

Kasus-kasus **Bisnis Syariah** Seri 2



Penyunting:

- Heri Sudarsono
- Hendy Mustiko Aji
- Muamar Nur Kholid

KASUS-KASUS BISNIS SYARIAH SERI 2

Oleh:

Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI)

Editor:

Heri Sudarsono

Hendy Mustiko Aji

Muamar Nur Kholid

Hak cipta @ 2020, pada penulis

Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku dalam bentuk apapun tanpa izin tertulis dari Penulis dan atau Penerbit

Edisi Pertama

Cetakan Pertama, September 2020

Hak Penerbitan pada P3EI FBE UII Yogyakarta

Penerbit:



Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam
Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia
Condongcatur, Depok, Sleman, Yogyakarta 55283
Telp (0274) 881546 ext: 1203, Fax. (0274) 882589
www.p3ei.uui.ac.id

ISBN: 978-623-94647-0-7

DAFTAR ISI

Sambutan _____	iii
Kata Pengantar _____	iv
Daftar Isi _____	v
Profil Penulis _____	vii
Toko Muhammadiyah (TOKOMU): Strategi Mendorong Bisnis Ritel Syariah Berbasis Pemberdayaan Umat _____	1
<i>Rifqi Muhammad</i>	
<i>Nur Azizah</i>	
Dilema Percetakan Menara Kudus: Antara Keluarga atau Bisnis _____	29
<i>Alldila Nadhira Ayu Setyaning</i>	
<i>Ery Dwi Pantari</i>	
Dilema Kemitraan Rumah Makan Puyuh Ungkep Bu Saroh: Strategi Perluasan Pengenalan Produk Lokal _____	47
<i>Mustika Noor Mifrahi</i>	
<i>Tia Dwi Lestari</i>	
<i>Mukhlas Ariesta</i>	
Batik Canting Mas: Dilema Regenerasi SDM dan Pemasaran _____	62
<i>Selfira Salsabilla</i>	
<i>Tatik</i>	
<i>Aan Yuniastuti</i>	
<i>Reinissa Ramadhani</i>	
Keberlanjutan Usaha Minuman Sehat Juskesmas _____	86
<i>Istyakara Muslichah</i>	
<i>Hendy Mustiko Aji</i>	
<i>Idznilla Shabrina Kartika Wulandari</i>	
<i>Doddy Rizqi Nugraha</i>	
Dilema Olah Sutra: Permintaan dan Kapasitas Internal SDM _____	101
<i>Andriyastuti Suratman</i>	
<i>Dimas Arya Setyaki</i>	

PT. Prima Andalan Group: Perusahaan Jasa Konstruksi Syariah, Tepatkah? _____	118
<i>Yunice Karina Tumewang</i>	
<i>Sintia Dewi Nur Ajizah</i>	
Koperasi Syariah Kafe 77 Mitra Dalam Perspektif Islam _____	130
<i>Sumadi</i>	
<i>Oktavia</i>	
<i>Sri Sari Utami</i>	
Eksistensi KSPPS TAMZIS Bina Utama: Penguatan Nilai Syariah dan Inovasi _____	152
<i>Reza Widhar Pahlevi</i>	
<i>Reny Lia Riantika</i>	
<i>Abdul Haris</i>	
<i>Adelia Rizky Safitri</i>	
Perubahan Sistem Pengendalian Manajemen di Sogan Batik Jaya Abadi __	170
<i>Ataina Hidayati</i>	
<i>Muhammad Fadhly Rizky Octavio</i>	
<i>Iffah Maria Dewi</i>	
Teaching Notes	
<i>Toko Muhammadiyah (TOKOMU): Strategi Mendorong Bisnis Ritel Syariah Berbasis Pemberdayaan Umat</i> _____	195
<i>Dilema Percetakan Menara Kudus: Antara Keluarga atau Bisnis</i> _____	202
<i>Dilema Kemitraan Rumah Makan Puyuh Ungkep Bu Saroh: Strategi Perluasan Pengenalan Produk Lokal</i> _____	205
<i>Batik Canting Mas: Dilema Regenerasi SDM dan Pemasaran</i> _____	208
<i>Keberlanjutan Usaha Minuman Sehat Juskesmas</i> _____	212
<i>Dilema Olah Sutra: Permintaan dan Kapasitas Internal SDM</i> _____	215
PT. Prima Andalan Group: Perusahaan Jasa Konstruksi Syariah, Tepatkah? _____	220
<i>Koperasi Syariah Kafe 77 Mitra Dalam Perspektif Islam</i> _____	223
<i>Eksistensi KSPPS TAMZIS Bina Utama: Penguatan Nilai Syariah dan Inovasi</i> _____	227
<i>Perubahan Sistem Pengendalian Manajemen di Sogan Batik Jaya Abadi</i> _____	232

Koperasi Syariah KAFE 77 Mitra Dalam Perspektif Islam

- *Sumadi*
- *Sri Sari Utami*
- *Oktavia Gandra Sari*

PENDAHULUAN

Pasang surut dunia perbankan dan hilir mudik transaksi keuangan sangat lekat dengan kesehariannya. Begitulah hari-hari yang dijalani Bapak Delyuzar dalam tahun-tahun masa kerjanya. Setelah bertahun-tahun berkarir, tahun 2016 sudah saatnya berpurna bakti. Beliau memutuskan beristirahat dari dunia perbankan dan menikmati masa senggangnya. Pagi hingga petang biasanya ia habiskan untuk melakukan pekerjaan yang serasa tak ada habisnya. Bersama istri tercinta, Bapak Delyuzar memutuskan untuk kembali tinggal di Jogja, kota penuh kenangan dengan berbagai rindu yang telah lama ditinggalkan.

Bulan Desember 2018, seorang teman kuliah mengirimkan pesan singkat melalui WhatsApp ke nomor Bapak Delyuzar. Undangan untuk reunion dengan teman-teman kuliah S1 Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia akan diadakan di Jogja. Begitu kira-kira pesan singkat yang dikirimkan. Reuni adalah salah momen yang sangat ditunggu-tunggu oleh Bapak Delyuzar dan rekan-rekan seusianya. Moment-moment reuni menjadi sebuah kebahagiaan tersendiri karena saat itulah ia dapat berkumpul dan bersilaturahmi dengan teman-teman lamanya. Pagi yang cerah di langit Yogyakarta, Bapak Delyuzar dengan semangat menghadiri undangan reuni. Selama acara santai, Bapak Delyuzar dan teman-temannya dengan sumringah menceritakan kenangan mereka semasa kuliah. Reuni tersebut berlangsung

hangat layaknya sebuah keluarga. Obrolan ringan tentang berbagai topik mengemuka dalam acara tersebut. Ketika malam menjelang, hidangan berupa kacang dan pisang rebus tersaji di teras villa tempat reuni. Beberapa rekan-rekan kuliah sesekali tertawa di tengah-tengah obrolan tersebut. Dinginnya hembusan angin malam itu terhangatkan oleh suasana kebersamaan diantara mereka. Perbincangan tersebut ternyata tidak hanya berisi candaan dan gurauan semata. Mereka menyadari di usia mereka sekarang ini, lebih banyak hal-hal yang difikirkan terlepas dari karir dan materi. Mereka sepaham bahwa setidaknya mereka harus tetap melakukan kegiatan yang positif serta bermanfaat untuk orang lain. Sebagaimana hadits "*Sebaik-baik manusia adalah yang paling bermanfaat bagi manusia lainnya* (HR Ahmad, ad- Darutquni), para alumni ingin memberi manfaat dengan cara mendirikan sebuah usaha yaitu Koperasi Syariah. Usia bukanlah sebuah penghalang dalam berkarya.

Diawali dari reuni tersebut, proses panjang harus dilalui hingga akhirnya terlahir Koperasi Syariah. Koperasi Syariah sejatinya merupakan usaha yang juga bertujuan untuk mensejahterakan anggotanya, namun nilai tambah dari Koperasi Syariah ini adalah bagaimana menjadi bermanfaat untuk banyak orang. Seiring perjalanannya, potret kesuksesan Kopsyah sepertinya masih samar tergambar dalam kurun waktu dua setengah tahun yang telah dilalui. Kopsyah yang diketuai oleh Bapak Delyuzar dihadapkan pada berbagai tantangan internal maupun eksternal. Harus disadari bahwa Kopsyah berada dalam fase pertumbuhan dengan banyak tantangan. Dilihat dari jumlah anggota yang ada, Kopsyah saat ini belum mampu menarik minat calon anggota di luar alumni Fakultas Ekonomi. Seperti terdapat garis batas antara Kopsyah dengan masyarakat, minimnya jumlah anggota menjadi suatu kekhawatiran tersendiri. Pengelolaan Kopsyah sejatinya sudah dilakukan sesuai prosedur, namun perlu ditelaah kembali apa yang harus diperbaiki. Sisi manajemen juga menyumbang sedikit kegelisahan. Kapasitas pemahaman konsep Syariah perlu diwujudkan dalam berbagai level organisasi termasuk bagi karyawan. Karyawan juga harus dapat merepresentasikan prinsip keislaman yang dianut Kopsyah. Tumpukan kegelisahan-kegelisahan yang ada sejatinya harus segera diuraikan. Bapak Delyuzar juga harus tetap memikirkan bagaimana Kopsyah dapat bertahan dan berkembang dalam fase pertumbuhan yang dijalaninya.

SEJARAH KOPERASI SYARIAH (KOPSYAH) KAFE 77 MITRA

Perbincangan untuk mendirikan sebuah koperasi pada saat reuni tak lantas berlalu begitu saja, beberapa rekan yang bermomisili di Yogyakarta mulai mempersiapkan segala dokumen yang diperlukan. Koperasi dipahami sebagai lembaga keuangan sarat makna, sebagaimana Undang-Undang No 25 Tahun 1992 yang bermakna bahwa Koperasi merupakan gerakan ekonomi rakyat

yang bersama berdasar asas kekeluargaan. Hal tersebut sejalan dengan pemikiran para alumni Fakultas Ekonomi. Asas kekeluargaan yang dipupuk di Kopsyah nantinya menjadi salah satu dasar dalam pengelolaan koperasi.

Bapak Delyuzar dan koordinator alumni menghubungi rekan-rekan satu per satu. Mereka menyampaikan niat pendirian Kopsyah. Antusiasme para anggota untuk bergabung di Kopsyah menjadi sebuah kabar gembira. Usaha tersebut akhirnya berbuah manis, jumlah anggota yang dibutuhkan untuk pendirian koperasi dapat terpenuhi. Langkah selanjutnya yang dijalankan adalah pendidikan dasar koperasi. Berbagai dukungan tak henti diberikan oleh rekan alumni untuk pendirian koperasi. Salah satu alumni dengan kedermawanannya menyediakan ruangan kantornya untuk melakukan pertemuan para calon anggota dengan perwakilan dari Dinas Koperasi dan UMKM. Pertemuan tersebut bertujuan memberikan pelatihan kepada calon anggota dan pengurus sebagai syarat awal pembentukan koperasi. Hembusan pendingin udara memberikan kenyamanan tersendiri bagi para peserta pelatihan. Binar-binar semangat tampak terpancar dari wajah para alumni Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia angkatan 1977 dalam acara tersebut.

Atas rintisan para alumni yang tak kenal lelah, akhirnya pendirian Koperasi Syariah (Kopsyah) KAFE 77 Mitra dapat terwujud. Kata KAFE merupakan singkatan dari Keluarga Alumni Fakultas Ekonomi. Meskipun sudah alumni, namun kekeluargaan tersebut semakin erat terjalin dengan terbentuknya Kopsyah. Kopsyah lahir atas semangat berkarya dari sosok-sosok yang luar biasa.



Peraga 1. Penyuluhan dan Pendidikan Koperasi
Sumber: Koperasi Syariah KAFE 77 Mitra

Dibalik kesuksesan mengumpulkan para alumni dan pendirian koperasi, tersimpan harapan besar agar Kopsyah ini dapat berkembang, memberikan manfaat bagi anggota dan juga masyarakat. Semangat para alumni yang tak pernah surut menjadi amunisi utama terbentuk dan Bergeraknya Kopsyah. Modal bisa dicari, namun semangat dan komitmen untuk bermanfaat menjadi kunci Kopsyah agar dapat terus bertumbuh. Bapak Delyuzar Harmaini, salah satu alumni angkatan 1977 terpilih dan dipercaya untuk mengemban amanah sebagai Ketua Umum Koperasi Syariah. Pendidikan pascasarjana beliau di Magister Manajemen merupakan bekal tersendiri untuk mengelola Kopsyah. Beliau sebelumnya telah berkarir sebagai Kepala Cabang BNI cabang Yogyakarta dan pernah menjabat Dewan Komisaris Bank Jambi. Kapasitasnya tentu tidak perlu diragukan lagi.

Pada tanggal 22 Januari 2019, di sebuah pagi yang cerah Kopsyah akhirnya resmi beroperasi dan berbadan hukum sesuai dengan surat dari Kementerian Koperasi dan UMKM nomor 11540/BH/M.KUMKM.2/I/2019. Sebagai suatu lembaga yang berdasar atas azas kekeluargaan, koperasi syariah melibatkan berbagai kalangan termasuk masyarakat sekitar untuk mensosialisasikan keberadaan Kopsyah. Kopsyah diharapkan mampu memberikan kontribusi yang positif terhadap perekonomian di wilayah Daerah Istimewa khususnya, dan perekonomian di Indonesia pada umumnya. Acara pembukaan berlangsung dengan meriah dan dihadiri oleh banyak tamu undangan.



Peraga 2. Acara *soft opening* Koperasi Syariah Kafe 77
Sumber: Koperasi Syariah KAFE 77 Mitra

Kegembiraan pasca pembukaan berlanjut menjadi sebuah semangat kerja baru. Setelah dinyatakan resmi beroperasi, Kopsyah perlahan mulai menjalankan usahanya. Dana yang telah dihimpun anggota digunakan sebagai modal awal bagi koperasi. Kopsyah memantapkan diri dengan berkantor di Jalan Amerta Raya No 45 B, Sinduadi, Mlati, Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Lokasi tersebut dipilih dengan berbagai pertimbangan diantaranya agar mudah diakses oleh anggota maupun calon anggota dari berbagai wilayah. Melangkah dengan yakin, perjalanan panjang koperasi harus ditapaki secara terarah sebagaimana visi dan misinya. Visi dan misi tersebut sangatlah penting untuk pengambilan tindakan jangka pendek maupun jangka panjang Kopsyah.

“Sebuah bisnis tidak didefinisikan berdasarkan namanya, deklarasi, atau ayat ayat pendirian perusahaan. Ia didefinisikan oleh misi bisnis. Hanya definisi yang jelas dari misi dan tujuan organisasi yang mungkin membuat tujuan bisnis yang jelas dan objektif” - Peter Drucker.

Bapak Delyuzar menyampaikan bahwa visi Kopsyah adalah menjadi koperasi syariah yang barokah, bermanfaat bagi kesejahteraan anggota dan masyarakat. Visi tersebut menggambarkan tujuan yang ingin dicapai oleh Kopsyah. Filosofi, konsep diri, dan kepedulian terhadap lingkungan menjadi komponen penting dalam penyusunan visi tersebut. Tidak dipungkiri bahwa Kopsyah akan banyak melibatkan diri dengan lingkungan sekitar. Dengan demikian visi tersebut diharapkan mampu membentuk citra diri yang baik di masyarakat. Pernyataan misi harus bersinergi dengan visi yang disusun. Misi menjadi fondasi membangun usaha yang mencakup prioritas, strategi dan rencana yang akan dijalankan. Misi Kopsyah yang telah dirumuskan antara lain:

1. Menciptakan kesejahteraan bagi anggota yang berkesinambungan
2. Menjalankan usaha dengan berbasis prinsip syariah dan nilai-nilai Islami
3. Menumbuhkan rasa kekeluargaan antar pengurus dan anggota di koperasi
4. Berdaya guna dan bermanfaat yang sebesar-besarnya bagi anggota dan masyarakat sekitar
5. Berkontribusi membangun karakter anggota dan masyarakat agar terwujud masyarakat yang maju, adil dan makmur.

Misi harus dapat dikomunikasikan dengan baik kepada pihak-pihak internal Kopsyah yaitu seluruh anggota dan pengurus serta kepada pihak-pihak eksternal. Pemahaman terhadap misi memungkinkan seluruh elemen untuk saling bersinergi satu sama lain.

PRINSIP DAN TUJUAN KOPERASI SYARIAH KAFE 77 MITRA

Siapa yang menyangka dibalik wajah tenangnya, terselip sebuah kegelisahan. Bapak Delyuzar terus berusaha mengingatkan dirinya sendiri, bahwa amanahnya saat ini berbeda dengan yang dia emban sebelumnya di bank konvensional. Kopsyah bergerak maju dengan langkah yang mantap. Hal tersebut didasari oleh landasan yang legal yaitu sesuai dengan ketentuan hukum serta per undang-undangan. Landasan koperasi dalam menjalankan usahanya adalah Pancasila, UUD 1945 dan Undang-Undang No 25 tahun 1992 tentang Perkoperasian. Keistimewaan koperasi syariah dibandingkan koperasi konvensional adalah menjalankan kegiatan usaha yang berdasar atas kekeluargaan dan juga berpegang pada Al Qur'an dan Hadits.

Prinsip koperasi adalah sebagai berikut:

1. Keanggotaan bersifat sukarela dan terbuka
2. Pengelolaan dilakukan secara demokratis
3. Pembagian sisa hasil usaha (SHU) dilakukan secara adil sebanding dengan besarnya jasa usaha masing-masing anggota
4. Pemberian balas jasa yang terbatas terhadap modal
5. Kemandirian
6. Pendidikan perkoperasian
7. Kerjasama antar koperasi

Prinsip-prinsip koperasi tersebut sangat berbeda dengan lembaga keuangan lainnya. Meskipun sama-sama berkecimpung dalam sektor keuangan, namun prinsip bank konvensional nyatanya sangat berbeda dengan prinsip kerja Kopsyah. Bapak Delyuzar sadar bahwa pengelolaan Kopsyah tidak boleh tercampur dengan bank konvensional agar prinsip syariahnya terjaga.

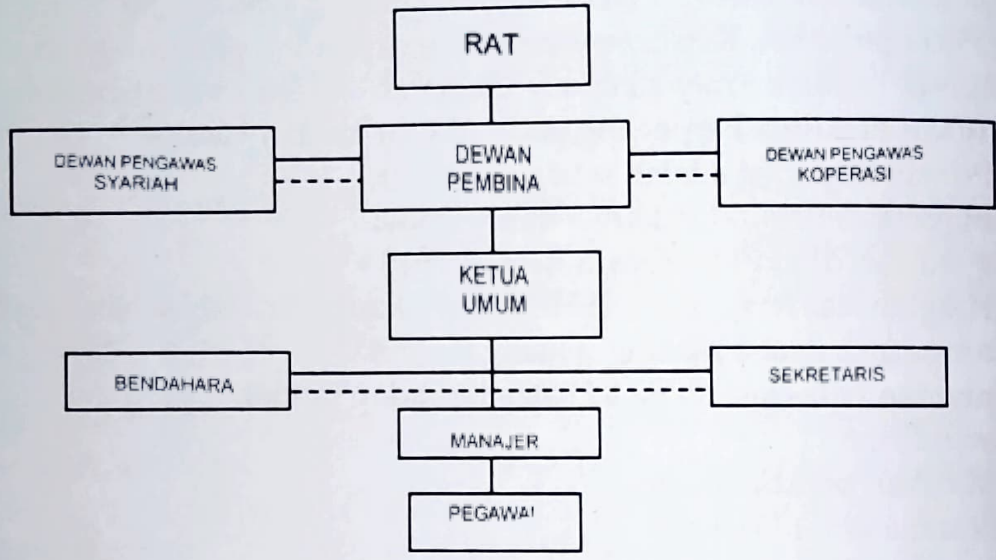
Masing-masing individu pendiri dan penggerak Kopsyah mempunyai tujuan yang sama untuk memberi manfaat bagi orang lain. Ketika tujuan itu disatukan, maka energi yang terbentuk akan menjadi lebih besar dan dapat menjangkau lebih banyak orang. Tujuan Koperasi Syariah adalah:

1. Koperasi Syariah Kafe 77 bertujuan untuk memenuhi kebutuhan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.
2. Koperasi Syariah Kafe 77 bertujuan untuk memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang adil, dan makmur berdasarkan pancasila dan UUD 1945.

Struktur Organisasi

Bapak Delyuzar menjalani hari-hari yang berbeda. Kini, dirinya adalah bagian dari struktur organisasi yang baru yaitu Kopsyah. Aktivitas pagi harinya tidak

lagi menuju kantor bergedung megah dan mewah, namun sebuah kantor Kopsyah yang sederhana dan bersahaja. Bapak Delyuzar tidak menjadi pemain tunggal dalam pengelolaan Kopsyah. Bersama beberapa rekan lainnya, ia menjalankan amanahnya di Kopsyah. Meskipun merasa bangga, namun terkadang Bapak Delyuzar merasa tidak percaya diri. Mampukah ia memimpin Kopsyah, apakah kesuksesan yang sama di bank konvensional bisa diwujudkan ketika memimpin Kopsyah.



Peraga 3. Stuktur Organisasi Koperasi Syariah KAFE 77 Mitra
 Sumber: Koperasi Syariah KAFE 77 Mitra

Kopsyah mempunyai susunan organisasi layaknya koperasi pada umumnya. Struktur organisasi dimaknai sebagai sebuah susunan dan hubungan antara tiap bagian dalam sebuah organisasi. Struktur organisasi Kopsyah menempatkan Rapat Anggota Tahunan (RAT) sebagai otoritas tertinggi dalam organisasi. Struktur organisasi tersebut memberikan kejelasan dengan siapa saja Bapak Delyuzar harus berkonsultasi dan berkoordinasi terkait pengelolaan Kopsyah. Stuktur organisasi yang telah disusun selanjutnya memikul tanggung jawab sesuai dengan jabatan yang diemban.

Kopsyah sangat ingin menjalankan usaha di berbagai bidang. Beragam alternatif usaha yang mungkin dapat dikelola Kopsyah menjadi salah satu agenda dibahas dalam rapat koperasi. Meskipun ingin mendulang keuntungan dari berbagai unit usaha, hal tersebut setidaknya harus ditunda terlebih dahulu. Ketersediaan sumber daya mengharuskan Kopsyah memilih unit usaha yang lebih memungkinkan untuk dijalankan. Unit usaha Kopsyah saat ini difokuskan pada penjualan produk sembako (sembilan bahan pokok) dan usaha simpan pinjam.

1. Toko 77 mitra

Setiap manusia mempunyai kebutuhan dasar berupa pakaian, makan, dan tempat tinggal. Kopsyah menangkap peluang akan kebutuhan makanan pokok dengan membuka unit usaha berbentuk minimarket. Produk yang dijual antara lain sembako, daging sapi, daging ayam, daging kerbau dan produk olahan daging seperti sosis dan nugget. Tak hanya melayani konsumen tingkat rumah tangga, Kopsyah telah banyak menjalin kerja sama dengan beberapa hotel, restoran, catering dan rumah sakit di Yogyakarta dan sekitarnya. Koperasi sebagai usaha bersama diharapkan memberikan kesejahteraan dan kemudahan bagi anggota. Setiap anggota diharapkan turut serta mengembangkan dan mendukung koperasi dengan cara berbelanja berbagai kebutuhan pokoknya di Koperasi.

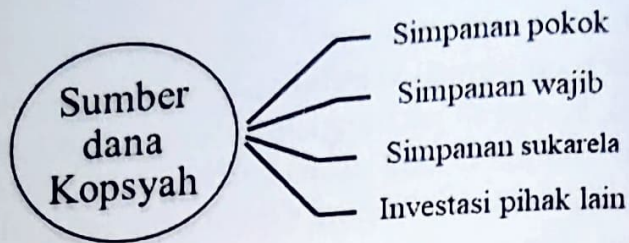
2. Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (USPPS)

Unit usaha simpan pinjam dan pembiayaan syariah bertujuan untuk menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat sesuai dengan peraturan per kopersian. Anggota Kopsyah dapat menginvestasikan uangnya menjadi sumber pendanaan syariah.

Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (USPPS) merupakan unit usaha yang bertujuan untuk menyalurkan dana kepada anggota dan calon anggota Kopsyah. Beroperasi dengan mengemban fungsi sosial dan fungsi komersial, dana-dana yang terhimpun dan diamanahkan dapat menjadi suatu keberkahan bagi yang membutuhkan. Bapak Delyuzar optimis Kopsyah mampu menjadi salah satu solusi bagi masyarakat menengah ke bawah dalam hal pengadaan dana. Diketahui bersama bahwa kondisi di lapangan menunjukkan bahwa banyak dari mereka yang tidak dapat mengakses pinjaman di bank karena berbagai keterbatasan. Dalam kaidah bauran pemasaran, produk USPPS Kopsyah terbagi ke dalam dua bentuk yaitu penghimpunan dana dan penyaluran dana. Berfokus pada bentuk usaha tersebut, Bapak Delzuyar bersama anggota yang lain mempunyai pekerjaan rumah yang cukup besar: Tidak hanya bagaimana dapat memenuhi kebutuhan dana tetapi bagaimana dapat menyalurkannya sesuai dengan ketentuan-ketentuan Kopsyah.

Penghimpunan Dana

Kopsyah mempunyai sumber dana yang berasal dari anggota dan juga investasi dari pihak lain. Sumber dana dari anggota terdiri dari sumbangan pokok, sumbangan wajib, dan sumbangan sukarela. Koperasi dapat melakukan kerja sama dan juga menerima investasi dari pihak lain seperti bank syariah maupun lembaga pemerintah.



Peraga 4. Sumber Dana Kopsyah
 Sumber: Koperasi Syariah KAFE 77 Mitra

Kopsyah mempunyai perbedaan dengan koperasi non syariah. Sifat syariah koperasi diwujudkan dalam akad simpanan pokok, yaitu musyarakah. Akad ini diatur dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No.08/DSN-MUI/IV/2000. Akad ini memuat ketentuan transaksi penanaman dana dari dua atau lebih pemilik dana yang ditujukan untuk menjalankan sebuah usaha tertentu sesuai syariah. Selanjutnya, pembagian hasil usaha kepada pihak terkait dilakukan berdasarkan pembagian hasil dan kerugian yang telah disepakati sesuai dengan proporsi penanaman modal.

Kopsyah setiap bulannya juga dapat menghimpun dana dari simpanan wajib anggota. Besarnya simpanan wajib diputuskan berdasarkan musyawarah dan harus dibayarkan selama seseorang menjadi anggota Kopsyah. Simpanan pokok dan simpanan wajib pada Kopsyah menggunakan akad yang sama yaitu musyarakah, namun sistem pembayarannya yang berbeda. Simpanan pokok cukup dibayarkan satu kali ketika bergabung menjadi anggota, sedangkan simpanan dibayarkan setiap bulan.

Sumber dana lainnya bagi koperasi berasal dari simpanan sukarela. Jenis simpanan ini merupakan bentuk investasi dari anggota maupun calon anggota yang mempunyai kelebihan dana. Menjadi angin segar bagi Kopsyah apabila banyak anggotanya yang dengan sukarela menginvestasikan dananya di Kopsyah. Hal tersebut menjadi jembatan bagi pemilik dana yang tetap ingin merasa aman saat ingin meminjamkan atau menginvestasikan uangnya. Merujuk pada Fatwa Dewan Syariah No.02/DSN-MUI/IV/2000 terdapat dua jenis tabungan yaitu simpanan sukarela wadi'ah dan simpanan sukarela mudharabah. Simpanan sukarela dengan akad wadi'ah mencakup ketentuan bahwa koperasi adalah penerima dana, dan anggota sebagai penitip dana. Koperasi tidak diperkenankan menjanjikan pemberian imbalan berupa bonus kepada anggota. Penitip dana dapat merasa aman karena pihak koperasi menjamin sepenuhnya pengembalian titipan anggota apabila sewaktu-waktu akan diambil. Dana yang dititipkan dengan akad wadi'ah dapat dikelola untuk usaha riil sepanjang memperoleh izin dan belum diambil penitip dana. Simpanan sukarela dengan akad mudharabah sedikit berbeda dengan wadi'ah, karena dana dari simpanan sukarela dengan akad mudharabah ditujukan

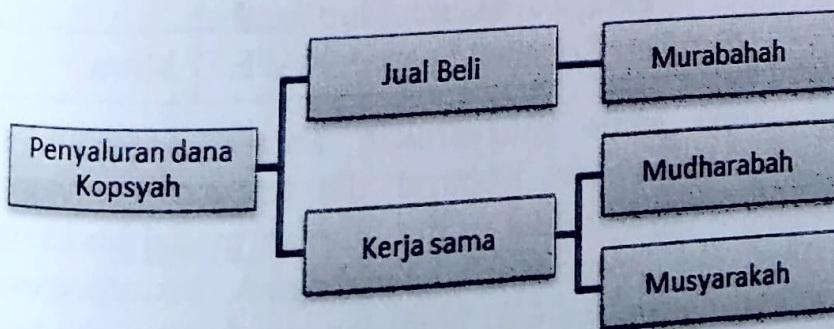
untuk kepentingan bisnis dengan sistem bagi hasil sesuai kesepakatan. Penarikan dana dari anggota hanya dapat dilakukan sesuai waktu yang disepakati atau tidak dapat diambil sewaktu-waktu.

Kopсыah sebagai pengelola dana berhak menerima investasi dari pihak lain contohnya dari lembaga pemerintah. Investasi pihak lain di luar anggota tetap harus memperhatikan ketentuan Kopsyah. Pengembalian dana juga harus dilakukan oleh Kopsyah sesuai jadwal yang telah disepakati. Bapak Delyuzar tersenyum seraya mengatakan "Saya sangat senang karena para anggota sangat mengapresiasi Kopsyah, dan antusias untuk menyimpan dananya di Kopsyah"

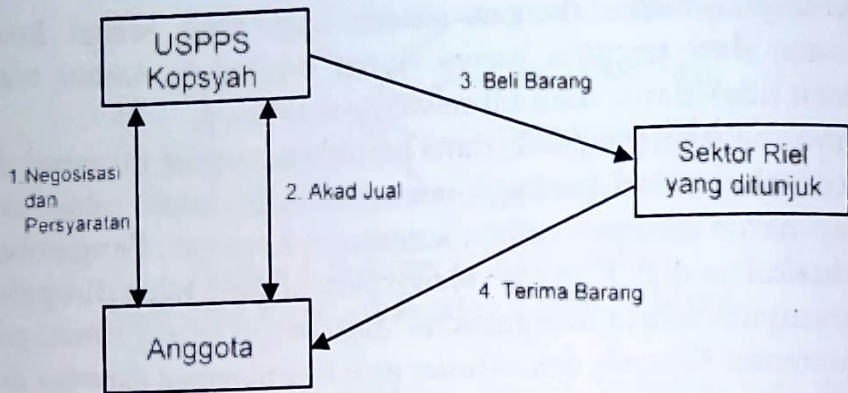
Penyaluran Dana

Saat ini produk penyaluran dana atau pembiayaan Kopsyah masih terbatas pada jual beli dan bentuk kerja sama. Meskipun produk penyaluran dana yang dimiliki Kopsyah masih terbatas, Bapak Delyuzar optimis hal ini dapat memberikan manfaat bagi yang membutuhkan. Sebagaimana sifat dan fungsi koperasi, maka dana yang sudah terhimpun selanjutnya disalurkan kepada anggota dan calon anggota yang membutuhkan.

Istilah dalam jual beli dengan prinsip Syariah mungkin masih kurang dipahami oleh masyarakat. Kopsyah dengan senang hati akan menjelaskannya supaya diperoleh pemahaman yang benar terkait prinsip kerja sama yang akan dilakukan. Akad jual beli yang pertama yaitu murabahah. Akad jual beli ini dilakukan terhadap jenis barang tertentu, dimana penjual telah menyebutkan dengan jelas barang yang diperjual belikan. Hal tersebut mencakup harga pembelian barang kepada pembeli yang kemudian ia mensyaratkan laba tertentu atau margin keuntungan yang telah disepakati. Akad murabahah berperan memfasilitasi anggota Kopsyah yang membutuhkan dana untuk pembelian kebutuhannya seperti kendaraan, rumah, bahan baku produksi, barang elektronik dan lainnya. Pada proses pembiayaan ini Kopsyah diperkenankan meminta jaminan kepada anggota atas piutang murabahah yang dilakukan. Kopsyah dapat menunjuk sektor riil sebagai suplier atas barang yang dibeli anggota.

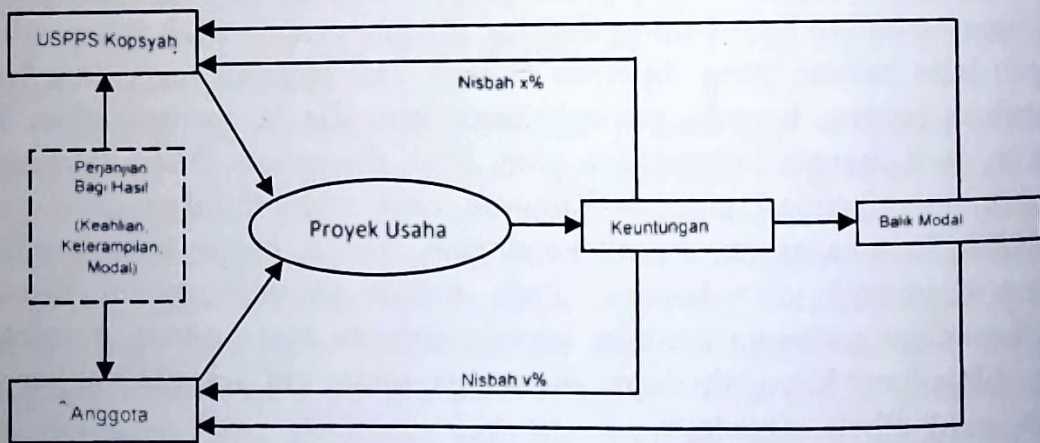


Peraga 5. Penyaluran dana Kopsyah
Sumber: Koperasi Syariah KAFE 77 Mitra



Peraga 6. Skema murabahah
 Sumber: Koperasi Syariah KAFE 77 Mitra

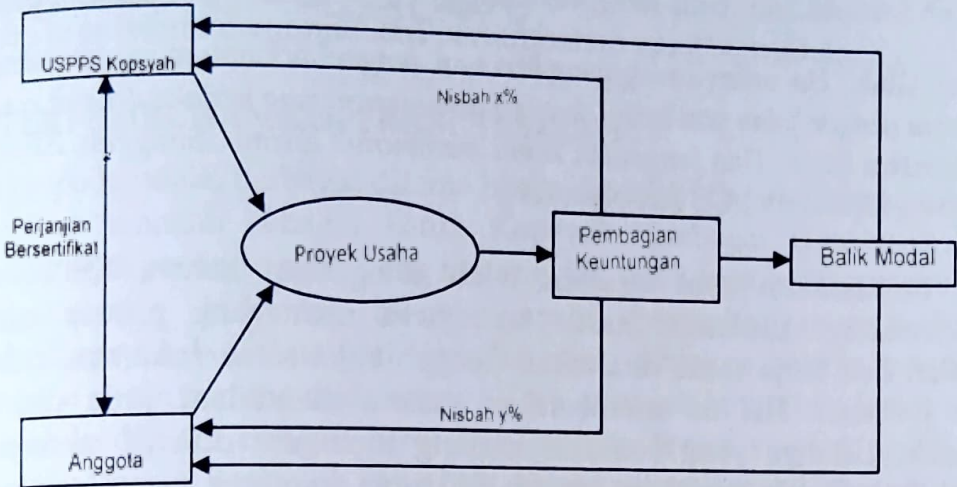
Kopsyah juga menyediakan kerja sama dengan akad mudharabah dan musyarakah. Jenis kerja sama mudharabah berisi ketentuan bahwa pemilik dana (shahibul maal) menyerahkan modalnya kepada pedagang/pebisnis (mudharib) untuk diputar sebagai usaha bersama. Keuntungan usaha selanjutnya dibagi sesuai dengan kesepakatan bersama. Kopsyah sebagai pemilik dana dapat menyalurkan dananya kepada anggota maupun calon anggota untuk pengelolaan usaha yang halal dan produktif. Kebutuhan dana untuk usaha tersebut 100% dibiayai oleh Kopsyah selaku shahibul maal.



Peraga 7. Skema Mudharabah
 Sumber: Koperasi Syariah KAFE 77 Mitra

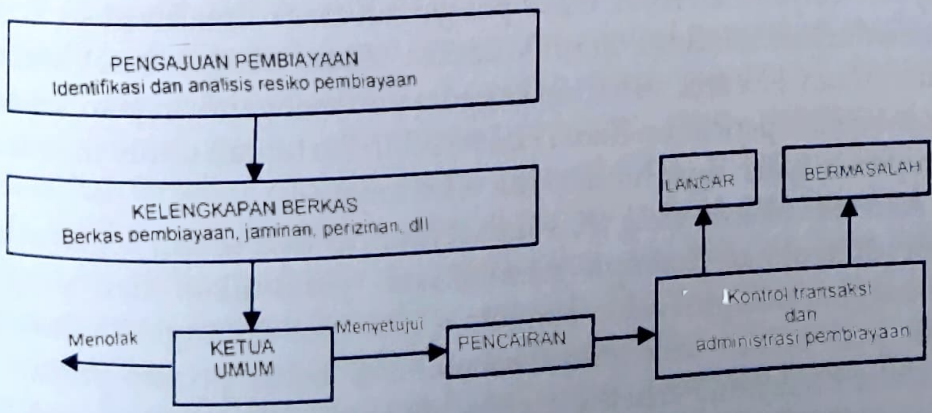
Bentuk kerja sama musyarakah antara Kopsyah dan anggota mempunyai pengertian bahwa Kopsyah dan anggota menyetorkan masing-masing modalnya sebagai modal usaha. Jumlah modal bisa sama besar atau dapat pula berbeda proporsinya. Pembagian keuntungan pada akad musyarakah adalah dengan metode *profit and loss sharing* yaitu keuntungan dan kerugian dibagi bersama. Pendapatan pada kerja sama musyarakah dibagi sesuai dengan proporsi modal yang disetorkan. Pengawasan terhadap usaha

dapat dilakukan, namun Kopsyah tidak berhak untuk membatasi pengelola dalam menjalankan usahanya.



Peraga 8. Skema Musyarakah
 Sumber: Koperasi Syariah KAFE 77 Mitra

Pembiayaan Kopsyah secara umum dibagi menjadi dua segmen, yaitu pembiayaan usaha kecil untuk anggota dan pembiayaan konsumtif. Pertama, pembiayaan usaha diberikan kepada anggota-anggota yang berprofesi sebagai pedagang atau pengusaha yang membutuhkan pembiayaan untuk perputaran usaha. Pembiayaan ini memungkinkan para anggota untuk mengembangkan sarana dan prasarana guna menunjang kegiatan usahanya. Kedua, pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang diberikan kepada anggota guna memenuhi tujuan konsumtif sebagai contoh pembelian kendaraan, perumahan, dan barang elektronik. Anggota harus memenuhi persyaratan yang telah ditentukan Kopsyah untuk memperoleh pembiayaan sesuai dengan yang telah diajukan. Skema pembiayaan secara umum melalui proses sebagaimana skema berikut:



Peraga 9. Skema Pembiayaan
 Sumber: Koperasi Syariah KAFE 77 Mitra

يَأْتِيهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۝

Firman Allah "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu. (QS An-Nisa :29).

Berdasarkan ayat tersebut telah ditegaskan bahwa USPPS dalam pelaksanaannya usahanya harus senantiasa memegang prinsip menjauhi kebatilan dan kerja sama dilakukan dengan suka sama suka atau tidak ada unsur paksaan. Hal ini memberikan makna mendalam pada diri Bapak Delyuzar. Usianya yang semakin matang membuat dirinya merenungkan banyak hal. Segala tindakan semasa di dunia nantinya kan dipertanggung jawabkan dihadapan Allah Subhana wata'ala. Sungguh ayat tersebut sangat dalam maknanya, jangan sampai tanpa disadari ada harta yang diperoleh dengan jalan yang bathil.

Kehati-hatian dalam bertindak juga tercermin dari selektifnya persyaratan untuk melakukan pengajuan dana di Kopsyah. Diperlukan proses identifikasi terhadap calon anggota pembiayaan agar dana pembiayaan dapat disalurkan secara aman dan menguntungkan. Kopsyah ingin membantu anggotanya, namun keuntungan terhadap pengeloan usaha yang dijalankan juga tidak boleh dilupakan. Anggota Kopsyah yang dinilai layak memperoleh pembiayaan selanjutnya diharuskan melengkapi dokumen-dokumen yang diperlukan diantaranya adalah formulir pembiayaan, dan kelengkapan umum (Fotocopy KTP, Kartu keluarga, surat nikah, dan lain-lain). USPPS juga mensyaratkan adanya jaminan dalam pengajuan proses pembiayaan. Jaminan tersebut dapat berupa tanah, bangunan, atau kendaraan. Nilai jaminan disesuaikan dengan jumlah pembiayaan yang diajukan. Selanjutnya, apabila pembiayaan dinyatakan layak maka pengajuan akan direalisasikan. Dana yang sudah tersalurkan nantinya harus dilunasi sesuai dengan batas waktu yang telah ditentukan. Kontrol terhadap anggota yang mengajukan pembiayaan tetap dilakukan setelah pencairan dana. Hal tersebut bertujuan untuk memantau dan menjaga pembiayaan agar lunas pada waktunya.

Alur dan skema yang jelas dan terperinci dari setiap kegiatan usaha di Kopsyah diharapkan mampu memberikan pendidikan dan pengetahuan kepada anggota maupun calon anggota. Tidak bisa dipungkiri bahwa anggota Kopsyah pun belum seluruhnya memahami betul prinsip-prinsip syariah dalam usaha Kopsyah. Perlu digaris bawahi kembali bahwa apa yang diusahakan oleh Kopsyah tidak semata-mata bertujuan menghasilkan keuntungan tetapi

memberikan manfaat tidak hanya sekedar materi. Meskipun demikian, minimnya perputaran modal dan penyaluran dana tak ayal mengundang kegelisahan bagi Bapak Delyuzar. Jumlah anggota dari luar alumni Fakultas Ekonomi juga belum menunjukkan pertambahan yang signifikan.

FASE PERTUMBUHAN KOPERASI SYARIAH

Bukan tanpa kendala, berbagai dilema harus dihadapi Bapak Delyuzar selama mengemban amanah sebagai ketua Kopsyah. Berbagai keputusan harus diambil dengan pertimbangan yang matang dan tidak jarang sisi emosionalnya sebagai seorang individu mempengaruhi pertimbangan-pertimbangan tersebut. Kopsyah berfokus pada produk jasa, sehingga bauran pemasaran mempunyai peran penting di dalamnya. Dua setengah tahun bisa terasa sangat lama apabila dijalani dengan berat hati, namun terasa singkat apabila hati ikhlas menjalannya. Begitulah yang bisa diungkapkan Bapak Delyuzar.

"Ikhlis itu ibarat akar pohon, selalu gigih bekerja keras untuk mencari makanan bagi pohon, tapi tetap sembunyi di dalam tanah, tidak ingin dilihat. Juga ibarat jantung yang berdenyut setiap detik tapi tidak menonjolkan diri, tetap sembunyi di dalam dada"- Delyuzar

Kopsyah saat ini berada pada fase pengenalan dan pertumbuhan. Banyak sumberdaya yang harus dicurahkan untuk memaksimalkan tumbuh kembangnya. Layaknya sebuah tanaman yang berusaha tumbuh dan belum bisa memberikan hasil, banyak biaya yang harus dikeluarkan namun pendapatan belum bisa menjadi menutup pengeluaran.

Dilihat dari sisi produk, Kopsyah mempunyai produk yang nyaris sama dengan lembaga keuangan syariah lainnya. Kopsyah hadir dengan produk jasa keuangan melalui unit simpan pinjam. Sejalan dengan misi Kopsyah yaitu menjalankan usaha dengan berbasis prinsip syariah dan nilai-nilai Islami, dibutuhkan konsistensi dan profesionalisme dari segenap anggota dan pengurus. Anggota dan pengurus harus benar-benar memahami bagaimana kepatuhan syariah tersebut dapat terjaga mulai dari perolehan modal, proses penggunaan dan pengelolaannya. Kopsyah tidak menampik bahwa suatu usaha berorientasi pada keuntungan, namun poin pentingnya adalah bagaimana hal tersebut dicapai tanpa mengabaikan prinsip-prinsip syariah yang ada. USPPS yang bertindak sebagai penyalur dana melalui akad jual beli dan kerja sama, sehingga harus memperhatikan jual beli dan kerja sama yang tidak bertentangan dengan ketentuan syariah. Profit Kopsyah saat ini masih sangat minim, dan sempat terpikir apakah sebaiknya fokus usaha dialihkan pada unit usaha yang lain saja (sembako) untuk menutup biaya operasional. Bapak Delyuzar mengharapkan Kopsyah mampu mempunyai nilai tambah sehingga berbeda dengan produk jasa keuangan syariah lainnya.

Kondisi yang tergambar saat ini adalah, simpanan pokok yang harus dibayar oleh setiap anggota adalah sebesar Rp 100.000,00. Jumlah tersebut mungkin dianggap sangat kecil bagi mereka yang berasal dari kelas menengah, namun bisa berarti sangat banyak bagi sebagian orang. Jumlah simpanan pokok tersebut ditetapkan dengan mempertimbangkan kondisi keuangan calon anggota baru lainnya. Jangan ditanya, jumlah ini tentu saja sangat minim untuk dijadikan sumber pendanaan Kopsyah. Perlu memutar otak untuk menghimpun cukup dana guna menutup berbagai pengeluaran yang ada.

“Apabila jumlah simpanan pokok terlalu besar, maka akan memberatkan. Padahal kita tahu mereka membutuhkan bantuan keuangan”.

Menelisik lebih dalam, bauran pemasaran harga merupakan satu-satunya bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan. Pada pelaksanaan penghimpunan dan penyaluran dana, nisbah bagi hasil harus dijelaskan sebelum proses akad sehingga tidak mengandung unsur paksaan bagi kedua belah pihak. Penentuan harga yang kompetitif tanpa mengorbankan kesejahteraan dan perkembangan Kopsyah menjadi perkerjaan rumah yang harus diformulasikan dengan baik. Perhitungan bagi hasil dapat merujuk dari target pendapatan Kopsyah, biaya operasional, dan keuntungan yang diperoleh setelah dikurangi biaya operasional. Kopsyah diharapkan menjadi usaha yang *profitable*, kalau tidak maka apakah masih layak untuk dilanjutkan?

Kopsyah yang berlokasi di Jalan Amerta Raya No 45 B, Sinduadi, Mlati, Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta merupakan pilihan lokasi yang strategis. Namun, representasi keIslaman dalam lingkungan Kopsyah sepertinya perlu ditonjolkan lagi. Kantor Kopsyah saat ini yang masih bergabung dengan minimarket penjualan sembako. Nuansa Islami perlu terus dibangun dari seluruh komponen Kopsyah baik dalam berpakaian dan bersikap. Kecakapan sumberdaya manusia di Kopsyah hendaknya tidak hanya diukur dari keterampilannya dalam melakukan pekerjaan, namun bagaimana nilai keIslaman tertanam dalam pribadinya. Penempatan sumberdaya manusia yang tepat nantinya akan berpengaruh terhadap kinerja Kopsyah, sehingga Bapak Delyuzar cukup selektif dalam memilih karyawan.

Operasional Kopsyah saat ini menggunakan sistem sederhana sebagaimana transaksi keuangan pada umumnya. Bapak Delyuzar terus belajar bagaimana memperbaiki pengelolaan Kopsyah, inovasi apa saja yang diperlukan dan memungkinkan untuk diterapkan. Seiring dengan berkembangnya teknologi informasi, diperlukan perencanaan transaksi keuangan yang lebih cepat, mudah dan aman dalam penyaluran dana Kopsyah. Meskipun saat ini hal tersebut belum memungkinkan dilaksanakan,

namun tidak menutup kemungkinan untuk merealisasikannya dalam beberapa waktu mendatang. Penerapan teknologi informasi juga diperlukan untuk membentuk sistem operasional yang ada di Kopsyah. Transaksi elektronik merupakan wujud kemudahan distribusi pendanaan kepada anggota dan non anggota yang menggunakan produk Kopsyah. Meskipun menjadi suatu alternatif pemecahan masalah, keputusan untuk mendistribusikan pembiayaan secara elektronik menimbulkan dilema tersendiri. Segmen konsumen Kopsyah pada umumnya adalah mereka dengan ekonomi menengah ke bawah dan rentang usia lebih dari 30 tahun. Segmen tersebut kurang akrab dalam hal penggunaan teknologi atau bisa dikatakan adopsi teknologinya masih rendah. Jangan sampai penggunaan transaksi tersebut menjadi penghambat bagi para pengguna jasa koperasi.

"Sekarang ini semua serba digital, bahkan berbelanja makanan dan camilan bisa dilakukan secara online. Namun untuk saat ini, rasanya Kopsyah belum siap mengaplikasikannya." Lanjut Bapak Delyuzar

Dihadapkan pada kondisi masih minimnya jumlah anggota, Kopsyah nyatanya telah berusaha memperkenalkan diri kepada masyarakat. Sedikit menoleh ke belakang, *launching* dan kegiatan-kegiatan Kopsyah telah diliput dan dipublikasikan dalam surat kabar lokal. Namun, hal tersebut belum mampu menarik minat masyarakat untuk bergabung di Kopsyah. Sebagai pendatang baru dalam sektor keuangan mikro kecil menengah, Kopsyah saat ini masih dalam tahap membangun merk. Banyak orang yang belum mengenal Kopsyah, dan banyak koperasi sejenis yang menawarkan manfaat-manfaat serupa. Perlu ditelaah kembali apa saja yang bisa dilakukan Kopsyah untuk mempromosikan diri. Pendanaan yang minim membuat Kopsyah tidak punya banyak pilihan untuk tampil di berbagai media yang berbayar. Bahkan saat ini belum ada website resmi yang mencantumkan informasi mengenai Kopsyah. Meskipun tidak secara gamblang, Bapak Delyuzar mau tidak mau terjun langsung dalam kegiatan promosi Kopsyah. Beliau tidak canggung untuk memperkenalkan berbagai unit usaha Kopsyah. Hal ini diharapkan akan berbuah manis, yaitu semakin banyak orang yang mengenal Kopsyah atau dapat bermitra dengan Kopsyah. Kopsyah memerlukan berbagai sumber daya untuk mendukung tercapainya puncak siklus usaha. Saat ini tantangannya adalah bagaimana Kopsyah mampu dikenal dan dipercaya oleh masyarakat sebagai lembaga keuangan non bank yang bersifat syariah. Bapak Delyuzar menyadari hal ini adalah bagian penting dalam proses pengembangan Kopsyah. Berbagai cobaan dan rintangan di awal usaha tidak lantas menyurutkan niat memajukan Kopsyah. Kopsyah perlu melakukan

pendekatan-pendekatan yang sesuai dengan lingkungan sosial dan segmentasi yang ada.

Meskipun dana operasional yang dimiliki terbatas, namun Kopsyah mempunyai kepedulian yang besar terhadap lingkungan di sekitarnya. Melihat kondisi masyarakat sekitar terutama kalangan ekonomi bawah mengundang keprihatinan Kopsyah. Pandemi COVID 19 membuat banyak orang harus kehilangan sumber pendapatannya. Kopsyah bersama para anggotanya berupaya untuk sedikit meringankan beban mereka dengan memberikan bantuan sembako kepada para tukang becak yang terdampak COVID 19. Hal tersebut merupakan perwujudan kesadaran dan pemaknaan yang mendalam terhadap ayat Al Qur'an.

وَمَا أَنْفَقْتُمْ مِنْ شَيْءٍ فَهُوَ يُخْلِفُهُ وَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ

"Dan barang apa saja yang kamu nafkahkan, maka Allah akan menggantinya dan Dialah Pemberi rezki yang sebaik-baiknya." (QS. Saba': 39). Allah akan mengganti bagi kalian sedekah tersebut segera di dunia. Allah pun akan memberikan balasan dan ganjaran di akhirat. Allah Ta'ala berfirman,

مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ سُنْبُلَةٍ مِنْهَا حَبَّةٌ وَاللَّهُ يُضَاعِفُ
لِمَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ

"Perumpamaan (nafkah yang dikeluarkan oleh) orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir seratus biji. Allah melipat gandakan (ganjaran) bagi siapa yang Dia kehendaki. Dan Allah Maha Luas (karunia-Nya) lagi Maha Mengetahui." (QS. Al Baqarah: 261)".

Bukan tanpa kendala, berbagai dilema harus dihadapi Bapak Delyuzar selama mengemban amanah sebagai ketua Kopsyah. Berbagai keputusan harus diambil dengan pertimbangan yang matang dan tidak jarang sisi emosionalnya sebagai seorang individu mempengaruhi pertimbangan-pertimbangan tersebut. Kopsyah berfokus pada produk jasa, sehingga bauran pemasaran mempunyai peran penting di dalamnya. Dua setengah tahun bisa terasa sangat lama apabila dijalani dengan berat hati, namun terasa singkat apabila hati ikhlas menjalannya. Begitulah yang bisa diungkapkan Bapak Delyuzar.

"Ikhlis itu ibarat akar pohon, selalu gigih bekerja keras untuk mencari makanan bagi pohon, tapi tetap sembunyi di dalam tanah, tidak ingin dilihat. Juga ibarat jantung

yang berdenyut setiap detik tapi tidak menonjolkan diri, tetap sembunyi di dalam dada"- Delyuzar

Kopsyah saat ini berada pada fase pengenalan dan pertumbuhan. Banyak sumberdaya yang harus dicurahkan untuk memaksimalkan tumbuh kembangnya. Layaknya sebuah tanaman yang berusaha tumbuh dan belum bisa memberikan hasil, banyak biaya yang harus dikeluarkan namun pendapatan belum bisa menjadi menutup pengeluaran.

Dilihat dari sisi produk, Kopsyah mempunyai produk yang nyaris sama dengan lembaga keuangan syariah lainnya. Kopsyah hadir dengan produk jasa keuangan melalui unit simpan pinjam. Sejalan dengan misi Kopsyah yaitu menjalankan usaha dengan berbasis prinsip syariah dan nilai-nilai Islami, dibutuhkan konsistensi dan profesionalisme dari segenap anggota dan pengurus. Anggota dan pengurus harus benar-benar memahami bagaimana kepatuhan syariah tersebut dapat terjaga mulai dari perolehan modal, proses penggunaan dan pengelolannya. Kopsyah tidak menampik bahwa suatu usaha berorientasi pada keuntungan, namun poin pentingnya adalah bagaimana hal tersebut dicapai tanpa mengabaikan prinsip-prinsip syariah yang ada. USPPS yang bertindak sebagai penyalur dana melalui akad jual beli dan kerja sama, sehingga harus memperhatikan jual beli dan kerja sama yang tidak bertentangan dengan ketentuan syariah. Profit Kopsyah saat ini masih sangat minim, dan sempat terpikir apakah sebaiknya fokus usaha dialihkan pada unit usaha yang lain saja (sembako) untuk menutup biaya operasional. Bapak Delyuzar mengharapkan Kopsyah mampu mempunyai nilai tambah sehingga berbeda dengan produk jasa keuangan syariah lainnya.

Kondisi yang tergambar saat ini adalah, simpanan pokok yang harus dibayar oleh setiap anggota adalah sebesar Rp 100.000,00. Jumlah tersebut mungkin dianggap sangat kecil bagi mereka yang berasal dari kelas menengah, namun bisa berarti sangat banyak bagi sebagian orang. Jumlah simpanan pokok tersebut ditetapkan dengan mempertimbangkan kondisi keuangan calon anggota baru lainnya. Jangan ditanya, jumlah ini tentu saja sangat minim untuk dijadikan sumber pendanaan Kopsyah. Perlu memutar otak untuk menghimpun cukup dana guna menutup berbagai pengeluaran yang ada.

"Apabila jumlah simpanan pokok terlalu besar, maka akan memberatkan. Padahal kita tahu mereka membutuhkan bantuan keuangan"

Menelisik lebih dalam, bauran pemasaran harga merupakan satu-satunya bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan. Pada pelaksanaan penghimpunan dan penyaluran dana, nisbah bagi hasil harus dijelaskan

sebelum proses akad sehingga tidak mengandung unsur paksaan bagi kedua belah pihak. Penentuan harga yang kompetitif tanpa mengorbankan kesejahteraan dan perkembangan Kopsyah menjadi pekerjaan rumah yang harus diformulasikan dengan baik. Perhitungan bagi hasil dapat merujuk dari target pendapatan Kopsyah, biaya operasional, dan keuntungan yang diperoleh setelah dikurangi biaya operasional. Kopsyah diharapkan menjadi usaha yang *profitable*, kalau tidak maka apakah masih layak untuk dilanjutkan?

Kopsyah yang berlokasi di Jalan Amerta Raya No 45 B, Sinduadi, Mlati, Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta merupakan pilihan lokasi yang strategis. Namun, representasi keIslaman dalam lingkungan Kopsyah sepertinya perlu ditonjolkan lagi. Kantor Kopsyah saat ini yang masih bergabung dengan minimarket penjualan sembako. Nuansa Islami perlu terus dibangun dari seluruh komponen Kopsyah baik dalam berpakaian dan bersikap. Kecakapan sumberdaya manusia di Kopsyah hendaknya tidak hanya diukur dari keterampilannya dalam melakukan pekerjaan, namun bagaimana nilai keIslaman tertanam dalam pribadinya. Penempatan sumberdaya manusia yang tepat nantinya akan berpengaruh terhadap kinerja Kopsyah, sehingga Bapak Delyuzar cukup selektif dalam memilih karyawan.

Operasional Kopsyah saat ini menggunakan sistem sederhana sebagaimana transaksi keuangan pada umumnya. Bapak Delyuzar terus belajar bagaimana memperbaiki pengelolaan Kopsyah, inovasi apa saja yang diperlukan dan memungkinkan untuk diterapkan. Seiring dengan berkembangnya teknologi informasi, diperlukan perencanaan transaksi keuangan yang lebih cepat, mudah dan aman dalam penyaluran dana Kopsyah. Meskipun saat ini hal tersebut belum memungkinkan dilaksanakan, namun tidak menutup kemungkinan untuk merealisasikannya dalam beberapa waktu mendatang. Penerapan teknologi informasi juga diperlukan untuk membentuk sistem operasional yang ada di Kopsyah. Transaksi elektronik merupakan wujud kemudahan distribusi pendanaan kepada anggota dan non anggota yang menggunakan produk Kopsyah. Meskipun menjadi suatu alternatif pemecahan masalah, keputusan untuk mendistribusikan pembiayaan secara elektronik menimbulkan dilema tersendiri. Segmen konsumen Kopsyah pada umumnya adalah mereka dengan ekonomi menengah ke bawah dan rentang usia lebih dari 30 tahun. Segmen tersebut kurang akrab dalam hal penggunaan teknologi atau bisa dikatakan adopsi teknologinya masih rendah. Jangan sampai penggunaan transaksi tersebut menjadi penghambat bagi para pengguna jasa koperasi.

"Sekarang ini semua serba digital, bahkan berbelanja makanan dan camilan bisa dilakukan secara online. Namun untuk saat ini, rasanya Kopsyah belum siap mengaplikasikannya." Lanjut Bapak Delyuzar

Dihadapkan pada kondisi masih minimnya jumlah anggota, Kopsyah nyatanya telah berusaha memperkenalkan diri kepada masyarakat. Sedikit menoleh ke belakang, *launching* dan kegiatan-kegiatan Kopsyah telah diliput dan dipublikasikan dalam surat kabar lokal. Namun, hal tersebut belum mampu menarik minat masyarakat untuk bergabung di Kopsyah. Sebagai pendatang baru dalam sektor keuangan mikro kecil menengah, Kopsyah saat ini masih dalam tahap membangun merk. Banyak orang yang belum mengenal Kopsyah, dan banyak koperasi sejenis yang menawarkan manfaat-manfaat serupa. Perlu ditelaah kembali apa saja yang bisa dilakukan Kopsyah untuk mempromosikan diri. Pendanaan yang minim membuat Kopsyah tidak punya banyak pilihan untuk tampil di berbagai media yang berbayar. Bahkan saat ini belum ada website resmi yang mencantumkan informasi mengenai Kopsyah. Meskipun tidak secara gamblang, Bapak Delyuzar mau tidak mau terjun langsung dalam kegiatan promosi Kopsyah. Beliau tidak canggung untuk memperkenalkan berbagai unit usaha Kopsyah. Hal ini diharapkan akan berbuah manis, yaitu semakin banyak orang yang mengenal Kopsyah atau dapat bermitra dengan Kopsyah. Kopsyah memerlukan berbagai sumber daya untuk mendukung tercapainya puncak siklus usaha. Saat ini tantangannya adalah bagaimana Kopsyah mampu dikenal dan dipercaya oleh masyarakat sebagai lembaga keuangan non bank yang bersifat syariah. Bapak Delyuzar menyadari hal ini adalah bagian penting dalam proses pengembangan Kopsyah. Berbagai cobaan dan rintangan di awal usaha tidak lantas menyurutkan niat memajukan Kopsyah. Kopsyah perlu melakukan pendekatan-pendekatan yang sesuai dengan lingkungan sosial dan segmentasi yang ada.

Meskipun dana operasional yang dimiliki terbatas, namun Kopsyah mempunyai kepedulian yang besar terhadap lingkungan di sekitarnya. Melihat kondisi masyarakat sekitar terutama kalangan ekonomi bawah mengundang keprihatinan Kopsyah. Pandemi COVID 19 membuat banyak orang harus kehilangan sumber pendapatannya. Kopsyah bersama para anggotanya berupaya untuk sedikit meringankan beban mereka dengan memberikan bantuan sembako kepada para tukang becak yang terdampak COVID 19. Hal tersebut merupakan perwujudan kesadaran dan pemaknaan yang mendalam terhadap ayat Al Qur'an.

وَمَا أَنْفَقْتُمْ مِنْ شَيْءٍ فَهُوَ يُخْلِفُهُ وَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ

"Dan barang apa saja yang kamu nafkahkan, maka Allah akan menggantinya dan Dialah Pemberi rezki yang sebaik-baiknya." (QS. Saba': 39). Allah akan mengganti bagi kalian sedekah tersebut segera di dunia. Allah pun akan memberikan balasan dan ganjaran di akhirat. Allah Ta'ala berfirman,

مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ سَنَابِلَةٍ مِئَةٌ حَبَّةٌ وَاللَّهُ يُضَاعِفُ
لِمَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ

"Perumpamaan (nafkah yang dikeluarkan oleh) orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir seratus biji. Allah melipat gandakan (ganjaran) bagi siapa yang Dia kehendaki. Dan Allah Maha Luas (karunia-Nya) lagi Maha Mengetahui." (QS. Al Baqarah: 261)".

TANTANGAN KE DEPAN

Tantangan akan terus ada seiring dengan perubahan siklus hidup bisnis Kopsyah. Koperasi harus siap bersaing dengan lembaga keuangan mikro lainnya, bahkan koperasi-koperasi syariah yang lain. Salah satu tantangan ke depan adalah bagaimana Kopsyah dapat konsisten menjalankan usahanya dengan tetap berpegang teguh pada Al Qur'an dan Hadits. Perluasan pangsa pasar Kopsyah dan diversifikasi produk perlu dipersiapkan untuk tetap bertahan dan menjaga eksistensinya. Sebagai koperasi yang sedang bertumbuh, banyak sekali tantangan yang harus dihadapi. Tidak hanya untuk mencapai titik puncak, tetapi bagaimana mempertahankan kesuksesan adalah hal yang penting. Penetapan strategi bauran pemasaran dalam setiap siklus hidup Kopsyah perlu dipersiapkan dalam jangka pendek maupun jangka panjang guna mewujudkan visi yang telah disusun bersama-sama. Data sementara dari Dinas Koperasi dan UMKM menunjukkan bahwa, per 31 Agustus 2019 jumlah koperasi di Daerah Istimewa Yogyakarta mencapai 1.751 koperasi yang aktif. Sungguh persaingan yang tidak mudah. Namun di sisi lain kondisi tersebut memberikan gambaran bahwa koperasi mempunyai prospek yang menjanjikan.

Sinergi Kopsyah dengan lembaga keuangan syariah lainnya memungkinkan Kopsyah dapat menyalurkan lebih banyak dana kepada masyarakat yang membutuhkan. Perlu dijalin program-program pemberdayaan yang dapat mendorong transfer teknologi maupun manajemen antar lembaga keuangan syariah. Minat dan kesadaran masyarakat terhadap penggunaan jasa keuangan juga memberikan peluang tersendiri bagi Kopsyah. Bagaimana Kopsyah dapat menangkap peluang-peluang tersebut menjadi salah satu kunci keberlangsungan Kopsyah. Prinsip-prinsip koperasi tidak boleh luntur dan kalah bersaing dengan keuangan-keuangan digital yang terus bermunculan.

DAFTAR PUSTAKA

Bahari, M. A., Faizal, Yue, M., & Anwar. (2012). Marketing Mix from Islamic Marketing Perspective. *SSRN Electronic Journal*, 1-17.

<https://doi.org/10.2139/ssrn.2017488>

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management 15th, Global Edition*. New York: Pearson.

Nurcholifah, I. (2014). Strategi Marketing Mix dalam Perspektif Syariah. *Jurnal Khatulistiwa - Journal of Islamic Studies*, 4(1), 73-86.

Syamsuir. (2015). Lembaga Keuangan Islam Non Bank. *Jurnal Islamika*, 15, 89-112.