

**PERAN KOPERASI SERBA USAHA BMT BUANA NAWA KARTIKA
DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN USAHA
MIKRO KECIL DAN MENENGAH
DI KABUPATEN PURBALINGGA**



SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

TOHA SUPERANYOTO

NIM. 1717202151

**PRODI PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PROF. KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI
PURWOKERTO**

2024

PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini, saya ,

Nama : Toha Superanyoto

NIM : 1717202151

Jenjang : S-1

Program Studi : Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa naskah skripsi “**Peran Koperasi Serba Usaha BMT Buana Nawa Kartika Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kabupaten Purbalingga**” ini adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri. Hal-hal yang bukan karya saya, dalam skripsi ini, diberi tanda citasi dan ditunjukkan dalam daftar pustaka.

Apabila dikemudian hari terbukti pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan skripsi dan gelar akademik yang saya peroleh.

Purwokerto, 17 januari 2024

Saya yang menyatakan,



NIM. 1717202151



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**Peran Koperasi Serba Usaha BMT Buana Nawa Kartika Dalam Meningkatkan
Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah di Kabupaten Purbalingga**

Yang disusun oleh Saudara **Toha superanyoto NIM 1717202151** Program Studi **S-1 Perbankan Syariah** Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Rabu, 17 Januari 2024** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji

H. Sochimmin, Lc., M.Si.
NIP. 19691009 200312 1 001

Sekretaris Sidang/Penguji

Umdah Aulia Rohmah, M.H.
NIP. 19930421 202012 2 015

Pembimbing/Penguji

H. Ubaidillah, S.E., M.E.I.
NIP. 19880924 201903 1 008

Purwokerto, 23 Januari 2024

Mengesahkan

Dekan,



Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19730921 200212 1 004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Hal : Pengajuan Munaqasyah Skripsi
Sdr. Toha Superanyoto
Lampiran : 4 Eksemplar

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Islam Universitas
Islam Negeri Prof. K.H.
Saifuddin Zuhri
Di Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan dan koreksi terhadap penulisan skripsi, maka melalui surat ini saya sampaikan bahwa:

Nama : Toha Superanyoto
NIM : 1717202151
Jurusan : Perbankan Syariah
Program Studi : Ekonomi dan Keuangan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul : **“Peran Koperasi Serba Usaha BMT Buana Nawa Kartika
Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan
Menengah Di Kabupaten Purbalingga”**

Skripsi tersebut sudah dapat diajukan untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Demikian nota pembimbing saya sampaikan, atas perhatiannya saya ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Purwokerto, 20 Desember 2023

Pembimbing,



H. Ubaidillah. S.E, M.E.I
NIP. 198809242019031008

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَانْتَظِرُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ
بِمَا تَعْمَلُونَ

Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat), dan bertakwalah kepada Allah. Sungguh, Allah Mahateliti terhadap apa yang kamu kerjakan.

(Al-Hasyr ayat 18)

**PERAN KOPERASI SERBA USAHA BMT BUANA NAWA KARTIKA
DALAM MENINGKATAN PENDAPATAN USAHA MIKRO KECIL DAN
MENENGAH DI KABUPATEN PURBALINGGA**

ABSTRAK

**Toha Superanyoto
NIM. 1717202151**

Perkembangan ekonomi di Indonesia tentunya mengalami perkembangan setiap dekade tahun. Hal ini tentunya banyak sekali alasan dibalik hal ini bisa terjadi. Penulis menganalisis salah satu alasan tersebut dengan adanya peran dari lembaga koperasi yang mempunyai produk dalam perkembangannya. Kendati demikian, peran koperasi belum selalu maksimal ketika memang disandarkan kepada keadaan masyarakat.

Penelitian ini mencoba membedah hal tersebut dengan menggunakan metode kualitatif dan menggunakan kerangka analisis milik Milles dan Huberman. Data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Maka secara tidak langsung data yang detail dan luas secara mendalam, sehingga diperoleh kesimpulan data yang sempurna. Yang mana tahapan yang dilakukan oleh penulis yaitu data *Reduction* (reduksi data), data *display* (penyajian data), dan *verification* (verifikasi data).

Hasil penelitian ini menemukan bahwa Peran KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga dalam peningkatan pendapatan UMKM diantaranya menggunakan metode penyaluran pembiayaan, *sharing* modal. KSU ini juga berperan dengan pendampingan kepada UMKM untuk bisa mendapatkan pendapatan yang meningkat. Beberapa tantangan yang dirasakan oleh KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga dalam peningkatan pendapatan UMKM adalah Manajemen Internal, Akses Terhadap Modal dan Pembiayaan, Pemasaran Produk, dan Regulasi Hukum yang sering dilanggar. Tantangan ini penulis simpulkan muncul dari internal KSU yang bisa dibenahi melalui evaluasi kinerja dan pembenahan lainnya, dan muncul dari eksternal KSU seperti dari nasabah yang kurang mematuhi aturan yang berlaku. Dan Langkah yang dilakukan oleh KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga dalam peningkatan pendapatan UMKM di Kec. Purbalingga adalah dengan menawarkan berbagai model produk dengan berbagai akad yang ada. Penawaran produk ini menjadi sebuah langkah yang baik untuk bisa membuat UMKM bisa *sharing* modal dan mendapatkan penyaluran dana dengan maksimal. Data dari produk ini juga bisa menjadi sebuah bahan evaluasi tim dalam berkembangnya KSU BMT Buana Nawa Kartika ini.

Kata Kunci: Peran Koperasi, Peningkatan Pendapatan, UMKM

**THE ROLE OF BMT BUANA NAWA KARTIKA MULTIPURPOSE
COOPERATIVE IN INCREASING THE INCOME OF MICRO, SMALL
AND MEDIUM ENTERPRISES IN PURBALINGGA REGENCY**

ABSTRACT

**Toha Superanyoto
NIM. 1717202151**

Economic development in Indonesia certainly experiences development every decade of the year. This is of course a lot of reasons behind this can happen. The author analyzes one of these reasons with the role of cooperative institutions that have products in their development. However, the role of cooperatives has not always been maximized when it is based on the condition of the community.

This study tried to dissect this using qualitative methods and using Milles and Huberman's analytical framework. Qualitative data is carried out interactively and takes place continuously until it is complete, so that the data is saturated. So indirectly detailed and extensive data in depth so that perfect data conclusions are obtained. Which stages are carried out by the author are data reduction, data display (data presentation)

The results of this study found that the role of KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga in increasing MSME depreciation includes using financing distribution methods, sharing models. KSU also plays a role in mentoring MSMEs to be able to get increased income. Some of the challenges felt by KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga in increasing MSME income are Internal Management, Access to Capital and Financing, Product Marketing, and Legal Regulations that are often violated. The author concludes that this challenge arises from internal KSU which can be addressed through performance evaluation and other improvements, and arises from external KSU such as from customers who do not comply with applicable regulations. And the steps taken by KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga in increasing MSME income in Purbalingga District are to offer various product models with various existing contracts. This product offering is a good step to be able to make MSMEs able to share capital and get maximum distribution of funds. And the data from this product can also be an evaluation material for the team in the development of KSU BMT Buana Nawa Kartika.

Keywords: The Role of Cooperatives, Increasing Income, MSMEs

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam menyusun skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I. Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	ba'	B	Be
ت	ta'	T	Te
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ħa	ħ	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	žal	Ž	zet (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Sad	š	E s (dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa'	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa'	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain '....	koma terbalik keatas
غ	Gain	G	Ge
ف	fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em

ن	Nun	N	En
و	Waw	W	W
ه	ha'	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

B. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti bahasa Indonesia, terdiri dari vokal pendek, vokal rangkap dan vokal panjang.

1. Vokal Pendek

Vokal tunggal bahasa Arab lambangnya berupa tanda atau harakat yang transliterasinya dapat diuraikan sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
— /	<i>Fath}ah</i>	<i>Fath}ah</i>	A
— /	<i>Kasrah</i>	Kasrah	I
و	<i>Ḍammah</i>	Ḍammah	U

2. Vokal Rangkap.

Vokal rangkap Bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya sebagai berikut:

Nama	Huruf Latin	Nama	Contoh	Ditulis
<i>Fath}ah dan ya'</i>	Ai	a dan i	بينكم	<i>Bainakum</i>
<i>Fath}ah dan Wawu</i>	Au	a dan u	قول	<i>Qaul</i>

3. Vokal Panjang.

Maddah atau vokal panjang yang lambing nya berupa harakat dan huruf, transliterasinya sebagai berikut:

Fathah + alif ditulis ā	Contoh جاهلية ditulis <i>ja>hiliyyah</i>
Fathah+ ya' ditulis ā	Contoh تنسى ditulis <i>tansā</i>
Kasrah + ya' mati ditulis ī	Contoh كريم ditulis <i>karīm</i>
Ḍammah + wawu mati ditulis ū	Contoh فروض ditulis <i>furūd}</i>

C. Ta' Marbūṭah

1. Bila dimatikan, ditulis h):

مصلحة رسالة	Ditulis <i>Mas}lah}ah} Mursalah</i>
إجارة	Ditulis <i>Ija>rah}</i>

2. Bila dihidupkan karena berangkat dengan kata lain, ditulis t:

نعمة الله	Ditulis <i>ni 'matulla>h</i>
-----------	---------------------------------

3. Bila *ta marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al*, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ditransliterasikan dengan *h* (h).

Contoh:

روضة الاطفال	<i>Raudah al-at}fāl</i>
المدينة المنورة	<i>Al-Madi>nah al-Munawwarah</i>

D. Syaddah (Tasydīd)

Untuk konsonan rangkap karena syaddah ditulis rangkap:

متعددة	Ditulis <i>mutáaddidah</i>
وَحَرَّمَ الرَّبَّاءَ	Ditulis <i>wa h}arrama ar-riba></i>

E. Kata Sandang Alif + Lām

1. Bila diikuti huruf *Qamariyah*

الحكم	Ditulis <i>al-h}ukm</i>
الْبَيْعُ	Ditulis <i>al-bai'u</i>

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah*

الرِّبَا	Ditulis <i>ar-Riba></i>
الطَّارِقُ	Ditulis <i>at}-t}a>riq</i>

F. Hamzah

Hamzah yang terletak di akhir atau di tengah kalimat ditulis apostrof. Sedangkan hamzah yang terletak di awal kalimat ditulis alif. Contoh:

شيئ	Ditulis <i>syai'un</i>
تأخذ	Ditulis <i>ta'khuz}u</i>
أفضل	Ditulis <i>afd}alu</i>

G. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim maupun huruf, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dua cara; bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

Contoh:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا : *wa ah}allalla>hu al-bai'a wa h}arrama*
ar-riba>

وَحَرَّمَ الرِّبَا : *wa h}arramarriba> atau wa h}arrama ar-*
riba>

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat, taufik dan hidayah-Nya kepada penulis, sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat serta salam semoga senantiasa terlimpahkan kepada junjungan baginda Nabi Muhammad saw beserta keluarga, dan para sahabatnya juga kepada orang-orang yang senantiasa setia kepada beliau hingga hari akhir.

Skripsi ini berjudul **“Peran Koperasi Serba Usaha Bmt Buana Nawa Kartika Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kabupaten Purbalingga”** Merupakan karya ilmiah yang sengaja disusun untuk memenuhi tugas akhir serta sebagai bagian dari persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada program Strata 1 Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

Untuk menyelesaikan skripsi ini, penulis selalu mendapatkan bantuan dan motivasi dari berbagai pihak, baik moril maupun materil. Sebagai ungkapan rasa syukur dan terima kasih sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, maka penulis sampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. K.H., Ridwan. M.Ag. Rektor Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto beserta wakil rektor I, II, dan III yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menimba ilmu di Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Prof. Dr. Abdul Aziz. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Hastin Tri Utami, S.E.M.Si.Ak Selaku Koordinator Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. H. Ubaidillah, S.E.M.E.I selaku dosen pembimbing skripsi yang telah ikhlas meluangkan ilmu dan waktunya disela-sela kesibukannya untuk memberikan penulis arahan, bimbingan, saran, kritik, serta motivasinya sehingga penulis menjadi semangat dalam mengerjakan skripsi ini.

5. Segenap dosen Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri (UIN SAIZU) Purwokerto yang telah memberikan pengetahuan dan ilmunya selama proses perkuliahan
6. Bapak dan Ibu Selaku orang tua penulis, beserta seluruh keluarga besar yang membantu dan memberikan dukungan.
7. Teman-teman Perbankan Syariah angkatan 2017 Semoga diberikan kesuksesan.
8. Dan semua pihak yang telah membantu yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Saya menyadari bahwa dalam skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, untuk itulah kritik dan saran yang bersifat membangun selalu penulis harapkan dari pembaca guna kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis dan pembaca. Aamiin.

Purwokerto, 28 Desember 2023

Penulis,



Toha Superanyoto

NIM. 1717202151

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN NOTA DINAS PEMBIMBING.....	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
HALAMAN ABSTRAK	vii
HALAMAN PEDOMAN TRANSLITRASI	viii
HALAMAN KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB 1 PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7
D. Kajian Pustaka	7
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Koperasi	
1. Pengertian Koperasi	13
2. Sejarah Koperasi.....	15
3. Jenis-jenis Koperasi	17
4. Koperasi Serba Usaha	18
B. Peningkatan Penjualan Usaha	
1. Pengertian Penjualan	19
2. Tujuan Penjualan	20
3. Faktor-faktor Penjualan.....	21
C. UMKM	
1. Pengertian UMKM	22

2. Faktor Pengaruh Kinerja UMKM	26
3. Peran UMKM	27
D. KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga	
1. Sejarah KSU BMT.....	29
2. Kegiatan Usaha.....	30
3. Jenis Penyaluran Produk.....	32
E. Landasan Teologis	
1. Koperasi	33
2. UMKM	35

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian	39
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	39
C. Objek dan Subjek Penelitian	39
D. Sumber Data	40
E. Teknik Pengumpulan Data	41
F. Teknik Analisis Data	45

BAB IV PERAN KOPERASI SERBA USAHA BMT BUANA NAWA KARTIKA DALAM PENINGKATAN PENDAPATAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH

A. Profil Koperasi Serba Usaha BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga	46
B. Peran Koperasi Serba Usaha BMT Buana Nawa Kartika dalam Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah ..	56
C. Tantangan Koperasi Serba Usaha BMT Buana Nawa Kartika dalam Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah	59
D. Langkah-langkah Koperasi Serba Usaha BMT Buana Nawa Kartika dalam Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah.....	62

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan..... 68

B. Saran 69

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Produk-produk BMT Buana Nawa Kartika	3
Tabel 1.2 Perincian Dana Pihak Ketiga Dan Pembiayaan KSU BMT Buana Nawa Kartika Tahun 2022.....	4
Tabel 1.3 Jurnal Penelitian Terdahulu	7
Tabel 4.1 Produk-Produk Simpan Pinjam (Penghimpunan) Koperasi Serba Usaha BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga	52
Tabel 4.2 Produk-Produk Simpan Pinjam (Penyaluran) Koperasi Serba Usaha BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga	53
Tabel 4.3 Penyaluran Dana Anggota atau Nasabah KSU BMT Buana Nawa Kartika.....	62

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 . Surat Penelitian

Lampiran 2 . Daftar Pertanyaan wawancara

Lampiran 3 . Dokumentasi Penelitian

Lampiran 4 . Daftar Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Lembaga keuangan mikro (LKM) di Indonesia saat ini sedang berkembang pesat dan berperan penting dalam menggerakkan ekonomi individu. Peningkatan pesat LKM ini karena hampir 51,2 juta unit atau 99,9% pelaku bisnis dalam perekonomian Indonesia dikuasai oleh unit usaha mini dan swasta (Ali sakti: 2013). LKM dapat dianggap sebagai salah satu titik dukungan yang signifikan dalam proses intermediasi moneter yang dibutuhkan oleh jaringan kecil dan menengah untuk pemanfaatan dan penciptaan serta menyimpan hasil bisnis mereka. Di Indonesia, LKM diarahkan dalam Peraturan No. 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro. Sebagaimana ditunjukkan oleh Pasal 1 (1) Peraturan No. 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro, yang dimaksud dengan LKM adalah: lembaga keuangan yang tujuan utamanya adalah mengelola simpanan, memberikan jasa konsultasi pengembangan usaha nirlaba, dan memberikan uang muka atau pendanaan kepada organisasi ukuran kecil kepada individu dan daerah setempat sebagai imbalan atas jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat. Mencermati definisi di atas, maka dapat dipahami bahwa LKM adalah lembaga keuangan yang berfungsi sebagai lembaga perantara yang tujuannya tidak semata-mata untuk mencari keuntungan (*benefit thinking process*), tetapi memiliki tujuan lain yaitu niat bersahabat yang pelaksanaannya lebih pada gagasan perbaikan daerah setempat.

Selain mengarahkan kegiatan rutin, LKM juga bekerja berdasarkan standar syariah. Khusus untuk lembaga keuangan mikro syariah (LKMS), kegiatan yang mereka lakukan adalah melalui dana pendampingan, bukan dana cadangan. Pendukung di sini dicirikan sebagai penataan aset daerah yang harus dikembalikan sesuai dengan yang telah diselesaikan setelah sesuai dengan standar syariah (Pasal 1 angka 4 Peraturan LKM). LKMS dalam menjalankan usahanya harus mengacu pada fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Selain itu, LKM juga

diharapkan membentuk Dewan Penata Usaha Syariah (DPS) yang dipercaya untuk memberikan nasihat dan kontribusi kepada pimpinan atau eksekutif, serta mengelola kegiatan LKM sesuai standar syariah (Pasal 12 dan 13 Peraturan LKM). .

Sektor keuangan mikro Islam dapat dikatakan sebagai sektor yang penting dan komponen unggulan pengembangan ekonomi syariah di Indonesia. BMT sebagai salah satu jenis lembaga keuangan mikro syariah yang digagas secara sederhana dari masyarakat Indonesia, saat ini BMT menjadi diva ekonomi syariah yang sangat populer. Kemajuan BMT di Indonesia yang terus berkembang tidak terlepas dari sebagian besar masyarakat menengah dan bawah. Dari total 265 juta orang, 40% adalah kelas pekerja dan 20% adalah kelas bawah, ditambah sekitar 25,67 juta orang dikategorikan miskin atau 9,66 persen dari seluruh populasi. Mengingat angka-angka ini, penting untuk mendorong ekonomi individu seperti kebanyakan masyarakat, terutama melalui UMKM dan meningkatkan aset sosial Islam. Hal ini menjadikan keberadaan BMT penting dan sangat diakui oleh masyarakat Indonesia.

Perkembangan jumlah BMT yang sedang berjalan bisa dibilang sangat cepat, dimana saat ini ada sekitar 4.500 unit. Hal ini karena perkembangan dan luasnya BMT diimbangi dengan keragaman informasi yang luas di Indonesia. Baitul Maal Wattamwil (BMT) lebih mengarah pada upaya menghimpun dan menyalurkan dana yang nonprofit, seperti; zakat, infaq dan sedekah. BMT merupakan lembaga keuangan yang mendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil berbasis Islam, upaya tersebut merupakan bagian penting dari BMT. Yayasan ini ditata sepenuhnya untuk bekerja dengan masyarakat kelas bawah yang tidak tercakup oleh administrasi bank Islam. BMT memiliki porsinya sendiri dari keseluruhan industri, yang terdiri dari jaringan kecil yang tidak dilayani oleh administrasi perbankan dan penghibur usaha swasta yang mengalami masalah mental saat berhubungan dengan bank. Saat ini, BMT berperan penting dalam mengakselerasi UMKM di Indonesia. Dengan mendorong simpanan dan mendukung pembiayaan kegiatan ekonomi, BMT

berkontribusi terhadap kualitas ekonomi pengusaha UMKM di setiap kegiatan usaha produktif dan investasi.

Diwilayah kabupaten purbalingga, Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) juga sudah mulai berkembang, dimana saat ini ada sekitar 25 unit yang tersebar di kabupaten purbalingga. Salah satunya adalah Koperasi Serba Usaha BMT Buana Nawa Kartika, yaitu salah satu lembaga keuangan yang berbasis syariah yang ikut andil dalam meningkatkan UMKM di purbalingga. Melihat masih banyak para pelaku usaha mikro di purbalingga yang tidak terjangkau oleh bank syariah maupun bank konvensional dan disitulah celah bagi BMT dalam menjalankan tugasnya sebagai badan lembaga keuangan yang berbasis syariah menggunakan produk-produknya guna membantu meningkatkan pendapatan pelaku usaha UMKM.

Tabel 1.1 Produk-produk BMT Buana Nawa Kartika

No	Jenis produk	Akad
1	Produk simpanan	Simpanan pokok
		Simpanan wajib
		Simpanan penyertaan
		Simpanan wadiah
		Simpanan berjangka
2	Produk pembiayaan	Pembiayaan musyarokah
		Pembiayaan murabahah
		Ijarah multi jasa
		Jasa talangan haji

Sumber : brosur KSU BMT Buana Nawa Kartika (2022)

Dari tabel diatas produk Baitu Mal Wat Tamwil (BMT) terdiri dari dua produk yaitu produk penghimpunan dan penyaluran dana, pada lembaga keuangan syariah terdapat pilihan prinsip yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan nasabah, yaitu prinsip bagi hasil, prinsip jual beli, prinsip sewa, dan prinsip jasa, sedangkan di bank konvensional hanya terdapat satu prinsip yaitu bunga (Atmaja,2009) secara umum prinsip bagi hasil dapat dilakukan dalam

empat akad, yaitu mudharabah, musyarokah, muzara'ah, dan musaqah. Namun dalam prakteknya akad yang paling banyak dipakai adalah mudharabah dan musarokah.(ahyari,2005). Penyaluran dana dengan prinsip jual beli dilakukan dengan akad murabahah, salam, ataupun istisna. Sedangkan murabahah sendiri akad yang paling sering digunakan dalam transaksi jual beli. Dari beberapa hasil survey menunjukan bahwa bank syariah menerapkan produk murabahah kurang lebih tujuh puluh lima persen (75%) dari total kekayaan mereka, perkembangan ekonomi islam identik dengan berkembangnya lembaga ekonomi syariah syariah. Seiring dengan hal tersebut, lembaga keuangan syariah yang ruang lingkupnya mikro yaitu Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) juga semakin menunjukan eksistensinya, seperti halnya bank syariah. Jadi produk-produk tersebut akan lebih membantu bagi para pelaku usaha mikro maupun menengah khususnya di kabupaten purbalingga.

Sebagai badan lembaga keuangan syariah, Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) juga berperan penting dalam membantu para pelaku usaha mikro kecil dan menengah. BMT melalui produk-produknya memudahkan para pelaku usaha untuk mendapatkan tambahan modal usaha, sehingga para pelaku usaha tidak perlu bingung mengenai permasalahan modal dan transaksi lainnya, karena di BMT sudah terjamin kepercayaannya. Berdasarkan hasil wawancara dengan pimpinan KSU BMT Buana Nawa Kartika yang dilakukan pada hari Senin, 13 Maret 2023. Jumlah anggota/nasabah di KSU BMT Buana Nawa Kartika sekitar 11.493 anggota/nasabah.

**Tabel 1.2 PERINCIAN DANA PIHAK KETIGA DAN PEMBIAYAAN
KSU BMT BUANA NAWA KARTIKA
TAHUN 2022**

NO.	KETERANGAN	NOVEMBER 2022	
		NOMINAL	JUMLAH REKENING
1.	Simpanan Sukarela Harian	6.568.477	10.428
2.	Simpanan Berjangka		
	a. Simka 3 Bulan	516.500	38
	b. Simka 6 Bulan	1.513.000	29
	c. Simka 12 bulan	6.260.283	179
	TOTAL DANA PIHAK KETIGA	14.858.260	10.674

NO.	KETERANGAN	NOVEMBER 2022	
		NOMINAL	JUMLAH REKENING
1.	Piutang Murabahah	2.910.925	260
2.	Pembiayaan Musyarakah	2.262.400	214
3.	Pembiayaan Multijasa	1.438.105	345
	TOTAL PEMBIAYAAN	6.608.800	819

Sumber : data KSU BMT Buana Nawa Kartika (2022)

Dari tabel diatas, sebanyak 10.428 anggota mengambil produk simpanan sukarela harian, 246 anggota mengambil produk simpanan berjangka (deposito), 260 anggota/nasabah mengambil produk piutang murabahah, 214 anggota/nasabah mengambil produk pembiayaan musyarakah, dan 345 anggota/nasabah mengambil produk pembiayaan multi jasa. Dengan jumlah nasabah yang cukup banyak tersebut, kehadiran BMT sebagai salah satu lembaga keuangan yang berbasis syariah sangat berperan penting dalam membantu meningkatkan pelaku usaha kecil dan menengah khususnya dikabupaten purbalingga.

Hasil dari observasi dengan beberapa anggota/nasabah di KSU BMT Buana Nawa Kartika, salah satunya dengan bapak tono dan ibu suminah beliau dulunya adalah penjual gula merah, awalnya sebelum beliau menjadi anggota/nasabah KSU BMT Buana Nawa Kartika mereka hanya berjualan di keliling rumah juga menitipkan di beberapa warung disekitar, namun kelemahannya menitipkan di warung terjualnya lumayan lama, jadi perputaran uangnya lambat juga keuntungan yang di dapat sedikit. Seiring berjalanya waktu kurang lebih 1 tahun, omset penjualanya masih sama seperti di awal, Beliau ingin memperbesar usahanya namun modalnya belum cukup dengan biaya operasional yang terbilang tinggi, maka dari itu beliau memutuskan untuk bergabung menjadi anggota/nasabah di KSU BMT Buana Nawa Kartika dan mengambil pembiayaan Musyarakah sebagai tambahan modal untuk memperbesar usahanya, mengapa beliau mengambil pembiayaan musyarakah di BMT, atas dasar sepengetahuan beliau kalau di bank konvensional tingkat bunganya terlalu tinggi jadi kadang memberatkan pelaku usaha, tapi kalau di BMT tidak menggunakan bunga melainkan bagi hasil atas prosentasi yang di dapat sehingga tidak memberatkan kepada pelaku usaha, juga mendapat pelayanan dan pendampingan yang baik.

Dari hal diatas BMT sebagai lembaga keuangan syariah hadir sebagai wujud perkembangan aspirasi masyarakat yang menginginkan kegiatan perekonomian dengan berdasarkan prinsip syariah, khususnya bagi para pelaku UMKM yang masih sangat membutuhkan ulur tangan dari badan lembaga keuangan yang berbasis syariah guna untuk meningkatkan hasil usahanya. Karena tidak sedikit para pelaku UMKM yang masih kesusahan dalam meningkatkan usahanya dan masih membutuhkan perhatian lebih dari lembaga keuangan khususnya bagi para mereka yang ada di pelosok daerah yang mungkin tidak terjangkau oleh bank maupun lembaga keuangan lain.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian yaitu:

1. Bagaimana Peran KSU BMT Buana Nawa Kartika dalam meningkatkan pendapatan usaha mikro kecil dan menengah di Kabupaten Purbalingga?
2. Bagaimana tantangan yang dihadapi KSU BMT Buana Nawa Kartika dalam meningkatkan pendapatan usaha mikro kecil dan menengah di kabupaten purbalingga ?
3. Bagaimana langkah-langkah yang dilakukan KSU BMT Buana Nawa Kartika dalam meningkatkan pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten Purbalingga ?

C. Tujuan dan Manfaat

1. Tujuan

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan pada penjelasan sebelumnya maka dapat dituliskan bahwa tujuan dari penulisan skripsi ini adalah Untuk mengetahui sejauh mana peranan Koperasi Serba Usaha BMT Buana Nawa Kartika dalam meningkatkan pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Purbalingga.

2. Manfaat

Adapun manfaat penelitian ini ialah:

- a. Bagi peneliti, menambah ilmu pengetahuan, khususnya mengenai perbankan syariah serta menambah wawasan mengenai peranan BMT dalam peningkatan pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah.
- b. Bagi Akademik, penelitian ini menjadi tambahan dibidang perbankan syariah dan diharapkan dapat menjadi salah satu bahan referensi bagi peneliti berikutnya yang tertarik untuk meneliti tentang perbankan syariah.
- c. Bagi Perbankan Syariah dan Nasabah, penelitian ini dapat bermanfaat untuk memberkan informasi mengenai peranan BMT dalam peningkatan pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

D. Kajian Pustaka

Untuk memperjelas penelitian ini maka dilakukan telaah pustaka dari penelitian terdahulu dengan mempertimbangkan beberapa penelitian terdahulu:

Tabel 1.3 Jurnal Penelitian Terdahulu.

No.	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
1.	Rizki Afri Mulia 2019	Peran Program Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baitul Maal Wat Tamwil (KJKS BMT) Dalam Pemberdayaan Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengan Di Kota Padang	Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baitul Maal Wat Tamwil (KJKS BMT) memiliki peran dalam mengembangkan Usaha Mikro Kecil. Upaya yang dilakukan yaitu tidak hanya memberikan kredit tetapi juga memberkan pendampingan dalam rangka untuk memaksimalkan kredit yang telah diberkan.	Pada penelitian ini lebih menekankan bagaimana peran BMT dalam mengembangk an Usaha Mikro Kecil, tetapi pada penelitian yang akan dilakukan lebih menekankan peran BMT dalam peningkatan pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah.
2.	Riski Nurfadillah 2020	Peran Optimalisasi Baitul Maal	BMT sebagai lembaga keuangan mikro	penelitian ini dalam upaya meningkatkan

	<p>Wattamwil (BMT) Dalam Peningkatan Perekonomian Rakyat Melalui UMKM</p>	<p>kecil menengah, mempunyai peranan memberikan pembiayaan ekonomi bagi anggota yang melakukan usaha, tetapi hanya sebatas pemberian modal pada sector komersial saja, belum sampai pada tahap <i>saving</i>.</p>	<p>perekonomian rakyat (UMKM) melalui badan atau organisasi di masyarakat dan penelitian yang akan saya lakukan dengan menggunakan pendekatan langsung kepadaa masyarakat</p>
--	---	---	---

3.	Sarwo Edy, Rayuningsih 2021	Peranan Baitul Maal Wat Tamwil Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Melalui Pembiayaan Mudharabah (Studi Kasus BMT Fajar Cabang Cileungsi Bogor Periode 2018-2019)	BMT Fajar lebih mengutamakan pembiayaan bagi usaha kecil dikarenakan sesuai dengan visi dan misi BMT Fajar yaitu sebagai badan keuangan mikro syariah membantu dan mendorong kemaslahatan usaha kecil menengah dan memberikan pembiayaan sesuai prinsip prinsip syariah yang bebas dari riba. Pembiayaan ini mampu memberikan kepercayaan masyarakat terhadap BMT Fajar. Pasti mampu memberikan stabilisasi pendapatan bagi	Dalam penelitian ini lebih menekankan pada peningkatan pembiayaan mudharabah tetapi pada penelitian yang akan dilakukan lebih menekankan peran BMT dalam peningkatan pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah.
----	-----------------------------	--	---	---

			anggota yang bergerak di sektor UMKM dengan <i>pembiayaan mudharabah.</i>	
4.	Ardi Saputra Ritonga 2021	Analisis Peranan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Studi Kasus	Peran BMT Nurul Iman Madani dalam pengembangan usaha mikro kecil di Aek Nabara sudah maksimal, hal ini dibuktikan dengan dibukanya lapangan pekerjaan	Dalam penelitian ini hanya focus dalam pemberdayaan nya saja sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan dijelaskan

		Pada BMT Nurul Iman Madani Aek Nabara, Labuhanbatu	berbagai sector untuk menyerap tenaga kerja dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat khususnya masyarakat kecil.	secara rinci cara BMT meningkatkan pendapatan UMKM.
5.	Tiara Syahfitri 2022	Analisis Peran Baitul Maal Wattamwil Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Di Baitul Maal Wattamwil Mitra Khasanah)	BMT Mitra Khasanah memberikan peranannya dalam upaya peningkatan usaha mikro anggota dengan cara memberdayakan ekonomi masyarakat dan mensosialisasikan system syariah dan pembinaan serta pendanaan terhadap pelaku UMKM yang telah dikreditkan.	Dalam penelitian ini lebih focus pada pembiayaan dan pemberdayaan kepada pelaku UMKM dan dalam penelitian yang nanti akan dilakukan lebih menekankan pada peningkatan pendapatan pelaku UMKM.

Berdasarkan penelitian terdahulu, penelitian yang akan saya buat lebih mengarah ke penelitian yang dibuat oleh Riski Nurfadilah yang berjudul Peran Optimalisasi Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Dalam Peningkatan Perekonomian Rakyat Melalui UMKM. Karena cara meningkatkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah salah satunya dengan memberikan pinjaman pembiayaan usaha agar masyarakat bisa mengembangkan usahanya dengan baik. Banyak peristiwa disekitar kita yang mungkin mempunyai bakat untuk memulai suatu usaha tetapi terkendala oleh uang, maka dari itu dari BMT sendiri mengadakan pinjaman pembiayaan untuk masyarakat, dengan adanya pelaku UMKM yang berkembang secara pesat maka bisa membuka lapangan pekerjaan sehingga bisa membantu menurunkan angka pengangguran di Kabupaten Purbalingga.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Teori Koperasi

1. Defini Koperasi

Koperasi itu sendiri merupakan sebuah perkumpulan yang mana didalamnya beranggotakan beberapa orang dan badan hukum yang memberikan sebuah kebebasan untuk bergabung atau masuk dan keluar sebagai salah satu anggota dari perkumpulan itu sendiri. Sedangkan menurut Hedrojoki Koperasi sendiri sebagai wadah untuk usaha yang mempunyai beberapa anggota serta badan usaha dengan menggunakan landasan asas kekeluargaan sekaligus sebagai sebuah gerakan ekonomi rakyat (Asmita, 2020).

Dengan demikian Koperasi itu sendiri sebuah badan usaha yang mana orang-orang didalamnya sebagai anggota dan pemilik sekaligus pengguna jasa koperasi itu sendiri, serta mereka berhak dan tidak terikat untuk kapan akan bergabung atau akan keluar dari keanggotaan koperasi. Sedangkan berdasarkan pada UU No. 25 Tahun 1992, menyebutkan bahwa koperasi itu sendiri merupakan sebuah usaha ekonomi rakyat yang bersifat sosial, yang didalamnya beranggotakan orang-orang atau badan hukum koperasi yang merupakan tata susunan ekonomi sebagai sebuah usaha bersama yang berdasar kepada asas kekeluargaan.

Koperasi sendiri memiliki karakteristik sebagai berikut :

- a. Koperasi didalamnya memiliki anggota yang bergabung dengan dasar untuk memperoleh kepentingan yang sama dalam bidang ekonomi.
- b. Koperasi berdiri dan berkembang atas dasar kepada rasa dan nilai percaya diri dan bertanggungjawab khususnya pada diri sendiri, adanya kesetiakawanan didalamnya, adil, mempunyai persamaan dan hak, demokrasi, dipercaya dalam memegang kejujuran, keterbukaan, tanggungjawab dan kepedulian sosial.
- c. Koperasi sendiri berdiri atas modal dari seseorang, dibiayai, diatur, dan diawasi serta dimanfaatkan oleh anggotanya itu sendiri.

- d. Tugas pokok badan usaha koperasi adalah menjangkep kepentingan ekonomi anggotanya dala rangka memajukan dan mensejahterakan.
- e. Jika terdapat kelebihan, maka sisa dari kelebihan tersebut kemudian dimanfaatkan dan digunakan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat bukan anggota koperasi.

Berdasarkan Undang-undang koperasi Pasal 3 No. 25 tahun 1992 koperasi itu sendiri memiliki tujuan guna memberikan kesejahteraan kepada anggota yang ada didalamnya dan pada umumnya untuk memberikan kesejahteraan kepada masyarakat, guna ikut serta dalam membangun tatanan ekonomi masyarakat atau lokah dan pada umunya secara nasioanl mewadahi masyarakat guna mewujudkan kemajuan, keadilan, dan kemakmuran r berdasarkan dan berlandaskan pada pancasila dan undang-undang dasar 1945 (Rudianto, 2010).

Dari pengertian tersebut dapat kita katakan dan simpulkan tujuan koperasi dalam 3 hal yaitu untuk memajukan atau menyejahterakan anggota, memajukan dan mneyajahrkana masyarakat, serta membangun perekonomian lokal maupun nasional. Dengan demikian pada dasarnya tujuan dari adanya sebuah badan usaha bernama koperasi ini memiliki tujuan dan harapan yang sangat mulia pada khususnya untuk perkembangan dan kemajuan perekonomian di Indonesia secara menyeluruh (Suarwanto, 2013).

Fungsi koperasi berdasar pada undang-undang No. 25 tahun 1992 adalah sebagai berikut :

- a. Membangun serta mengembangkan potensi anggotanya dalam bidang ekonomi secara khusus dan masyarakat secara umumnya.
- b. Berperan dalam meningkatkan kualitas kehidupan masyarakat secara umum
- c. Memperkokoh dan menguatkan perekonomian nasional pada umumnya
- d. Berusaha mewujudkan serta mengembangkan sistem perekonomian atas dasar kekeluargaan yang secara demokrasi.

Peran koperasi menurut Amin Widjaya:

- a. Wadah untuk membantu para anggota didalamnya guna meningkatkan pendapatan dan penghasilan.
- b. Membangun serta memperluas lapangan pekerjaan bagi masyarakat.
- c. Meningkatkan taraf dan kualitas hidup masyarakat
- d. Mencerdaskan kehidupan bangsa
- e. Menyatakan dan mengembangkan perekonomian
- f. Menyelenggarakan kehidupan perekonomian dengan asas kekeluargaan dan demokrasi.

Prinsip-prinsip koperasi adalah:

- a. Keanggotaan bersifat sukarela dan terbuka maksudnya adalah dalam hal ini untuk bergabung bersama keanggotaan koperasi tidak ada paksaan dan tuntutan didalamnya.
- b. Pengelolaan dilakukan secara demokratis dalam banyak hal untuk menentukan apapun dan pengambilan keputusan melibatkan seluruh anggota koperasi dan dengan cara demokratis.
- c. Pembagian hasil sisa usaha harus dilakukan secara adil dan berdasar pada jasa atau tugas yang dilakukan oleh masing-masing anggota.
- d. Pemberian balas jasa terbatas pada modal
- e. Kemandirian.

2. Sejarah Koperasi

Adanya perkembangan sosialisme yang merupakan salah satu antitesis dari adanya dan berkembangnya sistem kapitalisme di eropa, serta adanya penurunan kinerja atau semakin buruknya kinerja pada kapitalis yang kemudian menjadi salah satu latar belakang awal munculnya adanya lahirnya koperasi pada khususnya di dunia. Pengurangan atau mundurnya kinerja kapitalis ini kemudian ditandai dengan adanya semakin banyaknya jumlah pengangguran yang kemudian semakin terus meningkat serta adanya kelangkaan barang produksi. Yang kemudian dari adanya hal demikian kemudian pada kaum atau orang-orang yang secara ekonomi itu buruk kemudian mengagas adanya sebuah badan usaha ekonomi yang kemudian

diberinama dengan sebutan koperasi hal ini berlangsung sekitar abad ke- 20 an (Solichin & Lestari, 2010).

Koperasi ini sendiri lebih tepatnya mulai tumbuh di eropa dan tetapnya di negara Inggris sekita tahun 1844 yang di pelopori oleh salah satu tokohnya yaitu Charles Howard, awal mula gerakan ini dibentuk untuk memberikan sebuah solusi perekonomian dan sebagai sebuah bentuk cara untuk memecahkan masalah akibat dari adanya tekanan pemilik perusahaan besar atau para kapitalis dan korporate yang kemudian melemah dan memberikan dampak buruk pada khususnya untuk mereka yang perekomomianya rendah. Hinga pada perkembangnya koperasi mulai masuk ke Indonesia sekitar tahun 1896 yang dipeloori oleh asalah satu tokoh koperasi nya adalah R.A Wiriadmaja, namun pada resminya koperasi di Indonesia lahir setelah adanya kongres perta koperasi di Indonesia yang berlangsung dikota tasikmalaya yaitu sekitar 12 Juli Tahun 1947 , yaitu paska kemerdekaan di Indonesia, sebagai salah satu upaya untuk membangun perekonomian masyarakat guna memenuhi kebutuhan keseharian, dengan demikian awal mula koperasi di Indonesia pun mendapatkan antusias dan sambutan yang sangat baik dari kalangan masyarakat (Sukmayadi, 2020).

3. Jenis-jenis Koperasi

Munurut Amin Widjaja koperasi dibagi menjadi 5 , antara lain :

a. Koperasi Konsumsi

Koperasi ini merupakan koperasi dengan anggota yang terdiri atas orang-orang yang mempunyai kepentingan secara langsung yaitu untuk konsumtif, atau untuk menyalurkan barang-barang kebutuhan pokok pada khususnya untuk sehari-hari, namun dengan secara langsung disalurkan dan tidak memalui tangan ketangan sehingga harga yang nantinaya akan diperoleh langsung oleh konsumen dengan harga yang murah dan terjangkau. Sehingga dapat menghemat ongkos dan meminimalisir pengeluaran yang ada (Pratiwi, 2021).

b. Koperasi Kredit atau Simpan Pinjam

Koperasi ini merupakan koperasi yang bergerak dalam lapangan usaha pembentukan modal melalui tabungan yang dilakukan oleh para anggota secara teratur dan terus menerus untuk nantinya akan dipinjamkan kepada para anggota yang membutuhkan dengan mudah, murah, cepat dan tepat dengan tujuan agar masyarakat dan anggota lebih produktif dan juga dapat meningkatkan kesejahteraan, serta melatih kemandirian secara ekonomi (Pratiwi, 2021).

c. Koperasi Produksi

Koperasi produksi ini sendiri merupakan koperasi yang kemudian bergerak dalam kegiatan pembuatan atau penjualan barang baik dilakukan oleh anggota koperasi atau lainnya, dengan tujuan untuk membantu para penghasil produk atau produsen kecil yang kekurangan modal untuk tetap dapat mempertahankan usahanya dan dapat melakukan pemasaran secara luas dan efisien (Caniagi, 2022).

d. Koperasi Jasa

Koperasi jasa ini merupakan koperasi yang berjalan pada bidang penyediaan jasa tertentu baik untuk mereka yang bergabung dalam anggota ataupun untuk kalangan masyarakat secara luas, dengan tujuan untuk memberikan pelayanan agar mempermudah untuk memenuhi kebutuhan para anggota dan masyarakat secara luas dalam bidang jasa (Wardani, 2019).

e. Koperasi Serba Usaha

Koperasi serba usaha, koperasi ini merupakan koperasi yang menyanggarakan usaha lebih dari satu macam kebutuhan ekonomi atau kepentingan ekonomi pada anggotanya. Koperasi ini dibentuk dengan tujuan agar anggota dan juga masyarakat menjadi lebih tertarik dan untuk meningkatkan dan memajukan kesejahteraan ekonomi (Hidnrojog, 2004).

4. Koperasi Serba Usaha

Koperasi Serba Usaha merupakan koperasi yang mencakup banyak hal didalamnya yang mana kegiatan usaha yang dilakukan dari berbagai bidang, seperti produksi, konsumsi, biaya pinjaman atau kredit, pelayanan jasa atau dalam kata lain koperasi yang mencakup dalam segala aspek jenis koperasi yang lainnya. Yang mana didalamnya melibatkan anggota koperasi, badan hukum dan masyarakat secara umum yang berdasarkan pada asasa kekeluargaan dan demokrasi (Hidnrojogi, 2004).

Dengan kata lain bahwasanya koperasi ini sudah mencakup beberapa hal dari berbagai jenis koperasi yang ada, dan pelayanan yang dilakukan oleh koperasi serba usaha ini sangat lengkap dan begiti memadai, tidak hanya terfokus pada satu sumber saja didalamnya. Prinsip koperasi serba usaha prinsip dari koperasi serba usaha sebagaimana tercantum dalam Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 adalah:

- a. Anggota yang ada didalamnya bersifat secara suka rela dan adanya keterbukaan.
- b. Sistem pelaksanaan yang diterapkan secara demokratis
- c. Adanya sisa hasil usaha yang dibagikan secara adil.
- d. Pemeberian balas jasa dilakukan secara adil
- e. Kemandirian
- f. Dan kerjasama antar sesama koperasi.

Pada dasarnya prinsip koperasi serba usaha ini sama dengan koperasi pada umumnya. Indikatornya adalah:

- a. Mengukur kinerja koperasi
- b. Kesamaan dan kepentingan usaha atau perekonomian
- c. Adanya komitmen dari anggota koperasi
- d. Pelayanan
- e. Dan kerjasama

Tujuan dari koperasi serba usaha ini tidak lain adalah untuk memberikan kesejahteraan kepada anggota dan pada umumnya untuk masyarakat, dengan adanya koperasi ini diharapkan segala kebutuhan dan

pelayanan masyarakat dapat diakses dengan mudah dan dapat membantu usaha kecil yang kekurangan modal atau minim dalam hal pemasaran, nantinya dapat dicarikan solusi dengan adanya koperasi serba usaha ini (Hidnrojogi, 2004).

B. Teori Peningkatan Penjualan Usaha

1. Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan kegiatan yang terkait dengan proses produksi, finansial, sumber daya manusia, riset dan pengembangan yang nantinya akan disinergikan dengan aspek lainnya. Penjualan itu sendiri sangat berkaitan erat dengan pemasaran karena penjualan sendiri masuk didalam salah satu aspek yang ada pada pemasaran. Penjualan sendiri merupakan tujuan akhir dari adanya pemasaran dengan tujuan untuk menghasilkan produk yang akan di produksi untuk mencapai atau untuk menghabiskan produk yang telah diproduksi (Suarwanto, 2013).

Atau dengan kata lain penjualan merupakan salah satu fungsi atau bagian dari pemasaran yang bertujuan untuk menghasilkan atau mendapatkan keuntungan atau laba dalam perusahaan agar kegiatan oprasional lainnya dalam sebuah perusahaan dapat berjalan dengan baik dan benar. Penjualan itu sendiri merupakan aktivitas utama dan sangat urgent dalam sebuah perusahaan karena jika angka ini tidak terpenuhi, maka nantiinya akan berdampak secara langsung pada kerugian perusahaan (Suarwanto, 2013).

Pengertian penjualan menurut beberapa tokoh adalah:

- a. Chairul Marom , mendefinisikan penjualan merupakan sebuah usaha pokok pada perusahaan yang dapat dan harus dilakukan secara teratur.
- b. Henry Simamora, mendefinisikan penjualan merupakan jumlah kotor yang diperoleh oleh sebuah perusahaan yang nantinya akan dibebankan kepada perusahaan untuk kebutuhan lainnya.

- c. Thamrin abdullah dan Francis Tantri, mendefinisikan penjualan merupakan bagian dari sebuah promosi yang merupakan bagian penting dari keseluruhan dalam elemen pemasaran.
- d. Basu Swastha, mendefinisikan penjualan merupakan sebuah ilmu dan juga seni untuk dapat mempengaruhi orang lain agar nantinya bersedia untuk membeli dan menggunakan atau mengkonsumsi barang atau jasa yang ditawarkan.
- e. Preston dan Nelson, mendefinisikan penjualan merupakan berkumpulnya seseorang pembeli dan penjual dengan tujuan agar terjadi transaksi tukar menukar barang atau jasa berdasarkan pada pertimbangan harga dan jumlah uang serta keuntungan.

Dari beberapa pengertian diatas dapat dikatakan bahwasanya penjualan merupakan hal yang sangat penting dan urgent dalam sebuah perusahaan dan harus dilakukan secara teratur untuk memenuhi kebutuhan dan aspek-aspek lain dalam sebuah perusahaan dan penjualan sendiri sebuah ilmu dan kemampuan untuk dapat mempengaruhi seseorang untuk melakukan transaksi atau jual beli yang dilakukan oleh penjual dan pembeli sesuai dengan kesepakatan untuk menghasilkan laba atau keuntungan (Suarwanto, 2013).

2. Tujuan Penjualan

Tujuan dalam sebuah penjualan merupakan aspek yang sangat penting untuk mencapai target dan sesuatu yang diinginkan dalam sebuah usaha, menurut Basu Swasta, menyebutkan beberapa tujuan penjualan antara lain:

- a. Mencapai volume atau target penjualan
- b. Medapatkan laba atau keuntungan
- c. Menunjang pertumbuhan dan perkembangan perusahaan

Untuk mencapai hal-hal demikian atau tujuan diatas sepenuhnya tidak hanya dilakukan oleh pelaksanan penjualan dan pemasaran saja, akan tetapi oleh faktor atau atas bantuan penunjang lainnya seperti fungsi perusahaan dan dalam hal ini bisa dari bagian keuangan yang menyediakan

dana atau modal, kemudian bagian produksi yang dalam hal ini adalah penyedia produk, dan bagian personal atau yang menyediakan tenaga kerja. Dan pada penjualan ini mereka tidak bisa berdiri sendiri dalam sebuah perusahaan namun membutuhkan bantuan dan penunjang lain dalam sebuah perusahaan agar nantinya sesuatu yang menjadi target dan tujuan dapat dilakukan dengan baik dan benar (Swatha, 2014).

3. Faktor-Faktor Penjualan

Selain tujuan hal lain yang tidak kalah penting adalah faktor apa saja yang dapat mempengaruhi penjualan, hal ini dikarenakan, dalam prosesnya dan untuk mencapai tujuan penjualan yang baik benar dan berhasil. Menurut Basu Swastah beberapa faktor yang mempengaruhi penjualan antara lain: (Swatha, 2014)

a. Kondisi dan Kemampuan Penjual (*Sales Skill*)

Sales Skill ini merupakan hal utama dan faktor yang sangat penting dalam penunjang penghasilan penjualan dan merupakan keahlian utama *salesman* untuk mewujudkan proses penjualan yang berhasil, hal ini terdiri dari beberapa indikator di dalamnya antara lain:

- 1) Kemampuan intelektual, kemampuan ini dapat dilihat dari kecerdasannya daya menilai dan berkreasi akan sesuatu dalam menerapkan dan memperkenalkan gagasan baru dan hal yang baru.
- 2) Keterampilan bergaul, ketrampilan ini merupakan kemampuan yang tidak kalah penting, karena dengan adanya kemampuan ini dapat menggait banyak konsumen dan dapat mengetahui apa keperluan, kebutuhan dan keinginan dari konsumen itu sendiri.
- 3) Kedewasaan, dengan adanya aspek ini seorang sales dapat menyesuaikan diri dan berhubungan baik dengan banyak orang dengan menghadapi berbagai macam dan segala situasi dengan cukup stabil dan tidak mudah tersulut emosi.
- 4) Etos kerja, dengan adanya etos kerja yang tinggi dapat menciptakan kemandirian dan semangat untuk mencapai target penjualan yang baik.

- 5) Kemampuan spesifik, kemampuan ini merupakan kemampuan khusus yang harus dimiliki berdasarkan pada pengalaman sebelumnya yang sudah dilakukan.

b. Kondisi Pasar

Kondisi pasar merupakan hal yang tidak kalah penting hal ini bertujuan untuk mengelola target dan sasaran dalam penjualan produk sesuai dengan kebutuhan dan keinginan masyarakat. Faktor-faktor yang perlu diperhatikan di dalamnya antara lain: (Swatha, 2014)

- 1) Jenis pasar
- 2) Kelompok pembeli dan segmen pasar
- 3) Daya beli
- 4) Frekuensi pembeli
- 5) Dan keinginan serta kebutuhan pasar

c. Modal

Modal merupakan satu hal yang tidak kalah penting dari faktor sebelumnya, modal itu sendiri sebagai sebuah bentuk ikhtiar atau usaha dari sebuah perusahaan sebagai pokok induk atau pemasukan utama dalam pengadaan produk yang akan dipasarkan dan dijual. Menurut Ardi Nugraha, modal merupakan uang yang dipakai sebagai induk atau pokok untuk berdagang baik berupa uang, harta benda atau sebagainya yang dapat digunakan untuk menghasilkan sesuatu dan menimbun kekayaan. Dalam hal ini bisa berupa apapun itu (Swatha, 2014).

Beberapa indikator dari modal antara lain :

- 1) Tersedianya alat transportasi, dengan adanya hal ini akan menunjang kelancaran karyawan dalam memasarkan produknya ke daerah tujuan yang menjadi target penjualan
- 2) Tempat perangan baik didalam maupun diluar perusahaan
- 3) Usaha yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan penjualan misal melalui media iklan, promo atau yang lainnya.

d. Kondisi/ Iklim Organisasi Perusahaan

Iklim organisasi perusahaan merupakan persepsi atau pandangan dari pegawai mengenai kualitas mengenai lingkungan internal pada perusahaan yang kemudian akan berpengaruh pada kenyamanan dalam bekerja dan meningkatkan etos kerja yang baik dalam strukturnya (Lussier, 2005). Kondisi dalam sebuah organisasi ini merupakan hal psikologis dalam membangun kerjasama yang dapat mempengaruhi peningkatan SDM atau Sumber Daya Manusia di dalamnya. Semakin buruk iklimnya maka akan semakin buruk juga kinerja dan kebijakan di dalamnya, begitu pula sebaliknya (Swatha, 2014).

Ada beberapa indikator dari adanya kondisi organisasi perusahaan, antara lain :

- 1) Tersedianya pelayanan yang memadai
- 2) Karyawan mempunyai hubungan yang baik dengan lainnya
- 3) Evaluasi dan penilaian kinerja karyawan
- 4) Keadaan dan iklim lingkungan kantor yang sehat secara jasmani dan rohani.

e. Promosi

Indikator dalam melakukan promosi :

1) Penjualan Personal

Yaitu penjualan yang dilakukan secara langsung oleh sales atau para karyawan dengan melakukan interaksi langsung kepada konsumen tanpa adanya perantara pihak kedua dan seterusnya.

2) Periklanan

Kegiatan ini merupakan salah satu bagian dari promosi, yang dilakukan secara tidak langsung baik melalui media cetak, elektronik dan sebagainya dengan tujuan untuk menarik konsumen agar membeli produk yang ditawarkan oleh sebuah perusahaan guna meningkatkan penjualan barang maupun jasa.

3) Promisi Penjualan

Dapat dilakukan secara langsung melalui komunikasi verbal atau non verbal baik dan tidak langsung melalui media cetak maupun elektronik.

4) Pemasaran langsung (Komunikasi secara langsung oleh personal).

f. Jenis –Jenis Penjualan

Jenis penjualan antara lain :

- 1) Trade selling merupakan jenis penjualan yang dilakukan jika produsen dan pedagang besar memberikan kebijakan untuk membeli secara satuan, hal ini dilakukan sebagai upaya untuk memperbaiki sistem distribusi produk yang dihasilkan. Dalam proses ini melibatkan berbagai jaringan yang dibutuhkan untuk mempromosikan produk, menyiadakan produk yang dibutuhkan, dan penyediaan produk yang masih baru.
- 2) Missionary Selling merupakan suatu jenis penjualan yang berupaya untuk meningkatkan serta mendorong daya beli konsumen terhadap pembelian barang-barang yang telah disediakan oleh penyalur perusahaan.
- 3) Technical Selling, salah satu jenis penjualan yang berusaha guna meningkatkan hasil penjualan berdasarkan pada saran serta nasihat yang diberikan oleh para pembeli setelah menerima barang atau jasa yang dipesannya.
- 4) New Businies Selling suatu jenis penjualan yang berusaha membukakan transaksi yang baru dengan calon pembeli, hal ini pada umumnya dilakukan oleh perusahaan dalam bentuk asuransi.
- 5) Responsive Selling yaitu suatu jenis penjualan, dimana tenaga kerja yang bertugas sebagai penjual mampu memberikan respon terhadap permintaan yang dilakukan oleh pembeli dengan melalui *route driving and retailing*. Sistem penjualan seperti ini pada umumnya tidak mampu menciptakan penjualan secara besar-besaran, tetapi dapat

menjalin hubungan baik dengan pelanggan, sehingga perusahaan tidak kehilangan konsumennya (Swatha, 2014).

g. Bentuk-bentuk dari pada penjualan meliputi sebagai berikut: (Swatha, 2014)

- 1) Penjualan tunai merupakan transaksi jual beli yang bersifat *cash and carry* yaitu penjualan yang terjadi setelah harga yang ditentukan disepakati oleh penjual dan pembeli, kemudian pembelikan menyerahkan secara langsung uang yang sudah ditentukan tersebut.
- 2) Penjualan Kredit atau yang dikenal dengan non-cash merupakan penjualan dimana transaksi disepakati diawal antara penjual dengan pembeli, namun pembayaran yang dilakukan berdasarkan pada rentang waktu yang telah ditentukan dan disepakati oleh kedua belah pihak. Biasanya pembayaran kredit ini dilakukan dalam pembelian barang yang besar seperti rumah, motor, atau mobil yang dibayar secara berangsur-angsur sesuai dengan nominal yang menjadi kesepakatan bersama.
- 3) Penjualan secara tender merupakan penjualan yang dilakukan dengan melalui prosedural tender atau pihak lain dalam proses transaksinya. Penjualan yang dilakukan biasanya harus memenuhi permintaan yang diinginkan oleh pembeli.
- 4) Penjualan ekspor yaitu suatu penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dengan pembeli yang berada di negara yang berbeda. Pada umumnya bentuk penjualan ini menggunakan fasilitas *letter of credit*.
- 5) Penjualan secara konsintasi merupakan bentuk penjualan yang dilakukan dengan cara menitipkan barang atau produk kepada penjual, dimana proses penjualan ini biasanya ketika barang yang dititipkan tidak habis dijual maka akan dikembalikan kepada perusahaannya. Sistem penjualan seperti ini biasanya terjadi di pedagang kecil di desa-desa, dimana biasanya penjual ini menitipkan produknya untuk dijualkan kepada khalayak banyak.

- 6) Penjualan secara Grosir suatu bentuk penjualan yang dilakukan oleh perusahaan kepada pembeli namun tidak secara langsung, melainkan melalui pedagang perantara dari pabrik atau importir. Biasanya penjualan secara grosir ini lebih murah karena pembelian yang dilakukan dalam skala yang banyak, sehingga harga yang diberikan berbeda dengan harga ecer.

C. Teori UMKM

1. Pengertian UMKM

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah pada umumnya sering kita kenal dengan istilah UMKM merupakan suatu bentuk usaha yang pada umumnya dilakukan oleh perusahaan dengan jumlah karyawan tidak sampai 50 orang (Sumitro, 2004). Melihat pada UU No.20 Tahun 2008 menjelaskan bahwa yang dimaksudkan dengan UMKM yaitu suatu usaha secara produktif yang dimiliki oleh perorangan atau badan perorangan yang telah memenuhi syarat serta ketentuan yang telah ditetapkan oleh pemerintah. Adapun syarat dan ketentuan yang diberlakukan yaitu jumlah penghasilan yang didapatkan secara bersih sekitar Rp. 50.000.000;00, dalam hal ini tidak meliputi tanah dan bangunan yang dimiliki. Ketentuan lainnya itu keuntungan yang didapatkan dalam satu tahun tidak melebihi dari Rp. 300.000.000;00 tidak meliputi tanah serta bangunan (Trisnawani, 2019).

Dari beberapa hal tersebut dapat kita ketahui bahwasanya UMKM itu adalah usaha mikro atau kecil milik perorangan dan bukan perusahaan atau anak cabang perusahaan induk melainkan usaha pribadi milik seseorang dengan penghasilan penjualan mencapai 300 juta pertahun.

UMKM itu sendiri juga memiliki beberapa ketentuan, antara lain :

- a. Merupakan usaha mikro sebagaimana telah ada dan diatur dalam undang-Undang No.20 Tahun 2008.
- b. Merupakan usaha yang berdiri sendiri dan dilakukan oleh perorangan dan memenuhi kriteria yang terdapat dalam undang-undang tersebut.
- c. Merupakan usaha dengan jumlah kekayaan dan penghasilan sebagaimana telah diatur dalam undang-undang tersebut.

Kriteria UMKM adalah:

- a. Kriteria usaha mikro adalah usaha dengan kekayaan bersih 50 juta rupiah dan penghasilan pertahun maksimal 300 juta rupiah
- b. Kriteria usaha Kecil adalah usaha dengan jumlah kekayaan 50 juta rupiah dan paling banyak 500 juta rupiah serta penghasilan pertahun mencapai 300 juta dan paling banyak 2,5 milyar rupiah.
- c. Kriteria usaha menengah adalah usaha dengan jumlah kekayaan 500 juta dan paling banyak 10 Milyar, dengan penjualan setiap tahun maksimal mencapai 50 Milyar rupiah.

2. Faktor Pengaruh Kinerja UMKM

a. Faktor Internal

Faktor internal ini meliputi aspek SDM, keuangan, teknis dan oprasional, serta pasar dan pemasaran untuk mencapai target penjualan yang baik. Faktor internal menjadi satu hal yang penting dalam keberlangsungan usaha dan produksi serta penjualan hasil dari produk UMKM, yang nantinya akan menghasilkan citra publik yang positif dan sebagai usaha dalam membangun strategi dalam menciptakan dan eksistensi perusahaan atau usaha UMKM (Parwati, 2020).

b. Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor dari luar organisasi yang dapat memberikan pengaruh dan mempengaruhi sebuah usaha yakni antara lain berupa faktor kebijakan publik, faktor sosial, budaya, kultur dan ekonomi, geografis dan lainnya, faktor luar inilah yang nantinya akan menjadi salah satu penunjang dan hal yang sangat dibutuhkan dalam perkembangan dan penjualan UMKM yang baik dan berhasil (Fadliansyah, 2020).

c. Management resiko

Managemet resiko merupakan sebuah proses yang terstruktur guna untuk mengidentifikasi, memetakan, mengukur, memonitor dan mengendalikan penanganan resiko atau tampak pada sasaran perusahaan baik mengenai hal positif maupun negatif yang nantinya mampu

memengaruhi tujuan dan sasaran dari organisasi. Dan management ini adalah untuk melakukan penanganan akibat dari resiko atau hal yang disebabkan oleh organisasi untuk memberikan perlindungan dan juga kontrol yang sudah direncanakan (Thambunan, 2009).

d. Modal

Modal menjadi salah satu faktor yang tidak kalah penting dalam perkembangan UMKM, karena tanpa adanya modal maka UMKM tidak akan berjalan dengan baik atau bahkan mengalami kemunduran. Pada umumnya modal dalam UMKM diperoleh dari dua sumber yaitu modal yang didapat dari bank dan didapat dari selain bank, bisa berupa tabungan pribadi atau pinjaman dari sumber yang informal lainnya. Bank merupakan salah satu upaya untuk dilakukannya pengadaan modal untuk UMKM dengan jumlah bunga yang terbilang relatif rendah. Namun, tidak banyak dari pelaku UMKM yang kemudian mereka memanfaatkan bank sebagai salah satu upaya, hal ini disebabkan karena adanya prosedur formal yang sangat ribet dan menyusahkan peminjam modal dan prosedur serta proposal pengajuan yang sulit serta tidak banyak juga dari sebagian bank yang kemudian memberikan bunga yang sangat besar. Dari adanya hal demikian mengakibatkan ketidakminatan pada pelaku UMKM untuk meminjam modal pada bank (Thambunan, 2009).

Pada realitanya sekarang ini banyak pelaku UMKM yang kemudian lebih tertarik pada peminjaman modal yang non formal, baik melalui pinjaman tabungan deposit, investasi atau renir. Hal ini dianggap lebih mudah dan fleksibel dibandingkan dengan peminjaman di bank dan relatif memiliki prosedur pencairan yang lebih mudah untuk dilakukan (Thambunan, 2009).

3. Peran UMKM

Pada era globalisasi saat ini dan di Indonesia pada khususnya negara-negara maju lainnya UMKM sendiri bukanlah hanya sebuah kelompok usaha yang hanya mempekerjakan beberapa karyawan yang menghasilkan laba sekian rupiah. Namun, sebuah usaha untuk menciptakan

lapangan pekerjaan dan meminimalisir adanya pengangguran serta mendapat suatu target penjualan tertentu untuk memberikan kualitas dan peningkatan masyarakat pada arah yang lebih baik pada khususnya dalam hal perekonomian, baik pada ranah lokal maupun nantinya dapat memberikan pengaruh baik pada perkembangan ekonomi pada ranah nasional (Musa, 2011).

UMKM sendiri juga mampu memberikan pemasukan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) paling besar dibandingkan dengan usaha besar lainnya, hal ini di buktikan dengan PDB pada tahun 2011 yang mampu disumbang oleh UMKM mencapai 65% dibandingkan dengan perusahaan besar lainnya yang mana mereka hanya mampu menyumbang PDB sebesar 50% saja, dan presentase tersebut memiliki perbedaan yang sangat jauh dibandingkan apa yang disumbangkan oleh UMKM (Rudianto, 2010).

UMKM itu sendiri juga memberikan peran penting pada khususnya untuk kelompok miskin, yang mana mereka memiliki pendidikan seadanya dan tidak banyak kemampuan yang dimiliki, namun dengan adanya UMKM memberikan peluang bagi siapa saja untuk bergabung dan menjadi tenaga kerja di dalamnya serta dapat menurunkan angka pengangguran pada khususnya pada wilayah pedesaan yang tertinggal. UMKM juga memberikan inovasi dan wajah baru dalam dunia usaha dan bisnis di Indonesia, dengan adanya banyak ide-ide dan gagasan baru yang kemudian banyak tercipta dari produk UMKM pada khususnya juga di Indonesia itu sendiri (Thambunan, 2009).

Dengan adanya UMKM mampu menaikkan taraf perekonomian pada khususnya di Indonesia dan mengurai jumlah pengangguran dan berpengaruh pada angka kemiskinan yang kemudian semakin menurun dan berkurang , maka dari itu UMKM itu sendiri merupakan elemen dan hal yang sangat penting untuk selalu di kembangkan di Indonesia pada khususnya. Dalam perkembangannya UMKM harus mengalami peningkatan dan perkembangan, dan hal ini dapat dilihat dari beberapa aspek antara lain: (Thambunan, 2009)

- a. Adanya tenaga kerja yang trampil
- b. Produk UMKM yang variatif
- c. Akses UMKM di pasaran yang semakin luas
- d. teknologi yang digunakan semakin canggih dan modern
- e. Omset dan profibilitas yang semakin meningkat
- f. Dapat bertahan terus menurun mengikuti arus globalisasi dan perkembangan zaman yang ada.

D. KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga

1. Sejarah

Koperasi Simpan Usaha BMT Buana Nawa Kartika merupakan salah satu Koperasi Serba usaha yang terdapat di daerah purbalingga, tepatnya beralamat di Jl. Letnan Ahmad Nur No. 51, Purbalingga Kulon. Koperasi ini melayani berbagai bentuk pinjaman , simpanan atau tabungan, serta akses pelayanan jasa lainnya yang dilakukan.

Pada awalnya kopersi ini dibentuk dan diciptakan dari adanya beberapa faktor yang terjadi ada kalangan masyarakat pada khususnys di daerah Purbalingga, mulai dari adanya banyaknya kebutuhan dan pengeluaran tidak terduga, dan hal mendesak lainnya, hal ini kemudian memunculkan adanya keprihatinan yang kemudian muncul menjadi sebuah ide yang dilakukan oleh PCNU (Pengurus Cabang Nahdlatul Ulama) kabupaten purbalingga untuk akhirnya membentuk dan mengembangkan Koperasi Serba Usha BMT Buana Nawa Krtika . komitmen ini memiliki alasan yang sangat baik dan salah satunya adalah dengan adanya masyarakat kalangan bawah yang kemudian memiliki banyak problematika di dalamnya dan pada khususnya masyarakat Nahdlatul Ulama di kabupaten purbalingga dan sekitarnya , yang mana mereka sangat membutuhkan uluran tangan atau bantuan untuk mengurai permasalahan perekonomian di purbalingga dengan bukti nyata di lapangan bukan hanya sekedar teori saja yang selalu di sampaikan.

Hal ini juga menjadi salah satu bentuk teladan dari tokoh pendiri organisasi NU yaitu mbah K.H. Hasyim As'ari yang mana pada masa hidupnya yaitu sekitar tahun 1918 beliau mengumpulkan para tokoh dan kyai untuk kemudian merundingkan dan membicarakan permasalahan mengenai ekonomi pada khususnya di Indonesia, yang masa pada saat itu masyarakat Indonesia pun mengalami kesulitan secara ekonomi, yang kemudian hal tersebutlah menjadi salah satu hal dan keinginan besar untuk menciptakan Koperasi ini agar nantinya dapat memberikan pengaruh dan hal baik dalam dunia ekonomi pada khususnya di Purbalingga dan umumnya Indonesia. Dengan dibentuknya KSU BMT Buana Nawa Kartika ini menjadi salah satu bentuk usaha untuk mencegah kemiskinan dan memberdayakan ekonomi masyarakatan yang berasas pada asas Koperasi yaitu kekeluargaan dan demokrasi.

Pada awalnya Koperasi ini didirikan sebagai bentuk untuk mencukupi berdirinya PT. BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga yang didirikannya pada tanggal 21 Agustus 2002, dan dalam perkembangannya dan berjalannya waktu, melihat respon dan antusias masyarakat yang mana transaksi yang dilakukan sesuai dengan asas ekonomi syariah, kemudian pada tahun 2010 pengurus KSU BMT Nawa Kartika ini berinisiatif mendirikan Koperasi tersebut, yang merupakan lembaga mikro dalam bidang prekonomian, yang memberikan layanan dan pembiayaan layanan dalam bentuk mudharabah, musyarakah, murabahah yang bersifat syariah.

Selain itu hal lainnya adalah dikarenakan mayoritas penduduk Purbalingga dan sekitarnya beragama Islam dan mereka lebih percaya akan sesuatu yang berbau keislaman dan berharap ada lembaga keuangan yang berprinsip pada ekonomi syariah.

2. Kegiatan Usaha

a. Unit Usaha pertokoan

Usaha ini dengan menyediakan produk-produk dari hasil UMKM atau lainnya yang kemudian di pasarkan dan di jual di dalam toko koperasi untuk mencapai sebuah keuntungan.

b. Unit Usaha simpan Pinjam

Unit ini berupa tabungan syariah, deposito syariah, dan pinjaman syariah yang dapat dilakukan oleh semua kalangan masyarakat

c. Usaha pengadaan barang dan jasa, yaitu dengan membuat produk yang kemudian di jual dan jasa pelayanan pelatihan haji dan sebagainya

d. Unit usaha transportasi

e. Unit usaha pengembangan SDM

f. Penyelenggara diklat dan management SDM.

g. Pelayanan *payment* online bank dan pengisian listrik, PDAM dll yang dapat dilakukan.

h. Adanya jasa peminjaman dana haji.

3. Jenis Penyaluran Produk

a. *Murabahah*

Suatu penyaluran dana atau hutang dalam bentuk jual beli barang yang sudah menjadi kesepakatan bersama atas presentase keuntungan yang didapatkan oleh kedua belah pihak.

b. *Mudharabah*

Jenis penyaluran dana atau hutang dalam bentuk kerjasama diantara pihak penjual dan pembeli, dimana masing-masing dari mereka saling memberikan kontribusi dana yang telah ditentukan keuntungannya untuk keduanya dengan didasari pada nisbah yang telah menjadi kesepatan dan kerugian yang didapatkan dalam keterlibatan modal yang digunakan untuk usaha.

c. *Musyarakah*

Salah satu jenis yang menyediakan dana atau hutang dalam bentuk persamaan dengan kerjasama antara kedua belah pihak, hal ini dilakukan agar dapat memberikan kontribusi dana berdasarkan pada ketentuan nisbah yang menjadi kesepakatan bersama serta kerugian yang didapatkan ditanggung oleh partisipasi modal yang digunakan untuk usaha.

E. Landasan Teologis

1. Koperasi

Landasan teologis koperasi tentunya bersumber dari Al-Qur'an dan Hadis, dalam pemaparan ini, penulis mencoba membedah terkait bagaimana pandangan Al-Qur'an atau ayat-ayat Al-Qur'an yang berkaitan dengan konsep dari koperasi ini. Berikut adalah beberapa ayat Al-Qur'an yang penulis temukan terkait konsep koperasi:

a. QS. Al-Baqarah ayat 208

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا ادْخُلُوا فِي السِّلْمِ كَآفَّةً وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ

Terjemah Kemenag 2019:

“208. *Wahai orang-orang yang beriman, masuklah ke dalam Islam (kedamaian) secara menyeluruh dan janganlah ikuti langkah-langkah setan! Sesungguhnya ia musuh yang nyata bagimu.*” (RI, 2017).

Ayat tersebut mempunyai kesinambungan dengan sistem yang ada pada koperasi. Koperasi mempunyai sistem dimana tidak ada unsur memaksa dalam menggunakan koperasi, dalam prinsipalnya berhubungan dengan prinsip integral yang satu kesatuannya mempunyai hubungan satu sama lain.

b. QS. Al-Baqarah ayat 168

يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَّالًا طَيِّبَاتٍ وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ

Terjemah Kemenag 2019:

“168. *Wahai manusia, makanlah sebagian (makanan) di bumi yang halal lagi baik dan janganlah mengikuti langkah-langkah setan. Sesungguhnya ia bagimu merupakan musuh yang nyata.*” (RI, 2017).

Pada ayat ini, penulis menemukan hubungan ayat ini dengan tujuan dari koperasi sendiri. Yaitu mensejahterakan anggotanya agar dapat mendapatkan hak nya, jelas sekali sejahtera berarti anggota koperasi bisa menikmati makanan dengan memakan bahan pangan yang ada. Sehingga

dari hal tersebut mempunyai titik temu diantara ayat tersebut dengan tujuan dari koperasi.

c. QS. Al-Maidah ayat 3

حُرِّمَتْ عَلَيْكُمُ الْمَيْتَةُ وَالِدَمُّ وَالْحُمُّ الْخَنِزِيرُ وَمَا أَهَلَ لِغَيْرِ اللَّهِ بِهِ وَالْمُنْخَنِقَةُ وَالْمَوْفُوذَةُ وَالْمُتَرَدِّيَةُ وَالنَّطِيحَةُ وَمَا أَكَلَ السَّبْعُ إِلَّا مَا ذَكَّيْتُمْ وَمَا ذُبِحَ عَلَى النُّصُبِ وَأَنْ تَسْتَقْسِمُوا بِالْأَزْلَامِ ذَلِكُمْ فِسْقٌ الْيَوْمَ يَبْسُ الدِّينَ كَفَرُوا مِنْ دِينِكُمْ فَلَا تَخْشَوْهُمْ وَاخْشَوْنِ الْيَوْمَ أَكْمَلْتُ لَكُمْ دِينَكُمْ وَأَتَمَمْتُ عَلَيْكُمْ نِعْمَتِي وَرَضِيْتُ لَكُمُ الْإِسْلَامَ دِينًا فَمَنْ اضْطُرَّ فِي مَخْمَصَةٍ غَيْرِ مُتَجَانِفٍ لِإِيْمَانِهِ فِإِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ

Terjemah Kemenag 2019:

“3. *Diharamkan bagimu (memakan) bangkai, darah, daging babi, dan (daging hewan) yang disembelih bukan atas (nama) Allah, yang tercekik, yang dipukul, yang jatuh, yang ditanduk, dan yang diterkam binatang buas, kecuali yang (sempat) kamu sembelih. (Diharamkan pula) apa yang disembelih untuk berhala. (Demikian pula) mengundi nasib dengan azlām (anak panah), (karena) itu suatu perbuatan fasik. Pada hari ini orang-orang kafir telah putus asa untuk (mengalahkan) agamamu. Oleh sebab itu, janganlah kamu takut kepada mereka, tetapi takutlah kepada-Ku. Pada hari ini telah Aku sempurnakan agamamu untukmu, telah Aku cukupkan nikmat-Ku bagimu, dan telah Aku ridai Islam sebagai agamamu. Maka, siapa yang terpaksa karena lapar, bukan karena ingin berbuat dosa, sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang.*” (RI, 2017).

Berdasarkan ayat diatas, maka dalam hal ini menunjukkan bahwa merupakan bagian dari nilai-nilai dan ajaran-ajaran Islam yang mengatur bidang perekonomian umat yang tidak terpisahkan dari aspek-aspek lain dari keseluruhan ajaran Islam yang komprehensif dan integral.

d. QS. Al-Hujarat ayat 13

يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا ۗ إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَىٰكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ

Terjemah Kemenag 2019:

“13. *Wahai manusia, sesungguhnya Kami telah menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan perempuan. Kemudian, Kami menjadikan kamu berbangsa-bangsa dan bersuku-suku agar kamu saling mengenal. Sesungguhnya yang paling mulia di antara kamu di sisi Allah adalah orang yang paling bertakwa. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Mahateliti.*” (RI, 2017).

Salah satu asas yang dipakai dalam sistem koperasi adalah asas persaudaraan. Asas persaudaraan sudah melekat dengan ajaran agama Islam yang termuat dalam surat ini. Sehingga ayat ini merupakan salah satu dasar ayat dalam Al-Qur'an yang membahas terkait persaudaraan yang ada dalam koperasi.

e. QS. Al-Jumu'ah ayat 9

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا نُودِيَ لِلصَّلَاةِ مِنْ يَوْمِ الْجُمُعَةِ فَاسْعَوْا إِلَىٰ ذِكْرِ اللَّهِ وَذَرُوا الْبَيْعَ ذَلِكُمْ خَيْرٌ لَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Terjemah Kemenag 2019:

“9. Wahai orang-orang yang beriman, apabila (seruan) untuk melaksanakan salat pada hari Jumat telah dikumandangkan, segeralah mengingat Allah dan tinggalkanlah jual beli. Yang demikian itu lebih baik bagimu jika kamu mengetahui.” (RI, 2017).

Salah satu prinsip yang ada dalam koperasi adalah perdagangan dan peminjaman, dimana dalam Al-Qur'an anjuran berdagang juga harus selalu mengutamakan perintah Allah. Sehingga sudah seyogyanya ketika dalam koperasi tidak malah membuat semakin jauh dengan Allah Swt.

2. UMKM

Landasan teologis kedua adalah terkait UMKM, dalam hal ini penulis menganalogikan UMKM sebagai sebuah praktik perdagangan. Sehingga dalam landasan teologis ini penulis menyebutkan beberapa ayat yang berhubungan dengan perdagangan dalam Al-Qur'an. Berikut beberapa ayat yang dimaksud:

a. QS. An-Nisa ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Terjemah Kemenag 2019:

“29. Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (RI, 2017).

Ayat ini menjelaskan dengan gamblang terkait diperbolehkannya mengambil laba dengan dasar suka sama suka yang ada dalam perdagangan. Sehingga secara khusus ayat ini mempunyai tujuan untuk memperbolehkan adanya perdagangan, dimana perdagangan merupakan suatu bentuk usaha yang sama dengan UMKM.

b. QS. An-Nur ayat 30

قُلْ لِلْمُؤْمِنِينَ يَغُضُّوا مِنْ أَبْصَارِهِمْ وَيَحْفَظُوا فُرُوجَهُمْ ذَلِكَ أَزْكَى لَهُمْ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا يَصْنَعُونَ

Terjemah Kemenag 2019:

“30. Katakanlah kepada laki-laki yang beriman hendaklah mereka menjaga pandangannya dan memelihara kemaluannya. Demikian itu lebih suci bagi mereka. Sesungguhnya Allah Mahateliti terhadap apa yang mereka perbuat.” (RI, 2017).

Tijarah yang dikhususkan pada ayat ini yaitu dengan mengingat Allah karena tijarah (perdagangan) merupakan sesuatu yang mulia bagi manusia untuk mengerjakannya selain dari shalat. Pengucapan kata tijarah dan ba’i tidak saling meliputi tijarah adalah syira’ dan bukan ba’i, al-Kalbi berkata : pedagang adalah mereka para saudagar yang bermusafir, dan yang menjual adalah orang-orang yang bermukim.

c. QS. Al-Fatir ayat 29-30

إِنَّ الَّذِينَ يَتْلُونَ كِتَابَ اللَّهِ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَأَنفَقُوا مِمَّا رَزَقْنَاهُمْ سِرًّا وَعَلَانِيَةً يَرْجُونَ تِجَارَةً لَّن تَبُورَ لِيُؤْفِقَهُمْ
أَجُورَهُمْ وَيَزِيدَهُم مِّن فَضْلِهِ إِنَّهُ غَفُورٌ شَكُورٌ

Terjemah Kemenag 2019:

“29. Sesungguhnya orang-orang yang selalu membaca Kitab Allah (Al-Qur’an), menegakkan salat, dan menginfakkan sebagian rezeki yang Kami anugerahkan kepadanya secara sembunyi-sembunyi dan terang-terangan, mereka itu mengharapkan perdagangan yang tidak akan pernah rugi. 30. (Demikian itu) agar Allah menyempurnakan pahala mereka dan menambah karunia-Nya. Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Mensyukuri.” (RI, 2017).

Dalam tafsir al-Qurt}ubi ayat ini menjelaskan tentang orang-orang yang mengerjakan shalat baik yang fardhu maupun yang sunnah, dan mereka juga memberikan infak di jalan Allah dengan mengeluarkan sebagian hartanya dan memberikannya kepada orang-orang yang tidak mampu. Apa yang mereka lakukan itu dengan mengharapkan balasan kelak di hari akhir, hal ini menurut al-Qurt}ubi disamakan dengan perdagangan, yang mana semua perdagangan (tija>rah) pasti akan mendapat keuntungan. Ayat ini juga menjelaskan bahwa perdagangan yang paling menguntungkan adalah perdagangan yang dilakukan di jalan Allah. Dalam tafsir Quraish Shihab kata tija>rah (perdagangan) digunakan Alquran antara lain sebagai ungkapan hubungan timbal balik antara Allah dan manusia. Memang Alquran dalam mengajak manusia mempercayai dan mengamalkan tuntunan-tuntunannya dalam segala aspek seringkali menggunakan istilah-istilah yang dikenal oleh dunia bisnis seperti perdagangan, jual beli, untung rugi, kredit dan sebagainya. Mereka yang tidak ingin melakukan aktivitas kecuali bila memperoleh keuntungan, dilayani oleh Alquran dengan menawarkan satu bursa yang tidak mengenal kerugian dan penipuan.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Berdasarkan karakteristik masalah yang diteliti penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan jenis penelitiannya yaitu penelitian kualitatif dengan pendekatan analisis deskriptif. Penelitian lapangan (*field research*), yaitu suatu penelitian yang dilakukan di lokasi penelitian dengan mengandalkan pengamatan, tentang suatu fenomena dalam suatu keadaan alamiah (Abdussomad, 2006, p. 22).

Adapun penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang berlokasi di KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga untuk memberikan pengamatan dan penggambaran terkait peran yang diberikan oleh Koperasi Simpan Usaha Buana Nawa Kartika Purbalingga terhadap peningkatan pendapatan UMKM khususnya di Kecamatan Purbalingga.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian yang digunakan dalam penelitian ini bertempat di KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga dengan alamat Jl. Letnan Ahmad Nur No. 51, Purbalingga, Purbalingga Kulon, Kec. Purbalingga, Kabupaten Purbalingga Jawa Tengah 53311. Adapun waktu penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini terhitung pada tanggal 18 Oktober 2023-10 Januari 2024

C. Objek dan Subjek Penelitian

Objek penelitian merupakan sebuah pembahasan yang digunakan dalam membahas dalam sebuah fenomena. Sehingga, dalam penelitian ini bisa dilihat bahwa objek penelitian ini adalah Peran koperasi dalam meningkatkan pendapatan UMKM. Kemudian, subjek penelitian dalam penelitian ini adalah tempat yang dijadikan penelitian yaitu di KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga dengan alamat Jl. Letnan Ahmad Nur No. 51, Purbalingga, Purbalingga Kulon, Kec. Purbalingga, Kabupaten Purbalingga.

D. Sumber Penelitian

Sumber data merupakan muara data dari penelitian ini, sumber data pada penelitian ini dibagi menjadi dua sumber data utama, yaitu sumber primer dan sumber sekunder, adapun penjelasannya adalah sebagai berikut ini:

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer yaitu data sumber yang terpenting dalam menggali informasi. Sumber data primer berupa wawancara dalam penelitian (Mustari & Rahman, 2012, p. 23). Informasi langsung ini dijadikan sumber utama sebagai data pokok dalam penelitian. Data ini diperoleh melalui beberapa metode, seperti observasi, dokumentasi dan wawancara secara langsung di di KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga dengan alamat Jl. Letnan Ahmad Nur No. 51, Purbalingga, Purbalingga Kulon, Kec. Purbalingga, Kabupaten Purbalingga, dan juga dengan UMKM di Kecamatan Purbalingga. Adapun informan yang dipilih penulis dalam sumber primer ini antara lain:

- a. Manager KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga
- b. Kepala Bagian Marketing KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga
- c. Nasabah/ Anggota KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga

2. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder yaitu sumber data lain yang tidak langsung. Data sekunder dapat berasal dari sumber yang diterbitkan oleh subjek lain. Sumber perlu diproses dan dianalisa sesuai dengan pokok penelitian (Abdussomad, 2006, p. 28). Kemudian penulis juga menggunakan sumber seperti buku, jurnal ilmiah dan bacaan lainnya yang berhubungan dengan tema pembahasan penelitian ini yaitu peran yang diberikan oleh Koperasi Simpan Usaha Buana Nawa Kartika Purbalingga terhadap peningkatan pendapatan UMKM khususnya di Kecamatan Purbalingga.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan sebuah cara dan langkah dalam mengumpulkan data lapangan yang ada, teknik ini disesuaikan dengan kondisi lapangan penelitian, namun dalam penelitian ini penulis menggunakan beberapa teknik atau metode dalam mengumpulkan data, diantaranya adalah:

1. Observasi

Metode observasi adalah teknik pengamatan untuk mempelajari tentang perilaku dan makna dari perilaku tersebut. Metode observasi yang didalam penelitian ini menggunakan jenis observasi partisipasi moderat, yakni observasi yang terdapat keseimbangan antara peneliti menjadi alami orang dalam dengan orang luar. Peneliti dalam beberapa kegiatan, tetapi tidak semuanya (Ahyar et al., 2020, pp. 44–45).

Metode ini digunakan dalam mendalami pemahaman tentang peran yang diberikan oleh Koperasi Simpan Usaha Buana Nawa Kartika Purbalingga terhadap peningkatan pendapatan UMKM khususnya di Kecamatan Purbalingga. Dimana teknik Observasi ini digunakan untuk mengobservasi atau melihat secara langsung keadaan KSU BMT Nawa Kartika terkait peran dalam peningkatan pendapatan UMKM serta mengobservasi langsung terkait UMKM yang berhubungan dengan hal tersebut.

2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan antara dua orang atau lebih, yang pertanyaan diajukan oleh peneliti kepada subjek penelitian untuk dijawab. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan wawancara struktur dan tidak struktur. Mulanya menanyakan beberapa pertanyaan terstruktur kemudian diperdalam dengan mencari keterangan lebih lanjut. Dengan demikian respon yang dapat bisa meliputi semua variabel, dengan keterangan lengkap dan mendalam (Mahsun, 2008, p. 44). Dilihat dari segi cara untuk mengadakan pendekatan, wawancara dibagi dua macam yaitu: 1) wawancara langsung, ialah wawancara yang dilakukan secara tatap muka. Dalam cara ini pewawancara langsung bertatap muka dengan pihak yang di

wawancara: 2) wawancara tidak langsung, ialah wawancara yang tidak dilakukan dengan tatap muka, melainkan dengan alat komunikasi jarak jauh, semisal melalui telepon, radio, dan lain-lain.

Secara spesifik, teknik wawancara ini penulis lakukan untuk mencari informasi mengenai peran yang diberikan oleh Koperasi Simpan Usaha Buana Nawa Kartika Purbalingga terhadap peningkatan pendapatan UMKM khususnya di Kecamatan Purbalingga. Dengan mewawancarai beberapa informan, yaitu kepala kantor koperasi, staff kantor koperasi, dan mewawancarai penggiat UMKM yang menggunakan jasa koperasi atau disebut sebagai konsumen. Adapun pembahasan yang dijadikan bahan wawancara adalah terkait peran yang diberikan oleh Koperasi Simpan Usaha Buana Nawa Kartika Purbalingga terhadap peningkatan pendapatan UMKM khususnya di Kecamatan Purbalingga.

3. Dokumentasi

Pada penelitian kualitatif dokumentasi memiliki peran sangat besar, data dari dokumentasi berguna untuk membantu menyajikan kembali beberapa data yang mungkin belum dapat diperoleh. Data yang diperoleh dari dokumentasi berguna dalam mengecek kebenaran dan keselarasan data agar lebih mudah deskripsi. Dokumentasi merupakan catatan peristiwa berupa tulisan, gambar, rekaman yang sudah berlalu (Sugiyono, 2014, p. 52). Pada bagian ini mencakup dokumen yang dipelajari, bagaimana cara mempelajari dokumen, dan untuk apa data hasil dokumen yang digunakan. Dokumentasi penelitian ini berupa rekaman hasil wawancara. Dokumentasi ini digunakan sebagai pendukung instrumen wawancara, agar ketika reduksi data tidak terjadi kesalahan penulisan data. Pada penelitian ini dokumentasi yang diperlukan adalah berupa gambar, dan rekaman hasil dari observasi dan wawancara.

F. Teknik Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan teknik yang digagas oleh Milles dan Huberman yang menjelaskan beberapa metode dalam menganalisis data. Adapun untuk metode yang digunakan dalam menganalisis data yang telah diperoleh dalam penelitian ini penulis menggunakan model analisis Deskriptif Kualitatif (Sugiyono, 2014, p. 53). Model analisis ini merupakan penelitian yang menggunakan penguraian data yang ditujukan agar memperoleh relevansi data dengan teori yang ada. Lebih lanjutnya teknik analisis data adalah tahap terakhir setelah seluruh data terpenuhi dan terkumpul. Dalam proses ini data hasil observasi, wawancara dan dokumentasi di kumpulkan dan dianalisis mengenai isi dari masing-masing data tersebut.

Menurut *Milles and Huberman*, analisis dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Maka secara tidak langsung penelitian kualitatif memerlukan data yang detail dan luas secara mendalam sehingga diperoleh kesimpulan data yang sempurna, penulis menggunakan model Milles dan Huberman yang menjadi tahapan dalam proses analisis data, berikut adalah penjelasan dari model *Milles dan Huberman*:

1. *Data Reduction* atau Reduksi Data

Sebuah penelitian tentunya memiliki banyak sekali data-data yang terkumpul dan berceceran, sehingga peneliti perlu melakukan pemilahan data untuk memudahkan proses analisis data penelitian. Tahap ini dapat dikatakan sebagai reduksi data penelitian, dikarenakan proses ini merupakan proses untuk menentukan hal pokok dalam sebuah penelitian dan memerlukan berfikir sensitif yang memerlukan kecerdasan, keluasan dan kedalaman wawasan yang tinggi. Maka kemampuan analisis seorang peneliti akan dilihat dari seberapa dalam hasil analisis datanya dalam menentukan pokok-pokok penelitian (Sugiyono, 2014, pp. 57–61). Dalam proses reduksi data pada penelitian ini penulis mengambil beberapa indikator inti dari pembahasan peran yang diberikan oleh Koperasi Simpan

Usaha Buana Nawa Kartika Purbalingga terhadap peningkatan pendapatan UMKM khususnya di Kecamatan Purbalingga.

2. *Data Display* atau Penyajian Data

Display data (Penyajian data) merupakan langkah kedua yang dilakukan setelah melakukan reduksi data. Bentuk penyajian sebuah data dilakukan sesuai dengan tujuan penelitian yang akan dilakukan penulis supaya mudah dipahami dan proses analisis dapat berjalan lancar. Penyajian data ini juga merupakan proses dimana setelah data direduksi data ditampilkan dengan bahasa penulis yang kemudian dilanjutkan dengan proses analisis sehingga menghasilkan sebuah pemahaman yang sesuai dengan tujuan dari penelitian (Sugiyono, 2014, pp. 57–61). Dalam penelitian ini, penyajian data dilakukan setelah mereduksi indikator utama dalam mencari data, tetap dalam koridor pembahasan tentang peran yang diberikan oleh Koperasi Simpan Usaha Buana Nawa Kartika Purbalingga terhadap peningkatan pendapatan UMKM khususnya di Kecamatan Purbalingga.

3. *Conclusion* atau *Verification*

Conclusion/Verification atau dikenal dengan penarikan kesimpulan merupakan tahap akhir dari analisis data, yang berarti dalam proses ini data yang telah direduksi, kemudian disajikan ditelaah dan kemudian ditarik sebuah kesimpulan. Penarikan sebuah kesimpulan dalam kajian biasanya merupakan hasil analisis menggunakan teori yang dipakai dalam penelitian ini. Dalam hal ini maka hasil yang akan diperoleh merupakan sebuah kesimpulan dari terbenturnya teori dengan fenomena yang terjadi (Sugiyono, 2014, p. 62). Kemudian dalam penelitian ini pada tahap kesimpulan ini penulis mengambil intisari dari berbagai data yang secara khusus menjadi pemahaman akhir dari pembahasan terkait peran yang diberikan oleh Koperasi Simpan Usaha Buana Nawa Kartika Purbalingga terhadap peningkatan pendapatan UMKM khususnya di Kecamatan Purbalingga.

G. Uji Keabsahan Data

Uji keabsahan data yang penulis pakai dalam penelitian ini menggunakan teknik triangulasi data. Dalam teknik pengumpulan data, triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Bila peneliti melakukan pengumpulan data dengan triangulasi, maka sebenarnya peneliti mengumpulkan data yang sekaligus menguji kredibilitas data, yaitu mengecek kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber data (Sugiyono, 2014, pp. 57–61).

BAB IV

**PERAN KOPERASI SERBA USAHA BMT BUANA NAWA KARTIKA
DALAM PENINGKATAN PENDAPATAN USAHA MIKRO KECIL DAN
MENENGAH**

A. Profil Koperasi Serba Usaha BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga

1. Sejarah Berdirinya Koperasi Serba Usaha BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga

Koperasi Serba Usaha BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga memiliki sejarah panjang dalam proses pembentukannya. Latar belakang berdirinya koperasi ini disebabkan oleh adanya beberapa faktor yang terjadi di kalangan masyarakat pada khususnya di daerah Purbalingga. Permasalahan yang sering dirasakan oleh masyarakat yaitu seputar banyaknya kebutuhan dan pengeluaran tidak terduga serta hal mendesak lainnya. Berangkat dari kondisi memprihatinkan tersebut, munculah sebuah keinginan dari masyarakat Purbalingga pada khususnya Pemda (pemerintah daerah) Purbalingga untuk mendirikan sebuah lembaga perbankan syariah. Sesuai dengan pernyataan dari Manajer KSU BMT Buana Nawa Kartika yang menyatakan bahwa,

“Latar belakang berdirinya koperasi tersebut yaitu karena adanya keinginan dari masyarakat serta pemerintah daerah Purbalingga yang menginginkan adanya perbankan syariah di Purbalingga. Karena di Purbalingga belum ada bank perkreditan syariah, dan hanya ada yang konvensional saja, seperti BKK dan Artha Prima yang notabennya pemegang sahamnya itu pemerintah daerah(P. T. Syambodo, komunikasi pribadi, 10 September 2023c).”

Seiring berjalannya waktu, pemerintah daerah setempat mengumpulkan tokoh-tokoh organisasi masyarakat yang ada di Purbalingga, yaitu di antaranya Nahdlatul Ulama dan Muhammadiyah. Alasan pemerintah daerah melibatkan organisasi kemasyarakatan yaitu karena melihat kondisi lingkungan sosial budaya masyarakat daerah Purbalingga yang kebanyakan menganut agama Islam. Sehingga dengan melibatkan mereka dianggap hal yang wajib dilakukan demi lancarnya pembangunan

perbankan syariah di daerah Purbalingga. Selanjutnya, setelah diadakan rapat keputusan akhir pada pertemuan tersebut menyatakan bahwa Muhammadiyah tidak mengikutkan diri terhadap proyek pembangunan perbankan syariah tersebut dan menyisakan Nahdlatul Ulama (NU) yang bersedia ikut andil dalam proyek tersebut.

Hasil rapat juga mengungkapkan bahwa pemegang saham dibagi menjadi dua, yaitu dari pihak NU menerima kurang lebih 15% dan pihak pemerintah daerah Purbalingga yang menerima saham kurang lebih 85%. Hal tersebut dikarenakan oleh adanya peraturan anggaran dasar Nahdlatul Ulama (NU) yang mengatur bahwa lembaga NU tidak bisa langsung menjadi pemegang saham utama, sebab NU merupakan lembaga sosial dan bukan lembaga keuangan (P. T. Syambodo, komunikasi pribadi, 10 September 2023).

Nahdlatul Ulama (NU) memang dikenal sebagai ormas yang sangat memperhatikan kepentingan masyarakat kecil. Hal ini juga menjadi salah satu bentuk teladan dari tokoh pendiri organisasi NU yaitu mbah K.H. Hasyim As'ari dimana pada masa hidupnya yaitu sekitar tahun 1918 beliau mengumpulkan para tokoh dan kyai untuk kemudian merundingkan dan membicarakan permasalahan mengenai ekonomi pada khususnya di Indonesia. Kondisi masyarakat Indonesia pada saat itu mengalami kesulitan secara ekonomi, yang kemudian hal tersebutlah menjadi salah satu hal dan keinginan besar untuk menciptakan koperasi ini agar nantinya dapat memberikan pengaruh dan hal baik dalam dunia ekonomi pada khususnya di Purbalingga dan umumnya Indonesia.

Masyarakat daerah Purbalingga terkhusus masyarakat NU pada akhirnya memutuskan untuk membuat koperasi sebagai wadah modal untuk mendirikan perbankan. Pada tahun 2002 tepatnya tanggal 21 Agustus, berdirilah PT. BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga. Dimana dalam aktifitasnya masih difokuskan untuk pengumpulan atau penghimpunan dana, sehingga belum ada aktifitas perbankan seperti penyaluran dana. Proses pengumpulan dana tersebut berlangsung sampai tahun 2004 yang

menghasilkan dana kurang lebih 100 juta. Tahun 2005 sampai 2006, BPRS Buana Mitra Perwira mengalami kemajuan yang signifikan terlebih ketika mengalami pemindahan lokasi kantor. Pada awalnya kantor pusat terletak di Jl. Jendral Sudirman, kemudian tahun 2008 dipindah ke daerah Jl. MT. Haryono Nomor 267.

Selanjutnya, Koperasi Serba Usaha (KSU) Buana Nawa Kartika Purbalingga pada awalnya berdiri sebagai upaya guna mendirikan PT. BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga. Awal berdirinya KSU Buana Nawa Kartika Purbalingga ini penuh dengan rintangan dan perjuangan. Hal ini diungkapkan oleh Manajer Operasional bahwa,

“Waktu awal-awal berdiri tuh karyawan tidak digaji mas, paling ya hanya sekedar cukup untuk beli bensin buat pergi ke kantor. Jadi kita ya kaya beramal gitu, lebih keranah sosialnya” (P. T. Syambodo, komunikasi pribadi, 10 September 2023).”

Proses perkembangannya, KSU mengalami peningkatan karena memperoleh respon yang positif dari masyarakat sekitar, sehingga banyak masyarakat yang melakukan transaksi ekonomi secara syariah. Oleh karena pada tahun 2010 pengurus KSU Buana Nawa Kartika berinisiatif mendirikan BMT Buana Nawa Kartika. *Baitul Mal-waTamwil* (BMT) itu sendiri sebagai lembaga yang bergerak dalam bidang ekonomi yaitu keuangan secara syariah. Dalam hal pemberian layanan pembiayaan, BMT memiliki berbagai bentuk akad mulai dari mudharabah, musyarakah, murabahah dan bentuk layanan lainnya. Pemberian layanan tersebut tentunya tidak bertentangan dengan ketentuan yang ada, hal tersebut dilakukan tidak lain bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan anggota atau calon anggota.

Komitmen ini memiliki alasan yang sangat baik dan salah satunya adalah dengan adanya masyarakat kalangan bawah yang kemudian memiliki banyak problematika di dalamnya dan pada khususnya masyarakat Nahdlatul Ulama di kabupaten Purbalingga dan sekitarnya, dimana mereka sangat membutuhkan uluran tangan atau bantuan untuk mengurai permasalahan perekonomian di Purbalingga dengan bukti nyata di lapangan bukan hanya

sekedar teori saja yang selalu di sampaikan. Dengan dibentuknya KSU BMT Buana Nawa Kartika ini menjadi salah satu bentuk usaha untuk mencegah kemiskinan dan memberdayakan ekonomi kemasyarakatan yang berasas pada asas Koperasi yaitu kekeluargaan dan demokrasi.

Selain pertimbangan di atas, adanya latar belakang lainnya yang mendukung berdirinya KSU BMT yaitu adanya kesadaran secara mayoritas penduduk di wilayah sekitar Purbalingga dan masyarakat yang beragama Islam. Masyarakat tersebut mempunyai harapan akan berdirinya lembaga keuangan yang menggunakan dasar-dasar sesuai pada syariah Islam. Oleh karenanya pengelola dari KSU BNT melakukan kerjasama dengan pengurus PCNU Purbalingga untuk membangun lembaga keuangan bukan bank dengan ketentuan yang ada dalam agama Islam. Melihat antusias tersebut maka lahirlah KSU Bina Nawa Kartika yang memberikan solusi keuangan berbasis syariah.

Jika dilihat dari perspektif ekonomi, pendirian KSU BMT Buana Nawa Kartika dilatar belakangi oleh pandangan yang menyebutkan bahwa lembaga keuangan syaria'ah yang mempunyai daya saing dan membendung arus persaingan dalam bidang keuangan. Hal ini didasarkan pada fakta seperti pada tahun 1998 dengan adanya krisis ekonomi yang menyebabkan berbagai masalah di sejumlah lembaga perbankan konvensional. Namun hal tersebut tidak terjadi pada lembaga keuangan syaria'ah, termasuk BMT yang mampu bertahan dari badai krisis ekonomi tersebut. Adapun beberapa kelebihan dari lembaga keuangan syaria'ah termasuk BMT yang menjadikan lembaga tersebut sebagai lembaga yang tanggung di bidang keuangan antara lain adalah (Pemda, t.t.):

- a) Sistem operasi lembaga keuangan yang berlandaskan prinsip syaria'ah ini menggunakan sistem dengan membagi hasil dan tidak menggunakan sistem yang dilarang dalam agama seperti riba dll yang dapat merugikan nasabah. Maka dari itu, BMT dalam praktek dilapangannya tidak menggunakan sistem bunga kepada deposan atau penarikan dari peminjaman dana yang digunakan oleh para nasabah.

- b) *Negative spread* tidak sampai terjadi, hal ini disebabkan karena lembaga keuangan yang menggunakan syariah dalam pelayanannya tidak memberikan bagi hasil dalam jumlah yang lebih banyak dari dana yang diperolehnya. Oleh karena usaha yang dilakukan dengan melalui *revenue sharing* berdasarkan atas hasil usaha secara nyata yang diperoleh dari masyarakat dan disetorkan kepada pihak usaha guna membiayai lembaga keuangan tersebut.
- c) *Net Open Position* (NOP) tidak terjadi karena pihak lembaga tidak mengambil posisi yang dapat menyebabkan spekulasi mata uang atau *gharar*.
- d) Tumpuan utamanya yaitu UMK, hal ini dapat dilihat dalam merespon adanya krisis ekonomi yang dialami (Pemda, t.t.).

Berdasarkan pada kelebihan lembaga keuangan syariah termasuk BMT di atas, maka keberadaan KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga di harapkan dapat berfungsi sebagai:

- a) Alternatif dalam meningkatkan kesejahteraan khususnya bagi para anggota dan umumnya bagi masyarakat atau warga NU.
- b) Lembaga keuangan yang dapat membantu menyediakan pembiayaan bagi pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).

2. Visi Misi dan Program Koperasi Serba Usaha BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga

Koperasi Serba Usaha BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga yang memiliki slogan “Membangun Kekuatan Ekonomi Kerakyatan” tentunya memiliki visi dan misi tersendiri sebagai landasan dalam pelaksanaannya. Adapun visi dari Koperasi Serba Usaha BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga ialah “*Menjadi pioneer pengembangan ekonomi kerakyatan yang berbasis syariah Islam*”.

Sedangkan Misi Koperasi Serba Usaha BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga adalah (Pemda, t.t.):

- a) Pengembangan ekonomi masyarakat.
- b) Pembiayaan kepada anggota koperasi.

- c) Solusi dari adanya sistem buruk dalam praktik peminjaman dana.
- d) Mendampingi masyarakat dalam ekonomi.
- e) Ekonomi Islam menjadi model dalam penelitian dan pengembangan.

Di sisi lain tujuan berdirinya KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga adalah (Pemda, t.t.):

- a) Peningkatan pelaku usaha mikro dan kecil.
- b) Penguatan ekonomi kerakyatan
- c) Fasilitasi dalam pengembangan usaha mikro
- d) Penedukasian masyarakat tentang ekonomi Islam.

Dalam pelaksanaannya, Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Buana Nawa Kartika menerapkan beberapa metode atau strategi guna mengembangkan pemasarannya di masyarakat umum, diantaranya sebagai berikut:

- a) Menjalankan visi sesuai dengan pengembangan lembaga keuangan UMKM sebagai usaha guna membangun sistem perekonomian yang merakyat dan komitmen dalam membuka Unit Simpan Pinjam di tahun 2020 sebanyak 10 unit di beberapa tempat di Purbalingga.
- b) Adanya perogram baru yaitu pencitraan KSU BMT Buana Nawa Kartik, memuat beberapa aspek diantaranya *positioning*, *differentiation*, serta branding. *Positioning* Buana Nawa Kartika sebagai lembaga keuangan yang menjalankan konsep mutualime. Diferensiasi yang diterapkan mempunyai kelebihan secara kompetitif baik produk, skema yang variasi, transparansi, unggul, beretika, menggunakan teknologi informasi yang terbaru serta user *friendly*. Selian itu Buana Nawa kartika mempunyai orang yang mempunyai keahlian dalam investasi keuangan syariah yang memadai. Branding yang dilakukan oleh lembaga tersebut yaitu menjaga komitmen yang dibangun dalam menguatkan ekonomi rakyat.
- c) Sistem pemetaan yang digunakan selalu ter-*update* dan lebih akurat. Membangun serta mengembangkan potensi yang ada dipasarkan

secara umum serta memberikan pelayanan jasa yang secara menyeluruh. Buana Nawa Kartika secara komitmen memberikan layanan yang merata pada semua lapisan masyarakat dan segmen pasar.

- d) Adanya pengembangan produk yang lebih bervariasi serta adanya inovasi yang terbaru, sehingga mempunyai kesan yang unik dan kualitas yang ditawarkan memberikan keuntungan pada kedua belah pihak. Membangun jaringan kemitraan dengan KSU yang lain secara meluas dan menggunakan *packing* serta brand yang mudah dipahami oleh masyarakat umum.
- e) Senantiasa meningkatkan mutu layanan yang diberikan serta didukung dengan SDM yang mempunyai kompeten dibidangnya dan memberikan layanan teknologi informasi yang dapat memenuhi kebutuhan serta kepuasan dari pada anggota serta nasabah yang lainnya. Mempromosikan produk serta jasa mengenai pendanaan secara syariah kepada khalayak umum secara benar dan jelas tentunya sesuai dengan ketentuan dalam hukum Islam.
- f) Adanya sosialisasi serta edukasi yang disampaikan kepada masyarakat umum secara meluas dan efisien dengan menggunakan sarana komunikasi baik secara langsung maupun tidak seperti: media cetak dan digital. Harapannya melalui sosialisasi tersebut dapat memberikan pemahaman mengenai manfaat dari produk dan jasa yang didapatkan ketika menggunakan lembaga yang sesuai dengan hukum Islam.

Adapun kegiatan usaha yang terdapat di KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga di antaranya adalah Unit Usaha Pertokoan, Unit Usaha Simpan Pinjam, Unit Usaha Pengadaan Barang dan Jasa, Unit Usaha Transportasi (dalam kajian), Konsultan Pengembangan SDM, Penyelenggaraan Diklat Manajemen dan SDM.

Sesuai wawancara yang dilakukan dengan Manajer Operasional, bahwa program atau produk dari KSU BMT Buana Nawa Kartika

Purbalingga dapat dibagi menjadi dua kategori, yaitu penghimpunan dan penyaluran. Lebih jelasnya lihat pada tabel.

Tabel 4.1 Produk-Produk Simpan Pinjam (Penghimpunan) Koperasi Serba Usaha BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga

No.	Jenis Produk Penghimpunan Dana	Definisi	Akad
1.	Tabungan Syariah	Dana yang disimpan hanya dapat ditarik berdasarkan pada waktu yang telah disepakati dan tidak dapat diambil dengan menggunakan cek, bilyet, giro, maupun alat transaksi lainnya yang sejenis.	1. Wadiah, adalah uang yang dititipkan kepada lembaga yang harus dijaga serta dikembalikan ketika nasabah menginginkan untuk mengambilnya. 2. Mudharabah, adalah kesepakatan bersama yang dilakukan oleh penanam modal dan pengelola modal berdasarkan pada hasil yang dibagi secara adil sesuai dengan kesempatan bersama .
2.	Deposito Syariah	Dana simpanan yang ditarik sesuai dengan perjanjian nasabah dengan pengelola berdasarkan pada	Mudharabah yang digunakan yaitu dana simpanan dalam bentuk investasi yang tidak memiliki sangkutan dengan bank syariah

		ketentuan waktunya.	lainnya, sehingga dapat dilakukan penarikan pada waktu yang telah ditentukan. Melihat pada perjanjian yang digunakan antara nasabah dengan pemilik lembaga yaitu membagi hasil yang diperoleh dengan syarat yang ditentukan diawal.
--	--	---------------------	---

Sumber: (<https://warungopinipurbalingga.blogspot.com/p/bnk.html?m=1>)

Tabel 4.2 Produk-Produk Simpan Pinjam (Penyaluran) Koperasi Serba Usaha BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga

No.	Jenis Produk Penghimpunan Dana	Definisi	Jenis Akad
1.	Murabahah	Menyediakan dana atau tagihan yang memiliki kesamaan dengan sistem transaksi jual beli barang dan berdasarkan pada ketentuan keuntungan yang menjadi kesepakatan.	Transaksi jual beli sesuai dengan harga pokok dan ditambahkan dengan keuntungan yang diperoleh.
2.	Mudharabah	Menyediakan dana pinjaman yang disamakan dengan	Adanya kerjasama yang dilakukan oleh pemilik dana dengan pemilik

		<p>cara bekerjasama antara kedua pihak guna melakukan usaha, dll. Sehingga setiap pihak dapat menyumbangkan kontribusi dana berdasarkan pada ketentuan dan keuntungan yang dibagi sesuai nisbah kesepakatan diawal. Apabila terjadi kerugian maka dibebankan kepada pihak sesuai dengan partisipasi modal yang digunakan dalam melakukan usaha tersebut.</p>	<p>lembaga, dimana keuntungan diperoleh dibagikan secara nisbah sesuai dengan kesempatan bersama. Apabila terjadi kerugian maka dibebankan kepada pemilik dana.</p>
3.	Musyarakah	<p>Menyediakan dana pndjaman yang disamakan dengan kerjasama diantara kedua pihak dan memberikan kontribusi berupa dana berdasarkan pada aturan keuntungan yang didapatkan atas dasar nisbah pada</p>	<p>Adanya kerjasama yang menyediakan dana diantara kedua pihak bahkan lebih dalam usaha. Dimana para pihak menyumbangkan kontribusi pendanaan berdasarkan ketentuan yang dibagikan sesuai nisbah kesepakatan. Apabila ada kerugian</p>

		perjanjian sebelumnya. Apabila ada kerugian maka dibebankan kepada pihak partisipasi kodal yang bergabung didalam mitra usaha.	maka dibebankan kepada partisipasi modal dan disertakan usaha yang dijalankan.
4.	Qordh	Menyediakan dana pinjaman yang memiliki kesamaan dengan pinjam meminjam tetapi tidak adanya imbalan yang diharuskan kepada pihak yang meminjam secara keseluruhan maupun diansur dalam tempo waktu tertentu.	Memberikan pinjaman dana tetapi tidak memberikan keharuan untuk mengembalikan pokok pinjaman secara keseluruhan atau angsuran dengan ketentuan waktu. Memberikan penyewaan berdasarkan pada manfaat dari barang atau jasa yang dimiliki oleh pemilik dengan penyewa guna memperoleh imbalan baik berupa upah atau sewa untuk pemiliknya.
5.	Ijarah	-	-

Sumber: (<https://warungopinipurbalingga.blogspot.com/p/bnk.html?m=1>)

3. Gambaran Umum Koperasi Serba Usaha BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga

Koperasi Serba Usaha BMT Buana Nawa Kartika merupakan salah satu Koperasi serba usaha yang terdapat di daerah Purbalingga, tepatnya beralamat di Jl. Letnan Ahmad Nur No. 51, Purbalingga Kulon. Koperasi ini melayani berbagai bentuk pinjaman, simpanan atau tabungan yang dapat digunakan sebagai modal usaha atau pendanaan darurat serta akses pelayanan jasa lainnya yang dilakukan.

Badan hukum KSU BMT Buana Nawa Kartika berpedoman pada UU. No. 25 tahun 1992 tentang koperasi. Sehingga landasan operasional dari KSU BMT Buana Nawa Kartika ialah menggunakan manajemen koperasi. Hal tersebut berimbas pada struktur kepengurusan. Dalam struktur kepengurusan KSU BMT Buana Nawa Kartika terdiri dari pengurus, pengawas, dan pengawas syariah. Dimana pengurus dapat mengangkat pengelola. Pengelola di sini diartikan sebagai orang yang bertanggungjawab langsung di lapangan, seperti manajer, sekretaris, dan lain sebagainya. Maka dari itu, seluruh pengelola bertanggungjawab kepada pihak pengurus.

Di samping itu, istilah pelanggan atau yang sering disebut dengan nasabah. Di KSU BMT Buana Nawa Kartika memiliki istilah lain dalam penyebutan pelanggan. Jika pada bank konvensional dikenal dengan sebutan nasabah, maka pada KSU BMT Buana Nawa Kartika dikenal dengan sebutan anggota. Hal tersebut disesuaikan pada aturan manajemen koperasi yang diterapkan. Manajer Operasional KSU BMT Buana Nawa Kartika menjelaskan terkait kriteria menjadi anggota yaitu,

“Semua yang bertransaksi di BMT adalah anggota. Bisa dibuktikan dengan orang tersebut sudah menyetorkan simpanan pokok dan tanda tangan di buku anggota. Kita juga ada form pengajuan menjadi anggota. Jadi kalau sudah mendaftar nanti akan di seleksi oleh pengurus. Karena pengurus itu bisa menerima atau menolak anggota. Tidak semua yang mengajukan menjadi anggota, karena harus diperiksa latarbelakangnya dahulu apakah dia memenuhi

syarat atau tidak. Tapi ya kebanyakan diterima jadi anggota sih(P. T. Syambodo, komunikasi pribadi, 10 September 2023).”

Dikarenakan KSU BMT Buana Nawa Kartika berbadan hukum koperasi, maka dalam sistem pengawasannya pun dilakukan oleh dinas koperasi. Berbicara tentang manajemen koperasi, koperasi yang berasaskan “dari anggota, oleh anggota, untuk anggota”. Maka keputusan tertinggi di KSU BMT Buana Nawa Kartika adalah rapat anggota tahunan yang diadakan satu tahun sekali pada akhir bulan. Selain itu juga terdapat rapat anggota luar biasa yang diadakan jika terjadi suatu keadaan yang darurat atau *urgend*.

Berikut ini merupakan struktur pengurus dan pengelola KSU BMT Buana Nawa Kartika:

3. Pelindung : K.H. Abror Musodiq
4. Penasehat : Drs. A. Khotib
5. Pengawas : H. Wasruri, H. Tusman, H. Sulemi
6. Ketua : Drs. Mugiyarto, M.Si.
7. Waki Ketua : Aman Waliyuddin, S.E., M.Si.
8. Sekretaris : Moh. Sulhan, S.Ag.
9. Bendahara : Sri Apriliawati M, S.E.
10. Manajer Umum : Unang Setiawan, A.Md
11. Bidang Operasional : Lu’luul Jannah, S.H.
12. Bidang Marketing : Yeni Dwi Ertika, A.Md

Koperasi Serba Usaha BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga buka setiap hari kecuali hari Ahad. Dimana pada hari Senin sampai Jumat, mulai buka pada pukul 08.00 AM hingga 04.00 PM. Sedangkan pada hari Sabtu mulai seperti biasanya yaitu pukul 08.00 AM, namun tutup pada pukul 01.00 PM.

B. Peran Koperasi Serba Usaha BMT Buana Nawa Kartika dalam Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Peranan Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga sebagai lembaga keuangan tidak akan terlepas dari permasalahan

seputar pembiayaan dana. Peranan tersebut tentunya berdampak atau berpengaruh secara signifikan terhadap peningkatan pendapatan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di daerah Purbalingga. Dimana anggota dari KSU BMT Buana Nawa Kartika kebanyakan merupakan pelaku usaha mikro kecil dan menengah. Sehingga pihak KSU BMT menyediakan dan menyalurkan pembiayaan untuk keperluan sharing modal. Dengan adanya bantuan sharing modal tersebut tentunya akan sangat membantu bagi para pelaku usaha kecil maupun menengah. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari Marketing Fuding KSU BMT Buana Nawa Kartika yaitu:

“Adanya KSU BMT Buana Nawa Kartika ini pasti berperan secara signifikan terhadap peningkatan pendapatan UMKM ya. Karena anggota di sini itu kebanyakan merupakan pelaku usaha. Jadi mereka akan sangat terbantu dengan adanya penyaluran modal dana, baik dari proyeksi imbal hasil maupun yang lainnya. Kerjasama antara pihak KSU BMT dengan anggota atau pelaku UMKM akan terjadi peningkatan dan usaha mereka secara langsung maupun tidak langsung(Y. D. Artika, komunikasi pribadi, 10 September 2023a).”

Dalam pelaksanaannya, BMT ini dalam produk simpanannya menggunakan sistem akad *Wadiah ad Dhamanah* dengan maksud untuk memberikan kesempatan bagi anggota dalam menggunakan dana tersebut secara produktif. Maka akan berdampak pada keuntungan bagi anggota lain, yaitu dengan memungkinkan adanya bonus dalam hal ini. Melalui perjanjian ini pula akan terhindar dari potensi kerugian dan dalam potensi keuntungan juga bertahap dari keuntungan kecil sampai dalam besar, hal ini dikarenakan sebagai tanggung jawab dari perusahaan. (Retno, 2018).

Sesuai dengan visi misi dari KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga yang menjunjung tinggi pengembangan ekonomi kerakyatan. Dimana ekonomi kerakyatan yang dimaksud adalah ekonomi kerakyatan yang menjadi sebuah landasan dan hal yang mendasar bagi masyarakat kerakyatan yang ada pada masyarakat dengan mengembnagkan pengetahuan dan keterampilan masyarakat lokal dalam pengelolaan aset yang dimilikinya. KSU BMT Buana Nawa Kartika selalu aktif dalam melakukan pendampingan serta penyaluran dana bagi pelaku usaha mikro kecil dan menengah. Pendampingan tersebut dilakukan dengan cara pengarahan dari pihak KSU BMT kepada

anggota terkait sektor ekonomi mana yang sedang potensial. Selain dari pada itu, pihak KSU BMT Buana Nawa Kartika juga senantiasa mempromosikan UMKM yang telah bekerjasama dengannya. Hal ini selaras dengan pernyataan Manajer Operasional KSU Buana Nawa Kartika yang menyebutkan bahwa,

“Di KSU BMT Buana Nawa Kartika itu ada semacam program promosi bagi UMKM yang bekerjasama dengan kita. Promosi tersebut tentunya akan bermanfaat bagi peningkatan UMKM itu sendiri. Contohnya ada anggota yang merupakan pelaku usaha catering. Nah ketika anggota tersebut telah diberikan pinjaman, maka dari pihak koperasi akan ikut membantu melalui promosi catering tersebut. Promosinya bisa lewat story WhatsApp dari pengelola koperasi, Instagram pribadi maupun official akun koperasi, dan lain sebagainya yang bisa sebagai media promosi(P. T. Syambodo, komunikasi pribadi, 10 September 2023).”

C. Tantangan Koperasi Serba Usaha BMT Buana Nawa Kartika dalam Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Perjalanan Koperasi Serba Usaha BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga dalam usaha peningkatan pendapatan usaha mikro kecil dan menengah di Kec. Purbalingga tentunya tidak selama mengambil peran dengan mulus. Tentunya KSU ini mempunyai tantangan-tantangan yang terjadi selama usaha dalam meningkatkan pendapatan usaha mikro kecil dan menengah. Berdasarkan data lapangan yang didapatkan, penulis mendapatkan beberapa tantangan yang dihadapi KSU ini. Berikut adalah beberapa tantangan yang dihadapi oleh KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga dalam peningkatan pendapatan usaha mikro kecil dan menengah, berikut penjelasannya:

1. Manajemen Internal

KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga membutuhkan pengelolaan yang baik untuk memastikan operasional harian dan keberlanjutan jangka panjang. Hal ini mencakup perencanaan strategis, pengorganisasian yang efisien, dan pemantauan terhadap kesehatan keuangan koperasi. Manajemen yang lemah dapat menghambat pertumbuhan dan dampak positif KSU terhadap anggotanya. Hal ini seperti apa yang dikatakan oleh bagian manager dari KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga, yaitu sebagai berikut:

“Memang terdapat beberapa tantang yang terjadi ketika kita mencoba terfokus dalam peningkatan pendapatan UMKM di Purbalingga ini, seperti yang mendasar adalah manajemen dan juga modal. Manajemen terkadang kurang maksimal dalam membagi tugas dan lain sebagainya. Sistem yang dianggap susah oleh masyarakat sehingga mereka enggan, dari situlah perlunya manajemen yang tentunya menjadi bahan evaluasi kita supaya bisa menjadi lebih baik lagi. (P. T. Syambodo, komunikasi pribadi, 10 September 2023).”

Berdasarkan pernyataan diatas, maka penulis menemukan sebuah tantangan dasar dari KSU untuk membenahi manajemen yang menjadi banyak nasabah tidak menggunakan jasa yang ada. Karena dianggap oleh nasabah masih berbelit dan susah maupun ribet. Sehingga menurut pihak manajemen diperlukanya adanya pembenahan dengan evaluasi supaya lebih baik dan lebih bagus lagi.

2. Akses terhadap Modal dan Pembiayaan

Akses terhadap modal dan pembiayaan menjadi kendala serius bagi KSU. Pada banyak kasus, KSU memiliki keterbatasan dalam memperoleh dukungan finansial yang cukup untuk mendukung pengembangan usaha dan kebutuhan modal lainnya. Penyediaan layanan keuangan yang terjangkau dan mendukung untuk KSU menjadi penting dalam mengatasi tantangan ini. Dilihat dari data bahwa terkadang adanya tantangan ketika banyak nasabah yang memang ingin menggunakan produk dari KSU. Hal ini seperti yang dikatakan oleh bagian manajer KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga yang mengatakan bahwa:

“Selain dalam manajemen tadi yang selalu update untuk dilakukan pembenahan, kami juga adanya tantangan terkait akses modal dan biaya, ini terkadang dimomen tertentu seperti melonjaknya nasabah yang ingin meminjam untuk usaha malah harus mengalami tunggu karena diperlukanya perputaran modal. Sehingga tantangan seperti ini juga harus bisa dibenahi. (P. T. Syambodo, komunikasi pribadi, 10 September 2023).”

3. Pemasaran Produk

Pemasaran dan penjualan produk atau layanan yang dihasilkan oleh anggota koperasi. Banyak KSU menghadapi kesulitan dalam memasarkan produk mereka, mengakses pasar yang lebih luas, dan bersaing dengan

pelaku bisnis lainnya. Perlu adanya strategi pemasaran yang efektif dan dukungan dalam membangun merek yang dapat dikenali oleh konsumen. Keterlibatan anggota adalah aspek penting dalam keberhasilan Koperasi Serba Usaha, dan ini juga menjadi tantangan tersendiri. Dibutuhkan upaya untuk memotivasi anggota agar aktif, berpartisipasi, dan merasa memiliki koperasi. Pendidikan dan pelibatan anggota dalam pengambilan keputusan menjadi kunci dalam menjaga kesehatan dan keberlanjutan KSU.

Strategi pemasaran yang kurang masif dari tim pemasaran membuat produk terkadang terlambat untuk diketahui, namun secara tantangan ini menjadi sebuah tantangan dari pihak tim pemasaran untuk bisa mulai membuat sebuah rumusan baru, hal ini seperti yang dikatakan oleh tim pemasaran KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga sebagai berikut:

“Pemasaran menjadi kunci berjalanya sebuah program pada KSU ini, tantangnya muncul disini mas, karena kita menjadi ujung tombak penyalur terhadap nasabah maka kita dituntut untuk selalu prima dalam menjelaskan program apa saja yang menjadi solusi untuk mereka(Y. D. Artika, komunikasi pribadi, 10 September 2023).”

4. Regulasi Hukum yang Kurang dipatuhi

Regulasi dan kepatuhan hukum juga menjadi bagian dari tantangan bagi KSU. Perubahan dalam regulasi atau kebijakan pemerintah dapat memengaruhi operasional dan keberlanjutan koperasi. Oleh karena itu, koperasi perlu memahami dan mematuhi regulasi yang berlaku, serta memiliki hubungan yang baik dengan pihak berwenang. Regulasi ini kadang tidak dipatuhi oleh peserta atau nasabah. Banyak nasabah yang enggan untuk mengikuti mekanisme yang berlaku. Hal ini diucapkan oleh bagian pemasaran KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga:

‘Terkadang ada juga nasabah yang hanya mau instan dan cepat sehingga mereka meminta untuk dimudahkan, padahal dalam aturan regulasi KSU mempunyai sendiri. Bagi kami dibagian pemasaran menjadi sebuah hal yang mengkhawatirkan sehingga sebagai tantangan baru bahwa kami juga harus bisa menjelaskan secara detail dalam penawaran yang diberikan kepada calon nasabah (Y. D. Artika, komunikasi pribadi, 10 September 2023).’

Berdasarkan data demikian, maka penulis mempunyai pandangan bahwa pemahaman terkait alur pengajuan maupun proses di KSU harus dilaksanakan sesuai dengan regulasi yang berlaku. Sehingga tantangan ini harusnya bisa dibereskan dengan cara adanya sosialisasi secara lengkap terhadap calon nasabah sehingga mempunyai pemahaman yang lengkap dan paham dalam alurnya.

D. Langkah-langkah Koperasi Serba Usaha BMT Buana Nawa Kartika dalam Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Berdasarkan UU No. 25 Tahun 1992 bahwa koperasi merupakan sebuah gerakan ekonomi kerakyatan yang mempunyai tugas sebagai badan usaha dalam mewujudkan masyarakat yang adil, makmur, dan maju berlandaskan Pancasila dan UUD 1945. Baik dalam tata ekonomi nasional maupun dalam usaha bersama dengan asas kekeluargaan dan demokrasi yang baik (Mulia, 2019).

Tabel 4.3 Penyaluran Dana Anggota atau Nasabah KSU BMT Buana Nawa Kartika

No.	Uraian	Jumlah Anggota		
		2021	2022	2023
1.	Akad Murabahah	215	235	355
2.	Akad Mudharabah	110	160	183
3.	Akad Musyarakah	78	85	100
4.	Akad Qordh	12	15	25
5.	Ijarah	5	8	10

Sumber: KSU BMT Buana Nawa Kartika

Dari tabel di atas dalam pengembangannya, menggunakan beberapa produk penyaluran dana di antaranya adalah Akad Murabahah, Akad Mudharabah, Akad Musyarakah, Akad Qordh, dan Akad Ijarah yang diberikan kepada para anggota sebagai pelaku usaha yang membutuhkan tambahan

modal. Dalam hal ini, KSU BMT Buana Nawa Kartika memberikan penyaluran dana mulai dari Rp. 500.000,- yang dapat diangsur secara berkala yaitu harian, mingguan, atau bulanan berdasarkan kesepakatan awal dari pihak KSU BMT dengan anggota peminjam dana.

Selanjutnya dapat disimpulkan juga bahwa dari tabel di atas, KSU BMT Buana Nawa Kartika mengalami kenaikan dalam presentase penyaluran terhadap anggota pelaku UMKM dari tahun ke tahun. Hal tersebut tidak terlepas dari adanya sistem penyaluran Subsidi Imbal Hasil yang digalakan oleh KSU BMT Buana Nawa Kartika.

“Kita mempunyai sistem subsidi imbal hasil yang disalurkan kepada para anggota yang merupakan pelaku usaha mas. Jadi anggota yang mempunyai usaha seperti makanan, jasa, produksi kerajinan, dan lain sebagainya nanti bisa dapat subsidi tersebut. Nah subsidi imbal hasil ini saya artikan sebagai uang tiba-tiba atau hadiah yang pencairannya juga tergantung nominal bagi hasil selama setahun itu(P. T. Syambodo, komunikasi pribadi, 10 September 2023).”

Berdasarkan pernyataan Manajer Operasional di atas, bahwa subsidi imbal hasil merupakan dana yang diberikan khusus kepada para anggota pelaku UMKM, seperti usaha produksi makanan, kerajinan, jasa perdagangan, dan lain sebagainya. Sistem penyaluran subsidi ini berdasarkan separuh atau setengah dari bagi hasil selama satu tahun. Misalnya, Bapak Sahid yang merupakan anggota pelaku UMKM di KSU BMT Buana Nawa Kartika yang menyetorkan bagi hasil sebesar Rp. 200.000,- per bulan dan telah mengangsur selama satu tahun. Maka Bapak Sahid akan mendapatkan dana tiba-tiba atau subsidi imbal hasil sebesar Rp. 1.200.000,-. Jumlah tersebut diakumulasi dari setengah dana bagi hasil yaitu sebesar Rp. 100.000,- yang dikalikan 12 sesuai jumlah bulan per tahun. Maka total dana subsidi yang cair milik Bapak Sahid yaitu Rp. 1.200.000,-

Tentunya melalui sistem penyaluran subsidi bagi hasil akan menguntungkan setiap anggota yang dalam hal ini dapat menambah pendapatan atau modal bagi masing-masing UMKM. Hal tersebut menandakan bahwa KSU BMT Buana Nawa Kartika memiliki peranan dalam pengembangan pendapatan UMKM di daerah Purbalingga.

‘Saya sudah lima tahun bergabung dengan KSU BMT Buana Nawa Kartika mas dan pastinya sudah merasakan manfaat yang besar apalagi dalam peningkatan pendapatan saya. Saya memiliki usaha toko klontong, dan pendapatan pertahun selalu meningkat juga berkat campur tangan KSU BMT ini. Salah satunya ya karena adanya subsidi sama promosi yang selalu dilakukan oleh pihak KSU BMT terkait toko klontong saya(bpk guntur, komunikasi pribadi, 12 September 2023).’

Berdasarkan analisis yang telah dijelaskan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa KSU BMT Buana Nawa Kartika telah berjalan sesuai dengan tujuan atau visi misi berdirinya lembaga tersebut, mempunyai dampak dalam peningkatan kualitas usaha ekonomi kerakyatan dalam kesejahteraan para anggota koperasi dan masyarakat. Terkhusus adalah kepada produk penyaluran dana karena dengan adanya hal ini menjadi sebuah cara dalam membantu meringankan beban yang ada khususnya dalam beberapa sektor, sektor jasa, pedagang, dan lain sebagainya. Dengan adanya hal ini memberikan sebuah jalan yang baik masyarakat dalam peningkatan usaha mereka.

Para anggota dari KSU BMT Buana Nawa Kartika merupakan elemen utama jika berbicara mengenai peran atau kontribusi lembaga tersebut dalam mengembangkan UMKM. Berikut merupakan kontribusi nyata yang dirasakan oleh para anggota KSU BMT Buana Nawa Kartika dalam mengembangkan UMKM yaitu sebagai berikut:

1. Mengembangkan Jiwa Wirausaha Kepada Para Anggota

Permasalahan lain selian dalam masalah pembiayaan juga adanya masalah kurangnya pengetahuan marketing yang dilatarbelakangi oleh keterbatasan informasi yang dapat diperoleh pelaku usaha seperti keterbatasan yang melekat yaitu SDM. Kurangnya pemahaman terkait ekonomi dan akuntansi juga menjadikan alasan hal itu. Diperlukan beberapa langkah yang memang mempunyai dampak dengan nyata kepada pelaku UMKM untuk perkembangan usaha mereka (Ritonga, 2021).

Salah satu usaha yang dilakukan yaitu sesuai apa yang dikatakan oleh bagian kantor BMT:

“Salah satunya dengan memberikan pinjaman modal kepada UMKM. Lalu rutin membuat pertemuan dengan memberikan sosialisasi utk mempertahankan usaha, mengembangkan usaha.

Sehingga pelaku usaha UMKM terbantu sekali dg adanya sosialisasi tsb(Ibu Siti, komunikasi pribadi, 12 September 2023).”

Pendampingan dalam mengembangkan jiwa wirausaha agar kreatif dan inovatif harus didukung dengan dana yang memadai dan kepercayaan dari segala pihak. Dengan adanya program pelatihan-pelatihan yang diadakan oleh KSU BMT Buana Nawa Kartika maka diharapkan akan lebih banyak lagi masyarakat yang ingin menjadi pebisnis. Melalui program tersebut diharapkan dapat mengurangi angka pengangguran apabila anggota yang telah mengikuti seminar tersebut lebih mengembangkan usahanya dan masyarakat yang belum menjadi pengusaha agar memiliki minat menjadi pebisnis.

2. Mengurangi Praktik Riba

Sebagai salah satu lembaga keuangan mikro syariah, KSU BMT Buana Nawa Kartika mengajarkan kepada para anggotanya untuk menghindari adanya praktik riba dalam membuka suatu usaha. Hal tersebut diwujudkan dengan tidak membiayai usaha yang terkandung di dalam hal-hal yang diharamkan. Adanya suatu seleksi latar belakang terhadap UMKM yang akan bekerjasama, seperti apakah proyek objek tersebut pembiayaannya halal atau haram, apakah menimbulkan kemudharatan untuk masyarakat dan apakah usaha berkaitan dengan perjudian, dan lain sebagainya. Hal tersebut menjadi suatu langkah awal dari pihak KSU BMT Buana Nawa Kartika dalam menerima anggotanya.

Dalam berbagai produk akad penyaluran dana di KSU BMT Buana Nawa Kartika tidak mengenal adanya bunga pinjaman, karena hal itu merupakan riba yang dilarang dalam agama Islam, tetapi menggunakan sistem bagi hasil yaitu sesuai dengan nisbah dan presentase yang disepakati antara pihak nasabah dengan pihak BMT (Edy & Rayuningsih, 2021).

“Peran koperasi dalam penyelenggaraan UMKM itu kan sebagai penyedia modal dalam kegiatan UMKM. Nah modal itu sendiri merupakan salah satu unsur utama dalam menyelenggarakan kegiatan usahawan, dengan adanya modal yang cukup banyak atau besar, para usahawan dapat mengembangkan usahanya lebih besar lagi. Tapi pastinya modal yang dimaksud merupakan modal yang halal atau terlepas dari yang namanya riba. Karena modal

tersebut kan digunakan buat usaha, jadi ya kita cari yang halal-halal saja seperti di KSU BMT Buana Nawa Kartika ini (Ibu Maita, komunikasi pribadi, 12 September 2023)."

Implementasi dari kontribusi mengurangi praktik riba yang dilakukan oleh KSU BMT Buana Nawa Kartika dapat dibuktikan dari sampel empat anggota yang telah mengajukan pembiayaan di KSU BMT Buana Nawa Kartika. Keempat anggota tersebut tidak ada yang mengajukan pembiayaan di bank-bank lainnya. Artinya, dengan banyaknya masyarakat yang mengajukan pembiayaan di lembaga-lembaga keuangan syariah seperti di KSU BMT Buana Nawa Kartika ini, tentu akan berdampak dengan berkurangnya praktik riba. Hal ini karena lembaga keuangan syariah merupakan suatu lembaga yang menghindari adanya praktik riba.

3. Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Kecil

Adanya Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Buana Nawa Kartika sangat berperan bagi kelancaran usaha UMKM di daerah Purbalingga dalam meningkatkan permodalan, hal ini dikarenakan prosedur pembiayaan yang mudah dan tidak berbelit belit serta pencairan dana yang cepat, sehingga mereka dapat segera memutar modal pembiayaan dari BMT untuk usaha mereka. Selaras dengan pernyataan dari Bapak Solihun selaku salah satu anggota dari KSU BMT Nawa Kartika yang memiliki usaha di bidang makanan, *"Karena di KSU BMT Buana Nawa Kartika prosesnya mudah, fasilitas memadai dan pelayanannya sangat baik"* (ibu Sarpini, komunikasi pribadi, 12 September 2023).

Eksistensi UMKM diharapkan dapat membangun kembali perekonomian bangsa Indonesia dan membantu negara ini untuk bangkit kembali dari krisis ekonomi yang berkepanjangan, sehingga kemakmuran dan kesejahteraan rakyat dapat tercapai sesuai cita-cita bangsa ini (Edy & Rayuningsih, 2021).

Adanya lapangan pekerjaan di berbagai sektor yang di dalamnya termasuk usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Hal tersebut diharapkan dapat menyerap banyak tenaga kerja, sehingga tidak ada lagi yang namanya pengangguran, selain itu tujuan mereka dalam menambah

penghasilan dan memenuhi kebutuhan baik diri dan keluarga dapat terpenuhi. Taraf hidup yang baik merupakan tujuan utama bagi para pengusaha, dalam hal ini sangat bergantung dari seberapa besar pendapatan yang diperoleh. Dalam upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat, peran aktif masyarakat itu sendiri sangat dibutuhkan dalam mewujudkan pemenuhan kebutuhan hidupnya, hal tersebut dapat berupa meningkatkan produktivitas serta pendapatan. Dengan adanya KSU BMT Buana Nawa Kartika sebagai wadah dalam memberikan bantuan modal, maka hal tersebut akan sangat membantu bagi masyarakat yang ingin menaikkan taraf hidupnya dengan cara membuka usaha.

“Alasan saya bergabung dengan KSU BMT Buana Nawa Kartika yaitu karena saya dulu sedang mengalami kekurangan modal untuk usaha kecil saya. Akhirnya saya memutuskan untuk meminjam modal di sini, dan dari pihak KSU BMT Buana Nawa Kartika juga tidak hanya membantu dalam hal modal namun juga membantu usaha saya jadi lebih besar lagi. Karena bantuan tersebut sampe sekarang saya sudah bisa memperbesar usaha frozen food sehingga bisa menambah penghasilan saya. Dari penghasilan tersebut alhamdulillah bisa digunakan untuk membeli atau melengkapi perabotan rumah tangga saya. Makanya saya berterima kasih sekali kepada KSU BMT Buana Nawa Kartika yang sudah sangat membantu usaha saya, sampai sekarang saya masih melakukan pembiayaan modal di KSU BMT Buana Nawa Kartika walaupun usaha saya sudah berkembang(Ibu Maita, komunikasi pribadi, 12 September 2023).”

Dari pernyataan di atas, dapat diketahui implementasi KSU BMT Buana Nawa Kartika dalam mensejahterakan masyarakat khususnya daerah Purbalingga yaitu dari data ke empat anggota yang telah mengajukan pembiayaan di KSU BMT Buana Nawa Kartika sebelum mereka mengajukan pembiayaan, mereka kekurangan dana bahkan untuk sekedar membeli peralatan-peralatan rumah tangga, hal ini dikarenakan keuntungan yang mereka peroleh dari usaha sangat kecil. Namun setelah mereka mengajukan pembiayaan di KSU BMT Buana Nawa Kartika, mereka mulai merasakan manfaatnya mulai dari keuntungan yang meningkat sehingga dapat membeli peralatan rumah tangga bahkan barang usaha mereka sendiri.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dalam penelitian ini, penulis menemukan beberapa titik temu yang bisa diambil sebagai kesimpulan dari pembahasan dalam penelitian ini, beberapa hal yang menjadi kesimpulan adalah sebagai berikut:

1. Peran KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga dalam peningkatan pendapatan UMKM diantaranya menggunakan metode penyaluran pembiayaan, sharing model. Menggunakan beberapa akad dalam keanggotaan yang sehingga bisa saling membantu seperti akad *Wadiah yad Dhamanah* dalam produk simpanannya, sehingga ia dapat menggunakan dana yang disimpan oleh anggota untuk kegiatan produktif. Kemudian KSU ini juga berperan dengan pendampingan kepada UMKM untuk bisa mendapatkan pendapatan yang meningkat.
2. Beberapa tantangan yang dirasakan oleh KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga dalam peningkatan pendapatan UMKM adalah Manajemen Internal, Akses Terhadap Modal dan Pembiayaan, Pemasaran Produk, dan Regulasi Hukum yang sering dilanggar. Tantangan ini penulis simpulkan muncul dari internal KSU yang bisa dibenahi melalui evaluasi kinerja dan pembenahan lainnya, dan muncul dari eksternal KSU seperti dari nasabah yang kurang mematuhi aturan yang berlaku.
3. Langkah yang dilakukan oleh KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga dalam peningkatan pendapatan UMKM di Kec. Purbalingga Salah satu strategi yang dilakukan yaitu dengan metode pendampingan lapangan secara langsung, serta memberikan arahan dan motivasi untuk meningkatkan kualitas usaha. Dengan adanya pendampingan tersebut akhirnya UMKM dapat memahami manajemen produksi dan pemasaran yang lebih baik sehingga pendapatan UMKM terus meningkat.

B. Saran

Mengacu pada pembahasan diatas, penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Saran untuk pihak KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga untuk selalu memahami keadaan pasar dan nasabah. Sehingga kendala dan tantangan yang dialami bisa terselesaikan dan bisa memberikan kontribusi nyata kepada peningkatan pendapatan bagi UMKM di Kec. Purbalingga.
2. Saran untuk peneliti lain dan pembaca, agar mempunyai data yang lengkap dan komprehensif. Sehingga bisa mendapatkan data dan sumber informasi lengkap dalam penulisanya. Kemudian supaya mencari keunikan dan permasalahan yang muncul sehingga dapat melatar belakangi adanya penelitian. serta untuk pembaca agar selalu mencoba membandingkan hasil penelitian ini dengan penelitian lain. Sehingga konstruksi dan perkembangan pengetahuan bisa lebih lengkap dari berbagai sudut pandang.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdussomad, Z. (2006). *Metode Penelitian Kualitatif* (Vol. 1999, Issue December). Syakir Media Press.
- Ahyar, H., Maret, U. S., Andriani, H., Sukmana, D. J., Mada, U. G., Hardani, S.Pd., M. S., Nur Hikmatul Auliya, G. C. B., Helmina Andriani, M. S., Fardani, R. A., Ustiawaty, J., Utami, E. F., Sukmana, D. J., & Istiqomah, R. R. (2020). *Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif* (Issue March).
- Asmita, N. (2020). Peran Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat (Studi pada BMT Al-Itihad Rumbai Pekanbaru). *Jurnal An-Nahl*, 7(2), 171–176.
- Caniagi, P. E. S. (2022). *Skripsi. Peran Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat*. IAIN Padang Sidempuan.
- Fadliansyah, M. A. (2020). Peran Koperasi Simpan Pinjam Dalam Upaya Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Aceh Barat (studi Kasus pada Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Mandiri Jaya Meulaboh). *Jurnal Ekonomi Syariah*, 2(1).
- Hidrojogi. (2004). *Koperasi:Asas-asas, teori dan praktik*. PT. Raja Grafindo Persada.
- Mahsun. (2008). Metode Penelitian Bahasa. In *Fakultas Adab dan Humaniora UIN Sunan Ampel Surabaya*.
- Musa, H. (2011). *Prospek usaha kecil dalam wadah inkubator bisnis*. Ghalia Indonesia.
- Mustari, M., & Rahman, M. T. (2012). *Pengantar Metode Penelitian*. LaksBang Pressindo.
- Parwati, N. (2020). *Skripsi. Peran Koperasi Simpan Pinjam Karya Nanda Terhadap Pemberdayaan UMKM di Kelurahan Bone-Bone Kabupaten Luwu Utara*. IAIN Palopo.
- Pratiwi, M. (2021). *Skripsi. Peran Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah (Kspps) Dalam Mengembangkan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Studi Pada Bmt Al-Amal Kota Bengkulu)*. IAIN Bengkulu.
- RI, K. (2017). *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Kemenag RI.
- Rudianto. (2010). *Akutansi Koperasi*. Erlangga.
- Solichin, & Lestari. (2010). *Modul Sejarah Koprasi*. Gramedia.
- Suarwanto, A. (2013). *Akuntansi Koperasi*. Graha Ilmu.

- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Alfabeta.
- Sukmayadi. (2020). *Koperasi Syariah Dari Teori Untuk Praktek*. Alfabeta.
- Swatha, B. (2014). *Management Pemasaran*. Liberty Press.
- Thambunan, T. (2009). *UMKM di Indonesia*. Gramedia Pustaka Utama.
- Trisnawani, T. (2019). *Akuntansi Untuk Koperasi dan UMKM*. Salemba Empat.
- Wardani, C. A. (2019). *Skripsi. Peran Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Dalam Pemberdayaan Ekonomi (Stydi Kasus BMT Fajar Cabang Bandar Lampung)*. UIN Raden Intan Lampung.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Penelitian

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : PRIMAWAN THUKUL SYAMBODO, S.H

Jabatan : Manajer

Perusahaan : KSU BMT Buana Nawa Kartika

Tempat Penelitian : jl. Letnan Ahmad Nur No.51, Purbalingga

Menerangkan bahwa :

Nama : TOHA SUPERANYOTO

Nim : 1717202151

Universitas : UIN PROF. KIAI SAIFUDDIN ZUHRI

Jurusan/Prodi : Ekonomi dan Keuangan Islam/Perbankan Syariah

Benar telah melaksanakan wawancara dengan saya dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul “ Peran Koperasi Serba Usaha BMT Buana Nawa Kartika Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah di Kabupaten Purbalingga”.

Demikian keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Purbalingga, 19 januari 2024

Manajer



Primawan Thukul Syambodo, S.H



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

Nomor : 5452/Un.19/FEBl.J.PS/PP.009/12/2023 Purwokerto, 25 Desember 2023
Lamp. : -
Hal : **Permohonan Izin Observasi Pendahuluan**

Kepada Yth.
Pimpinan KSU BMT Buana Nawa Kartika
Di

Purbalingga
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka pengumpulan data guna penyusunan Proposal Skripsi yang berjudul **Peran Koperasi Serba Usaha BMT Buana Nawa Kartika Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten Purbalingga.**

Maka kami mohon Bapak/Ibu berkenan memberikan izin observasi kepada mahasiswa/i kami:

1. Nama : Toha Superanyoto
2. NIM : 1717202151
3. Semester / Program Studi : xiii / Perbankan Syariah
4. Tahun Akademik : 2022 / 2023
5. Alamat : Kembangan Rt 01/01

Adapun observasi tersebut akan dilaksanakan dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Obyek yang diobservasi : Peran Koperasi Serba Usaha BMT Buana Nawa Kartika Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten Purbalingga.
2. Tempat/ Lokasi : KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga
Waktu Observasi : September s/d Desember

Demikian permohonan ini kami buat, atas izin dan perkenan Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Koord. Prodi Perbankan Syariah



Hastin Tri Utami, S.E., M.Si., Ak.
NIP. 199206132018012001

Tembusan Yth.
1. Wakil Dekan I
2. Kasubbag Akademik
3. Arsip



**KOPERASI SERBA USAHA
BUANA NAWA KARTIKA**

Badan Hukum No 036/BH/Kdk.11.17/VIII/2002
Jl. DI Panjaitan No.61 Telp/Fax. (0281) 894 624
Kab. Purbalingga Jawa Tengah 53311



SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Nomor : 002/BNK/I/2024

Yang Bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Primawan Thukul Syambodo, SH
Jabatan : Manajer Umum KSU BMT Buana Nawa Kartika
Nama Perusahaan : KSU Buana Nawa Kartika
Alamat perusahaan : Jl. Letnad Ahmad Nur No. 51, Purbalingga Kulon

Menerangkan bahwa :

Nama : Toha Superanyoto
NIM : 1717202151
Prodi : Perbankan Syariah
Alamat : kembangan RT 01 RW 01 Kec. Bukateja Kab. Purbalingga

Adalah mahasiswa dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) UIN Saifuddin Zuhri Purwokerto yang beralamat di Jl. A. Yani No. 40 A, yang melaksanakan penelitian di tempat kami KSU Buana Nawa Kartika sejak tanggal 18 Oktober 2023 sampai dengan 10 Januari 2024 dengan hasil yang baik.

Demikian surat keterangan ini kami buat dengan sebenarnya untuk digunakan seperlunya bagi pihak yang berkepentingan.

Purbalingga, 23 Januari 2024
KSU Buana Nawa Kartika

Primawan Thukul Syambodo, S.H

Lampiran 2 : daftar pertanyaan wawancara

Narasumber 1 : Manajer KSU BMT Buana Nawa Kartika

No	Pertanyaan dan Jawaban
1	Bagaimana sejarah didirikannya KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga ?
	Latar belakang berdirinya koperasi tersebut yaitu karena adanya keinginan dari masyarakat serta pemerintah daerah Purbalingga yang menginginkan adanya perbankan syariah di Purbalingga. Karena di Purbalingga belum ada bank perkreditan syariah, dan hanya ada yang konvensional saja, seperti BKK dan Artha Prima yang notabennya pemegang sahamnya itu pemerintah daerah.
2	Baimana sistem manajemen yang digunakan di KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga ?
	Sistem operasi lembaga keuangan yang berlandaskan prinsip syari'ah ini menggunakan sistem dengan membagi hasil dan tidak menggunakan sistem yang dilarang dalam agama seperti riba dll yang dapat merugikan anggota.
3	Apa saja program yang terdapat di KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga ?
	Di KSU BMT Buana Nawa Kartika itu ada semacam program promosi bagi UMKM yang bekerjasama dengan kita. Promosi tersebut tentunya akan bermanfaat bagi peningkatan UMKM itu sendiri.
4	Pelaku UMKM apa saja yang menjadi anggota dari KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga ?
	Untuk pelaku UMKM yang menjadi anggota kami tentunya beragam ada yang bentuk kerajinan, peternakan, perikanan, makanan dll.
5	Apakah KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga Berperan dalam meningkatkan pendapatan UMKM di Kecamatan Purbalingga ?
	Tentunya KSU BMT Buana Nawa Kartika berperan dalam peningkatan usaha UMKM melalui penyediaan modal bagi pelaku UMKM dengan menggunakan produk yang ada di BMT dan imbal hasil yang sesuai

	<p>kesepakatan bersama, selain itu BMT juga membantu memasarkan produk usaha anggota.</p>
6	<p>Bagaiman cara KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga dalam meningkatkan pendapatan UMKM di Kecamatan Purbalingga ?</p>
	<p>Kita mempunyai sistem subsidi imbal hasil yang disalurkan kepada para anggota yang merupakan pelaku usaha mas. Jadi anggota yang mempunyai usaha seperti makanan, jasa, produksi kerajinan, dan lain sebagainya nanti bisa dapet subsidi tersebut. Nah subsidi imbal hasil ini saya artikan sebagai uang tiba-tiba atau hadiah yang pencairannya juga tergantung nominal bagi hasil selama setahun itu</p>
7	<p>Bagaimana signifikansi peran KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga terhadap perekonomian UMKM ?</p>
	<p>Adanya KSU BMT Buana Nawa Kartika ini pasti berperan secara signifikan terhadap peningkatan pendapatan UMKM ya. Karena anggota di sini itu kebanyakan merupakan pelaku usaha. Jadi mereka akan sangat terbantu dengan adanya penyaluran modal dana, baik dari proyeksi imbal hasil maupun yang lainnya. Kerjasama antara pihak KSU BMT dengan anggota atau pelaku UMKM akan terjadi peningkatan dan usaha mereka secara langsung maupun tidak langsung</p>
8	<p>Apa saja yang menjadi tantangan bagi KSU BMT Buana Nawa Kartika dalam meningkatkan pendapatan bagi pelaku UMKM ?</p>
	<p>Memang terdapat beberapa tantang yang terjadi ketika kita mencoba terfokus dalam peningkatan pendapatan UMKM di Purbalingga ini, seperti yang mendasar adalah manajemen dan juga modal. Manajemen terkadang kurang maksimal dalam membagi tugas dan lain sebagainya. Sistem yang dianggap susah oleh masyarakat sehingga mereka enggan, dari situlah perlunya manajemen yang tentunya menjadi bahan evaluasi kita supaya bisa menjadi lebih baik lagi</p>

Narasumber 2 : Kabag Marketing KSU BMT Buana Nawa Kartika

No	Pertanyaan dan jawaban
1	Bagaimana strategi pemasaran yang digunakan KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga ?
	Pemasaran menjadi kunci berjalanya sebuah program pada KSU ini, tantangnya muncul disini mas, karena kita menjadi ujung tombak penyalur terhadap nasabah maka kita dituntut untuk selalu prima dalam menjelaskan program apa saja yang menjadi solusi untuk mereka
2	Apakah KSU BMT Buana Nawa Kartika berperan dalam meningkatkan pendapatan UMKM pada masyarakat sekitar ?
	Dengan adanya BMT ini sangat membantu dalam pertumbuhan para pelaku UMKM karena kami disini juga menyediakan permodalan bagi para pelaku UMKM yang mana problem awal yang dimasalahkan pelaku UMKM biasanya itu modal, jadi kami disini ingi ikut ambil alih bagian memajukan para pelaku UMKM melalui produk produk dari KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga.
3	Bagaimana cara KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga dalam meningkatkan pendapatan UMKM di kecamatan Purbalingga ?
	Melalui produk-produk yang kami punya, kami mensosialisasikan kepada para anggota UMKM dan melalui program yang kami punya jadi kaya progam promosi , jadi dari pihak KSU BMT Buana Nawa Kartika membantu memasarkan produk dari pelaku UMKM guna menambah pendapatan usaha.
4	Bagaimana signifikansi peran KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga terhadap perekonomian UMKM ?
	Adanya KSU BMT Buana Nawa Kartika ini pasti berperan secara signifikan terhadap peningkatan pendapatan UMKM ya. Karena anggota di sini itu kebanyakan merupakan pelaku usaha. Jadi mereka akan sangat terbantu dengan adanya penyaluran modal dana, baik dari proyeksi imbal hasil maupun yang lainnya. Kerjasama antara pihak KSU BMT dengan anggota

	atau pelaku UMKM akan terjadi peningkatan dan usaha mereka secara langsung maupun tidak langsung
5	Bagaimana peran strategi pemasaran KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga terhadap perekonomian pada UMKM ?
	Terkadang ada juga nasabah yang hanya mau instan dan cepat sehingga mereka meminta untuk dimudahkan, padahal dalam aturan regulasi KSU mempunyai sendiri. Bagi kami dibagian pemasaran menjadi sebuah hal yang mengkhawatirkan sehingga sebagai tantangan baru bahwa kami juga harus bisa menjelaskan secara detail dalam penawaran yang diberikan kepada calon nasabah

Narasumber 3 : Nasbah/anggota KSU BMT Buana Nawa Kartika

No	Pertanyaan dan jawaban
1	Mengapa saudara menggunakan KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga ?
	<p>Alasan saya bergabung dengan KSU BMT Buana Nawa Kartika yaitu karena saya dulu sedang mengalami kekurangan modal untuk usaha kecil saya. Akhirnya saya memutuskan untuk meminjam modal di sini, dan dari pihak KSU BMT Buana Nawa Kartika juga tidak hanya membantu dalam hal modal namun juga membantu usaha saya jadi lebih besar lagi. Karena bantuan tersebut sampe sekarang saya sudah bisa memperbesar usaha <i>frozen food</i> sehingga bisa menambah penghasilan saya. Dari penghasilan tersebut alhamdulillah bisa digunakan untuk membeli atau melengkapi perabotan rumah tangga saya. Makanya saya berterima kasih sekali kepada KSU BMT Buana Nawa Kartika yang sudah sangat membantu usaha saya, sampai sekarang saya masih melakukan pembiayaan modal di KSU BMT Buana Nawa Kartika walaupun usaha saya sudah berkembang</p>
2	Apakah produk yang ada di KSU BMT Buana Nawa Kartika dapat membantu memudahkan pelaku UMKM ?
	<p>Salah satunya dengan memberikan pinjaman modal kepada UMKM. Lalu rutin membuat pertemuan dengan memberikan sosialisasi utk mempertahankan usaha, mengembangkan usaha. Sehingga pelaku usaha UMKM terbantu sekali dg adanya sosialisasi tsb</p>
3	Apakah KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga berperan dalam meningkatkan pendapatan UMKM ?
	<p>Peran koperasi dalam penyelenggaraan UMKM itu kan sebagai penyedia modal dalam kegiatan UMKM. Nah modal itu sendiri merupakan salah satu unsur utama dalam menyelenggarakan kegiatan usahawan, dengan adanya modal yang cukup banyak atau besar, para usahawan dapat mengembangkan usahanya lebih besar lagi.</p>

4	Bagaimana cara KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga Dalam meningkatkan pendapatan UMKM di kecamatan Purbalingga ?
	Salah satunya karena ada subsidi imbal hasil sama promosi yang selalu dilakukan oleh pihak KSU BMT.
5	Bagaimana signifikansi peran KSU BMT Buana Nawa Kartika Purbalingga terhadap perekonomian UMKM ?
	Saya sudah lima tahun bergabung dengan KSU BMT Buana Nawa Kartika mas dan pastinya sudah merasakan manfaat yang besar apalagi dalam peningkatan pendapatan saya. Saya memiliki usaha toko klontong, dan pendapatan pertahun selalu meningkat juga berkat campur tangan KSU BMT ini. Salah satunya ya karena adanya subsidi imbal hasil sama promosi yang selalu dilakukan oleh pihak KSU BMT terkait toko klontong saya

Lampiran 3 : Dokumentasi Penelitian

Wawancara dengan anggota/nasabah KSU BMT Buana Nawa Kartika



(wawancara dengan pabak solihun selaku penjual gorengan)



(Wawancara dengan ibu siti selaku penjual empek-empek dan sempol)



(Wawancara dengan ibu maita selaku penjual sosis bakar dan *frozen food*)



(wawancara dengan bapak Guntur selaku pemilik toko klontong)



(pengurus KSU BMT Buana Nawa Kartika)



(Foto dengan bapak thukul selaku manajer KSU BMT Buana Nawa Kartika

Produk dan layanan KSU BMT Buana Nawa Kartika

Produk Kami

SIMPANAN

1. Simpanan Wadiah "Titipan" (bisa diambil sewaktu-waktu)
2. Simpanan Berjangka:
 - Jangka waktu 3 bulan
 - Jangka waktu 6 bulan
 - Jangka waktu 12 bulan

PEMBIAYAAN

1. Murabahah
2. Musyarakah
3. Ijarah Multijasa
4. Talangan Haji

» Melayani EPOB (Payment Point Online Bank)

1. Listrik PLN
2. PDAM
3. Pulsa, dll.

Kantor Pusat :
 Jl. Letnan Achmad Nur No.51 Purbalingga
 ☎ (0281) 890 1632

Kantor Kas Karangmoncol :
 Jl. Sersan Sayun Karangmoncol
 ☎ (0281) 659 0192

✉ ksubmtbnk@gmail.com

KSU BMT Buana Nawa Kartika



TALANGAN HAJI



IBADAH KINI SEMAKIN MUDAH

BERSAMA
BMT BUANA NAWA KARTIKA

Kantor Pusat
 Jl. Letnan Achmad Nur No. 51 Kauman - Purbalingga
 Telp : (0281) 8901632
 Fax : (0281) 894348
 Email : bmk_pbg@yahoo.com
 www.ksubmtbuananawakartika.com

INSYA ALLAH MABRUR



A. PERSYARATAN PEMBIAYAAN :

1. Menjadi anggota KSU BMT Buana Nawa Kartika
2. Mengisi formulir permohonan pembiayaan dengan di lampiri :
 - a. Foto copy KTP suami istri yang masih berlaku
 - b. Foto copy kartu keluarga
 - c. Foto copy surat nikah

B. PERSYARATAN PENDAFTARAN HAJI :

Apabila permohonan pembiayaan talangan haji sudah disetujui, maka anggota harus segera melengkapi persyaratan untuk pendaftaran ibadah haji sebagai berikut :

1. Asli surat keterangan sehat dari dokter puskesmas setempat.
2. Foto copy keterangan sehat dari dokter puskesmas 2 lembar.
3. Foto copy KTP 3 lembar.
4. Foto copy KK 3 lembar.
5. Foto copy akta kelahiran atau buku nikah atau ijazah 3 lembar.
6. Foto copy paspor (bagi yang sudah punya) 1 lembar.
7. Foto berwarna dengan ketentuan :
 - Latar belakang putih
 - Ukuran 3 x 4 = 10 lembar
 - Ukuran 4 x 6 = 2 lembar
 - Tempak muka 80%
 - Tidak berpeci haji laki-laki
 - Tidak berkerudung putih bagi wanita
 - Tidak beracamata

C. PROSEDUR PENDAFTARAN

1. Apabila permohonan dana talangan diajukan BMT Buana Nawa Kartika, Calon Jama'ah Haji didampingi petugas dari BMT Buana Nawa Kartika melakukan pembukuan Tabungan Haji di Perbankan Syariah sekaligus pendaftaran ke kantor Kementerian Agama dengan membawa persyaratan pendaftaran haji tanpa perwakan.
2. Setelah terdaftar di Kementerian Agama, Calon Jama'ah haji akan mendapatkan nomor porsi haji
3. Bukti setoran awal SPH (asli) tersebut akan di simpan oleh BMT Buana Nawa Kartika, dan akan dikembalikan pada saat calon jama'ah haji melunasi pembiayaan haji di BMT Buana Nawa Kartika.

Dengan Rp. 3.000.000,- dan angsuran sebesar Rp. 609.307,- langsung dapat porsi haji

Lampiran 4 : daftar riwayat hidup

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Toha Superanyoto
2. NIM : 1717202151
3. Tempat/Tanggal Lahit : Purbalingga, 11 Juli 1998
4. Alamat : Kembangan Kuncen 01/01 Bukateja
Purbalingga
5. Nama Orang Tua
 - a. Nama Ayah : Radi Winoto
 - b. Nama Ibu : Jumini

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal
 - a. TK/PAUD : RA Diponegoro Kembangan, 2004
 - b. SD/MI, Tahun Lulus : SD N 02 Kembangan, 2010
 - c. SMP/MTs, Tahun Lulus : MTs Negeri SA Wirasaba, 2013
 - d. SMA/MA, Tahun Lulus : MA Negeri Purbalingga, 2016
 - e. S.I Tahun Masuk : Universitas Islam Negeri
Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, 2017

Purbalingga, 09 Januari 2024



Toha Superanyoto

1717202151

