



**PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH
MELALUI PERAN KOPERASI
(Studi Kasus di Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaal
Cirendeu Kota Tangerang Selatan)**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
untuk Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S1)
Manajemen Perbankan Syariah

Disusun Oleh :

Nama : RIANA FIRDA AZIZ

NPM : 2015570041

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA
1440 H/2019 M**

LEMBAR PERNYATAAN (ORISINALITAS)

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Riana Firda Aziz
NPM : 2015570041
Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah
Fakultas : Fakultas Agama Islam
Judul Skripsi : Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Melalui Peran Koperasi (Studi Kasus di Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaal Cirendeu Kota Tangerang Selatan)

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi berjudul di atas secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang menjadi sumber rujukan. Apabila ternyata di kemudian hari terbukti skripsi saya merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus menerima sanksi berdasarkan ketentuan undang-undang dan aturan yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Jakarta ini. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan tidak ada paksaan.

Jakarta, 6 Jumadil Akhir 1440 H

11 Februari 2019 M

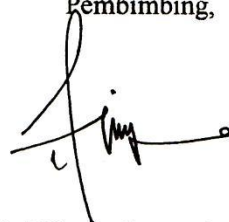


LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul “**Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Melalui Peran Koperasi (Studi Kasus di Koperasi Serba Usaha (KSU) bmt Al-Jibaaal Cirendeu Kabupaten Tangerang Selatan)**” yang disusun oleh **Riana Firda Aziz, Nomor Pokok Mahasiswa : 2015570041** Program Studi Manajemen Perbankan Syariah disetujui untuk diajukan pada Sidang Skripsi Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.

Jakarta, 11 Februari 2019

Pembimbing,



Nurhidayat. S, Ag., M.M.

LEMBAR PENGESAHAN PANITIA UJIAN SKRIPSI



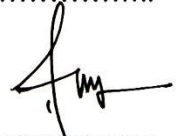


Skripsi yang berjudul: **Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Melalui Peran Koperasi (Studi Kasus di Koperasi Serba Usaha (KSU) BMTAI-Jibaa Cirendeu Kota Tangerang Selatan)**. Disusun oleh **Riana Firda Aziz**, Nomor Pokok Mahasiswa: **2015570041**. Telah diajukan pada hari/tanggal: Sabtu/23 Februari 2019. Telah diterima dan disahkan dalam sidang skripsi (*munaqasyah*) Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta untuk memenuhi persyaratan mencapai gelar Sarjana Strata Satu (S1) Manajemen Perbankan Syariah.

FAKULTAS AGAMA ISLAM

Dekan,



Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H.

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
<u>Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H.</u> Ketua		4-3-2019
<u>Drs. Tajudin, M.A.</u> Sekretaris		1-3-2019
<u>Nurhidayat, S. Ag., M.M.</u> Pembimbing		1-3-2019
<u>Drs. Anshori, M.A.</u> Penguji I		4-3-2019
<u>Hasanah, S.E., M.M.</u> Penguji II		2-3-2019

FAKULTAS AGAMA ISLAM
PROGRAM STUDI MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH
Skripsi 11 Februari 2019

Riana Firda Aziz
2015570041

**PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH MELALUI
PERAN KOPERASI (STUDI KASUS DI KOPERASI SERBA USAHA
(KSU) BMT AL-JIBAAAL CIRENDEU KOTA TANGERANG SELATAN)**

Xiii+ 80 halaman+ 7 lampiran

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini untuk mendeskripsikan pengembangan UMKM di Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaal di Jl. Kampung Gunung Raya, Cirende, Ciputat Timur, Tangerang Selatan. Penelitian ini dilakukan selama 1 hari, yaitu pada tanggal 10 Februari 2019.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif, untuk mendeskripsikan mengenai pengembangan UMKM di Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaal. Terdapat 1 orang sebagai subyek penelitian yaitu manajer dari koperasi tersebut. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode studi pustaka, wawancara, observasi, dan dokumentasi. Sedangkan teknik pengujian data dengan metode triangulasi kemudian dari data tersebut dapat ditarik kesimpulan.

Hasil penelitian diketahui melalui wawancara terhadap manajer KMBT Al-Jibaal yaitu: 1) Strategi dan peran Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaal dalam pengembangan UMKM yang meliputi pemberian pembiayaan, Al-Jibaal mart, melakukan promosi, mengadakan pendidikan keanggotaan, dan memberikan jasa sertifikasi tanah. 2) Kendala dalam pengembangan UMKM pada Koperasi BMT Al-Jibaal meliputi kurangnya pemahaman masyarakat mengenai koperasi, rendahnya minat masyarakat terhadap koperasi, dan pembayaran simpanan wajib yang tidak lancar. 3) Prospek pengembangan Koperasi BMT Al-Jibaal mengalami ketidakstabilan, baik jumlah anggota maupun UMKM.

Kata Kunci: Pengembangan, Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), Peran Koperasi, Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaal

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah rabbil'alamin puji dan syukur dipanjatkan kehadirat Allah SWT, Tuhan semesta alam yang telah memberikan kesehatan jasmani dan rohani serta mengizinkan penulis untuk selalu beristiqomah dalam mengerjakan skripsi ini, sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Melalui Peran Koperasi (Studi Kasus di Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaal Cirendeu Kota Tangerang Selatan)”**.

Penulis menyadari bahwa tanpa adanya bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, skripsi ini tidak dapat terselesaikan. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H.Syaiful Bakhri, S.H., M.H. Rektor Universitas Muhammadiyah Jakarta yang telah memberikan kesempatan untuk menuntut ilmu di Universitas Muhammadiyah Jakarta.
2. Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H. Dekan Fakultas Agama Islam, Bapak Drs. Tajudin, M.A., Wakil Dekan I, Bapak Asep Supyadillah, M. Ag., Wakil Dekan II yang telah memberikan kesempatan, kemudahan, dan keberhasilan dalam studi.
3. Nurhidayat, S.Ag., M.M. Ketua Program Studi Manajemen Perbankan Syariah dan Dosen Pembimbing yang telah memberikan kesempatan untuk menyusun skripsi ini.

4. Dosen yang telah membimbing secara akademik dan naon akademik selama perkuliahan beserta staff dan karyawan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.
5. Seluruh pihak Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaaal Cirendeu, Abdul Biya, S.E. manajer KMBT Al-Jibaaal
6. Perpustakaan FAI UMJ yang telah meminjamkan buku-buku yang diperlukan penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
7. Ayah dan Ibu yang telah membesarkanku dengan penuh cinta dan kasih sayang yang tiada henti-hentinya menasehati, mendo'akan, dan mendidikku dengan penuh kesabaran sehingga terus semangat dalam menjalani hidup yang di ridhai oleh Allah SWT.

Ucapan terima kasih ini juga disampaikan kepada semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu. Penulis hanya bisa mendo'akan semoga segala kebaikan yang telah diberikan dibalas oleh Allah SWT. dengan balasan yang melimpah. Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan. Untuk itu, penulis sangat mengharapkan masukan, kritik, dan saran yang membangun bagi penulis sebagai bahan perbaikan, sehingga skripsi ini lebih terasa manfaatnya dan menambah wawasan bagi yang membaca.

Jakarta, 6 Jumadil Akhir 1440 H

11 Februari 2019 M

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN PANITIA SKRIPSI	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
 BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus dan Subfokus Penelitian	5
C. Pembatasan Masalah	5
D. Perumusan Masalah.....	6
E. Kegunaan Penelitian.....	6
F. Sistematika Penelitian	7
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Deskripsi Konseptual Fokus dan Subfokus Penelitian	9
1. Usaha Mikro Kecil Menengah	9
a. Pengertian Usaha Mikro	9

b. Pengertian Usaha Kecil	11
c. Pengertian Usaha Menengah	13
d. UMKM Menurut Pandangan Islam	14
e. Karakteristik UMKM di Indonesia.....	16
f. Peran dan Kontribusi UMKM di Indonesia	17
g. Konsep Pengembangan UMKM	18
2. Unit Usaha Koperasi	19
a. Pengertian Koperasi	20
b. Tujuan Koperasi	20
c. Peran dan Fungsi Koperasi.....	21
d. Prinsip Koperasi	22
e. Klasifikasi Koperasi	24
f. Organisasi Koperasi	27
3. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)	30
a. Pengertian BMT	30
b. Tujuan Pendirian BMT	31
c. Dasar Hukum BMT	31
d. Peran dan Fungsi BMT.....	32
B. Hasil Penelitian yang Relevan	33
C. Kerangka Berpikir.....	36
a. Kendala pada Sektor UMKM.....	37
b. Peran Lembaga Keuangan Syariah dalam Sektor UMKM	39

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Tujuan Penelitian	41
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	41
C. Latar Penelitian	41
D. Metode dan Prosedur Penelitian	42
E. Data dan Sumber Data	44
F. Teknik dan Prosedur Pengumpulan Data.....	45
G. Teknik Analisis Data	46
H. Validitas Data	47

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum KSU BMT Al-JibaaI	49
1. Latar Belakang KSU BMT Al-JibaaI.....	49
2. Visi dan Misi KSU BMT Al-JibaaI.....	52
3. Struktur Organisasi KSU BMT Al-JibaaI	52
4. Kegiatan KSU BMT Al-JibaaI.....	55
5. Produk-produk KSU BMT Al-JibaaI	59
B. Temuan Penelitian	61
1. Strategi dan Peran KSU BMT Al-JibaaI	61
2. Kendala dalam Pengembangan KSU BMT Al-JibaaI.....	70
3. Prospek Pengembangan KSU BMT Al-JibaaI	73
C. Pembahasan Temuan Penelitian	75

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	78
B. Saran	79

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN PANITIA SKRIPSI	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
G. Latar Belakang Masalah.....	1
H. Fokus dan Subfokus Penelitian	5
I. Pembatasan Masalah	5
J. Perumusan Masalah.....	6
K. Kegunaan Penelitian.....	6
L. Sistematika Penelitian	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
D. Deskripsi Konseptual Fokus dan Subfokus Penelitian	9
4. Usaha Mikro Kecil Menengah	9
h. Pengertian Usaha Mikro	9

i. Pengertian Usaha Kecil	11
j. Pengertian Usaha Menengah	13
k. UMKM Menurut Pandangan Islam	14
l. Karakteristik UMKM di Indonesia.....	16
m. Peran dan Kontribusi UMKM di Indonesia	17
n. Konsep Pengembangan UMKM	18
5. Unit Usaha Koperasi	19
g. Pengertian Koperasi	20
h. Tujuan Koperasi	20
i. Peran dan Fungsi Koperasi.....	21
j. Prinsip Koperasi	22
k. Klasifikasi Koperasi	24
l. Organisasi Koperasi	27
6. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)	30
e. Pengertian BMT	30
f. Tujuan Pendirian BMT.....	31
g. Dasar Hukum BMT	31
h. Peran dan Fungsi BMT.....	32
E. Hasil Penelitian yang Relevan	33
F. Kerangka Berpikir.....	36
c. Kendala pada Sektor UMKM.....	37
d. Peran Lembaga Keuangan Syariah dalam Sektor UMKM	39

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

I. Tujuan Penelitian	41
J. Tempat dan Waktu Penelitian.....	41
K. Latar Penelitian	41
L. Metode dan Prosedur Penelitian	42
M. Data dan Sumber Data	44
N. Teknik dan Prosedur Pengumpulan Data.....	45
O. Teknik Analisis Data	46
P. Validitas Data	47

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

D. Gambaran Umum KSU BMT Al-JibaaI	49
6. Latar Belakang KSU BMT Al-JibaaI.....	49
7. Visi dan Misi KSU BMT Al-JibaaI.....	52
8. Struktur Organisasi KSU BMT Al-JibaaI	52
9. Kegiatan KSU BMT Al-JibaaI	55
10. Prod	
uk-produk KSU BMT Al-JibaaI.....	59
E. Temuan Penelitian	61
4. Strategi dan Peran KSU BMT Al-JibaaI	61
5. Kendala dalam Pengembangan KSU BMT Al-JibaaI	70
6. Prospek Pengembangan KSU BMT Al-JibaaI	73
F. Pembahasan Temuan Penelitian	75

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

C. Kesimpulan	78
D. Saran	79

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi KSU BMT Al-Jibaaal.....	53
--	----

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Klasifikasi UMKM Berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008.....	17
Tabel 4.1 Susunan Pengurus dan Pengelola Koperasi.....	51
Tabel 4.2 Pemilihan Produk yang Paling di Minati.....	63
Tabel 4.3 Realisasi Pembiayaan Usaha Anggota KBMT Al-Jibaal.....	65

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Surat Permohonan Pengajuan Dosen Pembimbing
Lampiran 2 : Surat Permohonan Riset Penelitian
Lampiran 3 : Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian
Lampiran 4 : Lembar Konsultasi Penulisan Skripsi
Lampiran 5 : Pedoman Wawancara
Lampiran 6 : Dokumen Pendukung
Lampiran 7 : Daftar Riwayat Hidup Penulis

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

UMKM di Indonesia sebagai salah satu fondasi perekonomian yang kuat masih memiliki beberapa masalah dalam perkembangannya. Masalah yang tergolong krusial dalam perkembangan UMKM sendiri adalah seperti pembiayaan UMKM, wawasan masyarakat mengenai strategi pemasaran, dan hak intelektual. Selain itu, permasalahan yang selalu dihadapi oleh unit Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah modal atau biaya. Hal ini disebabkan karena keterbatasan sumber-sumber permodalan dan terbatasnya pengetahuan masyarakat mengenai produk pembiayaan yang tersedia di perbankan syariah. Salah satu UMKM yang masih berkembang dan terbukti mampu memberdayakan masyarakat yakni adanya koperasi.

Kementerian Koperasi dan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) menargetkan sekitar 3.000 koperasi baru pada tahun 2018¹. Hal ini sejalan dengan penutupan 40.013 koperasi sakit sepanjang tiga tahun ini. Menteri Koperasi dan UKM, Anak Agung Gede Ngurah Puspayoga mengungkapkan, pemerintah telah menjalankan reformasi total koperasi dalam tiga tahun terakhir ini. Salah satunya program rehabilitasi. “Kami sudah membuat database, ada sekitar 75 ribu koperasi sehat, dan kurang

¹ <https://fikiariyani.blogspot.com> Di akses pada tanggal 27 Juli 2018, pukul. 14.03

lebih 45 ribu koperasi kami bubarkan,” ujar beliau saat Konferensi Pers di kantornya, Jakarta, Jumat (5/1/2018):

Sementara itu, Deputi Bidang Kelembagaan Kementerian Koperasi dan UKM, Meliadi Sembiring mengatakan, pemerintah membuat basis data, mengingat sudah puluhan tahun data koperasi di Indonesia tidak pernah diperbaharui. Berdasarkan data per Desember 2017, jumlah koperasi sebanyak 153.171 unit. Dari jumlah tersebut, anggota koperasi aktif tercatat mencapai sebanyak 26,54 juta orang. Sedangkan jumlah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) sebanyak 59,70 juta unit. “Kami bukan ujuk-ujuk membubarkan, tapi kami mau benahi database yang sudah puluhan tahun tidak di-*update*. Sudah dua kali di-*update*, hasilnya 40.013 koperasi dibubarkan,” papar Meliadi².

Di sisi lain, diungkapkan Meliadi, Kementerian Koperasi dan UKM telah memberikan status badan hukum melalui sistem *online* terhadap 3.706 koperasi baru sepanjang 2017. Pemberian badan hukum koperasi saat ini, diakuinya harus melalui notaris. Dia menambahkan, bagi koperasi yang dibentuk dari usaha kecil dan mikro untuk yang modal awal di bawah Rp 50 juta, maka Kementerian Koperasi dan UKM akan membantu biaya Rp 2,5 juta per koperasi untuk pembuatan akta notaris. “Di tahun 2018, bisa saja sekitar 3.000 koperasi lagi terbangun karena minat masyarakat semakin tinggi membentuk koperasi. Kenapa, karena

²UMKM di Indonesia, <http://kom.ps/AFvpVh>. Di akses pada tanggal 4 Desember 2018, pukul 16.54

usaha yang dikelola bersama akan lebih efektif dibanding sendirian,” Meliadi menjelaskan³.

Dengan banyaknya jumlah UMKM di Indonesia, pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) melalui koperasi merupakan langkah yang strategis dalam meningkatkan dan memperkuat dasar kehidupan perekonomian dari sebagian besar rakyat Indonesia, khususnya melalui penyediaan lapangan kerja dan mengurangi kesenjangan tingkat kemiskinan melalui pengembangan UMKM. Upaya untuk memberdayakan UMKM harus terencana, sistematis, dan menyeluruh baik tatanan makro maupun mikro.

Seiring perubahan zaman kini bentuk koperasi tidak hanya sebagai badan usaha simpan-pinjam dengan pembagian hasil secara kekeluargaan. Koperasi kini dapat menjadi wadah berbagai usaha dan menunjang kegiatan usaha kecil lainnya yang bernaung di bawah koperasi tersebut seperti koperasi serba usaha. Namun, prinsip dari koperasi serba usaha sama dengan koperasi lainnya, para anggotanya dapat meminjam modal usaha yang ingin dikembangkan seperti membuat usaha UMKM⁴. Kehadiran Koperasi Serba Usaha (KSU) sangat membantu pemberdayaan perekonomian masyarakat, khususnya di daerah Cirendeu. Sehingga bagi masyarakat, dalam membangun dan mengembangkan kegiatan usahanya pada sektor UMKM melalui kegiatan koperasi dapat berjalan lancar manakala semua institusi dan semua pihak berperan aktif didalamnya, baik

³UMKM di Indonesia, *ibid.*

⁴Zainul Arifin, “Demam Syariah di Dunia, edisi September”, dalam *Majalah I-Syariah*, h.

pemerintah, masyarakat, serta lembaga keuangan khususnya unit usaha koperasi yang memiliki peran dalam pengembangan unit Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).

Dari latar belakang diatas, penulis tertarik untuk mengambil sebuah judul **“Pengembangan UMKM Melalui Peran Koperasi (Studi Kasus di Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaal Cirendeu Kota Tangerang Selatan”**.

B. Fokus dan Subfokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat diidentifikasi fokus dan subfokus masalah sebagai berikut:

1. Fokus Penelitian

Fokus masalah dalam penelitian ini adalah pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) melalui peran Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaal.

2. Subfokus Penelitian

Subfokus masalah dalam penelitian ini adalah strategi dan kendala dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) melalui peran Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaal.

C. Pembatasan Masalah

Agar penelitian ini dapat dilakukan lebih fokus, sempurna, dan mendalam, maka penulis memandang permasalahan penelitian yang diangkat perlu dibatasi variabelnya. Pengembangan unit Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dipilih karena sektor ekonomi di Indonesia secara faktual sebagian besar didukung oleh sektor UMKM. Adapun batasan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah bahwa data yang diambil merupakan data yang berkaitan dengan pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) melalui peran Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaal.

D. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, identifikasi masalah, dan pembatasan masalah maka rumusan masalah penelitian ini adalah:

Bagaimana pengembangan UMKM melalui peran Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaal ?

E. Kegunaan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dirumuskan di atas, terdapat manfaat teoritis dan manfaat praktis yang ingin dicapai yaitu:

1. Kegunaan Teoritis

Penulisan penelitian ini diharapkan memberikan manfaat bagi akademik, lembaga keuangan, dan lembaga UMKM. Bagi pihak akademik memberikan sumbangsih hasil penelitian dan menambah *literature* kepustakaan mengenai strategi dan kendala dalam pengembangan UMKM terutama dalam lembaga koperasi.

2. Kegunaan Praktis

Sedangkan bagi dunia jasa keuangan syari'ah memberikan manfaat bagi praktisi jasa keuangan syariah dalam mengambil kebijakan pembiayaan mikro pada usaha kecil dan menengah, dan bagi penulis, memberikan wawasan pengetahuan serta pengalaman langsung mengenai UMKM.

F. Sistematika Penelitian

Untuk lebih mudah memahami pembahasan dan penulisan pada skripsi ini, maka diuraikan secara terperinci masalah demi masalah yang pembahasannya terbagi menjadi lima bab dan masing-masing bab terdiri dari sub bab dengan sistematika penulisan sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini diterangkan latar belakang masalah, yang menjadi langkah awal dalam melatarbelakangi permasalahan dalam skripsi ini, fokus dan subfokus penelitian merupakan bagian dari yang akan diteliti, rumusan masalah adalah permasalahan yang diajukan, kegunaan penelitian adalah tujuan dari diadakan penelitian, dan terakhir sistematika penelitian.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini berisi tentang tinjauan pustaka yang terdiri dari deskripsi konseptual fokus dan subfokus penelitian serta hasil penelitian yang relevan.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Dalam bab ini diterangkan waktu dan tempat, latar penelitian, metode dan prosedur penelitian, data dan sumber data, teknik dan prosedur pengumpulan data, prosedur analisis data dan pemeriksaan keabsahan data yang meliputi kredibilitas, transferabilitas, dependabilitas, dan konfirmabilitas.

BAB IV : HASIL PENELITIAN

Dalam bab ini diteliti mengenai gambaran umum tentang latar penelitian, temuan penelitian, dan pembahasan temuan penelitian.

BAB V : PENUTUP

Dalam bab ini diuraikan mengenai kesimpulan yang berupa jawaban-jawaban dari permasalahan penelitian yang peneliti uraikan sebelumnya, dan saran yang mungkin akan bermanfaat bagi perusahaan di masa yang akan datang.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Deskripsi Konseptual Fokus dan Subfokus Penelitian

1. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

a. Pengertian Usaha Mikro

Ilmu ekonomi mikro adalah cabang ilmu ekonomi yang mempelajari perilaku konsumen dan perusahaan serta penentuan harga pasar dan kuantitas faktor input, barang, dan jasa yang diperjualbelikan.⁵ Ekonomi mikro memengaruhi penawaran dan permintaan atas barang dan jasa yang akan menentukan harga, jumlah penawaran, dan permintaan barang dan jasa selanjutnya.

Ekonomi mikro membahas cara kerja industri individual dan perilaku unit-unit pengambil keputusan ekonomi individual tentang perusahaan bisnis dan rumah tangga, produksi perusahaan, harga yang akan dikenakan, dan pilihan rumah tangga tentang barang yang akan dibeli, menganalisis pasar beserta mekanismenya yang membentuk harga relatif pada produk dan jasa, dan alokasi dari sumber terbatas di antara banyak penggunaan alternatif. Ekonomi mikro menganalisis kegagalan pasar, yaitu ketika pasar gagal dalam memproduksi hasil yang efisien, serta menjelaskan berbagai kondisi teoritis yang dibutuhkan bagi pasar dalam persaingan sempurna.

⁵ Vinna Sri Yuniarti, *Ekonomi Mikro Syariah*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2016), h. 19

Menurut UU No. 1 Tahun 2013 bab 1 pasal 1 ayat 1, Lembaga Keuangan Mikro (LKM) adalah lembaga keuangan yang khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui pinjaman atau pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha yang tidak semata-mata mencari keuntungan. Simpanan adalah dana yang dipercayakan oleh masyarakat kepada LKM dalam bentuk tabungan dan/atau deposito berdasarkan perjanjian penyimpanan dana. Pembiayaan adalah penyediaan dana oleh LKM kepada masyarakat yang harus dikembalikan sesuai dengan yang diperjanjikan dengan prinsip syariah. Penyimpanan adalah pihak yang menempatkan dananya pada LKM berdasarkan perjanjian⁶.

Menurut UU No. 20 Tahun 2008 bab 1 pasal 1 ayat 1 tentang UMKM bahwa unit usaha mikro adalah usaha produktif yang dimiliki orang per orang dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana yang diatur dalam undang-undang (UU No. 20 Tahun 2008)⁷. Usaha mikro merupakan usaha yang dikelola oleh individu atau keluarga atau beberapa orang yang belum memiliki izin usaha secara lengkap. Pengertian lain dikemukakan oleh Warkum Sumitro, usaha mikro kecil dan menengah adalah usaha yang

⁶ Jeni Susyanti, *Pengelolaan Lembaga Keuangan Syari'ah*, (Malang : Graha Ilmu, 2016), h. 103

⁷ Undang-undang No. 20 Tahun 2008 Tentang UMKM.

dilakukan oleh suatu perusahaan dengan tenaga kerja yang digunakan tidak melebihi dari 50 orang. Usaha skala mikro merupakan sebagian besar dari bentuk usaha mikro dan usaha kecil misalnya pedagang kaki lima, kerajinan tangan, usaha souvenir, dan sejenisnya⁸.

b. Pengertian Usaha Kecil

Dalam UU No. 20 Tahun 2008 bab 1 pasal 1 ayat 2 tentang UMKM bahwa unit usaha kecil adalah unit usaha yang memenuhi kriteria : 1) kekayaan bersih lebih dari Rp. 50 juta s.d Rp. 500 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; dan 2) hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300 juta s.d Rp. 2,5 miliar⁹.

Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang¹⁰. Usaha kecil yang benar-benar kecil dan mikro dapat dikelompokkan atas pengertian: 1) usaha kecil mandiri, yaitu tanpa menggunakan tenaga kerja lain; 2) usaha kecil yang menggunakan tenaga kerja anggota keluarga sendiri; dan 3) usaha kecil yang memiliki tenaga

⁸ Nizarul Alim, *Pembiayaan Syari'ah Untuk Usaha Mikro dan Kecil : Studi Kasus dan Solusi*, (Surabaya : PT. Bina Ilmu, 2009), h. 35

⁹ Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Tentang UMKM.

¹⁰ Undang-Undang No. 20 Tahun 2008, *ibid*.

kerja upahan yang tetap. Adapun karakteristik usaha kecil adalah sebagai berikut¹¹:

- 1). Usaha kecil yang dikelola oleh pemiliknya sehingga disebut *owner-manager* biasanya bertindak sebagai pemimpin yang memberikan arahan kepada beberapa staf yang tidak berspesialisasi untuk menjalankan usaha. Mereka disebut *managemen team* yang biasanya berasal dari anggota keluarga, sanak saudara, atau teman dekat.
- 2). Usaha kecil biasanya hanya mempunyai *single product line* tidak diverifikasi usaha, volume usaha relative kecil.
- 3). Penanggung jawab pengambilan keputusan biasanya dipegang oleh satu orang dan kurang memberikan wewenang kepada orang lain (*very little or no delegation of authority*)
- 4). Hubungan antara manajemen dengan pekerjaannya bersifat sangat dekat (*close management-employe relationship*)
- 5). Organisasi usaha tanpa adanya spesialisasi fungsional (*has few or sometimes no functional specialist, such as a full time accountant or a personal manager*), organisasi yang tidak memiliki spesialis fungsional seperti akuntan atau manajer pribadi.
- 6). Dalam sistem pelaporan juga tidak bertingkat

¹¹ Suharto Prawirokusumo, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, (Yogyakarta : BPFE Yogyakarta, 2010), h. 6

- 7). Kurang mempunyai *long term planning*
- 8). Tidak *go public*
- 9). Lebih berorientasi kepada survival untuk menjaga *owner's equity* dari pada *provit maximisasi*
- 10). Tidak dominan dalam pasar

c. Pengertian Usaha Menengah

Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang.¹²

Menurut UU No. 20 Tahun 2008 bab 1 pasal 1 ayat 3 tentang UMKM menyebutkan bahwa usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan

¹² Kusumaningtuti Soetiono, *Industri Jasa Keuangan Syariah*, (Jakarta: Gramata Publishing, 2016), h. 84

jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang¹³.

Lebih lanjut, Undang-undang No. 20 Tahun 2008 bab 4 pasal 6 ayat 3 menegaskan bahwa kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut :

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.2.500.000.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).

d. UMKM Menurut Pandangan Islam

Islam tidak memberikan penjelasan secara khusus mengenai konsep kewirausahaan (*enterpreneurship*) ini, namun dalam Islam digunakan istilah kerja keras, kemandirian, dan tidak lemah, dalam mengartikan konsep kewirausahaan. Penjelasan mengenai konsep kewirausahaan atau kerja keras dijelaskan pada beberapa ayat Al-

¹³ Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Tentang UMKM.

Qur'an maupun Hadits yang dapat menjadi rujukan mengenai semangat bekerja dan mandiri.¹⁴

Bekerja keras merupakan esensi dari kewirausahaan. UMKM sendiri sangat erat kaitannya dengan berdagang atau berusaha. Dalam Islam sejarah berdagang tentu lahir dari perjalanan hidup Nabi Muhammad, begitu pula dengan istri dan sahabat-sahabatnya yang juga seorang pedagang. Beliau adalah sosok tauladan bagi umat. Oleh karena itu, Islam identik dengan umatnya yang gemar berdagang. Terlebih di Indonesia, Islam disebarkan melalui jalur perdagangan terutama di daerah pesisir. Salah satu sahabat Rasulullah yang pandai dalam berdagang adalah Abdurrahman bin Auf.

قَدِمَ عَبْدُ الرَّحْمَنِ بْنُ عَوْفِ الْمَدِينَةِ، فَأَخَى النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بَيْنَهُ وَبَيْنَ سَعْدِ بْنِ الرَّبِيعِ الْأَنْصَارِيِّ فَعَرَضَ عَلَيْهِ أَنْ يُنَاصِفَهُ أَهْلَهُ وَمَالَهُ، فَقَالَ: عَبْدُ الرَّحْمَنِ بَارَكَ اللَّهُ لَكَ فِي أَهْلِكَ وَمَالِكَ دُلَّنِي عَلَى السُّوقِ، فَرِيحَ شَيْئًا مِنْ أَقِطٍ وَسَمْنٍ

Artinya :

Abdurrahman bin Auf ketika datang di Madinah, Nabi Shallallahu'alaihi Wasallam mempersaudarakannya dengan Sa'ad bin Ar Rabi' Al Anshari. Lalu Sa'ad menawarkan kepada Abdurrahman wanita untuk di nikahi dan juga harta. Namun Abdurrahman berkata: "semoga Allah memberkahi keluargamu dan hartamu, tapi cukup tunjukkan kepadaku dimana letak pasar". Lalu di sana ia mendapatkan untung berupa aqith dan minyak samin" (HR. Al-Bukhari 3937).¹⁵

¹⁴ Abdul Azizi Dahlan. *Ensiklopedi Hukum Islam Jilid ke-1*, (Jakarta: Ichtiar Baru Vann Hoeve, 1989), h. 23

¹⁵ Hadits Al-Bukhari No. 3937, Tentang Keutamaan Berdagang.

e. Karakteristik UMKM di Indonesia

UMKM memiliki perbedaan karakteristik dengan unit-unit usaha lain seperti UMi, UK, dan UM dalam sejumlah aspek yang mudah dilihat sehari-hari di NSB, termasuk Indonesia. Aspek-aspek tersebut termasuk orientasi pasar, profil dan pemilik usaha, sifat dari kesempatan kerja di dalam perusahaan, sistem organisasi dan manajemen yang diterapkan di dalam usaha, derajat mekanisme di dalam proses produksi, sumber-sumber dari bahan baku dan modal, lokasi tempat usaha, hubungan-hubungan eksternal, dan derajat keterlibatan perempuan sebagai pengusaha¹⁶.

Dalam karakteristik di sini terdapat empat alasan yang menjelaskan posisi strategis UMKM di Indonesia. *Pertama*, UMKM tidak memerlukan modal yang besar sebagaimana perusahaan besar sehingga pembentukan usaha ini tidak sesulit usaha besar. *Kedua*, tenaga kerja yang diperlukan tidak menuntut pendidikan formal tertentu. *Ketiga*, sebagian besar berlokasi di pedesaan dan tidak memerlukan infrastruktur sebagaimana perusahaan besar. Keempat, UMKM terbukti tidak memiliki ketahanan yang kuat ketika Indonesia dilanda krisis ekonomi¹⁷.

Tabel 2.1
Klasifikasi UMKM berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008

Ukuran Usaha	Asset	Omset
--------------	-------	-------

¹⁶ Tatang FH. *Kebijakan Umum Pembinaan dan Pengembangan UKM di Kabupaten Tasikmalaya*, (Bandung: Graha Ilmu, 2004), h. 12

¹⁷ Tatang FH, *ibid.*, h. 13

Usaha Mikro	Minimal 50 Juta	Maksimal 300 Juta
Usaha Kecil	>50 Juta – 500 Juta	Maksimal 3 Miliar
Usaha Menengah	>500 Juta – 10 Miliar	>2,5 – 50 Miliar

f. Peran dan Kontribusi UMKM di Indonesia

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Indonesia memiliki peranan penting dalam perekonomian nasional, terutama dalam kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto (PDB)¹⁸. Mengingat pentingnya peranan UMKM di bidang ekonomi, sosial dan politik, maka saat ini perkembangan UMKMdiberi perhatian cukup besar diberbagai belahan dunia.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mempunyai peranan yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, UMKM juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan. UMKM diharapkan mampu memanfaatkan sumber daya nasional, termasuk pemanfaatan tenaga kerja yang sesuai dengan kepentingan rakyat dan mencapai pertumbuhan ekonomi yang maksimum. Usaha kecil juga memberikan kontribusi yang tinggi terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia di sektor-sektor industri, perdagangan, dan transportasi. Sektor ini mempunyai peranan cukup penting dalam

¹⁸ Arwan Gunawan. *Perancangan Model Sistem Anggaran untuk Usaha Kecil: Jurnal Ekonomi dan Bisnis, Vol. III, No. 1*, (Bandung: PT. Bina Ilmu, 2003), h. 14

penghasilan devisa negara melalui pakaian jadi (*garment*), barang-barang kerajinan termasuk *meubel* dan pelayanan bagi turis¹⁹.

Peranan dalam bidang sosial bahwa UMKM di sini mampu memberikan manfaat sosial yaitu mereduksi ketimpangan pendapatan, terutama di negara-negara berkembang. Peranan usaha kecil tidak hanya menyediakan barang-barang dan jasa bagi konsumen yang berdaya beli rendah, tetapi juga bagi konsumen perkotaan lain yang berdaya beli lebih tinggi. Selain itu, usaha kecil juga menyediakan bahan baku atau jasa bagi usaha menengah dan besar, termasuk pemerintah lokal. Tujuan sosial dari UMKM adalah untuk mencapai tingkat kesejahteraan minimum, yaitu menjamin kebutuhan dasar rakyat.

g. Konsep Pengembangan UMKM

Dalam upaya penumbuhan usaha kecil, perlu diketahui karakteristik serta permasalahan dan kendala yang dihadapi oleh usaha kecil. Pada umumnya, usaha kecil mempunyai ciri sebagai berikut²⁰:

- 1) Berbentuk usaha perorangan dan belum berbadan hukum
- 2) Aspek legalitas usaha lemah
- 3) Struktur organisasi bersifat sederhana dengan pembagian kerja yang tidak baku

¹⁹ Arwan Gunawan, *ibid.*, h. 15

²⁰ Arwan Gunawan, *ibid.*, h. 26

- 4) Kebanyakan tidak memiliki laporan keuangan dan tidak melakukan pemisahan antara kekayaan pribadi dan kekayaan perusahaan
- 5) Kualitas manajemen rendah dan jarang memiliki rencana usaha
- 6) Sumber utama modal adalah modal pribadi
- 7) Sumber daya manusia (SDM) terbatas
- 8) Pemilik memiliki ikatan batin yang kuat dengan perusahaan, sehingga seluruh kewajiban perusahaan juga menjadi kewajiban pemilik.

2. Unit Usaha Koperasi

a. Pengertian Koperasi

Menurut UU Koperasi No. 25 Tahun 1992 bab 1 pasal 1 ayat 1, koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan²¹.

Menurut Masjufuk Zuhdi, koperasi adalah suatu perkumpulan atau organisasi yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum yang bekerja sama dengan penuh kesadaran untuk meningkatkan kesejahteraan anggota atas dasar suka rela dan secara kekeluargaan, dimana koperasi yang melakukan usahanya atas perjanjian keuntungan setiap dan kerugian dibagi antara para anggota (*profit and loss*

²¹ Undang-Undang Koperasi No. 25 Tahun 1992

sharing) dan besar kecilnya presentase keuntungan dan kerugian bergantung pada kemajuan dan kemunduran koperasi²². Sedangkan sebagian ulama menyebut koperasi dengan *syirkah ta'awunyah* (persekutuan tolong menolong), yitu suatu perjanjian kerjasama antara dua orang atau lebih, yang satu pihak menyediakan modal usaha, sedangkan pihak lain melakukan usaha atas dasar *profit sharing* (membagi untung) menurut perjanjian. Maka dalam koperasi ini, terdapat unsur mudharabah karena satu pihak memiliki modal dan pihak lain melakukan usaha atas modal tersebut.

b. Tujuan Koperasi

Tujuan koperasi sebagaimana yang tertuang dalam UU No. 25 Tahun 1992 bab 2 pasal 3 tentang perkoperasian, yaitu memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil, dan makmur berlandaskan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945²³. Berdasarkan uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa tujuan koperasi adalah :

1. Memajukan kesejahteraan koperasi
2. Memajukan kesejahteraan masyarakat
3. Membangun tatanan perekonomian nasional

²² Masjfuk Zuhdi, *Zakat, Pajak, Asuransi, dan Lembaga Keuangan*, (Jakarta : PT. Grafindo Persada, 2000), h. 148

²³ Pasal 3 Undang-Undang No. 25 Tahun 1992

c. Peran dan Fungsi Koperasi

Menurut Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 bab 3 pasal 4, fungsi dan peranan koperasi adalah sebagai berikut²⁴:

- 1) Membangun dan mengembangkan potensi dan kemampuan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosialnya
- 2) Berperan serta secara aktif dalam upaya mempertinggi kualitas kehidupan manusia dan masyarakat
- 3) Memperkokoh perekonomian rakyat sebagai dasar kekuatan dan ketahanan perekonomian nasional dengan koperasi sebagai sokogurunya
- 4) Berusaha untuk mewujudkan rakyat sebagai dasar kekuatan dan nasional yang merupakan usaha bersama dan mengembangkan perekonomian nasional yang merupakan usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi.

d. Prinsip Koperasi

Prinsip-prinsip pengelolaan koperasi merupakan penjabaran lebih lanjut dari asas kekeluargaan yang dianutnya. Sejarah prinsip

²⁴ Pasal 4 Undang-Undang No. 25 Tahun 1992

koperasi dikembangkan oleh koperasi konsumsi di *Rochdale*. Prinsip-prinsip koperasi Rochdale atau the *principles of Rochdale* adalah sebagai berikut²⁵:

- 1) Barang-barang dijual bukan barang palsu dan dengan timbangan yang benar
- 2) Penjualan barang dengan tunai
- 3) Harga penjualan menurut harga pasar
- 4) Sisa hasil usaha (keuntungan) dibagikan kepada para anggota menurut pertimbangan jumlah pembelian tiap-tiap anggota ke koperasi
- 5) Masing-masing anggota mempunyai satu suara
- 6) Netral dalam politik dan keagamaan

Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 27 Tahun 2007, karakteristik utama koperasi yang membedakannya dengan badan usaha lain adalah bahwa anggota koperasi memiliki identitas ganda, yaitu anggota sebagai pemilik sekaligus pengguna jasa koperasi (*user own oriented firm*)²⁶. Oleh karena itu :

- 1) Koperasi dimiliki oleh anggota yang bergabung atas dasar sedikitnya ada satu kepentingan ekonomi yang sama
- 2) Koperasi didirikan dan dikembangkan berlandaskan nilai-nilai percaya diri untuk menolong dan bertanggung jawab kepada diri

²⁵ G. Kartasaputra. *Koperasi Indonesia yang Berdasarkan Pancasila dan UUD 1945*, Cet. Ke-5, (Jakarta: Rineka Cipta, 2001), h. 8

²⁶ <http://koperasiuntukindonesia.blogspot.com/2011/05/psak-no-27-1998-akuntansi-perkoperasian.html>. Di akses pada tanggal 27 Juli 2018, pukul 17.00

sendiri, kesetiakawanan, keadilan, persamaan, dan demokrasi, selain itu anggota-anggota koperasi percaya pada nilai-nilai etika, kejujuran, keterbukaan, tanggung jawab social dan kepedulian terhadap orang lain.

- 3) Koperasi didirikan, dimodali, dibiayai, diatur dan diawasi serta dimanfaatkan sendiri oleh anggotanya
- 4) Tugas pokok badan usaha koperasi adalah menunjang kepentingan ekonomi anggotanya dalam rangka memajukan kesejahteraan anggotanya
- 5) Jika terdapat kelebihan kemampuan pelayanan koperasi kepada anggotanya maka kelebihan kemampuan pelayanan tersebut dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang non-anggota koperasi.

Menurut UU No. 25 Tahun 1992 bab 3 pasal 5 menyebutkan bahwa prinsip-prinsip koperasi sebagai berikut :

- 1) Keanggotaan bersifat sukarela dan terbuka
- 2) Pengelolaan dilakukan secara demokratis
- 3) Pembagian sisa hasil usaha (keuntungan) dilakukan secara adil sebanding dengan besarnya jasa usaha masing-masing anggota
- 4) Pemberian balas jasa yang terbatas terhadap modal
- 5) Kemandirian

e. Klasifikasi Koperasi

Klasifikasi koperasi adalah pengelompokan koperasi ke dalam kelompok-kelompok tertentu berdasarkan kriteria dan karakteristik tertentu. Jenis koperasi sangat beragam tergantung dari latar belakang dan tujuan yang ingin dicapai. Berdasarkan keragaman latar belakang dan tujuan tersebut penggolongan koperasi dapat dilakukan berdasarkan berbagai pendekatan. Pasal 16 UU No. 25 Tahun 1992 menjelaskan bahwa jenis koperasi didasarkan pada kesamaan dan kepentingan ekonomi anggotanya.²⁷ Dalam penjelasan pasal tersebut diuraikan jenis koperasi adalah koperasi Simpan Pinjam, Koperasi Konsumen, Koperasi Produsen, Koperasi Pemasaran, dan Koperasi Jasa. Sedangkan jika dilihat dari berbagai pendekatan, jenis koperasi dapat dibedakan berdasarkan bidang usaha, jenis anggota, jenis komoditi, dan daerah kerja²⁸.

1) Berdasarkan Bidang Usaha

Klasifikasi koperasi berdasarkan bidang usahanya mencerminkan jenis jasa yang ditawarkan koperasi kepada pelanggannya.

- a) Koperasi produksi yaitu koperasi yang kegiatan utamanya memroses bahan baku menjadi barang jadi atau barang setengah jadi

²⁷ Pasal 16 UU No. 25 Tahun 1992

²⁸ G. Kartasaputra, *op. cit.*, h. 10

- b) Koperasi konsumsi yaitu koperasi yang berusaha dalam penyediaan barang-barang konsumsi yang dibutuhkan anggotanya
- c) Koperasi pemasaran yaitu koperasi yang dibentuk untuk membantu anggota dalam memasarkan barang-barang yang mereka hasilkan
- d) Koperasi simpan pinjam yaitu koperasi yang bergerak dalam penghimpunan simpanan dari anggota kemudian meminjamkannya kembali kepada anggota yang membutuhkan

2) Berdasarkan Jenis Komoditi

Penggolongan ini didasarkan pada jenis barang dan jasa yang menjadi objek usaha koperasi²⁹.

- a) Koperasi pertambangan yaitu koperasi yang melakukan usaha dengan menggali atau memanfaatkan sumber-sumber alam secara langsung tanpa atau dengan sedikit mengubah bentuk dan sifat sumber-sumber alam tersebut.
- b) Koperasi pertanian yaitu koperasi yang melakukan usaha dengan komoditi pertanian tertentu
- c) Koperasi peternakan yaitu koperasi yang usahanya berhubungan dengan komoditi peternakan tertentu

²⁹ G. Kartasaputra, *op. cit.*, h. 11

- d) Koperasi industri dan kerajinan yaitu koperasi yang melakukan usaha dalam bidang industri atau kerajinan tertentu
- e) Koperasi jasa yaitu koperasi mengkhususkan kegiatannya dalam memproduksi dan memasarkan kegiatan jasa tertentu

3) Berdasarkan Jenis Anggota

Berdasarkan anggotanya koperasi dapat dikelompokkan sebagai berikut³⁰:

- a) Koperasi karyawan (Kopkar)
- b) Koperasi pedagang pasar (Koppas)
- c) Koperasi angkutan darat (Primkopad)
- d) Koperasi mahasiswa (Kopma)
- e) Koperasi pesantren (Koppontren)
- f) Koperasi peran serta wanita (Koperwan)
- g) Koperasi pramuka (Kopram)
- h) Koperasi pegawai negeri (KPN)

4) Berdasarkan Daerah Kerja

³⁰G. Kartasaputra, *op. cit.*, h. 12

Berdasarkan daerah kerja dapat diartikan sebagai luas sempitnya suatu wilayah yang dijangkau oleh badan usaha koperasi dalam melayani kepentingan anggotanya atau dalam melayani masyarakat. Penggolongannya adalah sebagai berikut³¹:

- a) Koperasi primer yaitu koperasi yang beranggotakan orang-orang yang biasanya didirikan pada lingkup kesatuan wilayah tertentu
- b) Koperasi sekunder atau pusat koperasi yaitu koperasi yang beranggotakan koperasi-koperasi primer
- c) Koperasi tersier atau induk koperasi yang beranggotakan koperasi-koperasi sekunder dan berkedudukan di ibu kota negara.

f. Organisasi Koperasi

Menurut pasal 21 Undang-Undang No. 25 Tahun 1992, perangkat organisasi koperasi sebagai berikut³²:

1) Rapat anggota

Salah satu perangkat organisasi yang merupakan kekuasaan tertinggi dalam koperasi adalah rapat anggota. Melalui forum ini setiap anggota akan menggunakan hak suaranya berdasarkan prinsip “satu orang satu suara” dan tidak ada suara yang diwakilkan (*no voting by proxy*). Dengan forum rapat anggota ini lah setiap

³¹ G. Kartasaputra, *op. cit.*, h. 13

³² Andjar Pachta W. *Hukum Koperasi Indonesia: Pemahaman, Regulasi, dan Modal Kerja*, (Jakarta: Kencana, 2007). H. 19-20

anggota mempunyai peluang untuk memengaruhi jalannya organisasi dan usaha koperasi, mengevaluasi kinerja pengurus dan pengawas serta memutuskan apakah koperasi dapat terus berjalan atau diberhentikan.

2) Pengurus

Salah satu perangkat koperasi yang memperoleh kepercayaan dari rapat anggota untuk memimpin jalannya organisasi dan usaha koperasi adalah pengurus. Pengurus merupakan pelaksana kebijakan umum yang ditetapkan dalam rapat anggota. Untuk melaksanakan kebijakan tersebut, pengurus dapat mengangkat manajer beserta karyawannya atas persetujuan rapat anggota. Pasal 29 UU No. 25 Tahun 1992 menyebutkan bahwa³³:

- a) Pengurus dipilih oleh rapat anggota dan dari kalangan anggota
- b) Pengurus merupakan pemegang kuasa rapat anggota
- c) Untuk pertama kali, susunan dan nama anggota pengurus dicantumkan dalam akta pendirian
- d) Masa jabatan paling lama 5 tahun
- e) Persyaratan untuk dapat dipilih menjadi anggota pengurus ditentukan dalam anggaran dasar koperasi

3) Pengawas

³³ Undang-undang No. 25 Tahun 1992, Tentang Koperasi

Pengawas adalah perangkat koperasi selain rapat anggota dan pengurus. Teguh Sihono menyebutkan bahwa “pengawas merupakan pengendali atau pemeriksa pelaksanaan tugas yang dilakukan pengurus, apakah sudah sesuai dengan kebijakan yang ditetapkan rapat anggota atau belum”³⁴. Tugas pengawas adalah mencari dan menemukan kemungkinan penyimpangan-penyimpangan pelaksanaan kebijakan yang dilakukan pengurus. Apabila ditemukan penyimpangan, pengawas harus mencari solusi atas penyimpangan yang terjadi.

Pengawas dipilih oleh rapat anggota dari kalangan anggota yang persyaratannya diatur dalam anggaran dasar koperasi. Masa jabatan pengawas tidak boleh lebih dari 5 tahun. Jika pengawas tidak mampu melaksanakan tugas pemeriksaan, koperasi dapat meminta bantuan jasa audit pada akuntan publik untuk melakukan pemeriksaan terhadap usaha koperasi, khususnya dalam bidang keuangan.

3. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)

³⁴ Taguh Sihono, *Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dan Upaya Mengatasi Pengangguran*, (Yogyakarta: Jurnal *Economia*, 2005), h. 78.

a. Pengertian BMT

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) adalah balai usaha terpadu yang isinya berintikan *bayt al-mal wa al-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil ke bawah dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Baitul Maal Wat Tamwil juga bisa menerima titipan zakat, infak, sedekah, dan meyalurkannya sesuai dengan peraturan serta amanatnya. Selain itu, yang mendasar adalah bahwa seluruh aktivitas BMT harus dijalankan berdasarkan prinsip muamalah ekonomi dalam islam.³⁵

Dengan demikian, keberadaan BMT dapat dipandang memiliki dua fungsi utama yaitu sebagai media penyalur pendayagunaan harta ibadah seperti zakat, infak, sedekah, dan wakaf, serta dapat pula berfungsi sebagai institusi yang bergerak di bidang investasi yang bersifat produktif sebagaimana layaknya bank. Pada fungsi kedua ini dapat dipahami bahwa selain berfungsi sebagai lembaga keuangan, BMT juga berfungsi sebagai lembaga ekonomi sebagaimana lembaga keuangan.³⁶

b. Tujuan Pendirian BMT

³⁵ Hartono Widodo Ak, dkk. *Panduan Praktis Operasional Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)*, (Bandung: Mizan, 2000), Cet. Ke-2, h. 82

³⁶ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2014), Cet. Ke-4, h. 452

Tujuan didirikannya BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*) adalah agar dapat meningkatkan kualitas usaha ekonomi rakyat untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya³⁷. Pengertian tersebut dapat dipahami bahwa BMT berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan umat. Sehingga dengan menjadi anggota BMT, masyarakat dapat meningkatkan taraf hidupnya melalui peningkatan usaha-usahanya,

c. Dasar Hukum BMT

Seiring dengan pesatnya perkembangan aktivitas ekonomi masyarakat berbasis syariah membuat kehadiran regulasi yang mandiri menjadi sebuah harapan baru bagi perekonomian Indonesia. Bank dan BPRS berada di bawah peraturan Bank Indonesia. Sedangkan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) dalam bentuk BMT berada di bawah peraturan perkoperasian. Ditinjau dari segmen usahanya BMT juga termasuk UKM karenanya juga mengikuti peraturan terkait pembinaan dan pengembangan usaha kecil.³⁸

Hingga saat ini status kelembagaan atau badan hukum yang menaungi keabsahan BMT adalah koperasi. Hal ini berarti kelembagaan BMT mengikuti peraturan Undang-Undang Perkoperasian Nomor 17 Tahun 2012 dan secara spesifik diatur dalam

³⁷ Tujuan Pendirian BMT, <https://ultimatesammy.wordpress.com/2014/01/31/tujuan-pendirian-bmt/>. Diakses pada tanggal 11 Februari 2019, pukul 18.01

³⁸ Euis Amalia, *Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia*, (Jakarta: Rajawali, 2009), h. 242

Keputusan Menteri Koperasi dan UKM RI Nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang petunjuk pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS).³⁹

d. Peran dan Fungsi BMT

Fungsi Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) yaitu :

- 1) Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisir, mendorong, dan mengembangkan potensi serta kemampuan ekonomi anggota, kelompok, usaha anggota muamalat (pokusma) dan kerjanya.
- 2) Mempertinggi kualitas SDM anggota dan pokusma menjadi lebih profesional dan islami sehingga makin utuh dan tangguh menghadapi tantangan global
- 3) Menggalang dan mengorganisir potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota⁴⁰

Selain itu, BMT juga memiliki beberapa peran, di antaranya adalah :

- 1) Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi yang bersifat non islam dengan melakukan sosialisasi di tengah masyarakat tentang arti penting sistem ekonomi islam. Hal ini dapat dilakukan dengan pelatihan-pelatihan mengenai cara-cara bertransaksi yang islami.

³⁹ Euis Amalia, *ibid.*, h. 242-243

⁴⁰ Andri Soemitra, *ibid.*, h. 453

Misalnya, dilarang curang dalam menimbang barang, jujur terhadap konsumen, dan sebagainya.

- 2) Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil. BMT harus bersikap aktif menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro, misalnya dengan memberi dampingan, pembinaan, penyuluhan, dan pengawasan terhadap usaha-usaha nasabah.
- 3) Melepaskan ketergantungan pada rentenir, maka BMT harus mampu melayani masyarakat lebih baik, misalnya selalu tersedia dana setiap saat, birokrasi yang sederhana dan lain sebagainya.
- 4) Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata. Fungsi BMT langsung berhadapan dengan masyarakat yang kompleks dituntut pandai bersikap. Oleh karena itu, langkah-langkah untuk melakukan evaluasi dalam rangka pemetaan skala prioritas yang harus diperlukan, misalnya dalam masalah pembiayaan BMT harus memperhatikan kelayakan usaha dalam hal golongan nasabah dan juga jenis pembiayaan yang dilakukan.⁴¹

B. Hasil Penelitian yang Relevan

Berdasarkan telaah yang sudah dilakukan terhadap beberapa sumber kepustakaan yang berkaitan dengan judul skripsi ini, penulis melihat bahwa yang menjadi masalah pokok penelitian ini tampaknya sangat penting. Dalam penelitian ini penulis sudah menemukan bentuk penelitian yang sama, tetapi

⁴¹ Nurul Huda dan Muhammad Haykal, *Lembaga Keuangan Islam*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2007), Ed 1, Cet. 1, h. 365

setidaknya terdapat 2 penelitian yang dapat dijadikan sebagai foKus tinjauan kepustakaan yang berkenaan dengan topik yang dipilih penulis dalam penelitian ini.

1. **Irfadilla, Skripsi** mahasiswi konsentrasi Ekonomi Islam Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau tahun 2011 dengan judul **“Peranan Perbankan Syariah dalam Mendorong Usaha Kecil dan Menengah Menurut Tinjauan Ekonomi Islam (Studi Kasus PT. Bank Muamalat Tbk Jln. Jend. Sudirman Pekanbaru)**. Dalam skripsi ini penulis menjelaskan tentang, *pertama* peranan Bank Muamalat terhadap Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang meliputi :
 - 1) mengurangi kemiskinan, 2) usaha masyarakat semakin berkembang dan perekonomian masyarakat Pekanbaru semakin berkembang di masa yang akan datang, 3) peningkatan pendapatan penduduk miskin dengan memperluas kesempatan kerja dan usaha.*Kedua*, pembiayaan Bank Muamalat kepada UKM masyarakat yang mana telah sesuai dengan prosedur syariah⁴².

2. **Ahmad Fitroh Rizqi, Skripsi** mahasiswa konsentrasi Perbankan Syariah Program Studi Muamalat (Ekonomi Islam) Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta tahun 1432H/2011 M dengan judul **“Strategi dan Kendala**

⁴² Repository.uin-suska.ac.id

Pengembangan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah (Studi pada Koperasi Mitra Indonesia Di Kota Cileungsi Kabupaten Bogor)". Dalam skripsi ini penulis menjelaskan tentang, *pertama* strategi pengembangan oleh KJKS Koperasi Mitra Indonesia dengan cara : 1) peningkatan modal, 2) peningkatan kemampuan dan pengetahuan sumber daya insani, 3) peningkatan sistem informasi manajemen, 4) membangun semangat emosional lembaga dan seluruh anggota, 5) inovasi produk. *Kedua*, kendala-kendala dalam Koperasi Mitra Indonesia meliputi factor internal dan factor eksternal⁴³.

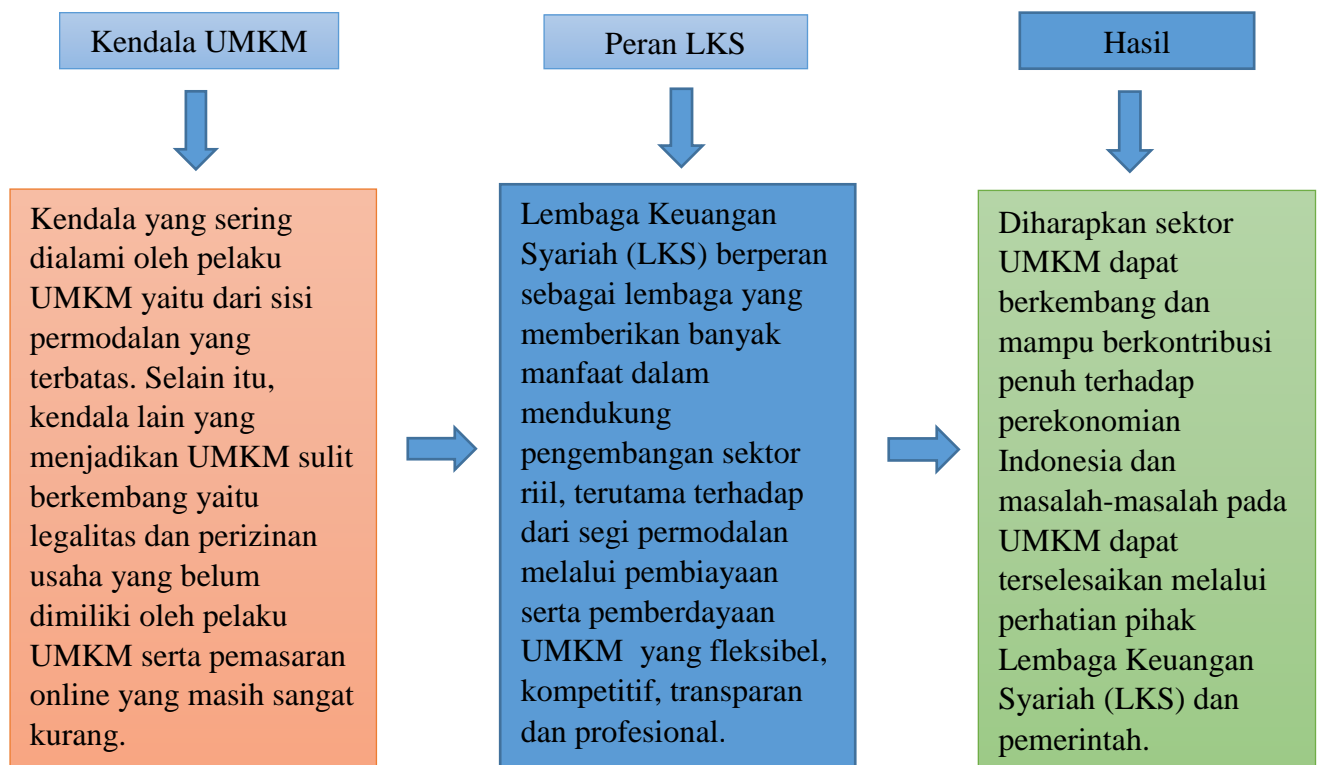
3. **Sukron, Skripsi** mahasiswa konsentrasi Perbankan Syariah Program Studi Muamalat Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta tahun 1432 H/ 2011 M dengan judul **"Strategi Lembaga Keuangan Mikro Syariah dalam Mengembangkan dan Meningkatkan Pembiayaan Usaha Kecil dan Menengah (Studi Pada BMT Al-Munawwarah Pamulang)"**. Dalam skripsi ini penulis menjelaskan tentang, *pertama* strategi BMT Al-Munawwarah dalam mengembangkan dan meningkatkan pembiayaan usaha kecil dan menengah (UKM) antara lain; 1) dating langsung ke tempat calon nasabah, 2) rekomendasi mitra lama, 3) jenis usaha yang dibiayai, 4) promosi.

⁴³ Repository.uinjkt.ac.id

Kedua, perkembangan pembiayaan BMT Al-Munawwarah terhadap UKM⁴⁴.

Adapun perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan saya lakukan ialah penelitian akan memfokuskan pada aspek peranan dan kendala pada pembangunan dan pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

C. Kerangka Berpikir



⁴⁴ Repository.uinjkt.ac.id

a. Kendala pada Sektor UMKM

Kendala yang dihadapi oleh Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yaitu⁴⁵:

1) Permodalan

Banyak dari perilaku UMKM yang yakin bahwa perusahaannya akan tumbuh dan dapat memperluas pemasaran, namun terkendala dari sisi permodalan. Bahkan sebagian UMKM masih belum tersentuh lembaga keuangan (bank), sehingga banyak dari UMKM mengambil jalan untuk memanfaatkan lembaga keuangan mikro walaupun dengan resiko yang cukup berat.

2) Distribusi Barang

Kurangnya jaringan untuk pendistribusian barang juga menjadi tantangan yang dihadapi oleh pelaku UMKM. Kebanyakan dari pelaku UMKM hanya terfokus pada kualitas produksi barang, sehingga menjadi kurang terfokus pada bagian pendistribusian barang. Padahal pendistribusian barang sangat memengaruhi tingkat produksi suatu barang.

3) Perizinan

Masalah perizinan menjadi kendala kedua setelah permodalan. Kepemilikan badan hukum yang jelas hanya dimiliki oleh segelintir pelaku UMKM. Mayoritas UMKM juga mengalami tantangan di bidang pengetahuan mengenai aspek legalitas dan perizinan, termasuk

⁴⁵ Hambatan dan Kendala UMKM di Indonesia
<https://www.kompasiana.com/rahmatsuseno01231/5baeadd8bde57543485214a4/hambatan-dan-kendala-imkm-di-indonesia>. Diakses pada tanggal 7 Januari 2019, pukul 15.45

persyaratan sampai dengan bagaimana proses yang ditempuh dalam proses pengurusannya.

4) Pembukuan yang Masih Manual

Kesulitan dalam memperhitungkan omset, laba kotor sampai dengan laba bersih karena pembukuan yang masih manual seringkali menghambat UMKM untuk bisa mengembangkan bisnisnya. Pembukuan menjadi penting karena dengan pembukuan suatu perusahaan dapat mengukur keberhasilan dan merencanakan strategi bisnis kedepannya.

5) Pemasaran Online

Selain distribusi barang yang sangat terbatas, cara pemasaran online juga masih menjadi tantangan UMKM saat ini. Kurangnya pengetahuan sampai dengan adaptasi internet dan perkembangan teknologi yang dialami pelaku UMKM menjadi tantangan dan masalah yang harus dibantu oleh banyak pihak.

6) Promosi Kurang Menarik

Kendala yang sering dihadapi oleh pelaku UMKM tidak terlepas dari promosi. Kebanyakan pelaku UMKM masih menggunakan cara promosi yang tradisional sehingga kurang menarik perhatian masyarakat. Kurangnya pengetahuan mengenai promosi menjadi masalah bagi pelaku UMKM⁴⁶.

⁴⁶ Hambatan dan Kendala UMKM di Indonesia, *ibid.*

b. Peran Lembaga Keuangan Syariah dalam Sektor UMKM

Lembaga Keuangan Syariah (LKS) mengalami pertumbuhan dan perkembangannya terus mengalami kemajuan yang cukup signifikan. Baik dari segi pertumbuhan kelembagaan, pertumbuhan asset, pertumbuhan sumber dana dan perkembangan lainnya. Perkembangan di sektor keuangan juga diramaikan oleh kehadiran asuransi syariah, reksadana syariah, pegadaian syariah, koperasi syariah, dan pasar modal syariah. Di beberapa daerah juga berkembang lembaga keuangan mikro dalam bentuk Baitul Maal Wat Tamwil (BMT).

Pertumbuhan dan perkembangan ekonomi syariah pada sektor keuangan tentu harus seimbang dengan pertumbuhan sektor riil syariah. Lembaga Keuangan Syariah (LKS) tentu memiliki tugas dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Dalam rangka mewujudkan keseimbangan antara sektor keuangan dan sektor riil maka LKS perlu melakukan perannya dengan membantu permodalan pelaku UMKM melalui pembiayaan, mengadakan program kemitraan untuk usaha yang belum memenuhi persyaratan bank, dan juga membina para pelaku UMKM untuk meningkatkan manajemen bisnis, standarisasi SOP, penggunaan sistem IT, dan pemasaran produk.

Koperasi sebagai salah satu Lembaga Keuangan (LK) memiliki peran yang sama dengan Lembaga Keuangan (LK) lainnya, mengingat koperasi merupakan lembaga keuangan yang sangat dibutuhkan oleh pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya. Untuk itu, Lembaga

Keuangan (LK) terutama koperasi sudah seharusnya dapat memberikan banyak manfaat dalam mendukung pengembangan sektor riil, khususnya terhadap UMKM⁴⁷.

⁴⁷ Peran Lembaga Keuangan Syariah dalam Pemberdayaan UMKM di Indonesia, https://www.researchgate.net/publication/324060195_Peran_Lembaga_Keuangan_Syariah_dalm_Pemberdayaan_UMKM_di_Indonesia. Diakses pada tanggal 7 Januari 2019, pukul 16.09

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah melalui peran Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-JibaaI CirendeU Kota Tangerang Selatan.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan di Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-JibaaI yang berlokasi di Jalan Kampung Gunung Raya CirendeU Kota Tangerang Selatan. Waktu penelitian berlangsung selama kurang lebih 3 bulan, dimulai pada bulan Desember sampai dengan Februari 2019.

C. Latar Penelitian

Latar dari penelitian yang dilakukan yaitu di Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-JibaaI yang berlokasi di Jalan Kampung Gunung Raya CirendeU, Ciputat Timur, Tangerang Selatan. Subjek dari penelitian ini adalah manajer Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-JibaaI. penulis melakukan penelitian di BMT AL-JibaaI karena koperasi tersebut tidak hanya menjual berbagai jenis makanan dan kue yang berasal dari anggota koperasi saja, akan tetapi mereka juga menampung pedagang-pedagang kaki lima untuk berjualan di koperasi tersebut. Selain itu, Koperasi Serba

Usaha (KSU) juga memiliki BMT yang bernama BMT Al-Jibaal. Dengan adanya koperasi tersebut maka akan memberi keuntungan bagi masyarakat sekitar untuk mengembangkan usahanya dalam menciptakan perekonomian yang tentunya tidak terlepas dari bantuan pihak lembaga keuangan khususnya unit usaha koperasi. Melihat kemampuan koperasi tersebut dalam membantu perekonomian masyarakat, penulis menjadikan koperasi tersebut sebagai tempat yang menarik untuk diteliti.

D. Metode dan Prosedur Penelitian

Adapun metode penelitian yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif. Dilihat dari sisi kegiatan ekonomi dari kelompok koperasi yaitu Koperasi Serba Usaha (KSU) dengan mendeskripsikannya secara terperinci. Mengingat objek yang akan penulis teliti yaitu pengembangan UMKM melalui peran Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaal. Sehingga penulis dapat mengetahui sejauh mana Koperasi Serba Usaha (KSU) dalam mengembangkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Kemudian mendeskripsikan hasil yang diteliti kedalam hipotesis penulis. Kemudian dari metode tersebut, penulis akan membuat langkah penelitian yaitu:

a. Tahap deskripsi atau orientasi

Pada tahap ini penulis mendeskripsikan penelitian yang dibuat dengan melihat kondisi koperasi secara langsung sehingga dapat mengetahui apakah KBMT Al-Jibaal telah menjalankan perannya

atau belum tersentuh pihak koperasi sama sekali. Penulis menjelaskan kondisi objek yang akan di teliti yaitu koperasi itu sendiri secara detail dengan melampirkan hal-hal yang terkait untuk diketahui dalam penelitian ini. Sehingga pembaca dapat mengetahui seperti apa kondisi objek dari penelitian yang penulis teliti.

b. Tahap reduksi

Pada tahap ini akan memfokuskan permasalahan terhadap strategi dan kendala pengembangan UMKM pada Koperasi Serba Usaha (KSU). Sehingga penelitian yang penulis lakukan tidak akan meluas dan terbatas dengan masalah yang penulis ingin teliti nantinya.

c. Tahap seleksi

Setelah penulis mendapatkan hasil dari penelitian yaitu berupa wawancara dan observasi. Maka penulis akan menguraikannya menjadi hasil penelitian yang dapat dilihat dengan jelas dan terperinci. Kemudian penulis simpulkan sesuai dengan tema yang telah dibuat. Sehingga dapat diketahui jawaban atas pertanyaan terkait judul yang penulis buat.

E. Data dan Sumber Data

Sumber utama dalam penelitian kualitatif adalah teori dan praktik, selebihnya berupa data tambahan seperti dokumen dan lain-lain.⁴⁸ Data yang penulis peroleh langsung dari objek penelitian berupa dokumen mengenai strategi dan kendala dalam pengembangan usaha yang didapat berupa :

1. Data Primer

Data primer merupakan data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu atau perseorangan seperti hasil wawancara atau hasil penelitian langsung ke lokasi tersebut.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang telah dikumpulkan untuk maksud selain menyelesaikan masalah yang sedang dihadapi. Data ini dapat ditemukan dengan cepat. Dalam penelitian ini yang menjadi sumber data sekunder adalah literatur, artikel, jurnal, serta situs di internet yang berkenaan dengan penelitian yang dilakukan.⁴⁹

⁴⁸ Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2007), h. 50

⁴⁹ Sugiyono, *ibid.*, h. 137

F. Teknik dan Prosedur Pengumpulan Data

1. Observasi

Observasi ini dilakukan langsung di lapangan untuk memperoleh data atau informasi secara langsung dan mendatangi responden.⁵⁰ Dimana penelitian tersebut dilakukan dengan cara :

a. Wawancara

Interview merupakan suatu alat pengumpulan informasi langsung tentang beberapa jenis data.⁵¹ Dalam penelitian ini peneliti langsung mewawancarai divisi tersebut pada Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaaal Cirendeu, Ciputat Timur, Tangerang Selatan.

b. Dokumentasi

Dokumentasi dapat diartikan sebagai bahan tertulis maupun data yang diperoleh dari dokumen-dokumen yang berupa catatan formal organisasi itu sendiri. Data yang didapat peneliti dalam penelitian ini dari Koperasi Serba Usaha (KSU) dan foto-foto dokumentasi kegiatan penelitian wawancara dengan karyawan Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaaal, mengenai strategi dan kendala dalam pengembangan UMKM di koperasi tersebut.

⁵⁰ Rosady Ruslan, *Metode Penelitian: Public Relation dan Komunikasi* (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), h. 32

⁵¹ Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, (Yogyakarta: Andy Offset, 1983), h. 49

G. Teknik Analisis Data

Analisis data kualitatif adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasi data, memilah-milah menjadi satuan yang dapat dikelola, mensintesiskannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.⁵² Untuk analisa data kualitatif, maka pola berpikir yang digunakan untuk menganalisa data adalah induktif dan deduktif. Pola pikir induktif adalah untuk menganalisa data data-data yang bersifat khusus untuk ditarik kepada yang umum. Sedangkan pola pikir deduktif adalah untuk menganalisa data-dat yang bersifat umum untuk ditarik ke khusus.⁵³

Dari data yang dikumpulkan, kemudian dianalisis dan diinterpretasikan. Adapun dalam menganalisis data, peneliti menggunakan metode analisis deskriptif, yaitu penelitian untuk memberikan penjelasan mengenai karakteristik suatu populasi atau fenomena tertentu, maksudnya adalah cara melaporkan data dengan menerangkan dan memberi gambaran mengenai data yang terkumpul secara apa adanya dan kemudian data tersebut disimpulkan.

⁵² Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif, Edisi Revisi*, (Bandung: Rosda Karya, 2007), h. 248

⁵³ Deddy Mulyana, *Metodologi Penelitian Kualitatif: Paradigma Baru Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya*, (Bandung: Remaja Rodakarya, 2004), h. 15

H. Validitas Data

Validitas adalah derajat ketepatan antara data yang terdapat di lapangan dan data yang dilaporkan oleh peneliti. Validitas data digunakan untuk mengetahui keabsahan data di lapangan dan data yang dilaporkan oleh peneliti sehingga data yang diperoleh sesuai dengan data yang sebenarnya. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan pengujian kredibilitas triangulasi waktu. Pengujian triangulasi waktu berkaitan dengan teknik wawancara kepada narasumber sehingga diperoleh data yang valid dan kredibel.

1. Kredibilitas

Tingkat kredibilitas dalam penelitian ini dapat dikatakan kredibel, karena penulis mengambil partisipan yang terpercaya dan terpilih sebagai partisipan yang dibutuhkan untuk proses pengambilan informasi yaitu manajer dari KBMT Al-Jibaal. Dengan demikian penelitian ini diperoleh dari data yang benar-benarnya.

2. Tranferabilitas

Dari hasil penelitian ini, maka akan dipaparkan ke dalam konteks lain berupa asumsi penulis terhadap hasil dari penelitian yang dijelaskan dengan rinci. Penelitian ini meliputi hasil wawancara dan kondisi lapangan yang akan dideskripsikan dengan disertai bukti gambar. Kemudian akan ditarik kesimpulan yang menjadi garis besar dari hasil penelitian ini.

3. Dependabilitas

Konteks dalam penelitian ini dapat berubah-ubah, maka penulis akan memastikan penelitian yang dilakukan dengan hasil yang diperoleh tetap berada dalam konteks yang sama yaitu dengan melakukan pemeriksaan dari dosen pembimbing, sehingga mencegah kemungkinan konteks dari penelitian ini dapat berubah.

4. Konfirmabilitas

Dalam konfirmasi hasil yang didapatkan, penulis akan membuatnya dalam bukti yang konkrit terkait penelitian ini. Dengan menyertakan hasil dokumentasi KBMT Al-JibaaI serta hasil wawancara yang penulis lakukan di KBMT Al-JibaaI, sehingga bukti keabsahan hasil penelitian ini dapat terlihat dari dokumentasi yang terlampir.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaal

1. Latar Belakang Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaal

Sejarah berdirinya Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaal dimulai ketika Yayasan Amanah Ummat (YAU) akan menyelenggarakan Program Pelatihan Pengelola BMT menjadi kesempatan bagi pelaku usaha mikro. Dengan adanya program pelatihan tersebut, maka dikirimkan 2 orang utusan dari Ta'lim Khusus Bangkok (TKB) dan 2 orang dari Majelis Ta'lim Al-Huda. YAU sebagai penyelenggara pelatihan tersebut bekerja sama dengan Yayasan Bina Pembangunan (YBP) dan Majalah Panji Masyarakat, sedangkan untuk fasilitatornya dari Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK)⁵⁴.

Pelatihan diadakan di Cisaat Sukabumi selama 15 hari terhitung dari tanggal 19 Juni sampai dengan 03 Juli 1997 yang diikuti oleh 29 peserta dari berbagai daerah khususnya Jabodetabek (17 BMT/calon BMT). Pada saat penutupan pelatihan, masing-masing calon BMT diberi pinjaman modal sebesar Rp. 5.000.000 oleh YAU, yang dapat diangsur selama 24 bulan dengan tenggang waktu 4 bulan. Untuk daerah Cirendeu karena mengirimkan 2 Majelis Ta'lim, pihak YAU memberikan pinjaman modal sebesar Rp. 10.000.000, karena

⁵⁴ Proposal Pembiayaan LPDB-KUMKM Koperasi BMT Al-Jibaal. 2013. h. 1

terdapat 2 perwakilan Majelis Ta'lim seselanjutnya disepakati untuk menjadi 1 BMT dan para pengurus Majelis Ta'lim sepakat untuk memberi nama BMT tersebut dengan nama Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaaal yang terletak di Jalan Gunung Raya, Ciputat Timur.

Kemudian kedua Majelis Ta'lim yang bergabung di BMT Al-Jibaaal mulai melakukan sosialisasi dengan memperkenalkan BMT kepada tokoh masyarakat setempat dan masyarakat yang berada di wilayah Kampung Gunung. Dengan sosialisasi yang dilakukan oleh para pengurus Majelis Ta'lim akhirnya pada tanggal 1 September 1997 Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaaal diresmikan oleh Kepala Desa setempat. Adapun wilayah kerjanya pada saat itu meliputi 2 RW yaitu RW 04 dan RW 11.

Pada tahun 1998 KSU BMT Al-Jibaaal telah berbadan hukum koperasi. Pada tanggal 9 Desember 1998 badan hukumnya disahkan dan terdaftar di Dinas Koperasi Kabupaten Tangerang Selatan dengan No. 243/BH/KDK.104/XXI/1998 dengan nama Koperasi BMT Al-Jibaaal. Setelah reorganisasi pada tanggal 01 Desember 2012 BMT Al-Jibaaal menyewa salah satu kantor yang beralamat di Jln. Gunung Raya RT 004 RW 11, Cirendeui, Ciputat Timur, Tangerang Selatan⁵⁵. Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaaal telah memiliki anggota 350 anggota (per Januari 2019) dengan 3 orang pengelola (Manajer,

⁵⁵ Proposal Pembiayaan LPDB-KUMKM Koperasi Al-Jibaaal. 2013. h. 1

Operasional, dan Marketing). Dengan disahkan menjadi koperasi, bidang usaha yang terdapat di BMT Al-Jibaal diperluas sehingga tidak hanya melayani jasa simpan pinjam. Para pendiri Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaal, yaitu⁵⁶:

- a. Drs. H. Aman Nadir Saleh (Alm)
- b. Ir. H. Sukardi
- c. M. Adi Musthofa
- d. H. Moh. Saleh
- e. Kasito Purnomo
- f. H. Aseni Muhayar
- g. H. Wahyudi
- h. Sukiman

Tabel 4.1
Susunan Pengurus dan Pengelola Koperasi

No.	Keterangan	Nama	Telepon/HP
Pengurus			
1	Ketua	Drs. H. Fadjri, M.M.	081288877545
2	Sekretaris	M. Jumaedi, S.Ag	087874216681
3	Bendahara	H. Wahyudi	081288180980
Pengawas			
1	Ketua	Hendro Wibowo	081387339483
2	Anggota 1	H. Muhammad Saleh	0816978506
3	Anggota 2	Dicky Ruchiana	081574454734
Pengelola			
1	Manager	Abdul Biya, S.E.	082122661625
2	Kabag. Operasional	Rini Agustini SR.	082114192092
3	Kabag. Marketing	Hendra Adi Wibowo	087780882988

⁵⁶ Laporan Keuangan Tahun Buku 2007 Milad ke x 1997-2003. h. 24

2. Visi dan Misi Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaal

Visi : Mewujudkan BMT lembaga keuangan mikro syariah yang profesional dalam menumbuh kembangkan produktivitas usaha anggota dan dapat meningkatkan kualitas ibadah anggota dalam segala aspek kehidupan.

Misi : Meyelenggarakan pelayanan yang prima kepada anggota sesuai dengan jati diri koperasi dan syariah, menjalankan kegiatan usaha dengan cepat, cermat, dan beretika, serta menjalin kerja sama dengan berbagai pihak⁵⁷.

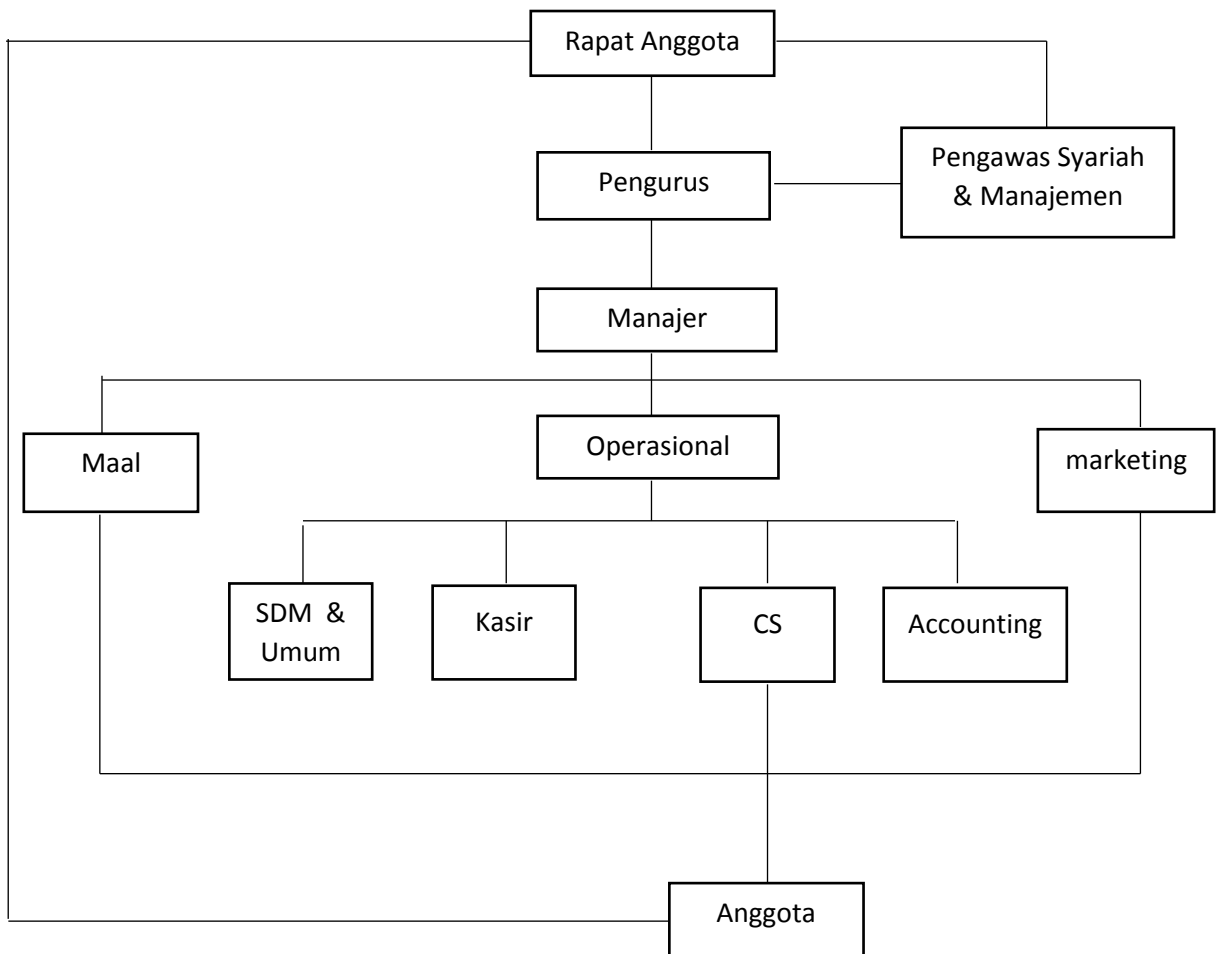
3. Struktur Organisasi Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaal

Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaal memiliki struktur organisasi kepengurusan yang bertugas untuk saling bekerja dan berhubungan satu sama lain dengan cara koordinasi, kooperatif, dan dorongan-dorongan guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Untuk saat ini jumlah karyawan di KBMT Al-Jibaal sebanyak 5 orang yang dibagi ke dalam 3 tugas, yaitu untuk bagian perdagangan terdapat 2 orang karyawan, bagian simpan pinjam terdapat 3 orang karyawan. Untuk kepentingan lain-lain atau di luar dua bagian di atas, dikerjakan secara *freelance* (seseorang yang bekerja sendiri dan tidak berkomitmen penuh terhadap suatu organisasi dengan jangka waktu

⁵⁷ Laporan Pembiayaan LPDB-KUMKM Koperasi BMT Al-Jibaal. 2013. h. 2

tertentu). Adapun struktur organisasi di KBMT Al-Jibaaal disajikan dalam bentuk bagan sebagai berikut:

Gambar 4.1
Struktur Organisasi KSU BMT Al-Jibaaal



Sumber : Proposal Pembiayaan LPDB-KUMKM Koperasi Al-Jibaaal. 2017. h. 10

Adapun tugas-tugas dalam struktur organisasi BMT Al-JibaaI :

a. Rapat Anggota

Bertugas sebagai pemegang kekuasaan dalam memutuskan kebijakan-kebijakan makro KSU BMT Al-JibaaI.

b. Pengurus

Bertugas menjalankan amanat rapat anggota dan membuat kebijakan-kebijakan mikro.

c. Pengawas Syariah dan Manajemen

Bertugas sebagai pelaksana harian tugas pengurus dan memimpin jalannya operasional KSU BMT Al-JibaaI sesuai dengan instruktur pengurus.

d. Manajer

Bertugas sebagai pelaksana harian tugas pengurus dan mengesahkan produk-produk BMT sesuai dengan hukum syariah

e. Maal

Bertugas mewakili manajer untuk melakukan penghimpunan dan penyaluran dana sosial KSU BMT Al-JibaaI yaitu berupa ZIS (Zakat, Indak, dan Shadaqah).

f. Operasional

Bertugas mewakili manajer dalam hal operasional kantor KSU BMT Al-JibaaI dibantu oleh SDM dan Umum, Kasir, Customer Service (CS), serta bagian Accounting.

g. Marketing

Bertugas untuk melakukan kegiatan marketing dan collecting terhadap produk-produk BMT Al-Jibaa, dibantu oleh Account Officer (AO) dan Colector.

h. Anggota

Merupakan pemilik dan pengguna jasa KSU BMT Al-Jibaa⁵⁸.

4. Kegiatan Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaa

Kegiatan KSU BMT Al-Jibaa adalah menghimpun dan menyalurkan dana dari anggota atau nasabah, memberikan jasa pelayanan kepada anggota dan masyarakat, serta ikut dalam kegiatan sosial yang dananya berasal dari zakat, infaq, dan shodaqah. Kegiatan ini tidak mengambil keuntungan secara finansial, tetapi hanya pinjaman kebaikan. Secara umum, sumber dana KBMT Al-Jibaa diklasifikasikan sebagai berikut⁵⁹:

Pertama, simpanan pokok. Merupakan modal awal anggota yang disetorkan, sehingga besar simpanan pokok tersebut sama dan tidak boleh dibedakan antara anggota satu dengan lainnya. Konsep pendirian KBMT menggunakan konsep syirkah mufawadhah, yakni sebuah usaha yang didirikan secara bersama-sama oleh dua orang atau lebih, yang masing-masing dengan bobot yang sama pula. Masing-masing menanggung satu sama lain dalam hak dan kewajiban, serta

⁵⁸ Proposal Pembiayaan LPDB-KUMKM Koperasi BMT Al-Jibaa. 2013. h. 4

⁵⁹ Proposal Pembiayaan LPDB-KUMKM Koperasi BMT Al-Jibaa. 2013. h. 5

tidak dibolehkan salah seorang yang lebih besar dibanding dengan anggota lainnya.

Kedua, simpanan wajib juga termasuk modal dari KBMT seperti halnya simpanan pokok. Besar kewajiban tersebut diputuskan berdasarkan hasil syuro (musyawarah) anggota, dan penyetorannya dilakukan secara berturut-turut setiap bulannya hingga seseorang dinyatakan keluar dari keanggotaan Koperasi *Baitul Maal Wattamwil*.

Ketiga, simpanan sukarela. Simpanan sukarela merupakan bentuk investasi dari anggota atau calon anggota yang memiliki kelebihan dana, dan kemudian menyimpannya di KBMT. Bentuk simpanan sukarela memiliki dua karakter, yaitu⁶⁰:

- a. Dana simpanan tersebut bersifat titipan (*wadiah*) dan dapat diambil sewaktu-waktu. Titipan (*wadiah*) terbagi menjadi dua macam, yaitu wadiah amanah (titipan yang tidak boleh dipergunakan baik untuk kepentingan KBMT maupun untuk investasi usaha, tetapi untuk dijaga oleh pihak KBMT sampai diambil oleh pemiliknya) dan wadiah yad dhamanah (dana titipan anggota kepada KBMT yang diizinkan untuk dikelola dalam usaha riil sepanjang dana tersebut belum diambil oleh pemiliknya, biasanya pihak KBMT memberikan bonus kepada pemilik dana yang tidak dipersyaratkan di awal).

⁶⁰ Proposal Pembiayaan LPDB-KUMKM Koperasi BMT Al-Jibaa. 2013. h. 6

b. Dana simpanan tersebut bersifat investasi yang ditujukan untuk kepentingan usaha dengan mekanisme bagi hasil (*mudharabah*) baik revenue sharing, profit sharing, maupun profit and loss sharing. Konsep simpanan yang dipakai adalah simpanan berjangka *mudharabah mutlaqah* (kerja sama antara pemilik dana dengan KBMT yang cakupan usahanya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah usaha) serta simpanan berjangka *mudharabah muqayadah* (kerja sama antara pemilik dana dengan pihak KBMT selaku pengusaha, yang penggunaan dananya dibatasi oleh ketentuan yang dipersyaratkan oleh pemilik dana).

Keempat, investasi pihak lain. Dalam operasionalnya KBMT selalu membutuhkan dana untuk bisa mengembangkan usahanya secara maksimal, sementara simpanan anggotanya masih sedikit dan terbatas. Oleh karena itu, KBMT diharapkan bekerja sama dengan bank syariah maupun program-program pemerintah. Investasi pihak lain ini menggunakan prinsip *musyarakah*⁶¹.

Kegiatan KSU BMT Al-Jibaal seperti penghimpunan dana, pembiayaan, pelayanan jasa, dan sosial. Untuk penghimpunan dana sendiri terdapat modal dasar (simpanan pokok, simpanan wajib, investasi pihak lain) dan simpanan sukarela (*wadiah* dan *mudharabah*). Sedangkan untuk pembiayaan, KSU BMT Al-Jibaal

⁶¹ Proposal Pembiayaan LPDB-KUMKM Koperasi BMT Al-Jibaal. 2013. h. 7

menggunakan prinsip mudharabah, musyarakah, murabahah, salam, dan istishna. Kemudian untuk pelayanan jasa, KSU BMT Al-JibaaI melayani anggota atau nasabahnya melalui simpanan sukarela (*wadiah* dan *mudharabah*). Untuk kegiatan sosial KSU BMT Al-JibaaI melakukan fungsinya melalui produk qardul hasan dan hibah.

Adapun untuk permodalan di KMBT Al-JibaaI memiliki 2 aspek yaitu⁶²:

- 1) Aspek Modal Sendiri
 - a) Ketentuan mengenai simpanan pokok dan simpanan wajib anggota yaitu: simpanan pokok dibayar sekaligus Rp. 50.000 sekali bayar, sedangkan untuk simpanan wajib dibayar Rp. 15.000 untuk setiap bulan.
 - b) Ketentuan mengenai pembentukan cadangan; sesuai dengan anggaran dasar Koperasi BMT Al-JibaaI menyebutkan bahwa cadangan koperasi disisihkan sebesar 25% dari SHU tahun berjalan.
 - c) Ketentuan mengenai pembagian SHU, sesuai dengan anggaran dasar Koperasi BMT Al-JibaaI pasal 38 ayat 1 dan 2 menyebutkan bahwa pembagian SHU dibagikan kepada anggota setiap tahunnya berdasarkan:
 - 1). 25% untuk dana cadangan koperasi
 - 2). 25% untuk dana anggota berjasa

⁶² Proposal Pembiayaan LPDB-KUMKM Koperasi BMT Al-JibaaI. 2013. h. 8

- 3). 25% untuk dana anggota penyimpan
 - 4). 10% untuk dana pengurus dan pengawas
 - 5). 5% untuk dana kesejahteraan pengelola
 - 6). 5% untuk dana pendidikan
 - 7). 2,5% untuk dana sosial
 - 8). 2,5% untuk dana pembangunan daerah kerja
- 2) Aspek Dana Hibah
- a) Total jumlah dana hibah sebesar Rp. 13.000.000
 - b) Ketentuan dan sumber dana hibah sesuai dengan perjanjian antara koperasi dengan pemberi dana hibah⁶³.

5. Produk-produk Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaal

Produk-produk dalam KSU BMT Al-Jibaal merupakan kegiatan layanan kepada anggota maupun masyarakat. Jasa layanan yang diberikan oleh KSU BMT Al-Jibaal berupa produk penyaluran dana. Adapun produknya sebagai berikut:

a. Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan yang seluruh modalnya ditanggung oleh KSU BMT Al-Jibaal kemudian dikelola oleh anggota dan pihak BMT yang memiliki hak dalam pengelolaannya.

⁶³ Proposal Pembiayaan LPDB-KUMKM Koperasi BMT Al-Jibaal. 2013. h. 9

b. Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan ini diberikan oleh BMT sebagai modal usaha untuk para anggota maupun masyarakat dengan prinsip jual beli.

c. Pembiayaan Musyarakah

Pembiayaan berupa penyertaan modal oleh BMT yang diberikan kepada anggota keseluruhan.

d. Pembiayaan Ijarah Multijasa

Pembiayaan ijarah multijasa diberikan kepada anggota atau nasabah yang tidak memiliki uang di muka, tetapi memiliki keperluan mendesak, misalnya untuk pendidikan, kesehatan, dan lain-lain.

e. Qardul Hasan

Qardul Hasan diberikan kepada anggota yang benar-benar tidak mampu sehingga pengembalian yang diharapkan adalah pokok pembiayaan. Qardul hasan merupakan pinjaman lunak yang diberikan oleh KBMT dan harus dikembalikan sesuai sejumlah dana yang diterima tanpa adanya tambahan, kecuali jika anggota mengembalikan lebih tanpa persyaratan di muka. Adapun kegiatan sosial yang dilakukan oleh KBMT Al-Jibaaal berasal dari dana zakat, infak, dan shadaqah (ZIS)⁶⁴.

⁶⁴ Proposal Pembiayaan LPDB-KUMKM Koperasi BMT Al-Jibaaal. 2013. h. 10

B. Temuan Penelitian

1. Strategi dan Peran Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaal dalam Pengembangan UMKM

Setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk tetap hidup dan berkembang, tujuan tersebut hanya dapat dicapai melalui usaha mempertahankan dan meningkatkan tingkat keuntungan atau laba perusahaan. Usaha ini hanya dapat dilakukan apabila perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan penjualannya, melalui usaha mencari dan membina langganan serta usaha menguasai pasar. Tujuan ini hanya dapat dicapai apabila bagian pemasaran perusahaan melakukan strategi yang mantap untuk dapat menggunakan kesempatan atau peluang yang ada dalam pemasaran, sehingga posisi atau kedudukan perusahaan di pasar dapat dipertahankan dan sekaligus ditingkatkan.⁶⁵

Koperasi BMT Al-Jibaal berperan sebagai mitra usaha pada pemenuhan permodalan dalam meningkatkan perekonomian anggota dan masyarakat khususnya pada sektor UMKM⁶⁶. Koperasi BMT Al-Jibaal memiliki 350 anggota dan menyediakan tempat bagi para usaha mikro untuk mengembangkan usahanya, tentunya anggota dan para pelaku usaha mikro tersebut berasal dari lingkungan sekitar Kampung Gunung Raya. Berdasarkan penjelasan tersebut, Koperasi Serba Usaha

⁶⁵ Sofyanfi Assauri, "*Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep dan Strategi*", (Jakarta: CV. Rajawali, 2002), h. 167-168

⁶⁶ Abdul Biya, Manajer KBMT Al-Jibaal, *Wawancara Pribadi*, Cirendeui, 25 Februari 2019.

(KSU) BMT Al-Jibaal memiliki strategi dalam mengembangkan kegiatan UMKM di wilayah Kampung Gunung Cirende. Adapun strategi yang dilakukan oleh KBMT Al-Jibaal adalah sebagai berikut:

a. Melakukan Strategi Pembiayaan

Salah satu unsur dalam strategi pengembangan UMKM adalah strategi pembiayaan. Strategi pembiayaan yang dilakukan oleh KBMT Al-Jibaal ini bertujuan untuk memberikan pinjaman modal kepada anggota dan pelaku usaha mikro untuk mengembangkan usahanya. KBMT Al-Jibaal dalam memberikan pembiayaan menggunakan produk-produk pembiayaan syariah seperti; wadiah (titipan), mudharabah, musyarakah, murabahah, qard, dan lain-lain yang sesuai dengan prinsip syariah. Pembiayaan yang diberikan oleh KBMT Al-Jibaal mulai dari Rp. 500.000 s.d. Rp. 50.000.000.

Anggota yang ingin mendapat pembiayaan cukup mengajukan permohonan pembiayaan kepada bagian operasional atau manager dengan cara mengisi formulir dan menyerahkan berkas-berkas yang diperlukan. Setelah pembiayaan diberikan, selanjutnya anggota berkewajiban untuk melakukan pembayaran dengan cara dibayar cash/langsung atau dapat pula dengan dicicil. Terdapat beberapa tambahan dalam hal harga, bagi anggota baru maka umumnya tidak ada tawar-menawar nisbah atau margin karena sudah tertera di dalam brosur untuk ilustrasi pembiayaan

yang akan dikenakan 2% s.d. 2.5%, sedangkan bagi anggota lama diperbolehkan untuk tawar-menawar baik nisbah maupun angsurannya. Berikut pemilihan produk yang paling diminati oleh anggota maupun pelaku usaha mikro.

Tabel 4.2
Pemilihan Produk yang Paling Di Minati

No.	Produk	Frekuensi	Persentase (%)
1	Murabahah	234	45,82
2	Mudharabah	177	34,6
3	Wadiah	118	23,1
4	Musyarakah	52	10,2
5	Qard	32	6,3
6	Ijarah	11	2,2
7	Lain-lain	8	1,6

Adapun prosedur dan pengelolaan pinjaman pembiayaan di KBMT Al-Jibaal adalah sebagai berikut;

- 1) Cara penilaian kelayakan usaha anggota
 - a) Anggota harus melengkapi persyaratan pembiayaan misalnya KTP, KK, pas foto, dan lain-lain.
 - b) Lama usaha atau kerja minimal 1 tahun, hal ini dapat ditanyakan langsung kepada anggota.
 - c) Usaha atau pekerjaan yang dilakukan tidak bertentangan dengan hukum RI dan hukum agama islam (halal).

- d) Usaha atau pekerjaan anggota harus mempunyai cashflow yang jelas, hal ini dapat dilihat dari transaksi pembeli setiap hari atau slip gaji untuk karyawan.
- e) Pada saat survei, petugas akan bertanya kepada tetangga apakah usaha yang dijalankan sudah sesuai dengan data yang diberikan oleh anggota pemohon pembiayaan.

2) Alur proses pemberian pinjaman atau pembiayaan dari awal permohonan sampai pencairan pinjaman.

3) Strategi dan cara penanganan kredit bermasalah

Adapun strategi dan cara penanganan kredit bermasalah antara lain:

- a) Marketing memeriksa kolektibilitas data pembiayaan kurang lancar, diragukan dan macet. Jika terdapat data tersebut maka marketing akan mengunjungi anggota tersebut.
- b) Dari hasil kunjungan, marketing akan membuat laporan kunjungan anggota pembiayaan bermasalah.
- c) Marketing dalam laporan kunjungan akan memberikan usulan solusi pembiayaan bermasalah kepada manajer dengan cara rescheduling, restructuring, dan reconditioning.

- d) Manajer akan memberikan usulan kepada pengurus berdasarkan data-data analisa marketing, dan menjalankan hasil keputusan tersebut.

Dilihat dari data yang penulis dapatkan terjadi ketidakstabilan realisasi pembiayaan dari tahun 2016-2018 yang dilakukan oleh KBMT Al-Jibaa, seperti yang terlihat dalam tabel berikut:

Tabel 4.3
Realisasi Pembiayaan Usaha Anggota KBMT Al-Jibaa

No.	Pembiayaan	2014	2015	2016
1	Calon Anggota	0	195.500.000	0
2	Anggota	1.858.035.000	2.059.287.332	1.622.547.700
Jumlah		1.858.035.000	2.254.787.332	1.622.547.700

Sumber: LPJ KNMT Al-Jibaa 2016

Berdasarkan tabel tersebut dapat dijelaskan bahwa terjadi ketidakstabilan dalam realisasi pembiayaan di KBMT Al-jibaa. Pada tahun 2014-2015 terjadi kenaikan 38%, akan tetapi pada tahun 2016 terjadi penurunan sebesar 29%. Bapak Abdul Biya selaku manajer KBMT Al-Jibaa menambahkan bahwa “pada tahun 2017 terjadi kenaikan jumlah pembiayaan, akan tetapi di tahun 2018 mengalami penurunan. Ini dikarenakan jumlah anggota KBMT Al-Jibaa yang berkurang di tahun 2018”⁶⁷.

⁶⁷ Abdul Biya, Manajer KBMT Al-Jibaa, *Wawancara Pribadi*, Cirende, 10 Februari 2019.

b. Pengembangan UMKM Melalui Al-Jibal Mart

Al-Jibal Mart merupakan sebuah minimarket yang dibentuk oleh pengurus KBMT dengan tujuan sebagai tempat untuk menjual barang-barang hasil produksi para anggota maupun pelaku usaha mikro. Dalam Al-Jibaal Mart terdapat berbagai jenis produk hasil produksi anggota dan pelaku usaha mikro, mulai dari kue, sembako, bahan pokok sampai dengan barang keperluan rumah tangga lainnya. Selain menyediakan tempat usaha, KBMT Al-Jibaal juga memberikan tempat di luar gedung bagi para pelaku usaha kecil seperti pedagang kaki lima. Hal ini tentu membantu pelaku usaha untuk menjual barang-barang produksinya. Sehingga diharapkan mampu memberikan peluang bagi anggota dan pelaku usaha untuk memproduksi barang-barang yang lebih banyak lagi. Bapak Abdul Biya selaku manajer KBMT Al-Jibaal menambahkan bahwa “sampai akhir tahun 2018 ini jumlah UKM yang dibina oleh KBMT Al-Jibaal ada 150-170 UKM”⁶⁸.

c. Melakukan Promosi

Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik perhatian masyarakat. Istilah promosi sering dipersamakan dengan komunikasi pemasaran. Promosi yang dilakukan oleh

⁶⁸ Abdul Biya, Manajer KBMT Al-Jibaal, *Wawancara Pribadi*, Cirendeu, 10 Februari 2019.

KBMT Al-JibaaI dalam mengembangkan UMKM yaitu dengan cara:

a) Promosi dari mulut ke mulut

Strategi pertama yang dilakukan oleh KBMT Al-JibaaI yaitu dengan cara mulut ke mulut. Masyarakat sekitar CirendeU tentu sudah tidak asing dengan KBMT Al-JibaaI, karena letaknya yang strategis yaitu di jalan utama Kampung Gunung. Hal ini dimanfaatkan oleh pengurus KBMT guna melakukan promosi secara non verbal yaitu dari mulut ke mulut. Strategi yang dilakukan dari mulut ke mulut saat ini cukup efektif, namun tidak dapat mengukur dan memprediksi berapa banyak yang berminat untuk menjadi anggota KBMT Al-JibaaI.

b) Melalui pengajian

Pengajian yang diadakan oleh masyarakat Kampung Gunung Raya diklasifikasikan menjadi 3, yaitu pengajian khusus Bapak-bapak, Ibu-ibu, dan remaja. Untuk pengajian khusus Bapak-bapak dilaksanakan setiap Selasa malam ba'da maghrib, untuk Ibu-ibu dilaksanakan pada Kamis sore, sedangkan untuk remaja dilaksanakan pada Kamis malam di masjid atau perumahan warga sekitar. Strategi yang dilakukan melalui pengajian ini kurang efektif, karena tidak dilakukan secara rutin.

c) Penyebaran brosur

Promosi yang dilakukan oleh KBMT Al-Jibaaal dengan cara penyebaran brosur yang disebar di titik-titik area Cirendeu dan sekitarnya. Untuk saat ini KBMT Al-Jibaaal telah memperluas area promosi dengan cara menyebar brosur di luar wilayah Cirendeu. Hal ini dikarenakan semakin bertambahnya minat masyarakat terhadap jasa pelayanan koperasi.

d) *Banner dan standing banner*

Media promosi ini hanya dipasang di depan kantor saja sebagai informasi bagi masyarakat dan sebagai identitas koperasi.

e) Melalui internet dan media sosial

Melakukan promosi melalui media sosial terbukti ampuh untuk meningkatkan minat masyarakat dan meningkatkan pendapatan usaha. Dalam melakukan promosi KBMT Al-Jibaaal juga memanfaatkan internet dan media sosial sebagai sarana promosi yang cepat. Hal ini dikarenakan banyaknya masyarakat yang mengakses internet setiap harinya. KBMT Al-Jibaaal memiliki web yang berisi mengenai kelembagaan, produk, dan pelayanan jasa. Selain itu, KBMT Al-Jibaaal memanfaatkan media sosial seperti facebook dan instagram sebagai media promosi. Akan tetapi, untuk promosi melalui

web sendiri masih belum optimal, karena informasi terkait KBMT Al-Jibaaal belum disampaikan secara lengkap dan terperinci.

d. Mengadakan Pendidikan Keanggotaan UKM

Sumber Daya Manusia (SDM) memegang peranan penting dalam proses keberhasilan suatu pembangunan. Pembangunan merupakan suatu proses perubahan di segala bidang kehidupan yang dilakukan secara sengaja berdasarkan suatu rencana tertentu. SDM yang berkualitas sangat dibutuhkan dalam mewujudkan keberhasilan seutuhnya. Untuk itu, KBMT Al-Jibaaal memiliki program pendidikan keanggotaan yang bertujuan agar terbentuknya SDM yang profesional dan religius.

Program keanggotaan diikuti oleh pengurus koperasi dan anggota koperasi untuk lebih mengenal mengenai koperasi, adapun untuk pengurus koperasi bertujuan untuk lebih mengenal tanggung jawabnya sebagai pengurus koperasi. Program ini dilakukan tidak hanya di kantor KBMT Al-Jibaaal, melainkan di berbagai tempat lain seperti dinas koperasi dan koperasi-koperasi lain yang terdapat di wilayah Tangerang Selatan.

e. Memberikan Jasa Layanan Sertifikasi Tanah

Akses permodalan hingga saat ini masih menjadi kendala terbesar bagi para pelaku UKM. Hal ini dikarenakan administrasi yang kerap dipersulit, pinjaman terbatas, dan tidak adanya agunan atau jaminan. Untuk itu, KBMT Al-Jibaal memberikan jasa pelayanan sertifikasi tanah melalui dinas koperasi yang bertujuan untuk membantu anggota dan masyarakat memiliki sertifikat tanah yang berguna untuk dijadikan agunan atau pinjaman pada saat melakukan pembiayaan di bank. Dengan adanya jasa layanan ini tentu sangat membantu anggota dan masyarakat dalam memperoleh modal melalui pembiayaan baik di koperasi maupun di perbankan.

2. Kendala dalam Pengembangan UMKM pada Koperasi BMT Al-Jibaal

1. Kurangnya Pemahaman Masyarakat Mengenai Koperasi

Koperasi merupakan badan usaha bersama yang bertumpu pada prinsip ekonomi kerakyatan yang berdasarkan atas asas kekeluargaan. Berbagai kelebihan dimiliki oleh koperasi seperti efisiensi biaya serta dari peningkatan ekonomi jelas menjadikan koperasi sebagai sebuah bentuk badan usaha yang sangat prospektif di Indonesia. Namun, faktanya koperasi dengan berbagai kelebihannya ternyata sangat sulit berkembang di Indonesia. Salah

satu faktor koperasi sulit untuk berkembang yaitu kurangnya pemahaman masyarakat mengenai koperasi. Dalam sebuah studi kasus di KBMT Al-Jibaal, hasilnya adalah faktor paling menentukan maju tidaknya sebuah koperasi terletak pada partisipasi anggotanya.

Tentu ini berkaitan erat dengan pemahaman anggota koperasi terhadap definisi dan peran koperasi secara menyeluruh dan dalam arti yang sebenarnya. Kurangnya pendidikan serta pelatihan yang diberikan oleh pengurus kepada para anggota koperasi menjadi faktor utamanya. Hasilnya anggota koperasi tidak menunjukkan partisipasinya baik itu kontributif maupun intensif terhadap kegiatan koperasi itu sendiri. Hal ini membuat KBMT Al-Jibaal sulit untuk berkembang.

Kegiatan koperasi yang tidak berkembang membuat sumber modal menjadi terbatas. Terbatasnya usaha ini akibat kurangnya kontribusi serta dukungan dari para anggotanya. Oleh karena itu, KBMT Al-jibaal mencoba memberi pemahaman kepada para anggotanya agar berpartisipasi dalam mendukung terbentuknya koperasi yang tangguh dan memberikan manfaat bagi seluruh anggotanya serta masyarakat sekitar.

2. Rendahnya Minat Masyarakat Terhadap Koperasi

Sejauh ini minat masyarakat terhadap koperasi sangat rendah dikarenakan asumsi-asumsi yang berkembang di

masyarakat mengenai kegagalan koperasi tanpa adanya pertanggungjawaban kepada masyarakat, sehingga menimbulkan ketidakpercayaan masyarakat terhadap pengelolaan koperasi. Hal ini sejalan dengan pendapat Bapak Abdul Biya selaku manajer di KBMT Al-Jibaa. Beliau berpendapat bahwa “kurangnya minat masyarakat terhadap koperasi disebabkan karena koperasi itu sendiri kurang menerapkan prinsip-prinsip yang ada di dalam koperasi, sehingga masyarakat menjadi berasumsi bahwa koperasi itu sebagai bank keliling, lintah darat, dan sebagainya”⁶⁹.

Untuk itu, perlu dilakukan sosialisasi mengenai koperasi, karena dengan adanya sosialisasi mengenai koperasi diharapkan pengetahuan dan minat masyarakat terhadap koperasi dapat bertambah. Masyarakat dapat mengetahui bahwa sebenarnya koperasi merupakan ekonomi rakyat yang dapat mendorong kemakmuran dan kesejahteraan secara merata.

3. Pembayaran Simpanan Wajib Tidak Lancar

Simpanan wajib adalah simpanan yang dibayar setiap bulan dan besarnya simpanan wajib ditetapkan atau disepakati oleh seluruh anggota koperasi. Simpanan wajib tidak bisa diambil oleh anggota kecuali anggota tersebut keluar dari koperasi. Kendala yang dialami oleh KBMT Al-Jibaa salah satunya yaitu pembayaran simpanan wajib yang tidak lancar.

⁶⁹ Abdul Biya, Manajer KBMT Al-Jibaa, *Wawancara Pribadi*, Cirende, 10 Februari 2019.

Bapak Abdul Biya selaku manajer KBMT Al-Jibaaal beliau berpendapat bahwa “di KBMT Al-Jibaaal sendiri masih ada beberapa anggota yang telat membayar dan menunda pembayaran simpanan wajib, itu salah satu kendalanya jadi modal di koperasi sering tersendat”⁷⁰. Seringkali masalah ini menjadi kendala paling memiliki risiko tinggi, karena dengan adanya anggota koperasi yang tidak melaksanakan kewajibannya yaitu membayar simpanan wajib, maka pengadaan dana dan permodalan di koperasi menjadi tidak lancar. Masalah ini masih menjadi PR bagi pengurus KBMT Al-Jibaaal karena hingga saat ini masih banyak anggota koperasi yang menunda-nunda dalam pembayaran simpanan wajib.

3. Prospek Pengembangan Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaaal

Hasil RAT 2012 mengamanahkan kepada pengurus Koperasi Al-Jibaaal untuk membuka keanggotaan KBMT Al-Jibaaal secara terbuka. Pada akhir Desember 2014 anggota koperasi Al-Jibaaal bertambah, tercatat akhir Desember 2013 terdapat 366 anggota, akan tetapi beberapa tahun setelahnya KBMT Al-Jibaaal mengalami penurunan jumlah anggota. Pada akhir Desember 2018 terdapat 350 anggota yang tercatat di KBMT Al-Jibaaal. Hal ini dikarenakan adanya anggota yang memutuskan untuk keluar dari keanggotaan koperasi

⁷⁰ Abdul Biya, *ibid.*

BMT Al-Jibaal. Keluarnya anggota koperasi disebabkan oleh beberapa hal, antara lain:

a. Keluar Keanggotaan atas Keinginannya Sendiri

Salah satu alasan yang paling banyak yaitu keluar keanggotaan atas keinginannya sendiri karena berbagai macam hal. Anggota yang telah keluar dari keanggotaan tentunya harus menyelesaikan tanggung jawab yang masih harus diselesaikan.

b. Meninggal Dunia

Apabila salah satu anggota koperasi meninggal dunia, maka secara otomatis status keanggotaannya akan hilang, karena ketentuan dan kewajiban yang berlaku tidak dapat dipindahtangankan kepada siapapun.

c. Dikeluarkan Karena Kewajiban Tidak Terpenuhi

Anggota yang tidak dapat melaksanakan kewajibannya sebagai seorang anggota seperti tidak membayar simpanan wajib yang telah ditetapkan dalam anggaran dasar, maka tindakan tersebut akan membuat koperasi kekurangan dana dan pengurus berhak mengeluarkannya dari keanggotaan koperasi.

d. Diberhentikan Karena Tidak Memenuhi Syarat Keanggotaan

Seorang anggota diberhentikan dari keanggotaan koperasi biasanya terjadi jika seorang anggota pindah domisili yang tidak memungkinkan untuk menjangkau dan berkontribusi dalam jalannya kegiatan koperasi. Oleh karena itu, jumlah anggota di

KBMT Al-Jibaaal berada di titik konstan, artinya tidak mengalami peningkatan dan penurunan secara drastis. Untuk pertumbuhan UMKM sendiri dari tahun ke tahun mengalami peningkatan.

C. Pembahasan Temuan Penelitian

Koperasi merupakan salah satu lembaga keuangan yang kegiatannya menjadi gerakan ekonomi kerakyatan dan berjalan dengan prinsip gotong royong, sehingga koperasi menjadi suatu lembaga keuangan yang menaungi para pelaku usaha mikro. Di Indonesia sendiri terdapat banyak koperasi yang dibentuk guna membantu perekonomian rakyat. Salah satunya yaitu Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaaal yang berlokasi di jln. Kampung Gunung Raya, Cirendeu, Ciputat Timur, Kota Tangerang Selatan.

Dilihat dari mekanismenya KBMT Al-Jibaaal dalam memberikan jasa keuangan bagi anggota dan masyarakat sekitar, menurut pandangan peneliti belum cukup optimal dikarenakan penurunan jumlah realisasi pembiayaan yang disebabkan penurunan jumlah anggota di tahun 2018 serta promosi yang dilakukan oleh KBMT Al-jibaaal kurang menarik sehingga banyak masyarakat yang belum tertarik dan berminat untuk menjadi anggota koperasi. Akan tetapi, kinerja KBMT Al-Jibaaal dalam mengembangkan usahanya khususnya sektor UMKM sudah sesuai dengan prinsip-prinsip koperasi, yaitu keanggotaan bersifat sukarela dan terbuka, pengelolaan dilakukan secara demokrasi, pembagian hasil usaha dilakukan

secara adil sesuai dengan besarnya jasa usaha masing-masing anggota, pemberian balas jasa yang terbatas terhadap modal, kemandirian, pendidikan perkoperasian, serta kerja sama antar koperasi.

KBMT Al-Jibaal telah berperan cukup baik dalam pengoptimalisasian perekonomian lokal khususnya sektor UMKM dengan menggunakan strategi yang sedikit berbeda dengan koperasi pada umumnya, yaitu selain pemberian pembiayaan dan mengadakan pendidikan keanggotaan, KBMT Al-Jibaal memberikan pelayanan jasa berupa sertifikasi tanah. Dengan memanfaatkan pelayanan dinas koperasi, KBMT Al-Jibaal mampu membantu anggotanya dan masyarakat untuk membuat sertifikat tanah yang berfungsi sebagai agunan atau jaminan untuk mengajukan permohonan pembiayaan di perbankan. Hal ini tentu sangat membantu anggota dan masyarakat untuk memperoleh modal yang dapat digunakan untuk pengembangan usahanya. Selain itu, KBMT Al-Jibaal juga menaungi pelaku usaha mikro sekitar wilayah Cirendeuh untuk berdagang di area kantor KBMT. Hal ini dilakukan guna membantu pelaku usaha mikro dalam menjual hasil barang produksinya.

Koperasi BMT Al-Jibaal yang sudah berdiri sejak tahun 1997 dan tetap eksis sampai saat ini tentunya memiliki persaingan dan kendala di dalamnya. Kendala tersebut berasal baik dari masyarakat, lingkungan, maupun anggota atau pengurus koperasi itu sendiri. Seperti yang diketahui koperasi adalah penunjang perekonomian karena dengan adanya koperasi UMKM di Indonesia dapat berkembang pesat sehingga di saat negara

mengalami inflasi, UKM dapat bertahan dan mampu menghendel devisa negara.

Karena permasalahan koperasi sangat luas dan sangat kompleks maka diperlukan sebuah ide atau gagasan pemecagan masalah yang dapat membantu koperasi untuk berkembang, dan apabila tidak segera di atasi maka akan sulit untuk menyelesaikan masalah tersebut di masa yang akan datang. Untuk itu, perlu dilakukan analisis-analisis terhadap masalah kendala pengembangan UMKM melalui koperasi dengan menemukan solusi-solusi yang dapat diterima oleh semua anggota maupun pengurus koperasi khususnya Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT A-Jibaal.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-JibaaI mengenai pengembangan UMKM melalui peran koperasi, dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Peran yang telah dilakukan oleh KBMT Al-JibaaI belum cukup optimal. Hal ini terbukti dengan penurunan jumlah pembiayaan yang dikarenakan penurunan jumlah anggota di KBMT Al-JibaaI. akan tetapi, pelayanan jasa yang diberikan oleh KBMT Al-JibaaI kepada anggota dan masyarakat cukup membantu dalam pengadaan modal melalui pembiayaan dan sertifikasi tanah yang dapat digunakan sebagai agunan atau jaminan ke pihak perbankan.
2. Strategi promosi yang dilakukan oleh KBMT Al-JibaaI saat ini masih belum cukup maksimal dan masih sangat sederhana dan masih terdapat kekurangan di laman web KBMT Al-JibaaI seperti kurangnya informasi mengenai profil, kegiatan, produk, dan pelayanan jasa. Dalam hal strategi produk yang paling banyak di minati oleh anggota dan masyarakat yaitu produk murabahah.
3. Masih terdapat kendala dalam pengembangan UMKM di KBMT Al-JibaaI, sehingga timbul adanya kekuatan dan kelemahan yang dialami oleh KBMT Al-JibaaI. kekuatan (berdiri sudah lama, KBMT Al-JibaaI sudah dikenal oleh masyarakat terutama wilayah CirendeU, sehingga

jumlah anggota dan UMKM dari tahun ke tahun mengalami peningkatan). Kelemahan (SDM belum memumpuni, kurangnya sarana dan prasarana, dan manajemen yang belum cukup optimal karena pekerjaan yang dilakukan masih belum spesifik).

B. Saran

Adapun saran-saran yang dapat penulis kemukakan agar sekiranya dapat menjadi manfaat, antara lain:

1. Pada strategi promosi jika KBMT ingin mengembangkan dan meningkatkan usahanya, maka koperasi perlu memperbaiki sistem website yang ada di KBMT Al-Jibaa. hal ini dikarenakan website merupakan media informasi yang sangat berguna untuk mengetahui profil dari sebuah lembaga atau organisasi.
2. KBMT Al-Jibaa perlu melakukan sosialisasi mengenai koperasi dan usahanya, sehingga anggota dan masyarakat sekitar lebih memahami mengenai lembaga koperasi lebih jauh lagi.
3. Pengurus atau pihak KBMT Al-Jibaa harus tegas terhadap anggota yang tidak melakukan pembayaran simpanan wajib. Hal ini dikarenakan simpanan wajib merupakan hal terpenting dalam sebuah koperasi untuk menentukan maju tidaknya sebuah koperasi. Simpanan wajib berguna sebagai pengadaan dana atau modal bagi koperasi dan anggotanya, apabila pembayarannya macet maka koperasi akan sulit untuk berkembang.

4. Menciptakan budaya kerja yang agamis setiap memulai pekerjaan, misalnya berdo'a bersama sebelum bekerja. Lebih aktif lagi dalam mengontrol pengembangan UMKM dan juga kredit macet. Hal ini berguna bagi kemajuan koperasi KBMT Al-Jibaal.

DAFTAR PUSTAKA

Buku-Buku

- Amalia, Euis. *Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia*. Jakarta: Rajawali. 2009.
- Alim, Nizarul. *Pembiayaan Syari'ah Untuk Usaha Mikro dan Kecil : Studi Kasus dan Solusi*. Surabaya: PT. Bina Ilmu. 2009.
- Assauri, Sofyanfi. *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep dan Strategi*. Jakarta: Ganesha. 2013.
- G. Kartasaputra. *Koperasi Indonesia yang Berdasarkan Pancasila dan UUD 1945, Cet. Ke-5*. Jakarta: Rineka Cipta. 2001.
- Hadi, Sutrisno. *Metodologi Research*. Yogyakarta: Andi Offset. 1983.
- Huda, Nurul dan Haykal Muhammad. *Lembaga Keuangan Islam*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2007.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif, Edisi Revisi*. Bandung: Rosda Karya. 2007.
- Mulyana, Deddy. *Metodologi Penelitian Kualitatif: Paradigma Baru Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya*. Bandung: Remaja Rosdakarya. 2004.
- Pachta, Andjar. *Hukum Koperasi Indonesia: Pemahaman, Regulasi, dan Modal Kerja*. Jakarta: Kencana. 2007.
- Prawirokusumo, Suharto. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta. 2010.
- Ruslan, Rosady. *Metode Penelitian: Public Relation dan Komunikasi*. Jakarta: Rajawali Pers. 2009.
- Sarwono. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2006.
- Soemitra, Andri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana. 2014.
- Soetiono, Kusumaningtuti. *Industri Jasa Keuangan Syariah*. Jakarta: Gramata Publishing. 2016

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2007.

Susyanti, Jeni. *Pengelolaan Lembaga Keuangan Syariah*. Malang: Graha Ilmu. 2016

Widodo, Hartono, dkk. *Panduan Praktis Operasional Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)*. Bandung: Mizan. 2000.

Yuniarti, Vinna Sri. *Ekonomi Mikro Syariah*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya. 2016.

Zuhdi, Masjufuk. *Zakat, Pajak, Asuransi, dan Lembaga Keuangan*. Jakarta: PT. Grafindo Persada. 2000.

Jurnal

Dahlan, Abdul Azizi. 1989. "Ensiklopedi Hukum Islam Jilid Ke-1. Dalam *Ichtiar Baru Vann Hoeve* [Online], 23 halaman. Tersedia: <http://books.google.co.id> [27 Juli 2018].

F.H., Tatang. 2004. "Kebijakan Umum Pembinaan dan Pengembangan UKM di Kabupaten Tasikmalaya". Dalam *Pengembangan Usaha Kecil Menengah* [Online], 17 halaman. Tersedia: <http://media.neliti.com> [22 Januari 2019].

Gunawan, Arwan. 2003. "Perancangan Model Sistem Anggaran untuk Usaha Kecil". Dalam *Jurnal Ekonomi dan Bisnis* [Online], 21 halaman. Tersedia: <http://jurnal.dpr.go.id> [20 Januari 2019].

Bahan dari Internet

[Ariyani, Fikri. 2016, 16 Juli. "Permasalahan Sektor UMKM". *Blogspot.com* \[Online\], halaman 1. <https://fikiriyani.blogspot.com>. \[27 Juli 2018\].](https://fikiriyani.blogspot.com)

[Maghfiroh. 2015, 7 Januari. "Kewirausahaan". *Blogspot.com* \[Online\], halaman 2. <http://wirausahaanet.tripod.com/>. \[22 Januari 2019\].](http://wirausahaanet.tripod.com/)

Majalah I-Syariah. "Demam Syariah di Dunia, edisi September". Jakarta: Gramata Publishing. 2009.

[OJK. 2017, 3 April. "Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Tentang UMKM". <https://www.ojk.go.id>. \[27 Juli 2018\].](https://www.ojk.go.id)

[OJK. 2017, 3 April. "Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 Tentang Koperasi". <https://www.ojk.go.id>. \[27 Juli 2018\].](https://www.ojk.go.id)

Purnomo, Andi. 2014, 18 Oktober. "Krisis Moneter 1997". Detik.com [Online], halaman 4. <https://news.detik.com/kolom/4032343/memori-krisis-moneter-19971998>. [4 Desember 2018].

Wutyandani. 2011, 6 November. "Koperasi Untuk Indonesia". Blogspot.com [Online], halaman 1. <http://koperasiuntukindonesia.blogspot.com/2011/05/psak-no-27-1998-akuntansi-perkoperasian.html>. [27 Juli 2018].

Wawancara

Abdul Biya. Manajer Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaal. *wawancara Pribadi*. Cirendeu. 10 Februari 2019.







UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Kampus UMJ Jl. KH. Ahmad Dahlan Ciputat, Jakarta Selatan
Telp. (021) 7441887, Fax. : (021) 74709269 Kode Pos 15419

LEMBAR KONSULTASI PENULISAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : RIANA FIRDA AZIZ
No. Pokok : 2015570041
Judul Skripsi : Strategi dan Kendala Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah
(Studi Kasus di Koperasi Serba Usaha BMT Al Jibaal Cirendeui Kota
Tangerang Selatan)
Pembimbing : Bapak Nurhidayat, S.Ag., M.M.
Tgl. Berakhir : 20 Desember 2018 s.d. 20 Juni 2019

No.	Tanggal	Topik Permasalahan	Saran-saran	Paraf Pembimbing
1	22 12 18	Bab 1-3	1. Buat surat penelitian 2. Pelajari buku pedoman panti 3. langsung cari data BMT.	f.
2	24 1 2019	Bab 1-3	- Pedoman panti - data nanti disesuaikan dengan jawa - lanjut bab 4	f.
3	5 2 2019	Bab 4	Pedoman wawancara segera dibuat sesuai dengan wawancara masalah	f.
4	7 2 2019	Bab 4	Siapkan peneliti lapangan dengan menyiapkan surat ijzin penelitian	f.

No.	Tanggal	Topik Permasalahan	Saran-saran	Paraf Pembimbing
5.	$\frac{9}{2}$ 2019	Bab 4	Perubahan untuk menge & jeda sekolah sudah banyak sudah yang menge but strategi	
6.	$\frac{10}{2}$ 2019	Bab 4	Perhatikan Sistematika penulisan laporan para lisis tidak benar pedoman	
7.	$\frac{11}{2}$ 2019	Bab 5	 di ker diujikan.	

- Catatan : 1. Lembar konsultasi ini agar dibawa dan diserahkan/diminta paraf dari pembimbing setiap konsultasi.
2. Topik permasalahan diisi oleh mahasiswa yang bersangkutan.
3. Lembar konsultasi ini harus diserahkan ke Fakultas ketika melakukan pendaftaran ujian skripsi.



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

STATUS : BERAKREDITASI

Kampus FAI-UMJ, Jln. KH. Ahmad Dahlan Ciputat, Jakarta Selatan
Telepon/Fax (021) 7441887, Homepage : <http://fai.umj.ac.id/>
E-mail : faiumj@gmail.com. Kode Pos 15419

Nomor : ⁴⁶F.6.I-UMJ/I/2019

Jakarta 9 Jumadil Awal 1440 H

Hal : **Permohonan Riset/Penelitian**

15 Januari 2019 M

Kepada Yth.
Kepala BMT Al – JibaaI Kampung Gunung
Jl. Kampung Gunung Raya, CirendeU, Ciputat Timur, Tangerang Selatan
di
tempat

Assalamu'alaikum W. W.

Pimpinan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu agar mahasiswa kami:

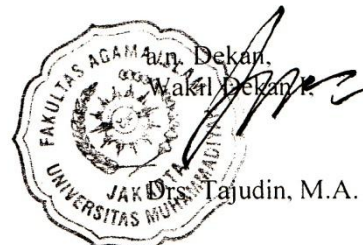
Nama : RIANA FIRDA AZIZ
Nomor Pokok : 2015570041
Tempat Tgl/Lahir : Lampung, 26 Februari 1997
Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah
Jenjang : Strata Satu (SI)
No. HP : 089653039468

diperkenankan untuk melaksanakan riset/penelitian di tempat yang Bapak/Ibu pimpin. Penelitian/riset tersebut untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penyusunan skripsi yang berjudul:

*“Strategi dan Kendala Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah
(Studi Kasus di Koperasi Serba Usaha (KSU) Al – JibaaI CirendeU Kota Tangerang Selatan)”*

Demikian, atas perhatian dan kerjasama yang baik dari Bapak/Ibu kami mengucapkan terimakasih.

*Wabillahittaufiq walhidayah
Wassalamu'alaikum W. W.*



Tembusan:

1. Yth. Dekan (Sebagai Laporan)
2. Arsip



**KOPERASI SERBA USAHA (KSU)
BMT AL-JIBAAL**

Badan Hukum No. 234/BH/KDK.10.4/XII/1998
Jl. Gunung Raya No.2 RT 003 RW. 011 Cireundeu Kec. Ciputat Timur TANG-SEL
Telp. 021-7419826 Website: www.bmtaljibaal.co.id Email: info@bmtaljibaal.co.id



Cireundeu, 20 Februari 2018

No : 007/PGRS.KBMT-AJ/I/2019
Lampiran :
Hal : **Keterangan Telah Melakukan Penelitian**

Kepada Yth.
**Ketua Program Studi Manajemen Perbankan Syariah
Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Jakarta**
Di
Tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Segala puji hanya untuk Allah SWT atas segala nikmat yang terlimpah, shalawat teriring salam semoga selalu tercurah atas baginda Muhammad SAW. Yang telah membimbing dan menerangi jalan kehidupan kita. Amin.

Kami atas nama Pengelola KSU BMT Al-Jibaal dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Riana Firda Aziz
Kampus : Universitas Muhammadiyah Jakarta
Fakultas : Agama Islam
Prodi : Manajemen Perbankan Syariah
NIM : 2015570041

telah melakukan penelitian di KSU BMT Al-Jibaal yang beralamat di Jl. Gunung Raya No. 2 Rt 003/011 Kel. Cireundeu, Kec. Ciputat Timur, Kota Tangerang Selatan, dengan judul: **"Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Melalui Peran Koperasi (Studi Kasus di Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT AlJibaal, Cireundeu, Kota Tangerang Selatan"**.

Demikian keterangan ini disampaikan dengan sebenarnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya. Terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.





UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

STATUS : BERAKREDITASI

Kampus FAI-UMJ, Jln. KH. Ahmad Dahlan Ciputat, Jakarta Selatan
Telepon/Fax (021) 7441887, Homepage : <http://fai.umj.ac.id/>
E-mail : faiumj@gmail.com. Kode Pos 15419

Nomor : /F.6-UMJ/XII/2018
Lamp : 1 (satu) bundel
Hal : *Bimbingan Skripsi Mahasiswa*

Jakarta, 12 Robiul Akhir 1440 H
20 Desember 2018 M

Yth.
Bapak Nurhidayat, S.Ag., M.M.
Dosen Pembimbing Skripsi
Fakultas Agama Islam UMJ
di
tempat

Assalamu 'alaikum W.W.

Pimpinan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta mengharapkan kesediaan Bapak untuk menjadi pembimbing penulisan skripsi bagi mahasiswa :

Nama : RIANA FIRDA AZIZ
Nomor Pokok : 2015570041
Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah
Jenjang : Strata Satu (S1)
Judul : *Strategi dan Kendala Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus di Koperasi Serba Usaha BMT Al Jibaal Cirendeu Kota Tangerang Selatan)*

Bersama ini dilampirkan proposal penulisan skripsi yang masih bersifat sementara dan perlu penyempurnaan. Kami mengharapkan agar proses bimbingan dapat diselesaikan paling lama 6 (enam) bulan.

Demikian, atas perhatian dan kerjasama yang baik Bapak kami ucapkan terimakasih.

Wabillahittaufiq Walhidayah
Wassalamu 'alaikum W.W.



Tembusan:

1. Yth. Dekan (Sebagai Laporan)
2. Yth. Ketua Program Studi MPS
3. Arsip

PEDOMAN WAWANCARA

Judul : Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Melalui Peran Koperasi (Studi Kasus di Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaal, Cirendeu, Kota Tangerang Selatan)

Narasumber : Abdul Biya (Manajer)

Tempat : Jln. Gunung Raya, Cirendeu, Ciputat Timur, Tangerang Selatan.

Telp : (021) 7419826.

Waktu : Minggu, 10 Februari 2019. Pukul 10.00 WIB.

Pertanyaan:

1. Bagaimana strategi Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaal dalam mengembangkan UMKM?

Untuk strategi kita kembali ke asas koperasi dan di koperasi anggota itu sama dengan pemilik koperasi. Anggota itu sendiri berlatar belakang pendidikan yang berbeda-beda, ada yang pegawai, ada yang PNS, ada yang buruh, ada yang pedagang, jadi bermacam-macam. Untuk UMKM, kita hanya memfasilitasi apa yang bisa koperasi fasilitasi. Untuk strategi sendiri agar UMKM di koperasi Al-Jibaal bisa berkembang, strategi yang dilakukan antara lain:

- 1) Penyaluran pembiayaan
- 2) Penampungan hasil produksi UKM anggota atau masyarakat di Al-Jibaal mart
- 3) Melakukan promosi
- 4) Mengadakan pendidikan keanggotaan UKM
- 5) Memberikan jasa sertifikasi tanah

2. Apa saja yang menjadi kendala dalam pengembangan UMKM di KMBT Al-Jibaal?

Untuk kendala, di koperasi Al-Jibaal pasti memiliki kendala. Kendala tersebut bukan hanya dari faktor eksternal seperti lingkungan dan masyarakat saja. Akan tetapi, kendala tersebut ada juga dari internal koperasi yaitu pada anggotanya sendiri. Kendala yang ada di koperasi Al-Jibaal sendiri antara lain:

- 1) Kurangnya pemahaman masyarakat mengenai koperasi
- 2) Rendahnya minat masyarakat terhadap koperasi

- 3) Pembayaran simpanan wajib yang tidak lancar. Jadi masih banyak anggota yang menunda-nunda pembayaran simpanan wajib, dan hal ini menjadikan koperasi terkendala dari segi pengadaan dananya.

3. Koperasi terdiri dari beberapa jenis. Untuk KMBT Al-Jibaaal sendiri koperasi jenis apa?

KBMT Al-Jibaaal merupakan jenis koperasi serba usaha, di mana kegiatan usahanya di berbagai segi ekonomi, seperti bidang produksi, konsumsi, perkreditan atau pembiayaan, dan juga jasa. Tentunya KBMT Al-Jibaaal memiliki tujuan untuk mensejahterakan anggota koperasi pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Adapun untuk keanggotaan dibagi menjadi dua, yaitu:

- 1) Perorangan, yaitu seseorang yang sukarela menjadi anggota koperasi
- 2) Badan hukum koperasi, yaitu koperasi yang menjadi anggota memiliki lingkup atau cakupan lebih luas.

4. Bagaimana kepengurusan dan pengelola KMBT Al-Jibaaal?

Kepengurusan dan pengelola di KBMT Al-Jibaaal antara lain terdiri dari 3 orang pengurus, 3 orang pengawas, dan 3 orang pengelola di mana pengelola juga terdiri dari anggota koperasi. Tentunya yang bertanggung jawab penuh atas koperasi baik kegiatan dan di luar kegiatan adalah seorang manajer. Jadi seorang manajer di koperasi Al-Jibaaal merupakan pengelola koperasi.

5. Berapa jumlah karyawan yang ada di KMBT Al-Jibaaal?

Untuk jumlah karyawan di KBMT Al-Jibaaal masih sedikit, hanya ada 5 orang yakni 2 orang di bagian perdagangan, 3 orang di bagian simpan pinjam, dan untuk hal lain-lain dikerjakan secara freelance artinya tidak tetap dan tidak berkomitmen penuh terhadap koperasi.

6. Berapakah modal yang dibutuhkan untuk mengembangkan UMKM?

Untuk modal kembali lagi dari seberapa besar usaha yang dilakukan oleh koperasi. Misalnya koperasi membuka mart, kelontongan atau sembako, tentu koperasi akan mendapat keuntungan dari hasil penjualan tersebut dan itu lah yang menjadi modal bagi kopers Al-Jibaaal. selain itu, permodalan di koperasi Al-Jibaaal berasal dari simpanan pokok, simpanan wajib, pendapatan tahun lalu , dan investor yang ingin menanamkan modalnya di koperasi.

7. Berpakah jumlah UMKM yang dibina oleh KMBT Al-Jibaaal?

Jumlah UMKM yang dibina oleh KBMT Al-Jibaaal cukup banyak dan itu semua berasal dari anggota koperasi. Jumlah anggota yang dibina di

KBMT Al-JibaaI sebanyak 350 anggota di mana 50% anggota bergerak di bidang UKM perdagangan. Jadi UKM yang dibina di koperasi Al-JibaaI sekitar 150-170 UKM.

8. Apa saja jenis usaha yang ada di KMBT Al-JibaaI?

Untuk jenis usaha, di koperasi Al-JibaaI memiliki beberapa jenis usaha yang difasilitasi oleh koperasi. Jenis usahanya antara lain:

- 1) Perdagangan atau Al-JibaaI mart sebagai fasilitas bagi anggota dan masyarakat untuk menjual hasil produksinya.
- 2) Simpan pinjam
- 3) Pembayaran online, yang melayani pembayaran listrik, transfer uang, dan lain sebagainya
- 4) Pendidikan dan pelatihan, di mana untuk merealisasikan usaha ini koperasi Al-JibaaI memiliki jaringan-jaringan di dinas koperasi agar mempermudah dalam melakukan usaha pendidikan dan pelatihan.
- 5) Bidang usaha software atau perangkat lunak yang saat ini masih kami kembangkan.

9. Produk-produk apa saja yang ada di KMBT Al-JibaaI?

Adapun untuk produk, di koperasi Al-JibaaI memiliki beberapa produk antara lain:

- 1) Pembiayaan mudharabah
- 2) Pembiayaan murabahah
- 3) Pembiayaan musyarakah
- 4) Pembiayaan ijarah multijasa
- 5) Qardul hasan. Untuk qardul hasan tidak diambil nisbah atau keuntungan. Artinya peminjam mengembalikan dana sesuai dengan jumlah pokok, jadi tidak ada tambahan kecuali jika anggota mengembalikan lebih tanpa persyaratan di muka.

10. Bagaimana prospek pengembangan UMKM di KMBT Al-JibaaI?

Untuk prospek pengembangan UMKM di KMBT Al-JibaaI dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Hasil RAT 2012 mengamanahkan kepada pengurus Koperasi Al-JibaaI untuk membuka keanggotaan KBMT Al-JibaaI secara terbuka. Pada akhir Desember 2014 anggota koperasi Al-JibaaI bertambah, tercatat akhir Desember 2013 terdapat 366 anggota dan terus bertambah setiap harinya. Hal ini berpengaruh pada penambahan pembiayaan yang meningkat tajam, sehingga pengurus koperasi KBMT Al-JibaaI memperhitungkan untuk mengajukan pembiayaan ke Lembaga Keuangan misalnya ke Bank Syariah, Inkopseyah, dan LPDB. Pada akhir Desember 2018 terdapat 350 anggota yang tercatat di KBMT Al-JibaaI.

Hal ini dikarenakan adanya anggota yang memutuskan untuk keluar dari keanggotaan koperasi BMT Al-Jibaal

LAMPIRAN DOKUMENTASI

a. Kantor Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Al-Jibaal



b. Al-Jibaal Mart



c. Wawancara



RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi

Nama : Riana Firdha Aziz
Tempat Tanggal Lahir: Lampung, 26 Februari 1997
Jenis Kelamin : Perempuan
Status : Mahasiswi
Tinggi Badan : 159 cm
Agama : Islam
Alamat Asal : Jln. Veteran No.2 Bumidaya, Kec. Palas, Kota Kalianda, Kab. Lampung Selatan
Alamat : Jln. Genteng Ujung No. 17, Perum. Pondok Jaya, Kec. Pondok Aren, Bintaro Jaya Sektor 3A, Tangerang Selatan
No. Telepon : 0896-5303-9468
E-mail : rianafirdhaaziz@gmail.com



Riwayat Pendidikan

Nama Instansi	Periode	Keterangan
TK Immanuel	2002-2003	Berijazah
SDN 1 Bumidaya	2003-2009	Berijazah
SMPN 2 Palas	2009-2012	Berijazah
SMAN 2 Kalianda	2012-2015	Berijazah
Universitas Muhammadiyah Jakarta	2015-Sekarang	Aktif