

## Upaya Membangun Strategi Bagi Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah (Kspps) Di Kabupaten Tegal

Andi Yudha Pradana

Dinas Koperasi UKM dan Perdagangan Kabupaten Tegal

\* E-mail Korespondensi: islamostwanted@gmail.com

### Information Article

*History Article*

*Submission: 01-09-2025*

*Revision: 08-09-2025*

*Published: 15-09-2025*

### DOI Article:

*10.24905/permana.v17i2.1175*

### A B S T R A K

Gerakan Koperasi di Kabupaten Tegal memiliki beberapa jenis, diantaranya adalah Koperasi Simpan Pinjam. Koperasi Simpan Pinjam berdasarkan pola dan prinsipnya terbagi antara Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan dengan Pola Konvensional dan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan dengan Pola Syariah (KSPPS) beserta Unit Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (USPPS). Khusus pada Kemandirian KSPPS/USPPS di Kabupaten Tegal perlu untuk dioptimalkan dengan beberapa Strategi. Penelitian ini mencoba membahas tentang Upaya Membangun Strategi Bagi Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Di Kabupaten Tegal dengan menggunakan metode Observasi atau Wawancara secara mendalam pada 9 (sembilan) KSPPS/USPPS di Kabupaten Tegal. Hasil dari Penelitian ini diketahui bahwa Aspek Legalitas Kelembagaan, SDM yang Unggul, Partisipasi Seluruh Anggota, dan Pengembangan Usaha akan berdampak pada kemandirian KSPPS/USPPS di Kabupaten Tegal.

**Kata Kunci:** Kelembagaan, SDM Unggul, Partisipasi, Pengembangan Usaha, dan Kemandirian

### A B S T R A C T

*The Cooperative Movement in Tegal Regency has several types, including the Savings and Loan Cooperative. Savings and Loan Cooperatives based on their patterns and principles are divided into Savings and Loan and Financing Cooperatives with Conventional Patterns and Savings and Loan and Financing Cooperatives with Sharia Patterns (KSPPS) along with Sharia Savings and Loan and Financing Units (USPPS). Especially in the Independence of KSPPS/USPPS in Tegal Regency, it is necessary to optimize with several strategies. This study tries to discuss Efforts to Build Strategies for Sharia Savings and Loan and Financing Cooperatives (KSPPS) in Tegal Regency by using the Observation or In-depth Interview method on 9 (nine) KSPPS/USPPS in Tegal Regency. The results of this study*

### Acknowledgment

---

*are known that the Aspects of Institutional Legality, Superior Human Resources, Participation of All Members, and Business Development will have an impact on the independence of KSPPS/USPPS in Tegal Regency.*

**Key word:** *Institutional, Superior Human Resources, Participation, Business Development, and Independence*

---

© 2025 Published by Permana. Selection and/or peer-review under responsibility of Permana

## PENDAHULUAN

Perkembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah di Indonesia diawali pada tahun 1992, Dimana mulai berdirinya *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) Bina Insan Kamil di Jakarta yang merupakan Lembaga Keuangan Mikro berbasis Syariah di Indonesia pertama kali menggunakan istilah BMT. Setelah berdirinya BMT Bina Insan Kamil, mulai bermunculan beberapa BMT di daerah-daerah lainnya yang mampu memberikan alternatif bagi umat Muslim untuk memanfaatkan jasa pembiayaan demi pengembangan usahanya (<https://pesantren-bik.com/sejarah-bik/>). Arah gerak BMT ini didasarkan pada sikap Kemitraan dengan Anggota untuk mengelola usahanya atau dikenal dengan prinsip Syirkah, Dimana hasil usaha yang berupa keuntungan akan dibagi sesuai proporsi yang telah disepakati pada perjanjian / akad.

Dalam pelaksanaannya, Koperasi syariah secara kelembagaan diatur dalam Permenkop UKM RI Nomor 11 Tahun 2017 tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Oleh Koperasi. Dalam aturan tersebut pada Bab II Pasal 2 dijelaskan bahwa Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah hanya dapat dilaksanakan oleh KSPPS dan USPPS. Definisi dari KSPPS adalah Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah yang kegiatan usaha simpan, pinjam dan pembiayaan sesuai prinsip syariah, termasuk mengelola zakat, infak, sedekah, dan wakaf. Sedangkan USPPS adalah Unit Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Koperasi yang bergerak di bidang usaha simpan, pinjam dan pembiayaan sesuai prinsip syariah, termasuk mengelola zakat, infak, sedekah, dan wakaf sebagai bagian dari kegiatan usaha Koperasi yang bersangkutan.

Di Kabupaten Tegal, jumlah Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) atau Unit Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (USPPS) Koperasi primer yang ada sebanyak 9 (Sembilan) Lembaga, dimana Ke-9 (sembilan) KSPPS/USPPS ini melengkapi

daftar 462 Koperasi yang ada di Kabupaten Tegal. Mengingat mayoritas Koperasi yang ada di Kabupaten Tegal merupakan Lembaga Koperasi berbasis konvensional, maka menjadi suatu tantangan tersendiri bagi Koperasi–Koperasi Syariah yang ada di Kabupaten Tegal untuk *survive* mendapatkan pangsa pasarnya. Data nama Ke-9 (sembilan) KSPPS/USPPS di Kabupaten Tegal ini adalah :

**Tabel 1. Daftar Nama KSPPS/USPPS di Kabupaten Tegal**

No.	Nama Koperasi	Alamat
1.	KSU BMT Al barokah	Kec. Talang
2.	KSU BMT An Najah	Kec. Pangkah
3.	KKS BMT Nurul Ummah	Kec. Slawi
4.	KSPPS BMT Amanah Barokah	Kec. Slawi
5.	KSU BMT Martabak Mandiri	Kec. Lebaksiu
6.	KSPPS BMT Syirkah Muawanah NU	Kec. Slawi
7.	BMT Maunah	Kec. Talang
8.	KSPPS BMT Al Mumtaz	Kec. Talang
9.	KSU BMT Syirkah Muawanah MWC NU	Kec. Warureja

Sumber : Dinas Koperasi UKM dan Perdagangan Kab. Tegal

Dengan kondisi demografi Kabupaten Tegal yang penduduknya mayoritas Umat Muslim, seharusnya menjadi salah satu faktor yang mampu dimanfaatkan oleh Koperasi-Koperasi Syariah dalam merebut Pasar jasa keuangan di Kabupaten Tegal. Namun begitu berdasarkan data yang diperoleh dari Dinas Koperasi UKM dan Perdagangan Kabupaten Tegal, pangsa pasar (Market share) khususnya dari pembiayaan yang disalurkan pada Anggota, baru sebesar 10,24 % dari seluruh Volume Usaha Koperasi Primer se-Kabupaten Tegal pada tutup buku tahun 2024. Dengan potensi Umat Muslim di Kabupaten Tegal sejumlah 1.632.506 Jiwa atau lebih dari 90 % dari seluruh jumlah penduduk di Kabupaten Tegal, mestinya mampu dioptimalkan bagi Koperasi-Koperasi Syariah di Kabupaten Tegal untuk mengoptimalkan pangsa pasarnya.

Berdasarkan data yang telah direkap dari aplikasi *ods.kop.go.id*, diketahui bahwa bahwa volume usaha seluruh KSPPS/USPPS Primer di Kabupaten Tegal pada tutup buku tahun 2024, totalnya sebesar Rp. 31.062.603.480,-. Jika dibandingkan dengan Volume Usaha seluruh Koperasi di Kabupaten Tegal, pada tahun 2024, dimana volume usaha seluruh Koperasi pada tahun 2024 sebesar Rp. 303.265.146.551, Volume Usaha KSPPS/USPPS memiliki share sebesar 10,24 %. Besaran share volume usaha KSPPS/USPPS pada tahun 2024 lebih rendah jika

dibandingkan share volume usaha KSPPS/USPPS pada tahun 2023, dimana pada tahun 2023, share Volume Usaha KSPPS/USPPS sebesar 12,71 %.

Jika dilihat dari laju pertumbuhan Volume Usaha KSPPS/USPPS antara tahun 2020 – 2024 terjadi penurunan laju pertumbuhan Volume Usaha, Dimana pada tahun 2020 – 2021, laju pertumbuhannya sebesar 18,42 %, namun pada tahun 2021 – 2022, laju pertumbuhannya hanya 1,80 %, kemudian pada tahun 2022 – 2023 laju pertumbuhannya semakin menurun dengan capaian hanya 0,37 %, bahkan pada tahun 2023-2024 laju pertumbuhannya menjadi negatif sebesar -10,40% .

Melihat capaian market share dan laju pertumbuhan volume usaha pada KSPPS/USPPS tersebut, sebenarnya KSPPS/USPPS di Kabupaten Tegal memiliki potensi untuk dapat merebut *Market Share* Koperasi di Kabupaten Tegal. Jika KSPPS/USPPS di Kabupaten Tegal dengan catatan dapat menerapkan strategi yang tepat, maka Market Share dan laju pertumbuhan yang dicapai dapat lebih optimal.

Berpijak pada latar belakang di atas, permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana membangun suatu strategi yang dapat digunakan untuk penguatan kemandirian dalam mengembangkan usaha KSPPS/USPPS. Dan tujuan dari penelitian ini adalah untuk, mengetahui kelembagaan seperti apa yang harus dimiliki oleh KSPPS di Kabupaten Tegal, mengetahui cara yang diperlukan untuk menciptakan SDM yang unggul bagi Pengurus/ Pengelola/Pengawas KSPPS/USPPS Koperasi, mengetahui Upaya-upaya seperti apa yang harus dilakukan oleh para Insan KSPPS/USPPS Koperasi dalam rangka meningkatkan Partisipasi Anggota, mengetahui Strategi seperti apa yang harus dimiliki KSPPS/USPPS Koperasi agar mampu menangkap peluang dan mengembangkan usahanya, serta Mengetahui Strategi seperti apa yang harus dilakukan agar tercipta KSPPS/USPPS Koperasi yang Mandiri.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan jenis penelitian Kualitatif Deskriptif dengan studi kasus jamak pada 9 Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) / Unit Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (USPPS) yang ada di kabupaten Tegal. Data yang akan diambil dalam Penelitian ini adalah Data Primer yang didapatkan dari wawancara secara mendalam (*indeepth interview*), penelitian ini berlokasi di wilayah Kabupaten Tegal, dengan objek adalah 9 (Sembilan) KSPPS / USPPS Koperasi Primer di Wilayah Kabupaten Tegal. Adapun untuk

periode penelitian ini dilakukan pada saat sekarang dengan keterangan dan informasi yang didapatkan berdasarkan kinerja Koperasi pada tutup buku tahun 2023, dengan data primer yang diperoleh melalui Wawancara secara mendalam pada Responden / Informan yang berasal dari Pengurus dan Pengelola KSPPS / USPPS wilayah Kabupaten Tegal. Dalam Upaya peningkatan kredibilitas Penelitian ini, digunakan beberapa prosedur yang sesuai di lapangan dan fokus pada Penelitian ini, yaitu *Triangulation*.

## HASIL

### Kaitan antara Dokumen AD/ART, NIK, dan Standar Operasional pada Kelembagaan Koperasi

Pada penelitian ini, muatan-muatan dalam kandungan Undang-undang Nomor 25 Tahun 1992 yang Peneliti tentukan untuk dijadikan beberapa Pertanyaan dalam Protokol Wawancara, adalah Tujuan Koperasi yang didalamnya juga memuat Visi Misi Koperasi, Perangkat Koperasi, dan Rencana Kerja. Tanpa mengesampingkan muatan Anggaran Dasar lainnya, alasan Peneliti memilih beberapa Pertanyaan seputar Tujuan Koperasi dan Rencana Kerja adalah karena Peneliti ingin mengetahui Tujuan masing-masing Koperasi yang diteliti, dan apakah seluruh Informan yang ditanyai mengerti Tujuan Koperasi yang terkandung dalam AD/ART serta Rencana Kerja yang ditetapkan dalam Rapat Anggota?. Tentunya tujuan Koperasi menjadi hal utama yang wajib diketahui oleh seluruh Pengurus/ Pengawas/ Pengelola Koperasi.

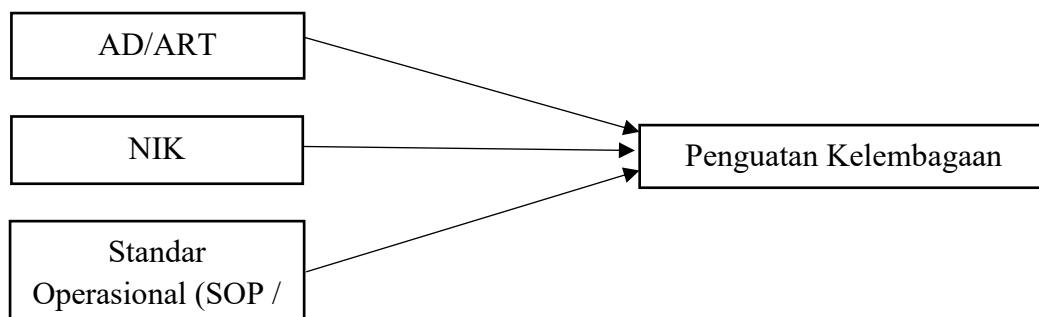
Dengan pengetahuan seluruh Pengurus/Pengawas/Pengelola Koperasi tentang pemikiran yang sama dalam tujuan Koperasi yang terkandung di AD/ART Koperasi, serta penyusunan dan Penetapan Rencana Kerja dalam Rapat Anggota, maka akan memberikan arahan jalannya koperasi dan semakin memperkokoh kelembagaan Koperasi itu sendiri.

Untuk memperkokoh kelembagaan, salah satu hal yang wajib melekat dalam tubuh kelembagaan Koperasi adalah Identitas Koperasi. Dalam Permenkop UKM RI Nomor 10 /PER/M.KUKM/VI/2016 tentang Pendataan Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah, pada Bab I Ketentuan Umum, Pasal 1, Nomor 9, dijelaskan bahwa Identitas Koperasi ditunjukkan dengan adanya NIK (Nomor Induk Koperasi) berupa kombinasi angka unik yang dimiliki Koperasi. Untuk NIK ini dalam Pasal 16 dijelaskan bahwa NIK Nomor Induk Koperasi diberikan dalam bentuk Sertifikat Nomor Induk Koperasi yang dilengkapi dengan QR Code, kelompok jenis

dan skala usaha serta peringkat koperasi. Kemudian dalam Pasal 17 dijelaskan Maksud dan Tujuan Pemberian Sertifikat NIK, diantaranya dengan maksud menertibkan kegiatan usaha koperasi untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat dan pemangku kepentingan terhadap koperasi, dan salah satu tujuannya adalah mengidentifikasi kesehatan usaha dan kepatuhan koperasi dalam melaksanakan nilai dan prinsip koperasi. Selain itu dalam Permenkop UKM Nomor 8 tahun 2023 dalam Pasal 21 dijelaskan bahwa Standar Operasional Manajemen merupakan panduan bagi Pengawas, Pengurus, dan Pengelola KSPPS/USPPS Koperasi dalam memberikan pelayanan prima bagi anggota dan/ atau Koperasi lain.

Dokumen Standar Operasional Manajemen ini sendiri dapat diwujudkan dalam bentuk Dokumen Standar Operasional yang meliputi Usaha, Kelembagaan, Pengelolaan Aset, Keuangan. Sebagai sebuah Organisasi atau Lembaga, adanya Dokumen Standar Operasional menjadi Syarat wajib bagi lembaga Koperasi yang legal agar jalannya Operasional Koperasi menjadi terkendali. Merujuk Penelitian dari Cheumar, dkk (2023) yang menekankan pentingnya Pengurus Koperasi yang berkomitmen, serta memiliki Tata Kelola yang baik, antara lain diwujudkan dengan adanya Dokumen Anggaran Dasar/Anggaran Rumah Tangga (AD/ART), terdaftar dan berizin yang ditunjukkan dengan Sertifikat Nomor Induk Koperasi (NIK), kemudian dengan adanya pemilihan Pengurus yang dilakukan melalui Rapat Anggota Tahunan dan Pertanggung Jawabannya serta Rencana Kerja dari Koperasi yang bersangkutan, ini adalah sebagai wujud dari berlakunya tata kelola yang baik sekaligus akan memperkuat Kelembagaan dari KSPPS/USPPS Koperasi tersebut (diterapkannya *Good Corporate Governance*)

Hubungan antara Dokumen AD/ART Koperasi, Sertifikat NIK, dan Dokumen Standar Operasional Koperasi dengan Penguatan Kelembagaan dapat disajikan dalam alur skema sebagai berikut :



**Gambar 1. Penguatan Kelembagaan Koperasi**

Sumber : data diolah Peneliti (2025)

Penjelasan Proposisi berdasarkan skema pada gambar adalah, dengan adanya pedoman AD/ ART, Identitas Koperasi berupa NIK, dan pedoman Standar Operasional akan berdampak pada penguatan Kelembagaan Koperasi.

### **Kaitan antara Pemilihan Pengurus melalui RAT, Pemahaman Aturan Perkoperasian, Sertifikasi Kompetensi, dan Diklat Perkoperasian dengan SDM Gerakan Koperasi yang Unggul**

Dalam operasional usaha Gerakan Koperasi, faktor penting selain penguatan kelembagaan adalah kapasitas SDM (Sumber Daya Manusia) dari Pengurus / Pengawas / Pengelola Koperasi yang unggul. Mengapa kapasitas SDM menjadi faktor penting karena SDM yang dalam hal ini adalah Pengurus/Pengawas/Pengelola KSPPS/USPPS Koperasi, bertanggung jawab dalam menjalankan operasional usaha Koperasi berdasarkan regulasi dan kebijakan-kebijakan lainnya.

Dari semua informan yang Peneliti wawancarai, Pengurus/Pengelola/Pengawas KSPPS/USPPS dipilih melalui RAT (Rapat Anggota Tahunan) berdasarkan kriteria yang tercantum dalam AD/ART.

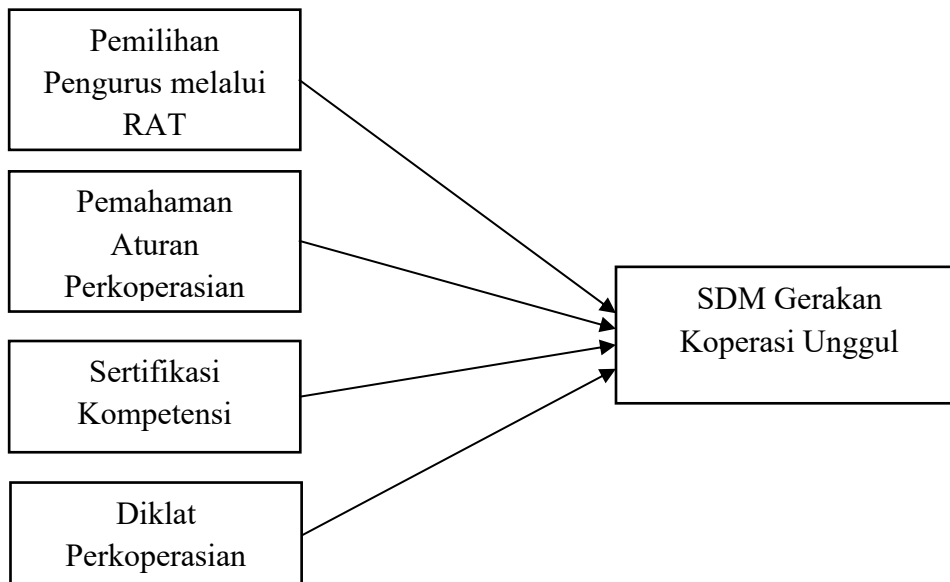
Pemahaman SDM Gerakan Koperasi akan Regulasi-regulasi Perkoperasian penting untuk terus dijaga karena Operasional usaha Koperasi sangat berpegang teguh pada regulasi-regulasi yang ada. Agar SDM Gerakan Koperasi memahami Regulasi-regulasi perkoperasian yang berlaku, perlu adanya sosialisasi regulasi perkoperasian yang diadakan baik oleh Koperasi itu sendiri maupun oleh lembaga lain.

Selain pemahaman akan regulasi, kompetensi, keterampilan, dan kecakapan SDM Gerakan Koperasi juga perlu untuk terus ditingkatkan baik melalui Pendidikan dan Pelatihan yang difasilitasi oleh Koperasi itu sendiri maupun oleh Dinas yang menangani Koperasi setempat. Sesuai salah satu penelitian terdahulu yang menjadi rujukan dalam penelitian ini, yaitu penelitian dari Rusdiyanti, Wardoyo, dan Purwantini (2019), hasil dari penelitian ini adalah Peserta Pelatihan mampu mengaplikasikan sistem Akuntansi berbasis Myob di Koperasi masing-masing (Rusdianti et al., 2019). Pelatihan yang dapat diikuti oleh SDM Gerakan Koperasi diantaranya adalah Pelatihan koperasi berbasis kompetensi, untuk jenis Pelatihan

Koperasi berbasis Kompetensi ini dapat berupa Pelatihan Kompetensi Manajer, Pelatihan Kompetensi Juru Buku, Pelatihan Sistem Pengendalian Internal, Pelatihan Strategi Bisnis Digital Marketing bagi Koperasi, dan Pelatihan tematik lainnya.

Bukti yang menunjukkan bahwa SDM Gerakan Koperasi adalah SDM yang berkapasitas dan berkompeten diantaranya adalah kepemilikan Sertifikasi Kompetensi dan Sertifikasi hasil Pelatihan lainnya. Dengan upaya peningkatan kualitas SDM Gerakan Koperasi melalui Pelatihan berbasis kompetensi, diharapkan ketika seluruh SDM Gerakan Koperasi berkompeten, maka akan meningkatkan kualitas Manajemen Gerakan Koperasi.

Hubungan antara Pemilihan Pengurus melalui RAT, Pemahaman Aturan Perkoperasian, Sertifikasi Kompetensi, dan Diklat Perkoperasian dengan SDM Gerakan Koperasi yang Unggul dapat ditunjukkan dalam proposisi sebagai berikut :



**Gambar 2. Peningkatan Kualitas dan Kapasitas SDM Gerakan Koperasi**

Sumber : data diolah Peneliti (2025)

Penjelasan Proposisi berdasarkan skema di atas, adalah dengan Pemilihan Pengurus melalui RAT, Pemahaman Aturan Perkoperasian, Sertifikasi Kompetensi, dan Diklat Perkoperasian akan berdampak pada keunggulan SDM Gerakan Koperasi.

**Kaitan antara Keterbukaan Pengurus, Cara Informal, Promosi yang belum Optimal, Masyarakat yang dilayani, dan *Privilege* pada Partisipasi Anggota**

Dalam hal pelayanan keanggotaan, KSPPS/USPPS Koperasi wajib melayani seluruh Anggota yang terdaftar dalam Buku Anggota secara terbuka. Pelayanan KSPPS/USPPS ini tidak terbatas hanya pada urusan penyetoran Simpanan, fasilitasi pembiayaan, dan SHU saja, namun juga pada pelayanan untuk menampung segala keinginan Anggota yang disampaikan baik melalui ide, saran, maupun kritik.

Berdasarkan hasil wawancara dengan seluruh informan / Responden dari 9 (sembilan) objek Koperasi Syariah yang diteliti, terdapat beberapa hal yang dapat menjadi temuan hasil penelitian, pertama, bahwa kecenderungan Koperasi yang diteliti kurang mampu mengoptimalkan partisipasi Anggota secara keseluruhan, dan masih berorientasi pada investasi modal yang disetorkan sebagian kecil dari seluruh Anggota yang dimiliki. Hal seperti ini memang hak prerogatif dari jajaran Pengurus dan Pengelola masing-masing Koperasi dalam pelibatan Anggota yang dimiliki. Dengan jumlah Anggota yang rata-rata berjumlah 600 (enam ratus) ke atas, Jajaran Pengurus dan Pengelola Koperasi Syariah melakukan pembedaan hak / keistimewaan berdasarkan partisipasi keikutsertaan Rapat Anggota. Dengan jumlah anggota yang diatas 500 (lima ratus) Anggota, mekanisme keikutsertaan menggunakan mekanisme kelompok. Untuk yang hadir berdasarkan perwakilan biasanya pada Anggota khusus yang dilihat dari besarnya modal yang disetor dan diinvestasikan, dimana bagi sekelompok Anggota Khusus dengan Investasi tertentu akan mendapatkan hak / keistimewaan diantaranya adalah proporsi SHU. Hal ini memang tidak bertentangan dengan prinsip Koperasi diantaranya prinsip “SHU dilakukan secara adil sebanding dengan besarnya jasa usaha masing-masing Anggota”, dan “Pemberian Balas Jasa yang terbatas pada Modal”, namun Hak Anggota lainnya selain Anggota Khusus rupanya kurang menjadi perhatian. Meskipun jajaran Pengurus dan Pengelola Koperasi Syariah memberikan pelayanan yang sama dengan Anggota khusus dalam hal pelayanan pembiayaan, namun Hak Anggota selain Anggota Khusus dalam hal penyampaian informasi Rapat Anggota wajib untuk dilakukan. Dengan informasi Rapat Anggota yang diketahui, Anggota selain Anggota khusus dapat menitipkan aspirasi pada perwakilan Anggota yang hadir pada Rapat Anggota.

Selain informasi Rapat Anggota, hak Anggota Koperasi lainnya seperti hak untuk mendapatkan pendidikan perkoperasian belum dioptimalkan oleh Jajaran Pengurus dan Pengelola Koperasi Syariah. Dari semua Koperasi Syariah yang menjadi objek dalam penelitian ini,

belum ada satupun yang secara rutin melaksanakan Pendidikan Perkoperasian secara khusus bagi seluruh Anggota. Meskipun rata-rata Koperasi Syariah tersebut tetap menginformasikan produk - produk pembiayaan pada Anggota yang akan memanfaatkan produk Koperasinya, namun penyampaian informasi tersebut dilakukan secara informal, dan hanya berfokus pada salah satu pembiayaan saja, sementara informasi lainnya seperti keunggulan menjadi Anggota Koperasi, perbedaan antara Koperasi dengan lembaga lain, serta informasi lainnya seputar regulasi perkoperasian kurang optimal untuk disampaikan pada Anggota. Hal ini dapat dilihat dari laporan keuangan yang terlampir pada brosur RAT Koperasi-koperasi Syariah yang menjadi Objek Penelitian ini, dimana proporsi Dana Pendidikan Anggota yang diambilkan dari SHU, rata-rata lebih kecil dari proporsi bagian SHU lainnya. Kecenderungan ketika terdapat pelatihan yang dilaksanakan oleh Dinas Koperasi UKM dan Perdagangan Kabupaten Tegal dengan objek Gerakan Koperasi, SDM yang dikirim dari Gerakan Koperasi adalah Para Pengurus dan Pengelola saja, namun Gerakan Koperasi belum pernah mengirimkan salah satu Anggotanya diluar jajaran Pengurus dan Pengelola untuk mengikuti Pelatihan Perkoperasian dari Lembaga lainnya. Hal ini berdampak pada Pengelolaan Koperasi Syariah, karena ketika upaya untuk menuju pada prinsip koperasi lainnya yaitu “Pengelolaan dilakukan secara Demokratis”, pada akhirnya Pengelolaan dilakukan secara sepihak dari sudut pandang Pengurus dan Pengelola, karena para Anggota belum memiliki pengetahuan dan referensi terkait perkoperasian yang benar-benar baik akibat kurangnya keikutsertaan pada Pendidikan Perkoperasian sehingga para Anggota jarang yang mampu memberikan saran/ide yang dapat membangun Koperasi Syariah yang menjadi wadah mereka.

Temuan kedua, dari keseluruhan Koperasi yang menjadi objek penelitian, hampir semuanya belum memiliki Aplikasi berbasis TI, website atau Media Sosial untuk sarana pelayanan Komunikasi keanggotaan, promosi Program dan Produk Koperasi, cara Promosi yang dilakukan masih Informal dan belum optimal.

Untuk saat ini, penyampaian informasi dan Komunikasi secara masif mudah untuk dilakukan melalui Website atau Media Sosial, namun kondisi saat ini tidak dilihat oleh jajaran Pengurus KSPPS/USPPS di Kabupaten Tegal untuk meningkatkan promosi produk dan program Koperasi yang dikelola. Untuk penyampaian informasi dan promosi Produk KSPPS/USPPS sebagian besar KSPPS/USPPS di Kabupaten Tegal masih menggunakan cara konvensional seperti pemasangan papan iklan di pinggir jalan, atau selebaran / brosur informasi

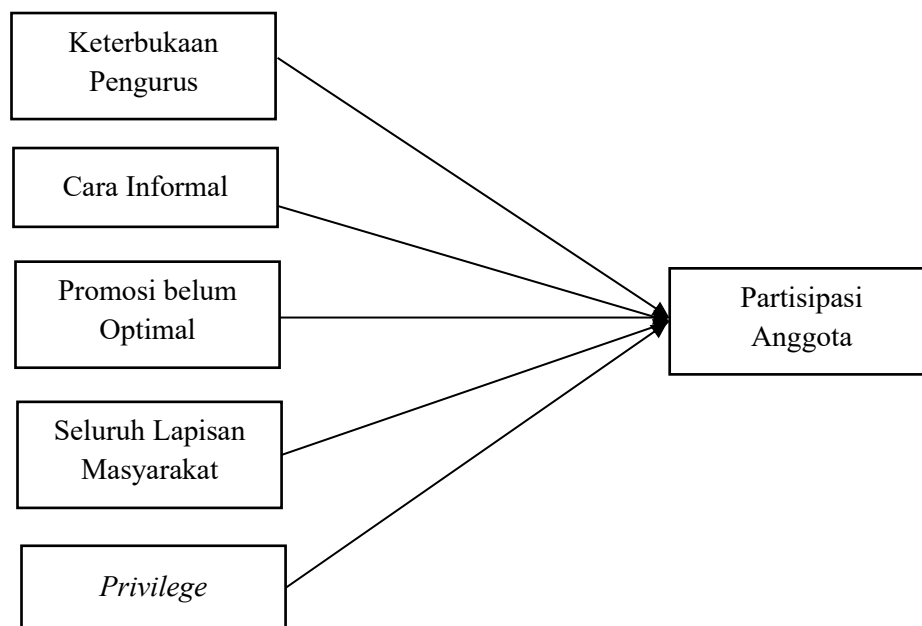
Koperasi. Proses komunikasi dan penyampaian ide / saran / kritik dilakukan dengan tatap muka melalui forum Rapat Anggota atau bertemu langsung dengan Pengurus/Manajer/Pengawas di kantor Koperasi. Hal ini hanya bisa dilakukan oleh beberapa Anggota yang kebetulan berdomisili tidak jauh dari letak Kantor KSPPS/USPPS, namun bagi Anggota KSPPS/USPPS yang berdomisili jauh dari kantor KSPPS/USPPS tentunya memiliki keterbatasan untuk dapat mengikuti Rapat Anggota yang dilaksanakan secara berkala.

Dengan keterbatasan tersebut, bagi para Anggota Koperasi yang berdomisili jauh dari letak Kantor Koperasi cenderung tidak terlalu merasa sebagai sebuah “Keluarga” Koperasi tempat mereka menjadi Anggota. Tanpa adanya sarana Komunikasi untuk menyampaikan aspirasi sebagai Anggota Koperasi dengan lebih mudah, maka keterikatan Anggota tersebut pada Koperasi tidak dapat dijamin. Rata-rata bagi Anggota Koperasi yang telah memanfaatkan jasa Koperasi dan selesai dalam memenuhi kewajiban terkait produk yang mereka manfaatkan, maka keaktifan mereka pada Koperasi akan berkurang atau bahkan berakhir dengan keluarnya Mereka dari keanggotaan Koperasi. Selain itu, seandainya jajaran Pengurus/Manajer/Pengawas mampu mengoptimalkan penggunaan Website dan Media Sosial dalam menjaring Masyarakat di sekitarnya untuk menjadi calon Anggota, dimana dalam website dan Media Sosial memuat informasi terkait Program dan Produk Koperasi yang dikemas menarik, maka bukan tidak mungkin, calon Anggota baru akan lebih tertarik untuk menjadi Anggota Koperasi. Hal ini sesuai dengan salah satu penelitian terdahulu yang menjadi rujukan dalam penelitian ini, yaitu Penelitian yang dilakukan oleh Handayani dkk (2023), hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Strategi yang perlu diterapkan pada PSC Baiturrahman Mitra Umat harus fokus pada pertumbuhan yang meningkatkan pelayanan, laba, dan menggali peluang baru dengan mengedepankan peran digitalisasi untuk proses pemasaran layanan koperasi (Handayani et al., 2023).

Kemudian, terkait *Privilege*, atau semacam keistimewaan bagi beberapa Anggota dengan status khusus, hak keistimewaan ini diberikan dalam rangka untuk penerapan Permenkop UKM Nomor 8 Tahun 2023, Dimana pada Pasal 26, nomor 3 dijelaskan bahwa Simpanan diberikan berupa Bunga atau dalam bentuk lainnya yang besarnya ditetapkan oleh Rapat Pengurus, dalam rentang suku bunga yang disetujui oleh Rapat Anggota. Bagi Anggota dengan status khusus yang berkontribusi dengan jumlah simpanan tertentu, biasanya

mendapatkan proporsi bagi hasil tertentu yang berbeda dengan Anggota lainnya, sehingga *Privilege* ini dapat menjadi stimulus bagi Anggota lain agar mau meningkatkan kontribusinya dan meningkatkan status keanggotaannya.

Hubungan antara keterbukaan Pengurus, cara yang masih Informal, Promosi yang belum Optimal, Seluruh Lapisan Masyarakat, *Privilege*, dan Partisipasi Anggota dapat digambarkan dalam proposisi sebagai berikut :



**Gambar 3. Mengoptimalkan Partisipasi Anggota**

Sumber : data diolah Peneliti (2025)

Penjelasan Proposisi berdasarkan Skema di atas, adalah dengan keterbukaan Pengurus, cara yang masih Informal, Promosi yang belum Optimal, seluruh lapisan Masyarakat, dan *Privilege* akan berdampak pada Partisipasi Anggota.

**Kaitan antara Jaringan Pelayanan, Diversifikasi Usaha, Penerapan IT, Produk Insidental, Simpanan yang bervariasi, dan Produk/Akad Syariah yang sesuai pada Pengembangan Usaha.**

Dari sebagian KSPPS/USPPS yang diobservasi, berdasarkan informasi hasil wawancara, diketahui bahwa sebagian dari 9 (sembilan) KSPPS//USPPS yang di observasi, Sebagian

sudah memiliki Kantor Cabang/Cabang Pembantu/Kantor Kas, Sebagian lagi masih belum memiliki Kantor Cabang/Cabang Pembantu/Kantor Kas. Upaya penambahan Kantor Cabang/Cabang Pembantu/Kantor Kas dapat menjadi opsi untuk pengembangan jaringan di beberapa wilayah.

Selain itu Sebagian besar KSPPS/USPPS sudah melakukan diversifikasi usaha dengan menjalin kemitraan usaha pada beberapa stakeholder terkait pendukung usaha lainnya, diantaranya yang bergerak di bidang properti, biro perjalanan Haji dan Umroh, Toko / Penyedia Barang lain untuk stok usaha pertokoan Koperasi, serta sesama Koperasi/BMT/KSPPS/ USPPS dan beberapa lembaga keuangan lainnya untuk pengelolaan dana. Dalam hal Kemitraan, pengembangan usaha KSPPS/USPPS dapat dilihat pada beberapa KSPPS/USPPS yang menjadi objek dalam penelitian ini, diantaranya KSPPS BMT SM NU yang menjalin kerjasama pembelian kapling tanah dengan CV. Mandiri Salam, kemudian KSPPS BMT Amanah Barokah yang menjalin kerjasama jasa perjalanan Haji & Umroh dengan CV. Alda Wood, serta BMT Al Barokah yang menjalin kerjasama dengan BMT lainnya terkait pengelolaan dana.

Kerjasama ini dilakukan berdasarkan masukan dari Anggota yang menginginkan adanya program baru dari KSPPS/USPPS dan melihat potensi usaha yang cukup menjanjikan untuk menjadi salah satu Program KSPPS/USPPS. Dengan adanya kerjasama kemitraan ini maka Anggota Koperasi memiliki kemudahan untuk menggunakan layanan program baru hasil kemitraan.

Adanya Program baru hasil kemitraan ini tentunya dapat meningkatkan *branding* KSPPS/USPPS baik pada kalangan Anggota sendiri maupun pada Masyarakat yang belum menjadi Calon Anggota agar tertarik untuk mau menjadi Anggota KSPPS / USPPS. Jika kemitraan ini terus dijaga dengan baik dan mampu untuk menambah kemitraan dengan *stakeholder* lain untuk pengembangan usaha, bukan tidak mungkin KSPPS / USPPS Primer di Kabupaten Tegal mampu menarik Masyarakat untuk menjadi Calon Anggota, dan menambah loyalitas Anggota dengan inovasi program yang dapat diciptakan dari hasil kemitraan sehingga KSPPS/USPPS mampu untuk bersaing dan meningkatkan *Market Share* nya.

Inovasi juga menjadi faktor penting bagi KSPPS/USPPS dalam pengembangan usahanya. Dari seluruh KSPPS/USPPS yang diwawancarai, hampir seluruhnya belum menerapkan Inovasi berbasis IT untuk Pengembangan Usaha. Inovasi yang dilakukan pada Pengembangan

usaha KSPPS/USPPS berupa penambahan Program/Produk Insidental untuk layanan Anggota, misal Inovasi Program *Travelling* atau Biro Perjalanan, Inovasi di bidang program *property* seperti usaha kaplingan tanah, maupun inovasi lain yang diinginkan Anggotanya dimana inovasi ini tidak harus dengan penambahan Program layanan saja, namun juga pada Inovasi komunikasi antar Pengurus/Pengawas/Pengelola KSPPS/USPPS dengan Anggotanya seperti misal adanya Aplikasi khusus komunikasi bagi Anggota, Aplikasi khusus aduan Anggota, dan aplikasi lain yang dapat mempermudah Anggota (terutama bagi Anggota yang domisilinya jauh dari kantor Koperasi) untuk berinteraksi dengan Koperasi. Tanpa adanya Inovasi ini, maka dikhawatirkan pengembangan usaha KSPPS/USPPS akan berjalan di tempat karena tidak adanya masukan/ide dari Anggota maupun karena tidak mampu menangkap peluang yang berpotensi menguntungkan di lingkungan luar Koperasi itu sendiri.

Kemudian dari urusan penghimpunan dana, selain Simpanan Pokok dan Wajib yang sudah ada, sebagian besar KSPPS/USPPS Koperasi yang diwawancarai memiliki jenis Simpanan lainnya, diantaranya Simpanan Sukarela, Simpanan Hari Raya, Simpanan Qurban, dan Simpanan Pendidikan. Semakin banyak jenis simpanan yang dikelola, menunjukkan bahwa KSPPS/USPPS mampu mendapat kepercayaan yang baik dari Anggota untuk menitipkan dananya serta menunjukkan bahwa KSPPS/USPPS terus berkembang dengan adanya Simpanan-simpanan yang dikelola.

terakhir, untuk penyaluran pembiayaan ke Anggota, dari seluruh KSPPS/USPPS yang diteliti memiliki kecenderungan untuk mengarahkan produk/akad pembiayaan tertentu, yaitu pada jenis *Al Murabahah* dan *Ba'i Bitsaman Ajil*. Dari seluruh KSPPS/USPPS yang diteliti, hanya ada 3 KSPPS/USPPS yang tidak selalu menggunakan model akad tersebut, yaitu KSU BMT Martabak Mandiri yang lebih suka menggunakan akad *Al Musyarakah*, Koperasi Konsumen BMT An Najah yang lebih suka menggunakan akad *Rahn* (Gadai) dan KSPPS BMT SM NU yang lebih cenderung menggunakan akad *Mudharabah* bagi Anggotanya.

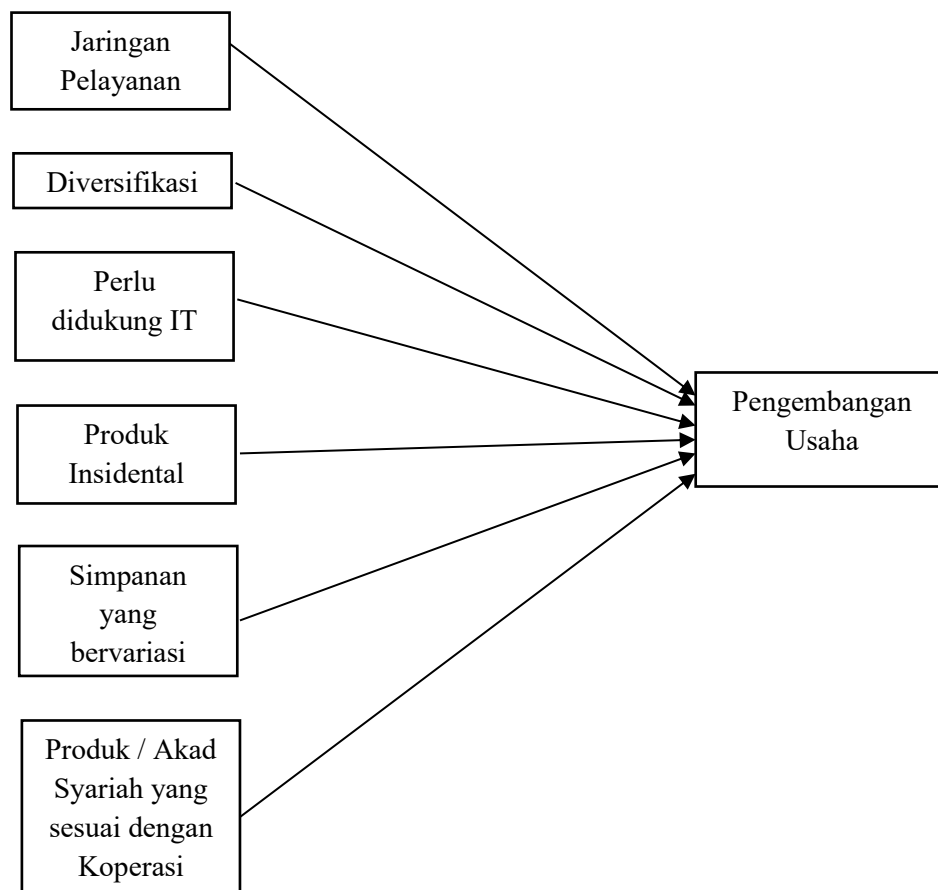
Alasan sebagian besar KSPPS/USPPS yang diteliti cenderung lebih suka menggunakan Produk/akad tertentu dikarenakan produk/akad pembiayaan tersebut merupakan akad pembiayaan yang lebih mudah digunakan secara Syariah dan minim resiko.

Pemilihan Akad pembiayaan ini menunjukkan bahwa penyaluran pembiayaan pada KSPPS/USPPS lebih berorientasi pada sektor riil, dimana objek Pembiayaan dapat berupa

asset/property/barang dagangan. Kecenderungan pemilihan akad pembiayaan tertentu, khususnya akad pembiayaan dengan sistem jual beli seperti *Al Murabahah*, dan *Ba'i Bitsaman Ajil* dapat memunculkan alternatif pengembangan usaha dengan *Stakeholder* lain yang dapat menjadi *supplier Asset/Property/barang dagangan* untuk dijual pada Anggota yang membutuhkan Pembiayaan dengan sistem jual beli ini.

Hasil ini sejalan dengan Penelitian yang telah dilakukan oleh Handayani, Sufyani, dan Priyatno (2022) pada KKS Baiturrahman Mitra Umat, dimana KKS Baiturrahman Mitra Umat dapat menjalankan dua jenis strategi, yaitu strategi intensif dan strategi integratif. Strategi intensif dapat dilakukan oleh koperasi berupa penetrasi pasar dan pengembangan pasar dan produk (Handayani et al., 2022).

Hubungan antara Jaringan Pelayanan, Diversifikasi Usaha, Penerapan IT, Produk Insidental, Simpanan yang bervariasi, Al Murabahah, dan Pengembangan Usaha dapat disusun sebuah proposisi dengan skema sebagai berikut :



**Gambar 4. Mengoptimalkan Pengembangan Usaha**

Sumber : data diolah Peneliti (2025)

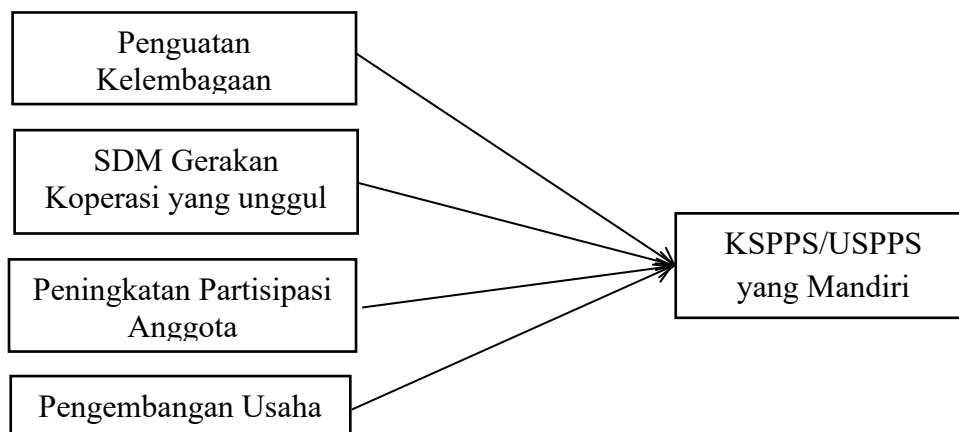
Penjelasan Proposisi berdasarkan skema gambar di atas adalah, dengan Jaringan Pelayanan, Diversifikasi Usaha, Penerapan IT, Produk Insidental, Simpanan yang bervariasi, Produk/akad pembiayaan yang sesuai akan berdampak pada Pengembangan Usaha.

### Bangun Model Teori

Berdasarkan proposisi - proposisi yang ada, kaitan antara masing-masing proposisi dapat dijelaskan sebagai berikut :

**“KSPPS/USPPS Mandiri adalah koperasi yang memenuhi aspek legalitas, dipimpin oleh SDM yang unggul dan dipilih secara demokratis oleh para anggota. Dalam pengembangan usaha perlu memanfaatkan IT serta melibatkan partisipasi seluruh anggota baik sebagai penyandang dana serta pengguna jasa koperasi, sehingga bisa mewujudkan kesejahteraan Bersama”.**

Jika digambarkan dalam bangun model adalah sebagai berikut:



**Gambar 5. Model Bangunan Teori**

Sumber : data diolah Peneliti (2025)

Model Bangunan Teori di atas jika dibandingkan pada penelitian lainnya yang membahas tentang Lembaga Keuangan lain yaitu Asuransi Syariah, Kaitan dan penjelasan Proposisi ini sejalan dengan salah satu Penelitian yang menjadi rujukan dalam Penelitian ini, yaitu Penelitian yang dilakukan oleh Widigdo, dan Rusydiana (2022), dimana Strategi yang dapat digunakan dalam mengatasi permasalahan industri Asuransi Syariah sesuai Hasil dari Penelitian ini adalah penguatan kelembagaan, penguatan sumber daya, pengembangan produk dan peningkatan

pemasaran (Widigdo & Rusdiyana, 2022).

## SIMPULAN

Berdasarkan hasil Penelitian yang telah dilakukan setelah dilakukan analisis mendalam, dapat disimpulkan, bahwa KSPPS/USPPS harus dapat menjadi mandiri agar mampu mensejahterakan Anggota. Kemandirian KSPPS/USPPS akan terpenuhi apabila Kelembagaannya kuat, memiliki SDM yang unggul, Partisipasi Anggota Optimal, dan mampu mengembangkan usahanya dengan melihat peluang-peluang yang ada.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arbawa, Delta Lexy dan Wardoyo, Paulus 'Keunggulan Bersaing : Berpengaruh terhadap Kinerja Pemasaran (Studi pada UMKM Makanan dan Minuman di Kabupaten Kendal)' (2018), Jurnal Riset Ekonomi dan Bisnis, Vol. 11, No 1 (2018), <<https://journals.usm.ac.id/index.php/jreb/article/view/1077/695>>
- Cheumar, Mohammadtahir, Yusuf Haji-Othman Sultan Abdul Halim Mu, Syed Iradat Abbas, Yusuf Haji-Othman, Norhayati Abdullah, and Masri Azrul Nayan, 'A Study of The Success Factors of An Islamic Cooperative As An Islamic Microfinance Institution', Sci.Int.(Lahore), 35.3 (2023), pp. 201–5 <<https://www.researchgate.net/publication/371255922>>
- Gandhy, Abel dan Kurniawati 'Analisis Strategi Pengembangan Usaha Koperasi Produksi Susu Bogor, Jawa Barat', Jurnal Maksipreneur, Jilid 8, (2018) <<https://ejournal.up45.ac.id/index.php/maksipreneur/article/view/376>>
- Handayani, T., HS, S., & Priyatno, P. D. (2022). Digital Marketing Development Strategy of Sharia Cooperative. International Journal of Business, Technology and Organizational Behavior (IJBTOB), 2(6), 732–746. <https://doi.org/10.52218/ijbtob.v2i6.248>
- Handayani, T., HS, S., Priyatno, P. D., Matondang, N., & Supriadi, Y. N. (2023). Digital Marketing Development Strategy for Sharia Consumer Cooperatives with Business Model Canvas. International Journal of Business, Technology and Organizational Behavior (IJBTOB), 3(5), 347–354. <https://doi.org/10.52218/ijbtob.v3i5.290>
- Ihalauw, John J.O.I, "Dari Realitas Bisnis ke Teori Mini : Penuntun Langkah demi langkah" (2016). Tisara Grafika (2016).
- Laksmidewi, Dwinita (2014), 'Partisipasi Pelanggan, Anteseden Dan Pengaruhnya Terhadap Kualitas Jasa: Perspektif Service-Dominant Logic' Jurnal Manajemen [Vol 11 No. 2 November 2014:22-37]

- Rumangkit, Stefanus (2023), 'Value Co-Creation: Membangun Nilai Bersama Dalam Strategi Pemasaran' <<https://binus.ac.id/entrepreneur/2023/06/13/value-co-creation-membangun-nilai-bersama-dalam-strategi-pemasaran/>>
- Rusdianti, E., Wardoyo, P., & Purwantini, S. (2019). Pelatihan Akuntansi Berbasis Myob Bagi Koperasi Simpan Pinjam/Unit Simpan Pinjam di Kota Surakarta. *Khadimul Ummah*, 2(2), 69. <https://doi.org/10.21111/ku.v2i2.3513>
- Stephen, L, Vargo, Robert F, dan L, Evolving, 2004, New Dominant Logic for Marketing, *Journal of Marketing*, Vol. 68, 1–17.
- Sugiyono, (2010), *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta.
- Supriyatna, Yayat, Heraeni Tanuatmodjo, Muhamad Arief Ramdhany, and Imas Purnamasari, 'Market Share Industri Keuangan Non Bank (IKNB) Syariah Di Indonesia: Analisis Pengaruh Profitabilitas Dan Efisiensi', *Jurnal Pendidikan Akuntansi Dan Keuangan*, 11.1 (2023), pp. 20–32
- Wardoyo, Paulus dan Rusdiyanti, Endang, 'Pelatihan Manajemen Resiko Bagi Koperasi Simpan Pinjam/Unit Simpan Pinjam Di Kota Surakarta', *Jurnal Abdimas Altruis Jurnal Pengabdian pada Masyarakat* (2018), <<https://e-journal.usd.ac.id/index.php/ABDIMAS/article/view/1757>>
- Widigdo, A. M. N., & Rusdiyana, A. S. (2022). Development Strategy of Sharia Insurance in Indonesia. *Budapest International Research ...*, December, 31199–31212. <https://doi.org/10.33258/birci.v5i4.7307>
- Wulandari, Mei dan Sulistari, Entri (2017), “ Strategi PengembanganKoperasi (Studi Kasus Pada Koperasi Simpan Pinjam Mentari Dana Mandiri Salatiga)”, <https://repository.uksw.edu/handle/123456789/14164>