

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan system keuangan Islam ditandai dengan didirikannya berbagai lembaga keuangan Syariah. Lembaga keuangan tersebut mulai dari lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan non-bank seperti koperasi simpan pinjam , asuransi syariah , reksa dana syariah dll. Lembaga keuangan adalah perusahaan yang kegiatan usahanya berupa penghimpunan dan penyaluran dana , yang dalam operasinya dapat dengan system konvensional ataupun system Syariah. Lembaga keuangan berperan sebagai lembaga *intermediary*.

Intermediary berarti lembaga tersebut menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana dalam bentuk simpanan, serta menyalurkannya kepada masyarakat yang kekurangan dana dalam bentuk pembiayaan. ¹Seperti halnya lembaga keuangan lainnya seperti perbankan, lembaga keuangan non bank ini mengalami pertumbuhan yang cepat dari tahun 1960. Koperasi menjalankan kegiatan usahanya hampir sama dengan perbankan, bahkan mulai dari produk penghimpunan dana dan penyaluran dana juga bisa dikatakan sama dengan lembaga perbankan.

¹ Soemitra Andri, Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Jakarta : Kencana, 2014, hal 29

Table 1.1 Jumlah Koperasi Aktif

Tahun	Unit
2009-2010	120.473
2010-2011	124.855
2011-2012	133.666
2012-2013	139.321

Sumber : Departemen Koperasi

Saat ini, jumlah unit usaha koperasi mencapai 150.223 unit usaha, dari jumlah tersebut 1,5% merupakan koperasi simpan pinjam pembiayaan syariah (KSPPS), jika dianggakan mencapai 2.253 unit. Dari jumlah KSPPS sebanyak 2.253 tercatat jumlah anggotanya mencapai 1,4 juta orang.² Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah merupakan lembaga keuangan non-bank dimana kegiatan usahanya bergerak dibidang pembiayaan, investasi dan simpanan sesuai prinsip Syariah. Koperasi simpan pinjam pembiayaan syariah didirikan karena adanya ketetapan hukum bahwa riba merupakan sesuatu yang diharamkan oleh Islam. Sehingga dapat menimbulkan pentingnya aplikasi prinsip-prinsip syariah dalam kehidupan ekonomi atau bisnis yang bertujuan untuk menjauhkan umat dari praktek riba.³

² Kinerja Koperasi Syariah di Indonesia Baik diakses di <http://m.beritasatu.com/ekonomi/395543-kinerja-koperasi-syariah-di-indonesia-baik.html> tanggal 28 Oktober 2016

³ Burhanuddin, *Koperasi Syariah dan pengaturannya di Indonesia*, Malang : UIN-Maliki press, 2013, hal 132-133

Grafik 1.1 Pertumbuhan Koperasi Aktif



Sumber : Departemen Koperasi⁴

Dari tahun 2009-2010 mengalami penurunan hampir 7% yaitu pada tahun 2010-2011 pertumbuhan koperasi aktif menurun hingga mencapai angka 3,64% dari awalnya 10,60%. Tahun berikutnya sempat mengalami kenaikan namun ditahun 2012-2013 mengalami penurunan kembali hingga angka 4,23%. Menurunnya pertumbuhan koperasi dipengaruhi oleh beberapa factor yaitu salah satunya adalah pemilihan untuk strategi *funding* (simpanan) yang belum optimal. Produk koperasi syariah yang tidak variatif dan pelayanan yang belum sesuai ekspektasi masyarakat serta fitur koperasi syariah belum selengkap seperti lembaga keuangan lainnya seperti lembaga perbankan menjadi salah satu kendalanya.

⁴ www.Depkop.go.id

Padalah untuk menjalankan fungsi pembiayaan, koperasi Syariah perlu melakukan kegiatan penghimpunan dana dari para anggota maupun koperasi lainnya dalam bentuk simpanan tabungan ataupun simpanan berjangka. Penghimpunan dana dilakukan koperasi Syariah untuk dapat memberikan pembiayaan pada sector usaha. Tanpa adanya penghimpunan dana, koperasi tidak dapat melakukan fungsinya sebagai lembaga *intermediary*. Koperasi Syariah juga mempunyai tantangan yaitu dalam persaingan pengumpulan dana anggota. Persaingan penghimpunan dana dari anggota tidak saja terjadi dengan lembaga koperasi Konvensional tetapi juga terjadi dengan institusi keuangan perbankan yang jelas-jelas citra perbankan lebih baik dibandingkan dengan koperasi. Apalagi di tahun 2016 diwarnai oleh tingkat kompetisi bisnis jasa keuangan yang semakin ketat, karena mulai berlakunya masyarakat ekonomi ASEAN (MEA).

Dalam penghimpunan dana , koperasi syariah harus memperhitungkan dua hal yaitu pertama asas dana yang sehat dan benar, kedua prosedur persetujuan, dokumentasi, administrasi dan pengawasan penghimpunan dana. Koperasi menghimpun dana dalam jumlah yang terbatas sehingga koperasi harus mampu mengidentifikasi berbagai sumber dana kemudian mengemasnya menjadi berbagai produk yang bernilai jual.⁵ Oleh karena itu, koperasi syariah harus perlu melakukan strategi agar dapat secara optimal menghimpun dana dari anggota. Dalam koperasi Syariah, hubungan antara koperasi dan anggota adalah sebagai mitra. Dimana

⁵ Huda Nurul dkk, *Baitul Mal Wa Tamwil Sebuah Tinjauan Teoretis*, Jakarta : Amzah, 2016, hal 71

dalam koperasi Syariah sebagai investor dan anggota berhak menerima hasil investasi koperasi. Selain itu, hubungan muamalah berdasarkan konsep kemitraan dan kebersamaan dalam *profit* dan *risk* akan lebih mewujudkan ekonomi yang lebih adil dan transparan.⁶

Untuk merebut calon anggota, maka koperasi syariah harus berusaha keras. Anggota tidak akan datang sendiri tanpa ada sesuatu yang menarik perhatian, sehingga berminat untuk membeli produk simpanan koperasi syariah. Maka bank perlu melakukan strategi untuk mengembangkan produk agar dapat menarik minat anggota. Pertumbuhan setiap koperasi sangat dipengaruhi oleh perkembangan kemampuannya menghimpun dana masyarakat, baik skala kecil maupun besar dengan masa pengendapan yang memadai, dan harus diiringi dengan usaha profesional untuk menyiapkan layanan yang memuaskan anggota.

Dengan kondisi itu lembaga keuangan (koperasi syariah) tidak berdiam diri menunggu anggota dan untuk itu diperlukan factor penunjangnya, seperti adanya tenaga kerja yang terampil, system operasional yang baik sarana yang memadai, serta usaha pemasaran yang efektif dan kompetitif guna memberikan pelayanan dan kesan yang baik untuk para anggota. Keberagaman produk dan jasa sebagai ciri khas koperasi Syariah. Koperasi Syariah perlu terus melakukan inovasi produk dan dapat mengeksplorasi kekayaan skema keuangan yang variatif dan sekaligus bisa menunjukkan perbedaan dengan lembaga keuangan lainnya. Maka dari itu hampir

⁶ Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 16/per/M.KUKM/IX/2015

seluruh koperasi Syariah melakukan pengembangan produk yang menghasilkan inovasi-inovasi baru pada produk agar dapat mempertahankan anggota lama serta dapat menarik anggota baru.

Tabel 1.2 Jumlah Anggota Koperasi Akif

Tahun	Orang
2009-2010	29.240.271
2010-2011	30.416.121
2011-2012	30.849.439
2012-2013	33.869.439

Sumber : Departemen Koperasi

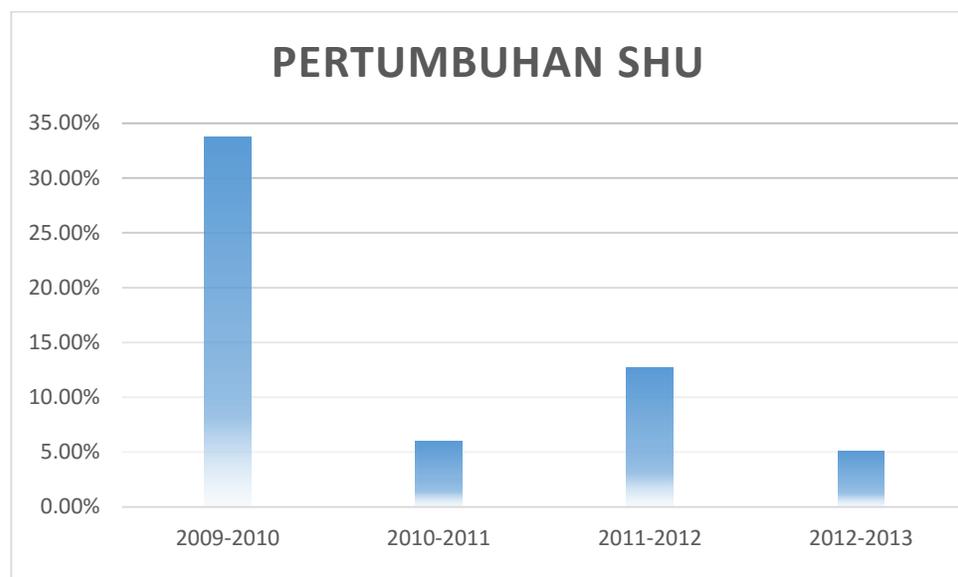
Jumlah anggota koperasi aktif di Indonesia dari tahun ke tahun mengalami kenaikan, dari tahun 2009-2010 jumlah anggota koperasi aktif sebesar 29.240.271 hingga kenaikan terbesar yaitu pada tahun 2012-2013 mencapai angka 33.869.439. Kenaikan ini sebesar lebih dari 3.000.000 anggota.

Untuk dapat meningkatkan jumlah simpanan koperasi Syariah, banyak sekali koperasi Syariah yang melakukan inovasi terhadap produk tabungan sehingga produk tabungan menjadi lebih bervariasi.⁷ Hal ini pula yang mendorong perkembangan jenis produk tabungan menjadi beragam. Beberapa contoh produk tabungan antara lain : tabungan harian, pendidikan, hadiah undian dan tabungan yang bekerja sama dengan perusahaan asuransi. Ini tentunya juga dapat

⁷ Ismail, *Manajemen Perbankan*, Jakarta : Kencana , 2010, hal 44

membuktikan bahwa bukan hanya perbankan saja yang dapat mengembangkan produk-produknya sehingga dapat menghasilkan variasi dalam produk, tetapi lembaga keuangan non-bank (koperasi syariah) juga dapat mengembangkan produknya menjadi produk-produk yang lebih *variatif*.

Grafik 1.2 Pertumbuhan SHU



Sumber : Departemen Koperasi

Pertumbuhan SHU dari tahun 2009-2010 ke tahun 2010-2013 mengalami penurunan yang sangat drastis yang awalnya 33,77% menjadi 6,00%, pada tahun berikutnya sempat mengalami kenaikan lagi mencapai dua kali lipat namun terjadi penurunan lagi pada tahun 2012-2013 hingga mencapai 5,14%.

Hal serupa juga dilakukan oleh Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Prima Artha yang beralamat di Jl. Dr. Radjimin No. 40 C, paten, Tridadi, Sleman. Sebagai lembaga keuangan mikro syariah, KSPPS Artha Prima

meluncurkan produk baru yang diberinama Arista Prima merupakan singkatan dari Arisan Tabungan Prima, dimana produk tabungan ini merupakan produk tabungan yang menggunakan akad al-Wadiah Yad Dhomanah. Produk tabungan ini pertama kali dipasarkan pada tahun 2013 lalu. Hingga saat ini produk ini sudah membuka hingga 12 gelombang , dimana tiap gelombang terdiri dari 325 rekening. Dan tiap orang dapat membuka hingga 10 rekening tabungan prima. Produk tabungan ini bersifat terputus , artinya jika nama dengan nomor rekening tertentu keluar dan mendapatkan undian maka pemilik rekening tersebut tidak perlu menyeter kembali pada bulan-bulan berikutnya. Produk tabungan ini banyak diminati oleh anggota koperasi karena dalam produk ini adanya program hadiah yang disediakan bagi nomor rekening yang terpilih. Hal ini yang menyebabkan saat ini produk tersebut menjadi *trend* dikalangan masyarakat terutama kaum hawa. ⁸

Namun perlu diketahui, meskipun tabungan itu dari sisi tingkat bunga tergolong murah, tidak lantas biaya secara total selalu murah karena sangat tergantung biaya *overhead* yang dikeluarkan. Biaya *overhead* ini berasal dari beban operasional diluar pembayaran bunga kepada anggota. Undian dan hadiah dari bank untuk nasabah masuk membebani pos *overhead*. ⁹ Apalagi dalam proses pengembangan produk baru Tabungan Arista Prima ini perlu memperkirakan anggaran atau biaya yang dikeluarkan untuk proses pengembangan produk.

⁸ <https://www.facebook.com/kjks.primaatha>

⁹ Taswan , *Manajemen perbankan*, Yogyakarta : UPP STIM YKPN Yogyakarta, 2010, hal 174

Dari Latar Belakang diatas, penulis tertarik untuk meneliti penelitian dengan judul “ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK TABUNGAN WADIAH (TABUNGAN ARISTA PRIMA) PADA KSPPS PRIMA ARTHA DALAM MENINGKATKAN JUMLAH SIMPANAN”

B. Rumusan Masalah

Dari Latar Belakang diatas maka terdapat rumusan masalah yang akan dibahas dalam skripsi ini yaitu:

1. Bagaimana strategi dan kendala dalam pengembangan produk tabungan wadiah (tabungan Arista Prima) pada KSPPS Prima Artha?
2. Bagaimana penambahan kinerja DPK, kinerja likuiditas dan kinerja profitabilitas setelah dilakukannya pengembangan produk?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui strategi dan kendala dalam pengembangan produk tabungan wadiah yaitu Tabungan Arista Prima pada KSPPS Prima Artha .
2. Untuk mengetahui penambahan kinerja DPK, kinerja likuiditas dan kinerja profitabilitas sebelum dan sesudah dilakukan perkembangan produk.

D. Kegunaan Penelitian

1. *Secara Praktis* , penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi dalam hal pengembangan produk terutama produk Tabungan Berhadiah iB BDS serta perbankan Syariah lainnya dalam meningkatkan jumlah simpanan produk tabungan agar perbankan Syariah terutama BPRS Barokah Dana Sejahtera mampu bersaing secara professional dengan perbankan lain maupun lembaga keuangan non-bank lainnya. Serta penelitian ini diharapkan berguna bagi masyarakat dan peneliti lainnya sebagai rujukan dalam menambah wawasan tentang lembaga keuangan Syariah yaitu perbankan Syariah dan prinsip Syariat Islam melalui produk-produk yang ditawarkan oleh bank Syariah.
2. *Secara Teoritis* , Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi Fakultas Agama Islam prodi Muamalat sebagai tambahan ilmu pengetahuan dalam bidang operasional bank Syariah terutama mengenai pengembangan produk bank Syariah.