

BAB IV

LAPORAN PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

a. Sejarah Singkat Koperasi Syariah Ar-Rahmah

Sebagai solusi dalam bertransaksi bebas riba pada tahun 2012 telah hadir koperasi berbentuk koperasi konsumen yang disebut Koperasi Konsumen Arrahmah Syariah yang tujuannya untuk lebih meningkatkan integritas dan pelayanan serta mewujudkan visi dan misi konsumen Arrahmah Syariah. Koperasi tetap berpegang pada prinsip pengelolaan koperasi menurut syariat Islam, handal, mandiri dan tangguh. Sebagai usaha koperasi konsumen, selalu senantiasa menyediakan pelayanan dan produk usaha halal dan yang terbaik untuk menjawab perkembangan pengembangan ekonomi syariah di Indonesia serta untuk menumbuhkan kesejahteraan para anggota dan calon anggota maupun masyarakat luas agar selalu menjadi yang terdepan dan terbaik. Mari memperkuat pembangunan ekonomi syariah di Arrahmah koperasi yang berlandaskan Al-Qur'an dan As Sunnah. Berinvestasi Halal Transaksi Bebas riba.

Menurut Peraturan Menteri Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah Republik Indonesia Nomor 16 /Per/M.KUKM/IX/2015 “Tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah Oleh Koperasi”, Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah selanjutnya dalam peraturan ini disebut KSPPS adalah koperasi yang kegiatan usahanya meliputi simpanan, pinjaman dan pembiayaan sesuai prinsip syariah, termasuk mengelola zakat, infaq/sedekah, dan wakaf.

Gagasan pendirian koperasi syariah arrahmah muncul di pertengahan tahun 2011 setelah kedatangan ust DR. Arifin Badri, MA ke Banjarmasin bulan mei 2011 menyampaikan materi muamalah syariah dan dosa riba. Kebutuhan mendesak kaum muslimin agar ada solusi bagi mereka untuk berlepas diri dari dosa besar riba. Diantara kaum muslimin yang memiliki kelebihan harta yang bersedia mempercayakan uangnya untuk dikelola oleh musimi yang bisa dipercaya. Diantara bentuk lembaga yang diperbolehkan mengelola keuangan adalah koperasi syariah arrahmah. Koperasi syariah arrahmah berdiri pada tanggal 1 januari 2012 taransaksi pertama dibulan februari 2012. Modal awal kurang dari 45 juta rupiah komitmen salah satu muslimin yang siap menginvestasikan sebagai hartanya hingga 1 miliar untuk koperasi legilitas koperasi no 6/BH/XIX/III/2016, disahkan oleh Mentri Koperasi dan usaha kecil menengah.

Sebagai Solusi bagi masyarakat untuk melakukan usaha tanpa riba pada tahun 2012 adalah koperasi dengan model usaha koperasi konsumen yang disebut Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah. Dalam rangka meningkatkan integritas dan pelayanan serta mencapai visi dan misi, Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah tetap berpegang teguh pada prinsip kepemimpinan koperasi yang handal, mandiri dan gigih sesuai syariat Islam. Mewujudkan pembiayaan tanpa bunga, tanpa denda, dan sita, Koperasi Arrahmah didirikan untuk melayani usaha kecil untuk kepentingan anggotanya dan mengelolanya dengan mengutamakan nilai-nilai Syariah.

Koperasi Konsumen selalu memberikan pelayanan dan produk usaha yang terbaik dan Halal untuk mengikuti perkembangan pembangunan ekonomi syariah di Indonesia serta memajukan kesejahteraan anggota dan calon anggota serta masyarakat luas sehingga selalu terdepan dan terbaik

Koperasi syariah merupakan salah satu lembaga keuangan mikro yang menjalankan usahanya berdasarkan prinsip syariah. Dimana kegiatannya terdiri dari mengumpulkan dana dan menyalurkannya dari anggota ke anggota. Salah satu alokasi dana adalah prinsip jual beli yang diterapkan oleh Akad Murabahah. Tingginya minat konsumsi masyarakat membuat pembiayaan murabahah banyak diminati oleh masyarakat karena jenis pembiayaan Skema jual beli murabahah mekanismenya mudah dipahami menjadikan pembiayaan murabahah yang populer digunakan oleh lembaga keuangan syariah. Pembiayaan murabahah adalah pembiayaan berdasarkan akad jual beli antara penjual dan pembeli dengan harga jual ditambah keuntungan sesuai kesepakatan, dengan sistem pembayaran berdasarkan prinsip syariah secara tunai atau kredit.

Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin beralamat di Jalan Arjuna IV No.20 Pemurus Dalam Kecamatan Banjarmasin Selatan. Koperasi Arrahmah memiliki 4 layanan kantor, Banjarmasin adalah sebagai kantor pusat dan kantor pelayanan daerah adalah Barabai, Martapura, Banjarbaru, dan Kota Baru.

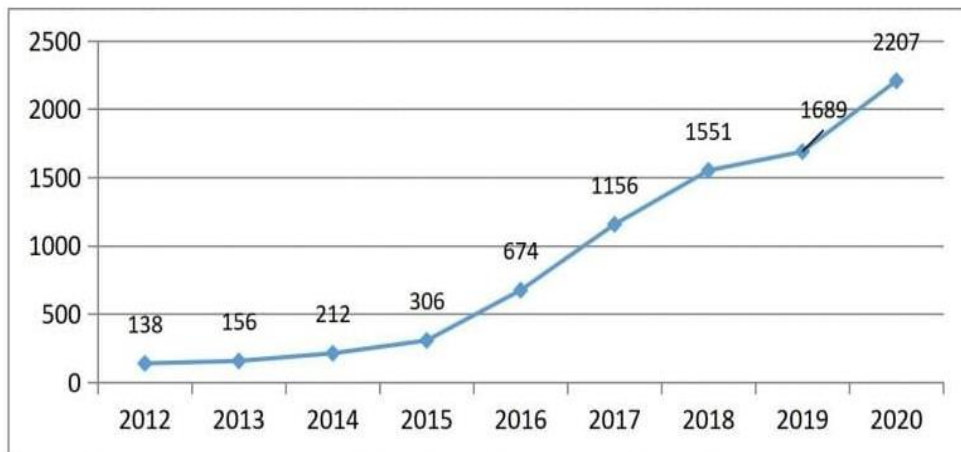
Seiring dengan perkembangannya, Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah berupaya melakukan perbaikan di segala bidang terutama dalam pengelolaan administrasi dan teknis laporan keuangan. Pencapaian itu semua membutuhkan kerjasama yang baik dari semua pihak agar cita-cita yang diinginkan oleh seluruh anggota dapat terwujud.

Dengan adanya Muhsinin yang memiliki kelebihan harta yang mempercayakan uangnya untuk dikelola oleh Koperasi Syariah Arrahmah senilai lebih dari 1 Milliar, kemudian 20 jamaah bersepakat mendirikan Koperasi Syariah Arrahmah ini dengan transaksi pertama dilakukan dibulan Februari 2012 dengan modal kurang lebih 45 juta rupiah.

Anggota koperasi adalah bagian terpenting dari koperasi, karena koperasi bisa berdiri disebabkan oleh adanya anggota. Koperasi berdiri dari dan untuk mensejahterakan anggotanya. Anggota koperasi juga berperan penting sebagai nasabah yang terlibat dalam unit usaha koperasi, dan jika unit usaha tersebut menguntungkan maka sebagai anggota bisa memperoleh laba.

Disinilah letak keistimewaan unit usaha koperasi dibanding dengan unit usaha yang lain. Selain mendapatkan laba usaha, anggota koperasi juga dapat menikmati fasilitas pelayanan yang berdasarkan unsur syar'i, sehingga lebih tenang dalam bertransaksi dan memperoleh berbagai kebaikan (berkah) dalam memenuhi kebutuhannya melalui unit usaha yang terdapat dalam Koperasi Syariah Arrahmah. Keanggotaan koperasi menjadi perhatian sebagai katalis. Karena itu pertumbuhannya menjadi prioritas. Pertumbuhan jumlah anggota koperasi sejak tahun 2012 adalah dari 138 orang sampai dengan 2020 menjadi 2.207 orang.

Gambar 4. 1 Pertumbuhan Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin



Sumber: (Koperasi Syariah Arrahmah)

Yang menjadi anggota Koperasi Syariah Arrahmah selain anggota perorangan (ASN, karyawan swasta, pensiunan, mahasiswa, ibu rumah tangga, TNI/polri). Kontribusi Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah dalam memajukan ekonomi umat

tercermin dalam pembinaan anggota produktif anggota UMKM sebanyak 35% dari jumlah anggota atau sebanyak 772 orang dari 2207 orang.

Pengelolaan keuangan serta pelaporannya dilakukan secara profesional dan tersistematis melalui *core banking* koperasi menggunakan *aulia software*, serata aplikasi pelaporan keuangan menggunakan zahir dan secara online dapat diakses oleh pengawas pengurus serta anggota melalui drive. Laporan keuangan koperasi konsumen syariah arrahmah tahun buku 2019 serta 2020 telah diaudit melali kantor akuntan publik (KAP). Dai hasil audit selama 2 tahun ini opini yang diterima adalah WTP (wajar tanpa pengecualian). Dan selalu dilaporkan pada rapat anggota.

Koperasi Syariah ini mencatatkan laba yang setiap tahunnya selalu naik, itu menandakan koperasi Ar Rahmah ini di Indikorkan Sehat, menurut peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha kecil dan menengah Nomor 14/PER/M.KUKM/XII/2009 koperasi yang di Indikorkan sehat ialah ada 24 Indikator dan koperasi memenuhi itu semua.

b. Visi dan Misi Koperasi Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin

Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin mempunyai visi yaitu *“koperasi syariah arrahmah adalah terwujudnya koperasi syariah yang profesional dan bermuamalah sesuai dengan ajaran Al-Qur’an da Assunah serta pemahaman sahabat Radiyallahu ’anhum ajmain”*.

Adapun Misi dari Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin yaitu:

- 1) Memberikan solusi bagi kaum muslimin untuk bertaransaksi halal bebas riba menciptakan pengusaha muslim yang tangguh dan berilmu sebagai bekal untuk berusaha dan bermuamalah syariah.

- 2) Membangun dan mengembangkan segala potensi yang ada pada setiap anggotanya secara khusus, serta meningkatkan kesejahteraan sosial ekonomi masyarakat secara umum.
- 3) Memperbaiki atau meningkatkan kualitas sumber daya manusia anggota agar lebih amanah, profesional, konsisten, dan konsekuen dalam menjalankan prinsip ekonomi dan syariah Islam.
- 4) Berupaya mewujudkan dan meningkatkan perekonomian nasional yang merupakan usaha bersama berdasarkan asas demokrasi dan kekeluargaan.
- 5) Menjadi wadah atau mediator yang menghubungkan penyandang dana dengan pengguna dana sehingga pemanfaatan harta lebih optimal.
- 6) Berusaha memperkuat setiap anggota koperasi sehingga saling bekerja sama untuk melakukan kontrol terhadap operasional koperasi.
- 7) Membuka dan memperluas lapangan pekerjaan bagi para anggota dan masyarakat luas.
- 8) Membantu menumbuhkan dan mengembangkan berbagai usaha produktif para anggota.

c. Produk Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin

1) Simpanan Anggota

a) Simpanan Pokok & Wajib dengan Aqad Mudharabah Mutlaqah

Simpanan pokok merupakan simpanan awal yang mengikat orang yang mengajukan kepesertaan berupa modal (saham anggota) yang disetorkan satu kali pada saat pendaftaran, besarnya simpanan pokok anggota adalah Rp 200.000,-.

Simpanan wajib merupakan simpanan simpanan keanggotaan yang wajib disetorkan setiap bulannya. Besaran simpanan wajib anggota adalah Rp.25.000/bulan, yang dibayarkan langsung setahun sekali sebesar Rp. 300.000/tahun. Simpanan dapat diambil apabila anggota yang bersangkutan keluar dari keanggotaan.

b) Simpanan Wajib Khusus/Sukarela dengan Aqad Mudharabah Mutlaqah

Simpanan wajib khusus merupakan simpanan anggota berupa investasi ke koperasi dengan nominal yang tidak mengikat, dan dapat diambil sewaktu-waktu.

c) Simpanan Sukarela Khusus dengan Aqad Mudharabah Muqayaddah

Simpanan sukarela khusus merupakan investasi dari anggota yang dananya digunakan untuk proyek pembiayaan tertentu dan dalam jangka waktu tertentu.

d) Simpanan Qard, Simpanan Umrah Terencana, Simpanan Qurban Terencana (Akad Qard):

Simpanan qard merupakan simpanan tanpa ada tambahan bagi hasil, karena sifatnya hanyalah simpanan seperti tabungan untuk memfasilitasi anggota yang ingin menabung dan dapat diambil kapan saja ataupun menabung untuk perencanaan tertentu.

- Simpanan Qard merupakan simpanan anggota yang tidak mendapatkan bagi hasil.
- Simpanan Umrah terencana merupakan simpanan berjangka yang diperuntukan untuk persiapan umrah anggota yang nantinya

pada saat pelunasan keberangkatan dana tersebut dibayarkan untuk paket umrah.

- Simpanan Qurban terencana merupakan simpanan dari anggota untuk persiapan qurban.

2) Penyaluran Dana

Gambar 4. 2 Produk Penyaluran Dana Anggota Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin



Sumber: (Koperasi Syariah Ar-Rahmah)

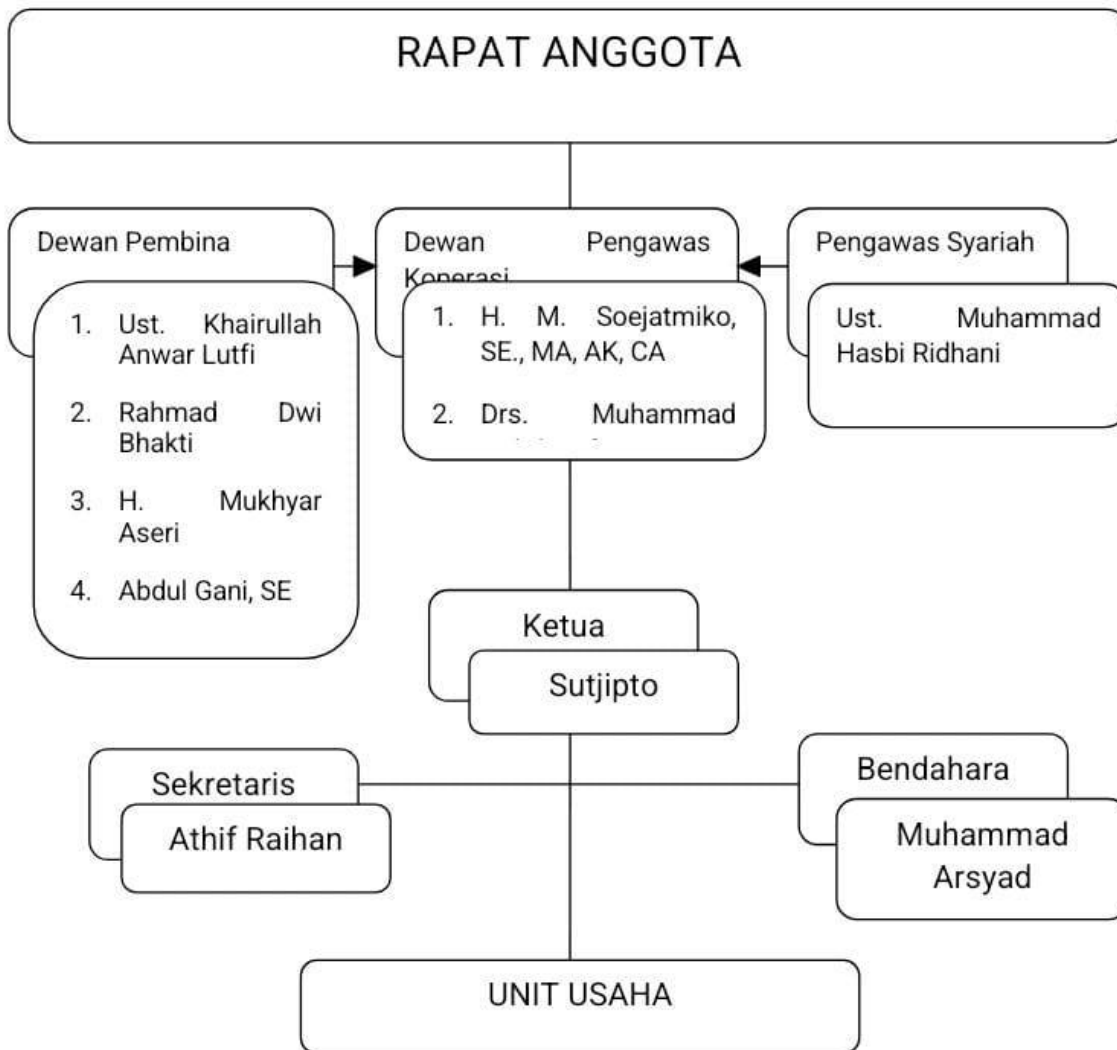
- a) Kredit Sesuai Pola Syariah (Taqsih) yang bersifat konsumtif dan produktif.

- b) Dana Qard untuk keperluan konsumtif anggota.
- c) Permodalan (dalam bentuk barang) untuk UMKM yang usahanya sudah berjalan minimal 2 tahun dengan syarat mengikuti usaha taqsith.

d. Struktur Kepengurusan Koperasi Syariah Ar-Rahmah 2021-2022

Struktur organisasi merupakan kerangka dasar yang menghubungkan fungsi-fungsi suatu perusahaan, menciptakan hubungan antar karyawan yang menjalankan aktivitas masing-masing. Dengan bantuan kegiatan yang terencana dan terprogram, hal ini dapat dicapai melalui sistem implementasi bisnis yang baik. Dan juga perlunya kerja sama antar tim yang baik dari berbagai pihak terutama orang yang berkepentingan dalam perusahaan, baik yang berasal dari majerial hingga bagian teratas. Koperasi dalam menjalankan tugasnya dilakukan oleh unit usaha yang kemudian setiap unit usaha yang dimiliki oleh koperasi bertanggungjawab terhadap pengurus koperasi. Pelaksanaan kegiatan koperasi oleh pengurus selanjutnya diawasi oleh dewan pengawas yang berperan sebagai wakil dari anggota koperasi. Sesuai RAT tahun buku 2020.

Gambar 4. 3 Struktur Organisasi Koperasi Syariah Ar-Rahmah Untuk Tahun 2021



Sumber: (Koperasi Syariah Ar-Rahmah)

Tenaga Kerja Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin adalah sebagai berikut:

- 1) SDM, Umum dan Keanggotaan : Sutarmo
- 2) Head Collection dan landin : Wahyu Perdana
- 3) Head Marketing : Surya Rahmanadi
- 4) Costumer Care : Renanda
- 5) Collection : Hendra Wiriandi, SE
- 6) Collection : Syaifullah
- 7) AR Collection : Rahmat Aria Maulidin Nor
- 8) Accounting : Dony Arifin

9) Kasir Banjarmasin : Ahmad Riyadi

10) Staff Martapura : Suyono

11) Staf Barabai : Haris Fadillah

Wirawan Abdillah

12) Staf Kotabaru : Muhammad Zainudin

Berdasarkan struktur organisasi di atas, dapat dijelaskan masing-masing tugas dan tanggung jawab (job description) pada Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin sebagai berikut:

1) Rapat Anggota

Rapat Anggota merupakan pemegang kekuasaan tertinggi di dalam tata kehidupan koperasi dan keputusan-keputusan yang diambil dalam rapat anggota berdasarkan musyawarah, setiap anggota berhak untuk mengeluarkan pendapat dan bila tercapai maka keputusan diambil dengan suara terbanyak.

2) Dewan Pengawas Koperasi

Menurut ketentuan pasal 38 UUPK no. 25 tahun 1992, pengawas dipilih dari dan oleh anggota koperasi dalam Rapat Anggota. Karena itu, pengawas bertanggung jawab kepada Rapat Anggota. Pengawas bertugas melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan dan pengelolaan koperasi, membuat laporan tertulis tentang hasil pengawasannya. Dalam pelaksanaan tugasnya itu pengawas berwenang meneliti catatan yang ada pada koperasi dan mendapatkan segala keterangan yang diperlukan. Pengawas harus merahasiakan hasil pengawasan terhadap pihak ketiga.

3) Dewan Pembina

Dewan Pembina mempunyai pengaruh yang cukup besar dalam penentuan keputusan koperasi. Dewan Pembina mempunyai tugas yang hampir

sama dengan pengawas. Oleh karena itu saran dan masukan dari dewan Pembina jangan serta merta dijadikan sebagai suatu keputusan bagi koperasi.

4) Pengawas Syariah

Pengawas Syariah adalah lembaga yang mengawasi aktivitas keuangan syariah di Indonesia agar berjalan sesuai dengan prinsip atau syariah Islam. This prinsip syariah yang dimaksud adalah kegiatan dalam penghimpunan dana, pembiayaan dan kegiatan jasa yang tidak mengandung unsur riba, maisir, gharar, haram, dan zalim. Pengawas syariah bertugas untuk mengawasi kegiatan operasional bank terhadap fatwa yang dikeluarkan oleh DSN, menilai aspek syariah terhadap pedoman operasional dan produk yang dikeluarkan bank, memberikan opini dari aspek syariah terhadap pelaksanaan operasional bank secara keseluruhan dalam laporan publikasi bank, mengkaji jasa produk baru yang belum ada fatwa untuk dimintakan fatwa kepada DSN, dan menyampaikan laporan hasil pengawasan syariah sedikitnya setiap enam bulan untuk album, komisaris, DSN, dan Bank Indonesia.

5) Ketua

Ketua bertugas untuk mengkoordinir atau mengatur pembagian tugas pengurus, menandatangani surat-surat keluar, memimpin kegiatan organisasi dan usaha, memimpin rapat, mewakili koperasi dalam pertanggung jawaban dimuka pengadilan, memimpin penyusunan konsep laporan pertanggung jawaban pengurus dan pengawas.

6) Sekretaris

Sekretaris bertugas untuk bertanggung jawab dan mengurus bidang administrasi koperasi, mengurus surat-surat yang masuk dan keluar, menyelenggarakan dan mengkoordinir tata usaha harian koperasi.

7) Bendahara

Bendahara bertugas untuk menerima, menyimpan dan mengeluarkan uang setelah mendapatkan persetujuan dari ketua dan bertanggungjawabkan keuangan, mengerjakan administrasi dan pembukuan yang berkaitan dengan keuangan.

8) Head Marketing

Bertugas untuk melakukan identifikasi, pengembangan, dan atau evaluasi terhadap strategi marketing yang sudah dijalankan oleh Tim Marketing berdasarkan dengan visi misi perusahaan hingga kebutuhan pasar, membuat rumusan, arahan, dan atau koordinasi hingga kebijakan yang terkait dengan kegiatan marketing produk / jasa, menjalin kerja sama intensif dengan manajer promosi untuk mendiskusikan materi promosi yang sesuai, menyusun strategi harga yang sesuai dengan kebutuhan pasar dan tujuan promosi, dan memantau daftar penawaran produk / jasa dari kompetitor

9) Customer Care

Bertugas dalam pengadministrasian penjualan, kontrol produk, tata buku, penanganan keluhan pelanggan, pengumpulan informasi mengenai pelanggan, dan juga lebih berfokus pada pelayanan yang diberikan secara berkelanjutan demi mendapatkan loyalitas pelanggan tersebut.

9) Collection

Collection bertugas untuk melakukan survey terhadap calon nasabah, memeriksa setiap tanggal untuk nasabah yang akan jatuh tempo, memberitahukan nasabah jika angsuran mendekati atau sudah jatuh tempo, melakukan kunjungan atau silaturahmi ke nasabah untuk mengetahui kondisi nasabah yang sebenarnya, memberi solusi bagi permasalahan nasabah yang

terlambat membayar angsuran, serta memberikan tempo atau keringanan kepada nasabah yang sedang mengalami permasalahan ekonomi dan sosial.

10) AR Collection

AR collection bertugas melakukan pengecekan atau monitoring terhadap nasabah perusahaan yang mengalami gangguan angsuran tidak tepat waktu, melakukan penagihan langsung ke nasabah yang terlambat dalam mengangsur kewajibannya, membuat laporan harian terhadap pimpinan atau kepala collection tentang apa yang sudah dialami dalam menangani nasabah, melakukan negosiasi terhadap nasabah yang tertunggak angsurannya agar segera melakukan kewajibannya (yaitu membayar angsuran) dan membuat laporan kunjungan harian.

11) Accounting

Accounting bertugas untuk bertanggung jawab dalam pencatatan penerimaan dan pengeluaran kas, bertanggung jawab atas pembuatan laporan keuangan, neraca, laporan rugi laba, arus kas, dan lain-lain, dan bertanggung jawab atas rekonsiliasi koprerasi.

12) Kasir

Kasir bertugas untuk embuat bukti keluar masuknya uang yang ada di koperasi, bertanggung jawab atas dana kas kecil, bertanggung jawab atas keluar masuknya uang, dan bertanggung jawab membuat laporan harian.

13) Staff

Tugas staff adalah merekap semua data yang berkaitan dengan perusahaan. Data yang dimaksud bisa mencakup banyak hal, mulai dari soal transaksi, informasi pegawai dan konsumen, hingga yang berkaitan dengan kegiatan perusahaan.

Adapun wewenang dari masing-masing divisi dan karyawan Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah adalah sebagai berikut:

1) Dewan Pengawas Syariah

Memberikan rekomendasi berupa perubahan prosedur akad ataupun prosedur operasional pada koperasi apabila terjadi ketidak sesuaian dengan syariah.

2) Ketua

Melakukan restrukturisasi karyawan apabila diperlukan, mengoreksi dan memberikan masukan atas kinerja manager dan karyawan koperasi, menerima ataupun menyeleksi karyawan baru.

3) Accounting

Pembuatan laporan-laporan keuangan koperasi, meminta penambahan akun kepada pihak pengembang software apabila terjadi penambahan jenis transaksi dan mengedit software accounting.

4) Kasir

Pengelolaan kas masuk dan kas keluar dan pembuatan laporan kas harian dan memeriksa saldo di bank melalui internet banking system.

5) Costumer Care

Berinteraksi dengan calon nasabah mulai dari pengajuan sampai dengan terjadinya akad.

6) Collection

Mengawasi aktifitas transaksi nasabah dan memberi surat teguran/peringatan kepada nasabah yang lalai.

e. Gambaran Tentang Prosedur dan Penerapan akad *Taqsih* dalam Pembiayaan produk di koperasi syariah Banjarmasin

Pada Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin terdapat dua jenis pembiayaan yaitu pembiayaan konsumtif dan pembiayaan produktif. Salah satu produk pembiayaan produktif yang diberikan Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin adalah salah satunya pembelian mobil baru atau *second* dengan cara taqsih yaitu kredit atau bayar dengan angsuran. Adapun khusus kredit mobil maka DP adalah 35% dari

barang yang akan dibeli. Harga barang yang diatas Rp. 5.000.000,- harus ada agunan atau jaminan. Margin keuntungan koperasi pada mobil adalah pada gambar dibawah ini:

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 14 Oktober 2021 dengan bapak Athif Rahman, S.Ip.,M.A selaku sekretaris dan bapak Surya Rahmanadi selaku head marketing mengenai Strategi Pemasaran dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk Taqsith pada Masa Pandemi Covid 19 di Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin.

Koperasi Syariah Ar-Rahmah memberikan sarana kepada masyarakat yang ingin mengkredit sesuai dengan pola syariah, ini merupakan salah satu wujud dari Koperasi Syariah Ar-Rahmah kepada masyarakat dalam memberikan solusi untuk bertransaksi halal yang bebas dari riba sesuai dengan ajaran Al-Qur'an dan Assunnah. Kredit adalah salah satu cara masyarakat untuk memanfaatkan suatu barang yang dibeli dengan penjual kemudian melunasi pembayaran dengan cara cicilan atau berangsur angsur sesuai dengan perjanjian di awal.

Seperti yang kita ketahui bahwa Koperasi Syariah Ar-Rahmah merupakan lembaga keuangan yang meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Jenis produk yang ditawarkan Koperasi Syariah Ar-Rahmah adalah simpanan anggota dan produk penyaluran dana anggota. Dari semua produk tadi salah satunya adalah produk Taqsith.

Kredit sesuai pola syariah atau disebut dengan Taqsith memiliki dua jenis yaitu konsumtif dan produktif. Konsumtif adalah kebutuhan akan produk yang mengikuti tren atau mode yang sedang populer sedangkan produktif adalah kebutuhan produk sesuai dengan yang diperlukan. Jenis barang yang di taqsithkan seperti rumah, mobil, tanah,

motor, elektronik, perabotan rumah tangga dan lain-lain. Transaksi Taqsith hanya dapat diajukan apabila telah menjadi anggota Koperasi dan aktif menyetorkan simpanan pokok dan wajib. Adapun persyaratan untuk menjadi anggota koperasi adalah:

- 1) Berdomisili Di Wilayah Kalimantan Selatan.
- 2) Menunjukkan KTP Asli dan Menyerahkan Fotocopy KTP.
- 3) Menunjukkan KK Asli dan Menyerahkan Fotocopy KK.
- 4) Menyerahkan Pas Foto 3x4 2 lembar .
- 5) Mengisi Formulir Keanggotaan.
- 6) Mengisi Buku Keanggotaan .
- 7) Melampirkan Peta Lokasi Rumah.
- 8) Menyetorkan Simpanan Pokok Rp.200.000 (hanya Sekali selama Menjadi Anggota).
- 9) Menyetorkan Simpanan wajib Rp. 360.000/tahun.
- 10) Bersedia bergabung di group WA,Telegram, dan Instagram.

Mekanisme transaksi Taqsith yang dilakukan di Koperasi Syariah Ar-Rahmah adalah:

- 1) Mengetahui & memahami adab-adab jual beli serta utang piutang yang sesuai syariat Islam.
- 2) Bersedia taat pada aturan koperasi.
- 3) Mengisi formulir pengajuan dan melengkapi syarat-syaratnya, yaitu:
 - a) Dilakukan melampirkan fotokopi KTP yang mengajukan dan KTP suami/istri bagi yang sudah menikah.
 - b) Melampirkan fotokopi KK.
 - c) Melampirkan fotocopy rekening air dan listrik.

- d) Melampirkan pas foto yang mengajukan dan pas foto suami/istri bagi yang sudah menikah..
 - e) Melampirkan slip gaji dan fotokopi buku tabungan/rekening koran 3 bulan terakhir.
 - f) Melampirkan denah lokasi rumah tempat tinggal untuk di survey.
 - g) Melampirkan agunan yang disyaratkan.
- 4) Dilakukan analisa administrasi dan konfirmasi keluarga tempat kerja.
 - 5) Wajib dilakukan survey ke rumah dan tempat kerja.
 - 6) Dilakukan pengecekan dan analisa jaminan.
 - 7) Produk yang hendak dibeli merupakan barang yang boleh diperjualbelikan menurut syariat Islam.
 - 8) Setelah dianalisa dan disetujui maka koperasi akan membelikan barang yang diajukan.
 - 9) Setelah pembelian barang oleh koperasi maka dilakukan aqad Taqsith kepada anggota.
 - 10) Setelah aqad anggota harus membayarkan DP atau angsuran pertama kepada koperasi.
 - 11) Anggota wajib memperhatikan pembayaran angsuran setiap bulannya yang bisa dibayarkan secara tunai atau transfer via virtual account.
 - 12) Apabila anggota terlambat melakukan pembayaran selama 4 minggu setelah tanggal jatuh tempo, maka sesuai ketentuan aqad harus dititipkan di koperasi.
 - 13) Barang akan dikembalikan apabila anggota telah membayarkan tunggakan angsurannya kembali.
 - 14) Koperasi akan memberikan tenggang waktu minimal 3 bulan setelah keterlambatan, dan apabila setelah 3 bulan anggota tidak membayarkan

seluruh tunggakan dan angsuran berjalan, maka sesuai persetujuan anggota barang yang di beli atau jaminan akan dijual sesuai harga yang berlaku saat itu.

15) Apabila setelah penjualan ada kelebihan maka selisih kelebihan hasil penjualan tersebut dikembalikan kepada anggota.

Transaksi Jual Cara Angsuran/Kredit yang bisa dilakukan melalui koperasi

Syariah Arrahmah yakni:

- 1) Rumah (jangka waktu maksimal 3 tahun).
- 2) Tanah (jangka waktu maksimal 3 tahun).
- 3) Mobil (jangka waktu maksimal 3 tahun).
- 4) Motor (jangka waktu maksimal 3 tahun).
- 5) Elektronik (jangka waktu maksimal 1 tahun).
- 6) Komputer & Laptop (jangka waktu maksimal 1 tahun).
- 7) Gadget (jangka waktu maksimal 1 tahun).
- 8) Handphone & Smartphone (jangka waktu maksimal 1 tahun).
- 9) Perabot Rumah Tangga (jangka waktu maksimal 1 tahun).

Tata cara jual cara angsuran atau kredit di Koperasi Syariah Arrahmah adalah sebagai berikut:

- 1) Tahap pertama mengetahui & memahami adab – adab jual beli serta utang piutang yang sesuai syariat Islam dan bersedia taat pada aturan koperasi, jual beli ini dilakukan secara kredit (angsur) & cash/salam.
- 2) Tahap kedua setiap calon nasabah harus memiliki penjamin, yakni seorang yang dikenal baik, jujur dan mampu serta diakui oleh koperasi syariah Arrahmah layak menjadi penjamin. Produk yang hendak dibeli merupakan barang yang boleh diperjualbelikan menurut syariat Islam. Koperasi tidak

melayani jualbeli barang berupa : alat music, games dan sejenisnya, emas dan perak, uang (alat tukar) serta Sembako.

- 3) Tahap ketiga setiap calon nasabah harus mengisi formulir pengajuan barang dan semua berkas administrasi yang dipersyaratkan koperasi saat pengajuan barang. Koperasi akan membelikan barang setelah semua persyaratan terpenuhi.
- 4) Tahap keempat tanda tangan aqad serta pembayaran angsuran atau DP dilakukan setelah barang dimiliki sepenuhnya oleh koperasi. Barang dimiliki koperasi berarti barang sudah berpindah tempat di kantor koperasi atau ketika barang keluar dari gudang supplier/produsen, koperasi sudah menandatangani serah terima barang tersebut ditempat yang dijanjikan dan memastikan barang dalam kondisi baik sebelum dikirim & diterima nasabah. Harga barang yang diatas Rp 5.000.000,- harus ada agunan / jaminan. Harga barang yang diatas Rp 10.000.000,- atau kredit motor maka harus ada DP 20%, adapun khusus kredit mobil maka DP adalah 35% dari harga barang yang akan dibeli. Bila sepeda motor yang dijadikan agunan, maka harus diatas tahun 2010.
- 5) Tahap kelima bersedia dilakukan disurvey. Barang yang diangsur dengan menggunakan DP, maka angsuran pertamanya jatuh pada bulan ke-2, sedangkan yang tidak menggunakan DP, maka angsuran ke-1 dibayar pada waktu aqad terjadi. Margin keuntungan Koperasi adalah 1.7 % Per Bulan untuk semua barang kecuali sepeda motor 1.67 % Per Bulan.
- 6) Tahap terakhir adalah wajib membayar angsuran utang saat jatuh tempo.

Strategi pemasaran merupakan suatu rencana atau proses untuk menciptakan dan memasarkan produk atau jasa untuk memenuhi keinginan nasabah dengan memberikan kepuasan terhadap nasabah. Tujuan strategi pemasaran yaitu untuk

memaksimalkan kepuasan nasabah sehingga dapat menarik nasabah untuk memakai produk bank.

Perusahaan untuk mencapai kesuksesan tidak lepas dari kegiatan pemasaran yang sangat membantu keberhasilan perusahaan. Fungsi utama perusahaan adalah melakukan strategi pemasaran yaitu rencana untuk memilih dan menganalisis target pasar, mengembangkan, dan memelihara bauran pemasaran yang dapat memuaskan apa yang dibutuhkan konsumen (Gugup : 2001).

Para pemasar perlu memahami situasi-situasi yang mempengaruhi pembelian produk mereka dan bagaimana mereka melayani pembeli sasaran ketika situasi-situasi ini terjadi. Situasi terkait dengan waktu dan tempat tertentu, bersifat sementara (jangka pendek) sehingga dapat mempunyai pengaruh yang kuat terhadap perilaku konsumen pada saat karakteristik individu dan produk tidak begitu kuat (Hawkins : 2007).

1) Strategi Produk

Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin menyediakan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan permintaan masyarakat. Hal ini bertujuan agar masyarakat dapat bergabung dengan Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin. Karena di Koperasi Syariah Ar-Rahmah terkenal dengan pembiayaan kredit yang bebas dari riba yang disebut dengan pembiayaan *taqsith* dengan syarat menjadi anggota terlebih dahulu.

2) Strategi Harga

Dalam menentukan harga Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin harus memikirkan dengan secara matang, bukan berarti harga yang ditetapkan harus kecil atau rendah dengan para pesaing, tapi disesuaikan berdasarkan seberapa besar anggota mampu dan bersedia membayar, hal ini disesuaikan

dengan besaran daya beli anggota sesuai dengan peraturan pemerintah. Penetapan kebijakan harga bukan hanya didasarkan pada kemampuan anggota, tetapi juga perlu dipertimbangkan besaran harga produk dari produk pesaing. Karena apabila para pesaing dalam menetapkan harga jauh lebih murah dibanding produk yang kita tawarkan, maka anggota akan lebih mudah tertarik dan memilih produk yang harganya jauh di bawah produk yang di tawarkan. Kecuali anggota mampu membayar dengan harga tinggi untuk produk yang ditawarkan.

3) Strategi Distribusi atau Tempat

Salah satu faktor penting dalam menentukan perusahaan adalah lokasi perusahaan tersebut, dimana lokasi perusahaan harus strategi dan dapat dijangkau oleh konsumen dan masuknya akses transportasi ke perusahaan. Saluran distribusi atau tempat bisa diartikan sebagai pemilihan tempat usaha dan pemilihan tempat untuk pelayanan. Koperasi Syariah Ar-Rahmah walaupun berada didalam komplek tapi masih mudah untuk ditemukan.

4) Strategi Promosi

Promosi adalah suatu komunikasi dari penjual dan pembeli yang berasal dari informasi yang bertujuan untuk merubah sikap dan tingkah laku pembeli yang sebelumnya tidak mengenal menjadi mengenal yang sebelumnya tidak membeli menjadi membeli. Cara promosi di Koperasi Syariah Ar-Rahmah ini dengan memanfaatkan teknologi sekarang yang semakin canggih, karena cara ini sangat mudah untuk dipasarkan dan efektif. Koperasi Syariah A-Rahmah juga menggunakan cara bertatap langsung untuk memberikan informasi kepada masyarakat atau dari mulut ke mulut.

Pada setiap perusahaan secara langsung mengalami adanya keterbatasan dalam kegiatan operasionalnya sebagai suatu sumber daya yang terbatas atau dapat disebut dengan kendala. Sedangkan menurut Gunadi constraint adalah segala hal dalam perusahaan yang membatasinya untuk mencapai tujuannya. Adapun kendala yang timbul dapat terletak pada kapasitas mesin dan kemampuan tenaga kerja yang dimiliki oleh perusahaan. Ketepatan waktu dan kualitas bahan baku yang dikirim supplier dapat juga menjadi kendala, sehingga seringkali target produksi kurang dapat tercapai.

Adapun kendala pada saat ini bisa terjadi karena wabah penyakit atau virus baru di awal tahun 2020. Virus ini yang sangat menggemparkan dunia karena virus ini sangat mudah menular, virus ini bernama corona virus dan jenis penyakit yang ditimbulkan disebut coronavirus disease 2019 disingkat Covid-19. Virus ini dapat menular yang menyebabkan penyakit ringan seperti pilek sampai penyakit serius. (Supardi: 2020)

Kendala merupakan suatu hal yang lumrah dalam sebuah proses usaha. Demikian juga dalam usaha pemasaran bisnis, kendala pemasaran merupakan hal yang biasa akan muncul meskipun terkadang kita sudah melakukan sebuah rancangan manager yang terbaik. Persoalannya adalah sejauh mana pihak perusahaan menyiapkan berbagai langkah alternatif untuk mengatasi berbagai bentuk kendala pemasaran yang akan dan mungkin muncul. Sebuah manajemen dan strategi pemasaran yang cukup profesional biasanya akan mampu meminimalisir berbagai bentuk kendala pemasaran yang akan atau mungkin muncul di pasar konsumen.

2. Deskripsi Data

Dari hasil wawancara langsung yang peneliti lakukan pada pihak Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin diperoleh data yang diuraikan sebagai berikut:

- a. Nama : Pak Sujtipto
- Jenis Kelamin : Laki-Laki
- Jabatan : Ketua Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin
- Lama Bekerja : 10 Tahun

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 24 Mei 2022 di Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin secara offline yaitu datang langsung ke tempat koperasi dapat diketahui Strategi Menyelesaikan Pembiayaan bermasalah di masa COVID 19 ini membuat adanya beberapa perubahan dalam Pembiayaan bermasalah atau pembiayaan macet, Pihak Koperasi sendiri sejatinya berdiri untuk membantu masyarakat dalam melakukan pembiayaan, jadi menurut pak ketua koperasi kita semua mendoakan umat muslim di seluruh dunia agar dapat menghadapi wabah COVID 19 ini dengan tenang, jadi strategi yang dilakukan koperasi pertama tama adalah mendoakan anggota supaya bisa melakukan pembayaran tepat waktu, dan juga berserah kepada Allah SWT.

Usaha yang dilakukan Koperasi dalam mengatasi pembiayaan macet atau bermasalah ialah dengan melakukan suatu tindakan yang sifatnya berfokus kepada anggota anggota yang pembiayaannya bermasalah dan dengan cara lebih memonitoring lagi dan mengevaluasi kerja Collection yang biasanya menagih pembayaran yang telat kepada anggota.

Mekanisme pembiayaan bermasalah di koperasi Syariah Ar Rahmah Banjarmasin yang disampaikan oleh Ketua Koperasi

- a. Mengklasifikasi anggota yang pembiayaannya bermasalah.
- b. Menanyakan kepada anggota apakah masih berkomitmen untuk bayar tunggakan.
- c. Memberikan Reschudeling kepada Anggota.

d. Memberikan SP 1,2,3.

e. Menjual barang jaminan Anggota, dan uang sisa jual dikembalikan kepada anggota tersebut.

b. Nama : Athif Raihan, S.IP

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Jabatan : Sekretaris Pusat Koperasi Arrahmah Banjarmasin

Lama Bekerja : 9 Tahun

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan pada tanggal 25 Mei 2022 di Media Sosial Whataspp dapat diketahui Strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah di Masa COVID 19 yang dapat diketahui bahwa kami dari pihak Koperasi menanyakan terlebih dahulu kepada Anggota Koperasi yang pembiayaannya bermasalah apakah si anggota masih berkomitmen dalam melakukan pembayaran dan kami juga menekankan bahwa tidak ada penambahan utang dalam bentuk denda ataupun sejenisnya karena itu akan jatuh kedalam yang namanya RIBA.

Sebelum itu Menurut Sekretaris nya ialah ada beberapa langkah antisipasi dan alternatif dalam penanganan pembiayaan bermasalah memahami faktor yang menjadi penyebab dan gejala dini pembiayaan bermasalah, dilakukan semua analisa Administrasi dan Konfirmasi Keluarga dan Tempat lingkungan kerja Anggota tersebut, wajib dilakukan Survei ke rumah dan tempat usaha bagi wirausaha, dilakukan pengecekan dan analisa jaminan, Dan juga melakukan Reschudeling, Reconditioning, Restructuring.

Dan setelah itu Pihak Koperasi Syariah Arrahmah akan memberikan keringanan kepada anggota tersebut untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalahnya kurang lebih dalam waktu 3 Bulan setelah keterlambatan dan dikemudian hari si Anggota tidak membayarkan seluruh tunggaknya dan angsuran berjalan, maka sesuai persetujuan

anggota barang yang di beli atau jaminan akan dijual sesuai harga yang berlaku saat itu. Dan setelah penjualan apabila ada kelebihan atas penjualan tersebut maka dikembalikan kepada anggota yang bersangkutan.

c. Nama : Pak Sutarmo

Jenis Kelamin : Laki-laki

Jabatan : Manager Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin

Lama Bekerja : 6 Tahun

Berdasarkan wawancara yang dilakukan pada tanggal 24 Mei 2022 di Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin secara offline Informasi yang diperoleh dari Pak Sutarmo Tentang Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah ialah selalu memonitoring kepada Kasir dan Accounting siapa saja anggota yang telat pembayarannya dalam hal ini juga Manager memberikan intruksi kepada Collection untuk menagih bilamana ada Anggota yang macet pembayarannya sesuai dengan cara SOP yang ada di koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin dengan membawa penagihan disertakan lembaran aqad lembar pengikatan jaminan, kartu piutang.

Di setiap rapat kepengurusan di Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin selalu menghadirkan Penasihat Agama dalam Hal ini bisa disebut dengan Ustadz, dan memberikan beberapa masukan dengan cara menagih tunggakan kepada anggota sampai dengan berhubungan dengan hal yang lainnya. Dan juga melaporkan kepada kepengurusan koperasi ada beberapa anggota dan dalam beberapa kondisi di penghapus bukuan. Penghapus bukuan dalam hal ini hanyalah dilakukan terhadap mitra yang pembiayaannya sudah macet dan berdasarkan analisis ekonomi yang dilakukan pihak koperasi, mitra yang bersangkutan nyata-nyata tidak mempunyai sumber dan kemampuan untuk membayar.

B. Analisis Data

1. Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Taqsih Di Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin Di Masa Pandemi Covid-19

Sebagaimana kita ketahui Strategi Penyelesaian Pembiayaan bermasalah di suatu lembaga keuangan / lembaga pembiayaan adalah hal yang umum bukan hal yang baru kita bahas, maka tidak lah heran perusahaan pembiayaan atau sejenisnya, memberikan beberapa strategi untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah tersebut. Strategi untuk menyelesaikan pembiayaan yang bermasalah di beberapa perusahaan berbeda jenisnya mulai dari menambah tunggakannya atau memberikan keringanan.

Menurut ketua umum Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah terlebih di masa Pandemi COVID 19 ini kita dari pihak koperasi pertama tama kita memberikan Do'a secara umum untuk umat Muslim yang ada di dunia, dan secara khusus kepada Anggota Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin supaya usaha mereka tetap bertahan dan terus ber ikhtiar dalam membayar tunggakannya. Juga kami selalu memberi kabar apabila ada pembayaran yang nunggak dengan cara yang sopan dan menghargai asas kemanusiaan, dan juga koperasi selalu berpegang teguh kepada ajaran Allah SWT untuk tidak menambahkan beban utang kepada anggota, juga kita melakukan rescheduling untuk memberikan keringanan kepada anggota agar lebih meringankan anggota yang pembiayaan nya bermasalah.

Dan menurut (Suyatno, 2007) ada beberapa strategi yang diterapkan dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah : Rescheduling, Reconditioning, Restructuring dengan juga menambahkan jangka waktu pembayaran.

Sebelum adanya COVID 19 ini Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin Koperasi melakukan Proses untuk mengklasifikasi Pembiayaan Bermasalah dengan cara Menghubungi keluarga terdekat yang bersangkutan, mengontrol ke rumah anggota yang bersangkutan dalam arti mengawasi, berkoordinasi dengan pengurus dan pengawas untuk survei ke rumah dan tempat usahanya, Setelah adanya COVID 19 ini Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin menjalankan beberapa Prosuder penagihan dan sudah di koordinasikan waktu rapat kepengurusan dengan pengawas dan karyawan yang bersangkutan dengan melakukan beberapa cara dengan menagih tunggakan melalui Media Whatsapp, mengirimkan lewat Whatsapp lembaran tunggakan waktu Aqad atau kartu piutang, Memberikan keringanan pembayaran 3 bulan dari waktu keterlambatan 1 bulan, dalam klasifikasi pembiayaan macet yang sangat berat pihak koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin mennyurvei kerumah dan ke tempat kerja anggota yang tunggakannya bermasalah tersebut, dan apabila sudah tidak mampu bayar lagi setelah diberikan waktu selama 3 bulan maka jaminan anggota tersebut dijual dengan harga yang berlaku saat itu dan apabila ada kelebihan penjualan maka pihak Koperasi Syariah Arrahmah mengembalikan kepada anggota tersebut.

2. Kendala dalam Menerapkan Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Produk Pembiayaan Taqsith di Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin di Masa Pandemi Covid-19

Dari hasil wawancara terhadap pengurus Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin terdapat beberapa kendala yang dihadapi oleh Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin, terlebih di Masa Pandemi COVID 19 yang mana kita semua tau bahwa perekonomian pada masa pandemi menurun karena adanya kebijakan pemerintah yang menerapkan PSBB, PPKM dan sejenisnya.

Dari yang disimpulkan, pihak koperasi sudah memberikan keringanan berupa tambahan waktu yang diberikan kepada anggota untuk melunasi sisa tunggakan yang masih harus dibayarkan, koperasi memberikan tenggat waktu 3 bulan, juga melakukannya pun dengan cara yang sesuai syariah, tetapi anggota juga masih saja ada yang tidak melunasi tunggakan tersebut.

Dari wawancara kepada pengurus koperasi kendalanya adalah tidak kooperatifnya anggota ketika di tagih tunggakannya, dan juga setelah melakukan penagihan dengan beberapa cara pihak koperasi mengadakan rapat dengan tujuan menganalisis apakah anggota koperasi yang pembiayaannya bermasalah masih bisa di selamatkan atau tidak.