
**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN SYARIAH KSPPS
TERHADAP PENINGKATAN DAYA SAING DI KOPERASI BAKTI HURIA
CABANG BONE**

Widya Pemasari, Rahma Hidayati Darwis

*IAIN Bone, Indonesia
Rahma_darwis@yahoo.com*

ABSTRAK

This study discusses the strategy of developing sharia financing products for savings and loans cooperatives on sharia financing towards increasing competitiveness (KSPPS). KSPPS in performing its function is to collect, manage and distribute and distribute funds. The method used in this study is qualitative research as for the influence in the background with interview and documentation methods. The results of this study show that, the Sharia financing product system with a mudhārabah contract at the KSPPS Bakti Huria Bone Branch Cooperative, the existing financing is financing used to help the community which is carried out in the form of deposits and loans by making contracts in accordance with sharia principles. The level of competitiveness in the KSPPS Bakti Huria Bone Branch Cooperative must be gradual, meaning that the increase in competitiveness begins with efforts to win the competition. To find out the various conditions of competitiveness of cooperatives, a form of continuous development is needed, in order to improve the standard of living for cooperatives in the community. the strategy of increasing competitiveness in the KSPPS Bakti Huria Bone Branch Cooperative is through approaches, services and strategies for members of the KSPPS Bakti Huria Bone Branch Cooperative by conducting its payment system via online, namely through an application (member) and it does not stop there also the KSPPS Bakti Huria Bone Branch Cooperative teaches its members how to manage the money lent to members and assist in the business process.

Keywords: Strategy, Cooperatives, Financing, KSPPS

I. PENDAHULUAN

Koperasi merupakan bentuk hukum yang sudah lama berdiri di Indonesia. Wartawan perkembangan koperasi di Indonesia adalah Bung Hatta dan hingga saat ini dianggap sebagai bapak koperasi Indonesia. Dalam perjalanan koperasi yang sebenarnya sepenuhnya untuk kepentingan bangsa Indonesia, perkembangannya tidak dapat dikatakan menggembirakan. Koperasi yang dianggap sebagai anak kandung dan tulang punggung perekonomian nasional, hidup dan memperkuat koperasi di tengah-tengah masyarakat. Berbagai

lembaga memberikan banyak kemudahan bagi badan hukum koperasi, namun tidak secara signifikan mengubah kehidupan koperasi itu sendiri. Tidak dapat dipungkiri bahwa koperasi masih sedikit di masyarakat.

Lembaga keuangan telah memainkan peran penting dalam perkembangan dan pertumbuhan masyarakat industri modern. Produksi skala besar dengan kebutuhan investasi yang membutuhkan modal dalam jumlah besar yang tidak dapat dipenuhi tanpa bantuan lembaga keuangan. Lembaga keuangan merupakan basis bagi pengusaha untuk memperoleh tambahan modal melalui mekanisme kredit dan menjadi basis investasi melalui mekanisme tabungan, oleh karena itu lembaga keuangan berperan penting dalam penyaluran dana sumber daya ekonomi masyarakat.

Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) dapat didefinisikan sebagai lembaga keuangan yang kegiatannya menghimpun dana dan menyalurkan dana masyarakat yang merupakan lembaga keuangan syariah non-bank yang bersifat nirlaba yang bersifat informal. Disebut informal karena lembaga ini diciptakan oleh kelompok non-pemerintah yang berbeda dengan bank, lembaga keuangan, dan lembaga lainnya. Oleh karena itu, dapat dipahami bahwa Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) adalah lembaga ekonomi yang berupaya mengembangkan usaha dan investasi produktif untuk meningkatkan perekonomian pemilik usaha kecil.

Daya saing adalah kemampuan untuk menghasilkan barang dan jasa yang terbukti secara internasional dengan tetap mempertahankan tingkat pendapatan yang tinggi dan berkelanjutan, atau daya saing juga dapat diartikan sebagai kemampuan Negara untuk menghadapi tantangan persaingan dari koperasi dan pemberi pinjaman dimasyarakat.

Koperasi memegang peranan penting dalam pembangunan perekonomian negara, karena koperasi merupakan kesatuan ekonomi yang menopang perekonomian negara dari segi kekeluargaan, sehingga saat ini koperasi masih tertinggal jauh dari perkembangan perusahaan lainnya, hal ini disebabkan masalah koperasi terutama masalah aspek internal dan eksternal, aspek komersial dan permodalan terutama modal kerja bagi perusahaan ketika kekurangan modal kerja bagi perusahaan, ketika kekurangan modal kerja bagi perusahaan, ketika kekurangan modal kerja menyebabkan kebangkrutan koperasi maka modal kerja secara umum harus

disesuaikan dengan strategi dan daya saing koperasi, soal permodalan ini sangat penting tidak hanya bagi perusahaan tetapi juga bagi koperasi.

Lembaga keuangan mikro perlu merespon dengan lebih baik potensi produk yang mereka hasilkan. Hal ini tentunya meningkatkan daya saing produk. Keunggulan produk yang mencerminkan kekhasan daerah menjadi salah satu nilai tambah bagi lembaga keuangan mikro tersebut dibandingkan dengan lembaga keuangan yang tidak memiliki karakteristik khusus sehingga dapat menjadi daya saing bagi lembaga keuangan mikro. Dan dengan semakin banyaknya usaha mikro yang berpartisipasi dalam ekonomi digital dengan aplikasi yang mudah diakses melalui internet, usaha mikro dapat berkembang pesat dan menjadi lebih inovatif dan kompetitif dalam hal pendapatan dan kesempatan kerja. Persaingan di era teknologi dan digitalisasi. Kebijakan Pemerintah berperan penting dalam mempercepat pemanfaatan ekonomi digital, terutama melalui koordinasi yang lebih baik dari program-program pemerintah yang ada.

Sebagai lembaga komersial, baik LKM maupun LKMS lebih cenderung mengembangkan usahanya di bidang keuangan yaitu simpan pinjam, usaha ini seperti usaha perbankan yaitu menghimpun dana dari calon nasabah dan anggota serta anggota .membawa mereka ke ekonomi.dari sektor hukum dan menguntungkan dari masyarakat,dengandiaSemoga anggota klien dapat meningkatkan taraf hidup mereka.

Pengembangan produk memerlukan strategi yang tepat dengan aspek pendukungnya untuk bertahan di pasar, perusahaan berusaha dengan berbagai cara untuk selalu selangkah lebih maju dari para pesaingnya, melalui penciptaan produk baru, pengenalan produk yang efisien untuk menghemat biaya, perbedaan mengolah, atau mengembangkan produk yang relatif sederhana dan dapat diterima oleh masyarakat, termasuk tulang belulang koperasi KSPPS Bakti Huria, yang perlu mengembangkan strategi pengembangan produk yang baik agar dapat bersaing dengan lembaga-lembaga keuangan syariah lainnya

Pemerintah Indonesia sangat berkepentingan dengan koperasi karena koperasimerupakanandalan perekonomian dalam sistem perekonomian. Koperasi Indonesia masih belum mampu menjalankan tugasnya secara efektif dan berkelanjutan. Hal ini dikarenakan koperasi masih menghadapi hambatan struktural untuk mengendalikan faktor produksi, khususnya modal.

Perkebagangan koperasi pada Indonesia belum memberitahukan sisi efektif dan efisien sisi kerja koperasi pada mencapai sisi kesejahteraan rakyat sekitar. Koperasi adalah forum ekonomi yang sinkron menggunakan jiwa dan kepribadian bangsa Indonesia dan mengakar bertenaga pada jiwa bangsa Indonesia, tetapi dalam kenyataannya, kiprah pada koperasi menaruh donasi bagi perekonomian Indonesia sejauh ini belum mencapai taraf yang signifikan. Banyak persetujuan yang merusak perkembangan pada koperasi Indonesia yang biasanya masih ada koperasi menghadapi poly hambatan atau kendala pada proses perkembangannya masalah primer yang dihadapi koperasi merupakan persaingan bisnis merupakan entitas ekonomi lainnya. Masih rendahnya daya saing koperasi dibandingkan dengan badan usaha komersial lainnya merupakan masalah yang belum terselesaikan. Perkembangan koperasi tidak meningkat secara signifikan dari waktu ke waktu, terbukti dengan semakin berkurangnya peran koperasi akibat rendahnya daya saing koperasi dan lambatnya pertumbuhan koperasi setiap tahunnya. Daya saing merupakan kemampuan untuk untuk membentuk barang dan jasa yang terbukti secara internasional yang menggunakan permanen untuk mempertahankan taraf pendapatan yang tinggi dan berkelanjutan atau kemampuan suatu wilayah untuk membentuk suatu pendapatan dan kesempatan yang kerja yang tinggi sembari permanen terbuka buat persaingan eksternal. Daya saing juga bisa diartikan sebagai kemampuan suatu bangsa pada menghadapi tantangan persaingan berdasarkan koperasi dan rentenir pada tengah-tengah masyarakat.

Peningkatan daya saing dalam koperasi harus dilakukan secara bertahap, yaitu peningkatan daya saing diawali dengan upaya memperoleh persaingan di tingkat lokal. Kemudian dikembangkan untuk wilayah/wilayah yang semakin berkembang sehingga pelaku ekonomi lokal dapat bermain dan memenangkan persaingan secara bertahap dan alami. Untuk mengetahui berbagai kondisi daya saing koperasi, maka perlu dirancang suatu pembangunan berkelanjutan untuk meningkatkan taraf hidup koperasi antar jaringan. Oleh karena itu, perusahaan dengan jaringan yang kuat sangat kompetitif. Jaringan komersial merupakan kerjasama komersial, akses dan interaksi menggunakan pihak ketiga (perusahaan lain, forum keuangan, forum lain) yang diharapkan perusahaan buat menjalani usahanya secara efektif dan efisien, sebagai akibatnya bisa dicapai produktivitas dan daya saing yang tinggi, dan pada akhirnya bisa dicapai perusahaan yang diharapkan. Keuntungan dan perkembangan bisnis yang diharapkan mencapai profit dan Perkembangan usaha yang diharapkan.

Berdasarkan latar belakang di atas, dengan banyaknya persaingan dalam pengembangan produk menjadikan Koperasi Simpan Pinjam pada Pembiayaan syariah Koperasi KSPPS Bakti Huriyah Cabang Bone harus mampu bersaing dengan lembaga keuangan syariah ataupun konvensional. Maka penulis tertarik untuk meneliti mengenai Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Syariah dalam Meningkatkan Daya Saing pada Koperasi Simpan Pinjam pada Pembiayaan Syariah Koperasi KSPPS Bakti Huriyah Cabang Bone.

II. TINJAUAN PUSTAKA

A. Kajian Penelitian Sebelumnya

Dari penelitian-penelitian sebelumnya, peneliti menganalisis bahwa strategi pengembangan koperasi memiliki trend problematik yang sama terkait dengan masalah pengembangan produk koperasi, produktivitas dan persaingan dengan perusahaan lain. Dan secara umum beberapa penelitian terdahulu memiliki kesamaan dengan penelitian ini, yaitu Strategi Pengembangan Koperasi.

Kebaruan dari penelitian ini yaitu sudah banyak peneliti yang mengkaji tentang Strategi Pengembangan Produk namun masing-masing daerah tertentu memiliki karakteristik terkait tema tersebut. Temuan dari peneliti yakni perlunya mengoptimalkan training dan pendidikan anggota secara merata supaya anggota lebih peduli terhadap perkembangan koperasi, memanfaatkan kiprah pengelola pada manajemen koperasi secara demokrasi buat menarik perhatian masyarakat yang belum sebagai anggota .

Perbedaannya dari tahun 2016-2021 yaitu pada tahun 2016 Strategi Pengembangan, Koperasi memanfaatkan kiprah pengelola pada manajemen koperasi secara demokrasi agar menarik perhatian Masyarakat yang belum menjadi anggotanya, sedangkan di tahun 2021 selama masa pandemi Covid-19 memanfaatkan Teknologi informasi untuk merespon kebutuhan Anggotanya.

B. Kajian teori

1. Teori *Marketing Mix*

Bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah undra bagi pemasaran yang terdiri atas banyak sekali unsur suatu acara pemasaran yang perlu dipertimbangkan supaya implementasi taktik pemasaran dan positioning yang ditetapkan berjalan sukses.

Pemasaran merupakan kegiatan penting dalam sebuah perusahaan demi kelangsungan hidup serta tercapainya visi dan misi perusahaan. Fungsi utama dari pemasaran yaitu untuk memberikan informasi tentang produk yang dijual perusahaan dan untuk mempengaruhi keputusan membeli konsumen serta menciptakan nilai ekonomis suatu produk.

Strategi pemasaran adalah sekumpulan variabel produk, harga, penjualan, dan pemasaran yang merupakan variabel kebijakan dalam strategi pemasaran. Strategi pemasaran adalah seperangkat alat yang digunakan pemasar untuk membentuk karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan kepada pelanggan. Adapun Strategi pemasaran tersebut adalah:

a. *Produk (Product)*

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk memuaskan keinginan atau kebutuhan. Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa arahan produk adalah arahan perusahaan untuk menyediakan barang atau jasa sesuai dengan kebutuhan dan persyaratan konsumen. Produk adalah segala sesuatu yang coba ditawarkan oleh perusahaan kepada konsumennya. Perusahaan mencoba untuk menyesuaikan produk dengan kebutuhan pembeli potensial.

b. *Harga (Price)*

Kebijakan penetapan harga berkaitan dengan pedoman strategis dan taktis, seperti tingkat harga, struktur diskon, syarat pembayaran, dan tingkat diskriminasi harga antara kelompok pelanggan yang berbeda. Kebijakan harga jual harus disesuaikan dengan seberapa banyak konsumen dapat dan ingin membayar barang atau jasa; hal ini juga harus disesuaikan dengan daya beli konsumen sasaran produk tersebut. Penetapan kebijakan penetapan harga tidak hanya didasarkan pada kesediaan konsumen untuk membayar harga suatu produk, tetapi juga harus memperhitungkan seberapa tinggi tarif yang ditetapkan untuk produk sejenis atau produk pesaing. Karena jika jauh lebih murah bagi pesaing untuk menetapkan harga daripada produk yang kita tawarkan, sudah pasti pasar konsumen akan lebih mudah tertarik dan akan memilih produk yang harganya jauh di bawah produk yang kita tawarkan. Kecuali jika pasar konsumen bersedia membayar harga tinggi untuk produk yang kita tawarkan.

c. *Distribusi (Place)*

Kebijakan tentang distribusi adalah menyangkut cara penyampaian produk ketangan konsumen. Dapat disimpulkan bahwa perusahaan mempertimbangkan kapan dan pada mana

produk tadi sanggup diperoleh sang konsumen waktu konsumen membutuhkannya perusahaan berusaha untuk mendekatkan produknya dan mempermudah konsumen agar memperoleh produk menjadi pemuas kebutuhannya kapan saja dibutuhkan.

d. *Promosi (Promotion)*

Kebijakan perusahaan yang diambil pada menyebarkan informasi tentang produknya pada konsumen, bahwa produk tadi sudah tersedia pada pasar dan produk tadi sanggup menaruh manfaat yang memuaskan kebutuhan konsumen. Sifat pemasaran selain yang sudah disebutkan pada atas yaitu buat konsumen pula yang dimaksudkan buat merayu calon konsumen supaya tergerak buat melakukan tindakan pembelian terhadap produk yang ditawarkan.

2. Konsep Pembiayaan Syariah

Pembiayaan adalah galat satu tugas pokok bank, yaitu anugerah fasilitas penyediaan dana buat memenuhi kebutuhan pihak yang kurang pada kas keuangan atau dianggap *deficit unit*.

Menurut Undang-Undang (UU) No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan untuk menyamakannya. Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 yang mengubah Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, pembiayaan syariah adalah penyediaan dana atau tagihan yang timbul dari suatu perjanjian atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain, yang kemudian menyatakan bahwa pihak lain diperlukan melunasi pinjaman dalam jangka waktu tertentu dengan menawarkan kompensasi atau bagi hasil.

Menurut PP No. 9 Tahun 1995 tentang pelaksanaan perjanjian simpan pinjam oleh koperasi, pengertian pinjaman adalah pemberian uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan tujuan atau perjanjian pinjam meminjam dan pinjam meminjam antara koperasi dan koperasi yang lain. Bagian, yang mewajibkan peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu, disertai dengan pembayaran sejumlah tertentu.

Dari penerangan pada atas bisa diketahui bahwa pembiayaan merupakan penyediaan dana pada konsumen buat membeli suatu barang menggunakan pengembalian pada jangka ketika eksklusif melalui angsuran menggunakan penghasilan, dalam upaya membuat pendapatan yang tinggi, aktivitas pembiayaan koperasi syariah pula menganut prinsip syariah, yang bisa berupa bagi hasil dan pelayanan administrasi. Upaya ini wajib dikendalikan sedekimian rupa sebagai akibatnya kebutuhan likuiditas bisa terjamin dan nir poly yang terbuang percuma.

- a. Meningkatkan produktivitas adalah adanya pembiayaan menaruh peluang bagi masyarakat usaha bisa mempertinggi daya produksinya.
- b. Membuka lapangan kerja baru artinya, menggunakan dibukanya sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan maka sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan.
- c. Terjadi distribusi pendapatan adalah masyarakat bisnis produktif bisa melakukan aktivitas kerja berarti mereka akan memperoleh pendapatan berdasarkan hasil usahanya.

Adapun secara Mikro Pembiayaan diberikan dalam Rangka untuk:

- a. Upaya memaksimalkan laba adalah setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi yaitu membuat laba usaha.
- b. Upaya meminimalkan risiko yang artinya usaha yang ditukarkan agar sanggup menghasilkan laba aporisma maka penguaha harus sanggup meminimalkan resiko yang timbul..
- c. Penyaluran kelebihan dana yang artinya pada kehidupan masyarakat terdapat pihak yang mempunyai kelebihan ad intern terdapat pihak yang kekurangan.

3. Konsep Produk Pengembangan Syariah

Pengembangan produk merupakan taktik dan mekanisme yang dilakukan sang perusahaan pada pengembangan produk, pemugaran produk antic atau mempertinggi kegunaan produk ke segmen pasar yang ada, asalkan pelanggan menginginkan elemen baru melalui produk.

a. Tujuan Pembiayaan

Tujuan Pembiayaan terdiri atas Dua yaitu bersifat Makro dan Mikro. Tujuan yang bersifat Makro, antara lain:

- 1) Peningkatan perekonomian nasional, Masyarakat yang tidak memiliki akses ekonomi dapat memperoleh akses ekonomi dengan pembiayaan.
- 2) Tersedianya dana untuk peningkatan usaha, yaitu: diperlukan dana tambahan untuk pengembangan usaha. Dana tambahan ini dapat diperoleh dari pembiayaan. Dana surplus dibagikan kepada mereka yang memiliki dana negatif.
- 3) Meningkatkan produktivitas dan memberikan kesempatan kepada masyarakat untuk meningkatkan produksinya.
- 4) Pembukaan posisi baru.

Tujuan mikro meliputi:

- 1) Memaksimalkan keuntungan.
- 2) Meminimalkan risiko kekurangan modal dalam suatu perusahaan.
- 3) Penggunaan sumber daya ekonomi.
- 4) Distribusi dana surplus dari dana surplus ke dana
- 5) Tahap-Tahap Pembiayaan

Secara Teknis Koperasi Syariah Kanindo atau Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) dalam Proses penentuan Nisbah Pembiayaan Melalui Tiga tahap yaitu :

- 1) Kanindo menentukan jenis usaha yang dijalankan nasabah.
- 2) Kanindi menciptakan produksi keuntungan menurut usaha sinkron menggunakan pengalaman nasabah pada menjalankan usaha tadi sebelumnya.
- 3) Kanindo menciptakan proses perhitungan nasabah menggunakan cara nisbah buat kanindo dipengaruhi menurut proyeksi laba bagi hasil kanindo dibagi menggunakan proyeksi laba modal yang diterapkan kanindo dan nisbah buat nasabah dipengaruhi menurut proyeksi keuntungan bagi hasil nasabah bagi hasil menggunakan proyeksi keuntungan modal yang diterapkan oleh kanindo. .

Menurut Simamora pengembangan produk adalah proses pencarian gagasan untuk barang dan jasa baru dan mengkonversikannya kedalam tambahan link produk yang berhasil secara komersial, pencarian poduk baru dari pada asuransi nbahwa pelanggan menginginkan unsur baru dan pengenalan produk baru akan membantu mencapai tujuan perusahaan.

Menurut alma, pengembangan produk adalah semua bentuk kegiatan yang dilakukan oleh pabrik atau produsen dalam menentukan dan mengembangkan produknya memperbaiki produk lama memperbanyak kegunaan dari produk yang masih sudah ada adan mengurangi biaya produksi dan biaya pembungkus.

Strategi pengembangan produk adalah bagian menurut taktik perusahaan (corporate strategy). Dalam taktik pengembangan produk, masih ada potensi manfaat dan risiko menurut kegiatan pengembangan produk dan poly faktor yang menyebabkan suatu organisasi mempertimbangkan agar membuat produk baru. Hamper seluruh organisasi percaya bahwa pendekatan manajemen strategis saat membuat produk baru menaikkan peluang keberhasilan dan pula menimalkan porto dan risiko.

Menurut Philip Kotler Dan Kevin Lane Keller “pengembangan produk merupakan taktik agar pertumbuhan usaha menggunakan memperlihatkan produk baru atau yang dimodifikasi buat segmen pasar ketika ini. Mengembangkan proses produk fisik sebagai akibatnya pandangan baru produk sebagai produk yang mampu diterapkan.

Menurut Hendry simamora “pengembangan produk merupakan proses menemukan pandangan baru buat barang dan jasa baru dan mengubahnya sebagai lini produk lain yang sukses secara komersial” pencarian produk baru didasarkan dalam perkiraan bahwa produk baru mengnginkan barang baru dan sosialisasi produk baru membantu mencapai tujuan perusahaan.

4. Konsep Daya Saing

Daya saing merupakan kemampuan buat membentuk barang dan jasa yang lulus uji internasional menggunakan permanen mempertahankan taraf pendapatan yang tinggi dan berkelanjutan, atau kemampuan suatu wilayah buat membentuk pendapatan dan kesempatan kerja yang tinggi sembari permanen terbuka buat persaingan eksternal indikatornya mencakup system, kualitas pelayanan dan penjualan.

Daya saing merupakan efisiensi produksi, efisiensi pemasaran dan kemampuan menaruh produk yang diminta sang konsumen yang dalam akhirnya membuat produk nisbih murah dan berkualitas tinggi. Dalam jangka panjang, keunggulan komparatif wajib didukung sang keunggulan komppartif (efisiesi produksi) supaya daya saing atau nisbih stabil, bergerak maju dan terus menerus sinkron menggunakan cita-cita konsumen.

Daya saing merupakan kemampuan perusahaan industri, daerah, Negara atau antar daerah buat membentuk faktor pendapatan dan lapangan kerja yang reltif lebih tinggi dan lebih berkelanjutan pada persaingan internasional. Oleh karna itu, pada konteks kabupaten atau kota menjadi suatu organisasi, daya saing diartikan menjadi kemampuan suatu kabupaten atau kota buat menyebarkan kinerja sosial ekonomi daerahnya pada rangka menaikkan kesejahteraan pada daerahnya.

Daya saing merupakan konsep membandingkan kapasitas dan kinerja perusahaan, subsector atau Negara buat menjual dan memasok barang atau jasa pada pasar. Daya saing suatu Negara bisa dicapai menggunakan mengamukalisasikan daya saing strategi tiap-tiap perusahaan. Proses penciptaan nilai tambah (*value added creation*) berada dalam lingkup perusahaan.

- a. Daya saing dipengaruhi oleh keunggulan bersaing suatu perusahaan dan sangat bertaruh dalam taraf asal nisbah yang dimilikinya atau sanggup kita sebut keunggulan kompetitif. Pentingnya daya saing lantaran 3 hal yaitu: mendorong produktifitas dan menaikkan kemampuan mandiri.
- b. Dapat menaikkan kapasitas ekonomi, baik pada konteks regional ekonomi juga kuantitas pelaku ekonomi sebagai akibatnya pertumbuhan ekonomi meningkat.
- c. Kepercayaan bahwa prosedur dalam berbagai pasar lebih membentuk ke efisien.

Menteri pendidikan nasional mendefinisikan daya saing merupakan kemampuan yang memberitahukan output agar lebih baik, lebih cepat atau bermakna. Kemampuan yang dimaksud merupakan:

1. Kemampuan memprkokoh pangsa bangsa
2. Kemampuan menghubungkan menggunakan lingkungannya
3. Kemampuan yang menegakkan posisi yang menguntungkan.

KSPPS Bakti Huria Usaha Koperasi Cabang Bone merupakan program pemerintah yang bertujuan untuk meningkatkan daya saing koperasi yang bergerak dalam kegiatan ekonomi mikro dan lapangan pekerjaan baru di sektor informal. KSPPS Pemberdayaan Usaha Koperasi Bakti Huria Cabang Bone diukur dengan menggunakan 6 dimensi, yaitu:

1. Usaha yang menerima proteksi bisnis melalui pajak informal. Pemberian dana bergulir menggunakan system bagi output menaikkan pendapatan bisnis.
2. Peningkatan kualitas layanan forum keuangan membantu menaikkan pendapatan bisnis.
3. Kursus training manajemen teknis, budaya perusahaan dan kewirausahaan sangat krusial buat menaikkan pendapatan perusahaan.
4. Terbentuknya koperasi dan UKM membuat perusahaan saya lebih efisien.
5. Promosi usaha dan pengrajin tradisional dengan mendukung penyediaan infrastruktur yang memadai untuk koperasi.

III.METODE PENELITIAN

A. Jenis Dan Pendekatan Penelitian

Sifat penelitian ini adalah penelitian lapangan. Penelitian yang dilakukan secara intensif, pada hakikatnya penelitian lapangan, adalah penelitian yang dilakukan dengan mencari data dari

tempat atau tempat penelitian. Data tersebut berasal dari lokasi di KSPPS Cabang Tulang Koperasi Bakti Huria yang fokus pada strategi pengembangan produk pembiayaan syariah untuk meningkatkan daya saing koperasi tulang KSPPS Cabang Pembiayaan Syariah (KSPPS) Bakti Huria. Penelitian ini mengkaji Strategi Koperasi KSPPS Bakti Huria Cabang Bone dalam mengelola pembiayaan usaha kecil dan menengah dan perbedaan penelitian terdahulu dengan yang sekarang pada penelitian ini menekankan pada strategi pembiayaan dan daya saing yang dilakukan pada Koperasi Pembiayaan Syariah agar masyarakat sekitar mau bergabung menjadi anggotanya

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif, sumber informasi melalui wawancara dengan pegawai KSPPS Cabang Bones Bakti Huria tentang strategi pengembangan produk pembiayaan syariah. Jenis penelitian ini mengarah pada wawasan yang tidak dapat dicapai dengan metode statistik, sehingga pada umumnya penelitian kualitatif memberikan data deskriptif tentang perilaku yang diamati secara keseluruhan.

B. Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini berlokasi di kantor Koperasi KSPPS Bakti Huria Cabang Bone. Waktu penelitian ini di mulai pada 16 Agustus 2021-16 September 2021.

C. Data Dan Sumber Data

Sumber data untuk menerima data yang relevan menggunakan topik penelitian asal data yang dipakai pada penelitian ini yaitu: 1) Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari objek penelitian individu, kelompok, dan organisasi. Data primer dalam hal ini adalah data yang berasal langsung dari lapangan dimana penelitian itu berada. Data primer dikumpulkan secara langsung melalui metode wawancara atau wawancara langsung dengan KSPPS Bakti Huria Spesialis Tulang Cabang. 2) Data sekunder pada penelitian ini merupakan data yang diperoleh secara tidak eksklusif melalui prantara (didapatkan sang pihak lain) atau dipakai sang forum lain yang bukan pengelola namun bisa dipakai buat penelitian tertentu. Data skunder pada penelitian ini merupakan data dokumen, file atau literatur lain yang herbi topik penelitian.

D. Subjek Dan Objek Penelitian

Subyek penelitian ini adalah karyawan atau financial advisor (FC) dan manager atau area sales manager (ASM) koperasi tulang cabang KSPPS Bakti Huria. Subjek penelitian ini adalah manajer karenabagian yang mengevaluasi kinerja tim atau bawahan adalah CF, dan untuk

membandingkan hasil evaluasi tersebut peneliti memilih CF sebagai subjek penelitian. Subjek penelitian/informan yang diambil dengan kriteria meliputi : 1) Jujur. Seorang informan harus jujur.Kejujuran disini berarti tidak menutupi apa yang ditanyakan peneliti. Kejujuran informan sangat berpengaruh terhadap keaslian data yang diteliti. 2) Taat Pada Janji. Sebelum melakukan penyidikan, umumnya antara penyidik dan informan menyepakati apa yang boleh dan tidak boleh diminta. Penyidik juga harus menjelaskan konteks dimana penyidikan ini dilakukan, sehingga penyidikan ini dilakukan sedemikian rupa sehingga ada kesepahaman antara penyidik dan pelapor. Setelah kesepakatan tercapai, proses investigasi dapat dilakukan. 3) Aktif berbicara. Dibutuhkan penyidik yang cermat untuk menemukan informan yang suka berbicara. Hal ini dimaksudkan agar informan tidak ragu-ragu untuk menjelaskan dan menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh peneliti. Jika penyidik menemukan informan yang tidak memenuhi kriteria tersebut, mereka akan gagal dan hanya membuang waktu.

Objek penelitian dalam penelitian ini, peneliti menunjuk pada strategi pengembangan produk keuangan syariah untuk meningkatkan daya saing. Topik penelitian adalah sesuatu yang menjadi perhatian dalam suatu penelitian, objek penelitian merupakan tujuan penelitian untuk menemukan jawaban dan pemecahan masalah yang muncul.

E. Teknik Pengumpulan Data

Pada teknik pengumpulan datanya di mana penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif maka teknik pengumpulan datanya yaitu menggunakan : 1) Wawancara. Wawancara merupakan rendezvous 2 orang untuk bertukar berita dan pandangan baru melalui Tanya jawab sebagai akibatnya dibangun makna pada atas topic tertentu. Wawancara dipakai menjadi teknik pengumpulan data saat peneliti ingin melakukan studi pendahuluan data pada saat peneliti ingin melakukan studi pendahuluan buat menemukan perkara yang perlu diteliti, bahkan ketika peneliti ingin mengetahui lebih banyaktentang responden secara mendalam. Dalam penelitian ini dilakukan wawancara terhadapkaryawan KSPPS Cabang Bakti Huria Bone. 2) Dokumentasi. Dokumentasi dapat berupa data penilaian kinerja karyawan Koperasi Bakti Huria Cabang Bone.

F. Teknik analisis Data

1) Reduksi DataMereduksi data berarti merangkum, menentukan yang esensial, memfokukan kedalam esensial, mencari tema dan pola, oleh lantaran itu, data yang sudah

direduksi menaruh citra yang lebih kentara dan memudahkan peneliti buat mengumpulkan data tambahan dan apabila perlu melakukan penelitian. 2) Penyajian Data. Penyajian data dalam penelitian kualitatif adalah teks naratif. Data tersebut dapat disajikan dalam bentuk deskripsi singkat, diagram, hubungan antar kategori, flow chat, dan sejenisnya. Ketika data ditampilkan, selain teks naratif juga dapat berupa grafik, matriks, Jaringan (jaringan) dan table. 3) Penarikan Kesimpulan. Langkah terakhir merupakan langkah penarikan konklusif, kesimpulan awal menurut birsifat belum pasti dan akan berubah apabila tidak ditemukan bukti yang bertenaga buat termin pengumpulan data maka konklusi yang ditarik adalah konklusi yang kredibel.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Sistem Produk Pembiayaan Syariah KSPPS Bakti Huriah

Sistem Pembiayaan Syariah pada KSPPS Koperasi Bakti Huria Cabang Bone dengan memberikan pembiayaan kepadapara pedagang kecil dan UKM yang ada di wilayah Kabupaten Bone, KSPPS Koperasi Bakti Huria Cabang Bone sendiri berperan dalam mentaati produk pembiayaan yang dikeluarkan untuk membiayai para pedagang kecil, komersial pelakuatau UKM yang inginbekerjasama dengan KSPPS Bakti Huria Cabang Bone. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Masruri M selaku direktur koperasi KSPPS Bakti Huria Cabang Bone menyatakan sebagai berikut. Sistem produk pembiayaan syariah dengan akad mudharabah di KSPPS Koperasi Bakti Huria Cabang Bone, pembiayaan yang ada digunakan untuk menghidupi masyarakat, dilakukan dalam bentuk simpanan , dan pinjaman, dengan akad berkorespondensi dengan di antaranya sesuai dengan prinsip Syariah.

Unsur-unsur dalam sistem pembiayaan antara lain yaitu

- a. Dengan adanya 2 pihak yaitu pemberian biaya (shohibul mall) dengan penerima biaya (Mudharib).
- b. Dengan adanya agama shohibul maal pada mudahrib yang berdasarkan atas prestasinya yaitu potensi mudharib.
- c. Dengan adanya yang setuju, berupa konvensi shohibul mall menggunakan pihak lainnya yang berjanji membayar menurut mudharib pada shohibul maal
- d. Dengan menyerahkan barang, uang atau jasa menurut shohibul maal pada mudharib
- e. mempunyai unsur waktu.
- f. Dengan unsur resiko baik menurut pihak shohibul mall maupun pada pihak mudharib.

Pada Koperasi jasa keuangan syaria'ah (KJKS) menjadi forum keuangan mikro syariah sebenarnya mempunyai kiprah sebagai agen distribusi asset pada disparitas yang memiliki fungsi menjadi forum social dan baitul tamwil mwnjadi forum usaha dengan pola syari'ah.

B. Tingkat Daya Saing Di Koperasi Bakti Huria Cabang Bone

Upaya meningkatkan daya saing diperlukan bisa membuat pelaku bisnis skala mikro, kecil dan menengah (UMKM) bisa menaikkan daya bisnis melalui peningkatan daya kreativitas dan penemuan. Secara generic dan daya saing adalah upaya buat memanfaatkan dan mengelola asal daya manusia, teknologi capital da nasal daya almnya buat mencapai nilai tambah atau biasa sianggap pertambahan nilai perunit masukan atau input

Secara umum daya saing adalah upaya pemanfaatan dan pengelolaan sumber daya manusia, teknologi, modal, dan sumber daya alam dalam rangka menambah nilaiatau lebih umum sebagai nilai tambah per unit input atau input unit (nilai per input). Peningkatan daya saing pada bagian tulang KSPPS Koperasi Bakti Huria harus dilakukan secara bertahap, artinya peningkatan daya saing diawali dengan upaya memenangkan persaingan. Untuk mengetahui berbagai kondisi persaingan koperasi, diperlukan suatu bentuk pembangunan berkelanjutan untuk meningkatkan taraf hidup koperasi di masyarakat. Orientasi dan fokus pemberdayaan koperasi perlu ditingkatkan. Hal ini mencakup kemudahan akses terhadap fungsi-fungsi perusahaan dan penyediaan layanan pendukung agar koperasi benar-benar mampu menerapkan aturan-aturan umum yang berlaku dalam perekonomian secara konsisten, konsisten dan efisien. Salah satu upaya yang bisa dilakukan menggunakan membentuk jaringan usaha yang kuat. Jaringan bisnis adalah galat satu faktor krusial pada bisnis koperasi buat menaikkan skala ekonomi pengelolaan bisnis yang ekspansi dan efisien pangsa pasar. Hal ini terlihat dari pernyataan ketua cabang koperasi, Bapak Masruri M, bahwa koperasi yang memiliki jalinan usaha yang kuat akan menjadi modal untuk menjalankan usahanya secara efektif dan efisien, sehingga jalinan usaha juga akan menjadi modal usaha.

Berdasarkan dari penyampaian pimpinan cabang koperasi KSPPS Bakti Huria dapat disimpulkan bahwa, Membangun daya saing koperasi perlu mengawali menggunakan dan memperkuat daya saing berdasarkan segi produk tivitas melalui perkuatan pelaku bisnis pada negeri dan menyediakan iklim bisnis yang kondusif.

Mengembangkan lingkungan usaha yang kondusif bagi koperasi KSPPS Bakti Huri Cabang Bone bertujuan untuk meningkatkan daya saing koperasi dengan menciptakan peluang usaha yang seluas-luasnya dan memastikan mekanisme pasar yang sehat. Terkait dengan pertumbuhan lingkungan alam dan sumber daya manusia lokal, serta penciptaan sangat berpendapat bagi warga, pelaku ekonomi dan pemerintah, produk unggulan juga adalah produk yang daya saingnya berorientasi pasar dan ramah lingkungan guna membentuk keunggulan bersaing yang bisa bertahan menghadapi persaingan global..

C. Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Syariah Dalam Meningkatkan Daya Saing

Strategi Pengembangan Produk pembiayaan syariah Pada Koperasi KSPPS Bakti Huri Cabang Bone itu menciptakan suatu produk melihat dari kebutuhan anggota yang ada di koperasi KSPPS bakti huria cabang bone,

Seperti pada saat ini banyak petani yang masuk anggota dan secara tidak langsung pengurus bakti huria ingin memberdayakan petani sebagai anggotanya, salah satunya yaitu memberikan modal usaha kepada petani. Bagaimana cara pemberian modal usahanya kepada petani? Cara Koperasi KSPPS Bakti Huri Cabang Bone ini sendiri memberikan modal dengan cara memberikan bibit dan membiayai biaya tenaga traktornya.

Membiayai dari segi kebutuhan yang dibutuhkan oleh anggota Koperasi KSPPS Bakti Huri Cabang Bone, karena banyaknya petani yang tidak bisa membeli cash pupuk, bibit, tenaga traktor dll. Jadi Koperasi KSPPS Bakti Huri Cabang Bone menyediakan semuanya dan memberikan bibit yang sesuai dengan luas area tanah tersebut. Ada juga nasabah yang langsung diberikan uang akan tetapi nasabah tersebut harus memberikan nota seberapa banyak uang yang mereka butuhkan. Tergantung dari nasabah yang memilih apakah yang ia pilih itu Wakalah atau Mudharabah.

Dalam strategi meningkatkan daya saing pada Koperasi KSPPS Bakti Huri Cabang Bone ini melalui pendekatan, pelayanan dan strategi pada anggota Koperasi KSPPS Bakti Huri Cabang Bone dengan melakukan sistem pembayarannya melalui via online yaitu melalui aplikasi (Anggota), dan tidak sampai disitu juga Koperasi KSPPS Bakti Huri Cabang Bone ini mengajarkan anggotanya cara untuk mengelola uang yang dipinjamkan kepada anggota dan membantu dalam proses usahanya. Jadi mereka betul-betul melakukan hubungan idealisme yang

baik dan membantu proses pengelolaan usahanya dan dibimbing terus dalam mengatur keuangan, memasarkan produknya, apa itu modal dan juga bisa memisahkan uang pribadi dengan modal usaha agar anggotanya tidak bingung.

Strategis merupakan planning yang disatukan luas dan berintegrasi yang menghubungkan keunggulan strategi koperasi menggunakan tantangan lingkungan yang dibuat-buat untuk memastikan bahwa tujuan primer menurut koperasi bisa dicapai melalui aplikasi yang sempurna oleh organisasi.

Koperasi KSPPS Bakti Huria Cabang Bone telah berhasil mendorong iklim usaha yang baik di masyarakat dan khususnya dapat memberikan kemudahan investasi bagi para pedagang kecil dan pelaku usaha dengan unit usaha menengah. Dengan keyakinan yang semakin besar, diharapkan fenomena rentenir yang meluas dapat segera teratasi untuk memperkuat kemandirian ekonomi, khususnya usaha mikro, kecil dan menengah dan koperasi, melalui sistem syariah dan untuk memajukan kehidupan ekonomi. Syariah Pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Secara Khusus Perekonomian Indonesia secara umum pada akhirnya memperkuat semangat dan peran , serta anggota masyarakat dalam KJKS atau KSPPS (kegiatan simpan pinjam dan pembiayaan Syariah).

V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembelajaran yang telah dipaparkan sebelumnya maka adapun kesimpulan sebagai berikut: 1) Sistem Produk pembiayaan syariah dengan akad *mudharabah* di Koperasi KSPPS Bakti Huria Cabang Bone, pembiayaan yang ada adalah pembiayaan yang dipakai buat membantu warga yang dilakukan pada bentuk simpanan maupun pinjaman dilakukan yang sesuai menggunakan prinsip syariah. 2) Tingkat daya saing pada Koperasi KSPPS Bakti Huria Cabang wajib secara sedikit demi sedikit ialah peningkatan daya saing yang menggunakan upaya memenangkan persaingan untuk mengetahui banyak sekali syarat daya saing koperasi maka diharapkan bentuk penelitian yang berkesinambungan, guna menaikkan tingkat kehidupan bagi koperasi pada masyarakat. 3) Strategi meningkatkan daya saing pada Koperasi KSPPS Bakti Huria Cabang Bone ini melalui pendekatan, pelayanan dan strategi pada anggota Koperasi KSPPS Bakti Huria Cabang Bone dengan melakukan sistem pembayarannya via online yaitu melalui aplikasi (anggota) dan tidak sampai disitu juga Koperasi KSPPS Bakti Huria Cabang

Bone ini mengajarkan anggotanya cara untuk mengelola uang yang dipinjamkan kepada anggota dan membantu dalam proses usahanya.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian di atas, maka pada bagian ini dikemukakan saran bahwa berkaitan dengan strategi pengembangan produk pembiayaan dengan tingkat daya saing koperasi, pihak koperasi juga harus lebih memberikan pelayanan yang baik kepada masyarakat/ nasabah sehingga masyarakat yang dulunya beroperasi di rentenir tidak lagi berkeinginan kembali ke rentenir karena sudah merasakan bagaimana baiknya di koperasi.

DAFTAR PUSTAKA

Arifin, Saenal. *Evaluasi Pembelajaran*. Cet. II; Bandung: Remaja Rosdakarya, 2010.

Alma, Buchari, *Manajeen Pemasaran dan Peasaran jasa*, Bandung:Alfabeta, 2002.

Baga, M Lukman, Fariyanti Anna, Jahro Siti. *Kewirausahaan Dan Daya saing Agrabisnis*. Cet: 2, Bogor: PT IPB Press Penerbit, 2018.

Dicky Mahendra, "Inovasi Produk Syariah dari Aspek Pengembangan Fikih Muamalah", <http://mahendradicky.blogspot.co.id/2012/01/inovasi-produk-perbankan-syariahdari.html>, diakses 5 Mei 2017.

Hasyim Hajerah Sitti, "Pengaruh Modal Kerja terhadap Tingkat Sisa Hasil Usaha (SHU) Pada KSP Berkat Bulukumba di Kabupaten Bulukumba" (Jurnal, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Makassar), Vol. 5, No. 1, Juni 2017, h. 137.

Hamali, Yusuf Ari. *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*. Jakarta: Kencana, cet. 1 : Jakarta: prenadamedia group, 2016.

Ilmi, Wungu Amali. " *Strategi Dinas Perdagangan Perindustrian Dan Koperasi Dalam Pembinaan Koperasi Dikota Serang*", Skripsi Fakultas Ilmu Social Dan Ilmu Politik Universitas Sultan Ageng Tirtayasa Serang, 2017.

Kasmir. *Bank dan Lembaga keuangan lainnya*, Jakarta: Rajawali Pers, 2012.

Kasmir Dr, *Bank dan Lembaga keuangan lainnya*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), h. 254.

Lukman Baga M, Fariyanti Anna, Jahro Siti. *Kewirausahaan dan daya saing agrabisnis* (cet: 2, Bogor: PT IPB Press penerbit, 2018) h.80.

M Masruri, *wawancara*, pada tanggal 06 agustus 2021.

Mursid, M. *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Bumi aksara, 2014.

Noor, Juiliansyah .*Metode Penelitian* Ed.I : Cet. IV; Jakarta: Kharisma Putra Utama, 2014.

Porter A Micel, *Competitive Advantage*, Edisi Bahasa Indonesia, (Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia, 2001), Edisi 4, h. 12.

sari, Yulita. “Strategi Pengembangan Produk Pada Bank Syariah Dalam Meningkatkan Kualitas Pembiayaan Murabahah (studi pada PT. BPRS itra Agro Usaha Bandar Lampung)”. Skripsi, jurusan perbankan syariah, Institut Agama Islam Negeri Raden intan, Lampung, 2017.

Sari Yulita, “Strategi Pengembangan Produk Pada Bank Syariah Dalam Meningkatkan Kualitas Pembiayaan Murabahah (Studi Pada PT. BPRS Itra Agro Usaha Bandar Lampung)” (Skripsi, Jurusan Perbankan Syariah, Institut Agama Islam Negeri Raden Intan, Lampung, 2017) H. 1

Suharsaputra,Uhar, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan Tindakan*. Cet. II; Bandung: PT Refika Aditama, 2012.

Sugiyono.*memahami penelitian kualitatif alfabet*. Cet. 8; Bandung : 2013 cet.

Sugiyono.*Metode Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi dan R&DC*. Cet. I; Bandung: Alvabeta, 2017. Srih Widiya, *staffsite ekonomi koperasi*, h.2.

www.pembiayaansyariahkukm.info dikases pada 24 April 2017 pukul 09.58 WIB.