATEN TRENGGALEK

Muhimmatun Nuril Fitriyah
Email: Zhanuril123@gmail.com

Latar Belakang

Pemerintah melakukan salah satu strategi dalam menopang pembangunan ekonomi yaitu dengan cara memberdayakan usaha mikro kecil dan menengah sebagai pengembangan ekonomi kerakyatan. Sejarah telah membuktikan bahwa usaha mikro kecil dan menengah di Indonesia tetap berkembang meskipun di landa krisis ekonomi. Disisi lain UMKM juga mengalami banyak permasalahan, yaitu rendahnya Sumber Daya Manusia, keterbatasan modal dan kurangnya pengetahuan tentang ilmu teknologi. Permasalahan yang lain yang di hadapi UMKM yaitu perencanaan dan prospek yang kurang jelas dan belum menetapkan visi dan misi usaha tersebut. Hal tersebut terjadi karena UMKM bersifat selalu menaikkan pendapatan. Karakteristik itulah yang bisa dilihat dalam usaha mikro kecil dan menengah saat ini, pada umumnya usaha milik keluarga, kurangnya hati-hati dalam pemisahan modal dengan kebutuhan pribadi, serta penggunaan teknologi yang masih sederhana.

Kondisi tersebut juga terjadi di salah satu UMKM Bakpia Maharani yang bertempat di Kabupaten Trenggalek. Bakpia Maharani merupakan kue yang di buat dari bahan terigu, gula, susu, vanili dan di dalamnya berisi kacang hijau. Tetapi dalam kondisi saat ini pesaing di sekitar usaha tersebut sangat

banyak dan olahan kue nya juga sama. Hal tersebut menjadi ancaman bagi usaha nya karena banyak yang sama. Jadi untuk meminimalisir hal tersebut Bakpia Maharani tidak hanya membuat satu produk bakpia saja, di sana juga terdapat beberapa olahan kue yang banyak variannya. Jadi pembeli tidak bosan dengan produk itu saja usaha nya tetap banyak pengunjung meskipun disekirtar nya banyak usaha yang sama.

Cara untuk meningkatkan pembangunan ekonomi rakyat terutama memberikan dampak pendapatan ke masyarakat, koperasi maupun lembaga keuangan lainnya merupakan alternatif untuk memberdayakan ekonomi masyarakat. Supaya koperasi bisa berkembang, maka factor pendukungnya harus dikembangkan. Beberapa faktor pendukung pembangunan ekonomi daerah melalui pengembangan koperasi yaitu potensi masyarakat, pengusaha, lembaga perkreditan, koperasi sebagai badan usaha dan intansi yang terkait.

Dengan hal itu sebagai pengusaha harus mempunyai strategi yang bisa mengatasi masalah tersebut. Hal ini dikarenakan perkembangan bakpia maharani mempunyai prospek yang sangat baik untuk menjaga pertumbuhan ekonomi masyarakat sekitarnya. Bakpia Maharani cukup menarik untuk dijadikan observasi karena semakin berkembangnya usaha ini maka dibutuhkan pula pasar yang cukup luas untuk memasarkan produk nya. Keuangan yang stabil juga diperlukan agar mendukung kestabilan usaha bakpia maharani. Yang perlu dilakukan dalam pengembangan produk UMKM khususnya untuk pengembangan usaha bakpia maharani maka teridentifikasi kebutuhan akan akses pasar dan akses keuangan. Dalam pengembangan produk UMKM diteliti strategi apa saja yang akan dilakukan guna mengembangkan usaha bakpia maharani.

Permasalahan Yang Dihadapi

Dalam UMKM Bakpia Maharani permasalahan yang terjadi yaitu kurangnya strategi dalam pengembangan usahanya. Hal itu akan mengakibatkan ancaman bagi usahanya karena disekitar bakpia maharani ini juga terdapat usaha yang sama. Jadi diperlukan strategi yang cukup baik untuk mengembangkan usahanya. Strategi sebagai suatu alat untuk mencapai tujuan jangka panjang. Selain itu strategi juga diartikan sebagai tindakan potensial yang membutuhkan keputusan manajemen tingkat atas dan sumber daya perusahaan dalam jumlah cukup besar. Secara umum strategi merupakan pendekatan secara menyeluruh yang berkaitan dengan pelaksanaan ide/gagasan, perencanaan, dan pelaksanaan suatu kegiatan dalam kurun waktu tertentu. Strategi yang baik lebih menuntut adanya koordinasi tim kerja, memiliki tema, mengidentifikasi faktor pendukung yang sesuai dengan prinsip-prinsip pelaksanaan gagasan secara rasional, efisien dalam pendanaan, dan memiliki taktik untuk mencapai tujuan secara efektif. Strategi juga merupakan perangkat luas rencana organisasi untuk mengimplementasikan keputusan yang diambil demi mencapai tujuan organisasi. Strategi menjadi tiga kelompok yang dapat dipertimbangkan untuk diterapkan dalam suatu perusahaan yaitu: (1) Strategi perusahaan (corporate strategy), (2) Strategi bisnis atau strategi persaingan, dan (3) Strategi fungsional. mengemukakan bahwa pengembangan UMKM lebih diarahkan untuk menjadi pelaku ekonomi yang berdaya saing melalui perkuatan kewirausahaan dan peningkatan produktivitas yang didukung dengan upaya peningkatan adaptasi terhadap kebutuhan pasar, pemanfaatan hasil inovasi dan penerapan teknologi. Pengaruh dari pengembangan UMKM di Indonesia dan melihat peran serta pemerintah dalam meningkatkan pertumbuhan UMKM di Indonesia memiliki hasil positif, baik secara langsung maupun tidak langsung. Pengembangan UMKM

pada hakikatnya merupakan tanggungjawab bersama antara pemerintah dan masyarakat. Dengan mencermati permasalahan yang dihadapi oleh UMKM, diperlukan upaya hal-hal seperti: (a) Penciptaan iklim usaha yang kondusif, (b) Bantuan Permodalan, (c) Perlindungan Usaha, (d) Pengembangan Kemitraan, (e) Pelatihan, (f) Mengembangkan Promosi, dan (g) Mengembangkan Kerjasama yang setara.

Permasalahan yang lain dalam usaha bakpia maharani ini adalah harga bahan baku yang tidak stabil, munculnya pesaing baru dengan produk yang sama, munculnya competitor yang menawarkan produk yang berbeda dan lokasi antar usaha yang saling berdekatan. Selain itu modal yang terbatas sangat mempengaruhi pengembangan usaha bakpia maharani, sistem manajemen usaha yang masih lemah, kualitas dan kuantitas SDM yang terbatas, serta alat produksi pendukung masih terbatas. Sementara itu yang menjadi ancaman dengan nilai tertinggi adalah harga bahan baku yang tidak stabil, munculnya pesaing bisnis yang lain dengan produk yang sama, dan lokasi pesaing yang berdekatan. Masalah tersebut merupakan ancaman serius bagi keberlangsungan usaha bakpia maharani kedepannya.

Solusi Permasalahan

1. Lokasi yang strategis.

Lokasi merupakan letak atau tempat dimana suatu usaha tersebut dijalankan. "Salah satu kunci menuju sukses adalah lokasi, lokasi dimulai dengan memilih komunitas". Keputusan ini sangat bergantung pada potensi pertumbuhan ekonomis dan stabilitas, persaingan, iklim politik, dan sebagainya. Lokasi sangat mempengaruhi angka penjualan usaha bakpia maharani di Kabupaten Trenggalek. Semakin dekat dengan jalan poros

maka semakin besar peluang suatu usaha untuk dapat berkembang.

2. Memaksimalkan Bantuan Modal dari Pemerintah

Selain dari modal pribadi, modal juga didapat dari pemerintah berupa Kredit Usaha Rakyat (KUR).Pemerintah juga ikut bertanggungjawab dalam keberlangsungan usaha mikro kecil dan menengah.Hal ini sejalan dengan beberapa pendapat para ahli, bahwa pengembangan UKM pada hakikatnya merupakan tanggungjawab bersama antara pemerintah dan masyarakat.

3. Meningkatkan kapasitas penjualan.

Adanya faktor kekuatan berupa ketersediaan bahan baku yang stabil bisa digunakan untuk memanfaatkan peluang yang ada yaitu membaiknya kondisi perekonomian Indonesia diikuti meningkatnya daya beli masyarakat, serta adanya kemajuan teknologi dan bantuan dari pemerintah, peluang ini bisa diambil oleh UMKM Bakpia Maharani Kabupaten Trenggalek salah satunya dengan meningkatkan kapasitas penjualan.

4. Memaksimalkan jumlah pelanggan tetap.

Dengan memanfaatkan kekuatan internal berupa faktor kemampuan memenuhi permintaan sesuai dengan kebutuhan konsumen, mampu menjaga kontinuitas untuk memenuhi permintaan yang ada, sudah mempunyai pelanggan tetap tapi masih sedikit jumlahnya, dan terjalinnya hubungan yang baik dengan semua pelanggan bisa menjadi modal untuk memanfaatkan peluang yang ada yaitu hubungan baik dengan pembeli/pelanggan, dengan memanfaatkan kepercayaan yang ada bisa ditingkatkan menjadi pelanggan tetap usaha Bakpia Maharani Kabupaten Trenggalek.

5. Melakukan inovasi dan variasi produk

Banyaknya kompetitor yang bermunculan men-dorong perlunya sebuah inovasi dan variasi produk. Hal ini diperlukan guna memaksimalkan penjualan dan menarik perhatian pelanggan. Inovasi ini diantaranya adalah dengan melakukan variasi rasa bakpia, dan menambah ragam variasi produk yang ditawarkan ditoko.

6. Pemanfaatan teknologi dalam melakukan promosi yang intensif

Dengan melakukan promosi lebih agresif, usaha Bakpia Maharani di Kabupaten Trenggalek bisa mengatasi kelemahan tempat yang kurang strategis karena lokasinya jauh dari jalan utama, juga kelemahan belum dilakukannya promosi secara agresif. Sehingga dengan dilakukannya promosi akan lebih memaksimalkan dan memanfaatkan potensi lokasi yang startegis. Tidak hanya menjadi penonton saja diantara pengusaha yang lain, tetapi bisa menjadi pemain yang mampu mengambil peluang yang ada.

7. Penerapan sistem manajemen usaha terutama dalam segi pencatatan keuangan dan administrasi

Manajemen usaha merupakan unsur penting dalam menjalankan dan menjaga keberlangsungan usaha. Pemilik usaha Bakpia Maharani belum melakukan sistem manajemen usaha yang baik, terutama menyangkut sistem pencatatan keuangan ataupun administrasi yang ada menjadi kelemahan utama yang harus segera diatasi. Bahwa dengan melakukan pencatatan yang baik akan diketahui secara tertulis apakah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh UMKM sudah efisien, dan juga bisa diketahui pos-pos biaya apa saja yang tidak efisien sehingga margin usaha Bakpia Maharani bisa ditingkatkan.

8. Peningkatan kualitas SDM guna memaksimalkan kapasitas produksi.

Terjaganya hubungan baik dan loyalitas dengan semua karyawan, serta motivasi yang tinggi perlu dimaksimalkan lagi dengan melakukan upaya peningkatan keterampilan karyawan melalui pendidikan dan pelatihan. Dengan adanya peningkatan kualitas karyawan ini diharapkan juga dapat bersinergi dengan peningkatan kapasitas produksi.

Kesimpulan

Permasalahan dalam usaha bakpia maharani ini adalah harga bahan baku yang tidak stabil, munculnya pesaing baru dengan produk yang sama, munculnya kompetitor yang menawarkan produk yang berbeda dan lokasi antar usaha yang saling berdekatan. Selain itu modal yang terbatas sangat mempengaruhi pengembangan usaha bakpia maharani, sistem manajemen usaha yang masih lemah, kualitas dan kuantitas SDM yang terbatas, serta alat produksi pendukung masih terbatas.

Strategi yang dilakukan Bakpia Maharani yaitu strategi pertumbuhan. Usaha Bakpia Maharani ini dalam pengembangan usahanya mengembangkan pasar dan produk serta penetrasi pasar secara intensif dengan meningkatkan promosi, kualitas, serta inovasi produknya.

Muhimmatun Nuril Fitriyah



Tentang Penulis:

Muhimmatun Nuril Fitriyah
(12401183054)
Jurusan Perbankan Syariah,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,
Institut Agama Islam Negeri Tulungagung



PERKEMBANGAN USAHA INDUSTRI TEMPE KRIPIK MIRASA SEBELUM DAN SESUDAH PEMBIAYAAN KOPERASI JASA TIRTA

Putri Dwi Lestariningsih

Email: putridwilestariningsih@gmail.com

Latar Belakang

Keberadaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), selalu hadir dalam meningkatkan perekonomian disuatu Negara. Fakta yang menjadi bukti dalam krisis nasional yang pernah melanda di Negara Indonesia pada Juli Tahun 1997, UMKM lah yang menjadi salah satu poros penting dalam meningkatkan dan memulihkan kembali perekonomian nasional. Paska krisis terbukti bahwa UMKM ini menjadi penyerap tenaga kerja yang paling banyak.

UMKM hampir terlihat disetiap sudut di Indonesia, aktivitas para UMKM bahkan sudah mulai dari sebelum matahari terbit. Kita bisa melihat para pedagang kebutuhan pokok sudah sibuk membeli keperluan dipedagang besar disubuh hari, tidak lupa makanan kecil mulai ramai menawarkan beraneka macam sarapan, belum lagi aneka pedagang fashion dapat mewarnai pinggir-pinggir pasar, atau sepanjang jalan utama, aktivitas yang berulang sampai malam hari, belum lagi UMKM yang bergelut dengan dunia online, hal ini membuat Indonesia begitu kaya dengan UMKM. Jangankan jauh-jauh kita melihat kepasar, mungkin tetangga bahkan saudara kita sendiripun adalah salah satu pelaku UMKM.

Trenggalek adalah salah satu kabupaten yang UMKM nya cukup banyak, seperti Industri Industri jajanan khas Trenggalek

dan juga Produksi Makanan yang terkenal di kabupaten Trenggalek. Industri Tempe Kripik "MIRASA" adalah salah satu UMKM yang berada di Desa Bendorejo Kecamatan Pogalan Kabupaten Trenggalek. Desa Bendorejo ini terkenal sebagai pusat oleh - oleh khas Trenggalek, karena banyaknya kios kios yang berjejeran disepanjang jalan raya yang menjual beraneka ragam jajanan khas Kota Trenggalek. Seperti Tempe Kripik, Alen - alen, manco wijen dan lain masih banyak lagi.

Industri Tempe Kripik MIRASA ini berdiri sejak tahun 2009, awal mula berdirinya karena dulunya pemilik Industri Tempe Kripik MIRASA ini yaitu Ibu Istikomah mempunyai sebuah usaha kolam lele. Karena usahanya tersebut hanyut terbawa banjir bandang sekitar tahun 2007, ini mengakibatkan Ibu Istikomah mengalami kerugian yang cukup besar. Nah dari dorongan beberapa pihak, beliau akhirnya bangkit kembali namun dengan usaha yang berbeda. Jika beliau memulai usaha membuat kolam lele lagi katanya sudah tidak mungkin, karena selain trauma beliau juga mengantisipasi jika terjadi banjir bandang kembali. Dari sinilah beliau memulai Usaha Industri Tempe Kripik MIRASA, yaitu tempat penggorengan tempe kripik. Selain dorongan dari beberapa pihak, Ibu Istikomah juga memiliki inisiatif sendiri karena beliau melihat adanya potensi yang besar dari segi pemasarannya. Hal ini dapat dilihat dari beberapa toko jajanan khas Trenggalek yang sudah berdiri lebih dulu, dan dari situlah beliau ingin mensuplay Tempe Kripik ini yang merupakan salah satu jajanan khas Trenggalek kepada toko-toko tersebut.

Dulunya Industri tempe Kripik MIRASA ini merupakan hanya tempat usaha biasa dan hanya dikelola oleh Ibu Istikomah Sendiri. Menyadari bahwa tidak banyak modal yang dipunyai beliau rela bekerja keras dan mengerjakan usahanya sendiri tanpa mempunyai karyawan. Ibu istikomah mempunyai seorang anak yang masih sekolah, biasanya beliau juga dibantu oleh anaknya

tersebut. Dulunya pendapatan beliau hanya cukup buat makan dan yang terpenting bisa balik modal. Namun semakin lama usahanya semakin berkembang karena semakin banyaknya yang mengenali produksi beliau.

Kendala atau masalah yang dihadapi para pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya biasanya yaitu keterbatasan modal. Permodalan adalah permasalahan yang mendasar yang paling banyak dikeluhkan oleh pelaku UMKM. Kesulitan akses mendapatkan permodalan atau keterbatasan jumlah modal lebih mendominasi dari sekian banyak persoalan pada umumnya. Permodalan sangat dibutuhkan untuk perkembangan usaha dan untuk memperlancar suatu usaha. Apabila pelaku UMKM mengalami kendala dalam mengatasi kesulitan yang sedang dihadapi akibat struktur ekonomi yang berubah, maka pelaku UMKM membutuhkan bantuan modal ataupun pinjaman modal agar pelaku UMKM tersebut bisa kembali beroperasi dengan baik dan lancar. Dalam perkembangan dibutuhkan adanya pembiayaan besar kecilnya pembiayaan inilah yang akan mempengaruhi perkembangan usaha dalam mencapai pendapatan yang maksimal.

Dan untuk mengembangkan usaha Industri Tempe Kripik MIRASA ini maka Ibu Istikomah menerima tawaran pembiayaan dari Koperasi Jasa Tirta. Koperasi Jasa Tirta ini merupakan sebuah lembaga keuangan yang memberikan pinjaman modal kepada para pelaku UMKM dengan bunga yang ditetapkan cukup rendah dan angsurannya pun dapat ditangguhkan.

Permasalahan Yang Dihadapi

Perkembangan UMKM Industri Tempe Kripik MIRASA Desa Bendorejo Kecamatan Pogalan Kabupaten Trenggalek ini memiliki beberapa kendala yang paling utama adalah Permodalan. UMKM Industri Tempe Kripik MIRASA ini membutuhkan tambahan

modal atau pembiayaan untuk bisa lebih mengembangkan usahanya. Serta untuk mengatasi kesulitan akibat perubahan struktur ekonomi. Apabila UMKM Industri Tempe Kripik MIRASA tidak mendapatkan pembiayaan dari sebuah lembaga keuangan maka usahanya tidak akan berkembang atau bisa hanya mengandalkan pada pendapatan jualannya yang hanya tidak seberapa. Karena usaha Ibu Istikomah ini sudah cukup dikenal oleh konsumen, maka beliau ingin mengembangkan usahanya supaya bisa lebih baik lagi dan lebih dikenal oleh semua orang, dengan hal tersebut modal yang dibutuhkannya pun semakin besar jumlahnya dari jumlah modal yang sebelum industry berkembang, maka dari itu diperlukannya pembiayaan yang efektif untuk meningkatkan perkembangan Industri Tempe Kripik MIRASA ini.

Arti luas dari pembiayaan itu sendiri yaitu financing atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang sudah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan orang lain. Dalam pengertian sempitnya pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, contohnya seperti bank syariah kepada nasabah. Kebijakan pembiayaan dari suatu bank pada dasarnya merupakan pernyataan secara garis besar tentang arah dan tujuan pembiayaan oleh bank tersebut. dan arah tujuan serta bank tersebut harus sejalan dengan misi serta fungsi dari suatu bank. Dapat dilihat dari sisi aktiva neraca pada bank umum dengan cermat, maka akan terlihat bahwa sebagian besar dana operasional setiap bank umum diputar dalam pembiayaan yang diberikan. Dari pernyataan ini dapat menggambarkan bahwa pembiayaan adalah sumber pendapatan terbesar, namun sekaligus juga merupakan sumber resiko operasi bisnis perbankan yang terbesar yang dapat berakibat pada pembiayaan

ataupun pembiayaan bermasalah bahkan macet, yang akan mengganggu operasional dan likuiditas bank.

Pembiayaan yang diperlukan tentunya juga tidak sedikit. Dan dizaman sekarang jika ada pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan pastinya berbunga. Karena masalah ini, Ibu Istikomah mulai bingung dan bimbang bagaimana caranya beliau untuk melanjutkan usahanya, namun modal yang dipunyai tidak cukup untuk membiayai usahanya. Karena semakin berkembang usahanya beliau harus membeli bahan mentah yang lebih banyak, serta merekrut karyawan supaya pekerjaannya tidak terlalu berat.

Permasalahan yang dialami Ibu Istikomah ini merupakan permasalahan yang ada di UMKM pada umumnya. Masalah tidak adanya modal untuk megembangkan usaha serta perlunya pembiayaan yang cukup ini sudah tidak jarang kita temui pada UMKM yang lain. Karena biasanya para pelaku UMKM itu merintis usahanya dari 0, dari mereka yang tidak punya apa apa hingga menjadi pengusaha besar. Sedikit modal yang mereka punya dan mereka memutar otak untuk menjadikannya lebih banyak. Maka tidak jarang juga kita temui pelaku UMKM yang selalu mengandalkan pembiayaan dari lembaga Keuangan seperti Bank. Namun dikondisi Covid-19 pada saat ini, usaha para pelaku UMKM pun juga semakin menurun pendapatan yang didapatkan pun tidak seperti pada kondisi normal sebelumnya. Karena itu juga mereka para UMKM bisa menunggak angsurannya selama berbulan – bulan. Hal ini harusnya ada perhatian khusus dari pemerintah untuk membantu mereka dalam mengatasi permasalahannya.

Solusi Strategi

Perkembangan UMKM di Negara sedang berkembang dihalangi oleh banyak hambatan ini pernyataan menurut Tulus Tambunan. Hambatan – hambatan tersebut biasanya berbeda

antara satu daerah dengan daerah yang lain, antara perkotaan dan perdesaan atau antar sector atau sesama perusahaan disektor yang sama. Dari kendala / hambatan yang sedang dihadapi Industri Tempe Kripik MIRASA ini, serta semakin banyaknya toko dan home industri jajanan khas Trenggalek yang berdiri, maka muncullah ide dari salah satu warga yang bernama Bapak Susanto untuk membuat kelompok pemberdayaan Maju Lestari. Dari kelompok pemberdayaan tersebut diajukan pada pihak pemerintah untuk memberikan tambahan modal sebagai penyokong UMKM Jajanan Khas Trenggalek, salah satunya Industri Tempe Kripik MIRASA milik Ibu Istikomah ini. Karena hal ini pemerintah menawarkan pembiayaan dari Koperasi Jasa Tirta, pembiayaan dari Koperasi Jasa Tirta bisa dibilang cukup efektif karena tidak ada persyaratan yang rumit yang diajukan kepada lembaga. Dengan adanya pembiayaan tersebut dapat membantu mengembangkan usaha UMKM Industri Tempe Kripik MIRASA, karena bunganya yang sangat rendah dan angsurannya dapat ditanggihkan pada musim covid-19 pada saat ini.

Koperasi Jasa Tirta ini bergerak dalam bidang simpan pinjam, karena masih banyaknya masyarakat yang membutuhkan permodalan, khususnya para UMKM di daerah Trenggalek, koperasi Jasa Tirta inilah yang mewadahi dan memberikan mereka (Para pelaku UMKM) pinjaman modal dengan bunga yang cukup rendah. Untuk syarat yang diberikan dari pihak koperasi supaya bisa memberikan pinjaman kepada masyarakat yaitu salah satunya harus memiliki usaha atau UMKM. Koperasi ini sangat membantu masyarakat selain karena rendahnya bunga yang ditetapkan namun koperasi ini juga bisa menanggihkan angsurannya dalam situasi Pandemi Covid-19 pada saat ini. Tujuan dari koperasi Jasa Tirta sama seperti tujuan koperasi pada umumnya yaitu untuk memajukan kesejahteraan anggota khususnya pada masyarakat pada umumnya, serta ikut

membangun tatanan perekonomian nasional, dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil, dan makmur yang berlandaskan pada Pancasila dan Undang – Undang Dasar 1945.

Karena Ibu Istikomah selaku Pemilik Industri Tempe Kripik MIRASA ini menerima pembiayaan dari Koperasi Jasa Tirta maka sekarang beliau tidak perlu susah payah dalam mencari pinjaman modal. Karena pembiayaan dari koperasi jasa tirta ini sangat bisa buat bergantung. Usaha Ibu Istikomah pun bisa berkembang dengan pesat karena adanya pembiayaan dari koperasi Jasa Tirta, yang dulunya hanya berjualan dengan konsumen di sekitar rumah Industri, sekarang Tempe Kripiknya bisa terkenal ke seluruh kota kota khususnya provinsi Jawa Timur.

Pengaruh pembiayaan dari Koperasi Jasa Tirta Kepada Industri Tempe Kripik MIRASA ini sangat terlihat dan bernilai positif bagi perkembangan UMKM Industri Tempe Kripik MIRASA. Pembiayaan dari Koperasi Jasa Tirta ini mempunyai pengaruh positif terhadap perkembangan UMKM, maka semakin tinggi pembiayaan yang diberikan oleh Koperasi Jasa Tirta maka akan semakin tinggi pula perkembangan UMKM Industri Tempe Kripik MIRASA. Hal ini terjadi karena Industri Tempe Kripik MIRASA yang berada di Desa Bendorejo Kecamatan Pogalan Kabupaten Trenggalek, masih memerlukan tambahan dana yang cukup banyak untuk menambah modal dan mengembangkan usahanya. Apabila pembiayaan dalam suatu usaha besar maka responsi UMKM untuk menambah dalam pengembangan UMKM pun meningkat, karena permasalahan yang paling tinggi yaitu kekurangan dan kesulitan modal. Hal ini terjadi pada setiap UMKM memang merupakan jenis usaha yang mandiri yang menggunakan modal sendiri pada awal memulai usaha. Selain itu setelah menggunakan tambahan ataupun pembiayaan dari luar usaha, UMKM pun mengalami kenaikan omset penjualan dan menghasilkan laba atau bisa disebut dengan keuntungan yang

meningkat. Pembiayaan dapat membantu dalam pengadaan peralatan usaha yang sedang dibutuhkan ataupun yang dulunya sudah tidak layak pakai dan memerlukan pembaharuan, serta pembiayaan juga dapat digunakan untuk keperluan usaha dalam membantu kesulitan yang sedang dihadapi oleh UMKM tersebut.

Perkembangan UMKM Industri Tempe Kripik MIRASA ini ditandai dengan meningkatnya jumlah karyawan yang sedang bekerja dengan Ibu Istikomah, yang awalnya hanya dikerjakan oleh Ibu Istikomah sendiri dan dibantu keluarga, lalu sempat merekrut 3 orang karyawan dan sekarang Industri Tempe Kripik MIRASA ini sudah mempunyai 7 orang karyawan, yang direkrut oleh Ibu Istikomah sendiri. 7 orang karyawan ini adalah Ibu Rumah Tangga daerah sekitar Industri Tempe Kripik MIRASA yang tidak memiliki penghasilan dan hanya menganggur, maka dari itu Ibu Istikomah berinisiatif untuk merekrut Ibu Rumah Tangga disekitar. Dan juga dengan lebih banyaknya karyawan maka customer dari Ibu Istikomah pun semakin banyak karena bisa memproduksi lebih dari produksi yang sebelum beliau merekrut karyawan. Karena SDM nya semakin banyak maka jumlah produksinya pun semakin meningkat, serta ditambah dengan kecanggihan teknologi melalui sosial media seperti sekarang yaitu Whatsaap, Facebook, Instagram beliau bisa mempromosikan produksinya keseluruh kalayak. Karena pembiayaan dari Jasa Tirta usaha beliau meningkat dan berkembang dengan pesat, pendapatan yang didapatkannya pun setiap bulannya melebihi pendapatan yang sebelum mendapatkan pembiayaan dari Koperasi Jasa Tirta. Namun tidak dapat di elak dan dipungkiri pada saat kondisi pandemic covid-19 seperti yang terjadi saat ini, pendapatan beliau menurun hingga 50% dari jumlah pendapatan ketika masih normal. Ini disebabkan karena sepiunya wisatawan yang datang ke Kota Trenggalek, serta karena adanya Pembatasan Sosial Berskala Besara (PSBB) yang kini

diterapkan pemerintah guna memutus rantai penularan Virus Corona. Namun ini bukan kendala yang besar untuk usaha Ibu Istikomah, karena selama beliau masih menerima pembiayaan dari Koperasi Jasa Tirta beliau akan selalu lancar dalam menjalankan usahanya. Masyarakat sekitar Desa Bendorejo Kecamatan Pogalan Kabupeten Trenggalek ini senang bisa mendapatkan pembiayaan dari Koperasi Jasa Tirta dikarenakan bunga yang ditetapkan cukup rendah, dan untuk masalah angsuran dari koperasi jasa tirta ini bisa ditangguhkan dalam kondisi Covi-19 seperti yang terjadi pada saat ini.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan diatas dapat diambil kesimpulan bahwa Pembiayaan dari Koperasi Jasa Tirta sangat berpengaruh terhadap perkembangan Industri Tempe Kripik MIRASA. Karena sebelumnya Industri Tempe Kripik MIRASA ini terkendala dari sudut Permodalan, UMKM Industri Tempe Kripik MIRASA ini membutuhkan tambahan modal atau pembiayaan untuk bisa lebih mengembangkan usahanya serta mengatasi kesulitan akibat perubahan struktur ekonomi. Maka dari itu Ibu Istikomah sebagai pelaku UMKM Industri Tempe Kripik MIRASA menerima tawaran pembiayaan dari Koperasi Jasa Tirta. pembiayaan dari Koperasi Jasa Tirta sangat efektif dan berpengaruh positif terhadap UMKM Industri Tempe Kripik MIRASA, selain karena bunga yang ditetapkan cukup rendah dan tidak membenkan masyarakat, Pembiayaan dari Koperasi Jasa Tirta ini juga bisa menangguhkan angsurannya dalam kondisi Pandemi Covid-19 pada saat ini. Serta syarat yang diajukan kepada pihak yang akan dibiayai tidaklah sulit, mereka cukup mempunyai usaha / UMKM maka bisa mendapatkan pembiayaan dari Koperasi Jasa Tirta. Perkembangan UMKM Industri Tempe Kripik MIRASA ini ditandai dengan meningkatnya jumlah karyawan yang kini

bekerja dengan Ibu Istikomah, yang dulunya hanya dikerjakan oleh Ibu Istikomah sendiri terkadang dibantu keluarganya karena tidak mampu untuk menggaji tenaga kerja, sekarang jumlah karyawan Ibu Istikomah berjumlah 7 orang, dan setelah mempunyai karyawan usahanya semakin berkembang karena produksi yang dihasilkan setiap harinya bisa lebih banyak dan tentunya ini sangat berpengaruh terhadap pendapatan UMKM Industri Tempe Kripik MIRASA, yang semula setiap harinya hanya memproduksi sedikit, namun sekarang dengan banyaknya jumlah tenaga kerja bisa menghasilkan produksi yang lebih banyak. dan tentunya pelanggannya pun juga semakin banyak.



Tentang Penulis :

Putri Dwi Lestariningsih

(12401183029)

Jurusan Perbankan Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri Tulungagung



UPAYA DALAM MENINGKATKAN MOTIVASI MENABUNG DENGAN SISTEM TABUNGAN KOTAK YANG DITERAPKAN OLEH BMT HIDAYAH MADANI DESA NGADIREJO KECAMATAN POGALAN KABUPATEN TRENGGALEK

If-fha Adiliyan Kurniata
Email: iffaadelian11@gmail.com

Latar Belakang

Koperasi merupakan lembaga keuangan mikro yang bertujuan untuk mengentaskan masyarakat mikro untuk dapat bersaing dengan jajaran masyarakat menengah keatas. Koperasi juga bertujuan untuk memberikan alternatif bagi mereka yang ingin mengembangkan usahanya yang tidak dapat berhubungan secara langsung dengan bank dikarenakan usahanya tergolong kecil dan mikro. Oleh karena itu sasaran utama koperasi merupakan masyarakat mikro dan menengah kebawah. Sehingga asas yang digunakan dalam koperasi adalah asas kekeluargaan. Hal tersebut dituangkan dalam Undang-Undang No. 25 tahun 1992 tentang perkoperasian. Dalam UndangUndang tersebut, koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan.¹ Sistem yang digunakan koperasi bersifat konvensional yaitu sistem yang

¹Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian dalam <http://www.depkop.go.id>. Diakses tanggal 5Februari 2021

menggunakan bunga. Akan tetapi dengan sistemnya yang menggunakan bunga membuat masyarakat islam berfikir beberapa kali karena bunga sama dengan riba yang dalam Al-Qur'an riba sangat dilarang. Didorong oleh umat islam yang berusaha menghindari praktik riba di dalam sistem koperasi dan juga kepedulian dan keprihatinan yang mendalam terhadap banyaknya masyarakat miskin (notabenenya umat Islam) yang terjerat oleh rentenir. Dan juga dalam mewujudkan tujuan yang hampir sama dengan koperasi yaitu sebagai alternatif bagi masyarakat yang tidak dapat berkoneksi dengan Bank besar, maka pada tahun 1992 lahirlah sebuah lembaga keuangan islam yang setara dengan koperasi yang beroperasi menggunakan sistem non bunga serta gabungan konsep Baitul Mal dan Baitut Tamwil, yang target, sasaran, serta skalanya pada sektor usaha mikro. Adapun Tujuan BMT adalah mengatasi hambatan operasional bank syariah yang kurang bisa menjangkau usaha kecil dan menengah yang ada di daerah terpencil.²

Saat ini menabung bukanlah kegiatan yang asing, tabu untuk dibicarakan. Bukan hanya para milyarder saja yang bisa menabung, sekarang pengamenpun bisa menabung. bukan hanya menabung di dalam botol, dibawah bantal tetapi jaman sekarang, manusia lebih pandai dalam halmenabung. yaitu menabung dengan cara menukarkan uang dengan barang berharga seperti emas, properti, kendaraan. Bisa juga menukarkan dengan hewan ternak. Hal ini biasanya dilakukan oleh masyarakat pedesaan, menurut mereka dengan menukarkan uangnya dengan hewan ternak, maka jika dimasa mendatang tidak mempunyai uang hewan ternaknya bisa dijual. Seiring dengan perkembangan jaman, cara menabung makin canggih. Menabung dalam rumah

²Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga keuangan Syari'ah (Deskripsi dan Ilustrasi)*, (yogyakarta: Ekonisia (Kampus Fakultas Ekonomi UII, 2005), Hal. 97

dan menukarkan dengan barang berharga seakan tersisih tergerus jaman.

Pendapatan masyarakat desa yang mayoritas masyarakat kecil menjadi kendala untuk menabung di perbankan. Pendapatan yang kecil hanya digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Mereka (masyarakat desa) walaupun mampu menyisihkan beberapa persen dari pendapatan mereka tentu jumlahnya juga sedikit. Masih terlalu lama menunggu jumlah yang besar untuk ditabungkan di lembaga perbankan. Dari peristiwa tersebut dapat disimpulkan bahwa motivasi menabung masyarakat pedesaan masih kurang dikarenakan mereka malu jika ke Bank menabung dengan jumlah sedikit.

Masyarakat kebanyakan tidak mau mengambil resiko terlalu besar. Bank sebagai lembaga keuangan yang memberi pelayanan kepada masyarakat dalam hal keuangan sekarang sudah sangat difavoritkan sebagai lembaga keuangan yang mampu menyejahterakan masyarakat. Tabungan dalam UU perbankan yaitu simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati. Adapun tabungan syariah yaitu tabungan yang berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Dalam prinsip syariah, tabungan terdapat dua macam yaitu tabungan yang berdasarkan prinsip wadiah dan mudharabah.

Pada akhirnya dibentuklah lembaga keuangan BMT untuk meningkatkan dan mengembangkan potensi umat dalam program pengentasan kemiskinan, khususnya bagi masyarakat menengah kebawah dan pengusaha kecil. Dari tujuan dibentuknya BMT tersebut, maka BMT tentu ingin merangkul masyarakat kecil terutama dalam hal menabung. Seperti masalah diatas, masyarakat pedesaan merasa malu menabung di lembaga perbankan jika menabung dengan nominal uang yang sedikit. Beragam cara dilakukan oleh BMT untuk mengatasi hal tersebut. Dan hasilnya di BMT Hidayah Madani yang terletak di desa

Ngadirejo kecamatan Pogalan kabupaten Trenggalek menemukan strategi dalam meningkatkan motivasi menabung masyarakat, yaitu menggunakan sistem tabungan kotak.

Permasalahan Yang Dihadapi

Tabungan kotak merupakan strategi untuk memperkenalkan BMT Hidayah Madani kepada masyarakat, meningkatkan jumlah nasabah BMT Hidayah Madani. Strategi tersebut untuk meningkatkan modal BMT Hidayah Madani yang pada awal mula berdiri bisa dikatakan kekurangan modal. Contohnya pada salah satu nasabah yang sudah menerapkan tabungan kotak ini selama 1 bulan sudah terkumpul saldo tabungan mencapai Rp 1.252.945,- tanggapan nasabah ini mengenai sistem tabungan kotak bahwa tabungan kotak merupakan tabungan yang diambil setiap bulan oleh petugas BMT Hidayah Madani.

Tabungan kotak digagas ketika BMT Hidayah Madani berdiri di wilayah Pogalan tepatnya di desa Ngadirejo, Kecamatan Pogalan, Kabupaten Trenggalek pada tanggal 15 Oktober 2016 sampai sekarang. Tabungan kotak ini salah satu cara untuk memperkenalkan nama BMT Hidayah Madani kepada masyarakat luas. Pada waktu itu modal yang dimiliki BMT Hidayah Madani cukup minim dengan jumlah uang sebesar Rp 23.100.000,-. Dengan modal sekian seluruh karyawan memutar otak, berfikir bagaimana cara agar BMT Hidayah Madani dapat mendapatkan modal. Karena diketahui BMT Hidayah Madani berdiri dengan modal yang sangat minim. Pak Asrom selaku pimpinan dan juga manajer BMT Hidayah Madani juga berfikir bagaimana mengembangkan BMT Hidayah Madani dengan modal minim. Berawal dari usaha untuk memperkenalkan nama BMT Hidayah Madani dan modal minim tersebut, maka dicanangkanlah tabungan kotak. Ide yang digagas oleh pak Asrom itu muncul karena modal bisa didapat dari masyarakat sekaligus sebagai

sarana untuk merangkul dan memperkenalkan diri kepada masyarakat.

Data Penghimpunan Simpanan Di BMT Hidayah Madani

No	Tahun	Jumlah
1	2016	Rp 127.432,769
2	2017	Rp 296.398.308
3	2018	Rp 379.167.319
4	2019	Rp 641.273.847
5	2020	Rp 1.048.963.382

Solusi Strategi

Sistem tabungan kotak yang mulai direalisasikan oleh BMT Hidayah Madani Ngadirejo Pogalan Trenggalek pada bulan Oktober tahun 2016 merupakan sistem yang bertujuan untuk memperkenalkan nama BMT Hidayah Madani kepada masyarakat, khususnya masyarakat Ngadirejo. Hal itu dilaksanakan dengan motif untuk menggali modal dari calon nasabah karena pada masa berdirinya BMT Hidayah Madani belum mendapatkan suntikan modal yang maksimal.

Dalam mekanismenya, tabungan kotak diletakkan di rumah masyarakat oleh para karyawan BMT dengan cara promosi setiap rumah. Kemudian para karyawan mengambil isi tabungan tersebut baik dalam kurun waktu 1 minggu, 2 minggu, 3 minggu, dan 1 bulan sesuai kesepakatan kepada nasabah. Disini nasabah hanya dirumah menunggu karyawan datang. Setiap pengambilan isi tabungan dimasukkan dalam rekening nasabah sebagai setoran nasabah. Rekening dibuat setelah nasabah menyetujui bahwa dia (nasabah) menginginkan kotak tabungan. Setiap setoran nasabah difasilitasi slip setoran sebagai tanda bukti nasabah telah menyetor dan buku tabungan sebagai tanda jumlah tabungan. Slip

terdiri dari 3 lembar berwarna hijau untuk nasabah, merah untuk karyawan yang bersangkutan dengan nasabah, dan putih untuk kantor sebagai sumber data yang semuanya mempunyai nomor seri. Hal itu digunakan untuk mengurangi kesalahan-kesalahan yang dilakukan oleh karyawan maupun nasabah. Setoran nasabah dimasukkan ke dalam tabungan khas BMT Hidayah Madani yaitu tabungan Hidayah Madani dimana tabungan tersebut dapat diambil sewaktu-waktu sesuai keinginan nasabah dengan bagi hasil 0,1% - 0,25%. Setelah tabungan nasabah mencapai Rp 1.000.000,-, maka nasabah tersebut dikenakan zakat dengan cara diambil 2,5% dari bagi hasil tiap bulan.

Jadi tabungan pokok nasabah tetap utuh. Sesuai dengan mekanisme tabungan Hidayah Madani yang merupakan tabungan titipan yang sewaktu-waktu dapat diambil oleh nasabah, dalam hukum syariah akad tabungan Hidayah Madani sama dengan akad wadiah yad dhamanah dimana akad tersebut merupakan akad dimana lembaga keuangan dititipi uang nasabah yang kemudian pihak BMT dapat menggunakan dana tersebut sebagai modal. Saat ini tabungan kotak di BMT Hidayah Madani mencapai angka 262 rekening. Dengan teknik pemasaran dari mulut ke mulut, sudah banyak masyarakat kecamatan Pogalan pada khususnya dan Trenggalek pada umumnya yang mengetahui tabungan kotak dan nama BMT Hidayah Madani karena setiap kotak memberi informasi kepada 1 keluarga dan 1 RT (Rukun Tetangga).

Mekanisme tabungan kotak yang memberikan keleluasaan dalam hal setoran membuat tabungan ini menjadi favorit masyarakat, terutama masyarakat yang mempunyai anak kecil. Dimana para orang tua mengajari anaknya menabung, tiap ada uang receh, sisa uang saku, uang hadiah dari orang dapat dimasukkan kedalam kotak. Yang mana dalam pengambilan setoran, berapapun jumlahnya tetap diterima BMT Hidayah Ngadirejo sebagai setoran. Hal itu memberikan semangat kepada

orang tua dan anak-anak. Menabung dengan cara tradisional dan mendapatkan fasilitas modern berupa buku rekening/buku tabungan.

Sistem tabungan kotak merupakan alasan utama masyarakat Ngadirejo menabung di BMT Hidayah Madani, hal itu merupakan bentuk dari teori Alfred Schutz because motif atau dalam bahasa Indonesia dikenal dengan nama motif penyebab. Masyarakat Ngadirejo mengaku banyak mendapatkan untung menabung di BMT Hidayah Madani melalui tabungan kotak, keuntungan yang mencolok adalah dengan sistem jemput bola dan setoran tidak dibatasi. Nasabah tinggal menunggu dirumah, setoran selalu diambiloleh karyawan BMT Hidayah Madani, bahkan pengambilan juga bisa diantar. Yang lebih unggul, jumlah setoran dari tabungan kotak berapapun jumlahnya tetap masuk rekening tabungan.

Menabung di BMT Amanah melalui tabungan kotak bukan tanpa tujuan. Masyarakat Ngadirejo mengaplikasikan teori in order to motif (motif tujuan) dengan berbagai macam tujuan. Ada yang menabung melalui tabungan kotak sebagai sarana edukasi, ada juga untuk kebutuhan dimasa mendatang, untuk memudahkan masyarakat, dan untuk memuaskan rasa aman karena kenal dengan pengelola, letak BMT Hidayah Madani yang tidak jauh dari tempat tinggal. Dari berbagai motif menabung melalui tabungan kotak, tentu masyarakat Ngadirejo mempunyai tujuan yang jelas. Dorongan atau motivasi masyarakat Ngadirejo untuk menabung didasarkan karena kebutuhan-kebutuhan. Yang menurut Maslow, kebutuhan manusia sebagai motivator membentuk suatu tingkatan, yaitu kebutuhan fisiologis, kebutuhan rasa aman, kebutuhan cinta memiliki dan dimiliki, kebutuhan penghargaan dan terakhir kebutuhan aktualisasi.

Tabungan kotak yang merupakan tabungan yang dirilis oleh BMT Hidayah Madani dalam meningkatkan citra BMT dimata nasabah ternyata memberikan dampak positif. Dari tujuan awal

untuk kepentingan BMT Hidayah Madani, tetapi kedepannya malah memberikan arti yang sangat berguna bagi masyarakat. Masyarakat Ngadirejo yang dulu menganggap remeh uang receh sekarang menjadi primadona untuk menambah setoran per 1 minggu, 2 minggu, 3 minggu atau 1 bulan. Uang receh yang identik dengan sisa uang jajan anak-anak yang biasanya sepulang sekolah masih sisa tetapi dirumah biasanya langsung dibelikan jajan misal sosis, bermacam-macam snack , permen, coklat bahkan mainan seperti layang-layang, kail pancing dan lain-lain. Akan tetapi dengan munculnya tabungan kotak yang beredar khususnya desa Ngadirejo telah mengubah kebiasaan buruk anak-anak tersebut.

Sisa uang jajan tidak langsung masuk kekantong pemilik toko, melainkan masuk ke kotak tabungan. Ya, kotak tabungan telah merubah gaya hidup anak-anak dengan kebiasaan menabung. Anak-anak nampaknya lebih mengetahui sistem tabungan kotak dengan fasilitas kotak tabungan yang diisi setiap hari, dan hal itu lebih mendidik untuk menabung dari pada disuruh menabungkan uang hasil uang jajan dari saudara ke lembaga keuangan macam Bank. Tentu mereka (anak-anak) lebih memilih menukar uangnya dengan jajan maupun mainan. Karena dari segi mental mereka masih malu jika pergi dan menabung ke Bank. Berbeda dengan tabungan kotak, tanpa ragu mereka memasukkan uang tersebut ke dalam kotak. Dan hasilnya, setiap saat karyawan datang ke rumah dan mengambil isi kotak tabungan dan memasukkan isi tersebut sebagai setoran ke dalam rekeningnya.

Tanpa disadari, ada unsur pendidikan yang terkandung dari sebuah sistem tabungan kotak melalui fasilitas kotak tabungan. Sebuah sistem dan fasilitas membentuk unsur edukasi, pembelajaran dari orang tua kepada anak untuk hidup hemat. Dengan begitu orang tua bisa mengontrol jiwa anak-anak yang identik dengan konsumerisme. Jika mempunyai uang saku selalu

ingin membelikan sesuatu sesuai apa yang anak-anak inginkan. Hadirnya tabungan kotak bisa membentengi kebiasaan anak yang konsumerisme dengan cara memasukkan uang sakunya ke dalam kotak tabungan. Dijaman modern seperti saat ini banyak sekali godaan-godaan untuk berbuat yang negatif, terutama bagi anak-anak. Dunia modern seperti game online tentu bisa menyedot anak-anak yang berjiwa konsumerisme dan hedonisme (berfoya-foya). Bagi anak-anak yang mengetahui makna menabung, mereka tidak akan menghambur-hamburkan uang demi sebuah permainan game online. Mereka akan menyisihkan uang jajannya untuk ditabung.

Tabungan modern macam tabungan yang berteknologi canggih, sistem online yang bahkan bisa diakses dengan HP tidak bisa mendorong anak-anak untuk menabung, bahkan sistem online yang bisa mengakses apapun bisa disalah gunakan oleh anak-anak. Maka dari itu dengan munculnya sistem tabungan kotak yang sangat sederhana bisa memproteksi kebiasaan anak-anak yang buruk. Selain itu tabungan kotak memberi pelajaran tentang hidup mandiri. Dengan sistemnya yang bebas, tidak membatasi jumlah setoran, maka berapapun jumlah isi dalam tabungan kotak yang merupakan hasil yang dikumpulkan anak-anak akan selalu diterima pihak BMT Hidayah Madani sebagai setoran yang sah dan akan dimasukkan ke dalam buku rekening sebagai tambahan saldo tabungan. Anak-anak bisa leluasa mengisi tabungan kotak., bisa Rp 500,- dan berapapun jumlahnya. Dengan begitu anak-anak akan mandiri mengisi, menyisihkan uang jajannya untuk kepentingan menabung. Berbeda dengan tabungan modern yang biasanya jumlah setoran awal dibatasi, jumlah setoran per bulan dibatasi. Maka anak-anak akan kesulitan jika jumlah setorannya misal minimal Rp 100.000,-. Mereka mesti minta uang ke orang tua untuk ditabungkan. Kalau seperti ini mana mungkin anak-anak bisa mandiri.

Selain itu tabungan kotak yang diterapkan BMT Hidayah Madani memberi fasilitas berupa kotak tabungan. Mana mungkin tabungan modern yang diterapkan bank-bank mau memberikan fasilitas yang menunjang motivasi anak-anak untuk menabung. Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa fasilitas yang digunakan dalam sistem tabungan kotak dapat memberikan edukasi, pembelajaran tentang pentingnya menabung. Dengan menabung melalui tabungan kotak, orang tua dapat memproteksi anak-anaknya dari kebiasaan buruk seperti konsumerisme dan hedonisme melalui sistem tabungan kotak. Dengan fasilitas yang diberikan pihak BMT Hidayah Madani maka anak-anak dibantu dorongan orang tua akan menghilangkan kebiasaan buruk mereka dengan diganti memasukkan uang yang mereka miliki ke dalam kotak tabungan. Selain itu hadirnya tabungan kotak dari BMT Hidayah Madani telah menumbuhkan kemandirian anak-anak dalam mengelola keuangannya. Menabung di lembaga keuangan dengan usaha sendiri tanpa meminta sepeser uangpun dari orang tua.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan di atas bahwa keunggulan dari sistem tabungan kotak baik bagi lembaga BMT Hidayah Madani maupun nasabah BMT Hidayah Madani antara lain:

1. Bagi BMT Hidayah Madani

- a. Penambahan modal yang akurat, karena dari tabungan kecil akan terkumpul modal yang sangat besar. Sistem tabungan ini merupakan penyokong modal terbesar BMT Hidayah Madani karena sistem yang dijalankan sangat efektif.
- b. Menjadi sarana pemasaran yang tepat untuk memperkenalkan BMT kepada masyarakat.

- c. Sebagai sarana untuk menjalin silaturahmi kepada masyarakat dan meningkatkan kekeluargaan.
- d. Dengan adanya silaturahmi maka insyaAllah dapat meningkatkan citra positif BMT Hidayah Madani dan kepercayaan masyarakat akan semakin naik.
- e. Menciptakan kesadaran menabung masyarakat daerah Trenggalek yang notabenenya masyarakat konsumsi.

2. Bagi nasabah tabungan kotak

- a. Bisa memanfaatkan uang receh yang kebanyakan orang meremehkan. Dengan tabungan kotak uang receh yang tidak berharga jika dikumpulkan akan menjadi uang dengan jumlah banyak.
- b. Dapat menabung secara rutin.
- c. Dengan uang kecil bisa membuka rekening di lembaga keuangan (BMT Amanah) dan tidak malu kalau menabung di lembaga keuangan.
- d. Menabung dirumah tanpa harus ke kantor, penyeteroran dan pengambilan dijemput dan diantar karyawan (jemput bola).
- e. Tidak ada batasan nominal tabungan. Berapapun jumlahnya akan diterima sebagai setoran tabungan.
- f. Pokok tabungan tidak berkurang karena tidak ada pajak, bahkan semakin naik dengan sistem bagi hasilnya.
- g. Dengan menabung menggunakan kotak sudah melakukan kewajiban zakat. Jika tabungan nasabah sebesar Rp 1.000.000,- maka dari bagi hasil akan dikeluarkan zakat untuk membantu fakir miskin. Jadi pokok tabungan tetap tidak berkurang. Zakatnya sekitar 2,5% dari bagi hasil tabungan.

3. Bagi BMT Hidayah Madani

Penambahan modal yang akurat, karena dari tabungan kecil akan terkumpul modal yang sangat besar. Sistem tabungan ini merupakan penyokong modal terbesar BMT Hidayah Madani karena sistem yang dijalankan sangat efektif.

Menjadi sarana pemasaran yang tepat untuk memperkenalkan BMT kepada masyarakat.

Sebagai sarana untuk menjalin silaturahmi kepada masyarakat dan meningkatkan kekeluargaan.

Dengan adanya silaturahmi maka insyaAllah dapat meningkatkan citra positif BMT Hidayah Madani dan kepercayaan masyarakat akan semakin naik.

Menciptakan kesadaran menabung masyarakat daerah Trenggalek yang notabenehnya masyarakat konsumsi.

Daftar Pustaka

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian

Sudarsono Heri. 2005. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia



Tentang Penulis:

If-fha Adiliyan Kurniata

(12401183052)

Jurusan Perbankan Syariah,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,

Institut Agama Islam Negeri Tulungagung



KREDIT MACET, PENYEBAB DAN SOLUSIPENYELESAIAN PADA KOPERASI KELOMPOK TANI BASITUSTRA

Vika Mei Pratiwi

Email:vikapratiwi34@gmail.com

Latar Belakang

Koperasi adalah perkumpulan di mana orang-orang secara sukarela bergabung dengan perusahaan yang dimiliki dan dikendalikan secara demokratis untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan bersama serta kegiatan ekonomi, sosial dan budaya. Koperasi adalah badan usaha orang perseorangan yang kegiatannya berlandaskan prinsip koperasi dan sekaligus merupakan gerakan sosial ekonomi yang dilandasi asas kekeluargaan. Kelompok Tani adalah badan usaha yang beranggotakan petani/peternak/pekebun, Koperasi kelompok tani dibentuk berdasarkan kesamaan kepentingan, kesamaan kondisi sosial, ekonomi dan sumber daya, kesamaan hubungan, dan keakraban dengan dasar pembinaan dan pengembangan usaha anggotanya. Jadi Koperasi Kelompok Tani adalah perkumpulan orang-orang atau badan hukum yang beranggotakan petani/peternak/pekebun, yang memiliki kesamaan kepentingan, kesamaan kondisi sosial, ekonomi dan sumber daya yang digabungkan dalam sebuah perusahaan dan dikendalikan secara demokratis untuk mencapai tujuan bersama.

Kredit adalah kepercayaan, sehingga hubungan kedua belah pihak dalam kegiatan perkreditan harus dilandasi rasa saling percaya yaitu kreditur yang mengikat berkeyakinan bahwa

penerima kredit akan kembali dan dapat melaksanakan semua kesepakatan yang dicapai.

Persoalan yang paling penting dan keberadaannya sangat berdampak pada kinerja lembaga keuangan yaitu terkait dengan masalah kredit macet. Masalah kredit macet sangat penting dan menjadi prioritas dalam penanganannya karena dasar dari kegiatan badan usaha tersebut adalah alokasi dana dalam bentuk kredit yang merupakan sumber dana selain sumber pendapatan terbesar. Kredit macet adalah sesuatu yang terjadi pada semua orang. Ini biasanya terjadi pada peminjam atau debitur. Kredit macet sendiri sebenarnya merupakan kondisi yang membuat debitur atau organisasi tidak mampu membayar kreditor tepat waktu.

Kredit macet dapat disebabkan oleh berbagai faktor baik disengaja maupun tidak disengaja. Faktor yang disengaja biasanya peminjam atau debitur enggan mengembalikan pinjamannya dan mengulur-ulur waktu pengembalian. Faktor tidak sengaja seorang peminjam atau kreditor ingin mengembalikan namun tidak bisa karena kondisi ekonomi dan pendapatan yang menurun.

Koperasi Kelompok Tani BASITUSTRA mengupayakan untuk meminimalkan terjadinya kredit macet. Jika kredit macet tidak bisa diatasi akan merugikan koperasi karena modalnya tidak bisa berputar sehingga pengelolaan koperasi menjadi terhambat. Oleh karena itu sangat penting bagi koperasi kelompok tani BASITUSTRA mencari solusi untuk mengatasi kredit macet.

Kredit Macet Pada Koperasi Kelompok Tani Basitustra

Sebagaimana diketahui bahwa dalam lembaga keuangan tidak bisa dihindari dalam masalah yang dinamakan kredit macet. Seperti halnya pada Koperasi Kelompok Tani BASITUSTRA ini terjadi permasalahan adanya kredit macet. Tidak bisa dipungkiri bahwa koperasi melayani pinjaman atau kredit bagi para

nasabahnya, oleh karena itu sering terjadinya penunggakan dalam pengembalian atau kredit macet.

Kredit adalah kepercayaan, sehingga hubungan yang terjalin dalam kegiatan perkreditan diantara para pihak, sepenuhnya harus didasari oleh adanya saling mempercayai, yaitu bahwa kreditur memberikat kredit percaya bahwa penerima kredit akan mengembalikan dan sanggup memenuhi segala sesuatu yang telah diperjanjikan. Menurut UU perbankan No 10 Tahun 1998 pembiayaan kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹

Kredit macet adalah suatu kondisi pembiayaan yang ada penyimpangan atas apa yang telah disepakati dalam pembayaran kembali pembiayaan itu sehingga terjadi keterlambatan, diperlukan tindakan yuridis, atau diduga adanya kemungkinan potensi loss. Dalam portofolio pembiayaan, kredit macet atau pembiayaan bermasalah masih merupakan pengelolaan pokok, karena resiko dan faktor kerugian terhadap risk asset tersebut akan memengaruhi kesehatan.²

Kredit macet juga dapat diartikan kredit yang tergolong kredit kurang lancar, kredit diragukan, dan kredit macet.³Kredit Kurang Lancar yaitu apabila kondisi kreditnya mengalami tunggakan angsuran pokok atau bunga lebih dari 90 hari, cerukan sering terjadi, pelanggaran kontrak perjanjian, ada tanda-tanda bahwa nasabah menghadapi masalah keuangan,dokumentasi

¹ Ismail, *Manajemen Perbankan: dari teori menuju aplikasi*, (Jakarta: Kencana Persada Media Group, 2010), hlm. 93

² Veithzal Rivai, dkk, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010), hlm. 146

³ Iswi Hariyani, *Restrukturisasi & Penghapusan Kredit Macet*, (Jakarta : PT. Elex Media Komputindo, 2010), hlm. 35

pinjaman yang lemah. Kredit Diragukan yaitu apabila kondisi kreditnya mengalami penunggakan pengembalian angsuran pokok atau bunga lebih dari 180 hari, terdapat cerukan yang bersifat permanen, terjadi wanprestasi lebih dari 180 hari, dokumentasi hukum yang lemah membantu mencapai kesepakatan pembiayaan atau jaminan yang mengikat. Kredit Macet yaitu apabila kondisi usaha mengalami penurunan dan sulit untuk pulih kembali, kegiatan usaha kemungkinan akan berhenti, kerugian pasar berdasarkan kondisi ekonomi menurun, dan terjadi pemogokan tenaga kerja yang sulit diatasi, Kondisi ekonomi mengalami kerugian besar, debitur tidak dapat memenuhi semua kewajiban dan kegiatan bisnisnya, bisnis tidak dapat dipertahankan, kemampuan membayar menurun sehingga terdapat tunggakan pokok atau bunga yang lebih dari 270 hari, dan dokumentasi kredit atau jaminan yang diagungkan tidak ada.⁴

Bisa dikatakan tidak ada lembaga keuangan yang tidak memiliki persoalan yang terkait dengan kredit macet. Kondisi saat ini menunjukkan seberapa buruk keadaan yang disebabkan oleh hutang. Hal ini menyebabkan kondisi lembaga keuangan di Indonesia memiliki tingkat kesehatan yang buruk. Hal tersebut menyebabkan penurunan ekonomi negara menjadi krisis ekonomi.

Kredit macet yang terjadi dalam Koperasi Kelompok Tani BASITUSTRA sekitar 25%, kredit macet pada koperasi ini belum terlalu banyak. Dapat dikatakan bahwa kredit macet pada koperasi ini tidak dikategorikan kredit macet total karena masih dapat ditagih. Pada koperasi ini belum ada jaminan nasabah yang dijual untuk membayar hutangnya. Kredit yang diberikan oleh koperasi kelompok tani BASITUSTRA tergantung harga jual jaminan yang diagungkan nasabah. Jadi koperasi akan

⁴ Veithzal Rivai & Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010) hlm. 275

memberikan pinjaman dibawah harga jual jaminan. Misalkan, nasabah memberikan jaminan sepeda motor tahun 2016 dan harga jual sepeda motor tahun ini senilai Rp. 6 juta maka koperasi akan memberikan pinjaman dibawah Rp. 6 juta tersebut. Jadi jika nasabah memberikan jaminan yang kecil maka pinjaman yang diberikan juga kecil dan jika jaminan yang diberikan besar maka pinjaman yang diberikan juga besar dn pada koperasi ini memberikan pinjaman maksimal Rp. 200 juta. Oleh karena itu dengan adanya batasan pinjaman yang sesuai dengan jaminan itu bisa membatasi pinjaman nasabah yang sesuai dengan kemampuan membayar nasabah tersebut, jadi dapat meminimalisir terjadinya penunggakan pengembalianatau kredit macet.

Penyebab Terjadinya Kredit Macet Pada Koperasi Kelompok Tani Basitustra

Kredit macet terjadi karena disebabkan oleh berbagai faktor, yang tidak dapat diprediksi dari sebelumnya. Secara umum faktor-faktor yang menyebabkan terjadi kredit macet pada koperasi adalah:

1. Faktor internal

Faktor internal merupakan faktor yang menyebabkan terjadinya kredit macet dari kesalahan pihak lembaga keuangan itu sendiri. Penyebab terjadinya kredit macet itu berasal dari:

- a. Kurangnya ketelitian dari pihak lembaga keuangan dalam memberikan pinjaman kredit bagi para nasabah.
- b. Sistem informasi dan pengawasan internal yang lemah dalam mengajukan kredit.

- c. Mengambil terlalu banyak keputusan kredit. Dan campur tangan semua pihak koperasi yang memiliki hubungan kekerabatan.
- d. Jaminan kredit yang mengikat tanpa agungan yang cukup.
- e. Tidak dapat mengelola pencatatan dalam koperasi, sehingga dapat menyebabkan kegagalan yang terjadi pada koperasi tersebut.

2. Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor yang menyebabkan terjadinya kredit macet dan berasal dari pihak nasabah. Biasanya terjadi akibat beberapa hal seperti:

- a. Adanya unsur kesengajaan yaitu nasabah yang sengaja mengulur-ulur waktu bahkan tidak membayar kewajibannya kepada koperasi sehingga pinjaman atau kredit yang diberikan macet.
- b. Terjadinya aktivitas ekonomi dan tingginya suku bunga. Terjadinya krisis moneter memberikan dampak yang besar terhadap kegiatan ekonomi terutama pada sektor usaha mengakibatkan terjadinya likuidasi pasar dipaksa untuk meningkatkan suku bunga pinjaman/kredit.
- c. Pemanfaatan iklim dunia keuangan yang tidak sehat oleh nasabah yang tidak bertanggung jawab, hal ini sering dimanfaatkan oleh beberapa nasabah dengan cara tertentu, oleh karena itu, koperasi didorong untuk memngabaikan prinsip penyaluran kredit yang sehat.
- d. Adanya musibah yang menimpa nasabah. Beberapa masalah kredit disebabkan oleh beberapa nasabah yang mengalami musibah seperti meninggal, tempat usahanya terbakar, kebanjiran, pencurian, dan beberapa musibah lainnya.

Sedangkan faktor yang menyebabkan terjadinya kredit macet pada koperasi kelompok tani BASITUSTRA tersebut lebih cenderung pada faktor perseorangan atau nasabah:

- a. Faktor ekonomi. Dimasa pandemi covid 19 ini faktor ekonomi yang paling utama dalam adanya kredit macet karena dengan adanya pandemi covid 19 para nasabah mengalami penurunan pendapatan karena usaha yang dijalankan sepi pelanggan sehingga sulit untuk membayar pinjaman kredit pada koperasi.
- b. Adanya kesengajaan bagi nasabah dalam mengembalikan pinjamannya dengan mengulur waktu sehingga mnyebabkan tidak lancar pemberian kreditnya. Biasanya nasabah ini pada awal-awal bulannya lancar dalam mengembalikan pinjamannya namun pada bulan-bulan berikutnya menjadi tidak lancar. Biasanya para nasabah ini jika belum ditagih belum membayar namun jika sudah ditagih baru dibayarkan.
- c. Adanya penyalahgunakan pinjaman kredit oleh para nasabah, yang kenyataan tidak sesuai dengan alasan tujuan utama untuk diberikan kredit.

Dapat disimpulkan bahwa faktor yang menyebabkan adanya kredit macet pada koperasi kelompok tani basitustra disebabkan oleh faktor eksternal yaitu disebabkan oleh para nasabah karena kredit macet terjadi akibat menurunnya pendapatan sehingga parasulit untuk mengembalikan pinjamannya. Nasabah yang sering mengalami macet dalam pengembalian yaitu jika sebelum adanya pandemi covid 19 para nasabah yang tidak mempunyai usaha yang sering mengalami kredit macet dan setelah adanya pandemi covid 19 ini nasabah yang mempunyai usaha juga sering mengalami kredit macet. Dan faktor dari internal atau dari koperasi tidak ada, karena koperasi selalu berusaha untuk selalu berkomunikasi dengan para nasabah. Koperasi juga mensurvei nasabah yang akan meminjam

supaya dapat diketahui apakah nasabah tersebut mampu untuk membayar pinjaman dan koperasi juga selalu mengawasi gerak gerik nasabah yang mempunyai pinjaman sehingga jika ada tanda-tanda terjadi kemacetan maka koperasi langsung menindak lanjuti supaya tidak ada kredit macet.

Tanda-tanda nasabah yang akan mengalami kredit macet yaitu pada saat sudah jatuh tempo nasabah tidak ada keterangan/tidak ke koperasi untuk membayar pinjaman kreditnya, itu sudah dipastikan bahwa nasabah akan mengalami kredit macet. Jatuh tempo yang diberikan koperasi kelompok tani basitustra minimal 1 minggu setelah waktu yang telah ditentukan. Jika terjadi kredit macet, pihak koperasi perlu melakukan penyelamatan untuk menghindari kerugian.

Solusi Penyelesaian Kredit Macet Pada Koperasi Kelompok Tani Basitustra

Adanya kredit macet menjadi beban pada koperasi yang menjadi salah satu faktor yang menentukan kinerja koperasi., oleh karena itu adanya kredit macet memerlukan solusi dalam penyelesaiannya yang cepat, tepat, dan akurat. Upaya penyelesaian kredit macet tergantung dengan kondisi bagaimana kredit macet yang terjadi pada koperasi tersebut. Maka dari itu, koperasi perlu melakukan penyelamatan terhadap kredit macet yang terjadi, secara umum bentuk-bentuk penyelamatan kredit macet biasanya dilakkan dengan cara sebagai berikut:

1. **Rescheduling** (Penjadwalan Kembali) yaitu perubahan syarat-syarat kredit hanya terkait dengan jadwal pembayaran atau tenggat waktu termasuk masa tenggang dan perubahan besarnya pembayaran angsuran. Misalnya, memperpanjang jangka waktu kredit dari 10 bulan menjadi 1 tahun sehingga nasabah mempunyai waktu lebih lama untuk mengembalikan. Tentu tidak semua nasabah dapat diberikan kebijakan ini,

tetapi hanya nasabah yang memiliki itikad baik dan mempunyai karakter jujur yang bersedia mengembalikan pinjaman/kredit.

2. **Reconditioning** (Persyaratan Ulang) yaitu perubahan sebagian atau semua syarat-syarat kredit tidak terbatas pada penjadwalan pembayaran, tenggat waktu, dan suku bunga, keterlambatan pembayaran sebagian atau seluruh bunga dan persyaratan lainnya. Syarat kredit yang berubah tidak termasuk dana tambahan atau suntikan dan konversi sebagian atau semua kredit menjadi ekuitas perusahaan.
3. **Restructuring** (Penataan Ulang) yaitu perubahan persyaratan kredit yang menyangkut berbagai hal seperti:
 - a. Penambahan dana dengan mempertimbangkan apakah usaha yang akan dibiayai masih layak dan dapat berkembang lagi.
 - b. Konversi semua atau sebagian tunggakan bunga menjadi kredit baru
 - c. Sebagian atau semua kredit akan diubah menjadi penyertaan bank atau pemilihan mitra lainnya untuk meningkatkan penyertaan.
4. **Liquidation** (likuidasi) yaitu penjualan barang yang digunakan sebagai jaminan untuk membayar hutang. Likuidasi ini dilakukan untuk kategori kredit yang benar-benar tidak bisa dibantu lagi untuk disehatkan kembali atau usaha nasabah yang tidak bisa dikembangkan lagi.

Upaya yang dilakukan Koperasi Kelompok Tani BASITUSTRA dalam menyelesaikan kredit macet yaitu sebelum memberikan pinjaman koperasi mensurvei para nasabah yang ingin meminjam dana ke koperasi yaitu dengan melihat kondisi ekonomi nasabah tersebut, jika kondisi ekonomi nasabah kurang memadai maka koperasi tidak akan memberikan jaminan, koperasi khawatir jika

nasabah tidak mengembalikan pinjamannya dan terjadi kredit macet. Jika terjadi kredit macet, Koperasi Kelompok Tani BASITUSTRA akan melakukan pemanggilan yang bertujuan untuk melihat apakah faktor yang menyebabkan nasabah belum melunasi pinjaman atau hutangnya, dengan melakukan negoisasi sehingga akan menemukan solusi untuk mengatasi masalah tersebut.

Solusi penyelesaian kredit macet yang dilakukan Koperasi Kelompok Tani yaitu:

1. Nasabah yang mengalami penunggakan pengembalian pinjaman akan diberi Surat Pemberitahuan yang isinya supaya para nasabah segera menyelesaikan atau membayar hutangnya.
2. Jika dengan diberi surat pemberitahuan masih tidak ada keterangan dari nasabah, maka pihak koperasi akan mendatangi atau menagih kerumahnya yaitu dengan ditanya kapan bisa membayar, dan nasabah jika masih belum bisa membayar akan diberi perpanjangan jangka waktu jatuh tempo pengembalian.
3. Jika sudah jatuh tempo nasabah tetap tidak membayar maka pihak koperasi akan menagih kembali kerumahnya. Hal ini biasanya jika sudah ditagih dua kali nasabah sudah mau membayar.

Pada koperasi kelompok tani basitustra ini tidak ada kredit yang sampai tidak bisa tertagih atau sampai harus menjual jaminan nasabah untuk membayar hutang. Untuk meminimalisir terjadinya kredit macet Koperasi Kelompok Tani BASITUSTRA ini melakukan upaya sebagai berikut:

1. Pinjaman sesuai dengan Jaminan yang diagungkan
2. Menandatangani Surat perjanjian, misalnya jika sudah telat 1 minggu maka akan dikasi surat peringatan.

3. Pemberian denda ketika ada kemacetan pengembalian yaitu denda 0.5% dari jumlah pinjaman.
4. Koperasi selalu mengawasi nasabah yang meminjam dana supaya tidak terjadi miskomunikasi.

Upaya penyelesaian kredit macet yang dilakukan koperasi ini sangat penting, karena jika tidak segera diatasi maka kredit macet ini akan berpengaruh terhadap perputaran modal modal koperasi tersebut dan koperasi bisa mengalami kerugian. Namun koperasi ini sudah meniasati jika terjadinya resiko yaitu dengan adanya dana cadangan resiko, dengan adanya cadangan resiko ini bisa membantu jika terjadinya pinjaman yang tidak tertagih. Dalam penyelesaian kredit macet pada koperasi kelompok tani basitustra tidak ada hambatan, jadi sesulit apapun masalahnya masih bisa diatasi.

Kesimpulan

Kredit macet yang terjadi dalam Koperasi Kelompok Tani BASITUSTRA sekitar 25%. Dapat dikatakan bahwa kredit macet pada koperasi ini termasuk kredit macet yang masih dapat ditagih. Pada koperasi ini belum ada jaminan nasabah yang dijual untuk membayar hutangnya.

Faktor yang menyebabkan terjadinya kredit macet pada koperasi kelompok tani BASITUSTRA tersebut lebih cenderung pada faktor perseorangan atau nasabah yaitu Faktor ekonomi nasabah yang menurun, karena adanya pandemi covid 19 para nasabah mengalami penurunan pendapatan karena usaha yang dijalankan sepi pelanggan sehingga sulit untuk membayar pinjaman kredit pada koperasi. Adanya faktor kesengajaan bagi nasabah dalam mengembalikan pinjamannya dengan mengulur waktu sehingga menyebabkan tidak lancar pemberian kreditnya. Adanya penyalahgunakan pinjaman kredit oleh para nasabah, yang kenyataan tidak sesuai dengan alasan tujuan utama untuk

diberikan kredit. Kredit macet pada koperasi kelompok tani BASITUSTRA tidak ada faktor dari internal atau dari koperasi, karena koperasi selalu berusaha untuk selalu berkomunikasi dengan para nasabah, Koperasi juga mensurvei nasabah yang akan meminjam, koperasi juga selalu mengawasi gerak gerik nasabah yang mempunyai pinjaman sehingga jika ada tanda-tanda terjadi kemacetan maka koperasi langsung menindak lanjuti supaya tidak ada kredit macet.

Upaya yang dilakukan Koperasi Kelompok Tani BASITUSTRA dalam menyelesaikan kredit macet yaitu Nasabah yang mengalami penunggakan pengembalian pinjaman akan diberi Surat Pemberitahuan yang isinya supaya para nasabah segera menyelesaikan atau membayar hutangnya. Jika dengan diberi surat pemberitahuan masih tidak ada keterangan dari nasabah, maka pihak koperasi akan mendatangi atau menagih kerumahnya dan akan diberi perpanjangan jangka waktu jatuh tempo pengembalian. Jika sudah jatuh tempo nasabah tetap tidak membayar maka pihak koperasi akan menagih kembali kerumahnya. Hal ini biasanya jika sudah ditagih dua kali nasabah sudah mau membayar. Upaya penyelesaian kredit macet yang dilakukan koperasi ini sangat penting, karena jika tidak segera diatasi maka kredit macet ini akan berpengaruh terhadap perputaran modal koperasi tersebut dan koperasi bisa mengalami kerugian.

Daftar Pustaka

- Hariyani, Iswi. 2010. *Restrukturisasi & Penghapusan Kredit Macet*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo
- Ismail. 2010. *Manajemen Perbankan: dari teori menuju aplikasi*. Jakarta: Kencana Persada Media Group

Rivai, Veithzal dan dkk. 2010. *Islamic Financial Management*. Jakarta: PT Bumi Aksara

Rivai, Veithzal dan Arviyan Arifin. 2010. *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*. Jakarta: Bumi Aksara



Tentang Penulis:

Vika Mei Pratiwi

(12401183044)

Jurusan Perbankan Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri Tulungagung





PERAN BADAN KREDIT DESA DALAM MEMAJUKAN PEREKONOMIAN DESA

Yanuar Mila Pratiwi

Email:yanuarmilapratiwi@gmail.com

Dalam memajukan perekonomian suatu negara peranan perbankan sangat penting dalam mewujudkan perekonomian yang maju. Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang keuangan, perbankan menempati posisi yang penting dalam pembangunan perekonomian. Seperti yang kita ketahui semua sektor yang berhubungan dengan berbagai kegiatan keuangan selalu membutuhkan jasa bank. Karena salah satu kegiatan bank yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kepada masyarakat yang membutuhkan. Dana yang disalurkan kepada masyarakat salah satunya berupa kredit. Kredit yang disalurkan diharapkan mampu meningkatkan perekonomian, khususnya kepada masyarakat yang perekonomiannya menengah – kebawah.

Perekonomian masyarakat saat ini tidak dapat dipisahkan dari aktivitas kegiatan perbankan. Karena berbagai kegiatan masyarakat khususnya kalangan menengah kebawah memiliki kebutuhan akan dana dalam proses pembiayaan usahanya tersebut.

Badan Kredit Desa (BKD) adalah perusahaan milik desa yang beroperasi di wilayah desa yang diurus sebagai perusahaan tersendiri dan terpisah dari kekayaan lain milik desa yang bersangkutan.

Ordonasi BKD yang termuat dalam Staatblad 357 tahun 1929, Rijksblad No 9 tahun 1938 untuk daerah Kasultanan yang

menyangkut Pengawasan, Mengurus dan Menjalankan tata usaha, keuangan dan harta lainnya.

Badan Kredit Desa merupakan lembaga keuangan yang beroperasi di wilayah perdesaan . Badan Kredit Desa salah satu kelembagaan ekonomi yang bergerak dibidang permodalan dengan memberikan pembiayaan atau kredit pada masyarakat desa.

Badan kredit desa umumnya sebagai tempat simpan pinjam yang dilakukan masyarakat di perdesaan, Badan Kredit Desa sangat membantu dalam pembiayaan usaha mikro kecil menengah

Kredit secara umum adalah kemampuan untuk melaksanakan pengadakan suatu pinjaman dengan suatu janji, pembayaran akan dilaksanakan dalam jangka waktu yang ditentukan.

Penyaluran Kredit guna Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Desa Dalam upaya peningkatan kesejahteraan masyarakat pada wilayah pedesaan, hal yang diutamakan yaitu dengan meningkatkan produktivitas serta adanya permodalan. Sehingga dengan lembaga keuangan melakukan penyaluran kredit atau permodalan kepada masyarakat, sehingga akan terjadi adanya pemerataan ekonomi yang akan menciptakan kesejahteraan masyarakat.

Dalam upaya peningkatan kesejahteraan masyarakat pada wilayah pedesaan, hal yang diutamakan yaitu dengan meningkatkan produktivitas serta adanya permodalan. Artis (2012) mengemukakan bahwa dalam kenyataannya yang terjadi pada masyarakat menengah ke bawah tidak keseluruhan memiliki modal usaha yang memadai guna memulai atau meningkatkan perkembangan usaha maupun produktivitasnya, sehingga masyarakat menengah ke bawah memerlukan bantuan modal

yang berupa pinjaman atau kredit, salah satunya di suatu lembaga keuangan. Sehingga dengan lembaga keuangan melakukan penyaluran kredit atau permodalan kepada masyarakat, sehingga akan terjadi adanya pemerataan ekonomi yang akan menciptakan kesejahteraan masyarakat.

Menurut Otoritas Jasa Keuangan (2013), Badan Kredit Desa memiliki fungsi, yaitu:

- a. Pemenuhan modal kerja bagi usaha kecil.
- b. Meningkatkan pendapatan atau taraf hidup.
- c. Mendorong pembangunan ekonomi desa dan upaya pengentasan kemiskinan.
- d. Membatasi ruang gerak rentenir atau ijon.

Badan Kredit Desa melakukan kegiatannya berpedoman pada prinsip:

1. Keterbukaan/Transparansi
2. Prioritas
3. Partisipasi
4. Keberpihakan kepada masyarakat miskin
5. Berkelanjutan
6. Akuntabilitas

Dalam pemberian suatu fasilitas kredit terdapat unsur-unsur kredit antara lain :

- a. Kepercayaan yaitu suatu keyakinan pemberi kredit bahwa kredit yang diberikan (berupauang, barang atau jasa) akan benar-benar diterima kembali dimasa tertentu pada masa yang akan datang.
- b. Kesepakatan, pemberi kredit dengan penerima kredit dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing.

Jangkawaktu, setiapkredityangdiberikanmemilikijangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembaliankredityangtelahdisepakati.

- c. Risiko, adanyasuatu tenggangwaktupengembalianakan menyebabkan suatu risiko tidak tertagihnya atau macet dalam pemberiankredit.
- d. Balas jasa, merupakan keuntungan atas pemberian suatukredit atau jasa dengan kata lain bunga

Dengan adanya penyaluran kredit kepada masyarakat, dapat mengatasi perlambatan perekonomian desa serta dapat meningkatkan pemerataan kesejahteraan masyarakat, bukan hanya kesejahteraan segolongan orang atau perseorangan saja. Dengan adanya masyarakat yang sejahtera, dapat menyumbang peningkatan pertumbuhan perekonomian desa. Bagi masyarakat yang memiliki usaha, penyaluran kredit dapat digunakan sebagai modal untuk mengembangkan usahanya, sehingga kedepannya akan berdampak pada peningkatan kebutuhan tenaga kerja. Artinya, kredit dapat mengurangi tingkat pengangguran

Badan Kredit Desa dalam penyaluran kredit kepada nasabah yaitu :

1. Penduduk desa setempat, jika calon nasabah bukan merupakan penduduk Desa maka tidak diperbolehkan mengajukan kredit.
2. Usaha, jenis usaha seperti apakah yang sedang dijalankan sehingga dapat diandalkan untuk melunasi kredit.
3. Karakter, bagaimanakah sifat dari calon nasabah tersebut seperti orang yang dapat dipercaya atau tidak.
4. Dilihat dari segi kemampuan.

Namun pada realitanya, analisa atau pertimbangan yang dilakukan oleh pihak Badan Kredit Desa dalam penyaluran kredit kepada nasabah ini tidak terlalu berlaku. Hal ini dikarenakan adanya tujuan BKD untuk mensejahterakan masyarakat desa

setempat serta rasa tolong-menolong. Maka seluruh masyarakat yang membutuhkan pinjaman tetap diterima, kecuali bagi masyarakat atau nasabah yang sudah tidak dapat dipercaya, dan pengkreditan menjadi terhambat akibat ada beberapa orang yang masuk daftar hitam (penunggakan).

Pihak BKD memberikan solusi dengan memberikn waktu lebih untuk pembayaran selanjutnya dengan syarat nasabah tetap mengusahakan membayar angsuran sesuai kesepakatan yang telah dilakukan sebelumnya.

Permasalahan yang sering muncul di Badan Kredit Desa yaitu :

Masalah pertama yaitu adanya kredit macet atau biasa disebut penunggakan. Kegagalan nasabah dalam membayar pinjaman berkali-kali akan berakhir menjadi kredit macet. Riwayat gagal bayar tersebut akan tercatat dalam sistem dan membuat nasabah yang bersangkutan sulit mendapatkan pinjaman di kemudian hari. Berlangsungnya kredit macet pada lembaga keuangan tentu akan menimbulkan dampak pada kinerja lembaga keuangan yang bersangkutan. Akibat dari adanya kredit macet yang dialami lembaga keuangan yaitu terjadinya ketidاكلancaran perputaran kas serta persediaan kas mengalami penurunan.

Apabila hal ini dibiarkan maka lembaga keuangan tingkat profitabilitasnya akan menurun serta tidak mampu lagi untuk memberikan kredit kepada nasabah lain. Untuk mengatasi adanya kredit macet, maka hal yang perlu dilakukan oleh pihak lembaga keuangan sebelum meminjamkan dana yaitu:

1. Penyeleksian calon nasabah, yaitu dengan melihat karakter dan latar belakang calon nasabah yang mengajukan kredit. Untuk mengetahui hal ini dapat dilakukan dengan wawancara oleh pihak lembaga keuangan, sehingga dapat diketahui

bagaimana reputasi calon peminjam tersebut, apakah memiliki kebiasaan buruk dalam keuangan atau memiliki catatan kriminal.

2. Mengetahui kemampuan calon peminjam dalam membayar kredit. Hal ini dapat dilihat dari bagaimana calon nasabah tersebut dalam menjalankan usahanya atau seberapa besar jumlah penghasilannya setiap bulan.
3. Pihak lembaga mengajukan adanya jaminan kepada calon nasabah. Jaminan dari calon nasabah ini akan menjadi pelindung bagi lembaga keuangan jika suatu saat nasabah tidak mampu membayar pinjaman yang diambil. Oleh karena itu, idealnya besaran jaminan yang bersifat fisik maupun non fisik lebih besar jumlahnya dari kredit yang diberikan. Antara lain BPKB atau surat tanah.

Apabila hal di atas sudah dilakukan, namun tetap terdapat nasabah yang telat membayar kredit, maka hal yang perlu dilakukan lembaga keuangan yaitu:

1. Pihak lembaga memberitahukan atau mengingatkan kepada nasabah bahwa pembayaran kredit sudah melewati masa jatuh tempo, sehingga nasabah harus melakukan pembayaran sesuai dengan jumlah yang telah ditentukan.
2. Untuk membantu nasabah dalam upaya pelunasan dana pinjaman, maka lembaga dapat menawarkan :
 - a. *Rescheduling* atau penjadwalan kembali jangka waktu pembayaran (pelunasan). Hal ini dilakukan agar nasabah mendapatkan jangka waktu yang lebih lama dari lembaga keuangan, sehingga nasabah bisa mengupayakan pelunasan dana pinjaman tersebut.
 - b. *Reconditioning* atau persyaratan kembali. Yaitu perubahan sebagian atau seluruh syarat-syarat kredit, seperti

- perubahan jadwal pembayaran, jangka waktu, dan atau persyaratan lainnya.
- c. *Restructuring* atau penataan kembali. Hal yang bisa dilakukan oleh lembaga keuangan yaitu mengurangi suku bunga.
3. Jika pihak lembaga keuangan merasa penyelesaian masalah kredit harus ditempuh dengan jalur pengadilan, maka tindakan litigasi akan menjadi jalan keluarnya. Tindakan dapat dilakukan melalui beberapa jalur, di antaranya yaitu:
- a. Pengadilan Negeri, maka seluruh harta nasabah akan menjadi jaminan utang untuk lembaga keuangan dengan dasar hukum Pasal 1131 KUH Perdata.
 - b. Pengadilan Niaga, di mana nasabah mengajukan kepailitan.
 - c. Melaporkan ke Kepolisian, hanya apabila lembaga keuangan menemukan data fiktif saat mengumpulkan informasi dari nasabah.
4. Apabila nasabah yang bersangkutan meninggal dunia, maka utang akan beralih kepada ahli warisnya. Sehingga ahli waris akan bertanggung jawab terhadap pelunasan atas seluruh utang nasabah yang meninggal dunia tersebut.

Badan Kredit Desa wajib memiliki tugas dan tanggung jawab paling sedikit 2 orang dan paling banyak sama dengan jumlah pelaksanaan oprasional.

Dalam pasal 36 BKD wajib menyampaikan laporan keuangan secara berkala kepada OJK setiap tiga bulan periode yang berakhir pada tanggal 31 maret, 30 juni ,30 september, dan 31 Desember , penyampaian laporan keuangan yang dimaksud pada ayat (1) satu bulan setelah berakhirnya laporan dalam hal batas akhir penyampaian laporan keuangan sebagaimana yang dimaksud pada ayat (2) jatuh di hari libur batas akhir penyampaian laporan adalah hari kerja berikutnya. Pada pasal 37 dalam rangka

menerapkan prinsip keterbukaan BKD wajib mengumumkan laporan keuangan untuk setiap periode akhir tahun pada papan pengumuman yang mudah diketahui oleh masyarakat di kanton Badan Kredit Desa setempat.

Agunan (jaminan kredit) ini merupakan jenis perjanjian aksesoir yang mengikuti perjanjian pokok, dimana hal ini merupakan bagian dari realisasi prinsip kredit melalui Collateral, serta berimplikasi pada status krediturnya sebagai kreditur separatis yakni kreditur pemegang jaminan kebendaan. Jaminan dalam pembiayaan memiliki dua fungsi yaitu Pertama, untuk pembayaran hutang seandainya terjadi waprotestasi atas pihak ketiga yaitu dengan jalan menagihkan atau menjual jaminan tersebut. Kedua, sebagai akibat dari fungsi pertama, atau sebagai indikator penentuan jumlah pembiayaan yang akan diberikan kepada pihak debitur.

Pemberian jumlah pembiayaan tidak boleh melebihi nilai harta yang dijamin. Jaminan yang diberikan selanjutnya perlu dilakukan appraisal/ penilaian guna mengetahui seberapa besar nilai harta yang dijamin. Barang jaminan dapat dikategorikan menjadi tiga yaitu;

- 1). Tangible (berwujud)
- 2). Intangible (tidak berwujud)
- 3). Surat-surat berharga.

Lembaga keuangan memiliki peranan sangat penting dalam meningkatkan perekonomian masyarakat terutama masyarakat desa. Salah satu peranan lembaga keuangan adalah sebagai lembaga yang dipercaya oleh masyarakat desa dalam menghimpun dana yang berasal dari masyarakat desa. Dana yang disalurkan kepada masyarakat desa salah satunya berupa kredit. Lembaga keuangan mikro dapat menumbuhkan minat masyarakat pedesaan. Minat tersebut bertujuan untuk berusaha atau

menumbuhkan pengusaha-pengusaha kecil di pedesaan, sehingga dapat meningkatkan pertumbuhan perekonomian desa dan membantu pemerintah dalam pemerataan penduduk desa. Salah satu jenis lembaga keuangan di desa adalah BKD. Berdasarkan POJK Nomor 10/POJK.03/ 2016, menyatakan bahwa apabila berdasarkan pertimbangan tidak dapat memenuhi sebagai BPR maka dapat memilih untuk mengubah kegiatan usaha menjadi Lembaga Keuangan Mikro (LKM), Badan Usaha Milik Desa (BUMDesa) atau Unit Usaha BUMDesa. Sebelumnya, BKD tidak memiliki kedudukan hukum yang jelas dan perlindungan hukum baik untuk nasabah maupun BKD. Pengawasan BKD pun ikut berubah. Perubahan tersebut membuat penulis tertarik untuk membahas lebih dalam dan menganalisisnya dalam karya ilmiah yang berbentuk skripsi dengan judul “Kedudukan Hukum Badan Kredit Desa Setelah Terbitnya Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 10/POJK.03/2016” Tinjauan pustaka skripsi ini menguraikan tentang pengertian-pengertian, dasar hukum dan tujuan yang bersangkutan dengan skripsi ini serta sebagai pembahasan awal skripsi ini. Diantaranya, pengertian BKD, tugas BKD, tujuan BKD, pengertian OJK, tugas OJK, dan tujuan OJK Hasil pembahasan pada permasalahan ini adalah bahwa pada jawaban rumusan masalah pertama, penulis lebih menyarankan menjadi bentuk usaha dan bentuk hukum seperti apa. Jawaban rumusan masalah kedua, bentuk perlindungan nasabah Badan Kredit Desa setelah terbitnya peraturan Otoritas Jasa Keuangan tersebut. Jawaban rumusan masalah ketiga adalah kewenangan Otoritas Jasa Keuangan setelah Badan Kredit Desa merubah statusnya. Kesimpulan dari penelitian ini kedudukan Badan Kredit Desa setelah adanya peraturan otoritas jasa keuangan nomor 10/POJK.03/2016 dapat mengubah badan usaha atau kegiatan usahanya menjadi BPR, LKM atau BUMDesa dengan berbentuk Perseroan Terbatas, Koperasi, Perusahaan Umum Daerah atau

Perusahaan Perseroan Daerah. Perlindungan hukum terhadap nasabah Badan Kredit Desa setelah terbitnya Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 10/ POJK. 03/2016 adalah undang-undang yang bertujuan untuk melindungi nasabah dan meningkatkan kepercayaan nasabah terhadap Badan Kredit Desa, semakin tinggi perlindungan terhadap nasabah, semakin tinggi pula kepercayaan nasabah terhadap Badan Kredit Desa, perlindungan tersebut tercantum dalam Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro pasal 24, pasal 25, dan pasal 26.

Pengawasan Badan Kredit Desa (BKD) oleh PT Bank Rakyat Indonesia, dan pada tanggal 11 Juli 2006 terdapat kesepakatan bersama antara :

- a. Sumarno, Direktur Usaha Ekonomi Masyarakat, Dirjen PMD Depdagri.
- b. Mokhammad Dakhlan, Deputy Direktur Direktorat Pengawas BPR.
- c. Sultan Hamid, Kepala Divisi Kredit Program PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk.
- d. M. Yahya, Ketua Serikat Pekerja Badan Kredit Desa.

Mereka membuat kesepakatan bersama dalam bidang pemberdayaan ekonomi rakyat melalui pembinaan, pengawasan dan pengembangan BKD, yaitu bahwa BKD perlu diintensifikan pembinaan dan pengawasannya baik secara kelembagaan maupun operasional keuangan dan Sumber Daya Manusianya.



Tentang Penulis :

Yanuar Mila Pratiwi

(12401183001)

Jurusan Perbankan Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri Tulungagung





INOVASI KOPERASI BERKAH SESAMA DALAM MENINGKATKAN PROUK KPP

M. Irfan Maulana

Email: bonoirfan@gmail.com

Koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang atau badan hukum yang berlandaskan pada asas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi. Kegiatan usaha koperasi merupakan penjabaran dari UUD 1945 pasal 33 ayat (1) dan dengan adanya penjabaran dari UUD 1945 pasal 33 ayat (1) koperasi berkedudukan sebagai guru perekonomian nasional dan sebagai badan yang tidak terpisahkan dalam sistem perekonomian nasional. Sebagai salah satu pelaku ekonomi, koperasi merupakan organisasi ekonomi yang berusaha menggerakkan potensi sumber daya ekonomi demi memajukan kesejahteraan anggota. Karena sumber daya ekonomi tersebut terbatas, dan dalam mengembangkan koperasi harus mengutamakan kepentingan anggota, maka koperasi harus mampu bekerja seefisien mungkin dan mengikuti prinsip-prinsip koperasi dan kaidah-kaidah ekonomi. Sejak dulu koperasi merupakan tempat menabung dengan sistem simpan-pinjam. Akan tetapi, mengapa saat ini sangat sedikit orang yang tertarik untuk menabung di koperasi. Sejatinya menabung di koperasi memiliki banyak keuntungan dan sangat minim dari kerugian. Melalui laporan ini penulis akan memberikan informasi tentang menariknya menabung di koperasi.

Pengembangan aktivitas ekonomi memang dapat dilakukan dengan berbagai alternatif kelembagaan. Namun, pengembangan aktivitas ekonomi yang berbasis kerakyatan memerlukan pendekatan yang memungkinkan keterlibatan masyarakat secara

luas dalam menjamin terjadinya pemerataan. Dalam hal ini, salah satu alternatif yang dapat ditempuh adalah melalui wadah koperasi serta melibatkannya dalam sistem kerja sama dengan berbagai pelaku dalam dunia usaha nasional. Koperasi, berbeda dengan grup atau kelompok komunitas pada umumnya, adalah organisasi yang lebih dekat dengan grass root, di samping juga sesuai dengan ekonomi pasar, seperti yang disebutkan oleh seorang ahli sebagai berikut: Cooperative societies unlike the customary groups are models of organization made to fit into the modern money and bookkeeping principles as commercial enterprises, even though they pursue different purpose and goals.

Secara sederhana dapat dijelaskan bahwa kehadiran dan keberadaan kelompok grass root menghadapi masalah yang tidak efisien dan tidak efektif bila melakukan aktivitas ekonomi secara individu. Lebih lanjut dari sudut pandang sosiologis terdapat pula dasar-dasar yang kuat terhadap diperlukannya kehadiran bentuk collective action. Ikatan kebersamaan (in group feeling) dimaksud tentu bisa saja dalam bentuk ancaman ekonomis yang sangat meungkin terjadi pada era persaingan yang begitu tajam akan mengancam sistem perekonomian masyarakat. Lebih lanjut juga dapat dijelaskan melalui tinjauan yang sederhana dari sudut pandang ekonomi terhadap diperlukannya koperasi yaitu tidak lain adalah dalam rangka meningkatkan efisiensi. Dalam hal ini, ada dua cara bagaimanusaha bersama dapat meningkatkan efisiensi, yaitu lewat apa yang kita kenal dengan istilah economies of scale dan economies of scope. Penggabungan usaha yang sama yang berskala kecil (sebagaimana kebanyakan usaha rakyat) menjadi usaha bersama yang berskala lebih besar dan sangat mungkin untuk menghasilkan efisiensi yang lebih besar karena adanya penggunaan secara bersama terhadap faktor produksi, manajemen, dan berbagai aspek ekonomi.

Sementara kebersamaan juga sangat memungkinkan untuk memperbesar cakupan usaha sehingga akses usaha yang dapat dimanfaatkan oleh masing-masing akan semakin besar. Kebersamaan pada tingkat operasional juga sangat penting untuk memperkecil risiko secara kolektif serta mengatasi asimetri informasi. Melalui usaha bersama dalam bentuk koperasi, risiko kolektif dapat diperkecil sehingga juga dapat memperkecil kerugian (lost). Demikian pula halnya melalui koperasi dengan jaringannya yang terpadu akan mampu mengatasi masalah asimetri informasi, baik asimetri informasi secara vertical yang dalam kenyataannya pelaku yang berada pada subsistem produksi sering tidak memiliki pengetahuan yang cukup tentang situasi pada subsistem pemasaran.

Meskipun pendekatan pengembangan koperasi melalui prakarsa pemerintah memiliki beberapa kelemahan sebagai konsekuensi dari top down approach, namun juga terdapat banyak manfaat yang terkandung di dalamnya yang dapat mendorong perkembangan koperasi sebagai badan usaha secara lebih cepat seperti: Melalui kebijaksanaan pemerintah, pengintegrasian pengembangan koperasi dengan program pembangunan secara keseluruhan dapat dimungkinkan. Dalam kaitan ini koperasi akan memperoleh banyak kesempatan untuk berpartisipasi khususnya dalam bidang pembangunan ekonomi, Pengembangan koperasi juga merupakan mandat dari konstitusi yang harus dilaksanakan secara murni dan konsekuen oleh semua pihak termasuk pemerintah, Pengembangan koperasi dapat dilakukan secara terencana dan berkesinambungan serta meluas di berbagai sektor dan di seluruh wilayah.

KSP Berkah Sesama Jatim berawal dari Lembaga Keuangan Mikro yang berdiri pada 11 Juli 2012, LKM Berkah Sesama terus menjadi tahun hadapi perkembangan begitu pesat sehingga pada 11 Juli 2014 LKM memperoleh pengesahan berubah jadi

Koperasi berskala Provinsi Jawa Timur dengan membuka kantor Cabang Malang serta Cabang Sidoarjo oleh Dinas Koperasi cocok peraturan pemerintah No 1 Tahun 2013. KSP Berkah Sesama Jatim mempunyai VISI“ Jadi Lembaga Keuangan yang berintegritas besar dalam tingkatkan kesejahteraan bersama” serta memiliki MISI“ tingkatkan pengetahuan keuangan anggota dalam menata ekonomi keluarga yang mandiri, Menanamkan jiwa kewirausahaan kepada pengelola karyawan serta anggota dalam operasional unit bisnis, Bersama warga tingkatkan kesejahteraan lewat pelayanan keuangan yang pas serta berguna”.

Tujuan didirikan koperasi adalah untuk meningkatkan kesejahteraan dan taraf hidup anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya dan menjadi gerakan ekonomi rakyat serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional.

Untuk mencapai tujuan yang sebagaimana dimaksud, maka koperasi menyenggarakan kegiatan usaha sebagai berikut: menerima simpanan bulanan dari anggota dan simpanan tahunan, memberi pinjaman uang kepada anggota, membantu anggota dalam hal pembayaran transaksi anggota yang dilakukan dengan pihak lain. Koperasi dapat melakukan kerjasama kemitraan dengan pihak lain dalam rangka meningkatkan pelayanan kepada anggota. Koperasi harus menyusun rencana jangka panjang (*business plan*) dan rencana kerja jangka pendek (tahunan) serta rencana anggaran pendapatan dan belanja koperasi dan disahkan oleh rapat anggota.

Pembukuan Koperasi ataupun tahun buku koperasi merupakan bertepatan pada 1 Januari hingga 31 Desember, serta pada akhir bulan Desember masing- masing tahun pembukuan koerasi ditutup. Koperasi wajib menyelenggarakan pencatatan serta pembukuan cocok dengann prinsip akuntansi yang berlaku di Indonesia serta standar akuntansi Koperasi khususnya dan standar Akuntansi Indonesia pada biasanya. Dalam waktu sangat lambat 3(tiga) bulan

sehabis pembukuan Koperasi ditutup, hingga pengurus harus menyusun serta mengantarkan laporan tahunan yang sudah diaudit oleh pengawas cocok syarat peraturan perundang-undangan yang berlaku serta ditanda tangani oleh seluruh anggota pengurus buat di informasikan kepada rapat anggota yang diiringi hasil audit pengawas. Apabila dipelukan, laporan tahunan pengawas bisa diaudit oleh akuntan publik atas permintaan rapat anggota, ataupun koperasi tidak mengangkut pengawas senantiasa, hingga laporan tahunan pengurus wajib diaudit oleh akuntan publik saat sebelum diajukan ke rapat anggota serta hasil audit tersebut jadi perbandingan laporan pertanggungjawaban pengurus.

Syarat, pengaturan lebih lanjut menimpa isi, wujud, lapisan laporan pertanggungjawaban pengurus serta penerapan audit diatur dalam anggaran rumah tangga serta peraturan tertulis. Inovasi merupakan pengenalan suatu perihal yang baru selaku wujud keberhasilan sesuatu perihal yang baru tersebut yang menjadikan suatu jadi lebih baik. Inovasi pula bisa dinyatakan selaku perwujudan, campuran, ataupun sintesis ilmu pengetahuan yang asli, relevan, produk yang bernilai baru, suatu proses, ataupun jasa. Inovasi umumnya mengaitkan kreativitas, tetapi keduanya tidak identik. Inovasi mengaitkan aksi ataupun ide-ide kreatif buat membuat beberapa perbandingan secara khusus serta nyata dalam domain dimana inovasi terbuat. Inovasi pula muat transformasi sesuatu ilmu pengetahuan jadi produk yang baru, yang dapat diproses pula dalam wujud jasa guna penuhi kebutuhan dari pelanggan. Inovasi pula meliputi proses teknis, raga, serta pengetahuan yang bertujuan utama buat meningkatkan produk. Sebaliknya inovasi bermanfaat dalam industri buat menghasilkan nilai proposisi baru melalui rangkaian aktivitas semacam menawarkan produk ataupun jasa baru, mengadopsi praktek organisasi serta operasional baru, berikan pemecahan terhadap teknologi atau menghasilkan keahlian baru serta

kompetensi, inovasi pula bisa mendorong keahlian serta pengetahuan yang dibutuhkan buat secara efektif mewujudkan, memahami serta tingkatkan teknologi yang telah terdapat, serta untuk menghasilkan suatu yang baru

Inovasi merupakan proses menghasilkan produk komersial dari sesuatu temuan. Khasiat dari sesuatu inovasi yang sangat khas merupakan membagikan pengetahuan, membangun sesuatu merk, membangun sesuatu wadah baru dalam wujud komunitas yang baru, serta membuat sesuatu budaya baru. Alibi sebagian perusahaan melaksanakan suatu inovasi merupakan inovasi membuat keuntungan untuk industri, inovasi yang menghasilkan produk ataupun jasa dengan bayaran rendah ataupun inovasi yang membagikan diferensiasi pada produk sehingga membagikan harga yang lebih baik bonus bayaran diferensiasi tersebut. Inovasi yang sukses terjadikala produk diterima serta menciptakan keuntungan untuk industri. Sebaliknya proses inovasi bisa dilihat kala rangkaian adopsi dari sesuatu hal yang telah terdapat setelah itu dicoba diferensiasi sehingga terbentuk perihal yang lebih baru yang nilai serta khasiatnya dialami lebih

Supaya koperasi mampu bersaing dengan badan usaha ekonomi yang lain, maka koperasi sepatutnya mempunyai nilai tambah. Inovasi bukanlah bermakna menghasilkan sesuatu yang lebih canggih dan efisien, tetapi menghasilkan penyelesaian guna memenuhi keperluan pelanggan dan membantu mereka dalam penyelesaian tersebut. Sumber daya manusia (SDM) pada koperasi merupakan ujung tombak dalam pembangunan koperasi manakala sumber daya manusia tersebut sanggup menjalankan jiwa kewirakoperasian kedalam kinerja. Tanpa kinerja kewirawastaan tidak akan ada inovasi, dan tanpa inovasi tidak akan ada pembangunan ekonomi. Hal ini berlaku pula dalam pembangunan koperasi, jiwa kewirakoperasian yang dimiliki SDM koperasi berperan sangat positif. Kewirakoperasian merupakan masalah

yang sepatutnya dikembangkan dan ditingkatkan, karena hal ini yang dapat bertindak menjadi motor dan sumber inovasi serta pikiran kreatif dalam manajemen koperasi. Kewirakoperasian adalah kualitas pada seseorang yang menggambarkan kecerdasan, keberanian, inisiatif dan kreatif yang penerapannya mengikut pada asas dan sendi-sendi koperasi.

Strategi lainnya yang dapat dilakukan koperasi dalam melakukan inovasi atas usahanya, yaitu terhadap produk/pelayanan yang dihasilkan, sehingga yang ditawarkan koperasi adalah sesuatu yang unik disertai dengan memperbanyak peluang usaha lain. Penguatan nilai tambah dengan strategi inovasi ini bermanfaat optimum apabila bermula dari soliditas dalam koperasi itu sendiri. Bermula dari soliditas organisasi koperasi, profesionalitas pengelola, dan anggota-anggota yang aktif dengan memiliki jiwa intrapreneurship, karena koperasi merupakan lembaga yang dibina oleh anggotanya. Era otonomi daerah dan jenis koperasi yang berbedabeda menyebabkan koperasi sepatutnya mempunyai keunggulan atau kekhasan tersendiri. Koperasi dapat bekerjasama dengan perguruan tinggi yang ada di daerahnya untuk membina produk/pelayanan yang ditawarkan supaya memiliki nilai tambah yang berkualitas. Selain itu, produk/pelayanan yang dihasilkan disesuaikan dengan keadaan anggota atau masyarakat sekitar koperasi. Koperasi harus memahami perniagaan yang sedang dikerjakannya, sehingga sumber-sumber ekonomi, dana, ataupun pengeluaran dapat dikendalikan secara efisien untuk menghasilkan pelayanan maksimum

Inovasi memaksimalkan produk merupakan hal yang memiliki peran penting dalam suatu permasalahan yang terjadi untuk mempertahankan kondisi yang baik agar tetap berlangsung.

Dalam hal memaksimalkan produk kpp, koperasi berkah sesama memiliki beberapa strategi yang dapat memaksimalkan

produk kppnya, dikarenakan pada masa pandemic Covid-19, KYD (kredit yang dilempar) mengalami penurunan yang drastis dari tahun sebelumnya. Untuk menutupi kekurangan target dari tahun kemarin yang tidak tercapai.

Menurut dari hasil observasi yang saya dapat untuk mengatasi masalah tersebut pihak dari Koperasi Berkah Sesama yang sesuai dari arahan pengawas menerapkan dua sistem untuk memaksimalkan produknya yaitu dengan menggunakan sistem manual dan juga sistem berbasis teknologi. Untuk yang menggunakan sistem manual yakni dengan metode sebar brosur dari satu pabrik ke pabrik yang lain. Koperasi Berkah Sesama sudah mengantongi pabrik-pabrik yang pernah dimasukin sehingga tidak buta ataupun tidak meraba-raba pabrik-pabrik atau perusahaan yang baru, sehingga bias memaksimalkan di pabrik-pabrik ataupun perusahaan yang pernah masuk dalam data. Akan tetapi, metode sebar brosur tidak sangat efektif disebabkan sebar brosur biasanya hanya sampai di security saja dan tidak sampai ke karyawan perusahaan sehingga karyawan minim mengetahui produk dari Koperasi Berkah Sesama. Sistem manual juga menggunakan metode getok tular atau biasa disebut dari mulut ke mulut. Metode getok tular sangat efektif dilakukan sebab sudah terdapat bukti dari para anggota-anggota yang sudah pernah terdaftar dan ikut dalam keanggotaan di Koperasi Berkah Sesama. Jika dibandingkan dari kedua metode yang berada dalam sistem manual metode getok tular lebih efektif daripada metode sebar brosur karena lebih mudah menyampaikan produk dari anggota yang sudah masuk kepada calon anggota sehingga bias tergiur dan juga masuk menjadi anggota Koperasi Berkah Sesama.

Untuk yang menggunakan sistem berbasis teknologi, Koperasi Berkah Sesama menggunakan metode MAKSIMAL atau makan siang biar lebih kenal dengan sistematika nya calon anggota menerima brosur dan mengirim pesan melalui platform whatsapp sesuai kode

dari brosur yang tertera. Kode yang tertera biasanya singkatan dari nama cabang unit yang ada dalam naungan Koperasi Berkah Sesama, seperti contoh kode TPD untuk yang daerah Tropodo, kemudian WR untuk yang daerah Waru. Bagi calon anggota yang telah mengirim kode unit maka akan mendapatkan balasan untuk mengikuti MAKSIMAL, agenda untuk MAKSIMAL sendiri nanti para calon anggota diajak makan siang kemudian disosialisasikan tentang produk KPP yang ada di Koperasi Berkah Sesama. Setelah itu data bisa masuk kee dalam berkas unit yang dituju, sehingga data selanjutnya bias di follow up lebih lanjut. Metode MAKSIMAL memiliki beberapa kendala dalam pengaplikasiannya, dikarenakan dekat dengan daerah ibu kota maka banyak dari para orang yang pintar tetapi malah memintari sehingga dari penyampaian banyak dari beberapa orang terjadi salah pemahaman. Dari hasil yang saya dapat lewat MAKSIMAL para calon anggota tidak diharuskan meminjam ataupun ikut menabung, berbeda dari perspektif masyarakat umum yang memikirkan ketika mengikuti acara tersebut diharuskan meminjam. Metode MAKSIMAL sebenarnya sangat menarik dan juga efektif untuk menarik daya tarik para calon anggota awam yang masih belum mengerti tentang seluk beluk produk koperasi yang tidak hanya sekedar yang dibicarakan orang-orang.

Inovasi yang dijalankan Koperasi Berkah Sesama untuk meningkatkan produknya melalui metode manual dan juga metode teknologi. Yang mana metode manual menggunakan sebar brosur ataupun sosialisasi ke perusahaan-perusahaan, sedangkan metode teknologi memanfaatkan platform media sosial baik melalui *whatsapp* dengan mengirim pesan dengan kode kantor cabang yang dituju. Setelah mengirim pesan ke nomor yang dituju maka akan mendapatkan undangan untuk mengikuti program MAKSIMAL atau makan siang agar lebih kenal. Secara efektif dan efisien metode teknologi lebih tepat akan tetapi metode manual

tidak boleh dilupakan karena metode manual dan metode teknologi saling berkesinambungan. Koperasi Berkah Sesama berusaha melakukan inovasi memaksimalkan produk yang bertujuan agar para karyawan tertarik untuk menabung. Selain ada beberapa inovasi yang telah dibuat oleh pengawas, pengamat berusaha untuk menganalisis efektifitas dan efisiensi Koperasi Berkah Sesama dengan dilihat dari analisis SWOT. Metode ini adalah analisis yang cukup bagus, efektif dan efisien serta alat yang cepat dan tepat dalam menemukan dan menganalisis kemungkinan-kemungkinan terkait dengan inovasi baru dalam dunia bisnis



Tentang Penulis:

M. Irfan Maulana

(12401183049)

Jurusan Perbankan Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Istitut Agama Islam Negeri Tulungagung