

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Perkembangan lembaga keuangan mikro syariah (LKMS) di Indonesia terus meningkat dan mempunyai banyak peran penting dalam meningkatkan perekonomian masyarakat Indonesia. Lembaga keuangan didirikan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat miskin atau membutuhkan dalam memberikan pembiayaan dan pengentasan kemiskinan di Indonesia.¹

Seiring berkembangnya perekonomian nasional LKMS memperlihatkan keunikannya melalui penerapan prinsip-prinsip syariah serta masyarakat yang mayoritas beragama islam yang menjunjung tinggi nilai keadilan, kebersamaan, dan keberkahan dan bebas dari unsur *riba*, *gharar*, dan *maisir*. Sebagai ciri khas yang membedakannya dengan lembaga keuangan konvensional adalah penerapan sistem bagi hasil. Dimana keuntungan yang diperoleh dari usaha baru dapat diketahui setelah adanya hasil nyata, sehingga besarnya keuntungan yang diterima anggota maupun lembaga tidak bersifat tetap melainkan bergantung pada hasil usaha.²

¹ Dewi Agustiya Ningsih, Ani Hayatul Masruroh, "Analisis Perbandingan Sistem Pemberian Kredit Pada Koperasi Syariah dan Koperasi Konvensional", *Jurnal PETA*, Vol. 3 No. 1, (Januari 2018), 86.

² Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010), 45.

Strategi pengembangan produk pembiayaan adalah salah satu aspek dari strategi pemasaran. Pengembangan produk merupakan usaha meningkatkan jumlah anggota dengan cara memperkenalkan produk-produk baru dengan inovasi dan kreativitas dalam penciptaan produk menjadi salah satu kunci utama dalam strategi. Pentingnya pengembangan produk dalam perbankan ialah untuk membedakan antara produk koperasi satu dengan koperasi lainnya. Pengembangan produk yang menonjol seperti yang diadakan oleh Koperasi Syirkah Muslim Indonesia (KSMI) Tulungagung seperti tidak ada denda bila telat membayar, adanya *cashback* jika membayar sebelum jatuh tempo, mengadakan inovasi, meluncurkan website resmi, Penetapan Harga Jual Pada Pembiayaan *Taqsih*. Identifikasi Kebutuhan Anggota pengembangan ini bertujuan untuk mencuri perhatian anggota untuk menggunakan jasa koperasi³.

Dalam bahasa Inggris koperasi didefinisikan sebagai kerjasama yang berasal dari kata "*co*" (bersama) dan *opera* yang berarti kerja. Koperasi adalah struktur ekonomi dengan komponen social. Istilah koperasi sendiri adalah suatu kerjasama dalam kegiatan ekonomi yang dijalankan oleh kelompok atau organisasi guna mencapai tujuan bersama.⁴ Secara hukum koperasi syariah dinaungi oleh keputusan menteri koperasi dan UKM Republik Indonesia nomor 91 tahun 2004 tentang petunjuk

³ M. Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Jakarta: Alfabeta, 2010), 79.

⁴ Muhammad Wandisyah R. Hatugalung, dkk, "Peran Koperasi Syariah Dalam Meningkatkan Perekonomian dan Kesejahteraan Masyarakat di Indonesia". *Jurnal Ilmu Ekonomi Islam*, Vol. 7 No. 3, 2021, 4.

pelaksanaan kegiatan usaha koperasi jasa keuangan syariah.⁵ Dan juga pemerintah mengeluarkan peraturan UU pasal 33 Nomor 25 Tahun 1992 tentang koperasi bertujuan mensejahterakan anggota khususnya dan masyarakat yang makmur⁶.

Koperasi memiliki peran penting dalam perekonomian nasional, terutama dalam meningkatkan kesejahteraan anggotanya salah satu keberhasilan pada koperasi yaitu adanya sisa hasil usaha (SHU). SHU bukan hanya sekadar keuntungan, melainkan cerminan dari efisiensi dan efektivitas pengelolaan koperasi dalam melayani anggotanya. Semakin besar sisa hasil usaha (SHU) yang diterima maka semakin besar pula potensi manfaat yang dapat dibagikan kepada anggota dan dialokasikan untuk pengembangan koperasi⁷.

Dalam operasionalnya koperasi seringkali menawarkan berbagai produk pembiayaan kepada anggotanya, seperti pinjaman modal usaha, pinjaman konsumsi, atau pembiayaan syariah. Produk pembiayaan ini merupakan salah satu pilar pendapatan utama koperasi. Melalui produk pembiayaan koperasi tidak hanya membantu anggota untuk memenuhi kebutuhan finansial mereka tetapi juga menciptakan pendapatan dari bagi hasil, *margin*, atau bunga (tergantung jenis koperasi dan akadnya).

Ketika koperasi memiliki badan usaha simpan pinjam yang produktif, maka seluruh produk dan operasionalnya harus dilakukan sesuai dengan fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) Dewan Syariah Nasional (DSN).

⁵ Sukmayadi, *Koperasi Syariah Dari Teori Untuk Praktek* (Bandung: Alfabeta, 2020), 10-11

⁶ Republik Indonesia, Undang Undang Dasar 1942, Bab 2, Pasal 3.

⁷ M. Rifqi, *Akuntansi Keuangan Koperasi: Teori dan Praktik* (Jakarta: Erlangga, 2018), 178.

Berdasarkan hal tersebut koperasi syariah dilarang berbisnis yang mengandung unsur permainan (*maysir*) dan ketidak pastian (*gharar*). Salah satu kendala utama yang dihadapi koperasi yaitu persaingan usaha dengan badan lainnya oleh karena itu koperasi sangat cocok untuk menunjang perekonomian masyarakat.⁸

Koperasi syariah yang berlandaskan kaidah syariah tentu sangat menekankan aspek *altruisme* atau semangat mendahulukan kepentingan bersama dan membela keadilan sosial, berprinsip pada nilai ketuhanan, persaudaraan dan kepedulian yang sungguh- sungguh terhadap kesejahteraan pimpinan anggotanya. Koperasi syariah merupakan badan usaha koperasi yang berlandaskan pada Al-Quran dan as-Sunnah⁹.

Menurut R.S Soeriaatamdja mengemukakan bahwa koperasi adalah suatu perkumpulan yang terdiri dari orang-orang atas dasar persamaan derajat manusia tanpa harus memandang haluan agama dan politik yang artinya siapapun boleh bergabung dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan sesama anggota dalam bentuk kebendaan yang ditanggung bersama.¹⁰

Kelompok koperasi ini terdiri dari anggota koperasi yang didirikan pembentukan koperasi berdasarkan asas kekeluargaan dan gotong royong khususnya untuk membantu para anggotanya yang memerlukan bantuan

⁸ Lindiawatie, dan Dhona Shahreza, "Peran Koperasi Syariah BMT Bumi Dalam Meningkatkan Kualitas Usaha Mikro", *Jurnal Ekonomi Syariah dan Filantropi Islam*, Vol. 2, No. 1, (Juni 2018), 3-4.

⁹ Subandi, *Ekonomi Koperasi: Teori dan Praktek*(Bandung: Alfabeta, 2016).20.

¹⁰ R.S. Soeriaatamdja, Koperasi Syariah Sebagai Solusi Penerapan Akad Syirkah yang Sah, *Jurnal*, Vol. 1 No. 2 Juli 2017, 268

baik berbentuk barang ataupun pinjaman uang. Dalam menjalankan kegiatannya koperasi simpan pinjam memungut sejumlah uang dari setiap anggota koperasi. Uang yang dikumpulkan dari anggota tersebut kemudian dijadikan modal untuk dikelola oleh pengurus koperasi dipinjamkan kembali bagi anggota yang membutuhkannya.

Hadirnya koperasi syariah diharapkan mampu memudahkan dalam menyalurkan dana bagi usaha mikro dan dapat menghindari hukum *riba*, hal ini dikerenakan prinsip koperasi syariah berdasarkan atas kemudahan dan terbebas dari *riba* berusaha untuk memperbaiki meningkatkan kehidupan rakyat yang kurang mampu memajukan perekonomian masyarakat menuntaskan masyarakat dari masalah kemiskinan dan menjadikan kegiatan masyarakat lebih produktif persaingan ketat pada produk serupa maupun berbeda membuat masyarakat harus selalu selektif saat mengambil keputusan dalam pembelian¹¹.

Pembiayaan *Taqsith* secara bahasa memindahkan hak milik terhadap benda dengan akad saling mengganti. Sedangkan secara istilah menurut Syaikh Al-Qalyubi dalam *Hasyiyah-nya* bahwa akad saling mengganti dengan harta yang berakibat pada kepemilikan terhadap suatu benda atau manfaat untuk tempo waktu selamanya. Jadi *taqsith* adalah jual beli kredit secara cicilan dalam jangka waktu tertentu dimana harga kredit lebih tinggi atau bertambah dari harga cash dengan kesepakatan antara koperasi

¹¹ Fandi Tjiptono, *Strategi Pemasaran, Edisi 4* (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2015) , 386.

dengan anggota atau anggota.¹² Salah satu upaya yang dilakukan oleh koperasi Syirkah Muslim Indonesia (KSMI) Tulungagung ialah memberikan bantuan pembiayaan berbentuk pembiayaan *Taqsih*, dimana penanaman dana dari dua atau lebih pemilik dana dan /atau barang untuk menjalankan usaha tertentu sesuai syariah dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang disepakati, sedangkan pembagian kerugian berdasarkan proporsi modal masing-masing. Pembiayaan *Taqsih* ini merupakan salah satu pembiayaan yang paling banyak yang diambil oleh anggota

Menurut UU RI No. 25 tahun 1992 tentang perkoperasian sisa hasil usaha (SHU) koperasi merupakan pendapatan koperasi yang diperoleh dalam satu tahun buku dikurangi dengan biaya penyusutan, dan kewajiban lainnya termasuk pajak dalam tahun buku yang bersangkutan. Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK No.27) menyebut bahwa, perhitungan hasil usaha adalah perhitungan yang menyajikan informasi mengenai pendapatan dan beban-beban usaha dan beban perkoperasian selama periode tertentu. Sehingga sisa hasil usaha (SHU) setelah dikurangi dana cadangan dibagikan lagi kepada anggotanya sesuai dengan besar jasa atau kontribusi yang telah dilakukan oleh masing-masing anggota dengan koperasi dan digunakan untuk keperluan pendidikan perkoperasian dan keperluan lain yang bersangkutan dengan koperasi sesuai dengan keputusan pada rapat anggota. Besarnya sisa hasil usaha (SHU) yang

¹² Abdul Aziz, Muhammad Azam, *Fiqh Muamalah Sistem Transaksi Dalam fiqh Islam* (Jakarta: Amzah, 2010), 74.

diterima suatu koperasi dapat mencerminkan bahwa koperasi tersebut memiliki pengelolaan yang baik dan professional.¹³

Menurut Sattar sisa hasil usaha (SHU) merupakan selisih antara pendapatan yang diperoleh dikurangi dengan biaya -biaya yang dikeluarkan dalam pengelolaan usaha pendapatan koperasi diperoleh dari pelayanan kepada anggota dan masyarakat.¹⁴ Berikut beberapa data lembaga koperasi syari'ah yang berada di kabupaten Tulungagung.

Tabel 1.1

Data Lembaga Koperasi Syari'ah di Kab. Tulungagung

Nama Koperasi	Koperasi Syirkah Muslim Indonesia	Koperasi Syariah Asri	Koperasi Syariah Karya Mandiri	Koperasi Wanita Syariah
Tahun Berdiri	2019	2022	2023	2017
Lokasi	Jl. Bangoan No.1, DsBangoan,Kec. Kedungwaru, Kab,Tulungagung 66229.	Jl. Watujayeng,Ds. Tugu Kec. Sendang, Kab Tulungagung, Kode pos 66254	Jl. Argopuro No.22, Morangan, Kec Kauman Kab Tulungagung. 66261	Jl, KH Ilyas Habibullah, serut. Kec. Boyolangu, Kab. Tulungagung. 66235
Produk	7 Produk simpanan simpanan pokok, simpanan wajib, simpanan wajib khusus simpanan sukarela,simpanan tabungan, simpanan qurban dan simpanan umroh dan 3 Produk Pembiayaan	4 Produk simpanan simpanan umat, Pendidikan, simpanan Qurban, simpanaan haji sedangkan untuk pembiayaan memiliki produk jual beli, modal usaha, sewa menyewa dan 2 produk	3 Produk simpanan simpanan sukarela,simpanan tabungan, simpanan Qurban dan 2 produk pembiayaan pembiayaan <i>murabahah</i> dan pembiayaan <i>musyarakah</i>	2 Produk simpanan simpanan Qurban, Simpanan sukarela/2 produk pembiayaan simpanan modal usaha dan sewa menyewa.

¹³ Yuliasuti, Ida Ayu Nyoman "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Sisa Hasil Usaha Koperasi Di Kota Denpasar", dalam *Jurnal Piramida*, Vol. XIV No. 1 Juli 2018.

¹⁴ Sattar, *Buku Ajar Ekonomi Koperasi* (Yogyakarta: Deepublish, 2017),89.

	dengan akad Taqsith, Ijarah, Istisna'	pembiayaan produk jual beli, sewa menyewa		
Jumlah Anggota	689 anggota tabungan dan 663 anggota pembiayaan	486 anggota tabungan dan 240 anggota pembiayaan.	415 anggota tabungan dan 176 anggota pembiayaan	342 anggota dan 122 anggota pembiayaan
Promosi	sebar brosur, media sosial, seperti web resmi, Instagram, facebook, whatsapp. mulut kemulut	sebar brosur, mulut-kemulut.	sebar brosur. Mulut kemulut,	Pamflet dan mulut-kemulut.
Pembiayaan Taqsith	Melakukan persetujuan kedua belah pihak jika setuju akan diberikan barang yang diinginkan bukan uang, jika ada masalah saat setoran tidak adanya denda, nilai jual kredit pertempo, dan tidak ada <i>pinalty</i> jika dibayar lunas serta syarat dan pengajuan mudah	Melakukan persetujuan kedua belah pihak namun jika ada kesalahan pada saat pembayaran maka tetap sesuai dengan kesepakatan di awal.	Melakukan keuntungan tambahan sesuai dengan kesepakatan, Pembayaran pokok dilakukan pada akhir bulan telah disepakati dan pembayaran margin dilakukan setiap bulan secara angsuran sesuai dengan waktu telah disepakati.	Melakukan kesepakatan dari penjual dan pembeli harus menentukan harga jual secara total di awal termasuk jangka waktu cicilan.

Data: Data dari karyawan koperasi

Berdasarkan informasi dari tabel diatas koperasi Syirkah Muslim Indonesia (KSMI) berdiri lebih awal dari koperasi dua koperasi lainnya dan juga miliki fokus pada strategi pengembangan produk *taqsith* dalam meningkatkan jumlah sisa hasil usaha (SHU). Dalam dunia bisnis fokus pada anggota juga penting guna kepuasan anggota koperasi. Koperasi Syirkah Muslim Indonesia (KSMI) Tulungagung terletak pada Jl.

Bangoan No.1, Ds Bangoan, Kec. Kedungwaru, Kab. Tulungagung 66229. Selain itu dan bisa melalui pendaftaran online.

Koperasi Syirkah Muslim Indonesia (KSMI) Tulungagung memiliki tujuan untuk pengembangan sisa hasil usaha (SHU) dengan cara memperkenalkan produk dan jasa dengan berbagai metode promosi seperti web internet, media sosial instagram, facebook, *door to door*, brosur. Sedangkan untuk Koperasi Syariah Asri cara mempromosikannya menggunakan metode sebar brosur, mulut-kemulut, Dan Koperasi Syariah Karya Mandiri menggunakan metode sebar brosur. Mulut kemulut. Dan yang terakhir Koperasi Wanita Syariah cara mempromosikan dengan pamphlet, mulut kemulut.

Selain itu Koperasi Syirkah Muslim Indonesia (KSMI) Tulungagung memiliki dominasi anggota yang lebih besar yang terdapat di-Kabupaten Tulungagung dengan warga Tulungagung juga bisa mengakses layanan yang ada pada koperasi serta untuk pendaftaran menjadi anggota dapat datang langsung ke kantor dan mempunyai anggota sebanyak 1352, sedangkan koperasi syariah asri memiliki anggota sebanyak 726 orang, dan Koperasi Syariah Karya Mandiri yang memiliki jumlah anggota sebanyak 591 orang. Koperasi Wanita Syariah memiliki anggota sebanyak 464 orang.

Koperasi Syirkah Muslim Indonesia (KSMI) Tulungagung memberikan pembiayaan dalam bentuk jual beli *Taqsih* untuk barang yang dibutuhkan oleh anggota koperasi dan selanjutnya setelah barang

yang diperoleh akan dijual kepada anggota koperasi dengan harga jual yang disepakati dan anggota koperasi dapat membayar secara mengangsur atau melunasi pada periode tertentu (jatuh tempo).¹⁵ sedangkan pada Koperasi Syariah Asri caranya bertransaksi dengan melakukan persetujuan kedua belah pihak namun jika ada kesalahan pada saat pembayaran maka tetap sesuai dengan kesepakatan diawal. Dan untuk Koperasi Syariah Karya Mandiri caranya bertransaksi dengan melakukan keuntungan tambahan sesuai dengan kesepakatan, Pembayaran pokok dilakukan pada akhir bulan telah disepakati dan pembayaran margin dilakukan setiap bulan secara angsuran sesuai dengan waktu telah disepakati. Dan untuk Koperasi Wanita Syariah caranya bertransaksi dengan melakukan kesepakatan dari penjual dan pembeli harus menentukan harga jual secara total di awal termasuk jangka waktu cicilan.

Tabel 1.2
Data Jumlah Anggota Koperasi Syirkah Muslim
Indonesia (KSMI) Tulungagung
Dari Tahun 2021-2024

No	Tahun	Jumlah Menabung	Jumlah pembiayaan	Total Nasabah
1	2019	263	198	463
2	2020	383	280	663
3	2021	411	392	803
4	2022	561	521	1082
5	2023	675	656	1.331
6	2024	689	663	1352

Sumber : Data dari Koperasi Syirkah Muslim Indonesia (KSMI)

¹⁵ Imam Mustofa, *Fiqih Muamalah Kontemporer* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2016), 49.

Dari paparan data diatas menyajikan jumlah anggota Koperasi Syirkah Muslim Indonesia (KSMI) Tulungagung. Menunjukkan perkembangan jumlah anggota Koperasi Syirkah Muslim Indonesia (KSMI) Tulungagung dari tahun 2019 hingga 2024 yang terdiri dari anggota menabung, anggota pembiayaan. Pada tahun 2019 tercatat sebanyak 463orang anggota yang dimana 198 mengambil pembiayaan dan 263 anggota mengambil produk tabungan, sedangkan pada tahun 2020 mengalami peningkatan anggota berjumlah 663 orang dimana 280 anggota mengambil produk pembiayaan dan 383 orang mengambil produk tabungan. Dan di tahun 2021 tercatat sebanyak 411 anggota yang menabung dan 392 anggota yang menerima pembiayaan, sehingga total nasabah mencapai 803 orang. Tahun 2022 mengalami peningkatan yang cukup signifikan dengan 561 anggota menabung dan 521 anggota pembiayaan, sehingga total nasabah bertambah menjadi 1.082 orang atau meningkat sekitar 34,7% dibandingkan tahun sebelumnya. Tren positif ini berlanjut pada tahun 2023, di mana jumlah penabung naik menjadi 675 orang dan pembiayaan menjadi 656 orang, sehingga total nasabah mencapai 1.331 orang dengan pertumbuhan sebesar 23% dari tahun sebelumnya. Memasuki tahun 2024, pertumbuhan masih berlanjut meskipun tidak sebesar tahun-tahun sebelumnya. Jumlah penabung tercatat 689 orang dan pembiayaan 663 orang, dengan total nasabah sebanyak 1.352 orang atau meningkat sekitar 1,5% dibandingkan tahun 2023. Dari data tersebut dapat dilihat bahwa selama empat tahun terakhir

KSMI Tulungagung mampu menunjukkan tren peningkatan jumlah anggota secara konsisten, yang mencerminkan semakin meningkatnya kepercayaan masyarakat terhadap layanan simpanan dan pembiayaan koperasi tersebut.

TABEL 1.3
Data Jumlah Perbandingan Anggota Pembiayaan
Pada Koperasi Syirkah Muslim Indonesia
Dari Tahun 2021-2024

No	Tahun	Jumlah Anggota		
		Pembiayaan Dengan Akad		
		<i>Taqsih</i>	<i>Ijarah</i>	<i>Istisna'</i>
1	2019	67	72	59
2	2020	102	93	85
3	2021	201	92	99
4	2022	297	123	101
5	2023	341	195	120
6	2024	382	187	94

Sumber : Data koperasi syirkah muslim Indonesia (KSMI)

Dari tabel diatas terdapat bahwa jumlah anggota pembiayaan taqsith terus berkembang setiap tahunnya yaitu mulai tahun 2019 67 anggota mengambil pembiayaan *Taqsih* sedangkan untuk akad *ijarah* terdapat 72 anggota, dan untuk akad *istisna* terdapat 59. Sedangkan untuk tahun 2020 koperasi mengalami kenaikan anggota pembiayaan dimana, 102 anggota mengambil pembiayaan *taqsith*, untuk akad *ijarah* terdapat 93 anggota, dan untuk akad *istisna* terdapat 85 anggota. Serta ditahun 2021 ada sebanyak 201 anggota, sedangkan untuk akad *ijarah* terdapat 92

anggota, dan untuk akad *istisna* terdapat 99 anggota. tahun 2022 sebanyak 297 sedangkan untuk akad *ijarah* terdapat 123 anggota, dan untuk akad *istisna* terdapat 101 anggota. anggota, tahun 2023 sebanyak 341 anggota sedangkan untuk akad *ijarah* terdapat 195 anggota, dan untuk akad *istisna* terdapat 120 anggota. dan pada tahun 2024 sebanyak 382 anggota sedangkan untuk akad *ijarah* terdapat 187 anggota, dan untuk akad *istisna* terdapat 94 anggota. Secara keseluruhan tabel diatas menunjukkan adanya tren peningkatan jumlah anggota pembiayaan di Koperasi Syirkah Muslim Indonesia (KSMI) Tulungagung setiap tahunnya dari 2021 hingga 2024. pertumbuhan positif dalam jumlah anggota yang memanfaatkan fasilitas pembiayaan *taqsithm*

Tabel 1.4

Data Sisa Hasil Usaha (SHU)

Koperasi Syirkah Muslim Indonesia (KSMI) Tulungagung

Dari Tahun 2019-2024

Tahun	Asset	Modal Koperasi	Sisa Hasil Usaha
2019	Rp. 1.098.762.255,-	Rp. 300.241.000,-	Rp. 50.275.900,-
2020	Rp. 1.201.376.255,-	Rp. 340.275.548,-	Rp. 80.985.000,-
2021	Rp. 2.176.000.495,-	Rp. 512.652.548,-	Rp. 142.190.889,-
2022	Rp. 2.396.099.495,-	Rp. 549.624.642,-	Rp. 153.150.992,-
2023	Rp. 3.122.456.803,-	Rp. 759.716.659,-	Rp. 243.329.639,-
2024	Rp. 3.595.162.319,-	Rp. 901.602.091,-	Rp. 263.659.479,-

Sumber: Data Koperasi Syirkah Muslim Indonesia Tulungagung

Dapat disimpulkan bahwa sisa Hasil Usaha (SHU) merupakan keuntungan bersih koperasi yang dibagikan kepada anggota setelah seluruh

kewajiban dan beban operasional terpenuhi. Salah satu sumber utama SHU koperasi simpan pinjam adalah margin keuntungan dari produk pembiayaan berdasarkan data pada table diatas mengalami kenaikan yaitu aset koperasi menunjukkan pertumbuhan yang konsisten dari tahun 2019 hingga 2024. Dimulai dari Rp. 1.098.762.255,- pada tahun 2018 aset meningkat menjadi Rp. 3.595.162.319,- pada tahun 2024. Ini mengindikasikan perluasan basis sumber daya yang dimiliki koperasi. modal koperasi modal koperasi juga menunjukkan peningkatan yang stabil, dari Rp300.241.000,-,- pada tahun 2018 menjadi Rp 901.602.091,- pada tahun 2024. Kenaikan modal ini menunjukkan penguatan fondasi keuangan koperasi yang kemungkinan besar berasal dari laba ditahan atau peningkatan setoran anggota dan sisa hasil usaha (SHU) Yang menunjukkan tren peningkatan yang signifikan. SHU tumbuh dari Rp.80.985.000,- pada tahun 2018 menjadi Rp 263.659.479,- pada tahun 2024. Dengan adanya peningkatan partisipasi anggota dan *ekspansi* usaha koperasi dari tahun ketahun serta konsisten baik dari sisi aset, modal, maupun keuntungan (SHU). Akan berdampak positif terhadap peningkatan Sisa Hasil Usaha (SHU) khususnya pada tahun 2023 yang mencatatkan lonjakan SHU sebesar 58,89% dari tahun sebelumnya. Pencapaian ini menandakan bahwa koperasi telah mampu menjalankan operasional dengan efisien dan berhasil mengembangkan unit-unit usaha secara optimal.

Lembaga keuangan syariah melakukan penghimpunan dana dan melakukan pembiayaan sesuai dengan kebutuhan anggota serta pelayanan yang ramah menjadikan anggota merasa nyaman untuk melakukan kegiatan menabung ataupun melakukan pembiayaan pada koperasi dan juga melalui strategi-strategi yang menarik anggota agar berminat menyimpan dan melakukan pembiayaan di lembaga tersebut. Berdasarkan survei penelitian dan laporan pada Koperasi Syirkah Muslim Indonesia (KSMI) Tulungagung maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN TAQSITH DALAM MENINGKATKAN JUMLAH SISA HASIL USAHA (SHU) SISA HASIL USAHA PADA KOPERASI SYIRKAH MUSLIM INDONESIA (KSMI) TULUNGAGUNG “**

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan *Taqsith* Dalam Meningkatkan Jumlah Sisa Hasil Usaha (SHU) Pada Koperasi Syirkah Muslim Indonesia (KSMI) Tulungagung?
2. Bagaimana kontribusi produk pembiayaan dalam pembentukan Sisa Hasil Usaha (SHU) pada koperasi Syirkah muslim Indonesia (KSMI) Tulungagung?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengembangan pembiayaan *Taqsih* yang dilakukan oleh koperasi Syirkah muslim Indonesia (KSMI) Tulungagung
2. Untuk mengidentifikasi kontribusi produk pembiayaan dalam pembentukan Sisa Hasil Usaha (SHU) pada koperasi Syirkah muslim Indonesia (KSMI) Tulungagung

D. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat baik Bagi peneliti, lembaga, ataupun akademik:

1. Manfaat teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan memperluas pengetahuan bagi penelitian selanjutnya mengenai pengaruh promosi terhadap peningkatan jumlah nasabah di koperasi Syirkah muslim Indonesia Tulungagung agar proses pengkajian dapat berjalan terus dan mendapatkan hasil yang sebaik mungkin.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Lembaga

Penelitian ini diharapkan menjadi bahan pertimbangan dalam meningkatkan jumlah anggota

- b. Bagi Masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber wawasan dan informasi bagi masyarakat yang belum memahami

strategi promosi yang ada pada koperasi syirkah muslim (KSMI) Indonesia.

c. Bagi Penulis

Penelitian ini dilakukan untuk mengukur kemampuan peneliti dalam menerapkan ilmu yang diperoleh selama masa perkuliahan.

E. Definisi Konsep

1. Strategi merupakan suatu cara dalam mempromosikan produk tertentu kepasar yang telah dituju untuk mencapai suatu tujuan. Pada perkembangannya konsep terkait dengan strategi terus berkembang.
2. Pengembangan produk adalah suatu proses dari pencarian ide-ide untuk barang barang dan pelayanan-pelayanan baru, dan mengubahnya menjadi tambahan lain produk yang berhasil secara *komersil*. Alasan dasar koperasi mengembangkan produk baru adalah untuk menggantikan item-item yang telah kehilangan minat dari konsumen serta menarik kembali minat anggota.
3. Pembiayaan secara istilah adalah suatu pemberian dana yang diberikan oleh instansi keuangan. Sedangkan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah menurut peraturan Bank Indonesia ialah tagihan atau penyediaan uang berdasarkan kesepakatan atau persetujuan yang dipersamakan dengan itu baik antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dengan imbalan atau bagi hasil.
4. Pembiayaan *taqsith* ialah transaksi dan perolehan produk yang diberikan di atas terlebih dahulu, sedangkan cicilan dilakukan beberapa

waktu kemudian berdasarkan pemahaman yang dibuat menjelang awal. Pembiayaan *taqsith* ialah transaksi dan perolehan produk yang diberikan di atas terlebih dahulu, sedangkan cicilan dilakukan beberapa waktu kemudian berdasarkan pemahaman yang dibuat menjelang awal.

5. Sisa hasil usaha (SHU) koperasi adalah pendapatan koperasi yang diperoleh dalam satu tahun, dikurangi dengan penyusutan dan biaya dari tahun buku yang bersangkutan atau biasa disebut laba bersih. Sisa hasil usaha koperasi adalah pendapatan koperasi yang diperoleh dalam satu tahun, dikurangi dengan penyusutan dan biaya dari tahun buku yang bersangkutan atau biasa disebut laba bersih.
6. Koperasi Syirkah Muslim Indonesia (KSMI) Tulungagung dapat dipahami sebagai badan usaha koperasi yang didirikan oleh sekelompok muslim dan menjalankan usahanya berdasarkan kerja sama dan kemitraan sesuai dengan syariat Islam.

F. Telaah Pustaka

Telaah pustaka mempunyai tujuan untuk menjelaskan judul dan isi yang singkat dari kajian yang pernah dilakukan atau tulisan yang terkait dengan topic masalah yang akan diteliti berikut telaah pustaka peneliti:

1. “*Peran Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Penabung Pada BMT Al Iqtishady Pegesangan Mataram*”¹⁶. Dalam peran perencanaan strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah

¹⁶ Muhammad Hatami, *Peran Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Penabung Pada BMT Al Iqtishady Pegesangan Mataram*, UIN Mataram, 2021.

nasabah penabung menggunakan strategi pemasaran pada umumnya yang meliputi (produk, harga, tempat dan promosi). Untuk proses pemasaran BMT Al-Iqtishady Pagesangan Mataram masih berfokus pada sistem jemput bola dengan memberikan brosur dan pengarahan Peran Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Penabung Pada BMT Al Iqtishady Pegesangan Mataram dengan Persamaan penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif perbedaan terletak pada objeknya peneliti terdahulu terletak di BMT Al Iqtishady Pegesangan Mataram sedangkan peneliti berada di Koperasi Syirkah Muslim Indonesia (KSMI) serta peneliti berfokus pada pengembangan produk pembiayaan dalam meningkatkan SHU sedangkan peneliti terdahulu memfokuskan pada peningkatan jumlah anggota.

2. *“Strategi Pengembangan Koperasi Dalam Meningkatkan Sisa Hasil Usaha”*¹⁷. Dalam upaya untuk mengembangkan dan meningkatkan sisa hasil usaha KPRI Mempeng telah melakukan beberapa strategi yaitu meningkatkan partisipasi anggota dan menambah jumlah anggota, rebranding koperasi, mengembangkan dan mencari peluang usaha yang baru memberikan reward bagi anggota yang aktif, menggunakan software dalam transaksi, menambah modal koperasi, dan memberikan target minimum belanja bagi anggota. Upaya ini dilakukan oleh koperasi agar sisa hasil usaha yang diperoleh bertambah setiap tahun

¹⁷ Sri Watini, *Strategi Pengembangan Koperasi Dalam Meningkatkan Sisa Hasil Usaha*, (Purwokerto: IAIN Purwokerto), 2021.

dengan sisa hasil usaha yang meningkat menunjukkan bahwa koperasi mampu bertahan dan bersaing dengan usaha yang lain. Persamaan penelitian ini terletak pada strategi yang dilakukan oleh lembaga untuk meningkatkan jumlah SHU sedangkan untuk perbedaan terletak pada objeknya peneliti terdahulu terletak di Koperasi KPRI Mempeng sedangkan peneliti berada di Koperasi Syirkah Muslim Indonesia (KSMI) Tulungagung.

3. *“Strategi Bauran Pemasaran Produk Pembiayaan Taqsith Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Studi Pada Koperasi Syirkah Muslim Indonesia”*. Pembiayaan Akad *Taqsith* Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Di Koperasi Syirkah Muslim Indonesia Tulungagung dapat disimpulkan Strategi bauran pemasaran yang digunakan dalam upaya meningkatkan jumlah anggota adalah Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) yang terdiri dari 7P (Product/produk, Price/harga, Place/tempat, *Promotion*/promosi, *People*/orang, Process/proses, *Physical evidence*/bukti fisik) Persamaan dengan penelitian ini yaitu sama sama membahas mengenai pembiayaan *taqsith* serta objek penelitian sama yang terletak pada koperasi Syirkah Muslim Indonesia sedangkan perbedaannya yaitu terletak pada peningkatan jumlah anggota sedangkan peneliti menggunakan peningkatan jumlah SHU.

4. “*Analisis Pembiayaan Murabahah Dalam Peningkatan SHU Pada Koperasi Karyawan Universitas Yudharta Pasuruan*”.¹⁸ Dalam penerapan pembiayaan murabahah KOPKAR Syariah Yudharta menerapkan prinsip akad wakalah dimana akad wakalah ini merupakan jual beli yang mana lembaga keuangan syariah mewakili pembelian barang kepada nasabah pihak KOPKAR hanya memberikan uang yang dibutuhkan nasabah yang sudah dihitung marginnya dan sudah disepakati bersama. Dan penerapan pembiayaan murobahah dalam meningkatkan SHU KOPKAR Universitas Yudharta berhasil meningkatkan SHU dengan cara mencapai tujuan jangka panjang dengan instansi terkait saling menguntungkan. KOPKAR Syariah juga berhasil meningkatkan SHU dalam setiap tahunnya. Persamaan penelitian ini terletak pada strategi yang dilakukan oleh lembaga untuk meningkatkan jumlah SHU sedangkan untuk perbedaan terletak pada objeknya peneliti terdahulu terletak di Koperasi Karyawan Universitas Yudharta Pasuruan sedangkan peneliti berada di Koperasi Syirkah Muslim Indonesia Tulungagung.
5. “*Analisis Pengembangan Produk Sebagai Bentuk Diferensiasi Take Over Pembiayaan Pensiun Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Jember*”.¹⁹ Menunjukkan bahwa strategi pengembangan produk adalah dengan menambahkan jumlah produk pra-pensiun dan

¹⁸Fadilah, N., & Maghfur, I. Analisis Pembiayaan Murabahah Dalam Peningkatan SHU Pada Koperasi Karyawan Universitas Yudharta Pasuruan. *Indonesian Journal of Multidisciplinary on Social and Technology*, (2023)

¹⁹Setiayu, *Analisis Pengembangan Produk Sebagai Bentuk Diferensiasi Take Over Pembiayaan Pensiun Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Jember*, (Jember: IAIN Jember, 2020)

meningkatkan kerjasama dengan banyak pihak. Hal itu sebagai bentuk diferensiasi personal, dimana menjadikan marketing mempunyai personalia yang terlatih penelitian yang dilakukan memiliki kesamaan dengan penelitian terdahulu yaitu membahas mengenai pengembangan produk, akan tetapi penelitian terdahulu dengan penelitian saya ini memiliki perbedaan dalam fokus kajian dan tujuan penelitiannya. Dimana penelitian terdahulu fokus mengembangkan produk pembiayaan murabahah dengan cara mengembangkan produk yang sudah ada sedangkan peneliti memfokuskan pada pengembangan peningkatan SHU, Sedangkan persamaan menggunakan metode kualitatif.