

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Koperasi

1. Pengertian Koperasi

Secara etimologi koperasi dari bahasa inggris, yaitu cooperation (co: bersama dan operation: kerja) yang artinya bekerja sama. Sedangkan secara terminologi, koperasi ialah suatu perkumpulan atau oerorganisasi yang beranggotakan badan hukum atau orang-orang yang bekerja sama dengan penuh kesadaran untuk meningkatkan kesejahteraan anggota atas dasar sukarela secara kekeluargaan.¹ Menurut Undang-undang No. 12 tahun 1967 tentang pokok-pokok perkoperasian, koperasi indonesia adalah oerorganisasi ekonomi rakyat berwatak sosial, beranggotakan orang-orang atau badan hukum koperasi yang merupakan tata susunan ekonomi sebagai usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan.²

Menurut Undang-undang No. 25 tahun 1992 tentang perkoperasian menyatakan bahwa, koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatan berdasarkan prinsip koperasi dan sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan.³ Koperasi merupakan kumpulan orang bukan kumpulan modal. Koperasi harus betul-betul mengabdikan kepada kepentingan perikemanusiaan dan bukan kepada kebendaan. Kerjasama dalam

¹ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), 161.

² Lihat Pasal 3 Undang-Undang No. 12 tahun 1967 tentang Pokok Pokok Koperas

³ Lihat pasal 1 ayat 1 Undang-Undang No. 25 tahun 1992 tentang Perkoperasian.

koperasi didasarkan pada rasa persamaan derajat dan kesadaran para anggota. Koperasi adalah milik bersama para anggota, pengurus maupun pengelola. Usaha tersebut diatur sesuai dengan keinginan musyawarah melalui rapat anggota.

B. Koperasi Syari'ah

1. Pengertian Koperasi Syariah

Koperasi Indonesia berlandaskan Pancasila dan UUD 1945. Sedangkan dasarnya adalah kekeluargaan. Landasan operasionalnya adalah Undang-Undang RI Nomor 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian sebagai pengganti Undang-Undang RI Nomor 12 Tahun 1967. Dalam konteks koperasi, definisi koperasi menurut pandangan Bung Hatta adalah usaha bersama untuk memperbaiki nasib penghidupan ekonomi berdasarkan tolong-menolong yang didorong oleh keinginan memberi jasa kepada kawan dalam semangat seorang buat semua dan semua buat seorang.⁴

Lembaga Keuangan Syari'ah (LKS) terdiri dari dua kelompok lembaga, yakni lembaga keuangan berbentuk bank dan lembaga keuangan berbentuk bukan bank. Lembaga keuangan yang berbentuk bank mencakup Bank Umum Syari'ah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS). Sedangkan lembaga keuangan yang bukan berbentuk bank adalah Unit Usaha Syari'ah (UUS) dan Bait al Maal wa al Tamwil (BMT).⁵

Berawal dari lahirnya Bank Muamalat Indonesia (BMI) sebagai sentral perekonomian yang bernuansa Islam, maka bermunculan lembaga-

⁴ Bernhard Limbong, *Pengusaha Koperasi*, (Jakarta: CV Rafi Maju Mandiri, 2010), 16.

⁵ Hadin Nuryadin, *BMT dan Bank Islam: Instrumen Lembaga Keuangan Syari'ah*, (Bandung : Pustaka Bani Quraisy, 2004), 159-160.

lembaga keuangan yang lain. Yaitu ditandai dengan tingginya semangat bank konvensional untuk mendirikan lembaga keuangan Islam yaitu bank syariah.⁶ Tetapi karena operasionalisasi bank syariah di Indonesia kurang menjangkau usaha masyarakat kecil dan menengah, maka muncul usaha untuk mendirikan lembaga keuangan mikro seperti BPR syariah dan BMT yang bertujuan untuk mengatasi hambatan operasionalisasi di daerah-daerah.

Perkembangan BMT cukup pesat, hingga akhir 2001 PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil) mendata ada 2938 BMT terdaftar dan 1828 BMT yang melaporkan kegiatannya.⁷ Sampai dengan tahun 2003, jumlah BMT yang berhasil diinisiasi dan dikembangkan sebanyak 3.200 BMT dan tersebar di 27 propinsi.⁸ Perkembangan tersebut membuktikan bahwa BMT sangat dibutuhkan masyarakat kecil dan menengah. Karena BMT di daerah sangat membantu masyarakat dalam rangka pemenuhan kebutuhan ekonomi yang saling menguntungkan dengan memakai sistem bagi hasil. Di samping itu juga ada bimbingan yang bersifat pemberian pengajian kepada masyarakat dengan tujuan sebagai sarana transformatif untuk lebih mengakrabkan diri pada nilai-nilai agama Islam yang bersentuhan langsung dengan kehidupan sosial masyarakat.⁹

⁶ Ahamad Sumiyanto, *Menuju Koperasi Modern , Panduan untuk Pemilik, Pengelola dan Pemerhati Baitul maal wat Tamwii dalam format Koperasi*, (Yogyakarta: Debata, 2008), 23.

⁷ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi*, cet. ke-2 (Yogyakarta: Ekonosia, 2007), 98.

⁸ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi*, cet. ke-2 (Yogyakarta: Ekonosia, 2007), 98.

⁹ Ahmad Sumiyanto, *Menuju Koperasi Modern (Panduan untuk Pemilik, Pengelola dan Pemerhati Baitul maal wat Tamwii dalam format Koperasi)*, 24.

Koperasi Syariah secara teknis bisa dibilang sebagai koperasi yang prinsip kegiatan, tujuan dan kegiatan usahanya berdasarkan pada syariah Islam yaitu Al-quran dan Assunnah. Pengertian umum dari Koperasi syariah adalah Koperasi syariah adalah badan usaha koperasi yang menjalankan usahanya dengan prinsip-prinsip syariah. Apabila koperasi memiliki unit usaha produktif simpan pinjam, maka seluruh produk dan operasionalnya harus dilaksanakan dengan mengacu kepada fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia. Berdasarkan hal tersebut, maka koperasi syariah tidak diperkenankan berusaha dalam bidang-bidang yang didalamnya terdapat unsur-unsur riba, maysir dan gharar. Disamping itu, koperasi syariah juga tidak diperkenankan melakukan transaksi-transaksi derivatif sebagaimana lembaga keuangan syariah yang lain.

C. Dasar Hukum Koperasi

Prinsip Koperasi berdasarkan UU No. 17 Th. 2012, yaitu modal terdiri dari simpanan pokok dan Surat Modal Koperasi (SMK). Lebih detail tentang ketentuan pengaturan koperasi BMT diatur dengan Keputusan Menteri Koperasi Usaha Kecil dan Menengah No. 91 Tahun 2004 (Kepmen No. 91 /KEP /M.KUKM /IX /2004).

Dalam ketentuan ini koperasi BMT disebut sebagai Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS). Dengan ketentuan tersebut, maka BMT yang beroperasi secara sah di wilayah Republik Indonesia adalah BMT yang berbadan hukum koperasi yang izin operasionalnya dikeluarkan oleh

Kementrian Koperasi dan Usaha Kecil dan Usaha Menengah atau departemen yang sama di masing-masing wilayah kerjanya.

Selain harus sesuai dengan Kepmen No. 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 ini, koperasi BMT (KJKS) harus juga tunduk dengan koperasi yaitu Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang perkoperasian.

D. Tujuan dan Fungsi Koperasi Syariah

Menurut UU Nomor 25 Tahun 1992, koperasi bertujuan memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, dan makmur berdasarkan Pancasila dan UUD 1945.

Tujuan sistem koperasi syariah yaitu mensejahterakan ekonomi anggotanya sesuai norma dan moral Islam, menciptakan persaudaraan dan keadilan sesama anggota, pendistribusian pendapatan dan kekayaan yang merata sesama anggota berdasarkan kontribusinya, kebebasan pribadi dalam kemaslahatan social yang didasarkan pada pengertian bahwa manusia diciptakan hanya untuk tunduk kepada Allah SWT. meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta turut membangun tatanan perekonomian yang berkeadilan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.¹⁰

Fungsi Koperasi Syariah; (1) Membangun dan mengembangkan potensi dan kemampuan anggota pada khususnya, dan masyarakat pada umumnya, guna meningkatkan kesejahteraan sosial ekonominya. (2) Memperkuat

¹⁰ Nur S Buchori, *Koperasi Syariah*, cet 1 (Jawa Timur : Mashun, 2009), 18

kualitas sumber daya insani anggota, agar menjadi lebih amanah, professional (*fathonah*), konsisten, dan konsekuen (*istiqomah*) di dalam menerapkan prinsip-prinsip ekonomi islam dan prinsip-prinsip syariah islam. (3) Berusaha untuk mewujudkan dan mengembangkan perekonomian nasional yang merupakan usaha bersama berdasarkan azas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi. (4) Mengembangkan dan memperluas kesempatan kerja. Berdasarkan peran dan fungsinya maka, Koperasi Syariah memiliki fungsi sebagai berikut :

1. Sebagai Manajer Investasi

Manajer investasi yang dimaksud adalah, koperasi syariah dapat memainkan perannya sebagai agen atau sebagai penghubung bagi para pemilik dana. Koperasi syariah akan menyalurkan kepada calon atau anggota yang sudah ditunjuk oleh pemilik dana. Umumnya, apabila pemilihan menerima dana (anggota atau calon anggota) di dasarkan ketentuan yang diinginkan oleh pemilik dana, maka koperasi syariah hanya mendapatkan pendapatan atas jasa agennya. Misalnya jasa atas proses seleksi anggota penerima dana, atau biaya administrasi yang dikeluarkan koperasi atau biaya administrasi yang dikeluarkan koperasi atau biaya monitoring termasuk reporting. Kemudian apabila terjadinya wanprestasi yang bersifat force major yakni bukan kesalahan koperasi atau bukan kesalahan anggota, maka sumber dana tadi (pokok) dapat dijadikan beban untuk resiko yang terjadi. Akan yang tepat untuk seperti ini adalah Mudharabah Muqayyadah. Sebagai Investor.

Peran sebagai investor (*Shahibul Maal*) bagi koperasi syariah adalah jika sumber dana yang diperoleh dari anggota maupun pinjaman dari pihak lain yang kemudian dikelola secara profesional dan efektif tanpa persyaratan khusus dari pemilik dana, dan koperasi syariah memiliki hak untuk terbuka dikelolanya berdasarkan program-program yang dimilikinya. Prinsip pengelolaan dana ini dapat disebut sebagai Mudharabah Mutlaqah, yaitu investasi dana yang dihimpun dari anggota maupun pihak lain dengan pola investasi yang sesuai dengan syariah.

2. Fungsi Sosial

Konsep koperasi syariah mengharuskan memberikan pelayanan social baik kepada anggota yang membutuhkannya maupun kepada masyarakat dhu'afa. Kepada anggota yang membutuhkan pinjaman darurat (*emergency loan*) dapat diberikan pinjaman kebajikan dengan pengembalian pokok (*Al Qard*) yang sumber dananya berasal dari modal maupun laba yang dihimpun. Dimana anggota tidak dibebankan bunga dan sebagainya seperti koperasi konvensional. Sementara bagi anggota masyarakat dhu'afa dapat diberikan pinjaman kebajikan dengan atau tanpa pengembalian pokok (*Qardhul Hasan*) yang sumber dananya dari dana ZIS (*Zakat, Infaq, Shodaqoh*). Pinjaman *qardhul hasan* ini diutamakan sebagai modal usaha bagi masyarakat miskin agar usahanya menjadi besar, jika usahanya mengalami kemacetan, ia tidak perlu dibebani dengan pengembalian pokoknya.

Fungsi ini juga membedakan antara koperasi konvensional dengan koperasi syariah dimana konsep tolong menolong begitu kentalnya sesuai dengan ajaran islam :

وَتَعَاوُنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوُنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ

Artinya : “Dan tolong menolonglah kamu dalam kebaikan dan ketaqwaan dan janganlah kamu tolong menolong dalam permusuhan dan perbuatan dosa.” (QS Al-Ma'idah : 2).¹¹

E. Landasan Koperasi Syariah

Koperasi Syariah memiliki landasan sebagai berikut; (1) Koperasi syariah berlandaskan syariah Islam yaitu al-quran dan as-sunnah dengan saling tolong menolong (ta'awun) dan saling menguatkan (takaful). (2) Koperasi syariah berlandaskan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945. (3) Koperasi syariah berazaskan kekeluargaan.

F. Prinsip-Prinsip Koperasi Syariah

Adapun Prinsip-Prinsip Koperasi Syariah yaitu; (1) Kekayaan adalah amanah Allah swt yang tidak dapat dimiliki oleh siapapun secara mutlak, (2) Manusia diberi kebebasan bermu'amalah selama bersama dengan ketentuan syariah. (3) Manusia merupakan khalifah Allah dan pemakmur di muka bumi. (4) Menjunjung tinggi keadilan serta menolak setiap bentuk ribawi dan pemusatan sumber dana ekonomi pada segelintir orang atau sekelompok orang saja.¹²

¹¹ Departemen Agama, *Al-Qur'an dan.....*, 106.

¹² Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), 166.

G. Karakteristik Koperasi Syariah

Karakteristik Koperasi Syariah antara lain; (1) Mengakui hak milik individu terhadap modal usaha. (2) Tiadanya transaksi berbasis bunga (riba). (3) Berfungsinya institusi zakat. (4) Mengakui mekanisme pasar. (5) Mengakui motif mencari keuntungan. (6) Mengakui kebebasan berusaha. (7) Mengakui adanya hak bersama.

H. Produk-Produk Koperasi Syariah

1. Simpanan (*Funding*)

Produk simpanan dibagi menjadi dua berdasarkan prinsipnya, yaitu simpanan dengan prinsip *wadiah* dan simpanan dengan prinsip *mudharabah*.

2. Pembiayaan (*Financing*)

Berdasarkan pemanfaatannya pembiayaan dibagi menjadi dua yaitu; pembiayaan investasi dan pembiayaan modal kerja. Sedangkan berdasarkan sifatnya dibagi menjadi dua yaitu; pembiayaan konsumtif dan pembiayaan produktif. Berdasarkan pemanfaatannya pembiayaan dibagi menjadi dua yaitu; pembiayaan investasi dan pembiayaan modal kerja. Sedangkan berdasarkan sifatnya dibagi menjadi dua yaitu; pembiayaan konsumtif dan pembiayaan produktif.

3. Konsep Dasar Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Jenis pembiayaan

di Bank Syariah sebagaimana dalam bukunya Adiwarman A. Karim yang berjudul *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan* adalah sebagai berikut; pembiayaan modal kerja syariah, pembiayaan investasi syariah, pembiayaan konsumtif syariah, pembiayaan sindikasi, pembiayaan berdasarkan take over, pembiayaan letter of credit.¹³ Pembiayaan konsumtif syariah yang diberikan untuk tujuan. Di luar usaha dan umumnya bersifat perorangan. Menurut Muhammad Syafii Antonio dalam bukunya yang berjudul *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik* pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Menurut Muhammad Ridwan dalam bukunya *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil* pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, baik yang digunakan sesaat maupun dalam jangka waktu yang relatif panjang. Tidak jauh berbeda dengan apa yang didefinisikan oleh Adiwarman A. Karim dan Muhammad Syafii Antonio, Muhammad Nur Rianto Al Arif mendefinisikan pembiayaan konsumtif sebagai pembiayaan yang ditujukan untuk pembiayaan yang bersifat konsumtif, seperti pembiayaan untuk pembelian rumah, kendaraan bermotor, pembiayaan pendidikan dan apapun yang sifatnya konsumtif

4. Dasar Hukum Pembiayaan Konsumtif

¹³ Karim, Adiwarman A, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, edisi ketiga, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2009), 231.

- a. Substantif : perjanjian atas dasar kebebasan berkontrak.
- b. Administratif : keppres no. 61/1988 ttg lembaga pembiayaan dan keppmenkeu no. 1251/kmk.013/1988 ttg ketentuan dan tatacara pelaksanaan lembaga pembiayaan.

5. Tujuan Pembiayaan Konsumtif

Tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan nilai-nilai Islam. Pembiayaan tersebut harus dapat dinikmati oleh sebanyak-banyaknya pengusaha yang bergerak di bidang industri, pertanian, dan perdagangan untuk menunjang kesempatan kerja dan menunjang produksi dan distribusi barang-barang dan jasa-jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan dalam negeri maupun ekspor. Pembiayaan konsumtif diperlukan oleh pengguna dana untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan akan habis dipakai untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Kebutuhan konsumsi dapat dibedakan atas kebutuhan primer (pokok atau dasar) dan kebutuhan sekunder. Prinsip Pembiayaan Konsumtif. Dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan bank syariah bagian *marketing* harus memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah. Di dunia perbankan syariah prinsip penilaian dikeal dengan 5 C + 1 C, yaitu sebagai berikut:

a. *Character*

Character yaitu penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan dengan tujuan untuk memperkirakan

kemungkinan bahwa penerima pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya.

b. *Capacity*

Capacity yaitu penilaian secara subjektif tentang kemampuan penerima pembiayaan untuk melakukan pembayaran. Kemampuan diukur dengan catatan prestasi penerima pembiayaan di masa lalu yang didukung dengan pengamatan di lapangan atas sarana usahanya seperti toko, karyawan, alat-alat, pabrik serta metode kegiatan.

c. *Capital*

Capital yaitu penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan yang diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh *rasio finansial* dan penekanan pada komposisi modalnya.

d. *Collateral*

Collateral yaitu jaminan yang dimiliki calon penerima pembiayaan. Penilaian itu bertujuan untuk lebih meyakinkan bahwa jika suatu resiko kegagalan pembayaran tercapai terjadi, maka jaminan dapat dipakai sebagai pengganti dari kewajiban.

e. *Condition*

Condition bank syariah harus melihat kondisi ekonomi yang terjadi di masyarakat secara spesifik melihat adanya keterkaitan dengan jenis usaha yang dilakukan oleh calon penerima pembiayaan. Hal ini

tersebut karena kondisi eksternal berperan besar dalam proses berjalannya usaha calon penerima pembiayaan.

f. Constraint

Constraint yaitu hambatan-hambatan yang mungkin mengganggu proses usaha.¹⁴

6. Prosedur Permohonan Pembiayaan

a. Pengajuan Berkas-Berkas

Dalam hal ini pemohon pembiayaan mengajukan permohonan pembiayaan yang dituangkan dalam suatu proposal. Kemudian dilampiri dengan berkas-berkas lainnya yang dibutuhkan, antara lain; foto copy ktp, foto copy kartu keluarga, foto copy akta nikah.

b. Penyelidikan berkas

Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai persyaratan dan sudah benar, termasuk menyelidiki keabsahan berkas.

I. Manajemen Koperasi Syariah

1. Manajemen Umum

Koperasi syariah termasuk lembaga keuangan yang harus dikelola secara amanah, profesional, dan mandiri. Koperasi syariah juga merupakan factor penting sebagai pendukung utama dalam mewujudkan

¹⁴ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, Edisi Revisi 2005), 304.

pilar perekonomian suatu bangsa (umat). Disamping itu juga dituntut untuk melakukan berbagai inovasi dan menjalin koperasi syariah bukan semata-mata ditentukan oleh pendapatan atau laba saja, melainkan juga ditentukan oleh ketepatan penyalurannya dan keberhasilan melakukan sinergi dengan lembaga sejenis.¹⁵ Mengingat begitu pentingnya koperasi syariah, maka dibutuhkan suatu strategi dan sasaran koperasi syariah yang matang dan dituangkan dalam Rencana Kerja dan Anggaran Tahunan Koperasi Syariah (RKATKS) sebagai acuan pengurus dalam melakukan kegiatan operasional koperasisyariah. RKATKS dibuat oleh pengelola dan pengurus pada periode akhir tahun, sehingga tahun sudah dapat digunakan sebagai acuan operasional.¹⁶

2. Omset Penjualan

Omzet adalah jumlah uang hasil penjualan barang (dagangan) tertentu selama masa jual.¹⁷ Aktivitas penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan karena jika aktivitas penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik maka secara langsung dapat merugikan perusahaan. Dapat disebabkan karena sasaran penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan pendapatan pun akan berkurang. Defenisi penjualan sangat luas. Beberapa ahli menyebutkan sebagai ilmu dan beberapa yang

¹⁵ Tim Dakwatuna, “*Ekonomi Syariah, Koperasi dalam Islam*”, artikel di akses pada 7 Januari 2017

¹⁶ kementrian negara koperasi dan usaha kecil dan menengah Republik Indonesia, *Petunjuk pelaksanaan kegiatan usaha koperasi jasa keuangan syariah*, (Jakarta: 2009), 17.

¹⁷ Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1990)

lain menyebut sebagai seni, adapula yang memasukkan masalah etika dalam penjualan. Pada pokoknya istilah menjual dapat diartikan sebagai berikut : menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak Orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkannya.¹⁸

Pengertian penjualan menurut Henry Simamora menyatakan bahwa penjualan adalah lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa.¹⁹ Sedangkan menurut Chairul Marom penjualan artinya penjualan barang dengan sebagai usaha pokok perusahaan yang biasa dilakukan secara teratur.²⁰

Menurut Winardi mengatakan bahwa penjualan merupakan sebuah proses dimana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjual dipenuhi, melalui antar pertukaran dan kepentingan.²¹ Sedangkan menurut Preston dan Nelson dalam Winardi penjualan berarti berkumpulnya seorang pembeli dan seorang penjual dengan tujuan melaksanakan tukar menukar barang-barang dan jasa-jasa berdasarkan pertimbangan yang berharga seperti misalnya pertimbangan uang. Berdasarkan pengertian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah persetujuan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli, dimana penjual menawarkan suatu produk

¹⁸ Basu Swasta, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta : Liberty, 1999), 5.

¹⁹ Henry Simamora, *Akuntansi Basis Pengembangan Keputusan Bisnis*, (Jakarta: Kencana, 2000), 24.

²⁰ Chairul Marom, *System Akuntansi Perusahaan Dagang*, (Jakarta : PT. Prenhallindo, 2002), 28.

²¹ Winardi, *Ilmu Dan Seni Menjual*, (Bandung : Nova, 1998), 30.

denga harapan pembeli dapat menyerahkan sejumlah uang sebagai alat ukur produk tersebut sebesar harga jual yang telah disepakati.

Kegiatan penjualan dapat tercipta suatu proses penukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli. Dalam perekonomian, seorang yang menjual sesuatu akan mendapatkan imbalan beberapa uang. Dengan alat penukaran berupa uang, orang akan lebih mudah memenuhi segala keinginannya dan penjualan akan lebih mudah dilakukan.

3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi omset Penjualan

Aktifitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor tertentu yang dapat meningkatkan aktifitas perusahaan, oleh karena itu manager penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. Faktorfaktor yang mempengaruhi penjualan antara lain sebagai berikut: ²²

a. Kondisi dan Kemampuan Penjualan

Transaksi jual-beli atau pemindahan hak milik secara komersil atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan dengan Jenis dan karakteristik barang yang

²² Swasta, Basu. Manajemen Pemasaran Modern. (Yogyakarta : Liberty, 2000)

ditawarkan, Harga produk, Syarat penjualan seperti: pembayaran, pengantaran, pelayanan, sesudah penjualan, garansi dan sebagainya.

b. Kondisi pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

- 1) Jenis pasar
- 2) Kelompok pembeli atau segmen pasar
- 3) Daya belinya
- 4) Frekuensi pembeli
- 5) Keinginan dan kebutuhan

c. Modal

Modal maksudnya akan lebih sulit bagi penjualan barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli, atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjualan. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dulu membawa barangnya ketempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti: alat transportasi, tempat peragaan baik didalam perusahaan maupun diluar perusahaan, usaha promosi, dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjualan memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk kegiatan tersebut.

d. Kondisi Organisasi Perusahaan

Perusahaan besar biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang orang-orang tertentu/ahli dibidang penjualan.

4. Tujuan Omset Penjualan

Islam adalah agama yang memiliki ajaran komprehensif dan universal. Komprehensif berarti syari'ah Islam merangkum seluruh aspek kehidupan. Baik ritual maupun sosial ekonomi (mu'amalah). Sedangkan universal bermakna bahwa syari'at Islam dapat diterapkan dalam setiap waktu dan tempat sampai datangnya hari akhir. Kegiatan sosial ekonomi (bermu'amalah) dalam Islam mempunyai cakupan yang sangat luas dan fleksibel. System perekonomian Islam saat ini lebih dikenal dengan fiqh mu'amalah. Fiqh mu'amalah adalah aturan-aturan (hukum) Allah yang ditujukan untuk mengatur kehidupan manusia dalam urusan kehidupan atau urusan yang berkaitan dengan urusan duniawi sosial kemasyarakatan.²³ bagi perusahaan pada umumnya penjualan mempunyai tiga tujuan yaitu:

- a. Mencapai volume penjualan tertentu
 - b. Mendapatkan laba tertentu.
 - c. Menunjang pertumbuhan perusahaan
- #### 5. Faktor yang harus diperhatikan dalam mencapai tujuan penjualan
- a. Modal yang diperlukan.
 - b. Kemampuan merencanakan dan membuat produk
 - c. Kemampuan menentukan harga yang tepat

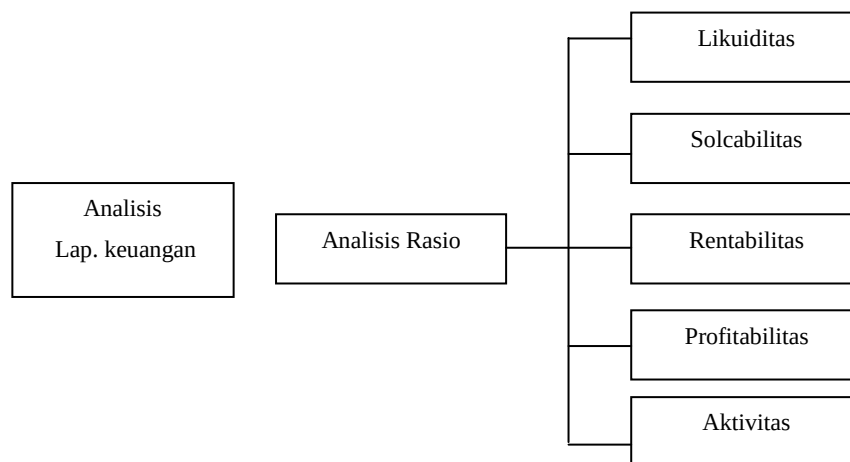
²³ Rachmat Syafe'i, *Fiqh Mu'amalah*, (Bandung : CV Pustaka Setia, 2004), 15.

- d. Kemampuan memilih penyalur yang tepat
 - e. Kemampuan menggunakan cara yang tepat
6. Analisis Laporan Keuangan

Dalam analisis laporan keuangan dapat dilakukan tiga jenis analisi yaitu analisis rasio, yaitu analisis perbandingan (comparative) serta analisis sumber dan penggunaan dana. Lebih jelasnya pada pembagiannya akan ditunjukkan pada bagan berikut

Bagan 1.

Analisis Laporan Keuangan



Pada penelitian ini analisis yang kami gunakan adalah analisis rasio. Karena dengan analisis kita dapat memperoleh gambaran yang lebih jernih tentang kondisi keuangan bisnis Koperasi Syariah Nuri dan kita dapat mengetahui kekuatan dan kelemahan dari Koperasi Syariah Nuri tersebut. Secara umum rasio keuangan dibagi lima golongan, diantaranya:

Rasio Likuiditas, yaitu rasio yang menunjukkan kemampuan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya (termasuk kemampuan jangka panjang yang telah

berubah menjadi kewajiban jangka pendek). Ada beberapa rasio yang digunakan dalam mengukur likuiditas diantaranya:

- a. *Current Ratio*, digunakan untuk menunjukkan sejauh mana kewajiban lancar (*current liabilitas*) dijamin pembayarannya oleh aktiva lancar (*current asset*).

$$\text{CURRENT RATIO} = \frac{\text{AKTIVA LANCAR}}{\text{KEWAJIBAN LANCAR}}$$

- b. *Quick Ratio*, adalah ukuran untuk mengetahui kemampuan bank dalam membayar utang jangka pendeknya dengan aktiva lancar yang lebih likuid

$$\text{QUICK RATIO} = \frac{\text{KAS}}{\text{KEWAJIBAN LANCAR}}$$

- c. *Solvabilitas* digunakan untuk menunjukkan sejauh mana modal sendiri menjamin seluruh utang. Untuk itu dalam perhitungan menggunakan DER (*Debt to Equity Ratio*)

$$\text{DER} = \frac{\text{KEWAJIBAN LANCAR}}{\text{MODAL SENDIRI}}$$

- d. *Rentabilitas*, rasio ini digunakan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam mencetak laba. Dalam hal ini ada dua rumus yang dapat digunakan yaitu ROA (*Return On Asset*) untuk mengetahui pengembalian bisnis atas seluruh investasi yang dilakukan, dan ROE (*Return On Equity*) digunakan untuk mengukur keberhasilan bisnis dalam memperkaya pemegang saham.⁴⁴

$$\text{ROA} = \frac{\text{LABA BERSIH}}{\text{TOTAL AKTIVA}} \times 100 \%$$

$$\text{ROE} = \frac{\text{LABA BERSIH}}{\text{MODAL SENDIRI}} \times 100\%$$

⁴⁴ Jopie Jusuf, *Analisis kredit untuk Account Officer*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama 2008. 50-60

- e. Profitabilitas, rasio yang menunjukkan tingkat efektivitas yang dipakai melalui usaha operasional bank. Untuk itu dapat menggunakan profit margin, yaitu gambaran efisiensi suatu bank dalam menghasilkan laba.

$$\text{PROFIT MARGIN} = \frac{\text{LABA BERSIH}}{\text{TOTAL PENDAPATAN}}$$

- f. Aktivitas (*Debt to Asset*), adalah ukuran untuk menilai tingkat efisiensi bank dalam memanfaatkan sumber dana yang dimilikinya. Rasio ini meliputi :

- 1) *Fixed Asset Turnover* (FAT) adalah kemampuan aktivitas (efisiensi) dana yang tertanam dalam keseluruhan aktiva tetap bank dalam suatu periode tertentu dengan jumlah keseluruhan aktiva.

$$\text{FIXED ASSET TURNOVER} = \frac{\text{AKTIVA TETAP}}{\text{TOTAL AKTIVA}}$$

- 2) *Total Asset Turnover* adalah rasio yang menunjukkan kemampuan dana yang tertanam dalam keseluruhan aktiva berputar dalam suatu periode tertentu atau kemampuan bank dalam mengelola sumber dana dalam menghasilkan pendapatan (revenue).²⁴

$$\text{TOTAL ASSET TURNOVER} = \frac{\text{PENDAPATAN OPERASIONAL}}{\text{TOTAL AKTIVA}}$$

1. Variabel – Variabel yang Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Koperasi Syariah Nuri Keberhasilan

Konsep keberhasilan senantiasa dikaitkan dengan nilai-nilai moral. Monser kahf mengutip pendapat M. N. Sidiqi mengatakan :

²⁴ muhammad, *Manajemen Dana Syariah*. (Yogyakarta : Penerbit Ekomisia Kampus Fakultas Ekonomi UII. 2004),159.

“ Keberhasilan terletak dalam kebaikan. Dengan perilaku manusia yang semakin sesuai dengan pembakuan-pembakuan moral dan semakin tinggi kebbaikanya, maka dia semakin berhasil selama hidupnya, pada setiap fase keberadaan, pada setiap langkah, individu muslim berusaha berbuat selaras dengan nilai-nilai moral”²⁵

Dan dalam sebuah artikel yang memperoleh data dari milis mendukung pendapat tersebut, dimana dinyatakan bahwa dipercaya yang menjadi modal dalam bekerja dan berusaha dalam meraih keberhasilan diantaranya kerja keras (98%), pengetahuan (96%), pendekatan atau lobi (86%), keberuntungan (47%) dan yang terpenting dari hal itu semua adalah sikap/ tingkah laku (100%).²⁶

Sedangkan bisnis yang merugi dalam Islam menurut DR. Mustaq Ahmad disebabkan oleh tiga faktor :

- a. Investasi modal yang jelek, maksudnya adalah menanamkan modal pada bisnis yang bertolak belakang dengan syariat agama, seperti menjual diri mereka untuk hal-hal yang bersifat sihir.
- b. Keputusan yang tidak sehat, diartikan keputusan yang hanya mementingkan dunia, menyukai hal-hal khabits, menyadarkan pada harta dan kekuasaan bukan kepada kebenaran dan keadilan.

²⁵ Monzer Kahf, *Ekonomi Islam (Telaah Analitik Terhadap Fungsi Ekonomi Islam)* Terjemahan Machnum Husein (Yogyakarta : Pustaka Pelajar Offset, 1995) , 18.

²⁶ Citrus, *Faktor Keberhasilan*, artikel ini diakses pada 14 Januari 2017
<http://www.enfajar.net/chit-chat/faktor-keberhasilan>

- c. Perilaku jahat, yang dimaksud adalah mempraktekkan riba, melibatkan diri dalam minuman keras dan judi, mengkhianati amanah dan kepercayaan.²⁷

Adanya rasa memiliki dan perhatian yang benar terhadap maju mundurnya Koperasi Syariah Nuri, pengurus dan pengelola akan memberikan hasil yang optimal dalam usaha mereka dalam mengembangkan Koperasi Syariah Nuri. Selain itu dengan rasa memiliki yang dimiliki oleh seluruh komponen Koperasi Syariah Nuri akan menciptakan suasana kekeluargaan, bukan sekedar mitra kerja. Oleh karena itu memiliki peranan yang penting dalam keberhasilan sebuah Koperasi.

Sebagai lembaga yang mengelola keuangan secara profesional, maka Koperasi syariah Nuri Jatim harus menganut prinsip-prinsip manajemen yang baik. Oleh karena itu Koperasi syariah Nuri Jatim tidak bisa dikelola hanya dengan berbekal semangat saja. Aspek ekonomi dan manajemen keuangannya harus dikuasai secara maksimal. Koperasi syariah Nuri Jatim harus mengikuti trend perkembangan lingkungan bisnisnya, sehingga tidak ketinggalan inovasi produknya terus dilakukan dalam rangka merebut pasar.

²⁷ Toto Tasmara, *Etos Kerja Pribadi Muslim*. (Yogyakarta : DEW, 1995), 52.

Secara garis besar, fungsi manajemen itu dibedakan menjadi empat, yaitu planning (perencanaan), actuating (pelaksanaan), organizing (pengorganisasian) dan controlling (kontrol/pengawasan). Berbagai fungsi manajemen, untuk mencapai tujuan organisasi. Manajemen merupakan tindakan menata setiap elemen organisasi supaya tujuan organisasi dan individu dapat dengan mudah dicapai. Menjaga keseimbangan antara tujuan-tujuan yang saling bertentangan.

Manajemen berguna untuk menyelaraskan berbagai kepentingan yang berbeda dalam satu organisasi, seperti kepentingan karyawan berbeda dengan kepentingan pemilik, pemilik berbeda dengan kepentingan masyarakat dan lingkungan dan lain-lain. Juga untuk menyelaraskan konflik yang mungkin muncul atau bahkan menciptakan konflik supaya organisasi tetap dinamis.

Koperasi syariah Nuri Jatim sebagai organisasi yang juga berfungsi sosial, harus dikelola dengan mengacu pada prinsip manajemen tersebut, yang tentu saja dapat dikembangkan sesuai dengan kebutuhan organisasi.

Beberapa prinsip atau kaidah dan teknik manajemen yang ada relevansinya dengan kaidah Islam adalah prinsip *amar ma'ruf* dan

nahi mungkar, kewajiban menyampaikan amanah, kewajiban menegakkan kebenaran dan kewajiban menegakkan keadilan.²⁸

²⁸ Muhammad Ridwan, manajemen Baitul Maal wat Tamwil, (Yogyakarta : UII press, 2004), 135-137.

BAB III

Metode Penelitian

A. Metode Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dan kuantitatif. Penelitian kuantitatif yaitu penelitian yang menekankan pada pengujian teori-teori melalui variabel-variabel penelitian dalam angka dan melalui analisis data dengan menggunakan statistic atau permodelan matematis.²⁹

Metode penelitian merupakan cara yang digunakan peneliti untuk mendapatkan data dalam proses penelitian. Dalam mengolah skripsi ini penulis menggunakan metode penelitian sebagai berikut:

1. Jenis penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) yang bertujuan untuk mempelajari secara intensif tentang keadaan sekarang dan intraksi lingkungan suatu unit sosial.

2. Pendekatan penelitian

Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kualitatif. Dalam riset, data yang diperlukan ialah data dalam bentuk yang diwakili dengan angka.

3. Tempat penelitian

²⁹ Singgih Santoso, Buku Latihan SPSS Statistik Parametrik. (Jakarta : PT. Elek Media Komuntindo, 2004), 34.

Tempat penelitian ini dilakukan di Koperasi syariah NURI Jatim yang berlokasi di Jl. Raya Palduding Kec.Palengaan Pamekasan.

B. Teknik Pengumpulan Data

1. Jenis Data

a. Data primer

Data primer adalah data yang diperoleh peneliti dari sumber asli. Data primer yang peneliti ambil adalah data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan karyawan koperasi syariah nuri mengenai faktor-faktor yang mendorong perkembangnya omset yang terjadi dari tahun 2013-2015 koperasi sampai tumbuh pesat seperti sekarang.

b. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh bukan dari sumber pertama, namun sumber kedua, ketiga dan seterusnya. Data sekunder memberikan penjelasan mengenai bahan data primer. Data ini bisa diperoleh dari buku-buku, jurnal, ensiklopedi dan lain-lain yang relevan. Data sekunder ini didapatkan oleh peneliti sebagai penunjang, ketika data primer tidak begitu jelas. Sehingga pada saat mendapatkan data pertama, peneliti akan merasa dibantu dengan adanya data sekunder berikut sebagai bahan pertimbangan.

C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yang digunakan peneliti adalah sebagai berikut :

1. Teknik dokumentasi

Teknik dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data kualitatif dengan melihat atau menganalisis faktor-faktor pendorong apa saja yang dibuat oleh subyek sendiri dalam mengembangkan omset dalam ruang lingkup Koperasi syariah Nuri Jatim. Studi dokumentasi merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan peneliti kualitatif untuk mendapatkan gambaran dari sudut pandang subyek melalui suatu media tertulis dan dokumentasi lainnya yang dapat membuat referensi bagi peneliti yang dibuat langsung oleh subyek yang bersangkutan.

Selama proses penelitian, peneliti juga bisa mengumpulkan dokumen-dokumen kualitatif. Dokumen ini bisa berupa dokumen publik (laporan kantor, buku harian kantor dan lain-lain).³⁰ Peneliti menggunakan pengumpulan data dengan dokumentasi supaya bisa mempelajari dokumen-dokumen seperti photo ketika transaksi dengan nasabah, seperti tata cara penyampaian pada nasabah serta faktor pendorong berkembangnya omset di Koperasi syariah Nuri Jatim.

2. Teknik Wawancara

Wawancara atau interview merupakan salah satu bentuk teknik pengumpulan data yang banyak digunakan dalam penelitian deskriptif kualitatif. Wawancara dilakukan secara lisan dalam pertemuan tatap muka secara individu. Dan peneliti akan

³⁰ John W. Creswell, *Research Design Pendekatan kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed*, Cet. Ke-III (Yogyakarta: Pustaka Pelajar), 267.

melakukan interview kepada kepala/karyawan dalam sudut pandang faktor pendorong perkembangan omset yang telah dikelola oleh koperasi syariah Nuri.

Penggunaan wawancara bertujuan agar data yang diteliti mendapatkan jawab yang sangat jelas dan rinci. Dari hasil wawancara tersebut diolah melalui analisis statistik, dan juga peneliti menggunakan bantuan pedoman wawancara untuk memudahkan dan memfokuskan pertanyaan yang akan dibuat sebagai bahan pertimbangan dalam penyusunan skripsi ini.

Dalam melakukan wawancara, peneliti menggunakan pedoman wawancara, yaitu wawancara terstruktur yang dibuat untuk mewawancarai pegawai menejer utama koperasi syariah Nuri di pamekasan. Peneliti mempersiapkan pertanyaan-pertanyaan wawancara dan tidak berpedoman pada pertanyaan yang tidak terstruktur, pertanyaan umum dan pertanyaan khusus secara mendalam, dan bertatap muka secara langsung dengan responden sehingga mendapatkan data yang akurat. Informan adalah orang yang diwawancarai, diminta informasi oleh peneliti atau wawancara. Informan adalah orang yang diperkirakan menguasai dan memahami data, informasi, ataupun fakta dari suatu objek penelitian.⁵²

⁵² Nana Syaodih Sukmadinata, Metode Penelitian Pendidikan (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2009), 216.

Dalam hal ini peneliti memilih informan yang banyak menguasai informasi dan banyak memberikan argumen terkait dengan hal yang menyangkut tentang faktor pendorong perkembangan omset di Koperasi Syariah Nuri seperti manajer utama dan karyawan yang berkompeten dalam bidangnya.

D. Metode Analisis Data

Analisis data dalam penelitian kualitatif, dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Pada saat wawancara dan pengumpulan data dalam periode tertentu, pada saat wawancara dan pengumpulan dokumen-dokumen, peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang diwawancarai kemudian dokumen dari hasil yang dikumpulkan peneliti di Koperasi syariah Nuri Jatim tersebut. Bila jawaban yang diwawancarai dan dokumen-dokumen setelah dianalisa terasa belum memuaskan, maka peneliti akan melanjutkan pertanyaan lagi, hingga diperoleh data yang dianggap kredibel.⁵³

Sugiono menyatakan dalam bukunya yang berjudul Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D dengan mengutip dari Miles dan Huberman mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah tidak ada lagi. Menurut Miles dan Huberman ada 3 aktivitas dalam analisis data yaitu sebagai berikut :

⁵³ Sugiono, Metode Penelitian kuantitatif Kualitatif Dan R&D, 245.

1. *Data Reduction* (Reduksi Data) yaitu data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak. Maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Seperti telah dikemukakan, semakin lama peneliti kelapangan, maka jumlah data akan semakin banyak, kompleks dan rumit. Untuk itu segera dilakukan analisa data melalui reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dalam penelitian ini tentang faktor pendorong perkembangan aset dan omset, reduksi data diolah ketika dalam jumlah perkembangan nasabah dan mengklasifikasi faktor-faktor apa saja mendorong berkembangnya omset di Koperasi Syariah Nuri.
2. *Data Display* (Penyajian Data), setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori *flowchart* dan sejenisnya. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif. Dengan medisplaykan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

Setelah beberapa cara yang dilakukan untuk reduksi data maka peneliti membuat tabel *flowchart* untuk lebih gampang ketika ingin menganalisa data tersebut, seperti menganalisis faktor apa saja yang mendorong perkembangan omset Koperasi Syariah Nuri Jatim.

3. Penarikan kesimpulan merupakan hasil akhir dari analisis data sehingga dapat diketahui secara ringkas mengenai data yang sudah diolah. Kesimpulan ini mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan dari awal, tetapi mungkin juga tidak. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

E. Uji Keabsahan Data

Uji keabsahan dapat dilakukan dengan triangulasi pendekatan dengan kemungkinan melakukan terobosan metodologis terhadap masalah-masalah tertentu yang kemungkinan dapat dilakukan seperti apa yang dalam bukunya Burhan Bungin dikemukakan oleh Burgess dengan “strategi penelitian ganda” atau seperti yang dikatakan oleh Denzin dengan “Triangulasi” Pelaksanaan teknis dari langkah pengujian keabsahan ini akan memanfaatkan; peneliti, sumber, metode dan teori.

1. Triangulasi Kejujuran Peneliti

Cara ini dilakukan untuk menguji kejujuran, subjektifitas, dan kemampuan merekam data oleh peneliti di lapangan. Perlu diketahui bahwa sebagai manusia, peneliti sering kali sadar atau tanpa sadar melakukan tindakan-tindakan yang merusak kejujurannya ketika pengumpulan data, atau terlalu melepaskan subjektifitasnya bahkan kadang tanpa kontrol, ia melakukan rekaman-rekaman yang salah terhadap data lapangan. Melihat

kemungkinan-kemungkinan ini maka perlu dilakukan triangulasi terhadap peneliti, yaitu meminta bantuan peneliti lain melakukan pengecekan langsung, wawancara ulang serta merekam data yang sama di lapangan. Hal ini adalah sama dengan proses verifikasi terhadap hasil penelitian yang telah dilakukan oleh seorang peneliti. Peneliti sudah melakukan wawancara lagi dan sudah meminta bantuan seorang teman yang menemani peneliti dalam penelitian saat di lapangan, teman peneliti secara langsung mendengarkan hasil wawancara yang diperoleh oleh peneliti.

2. Triangulasi dengan Sumber Data

Dilakukan dengan membandingkan dan mengecek, baik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui di waktu dan cara yang berbeda dalam metode kualitatif yang dilakukan dengan (1) membandingkan hasil pengamatan dengan hasil wawancara (2) membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi (3) membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakan sepanjang waktu (4) membandingkan keadaan dan perspektif seorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang lain seperti rakyat biasa, orang yang berpendidikan menengah atau tinggi, orang berada dan orang pemerintahan (5) membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan. Hasil dari perbandingan yang diharapkan adalah berupa kesamaan atau alasan-alasan terjadinya perbedaan.

Peneliti telah melakukan triangulasi sumber data semua di atas dan dengan beberapa informan yang telah memberikan informasi, sehingga dapat membandingkan hasil wawancara yang diperoleh setelah 1 minggu wawancara.

3. Triangulasi dengan Metode

Mengacu pendapat Patton seperti yang dikutip dalam buku Burhan Bungin dengan menggunakan strategi : (1) pengecekan derajat kepercayaan penemuan hasil penelitian beberapa teknik pengumpulan data (2) pengecekan beberapa sumber data dengan metode yang sama.

Triangulasi ini dilakukan untuk melakukan pengecekan terhadap penggunaan metode pengumpulan data, apakah informasi yang didapat dengan metode interview sama dengan metode dokumentasi, atau apakah hasil dokumentasi sesuai dengan informasi yang diberikan ketika di interview dan mengambil dokumentasi di koperasi Nuri akan memberikan informasi yang sama atau berbeda. Apabila berbeda maka peneliti harus dapat menjelaskan perbedaan itu, tujuannya adalah untuk mencari data dengan metode yang berbeda.

4. Triangulasi dengan Teori

Dilakukan dengan menguraikan pola, hubungan dan menyertakan penjelasan yang muncul dari analisis untuk mencari tema untuk penjelasan pembandingan. Secara induktif dilakukan dengan menyertakan usaha pencarian cara lain untuk mengorganisasikan data yang dilakukan

dengan jalan memikirkan kemungkinan logis dengan melihat apakah kemungkinan- kemungkinan ini dapat ditunjang dengan data.

Triangulasi dengan teori menurut Lincont dan Gubah dalam buku Burhan Bungin, berdasarkan anggapan bahwa fakta tidak dapat diperiksa derajat kepercayaannya dengan satu atau lebih teori. Di pihak lain, Patton dalam Burhan Bungin berpendapat lain yaitu bahwa hal itu dapat dilaksanakan dan hal itu dinamakannya penjelasan banding (rival explanation). Hal itu dapat dilakukan dengan menyertakan usah pencarian cara lainnya untuk mengorganisasikan data yang barangkali mengarahkan pada upaya penemuan penelitian lainnya.

Secara logika dilakukan dengan memikirkan kemungkinan logis lainnya dan kemudian melihat apakah kemungkinan-kemungkinan itu dapat ditunjang data lain dengan maksud untuk membandingkannya. Apabila peneliti gagal menemukan informasi yang cukup kuat untuk menjelaskan kembali informasi yang telah diperoleh justru peneliti telah mendapat bukti bahwa derajat kepercayaan hasil peneliti sudah tinggi.

BAB IV

ANALISIS DATA DAN HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Sejarah Koperasi Syariah Nuri Pamekasan

Koperasi Syariah Nuri yang didirikan pada tanggal 1 Desember 2008 dengan jumlah anggota sebanyak 23 orang termasuk pengurus dan pengawas, seluruh anggotanya. Yang notabenenya alumni santri pondok pesantren Banyuanyar.

Sejarah berdirinya KSN Jl. Simpang Tiga Palduding Kabupaten Pamekasan dibentuk Pada hari senin tanggal 1 bulan Desember 2008 dan mulai beroperasi pada tanggal 1 Januari 2009, selanjutnya berbadan hukum dari dinas koperasi dan UKM kabupaten pamekasan No. 02/BH/XVI.19/2010, tertanggal 29 April 2010. Nomor pokok wajib pajak (NPWP) KSN : 03.020.416.8-000 terdaftar pada tanggal 20 Oktober 2010.

Selanjutnya pada tanggal 11 Desember 2014 Koperasi Syariah Nuri telah memperoleh pengesahan akta perubahan anggaran Dasar dari Pemerintah Provinsi Jawa Timur Nomor: P2t/10/09.02/01/XII/2014, tanggal 11 Desember 2014 serta surat izin usaha simpan pinjam dari pemerintah provinsi jawa timur nomor : P2T/26/09.06/01/2014, tanggal 11 Desember 2014.³¹

³¹ John W. Creswell, Research Design Pendekatan kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed, Cet. Ke-III (Yogyakarta: Pustaka Pelajar), 267.

Sebagaimana disebutkan pada pasal 33 Undang-undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945, antara lain mempunyai pengertian bahwa pelaku utama perekonomian Indonesia adalah Badan Usaha Milik Negara, sedangkan Badan Usaha Milik Swasta dan Koperasi yang dipandang sebagai kaki guru perekonomian Indonesia.

Landasan hukum berdirinya Koperasi Syariah Nuri adalah undang-undang republik Indonesia nomor 25 tahun 1992 tentang pokok-pokok perkoperasian. Sejak mulai berdiri Koperasi Syariah Nuri sudah mempunyai izin yang resmi bahkan saat ini sudah ke tingkat Jawa Timur.³²

2. Visi dan Misi

Visi Koperasi Syariah Nuri adalah menjadikan Koperasi Syariah sebagai pilar pembangunan ekonomi Umat bagi masyarakat Pamekasan pada khususnya, dan bagi masyarakat Indonesia pada umumnya.³³

Misi Koperasi Syariah Nuri Pamekasan :

- a. Meningkatkan pendapatan anggota khususnya dan masyarakat pada umumnya
- b. Mensejahterakan anggota khususnya dan masyarakat luas pada umumnya
- c. Membentuk stabilitas ketahanan pangan masyarakat luas melalui perluasan swa sembada pangan yang kokoh dan berkelanjutan

³² Ibid....., 1

³³ Ibid....., 1

- d. Membangun kesadaran masyarakat akan kehidupan bergotong royong dalam melakukan aktivitas usahanya
- e. Menciptakan pengusaha-pengusaha muslim yang tangguh dilingkungan masyarakat

3. Anggota

Anggota Koperasi Syariah Nuri yang memiliki Simpanan Pokok Khusus (SPK) sekaligus berposisi sebagai pendiri kantor pusat dan cabang berjumlah 729 orang.³⁴

4. Struktur Organisasi

a. Susunan Dewan Syar'ie Koperasi Syariah Nuri pusat Pamekasan adalah:

Ketua	: KH. Muhammad Syamsul Arifin
Anggota	: KH. Abdul Ghafur Syafiuddin, Lc.
	: KH. Hasbullah Muhammad
	: RKH. Amin Zaini Ra'i

b. Susunan Pengawas Koperasi Syariah Nuri Pamekasan adalah:

Ketua	: Drs. Moh. Kholil Asy'ari
Anggota	: Dr. H. Zainuddin Syarif, M. Ag
	: Mohammad Rofi'uddin, S. HI. MM
	: Zainullah Shomad, M. Pd.I

³⁴ Ibid.....,1

c. Susunan Pengurus Koperasi Syariah Nuri Pusat Pamekasan

Adalah :

Ketua	: Achmad Mukhlisin, S.H.
Sekretaris	: Abdul Wafi Jamal, S.Pd
Bendahara	: H. Akhmad Farhum, S. Ag

d. Susunan Pengelola Koperasi Syariah Nuri Pusat Pamekasan:

Manajer Utama	: Abdul Wafi, SE. Sy
Staf Div. Administrasi dan perkantoran	: Ali Murtadho
Staf Div. Hukum dan Kelembagaan	: Muhammad Hendrik

e. Susunan Pengelola dan Alamat Kantor : Pengelola Koperasi

Syariah Nuri Palduding : Jl. Raya Palengaan simpang 3 Palduding,
Desa Plakpak Kecamatan Pegantenan - Pamekasan

Manajer	: Yazid
Teller	: Abdus Salam, S.Pd.I
Customer Service	: Mohammad Syamsul Arifin, S.Pd.I
Marketing	: Ahmad Wafir, S.Pd.

**f. Pengelola Kantor Kas Koperasi Syariah Nuri Di Pondok Pesantren
Darul Ulum Banyuanyar**

Manajer : Mustofa, S.Pd.I

**g. Pengelola Koperasi Syariah Nuri Cabang Sokobenah : Dsn
Palerenan, Desa Tobaih Timur, Kec. Sokobah, Kab. Sampang³⁵**

Manajer : Achmad Hasibuddin Jalal

Teller : Mohammad Rowiyadi

Customer Service : Rismanto S.Pd.

**h. Pengelola KSN Cabang Waru : Jl. Raya Waru – Pasean, Depan
RSUD Waru, Dsn Palalang , Desa Waru Barat, Kecamatan Waru -
Pamekasan**

Manajer : Achmad Walid

Teller : Abd.Salam

Customer Service : Jufriyadi

Marketing : Wahyudi

: Ahmad Ridha'i

**i. Pengelola KSN Cabang Ketapang : Jl. Raya Sawah, Dsn Duk Temor,
Desa Ketapang Daya, Kec. Ketapang Sampang**

³⁵ Ibid.....,2.

Manajer : Badrut Tamam
Teller : moh. Rasad
Customer Service : moh.Aminuddin

j. **Pengelola Koperasi Syariah Nuri Cabang Sumenep** : Jl. Raya Asta

Tinggi, Kebun Agung – Kabupaten Sumenep

Manajer : Hedri
Teller : Zainal Abdi, S.Pd.I
Customer Service : Haris

k. **Pengelola KSN Cabang Batumarmar** : Jl. Raya Blaban No. 123,

Desa Blaban, Kec.Batumarmar Pamekasan

Manajer : Farid, S.Pd.I
Teller : Pasadin
Customer Service : Moh. Syafiih, S.Pd.I
Marketing : Ahmad Badri, S.E

l. **Pengelola KSN Cabang Karang Penang** : Jl. Raya Karang Penang, Desa

Karang Penang Kecamatan Karang Penang Sampang

Manajer : Abdul Wafi
Teller : Mohammad Taufiq
Customer Service : Sunadi

m. **Pengelola Koperasi syariah Nuri Cabang Pasean** : Jl. Raya Pasean,
Desa Batu Kerbuy, Kecamatan Pasean Pamekasan

Manajer : Moh. Alwi, S.Pd.I

Teller : Mohammad Kholilurrahman

Customer Service : Saidi Juhan, S.Pd.I

n. **Pengelola Koperasi syariah Nuri Cabang Sokobenah II** : Jl. Raya
Sokobanah, Sampang

Manajer : Parto

Teller : Sahrudin

Customer Service : Khoirul Anam

5. **Bidang Usaha Yang Dijalani :**

Dalam perjalanan usaha yang dilakukan Koperasi Syariah Nuri telah memiliki 2 unit usaha yaitu : Unit UJKS atau BMT (Baitul Mal Wat Tamwil) dan Distribusi air kemasan “NURI”

UJKS atau BMT adalah sebuah unit usaha yang bergerak dalam bidang jasa keuangan syariah dimana disamping sebagai lembaga yang berorientasi pada profit/keuntungan (baitut tamwil) tetapi juga terdapat sisi sosial (Baitul Mal). Pada unit ini terdapat 2 jenis produk jasa keuangan yang dijalankan yaitu :

a. **Simpanan / Tabungan**

1)Tabungan Syariah (Mudharabah/Umun)

2)Tabungan Berjangka

3) Tabungan Hari Raya / Idul Fitri

4) Tabungan Ibadah Qurban

5) Tabungan Pendidikan

6) Tabungan Haji.

b. Pinjaman / Pembiayaan

1) Mudharabah

Adalah pembiayaan yang dipergunakan untuk penanaman seluruh modal usaha dengan anggota berdasarkan system pembagian keuntungan (bagi hasil).

2) Murobahah

Murabaha sebagai penjualan seharga biaya/ harga pokok (*cost*) barang tersebut ditambah *mark-up* atau *margin* keuntungan yang disepakati. Karakteristik *murabahah* adalah bahwa penjual harus memberi tahu pembeli mengenai harga pembelian produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya (*cost*) tersebut.³⁶ Adalah pembiayaan yang dipergunakan untuk membeli barang-barang modal kerja berdasarkan prinsip jual beli dengan system pembayaran tangguh (akhir).

3) Musyarakah

³⁶ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press Yogyakarta, 2005),13.

Adalah pembiyaan yang dipergunakan untuk penanaman sebagian/penyertaan modal usaha kerjasama dengan anggota berdasarkan system pembagian keuntungan (Nisbah Bagi Hasil).

4) Qordul Hasan

Adalah pembiyaan yang dilakukan kepada pengusaha kecil yang dananya bersumber dari baitul Maal tanpa pembagian keuntungan.

5) Rohn / Gadai

Adalah pembiyaan untuk segala keperluan bagi perorangan dengan menggunakan prinsip syariah (Al-rahn) yang berdasarkan perhitungan jasa penyimpanan dan pemeliharaan jaminan.

6. ZIS (*Zakah, Infaq dan Shadaqoh*).³⁷

Merupakan dari bait al-mal yang berorientasi pada sosial yang berbeda dengan bait al-tamwil yang berorientasi pada profit. Adapun produk ZIS adalah menerima dan, menghimpun dana zakah, infaq dan shadaqah kemudian disalurkan kepada para mustahiqnya, baik bersifat produktif atau konsumtif.

³⁷ Ibid....., 4.

B. Perkembangan Omset Koperasi Syariah Nuri

Tabel. 1

No	Tahun	Jumlah Omset	Selisih/Perkembangan
1	2013	Rp239.444.047	
2	2014	Rp554.292.273	Rp314.848.226
3	2015	Rp1.299.789.515	Rp745.497.242

Sumber : hasil olahan 2017 Lebih jelas lihat di lampiran

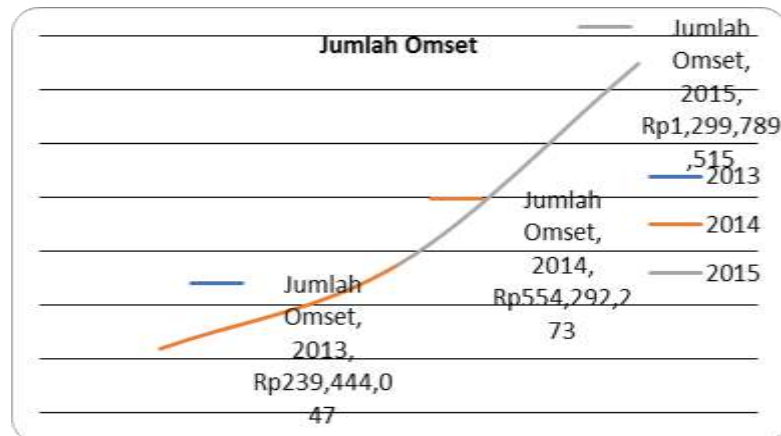
Dari perkembangan tabel di atas menunjukkan ditahun 2013 memiliki jumlah omset sebesar Rp 239.444.047 di tahun 2014 jumlah omsetnya sebesar Rp 554.292.273 dan ditahun 2015 jumlah omsetnya sebesar Rp 1.299.789.515, sedangkan selisih dari ketiga tahun tersebut sebesar Rp 314.848.226 di tahun 2013-2014 dan Rp 745.497.242 di tahun 2014 sampai 2015.maka hasil dari Perkembangan Omset di Koperasi Syariah Nuri yaitu lebih dari 100% dari target yang ingin dicapai pertahunnya yaitu 10% dari omset yang tersedia di Koperasi syariah Nuri (KSN) jatim.³⁸

³⁸ Berdasarkan hasil wawancara dengan Manajer Utama KSN Pusat Bapak Abdul Wafi, SE. Sy, dikutip pada tanggal 10 Januari 2017

C. Perkembangan Omset di Koperasi Syariah Nuri

Grafik 1.

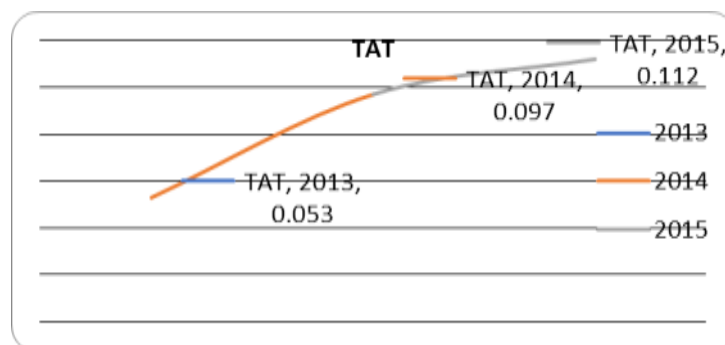
Perkembangan Omset dari Tahun 2013 - 2015.



Sumber : hasil olahan 2017 Lebih jelas lihat di data lampiran

Hasil dari grafik perkembangan Omset diatas bisa dilihat bahwa perkembangan Omset dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2015 meningkat dengan cukup signifikan. Hal ini menunjukkan bahwa total Omset di Koperasi Syariah Nuri (KSN) Jatim mengalami peningkatan/perkembangan lebih dari 100% setiap tahunnya.

Grafik Pertumbuhan Aktivitas (TAT) Koperasi Syariah Nuri Pamekasan



Sumber : hasil olahan 2017 Lebih jelas lihat di data lampiran

Hasil dari grafik di atas menunjukkan bahwa aktivitas Koperasi Syariah Nuri Pamekasan Sangat stabil dan efisien dalam memanfaatkan sumber dana yang dimilikinya.

D. Analisis Faktor – Faktor Pendorong Perkembangan Omset di Koperasi Syariah Nuri

a. Analisis Faktor

Selanjutnya setelah pembahasan wawancara, maka dilakukan pembahasan untuk analisis faktor. Berikut ini adalah penjelasan dan langkah-langkah mengenai hasil pengolahan data dan analisa dngan menggunakan analisis faktor.

1. Dalam kegiatan Kondisi penjualan koperasi syariah selalu mengedepankan peran emosional yang didukung oleh para anggota alumni yaitu peradaban yang mana dalam peradaban itu terangkul seluruh alumni Pondok Pesantren Darul ulum Banyuanyar, sehingga dengan mudah dawuh bapak kiyai di respon dan mudah patuh, kepatuhan adalah perubahan sikap dan tingkah-laku seseorang untuk mengikuti permintaan atau perintah orang lain. Seseorang dikatakan patuh terhadap orang lain apabila orang tersebut dapat: (1) mempercayai (belief), (2) menerima (accept), dan (3) melakukan (act) sesuatu atas permintaan atau perintah orang lain. “Belief” dan “accept” merupakan dimensi kepatuhan

yang terkait aspek tingkah-laku patuh seseorang.³⁹ maka omset koperasi syariah nuri jatim dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2015 meningkat dengan cukup signifikan. Hal ini ditunjukkan dengan kondisi penjualan berkembang lebih dari 100% dari target pendapatan setiap tahunnya yaitu 10%⁴⁰

2. Koperasi syariah Nuri Jatim berkembang cepat karena koperasi syariah terjalin hubungan rasionalitas sehingga kondisi pasar bisa terkendali, terbukti dengan dibukanya kantor-kantor cabang yang semua itu didominasi permintaan para alumni pondok pesantren. Sedangkan lokasi atau tempat beroprasinya koperasi syariah Nuri bisa terjangkau dan strategis sehingga nilai tawar yang signifikan terhadap preferensi konsumen. lokasi strategis, mudah dijangkau dan tersedia kendaraan umum.⁴¹
3. simpanan di koperasi syariah Nuri Jatim. persediaan-persediaan barang, piutang atau tagihan-tagihan, persediaan bahan dan persediaan barang dalam pengolahan yang kemampuannya merupakan modal beredar dan diarahkan untuk dapat menciptakan pendapatan. faktor keagamaan merupakan dimensi kepatuhan

³⁹ Hartono. Kepatuhan dan Kemandirian Santri. Jurnal Studi Islam dan Budaya, Vol.4 No. 1(2006), 50 -66.

⁴⁰ Berdasarkan hasil wawancara dengan Manajer Utama KSN Pusat Bapak Abdul Wafi, SE. Sy, dikutip pada tanggal 10 Januari 2017

⁴¹ Kotler, P & Keller.K 2008. Manajemen Pemasaran. Jilid 2. Edisi Bahasa Indonesia. Erlangga.Jakarta.

yang terkait aspek tingkah-laku patuh seseorang.⁴² bahwa kepatuhan merupakan kecenderungan dan kerelaan seseorang untuk memenuhi dan menerima permintaan, baik yang berasal dari seorang pemimpin atau yang bersifat mutlak sebagai sebuah tata tertib atau perintah. merupakan penunjang bagi terlaksananya kegiatan penjualan di koperasi syariah dengan mudah mendapatkan omset karena secara logika menabung di koperasi syariah nuri bukan Cuma hasil yang di dapat akan tetapi pahala juga di dapat, karena taat dan patuh terhadap perintah guru.

4. Seperti diketahui bahwa koperasi merupakan perkumpulan orang bukan perkumpulan modal, karenanya masih banyak yang berpendapat bahwa dalam koperasi kedudukan modal tidak penting. Sebagai perkumpulan yang menjalankan usaha dalam bidang perekonomian koperasi banyak membutuhkan modal, sehingga modal merupakan komponen penting tetapi modal disini bukan yang utama daripada orang-orang yang menjadi anggota koperasi. Agar dapat tumbuh dan berkembang dengan baik, maka modal diperlukan koperasi untuk pengorganisasian, fasilitas-fasilitas fisik, pelaksanaan usaha, dan membelanjai para anggota untuk berproduksi.

⁴² Hartono. Kepatuhan dan Kemandirian Santri. Jurnal Studi Islam dan Budaya, Vol.4 No. 1(2006), 50 -66.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian, baik melalui wawancara yang cukup mendalam terhadap pengelola Koperasi Syariah Nuri, pengamatan langsung terhadap objek penelitian, dan melakukan analisis dokumen laporan keuangan, maka penulis dapat menarik kesimpulan dari beberapa hal sebagai berikut :

Bahwa faktor yang mendorong berkembangnya Omset di Koperasi Syariah Nuri tersebut bisa disimpulkan dengan 3 faktor faktor diantaranya: 1. faktor Emosional. 2. faktor Rasionalitas. 3. faktor keagamaan

B. Saran

Beberapa saran yang penulis sampaikan berdasarkan hasil penelitian dengan harapan Koperasi Syariah Nuri dapat meningkatkan keberhasilan yang telah dicapai, diantaranya dengan :

1. Peneliti menyarankan kepada Koperasi Syariah Nuri agar mengembangkan faktor keagamaan bukan Cuma di bacakan surah yasin, surah waqiah, dan doa akan tetapi minimal ada khotmil qur`an 1 bulan satu kali.

2. Peneliti menyarankan kepada fakultas ilmu ke islaman agar lebih di tingkatkan pada mahasiswa untuk meneliti tentang judul baru yang berkenan di koperas