

Peran Koperasi Syariah Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil (UMK) Pada KOSSUMA Kota Jambi

Rezky Dwi Putri^{1*}, Rafidah², Ahmad Syahrizal³
^{1,2,3} Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Syaifuddin Jambi
 *e-mail : riskysj5@gmail.com

Dikirim	Direvisi	Diterima
5 September 2023	13 September 2023	22 September 2023

Abstrak:

Koperasi syariah memiliki peran strategis dalam menumbuhkan sektor riil khususnya pada usaha skala mikro dan dengan prinsip syariah. Koperasi merupakan lembaga usaha yang memberdayakan masyarakat kecil dengan memperhatikan aspek seperti keadilan, kebersamaan, kekeluargaan dan kesejahteraan bersama. Koperasi berperan penting dalam membantu pengembangan Usaha Mikro Kecil (UMK) salah satunya berperan dalam penyaluran dana kepada para pelaku usaha yang sulit mendapatkan pembiayaan untuk usaha mereka. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui peran KOSSUMA, faktor pendukung terkait peran KOSSUMA, kendala yang dihadapi serta mengetahui solusi yang dilakukan KOSSUMA dalam membantu pengembangan UMK. Metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif, menggunakan teknik pemilihan sampel dengan ketentuan ciri-ciri dan karakteristik objek penelitian. Teknik pengumpulan data yaitu wawancara dan dokumentasi. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa peran KOSSUMA dalam membantu pengembangan usaha sebagai penghimpun dan penyaluran dana seperti lembaga keuangan lainnya sudah sangat membantu para pelaku usaha mikro kecil. Faktor pendukung KOSSUMA yaitu dengan memudahkan para pelaku UMK untuk mengajukan pinjaman modal dengan syarat-syarat yang mudah. Kendala KOSSUMA yaitu terkendala di modal. Solusi KOSSUMA yaitu dengan memberikan modal yang cukup serta membantu dalam hal pemasaran dengan cara seperti ada event-event yang diadakan di Kota Jambi agar para pelaku usaha dapat menjual produknya disana dan menjangkau konsumen agar lebih mudah.

Kata kunci : Koperasi syariah, pengembangan, Usaha Mikro Kecil (UMK)

Abstract:

Sharia cooperatives have a strategic role in growing the real sector, especially in micro-scale businesses and with sharia principles. Cooperatives are business institutions that empower small communities by paying attention to aspects such as justice, togetherness, kinship and shared prosperity. Cooperatives play an important role in helping the development of Small and Micro Enterprises (UMK), one of which is their role in channeling funds to business actors who find it difficult to obtain financing for their businesses. The purpose of this study was to find out the role of KOSSUMA, supporting factors related to the role of KOSSUMA, the obstacles encountered and find out the solutions that KOSSUMA did in assisting the development of UMK. Qualitative research methods with a descriptive approach, using a sample selection technique with provisions on the characteristics and characteristics of the research object. Data collection techniques, namely interviews and documentation. The results of the research show that KOSSUMA's role in helping business development as a collector and channeling of funds like other financial institutions has been very helpful for small micro business actors. The supporting factor for KOSSUMA is to make it easier for MSEs to apply for capital loans with easy conditions. KOSSUMA's obstacle was capital constraints. KOSSUMA's solution is to provide sufficient capital and help in terms of marketing in a way such as there are events held in Jambi City so that business people can sell their products there and reach consumers to make it easier.

Keyword: Sharia cooperatives, development, MSEs (Micro Small Enterprises)

PENDAHULUAN

Koperasi syariah menggunakan akad *syakirdah mufawadhoh* yakni sebuah usaha yang didirikan secara bersama-sama oleh dua orang atau lebih, masing-masing memberikan kontribusi dana dalam porsi yang sama besar dan berpartisipasi dalam kerja dengan bobot yang sama pula. Masing-masing anggota saling menanggung satu sama lain dalam hak kewajiban (Buchori, 2019).

Koperasi syariah memiliki peran strategis dalam menumbuhkan sektor riil khususnya ada usaha skala mikro dan dengan prinsip syariah. Koperasi merupakan lembaga usaha yang memberdayakan masyarakat kecil dengan mengutamakan nilai-nilai luhur seperti keadilan, kebersamaan, kekeluargaan, dan kesejahteraan bersama. Dalam hal simpanan pokok yang merupakan simpanan awal anggota, besarnya simpanan pokok adalah sama dan tidak dapat dibedakan antar anggota. Untuk simpanan wajib termasuk dalam kategori modal koperasi sebagai simpanan pokok dimana besaran kewajibannya ditentukan berdasarkan hasil syuro (musyawarah) anggota dan titipan dilakukan secara terus menerus setiap bulan sampai ada yang dinyatakan gugur (Damayanti, 2022).

Semakin sulitnya mendapatkan pekerjaan, dikarenakan terbatasnya lapangan pekerjaan serta terbatasnya kemampuan, mendorong orang untuk membuka usaha sendiri. Kalau dilihat akhir-akhir ini banyak bermunculan usaha-usaha baru khususnya usaha mikro dan kecil. Anggapan masyarakat hanya usaha ini lah yang dapat mereka lakukan untuk menopang kebutuhan keluarga yang hari ke hari semakin sulit. Kebanyakan para pelaku usaha mikro dan kecil dalam melakukan usahanya secara asal-asalan, tanpa banyak pertimbangan dan perencanaan. Banyak kendala yang dihadapi dalam upaya membuat usaha mikro dan kecil (Indriyatni, 2013).

Kurangnya akses pembiayaan merupakan hambatan utama bagi pertumbuhan dan pengembangan usaha mikro dan kecil karena lembaga keuangan formal menganggap jaminan yang diberikan

oleh pengusaha mikro tidak layak, sehingga hal ini keadaan produksi sering kali beresiko dan tidak stabil sehingga dapat berakibat pada kegagalan pelunasan kredit. Masalah akses dalam memperoleh pinjaman semakin diperburuk oleh kenyataan bahwa usaha-usaha mikro dan kecil dikelola oleh orang-orang yang hanya mendapatkan pendidikan dasar seperti tidak memiliki keberanian untuk meminta bantuan keuangan kepada lembaga pemberi pinjaman (Hapsari, 2017). Beberapa permasalahan yang sering dihadapi oleh usaha mikro meliputi aspek pemasaran (dimana jangkauan pemasarannya sangat terbatas sehingga tidak sampai kepada calon pembeli), aspek manajemen (dimana tidak memiliki pengetahuan yang baik tentang pengelolaan usaha sehingga sulit membedakan asset keluarga maupun usaha), aspek teknis (dimana tidak adanya badan hukum serta perjanjian usaha yang lain), aspek keuangan (dimana tidak memiliki akses yang luas kepada sumber permodalan) (Nurhartati, 2008). Penelitian terdahulu menyebutkan bahwa Koperasi Syariah sangat perlu berperan nyata dalam pengembangan dan pembiayaan pelaku usaha atau UMKM khususnya dari segi permodalan. Koperasi Syariah BTM Bandar Lampung merupakan penyedia jasa keuangan berbasis masyarakat dengan program usaha bagi hasil (Syamsiah, 2019).

Melihat permasalahan diatas dibutuhkan suatu lembaga keuangan yang menampung serta membantu masyarakat para pelaku usaha mikro dan kecil dalam menghadapi perkembangan zaman dimasa mendatang. Dengan adanya kesempatan para pelaku usaha dalam mengembangkan usahanya di harapkan pelaku usaha siap menghadapi berbagai permasalahan diantaranya memperoleh modal, mampu bersaing dengan pelaku usaha besar, mampu menciptakan produktivitas bagi usahanya dan memunculkan peluang usaha kesempatan kerja yang lebih luas bagi masyarakat, dan turut membantu pemerintah dalam mengurangi angka pengangguran.

Dengan adanya koperasi syariah diharapkan mampu menjadi wadah ekonomi

dan sosial, salah satunya Koperasi Syariah Serba Usaha Salimah (KOSSUMA) diharapkan dapat berperan dalam mengembangkan usaha mikro dengan memberikan pinjaman untuk modal, membantu dalam mengembangkan usahanya seperti melaukan pembinaan, kontrol, inovasi di setiap usaha para pelaku Usaha Mikro, Kecil (UMK). Hasil penelitian terdahulu menyebutkan bahwa koperasi memiliki peran yang dapat dijadikan solusi permasalahan ekonomi karena dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan (Hutagalung M. W., 2021).

Berdasarkan latar belakang diatas dapat di simpulkan bahwa peran koperasi syariah tidak hanya berfokus memberikan modal atau pembiayaan terhadap para pelaku Usaha mikro, kecil akan tetapi juga berperan melakukan pembinaan dan pelatihan serta melakukan kontrol, evaluasi, dan edukasi terhadap usaha anggota yang tergabung, maka peneliti tertarik untuk meneliti lebih dalam tentang peran Koperasi Syariah Serba Usaha Salimah (KOSSUMA), faktor pendukung, kendala yang dihadapi serta solusi yang dilakukan KOSSUMA dalam membantu pengembangan Usaha Mikro Kecil (UMK).

METODE

Penelitian ini mengkaji tentang Peran Koperasi Syariah dalam pengembangan UMK di KOSSUMA Kota Jambi dalam memperluas pengembangan untuk pelaku usaha serta menonjolkan pekerjaan dan teknik yang dilakukan oleh KOSSUMA Kota Jambi dalam mendukung pengembangan Usaha Mikro Kecil. Metode penelitian yaitu deskriptif dengan pendekatan kualitatif (Meleong, 2018). Lokasi penelitian di Jalan Serma/Purnama RT 13. Kelurahan Suka Karya. Kecamatan Kota baru, Kota Jambi. Pengumpulan data adalah hal yang paling strategis dalam penelitian sehingga membutuhkan teknik seperti wawancara, observasi dan dokumentasi sebagai penunjang hasil penelitian.

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi dan

dokumentasi. Wawancara mendalam dilakukan terhadap narasumber dan anggota KOSSUMA Kota Jambi guna menjawab tujuan dari penelitian. Observasi dilakukan secara langsung dan sistematis terhap kinerja KOSSUMA yang dilakukan. Dokumentasi dilakukan baik berupa foto, rekaman dan pencatatan selama berlangsungnya penelitian.

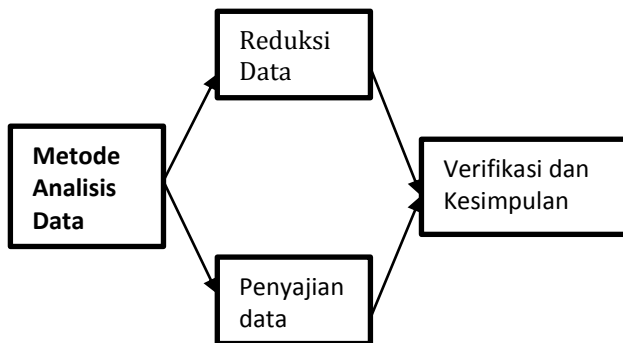
Tabel 1. Daftar Nama Informan

No	Nama	Profesi
1	Yuni Herawati	Ketua
2	Susil Suparti	Bendahara
3	Salvinur	Pengelolaan
4	Nurain	Usaha es tebu
5	Eva Susanti	usaha jual baju
6	Imelda	Usaha jahit
7	Lindawati P	Usaha laundry
8	Oka D. D.	Usaha tupperware

Sebelum melakukan penelitian, peneliti melakukan pengecekan keabsahan data. Keabsahan data dalam penelitian, sering hanya ditekankan pada uji validitas dan reabilitas. Agar data penelitian kualitatif dapat dipertanggungjawabkan sebagai penelitian ilmiah perlu diadakan uji keabsahan data adalah sebagai berikut (Harsono, 2008): Kredibilitas Data dimana Kepercayaan terhadap data hasil penelitian kualitatif antara lain dilakukan dengan perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan dalam penelitian. Lalu Transferability yang merupakan validitas eksternal dalam penelitian kualitatif, validitas eksternal menunjukkan derajat ketetapan atau dapat diterapkannya hasil penelitian ke populasi dimana sampel tersebut di ambil. Selanjutnya reliabilitas dimana penelitian apabila penelitian yang dilakukan oleh orang lain dengan proses penelitian yang sama akan memperoleh hasil yang sama pula, terakhir Konfirmability dimana dilakukan uji konfirmability berarti menguji hasil penelitian, dikaitikan dengan proses yang dilakukan. Jika hasil penelitian tersebut telah memenuhi standar konfirmability.

Metode Analisa Data

Analisis data digunakan untuk menyusun, mengolah dan menghubungkan semua data diperoleh di lapangan sehingga menjadi sebuah kesimpulan. Analisis data dilakukan dengan beberapa tahapan terlihat pada bagan berikut:



Gambar 1 : Tahapan Penelitian

Reduksi Data

Mereduksi data yaitu merangkum, memilih hal-hal pokok dan memfokuskan pada hal yang penting, mencari tema dan polanya dan membuang yang tidak penting (Sugiyono, 2016).

Penyajian Data

Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah difahami tersebut.

Verifikasi dan Kesimpulan

Dalam penelitian kualitatif adalah penarikan kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat untuk mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya.

HASIL

Deskripsi hasil penelitian yang dimaksud untuk menyajikan atau menyimpulkan data wawancara yang dimiliki sesuai dengan pada pokok permasalahan yang akan di kaji dalam penelitian ini yaitu peran koperasi syariah dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil

(UMK) pada Koperasi Syariah Serba Usaha Salimah (KOSSUMA) Kota Jambi. Dalam penelitian ini, peneliti berusaha untuk melihat atau mengungkapkan peran KOSSUMA dalam membantu pengembangan para UMK. Adapun dalam penelitian ini, informan sangat penting. Peneliti menggunakan sampel kunci di beberapa para pelaku UMK yang bergabung di KOSSUMA di karenakan masih ada sebagian usahanya yang belum berkembang. Maka dari itu untuk lebih detailnya maka peneliti menguraikan hasil wawancara dalam menjawab rumusan masalah yang merupakan hasil temuan penelitian. Ada 8 orang yang menjadi informan dalam penelitian ini meliputi 1 orang Ketua, 1 orang bendahara, 1 orang pengelola dan 5 orang pelaku usaha (usaha es tebu, baju, jahit, laundry dan Tupperware)

Peran KOSSUMA dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil (UMK)

Berdasarkan hasil penelitian dengan melakukan wawancara oleh karyawan KOSSUMA sebagai ketua mengatakan bahwa :

“Peran yang sudah kami lakukan sebagai sarana penghimpun dana dengan dana yang terhimpun di KOSSUMA yaitu adalah produk dari masyarakat yang sudah terdaftar menjadi anggota KOSSUMA diantaranya tabungan sukarela, tabungan wajib dan tabungan kelompok selain itu kami mempunyai modal tersendiri. Selanjutnya peran kami dalam penyaluran dana seperti lembaga keuangan lainnya dengan sistem produk atau pinjaman atau pembiayaan. Dalam hal memberikan pembiayaan untuk pelaku usaha yang membutuhkan biaya atau modal untuk usaha mereka dan juga membantu dalam hal pemasaran”

Kemudian dilanjutkan kembali dengan mewawancarai salah seorang bagian pengelolaan di KOSSUMA mengatakan bahwa:

“Upaya yang kami lakukan dalam membantu pemasaran dan promosi dengan cara seperti ada pameran atau

event-event yang diadakan di Kota Jambi kami turut membuka stand khusus KOSSUMA supaya pelaku usaha agar lebih mudah menjangkau konsumen”

Berdasarkan hasil wawancara diatas oleh Ketua KOSSUMA dan staf pengelolaan KOSSUMA dapat disimpulkan bahwa: Dengan peran KOSSUMA sebagai penghimpun dana dan penyaluran dana dengan menyediakan produk pinjaman atau pembiayaan berupaya agar dapat membantu para pelaku usaha yang membutuhkan modal untuk memenuhi kebutuhan usaha para pelaku usaha.

Selanjutnya KOSSUMA juga membantu dalam pemasaran yaitu dengan cara seperti diadakan acara event-event di Kota Jambi, KOSSUMA ikut serta membuka stand khusus untuk para pelaku usaha agar memberikan peluang untuk mendapatkan konsumen atau pelanggan sehingga dapat menambah pendapatan para pelaku usaha.

Berdasarkan hasil penelitian dengan melakukan wawancara oleh pelaku usaha es tebu yang bergabung di KOSSUMA mengatakan bahwa :

“ Usaha saya yaitu penjual Es tebu, saya sudah 3 tahun bergabung di KOSSUMA. Usaha saya sebelum bergabung di KOSSUMA sangat memprihatinkan karena sangat sulit untuk meminjam uang untuk modal keperluan usaha saya. Pernah pada saat itu saya mencoba meminjam uang di rentenir itupun saya ikut sama teman-teman usaha yang juga meminjam uang disana awal mula masih lancar tapi lama kelamaan saya sangat sulit untuk menghitung pendapatan hasil usaha saya karena saya harus membayar angsuran dan juga bunga yang cukup besar. Setelah saya bergabung di KOSSUMA Alhamdulillah saya sangat bersyukur bisa mengajukan pembiayaan untuk keperluan usaha saya, dengan sistem pengajuan yang mudah serta syarat dalam mengajukan pembiayaan yang sangat mudah serta tidak adanya bunga yang di tetapkan melainkan pembagian Sisa Hasil Usaha (SHU) dan juga semenjak saya

bergabung menjadi anggota pendapatan usaha saya meningkat yang dulunya mendapat penghasilan Rp. 300.000 sekarang mencapai Rp. 500.000 s/d Rp.700.000 per hari. Pembiayaan yang saya peroleh awal bergabung Rp1.000.000, tergantung dari usaha kalau sekiranya usahanya berjalan dengan lancar serta membayar angsuran yang tidak macet maka pengajuan pembiayaan bisa mencapai Rp 3.000.000 s/d Rp 10.000.000 bahkan bisa lebih. Pelatihan dan pembinaan ada, akan tetapi masih sangat kurang karena dilakukan pas ada acara Rapat Anggota Tahunan (RAT) tidak ada waktu yang ditentukan oleh KOSSUMA, kalau untuk kontrol, inovasi, edukasi palingan kalau kontrol di tanya pada saat membayar angsuran ke KOSSUMA yang ditanyakan gimana usahanya bu lancar udah itu aja, inovasi tidak ada dan kalau untuk edukasi pada saat Rapat Anggota Tahunan (RAT). Kalau dalam hal pemasaran iya ada, seperti kalau ada acara event-event di Kota Jambi pihak KOSSUMA turut ikut serta mendirikan stand untuk para pelaku usaha yang ingin menjual dan mempromosikan hasil produknya”.

Kemudian dilanjutkan kembali dengan mewawancarai Ibu penjual baju pelaku usaha yang bergabung di KOSSUMA mengatakan bahwa :

“ Usaha saya jual baju, saya sudah 5 tahun bergabung di KOSSUMA. Usaha saya sebelum bergabung di KOSSUMA sangat sulitnya saya untuk memperoleh tambahan modal untuk keperluan usaha saya dan juga sulit mendapatkan pelanggan. Setelah saya mengenal dan bergabung di KOSSUMA segala kebutuhan untuk usaha saya sangat terpenuhi dan merasa sangat terbantu dengan begitu pendapatan usaha semakin meningkat di bandingkan sebelum saya bergabung di KOSSUMA. Pembiayaan yang saya dapat untuk pertama kalinya itu sebesarRp 1.000.000 teragantung kelancaran usahanya dan membayar angsuran. Kalau untuk

pelatihan dan pembinaan ada, tetapi tidak ada waktu yang ditentukan. Kalau kontrol ada cuman ditanya disaat saya membayar angsuran di KOSSUMA, kalau dalam hal inovasi belum ada dan edukasi palingan dikasih wejangan pada saat RAT. Dalam hal pemasaran ada ketika ada acara event-event ataupun pameran yang diadakan di Kota Jambi dan KOSSUMA ikut serta dalam menyediakan stand untuk kami yang ingin menjual dan mempromosikan usaha kami, tidak hanya itu saya juga mengambil kesempatan pada saat Rapat Anggota Tahunan untuk mempromosikan jualan baju saya ke ibu-ibu yang lainnya”

Kemudian dilanjutkan kembali dengan wawancara Ibu tukang jahit sebagai pelaku usaha yang bergabung di KOSSUMA mengatakan bahwa :

“Usaha saya tukang jahit, saya sudah 4 tahun bergabung di KOSSUMA. Kondisi usaha saya sebelum bergabung di KOSSUMA sangat tidak stabil dikarenakan sulitnya untuk memperoleh modal untuk keperluan usaha jahit saya. Saya juga pernah beberapa kali meminjam uang di rentenir walaupun dengan bunga yang ditetapkan tinggi inilah yang menjadi resiko yang harus diterima, pernah pada saat itu saya telat membayar angsuran saya langsung didatangi ke rumah dari itu saya sangat kapok meminjam uang di rentenir. Dan setelah saya mengenal dan ikut bergabung di KOSSUMA saya merasa sangat terbantu untuk memenuhi segala keperluan jahit saya seperti membeli perlengkapan, peralatan dan lain-lainnya yang saya perlukan. Pembiayaan awal yang saya peroleh sebesar Rp 1.000.000 dengan seiring berjalannya waktu sekarang saya mengajukan pembiayaan sebesar Rp 3.000.000 tapi tidak keperluan untuk usaha saya tapi juga untuk keperluan pendidikan anak-anak saya juga. Pelatihan dan pembinaan ada, pernah pada saat itu saya ikut pelatihan jahit yang diadakan oleh KOSSUMA kalau untuk sekarang belum ada. Kontrol yang dilakukan oleh KOSSUMA ditanya pada

saat kami membayar angsuran ke KOSSUMA kemudian inovasi dan edukasi saya belum pernah ikut. Membantu dalam pemasaran ada cuman kan usaha saya dirumah palingan kalau ada anggota KOSSUMA yang lain ingin jahit baju sedikit banyaknya ke saya , promosi yang saya lakukan hanya mulut ke mulut saja karena saya tidak mempunyai handphone yang memadai dan masih kurang mengerti untuk menggunakannya.

Kemudian dilanjutkan kembali dengan mewawancarai Ibu pelaku usaha laundry yang bergabung di KOSSUMA mengatakan bahwa :

“Usaha saya yaitu Laundry, saya sudah 3 tahun bergabung di KOSSUMA. Kondisi usaha saya sebelum bergabung di KOSSUMA yang paling utama yaitu sulitnya dalam memperoleh tambahan modal untuk memenuhi yang mana saya harus menyiapkan mesin cuci, setrikaan, sabun, pewangi dan lainnya. Setelah saya bergabung di KOSSUMA saya merasa sangat terbantu dalam hal memperoleh biaya untuk keperluan usaha saya dan Alhamdulillah sampai sekarang usaha laundry saya semakin lancar. Setelah saya bergabung pendapatan saya meningkat yang dulunya mencapai Rp 500.000 dan sekarang bisa mencapai Rp 1.000.000. Pembiayaan pertama yang saya dapat sebesar Rp 1.000.000 dan kalau untuk sekarang sebesar Rp 3.000.000,. pelatihan dan pembinaan ada, tetapi kalau kontrol ditanya pada saat pembayaran angsuran ke KOSSUMA kalau inovasi belum, kalau edukasi pada saat Rapat Anggota Tahunan saja. Dalam hal pemasaran saya lakukan sendiri dengan menyebar template laundry ketempat yang ramai seperti anak kosan.

Kemudian di lanjutkan kembali dengan mewawancarai Ibu pelaku usaha Tupperware yang bergabung di KOSSUMA mengatakan bahwa :

“Usaha saya menjual Tupperware, saya sudah 4 tahun bergabung di KOSSUMA, usaha saya sebelum bergabung sulit sekali

untuk mendapatkan modal untuk menambah jenis Tupperware usaha saya dan setelah bergabung saya sangat terbantu dengan adanya bantuan pembiayaan dari KOSSUMA sehingga sampai saat ini usaha saya berjalan dengan lancar dan saya bisa mencapai penghasilan sesuai target yaitu Rp 5.000.000 s/d Rp 6.000.000 per bulan. Pembiayaan yang saya peroleh sekarang yaitu Rp 5.000.000, pelatihan dan pembinaan ada dilakukan misalnya dari dinas koperasi yang mengadakan dan kami di undang untuk hadir kalau kontrol ditanya pas saya membayar angsuran langsung ke KOSSUMA dan juga dalam hal inovasi produk dan edukasi ada dari dinas koperasi. Selanjutnya dalam hal pemasaran dan promosi ada dilakukan seperti ada pameran atau event yang di adakan di kota jambi kami di beritahu untuk ikut berpartisipasi tapi kalau pemasaran dan promosi yang saya lakukan sendiri yaitu dengan secara langsung ke luar kota dengan door to door kalau secara online seperti di tiktokshop dan Facebook”

Berdasarkan hasil wawancara terhadap para pelaku usaha yang bergabung dapat disimpulkan ternyata dengan keberadaan KOSSUMA yang menjadi peran dalam membantu para pelaku Usaha Mikro Kecil sangat dirasakan manfaatnya terutama dalam hal memperoleh pinjaman modal untuk usaha mereka, dan juga sebagian dari mereka yang dulunya meminjam uang di rentenir sekarang tidak lagi. Dengan keberadaan KOSSUMA memberikan pinjaman pembiayaan tanpa adanya bunga yang ditetapkan dan menjauhkan masyarakat dalam hal riba, selanjutnya KOSSUMA ikut serta membantu dalam hal pemasaran dan promosi hasil produk usaha para pelaku usaha dengan memasarkan produk secara online maupun offline, kalau pemasaran lewat offline yaitu ikut serta jika ada pameran atau event-event yang diadakan di Kota Jambi, KOSSUMA mendirikan stand khusus untuk para pelaku usaha yang ingin menjual

hasil produksinya dan memajang hasil produksinya, kalau online hanya mempromosikan lewat sosial media dengan memanfaatkan teknologi yang makin canggih melalui Whatsapp dan facebook dengan begitu pendapatan setiap pelaku usaha sedikit banyaknya akan bertambah.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang peneliti lakukan dan penulis temui dilapangan bahwa peran yang dilakukan oleh pihak KOSSUMA ada beberapa peran yang sudah dilakukan diantaranya adalah sebagai penyedia modal atau penyaluran dana sudah sangat membantu para pelaku usaha untuk memenuhi kebutuhan untuk usaha mereka kalau untuk peran yang lain seperti membantu dalam hal pemasaran hanya dilakukan ketika ada event di Kota Jambi. masih banyak yang belum terealisasikan dengan baik bahkan juga ditemukan ada peran yang tidak dilakukan dikarenakan keterbatasan modal yang dimiliki KOSSUMA dalam membantu pengembangan Usaha Mikro Kecil (UMK) seperti pelatihan marketing online, pelatihan dan pembinaan untuk karyawan dan belum maksimalnya kemampuan IT para pelaku usaha maupun karyawan.

Faktor Pendukung terkait Peran KOSSUMA dalam membantu pengembangan Usaha Mikro Kecil (UMK)

Berdasarkan hasil penelitian dengan melakukan wawancara dengan karyawan KOSSUMA .Menurut Ibu S sebagai Bendahara di KOSSUMA :

“Untuk yang mau bergabung menjadi anggota KOSSUMA kami memiliki syarat-syarat yang harus di penuhi diantaranya : Perempuan muslimah, Mengisi formulir, Fotocopy KTP, Pas foto 3x4, Membayar simpanan wajib, Membayar simpanan pokok, Membayar administrasi masuk anggota, Mengikuti pengajian. Dengan syarat-syarat yang kami tetapkan ini sangat mudah sehingga para pelaku usaha yang ingin bergabung menjadi anggota tidak perlu khawatir.”

Kemudian dilanjutkan kembali dengan mewawancarai Ibu sebagai bagian pengelolaan di KOSSUMA mengatakan bahwa:

“ yang kami lakukan dalam memanfaatkan ketersediaan modal agar semua kegiatan KOSSUMA kami juga menjual yang namanya Salimah Food (Frozen food) dan juga menjual pulsa dan token listrik”.

Berdasarkan hasil pengamatan peneliti menemukan bahwa Sumber Daya Manusia yang dimiliki oleh KOSSUMA belum maksimal dibuktikan dengan pengetahuan IT para karyawan yang belum maksimal dalam hal ini dapat menjadi penghambat dalam keberhasilan untuk koperasi dalam membantu pengembangan usaha para pelaku UMK yang bergabung di KOSSUMA.

Kendala yang dihadapi KOSSUMA dalam membantu pengembangan UMK

Berdasarkan hasil penelitian dengan melakukan wawancara dengan karyawan KOSSUMA tentang kendala yang dihadapi KOSSUMA.

Menurut Ibu sebagai bagian pengelolaan di KOSSUMA :

“Kendala Pertama, Yang paling utama itu terkendala di modal, dengan sulitnya kami memperoleh modal untuk memenuhi kebutuhan koperasi sehingga berdampak pada proses pemberian pinjaman modal untuk para pelaku Usaha Mikro Kecil. Karena penyebab terjadinya daya saing yang lemah sehingga masih banyak masyarakat yang belum tau apa itu KOSSUMA tidak hanya itu pembayaran angsuran yang kadang macet sehingga sangat sulit bagi kami untuk mengelola modal kami kembali, dan juga pemahaman sebagian masyarakat yang masih menyamakan koperasi syariah dengan koperasi konvensional padahal jelas- jelas berbeda dari segi prinsipnya maupun sistemnya.

Kendala yang kedua, pemahaman dan minat masyarakat. Untuk mengatasi hal tersebut ada beberapa yang kami lakukan yaitu dengan rajin mensosialisasikan dan melakukan promosi, ini merupakan

strategi supaya masyarakat tertarik untuk bergabung. Sosialisasi yang kami lakukan kami fokuskan kepada Ibu- Ibu pengajian karena masih minimnya pengetahuan mereka tentang apa yang membedakan koperasi syariah dan koperasi konvensional. Melihat minat masyarakat untuk bergabung belum sepenuhnya ada tapi kami terus berusaha meyakinkan mereka bahwa dalam mengajukan pembiayaan untuk masyarakat yang memiliki usaha sangat mudah dan tidak perlu khawatir dengan syarat yang ditetapkan karena sangat mudah tidak hanya itu anda bisa terbebas dari yang namanya riba.

Yang ketiga, perkembangan KOSSUMA kalau dari perkembangan aset kita masih sangat minim karena kurangnya anggota yang bergabung dan juga SDM yang kami miliki masih rendah sehingga sulit bagi kami untuk mengembangkan modal kami”.

Berdasarkan hasil wawancara diatas oleh Ibu bagian pengelolaan di KOSSUMA dapat disimpulkan ternyata ada beberapa kendala yang dihadapi yang pertama itu dalam hal modal, dengan sulitnya dalam memperoleh modal maka akan berdampak pada proses pemberian pinjaman pembiayaan untuk membantu para pelaku Usaha Mikro Kecil yang membutuhkan yang menjadi penyebab dalam hal memperoleh modal dari terjadinya daya saing yang lemah dan juga pembayaran angsuran yang kadang macet. Kedua pemahaman dan minat masyarakat dalam hal mengatasi tersebut untuk menarik minat masyarakat pihak KOSSUMA melakukan sosialisasi dan melakukan promosi tentang apa itu perbedaan koperasi syariah dan koperasi konvensional yang lebih terfokus ke Ibu-Ibu pengajian. Dengan begitu dapat lebih meyakinkan masyarakat untuk bergabung dengan syarat dalam memperoleh pembiayaan yang mudah dan tidak tetap bunga dalam setiap pengajuan pembiayaan. Ketiga dengan perkembangan suatu koperasi sangat perlu juga untuk menentukan keberhasilannya dalam membantu para UMK

dan juga SDM yang mereka miliki sangat berpengaruh. Kurangnya kesadaran berkoperasi setiap anggota masih lemah, dengan kesadaran yang masih lemah sangat sulit sekali untuk menjalankan prinsip-prinsip koperasi tidak hanya itu kurangnya tenaga profesional dalam mengelola KOSSUMA dan juga Sumber Daya Manusia (SDM) yang kami miliki kadang masih kurang kompeten untuk mengurus bagian pengelolaan dengan baik dan tertib.

Solusi yang dilakukan KOSSUMA dalam membantu pengembangan Usaha Mikro Kecil (UMK)

Berdasarkan hasil penelitian dengan melakukan wawancara oleh karyawan KOSSUMA tentang solusi yang dilakukan :

“solusi kami yaitu dengan menyediakan modal yang cukup untuk kebutuhan usaha mereka, dengan modal yang cukup maka mendorong para pelaku usaha untuk semakin mengembangkan usahanya lebih besar lagi. Tidak hanya itu kami juga membantu dalam hal pemasaran secara langsung maupun tidak langsung. Pemasaran yang kami lakukan secara langsung yaitu seperti berita dari mulut-ke mulut dan juga ada event-event yang diadakan di Kota Jambi kami turut menyediakan stand KOSSUMA sehingga para pelaku usaha dapat memasarkan produk hasil usahanya disana, pemasaran yang kami lakukan yaitu dengan membantu mempromosikan hasil usaha mereka ke media sosial seperti whatsapp, facebook dan lainnya Selanjutnya solusi yang kami lakukan dengan tidak menentukan syarat yang sulit dan banyak sehingga para pelaku usaha mikro kecil dapat memperoleh pembiayaan dengan cepat”.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang peneliti lakukan dan ditemui dilapangan solusiyang dilakukan KOSSUMA dalam membantu pengembangan UMK yaitu dengan menyediakan modal yang cukup untuk keperluan usaha para pelaku UMK sehingga dapat berdampak terhadap perkembangan dan kelangsungan usahanya.

Selanjutnya solusi yang dilakukan KOSSUMA yaitu membantu dalam memasarkan produk para UMK dengan cara event-event yang diadakan di Kota Jambi pihak KOSSUMA turut membuka stand untuk para pelaku UMK untuk memudahkan para pelaku UMK memperoleh konsumen.

PEMBAHASAN

Peran KOSSUMA dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil (UMK)

Beberapa peran yang sudah dilakukan diantaranya adalah sebagai penyedia modal atau penyaluran dana sudah sangat membantu para pelaku usaha untuk memenuhi kebutuhan untuk usaha mereka kalau untuk peran yang lain seperti membantu dalam hal pemasaran hanya dilakukan ketika ada event di Kota Jambi. masih banyak yang belum terealisasikan dengan baik bahkan juga ditemukan ada peran yang tidak dilakukan dikarenakan keterbatasan modal yang dimiliki KOSSUMA dalam membantu pengembangan Usaha Mikro Kecil (UMK) seperti pelatihan marketing online, pelatihan dan pembinaan untuk karyawan dan belum maksimalnya kemampuan IT para pelaku usaha maupun karyawan.

Peranan Koperasi Syariah dalam menjawab kebutuhan anggota atau masyarakat lainnya yang tidak dapat di peroleh dari lembaga keuangan lainnya adalah sebagai berikut : memberikan permodalan usaha, menghalangi adanya praktik rentenir, mempercepat pertumbuhan ekonomi, meningkatkan kualitas SDM dan meningkatkan kompetensi jiwa kewirausahaan, (Hutagalung, 2021).

Penelitian sejenis diketahui bahwa Salah satu peran yang dilakukan koperasi UMKM Syariah SUMUT dalam membantu meningkatkan usaha masyarakat adalah membantu dari segi modal, melakukan pelatihan seperti melakukan promosi, pelatihan sumber daya manusia, serta bagaimana cara untuk meningkatkan usaha yang benar sesuai dengan syariah dengan

tidak melanggar prinsip syariah (Ginting, 2023)

Faktor Pendukung terkait peran KOSSUMA dalam membantu pengembangan UMK

Selain pihak KOSSUMA membantu dalam hal permodalan untuk para UMK untuk keperluan usahanya agar lebih berkembang maka KOSSUMA juga membantu dalam hal memasarkan produk para UMK dengan belum maksimalnya pengetahuan IT para karyawan maupun para pelaku UMK serta belum adanya pelatihan dan pembinaan yang dilakukan serta pengetahuan tentang produk halal bagi karyawan dan UMK masih sangat minim. Terdapat empat faktor pendukung yang berpengaruh terhadap kesuksesan koperasi apabila digunakan secara maksimal yaitu sumber daya manusia, modal, system, peralatan (Suetjipto, 2015).

Berdasarkan hasil pengamatan peneliti menemukan bahwa Sumber Daya Manusia yang dimiliki oleh KOSSUMA belum maksimal dibuktikan dengan pengetahuan IT para karyawan yang belum maksimal dalam hal ini dapat menjadi penghambat dalam keberhasilan untuk koperasi dalam membantu pengembangan usaha para pelaku UMK yang bergabung di KOSSUMA. Modal masih terkendala di modal dalam membantu pengembangan usaha para pelaku UMK akan tetapi KOSSUMA berusaha untuk mengoptimalkan modal kembali dengan cara mencegah terjadinya keterlambatan pembayaran angsuran setiap anggota. Berdasarkan hasil pengamatan peneliti menemukan bahwa sistem yang ditetapkan KOSSUMA adalah sistem bagi hasil yaitu pembagian Sisa Hasil Usaha (SHU) dan berdasarkan atas azas kekeluargaan sesuai dengan prinsip syariah. Dengan demikian KOSSUMA juga menetapkan syarat-syarat yang mudah sehingga dapat memudahkan para pelaku UMK untuk bergabung. peralatan yang digunakan oleh KOSSUMA sudah melakukan pembukuan dan sistem administrasi di komputer dengan begitu dapat memudahkan untuk mengakses data

dan mempercepat proses pengimputan data-data koperasi maupun anggota.

Kendala yang dihadapi KOSSUMA dalam membantu pengembangan UMK

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang peneliti lakukan dan ditemui dilapangan dengan kendala yang dihadapi KOSSUMA dalam membantu pengembangan Usaha Mikro Kecil (UMK) yaitu kendala yang paling utama adalah di modal maka dari itu dengan sulitnya pihak KOSSUMA dalam memaksimalkan modal yang mereka miliki sehingga berdampak pada proses pemberian pinjaman pembiayaan untuk para pelaku usaha, berikutnya pemahaman dan minat masyarakat bahwa masih ada sebagian masyarakat yang masih belum memahami apa itu koperasi syariah sehingga kebanyakan pelaku usaha memperoleh modal untuk usaha mereka dari rentenir. Berikutnya perkembangan KOSSUMA dengan SDM yang masih terbatas serta kemampuan IT karyawan maupun pelaku usaha belum maksimal.

Berdasarkan literatur yang di peroleh kendala yang ada yaitu kesulitan dalam memperoleh modal dimana berdasarkan hasil pengamatan peneliti menemukan bahwa dalam membantu pengembangan UMK, KOSSUMA terkendala di modal sehingga kegiatan-kegiatan seperti pelatanganan pembinaan untuk UMK masih belum maksimal sehingga berdampak pada pengembangan usaha para pelaku usaha. Kendala selanjutnya yaitu terkait pemahaman dan minat masyarakat dimana berdasarkan hasil pengamatan peneliti menemukan bahwa Kendala dalam pemahaman dan minat masyarakat sangat berpengaruh untuk perkembangan KOSSUMA, karena pemahaman masyarakat tentang koperasi syariah masih kurang sehingga banyak diantara mereka mendapatkan modal untuk usaha mereka dari rentenir tanpa memikirkan bunga yang besar serta resiko untuk usaha mereka. Kendala yang terakhir terkait pembayaran angsuran dimana berdasarkan hasil pengamatan peneliti menemukan bahwa

pembayaran angsuran oleh anggota dan menjadi kendala dan berpengaruh terhadap kelangsungan koperasi dimana dengan angsuran yang macet juga berdampak terhadap pemenuhan peminjaman modal oleh anggota lainnya (Sujarweni, 2020).

Solusi yang dilakukan KOSSUMA dalam membantu pengembangan UMK

Solusi yang dapat ditawarkan salah satunya yaitu memberikan modal yang cukup dimana berdasarkan hasil pengamatan peneliti bahwa pihak KOSSUMA sangat berupaya untuk memaksimalkan modal yang mereka miliki untuk disalurkan ke para pelaku UMK agar usaha yang mereka jalankan dapat mengalami perkembangan. Solusi selanjutnya yaitu membantu pemasaran produk UMK dimana Berdasarkan hasil pengamatan peneliti bahwa pihak KOSSUMA membantu dalam memasarkan hasil produk UMK dengan cara seperti ada event-event yang diadakan di Kota Jambi pihak turut serta membuka stand khusus untuk para pelaku UMK yang tergabung di KOSSUMA

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Simpulan yang dapat diperoleh dari penelitian ini dimana peran KOSSUMA dalam membantu pengembangan usaha para UMK yaitu sebagai penghimpun dan penyalur dana seperti lembaga keuangan lainnya. Selain itu, peran KOSSUMA membantu dalam memasarkan produk UMK menjadi suatu kepentingan maupun jalan keluar bagi para UMK yang masih terkendala dalam memasarkan produk mereka. Faktor pendukung KOSSUMA dalam membantu pengembangan para UMK yaitu memudahkan para pelaku UMK untuk mengajukan pinjaman modal dengan syarat-syarat yang mudah sesuai dengan prinsip syariah yang telah ditentukan. Kendala yang dihadapi KOSSUMA dalam membantu pengembangan UMK dapat disadari bahwa dalam pengembangan usaha itu harus dimulai pada diri sendiri sehingga tidak sulit. Dengan KOSSUMA sudah membantu dalam hal

pembiayaan yang paling utama dengan begitu mereka memahami cara mengembangkan usaha mereka sendiri. Yang paling utama dalam menetralkan modal koperasi itu kembali dengan kendala angsuran yang tidak dibayar dengan tepat waktu dan juga kendala dalam pemahaman sebagian masyarakat yang masih menyamakan prinsip-prinsip koperasi syariah yang sama dengan prinsip konvensional. Solusi yang dilakukan KOSSUMA dalam membantu pengembangan yaitu dengan pemberian modal yang cukup serta membantu dalam pemasaran produk UMK sudah menjadi solusi yang sangat penting untuk pelaku UMK yang bergabung di KOSSUMA.

Saran

Diharapkan kepada pihak KOSSUMA lebih meningkatkan lagi perannya dalam membantu dalam pengembangan usaha para pelaku UMK dan juga para anggota yang tergabung dapat memanfaatkan modal yang diberikan dengan sebaik-baiknya dengan begitu keuntungan dapat diperoleh dengan sesuai keinginan dan juga membayar angsuran dengan tepat waktu.

REFERENSI

- Buchori, N. S. , H. P. W. H. ,. (2019). *Manajemen Koperasi Syariah (Teori dan Praktik)* . PT. Raja Grafindo Persada.
- Damayanti, M. , R. M. N. , R. R. (2022). PENERAPAN FIQH MUAMALAH DALAM KOPERASI SYARIAH. *JECO : Journal of Economic Education and Eco-Technopreneurship*, 1(1), 1–5.
- Ginting N. M., S. W. , N. Y. S. J. ,. (2023). PERAN KOPERASI UMKM SYARIAH SUMUT DALAM MENGEMBANGKAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) MASYARAKAT KOTA MEDAN. *Kabilah: Journal of Social Community* , 8(1), 744–757. <https://doi.org/10.1080/10438599.2017.1362796>
- Hapsari, D. P. , A. H. A. N. (2017). MODEL PEMBUKUAN SEDERHANA BAGI

- USAHA MIKRO DI KECAMATAN KRAMATWATU KABUPATEN SERANG. *Jurnal Akuntansi*, 4(2).
- Harsono. (2008). *Enografi Pendidikan Sebagai Desain Penelitian Kualitatif*. Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Hutagalung M. W., B. S. (2021). Peran Koperasi Syariah Dalam Meningkatkan Perekonomian dan Kesejahteraan Masyarakat Di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7(03), 1494–1498. <https://doi.org/10.29040/jiei.v7i3.2878>
- Indriyatni, L. (2013). Analisis Faktor-Faktor yang Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro dan Kecil. *Jurnal STIE Semarang*, 5(1), 54–70.
- Meleong, L. J. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif edisi Revisi (38th ed.)*. PT. Remaja Rosdakarya.
- Nurhartati F. (2008). *Koperasi Syariah*. Era Intermedia.
- Suetjipto. (2015). *Mengembangkan Koperasi*. Cahaya Atma Pustaka.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D*. Alfabeta.
- Sujarweni W. Wiratna. (2020). *Akuntansi UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah)*. PT. Pustaka Baru.
- Syamsiah N., S. A. M., S. I. (2019). Peran Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Terhadap Pemberdayaan Usaha Kecil dan Menengah di Bandar Lampung. *Al Amin: Jurnal Kajian Ilmu Dan Budaya Islam*, 2(1), 63–73.