

**STRATEGI KOPERASI DALAM MENARIK MINAT
MASYARAKAT DI DESA LAANOIPI KECAMATAN
BONEGUNU KABUPATEN BUTON UTARA
(Studi Kasus KSP Kontebu Jaya Mandiri)**



SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar Sarjana
Ekonomi Pada Program Studi Perbankan Syariah

Oleh:

COKI ANDRIANI
19050102057

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
KENDARI
2023**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KENDARI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jln. Sultan Qaimuddin No. 17 Kelurahan Baruga-Kendari
Telp./Fax. (0401) 3193710E-Mail: febi_iain@yahoo.co.id
Website: <http://febi.iainkendari.ac.id>

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul “STRATEGI KOPERASI DALAM MENARIK MINAT MASYARAKAT DI DESA LAANOIPI KECAMATAN BONEGUNU KABUPATEN BUTON UTARA (Studi Kasus KSP Kontebu Jaya Mandiri)” atas nama Coki Andriani Nim 19050102057, Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah (PBS) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kendari, telah dikonsultasikan dan disetujui oleh Pembimbing I dan Pembimbing II, dan selanjutnya siap mengikuti Ujian Skripsi.

Demikian persetujuan ini diberikan untuk diproses lebih lanjut.

Kendari, 14 Agustus 2023

Dosen Pembimbing I


Dr. Husain Insawan M.Ag
NIP. 197308171998031002

Dosen Pembimbing II


Dr. La'Hadisi, S.Ag., M.Pd.I
NIP. 197012312006041112




**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KENDARI
EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**


Jalan Sultan Qaimuddin No. 17 Kelurahan Baruga, Kendari Sulawesi Tenggara
Telp/Fax. (0401) 3193710/ 3193710
email : iainkendari@yahoo.co.id website : http://iainkendari.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan Judul "**Strategi Koperasi dalam Menarik Minat Masyarakat di Desa Laanoipi, Kecamatan Bonegunu, Kabupaten Buton Utara (Studi Kasus KSP Kontebu Jaya Mandiri)**" yang ditulis oleh **COKI ANDRIANI NIM. 19050102057** Mahasiswa Program Studi **Perbankan Syariah** Fakultas **Ekonomi dan Bisnis Islam** IAIN Kendari, telah diuji dan dipresentasikan dalam **Ujian Skripsi** yang diselenggarakan pada hari **Senin tanggal 28 Agustus 2023** dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar (**SE**).

Dewan Penguji Skripsi


Ketua : **Dr. Husain Insawan M.Ag** 

Sekretaris : **Dr. La Hadisi S. Ag, M. Pd. I,** 

Anggota1 : **Sumiyadi SE, ME** 

Anggota2 : **Jafarudin, S.Pd., M.Pd.** 

Kendari, 19 September 2023
Dekan


Dr. Muhammad Hadi M.Hi 
NIP: 197508152009011011

Visi Program Studi Perbankan Syariah (PBS) :

"Menjadi program studi unggul dalam pengembangan ilmu perbankan syariah yang transdisipliner"

PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya Coki Andriani menyatakan bahwa seluruh informasi dalam skripsi yang berjudul “Strategi Koperasi dalam Menarik Minat Masyarakat di Desa Laanoipi Kecamatan Bonegunu Kabupaten Buton Utara (Studi Kasus KSP Kontebu Jaya Mandiri)” di bawah bimbingan Dr. Husain Insawan, M.Ag., selaku pembimbing I dan Dr. La Hadisi, S. Ag. M.Pd. I., selaku pembimbing II yang telah memberikan arahan sesuai dengan pedoman keilmuan dan kode etik yang berlaku di IAIN Kendari. Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam penulisan skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah di ajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi. semua sumber rujukan yang telah digunakan dalam penulisan skripsi ini telah disebutkan dalam daftar pustaka. Dengan penuh perhatian, skripsi ini saya kerjakan dan selesaikan sendiri. Jika di kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini merupakan duplikat, tiruan, dan plagiasi serta dibuat oleh orang lain secara keseluruhan atau sebagian, maka skripsi dan gelar yang diperoleh tidak sah atau batal.

Kendari, 14 Agustus 2023

Penulis,

**Coki Andriani**
Nim: 1905010205

**PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH
UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Sebagai sivitas akademik Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kendari, saya yang bertanda tangan di bawaah ini:

Nama : Coki Andriani

Nim : 19050102057

Pogram Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jenis Karya : Skripsi

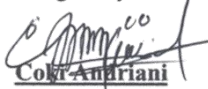
Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kendari **Hak Bebas Royalti Non-Eksekutif (*Non-Exclusive Royalty-free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

“Strategi Koperasi dalam Menarik Minat Masyarakat di Desa Laanoipi, Kecamatan Bonegunu, Kabupaten Buton Utara (Studi Kasus KSP Kontebu Jaya Mandiri)”

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak bebas royalti non-eksekutif ini Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kendari berhak menyimpan, mengalih media/ formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/ pencipta dan sebagai Pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Kendari, 14 Agustus 2023
Yang menyatakan.


Coki Andriani

Nim: 19050102057

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji serta syukur kita panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang mana telah melimpahkan rahmat, kemudahan, hidayah dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan hasil penelitian sebagai salah satu langkah syarat kelulusan gelar sarjana, dengan Judul yaitu **“Strategi Koperasi dalam Menarik Minat Masyarakat di Desa Laanoipi Kecamatan Bonegunu Kabupaten Buton Utara”** dengan baik dan tepat waktu. Shalawat serta salam penulis haturkan kepada junjungan nabi besar Muhammad SWT. Sebagaimana dengan perjuangan beliau yang membawa alam kegelapan menjadi alam terang-benerang yang bisa kita rasakan saat ini.

Ucapan terima kasih sedalam-dalamnya kepada yang teristimewah Ayahanda Anis B dan Ibunda saya tercinta Nurjiani yang telah mengasuh dan mendidik penulis sejak kecil hingga saat ini, Kakak Ogit, Kakak Weni, Adik Ambran, Adik Amran serta ponakan Alfaisar Ferianto.

Maka dari itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dan membimbing dalam penyelesaian hasil penelitian ini, pada kesempatan kali ini penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Husain Insawan, M.Ag., selaku Retor IAIN Kendari yang telah memberikan dukungan sarana dan fasilitas serta kebijakan yang mendukung penyelesaian studi penulis.
2. Dr. Muhammad Hadi, M.HI., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Kendari.
3. Alwahidin, S.Si., M.Sc. selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah
4. Dr. Husain Insawan, M.Ag., selaku pembimbing I yang telah memberikan bimbingan dan dukungan dalam penelitian penulis.
5. Dr. La Hadisi, S. Ag. M.Pd. I., selaku pembimbing II yang telah siap siaga dan gigihnya dalam memberikan dukungan dan mengarahkan peneliti dalam menyelesaikan studi.
6. Sumiyadi, SE, ME selaku anggota penguji I yang telah memberikan masukan atau saran dalam penyelesaian skripsi ini.
7. Jafarudin, S.Pd., M.Pd., selaku anggota penguji II yang juga selalu memberikan arahan atau bimbingan serta saran dalam menyelesaikan tugas akhir ini yaitu penyusunan skripsi saya.
8. Kepada pihak KSP Kontebu Jaya Mandiri yang sudah membantu dan memudahkan penulis dalam menyelesaikan penelitian ini.
9. Kepada Bapak Aliwar, S.Ag., M.Ag., dan Ibu Asti yang sudah menjadi oarng tua kedua saya di tempat perantauan selama menjalankan studi perkuliahaan.

10. Kepada Ibu Fitma Mahlawa yang selalu siap siaga dan antusias dalam memberikan semangat dari kejauhan.
11. Kepada saudari saya yang sudah membantu dalam penelitian dan penyusunan penelitian ini terutama kepada saudari Yusti sapria dan Ining, SE yang sudah membantu dalam melakukan penelitian dan terkhusus juga kepada saudari saya Dian Ratna sari yang sudah sangat membantu dalam penyusunan hasil penelitian ini, serta kakak sepupu saya atas nama Muhammad Lutfi, S.Pd yang juga sudah siap selalu dalam membantu menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
12. Sahabat-sahabat saya yang selalu ada dan mendukung terkhusus kepada Ayu Mahlawa, Niki Muhrida dan rekan-rekan saya di bangku perkuliahan, teman KKN Jusniati, Waode Nurmini, Selvi dan Evita yang selalu memberikan semangat.

Penulis berharap semoga bantuan dan berbagai upaya yang telah disumbangkan dan diberikan kepada penulis mendapatkan pahala kepada Allah SWT dan mendapatkan limpahan rahmat dan selalu dalam lindungan-Nya dalam menjalankan aktivitas sehari-hari.

Kendari, 14 Agustus 2023

Penulis,



Coki Andriani
Nim: 1905010205

ABSTRAK

Coki Andriani. Nim 19050102057. Strategi Koperasi dalam Menarik Minat Masyarakat di Desa Laanoipi, Kecamatan Bonegunu, Kabupaten Buton Utara (Studi Kasus KSP Kontebu Jaya Mandiri). Dibimbing oleh Dr. Husain Insawan, M.Ag., dan Dr. La Hadisi, S.Ag., M.Pd.I

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana *Strategi Koperasi dalam Menarik Minat Masyarakat di Desa Laanoipi Kecamatan Bonegunu Kabupaten Buton Utara (Studi Kasus KSP Kontebu Jaya Mandiri)*. Yang menjadi persoalan dalam mengangkat judul ini adalah kurangnya partisipasi masyarakat dalam berkoperasi serta kurangnya kepekaan atau minat masyarakat dalam meningkatkan taraf perekonomiannya. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui bagaimana Strategi KSP Kontebu jaya mandiri dalam menarik minat masyarakat dan apa saja yang menjadi faktor pendukung dan penghambat dalam menarik minat masyarakat.

Penelitian ini menggunakan metode deksriptif kualitatif. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Teknik analisis data yang digunakan yaitu dengan cara observasi dan wawancara. Sedangkan dalam melakukan pengujian keabsahan data menggunakan triangulasi sumber dan teknik.

Berdasarkan Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi koperasi yang dilakukan KSP Kontebu Jaya Mandiri yaitu memberikan elemen peminjaman uang penambahan modal di luar dari anggota, memberikan penyuluhan, memberikan sosialisasi pada saat rapat akhir tahun (RAT), memberi keuntungan kepada pihak penyimpan, membagi hasil usaha di akhir tahun, serta memberikan kesempatan dan kemudahan pelayanan kepada anggota dan calon anggota KSP Kontebu Jaya Mandiri. adapun yang menjadi faktor pendukung pada KSP Kontebu Jaya Mandiri pada penelitian ini yaitu, adanya swadaya dari anggota atau kerja sama yang baik antar anggota dan pengurus koperasi, tidak adanya borok atau jaminan, serta adanya dukungan dari Dinas Koperasi. faktor penghambat yaitu, peminjam tidak mengembalikan pinjaman atau pengembalian macet, keterbatasan di bidang permodalan, dan kurangnya kemampuan tenaga profesional dalam pengelolaan koperasi.

Kata Kunci: Strategi, KSP, Minat dan SWOT

ABSTRACT

Coki Andriani. Nim 19050102057. Cooperative Strategy in Attracting Community Interest in Laanoipi Village, Bonegunu District, North Buton Regency (Case Study of Kontebu Jaya Mandiri KSP). Supervised by Dr. Husain Insawan M,Ag and Dr. La Hadisi, S.Ag., M.Pd.I

This study aims to find out how the Cooperative Strategy is in Attracting Community Interest in Laanoipi Village, Bonegunu District, North Buton Regency (Case Study of KSP Kontebu Jaya Mandiri). The problem in raising this title is the lack of community participation in cooperatives and the lack of sensitivity or interest of the community in improving their economic level. The purpose of this study is to find out how the Kontebu Jaya Mandiri KSP Strategy attracts the public's interest and what are the supporting and inhibiting factors in attracting the public's interest.

This study uses a qualitative descriptive method. The data used are primary data and secondary data. The data analysis technique used is by observation and interviews. Meanwhile, in testing the validity of the data using triangulation of sources and techniques.

Based on the results of the study, it was shown that the cooperative strategy carried out by KSP Kontebu Jaya Mandiri was to provide elements of borrowing money for additional capital outside of members, providing counseling, providing socialization at the year-end meeting (RAT), giving benefits to depositors, sharing business results at the end years, as well as providing opportunities and ease of service to members and prospective members of KSP Kontebu Jaya Mandiri. As for the supporting factors in the Kontebu Jaya Mandiri KSP in this study, namely, the existence of self-help from members or good cooperation between members and cooperative management, the absence of ulcers or guarantees, and the support from the Cooperative Office. inhibiting factors, namely, the borrower does not repay the loan or default returns, limitations in the field of capital, and the lack of professional skills in managing cooperatives.

Keywords: Strategy, KSP, Interest and SWOT

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS	iv
PERTNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK.....	ix
ABSTRACT	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Fokus Penelitian	6
1.3. Rumusan Masalah	7
1.4. Tujuan Penelitian	7
1.5. Manfaat Penelitian.....	8
1.6. Definisi Operasional.....	9
1.7. Sistematika Pembahasan	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	12
2.1 Penelitian Relevan.....	12
2.2 Landasan Teori.....	21
2.2.1 Strategi	21
2.2.2 Koperasi	27
2.2.3 Minat	33
2.3 Kerangka Pikir.....	38
BAB III METODE PENELITIAN	39
3.1. Jenis dan Sifat Penelitian.....	39
3.2. Waktu dan Tempat Penelitian	40
3.3. Data dan Sumber Data.....	40
3.4. Teknik Pengumpulan Data	41
3.5. Teknik Analisis Data	42
3.6. Pengecekan Keabsahan Data.....	45

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN	46
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian	46
4.1.1 Sejarah Singkat KSP Kontebu Jaya Mandiri.....	46
4.1.2 Filosofi Kontebu Jaya Mandiri.....	47
4.1.3 Visi dan Misi KSP Kontebu Jaya Mandiri	47
4.1.4 Struktur Organisasi KSP Kontebu Jaya Mandiri.....	48
4.1.5 Sarana dan Prasarana.....	49
4.1.6 Kegiatan dan Program	49
4.1.7 Jumlah Pengurus KSP Kontebu Jaya Mandiri	49
4.1.8 Jumlah Anggota KSP Kontebu Jaya Mandiri	49
4.2 Hasil Penelitian	50
4.2.1 Bagaimana Strategi KSP Kontebu Jaya Mandiri dalam Menarik Minat Masyarakat untuk Melakukan Simpan Pinjam	50
4.2.2 Apa Saja yang Sudah Menjadi Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat dalam Menarik Minat Masyarakat	53
4.3.2 Analisis SWOT.....	56
4.3 Pembahasan Penelitian.....	64
4.3.1 Analisis Bagaimana Strategi KSP Kontebu Jaya Mandiri dalam Menarik Minat Masyarakat untuk Melakukan Simpan Pinjam.....	64
4.3.2 Analisis Faktor yang Menjadi Pendukung Dan Penghambat dalam Menarik Minat Masyarakat	67
4.3.3 Analisis SWOT	70
BAB V PENUTUP	79
5.1 Kesimpulan	79
5.2 Saran.....	80
5.3 Limitasi	80
DAFTAR PUSTAKA	82
LAMPIRAN PENELITIAN	88
PEDOMAN OBSERVASI	89
PEDOMAN WAWANCARA	90
PEDOMAN DOKUMENTASI.....	92
HASIL WAWANCARA	93
HASIL DOKUMENTASI.....	99
BIODATA PENULIS	101

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perkembangan KSP Kontebu Jaya Mandiri	5
Tabel 4.1 Faktor internal KSP Kontebu Jaya Mandiri	72
Tabel 4.2 Faktor eksternal KSP Kontebu Jaya Mandiri	73
Tabel 4.3 Matriks SWOT	73



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pikir.....	38
Gambar 4.1 Struktur Organisasi KSP Kontebu Jaya Mandiri.....	48
Gambar 5.1 Sekretariat KSP Kontebu Jaya Mandiri.....	99
Gambar 5.2 Struktur Organisasi KSP Kontebu Jaya Mandiri.....	99
Gambar 5.3 Wawancara Ketua KSP Kontebu Jaya Mandiri	99
Gambar 5.4 Wawancara Bendahara KSP Kontebu Jaya Mandiri	99
Gambar 5.5 Wawancara Sekretaris KSP Kontebu Jaya Mandiri	100



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Koperasi simpan pinjam memiliki peran yang begitu penting terhadap berkembangnya perekonomian masyarakat di Indonesia. Tujuan utama koperasi didirikan agar menjadi salah satu motor penggerak ekonomi nasional untuk melindungi kesejahteraan masyarakat di pedesaan dan memperluas pendiriannya sampai saat ini. Pramono (2006), menyatakan bahwa koperasi merupakan gerakan ekonomi rakyat yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dengan melandaskan kegiatan pada prinsip-prinsip koperasi. Sebagai gerakan, koperasi sangat menjunjung tinggi nilai-nilai kebersamaan dan kerja sama antar-anggota yang begitu diperlukan untuk mewujudkan tujuan utamanya, yaitu dengan meningkatkan kesejahteraan anggota dan kemakmuran masyarakatnya.

Definisi koperasi di Indonesia termuat dalam UUD No. 25 tahun 1992 tentang perkoperasian yang menyebutkan bahwa koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi, sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat berdasarkan asas kekeluargaan. Dari pengertian tersebut dapat dirumuskan unsur-unsur penting koperasi yaitu 1) koperasi merupakan badan usaha; 2) koperasi dapat didirikan oleh orang-seorang dan atau badan hukum koperasi yang sekaligus sebagai anggota koperasi yang bersangkutan; 3)

koperasi dikelola berdasarkan prinsip-prinsip koperasi; 4) koperasi dikelola berdasarkan asas kekeluargaan.

Tingkat kemakmuran negara diantara-nya dapat dilihat dari pendapatan nasional dan pertumbuhan ekonomi. Tingkat pendapatan dan pertumbuhan ekonomi tergantung dari aktivitas ekonomi suatu negara. Para pelaku ekonomi baik perusahaan besar maupun kecil yang berbentuk industri maupun rumah tangga bertujuan untuk memajukan kesejahteraan anggota dan masyarakat menghadapi keterpurukan perekonomian Indonesia ditandai dengan adanya penurunan nilai tukar rupiah dan disertai dengan kenaikan barang-barang, para pelaku ekonomi baik perusahaan besar maupun industri rumah tangga mempunyai peranan penting dalam menggerakkan roda perekonomian masyarakat. Salah satu organisasi ekonomi yang memiliki kesempatan usaha yang luas terutama menyangkut kepentingan kehidupan ekonomi rakyat adalah koperasi.

Perkembangan lembaga keuangan di Indonesia sangat pesat seiring dengan kebutuhan pembiayaan masyarakat yang semakin tinggi. ada dua jenis lembaga keuangan yaitu lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan bukan bank. Namun, yang sering di minati oleh masyarakat di kalangan menengah ke bawah atau rendah yaitu lembaga keuangan bukan bank seperti koperasi. Koperasi mempunyai beberapa jenis, salah satunya adalah koperasi simpan pinjam atau koperasi kredit. Tujuan dari koperasi simpan pinjam adalah meniadakan praktik rentenir.

Pada dasarnya koperasi menjalankan fungsi yang hampir sama dengan bank, yaitu sebagai badan usaha yang melakukan penggalan atau mobilisasi dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dalam bentuk kredit. Hal yang menjadi pembeda adalah bahwa koperasi dimiliki secara bersama oleh anggotanya dengan baik dan kedudukan yang sama, dan hanya memberikan pelayanan kredit kepada anggotanya. Sedangkan, bank dimiliki oleh sejumlah orang atau badan sebagai pemegang saham, memobilisasi dan dari masyarakat luas untuk menyimpan uang di bank tersebut dan hanya menyalurkan dana yang terhimpun kepada warga masyarakat yang mampu memenuhi persyaratan teknis bank.

Koperasi simpan pinjam menurut Rudianto (2010:50) adalah koperasi yang bergerak dalam bidang pemupukan simpanan dana dari anggotanya, untuk kemudian dipinjamkan kembali kepada para anggotanya yang memerlukan bantuan dana. Berdasarkan pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa koperasi simpan pinjam merupakan suatu kegiatan usaha yang menampung dana dari anggotanya dan menyalurkannya atas dasar kebaikan. Koperasi simpan pinjam (KSP) harus mampu untuk mengelola modal dan dana yang ada sehingga dana yang diterima dari masyarakat selanjutnya dapat diberikan kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit. Kredit merupakan kebutuhan yang sangat penting dan sangat dibutuhkan oleh masyarakat Indonesia terutama untuk masyarakat kelas kecil dan kelas menengah. Kebutuhan kredit bisa mendorong kegiatan perdagangan, melancarkan produksi,

jasa-jasa maupun untuk kebutuhan konsumsi, pada akhirnya ditujukan untuk menaikkan taraf hidup masyarakat.

Minat adalah sikap yang membuat orang senang terhadap obyek, situasi atau ide-ide tertentu. Hal ini diikuti oleh perasaan senang dan kecenderungan untuk mencari objek yang disenangi itu. Pola-pola minat seseorang merupakan salah satu faktor yang menentukan kesesuaian orang dengan pekerjaannya pun berbeda-beda. Tingkat prestasi seseorang ditentukan oleh perpaduan antara bakat dan minat. (As'ad Mochamad (1995).

Menurut Hardjana (1994), minat merupakan kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu yang timbul karena kebutuhan, yang dirasa atau tidak dirasakan atau keinginan hal tertentu. Minat dapat diartikan kecenderungan untuk dapat tertarik atau terdorong untuk memperhatikan seseorang sesuatu barang atau kegiatan dalam bidang-bidang tertentu. Berdasarkan pendapat di atas minat merupakan kecenderungan seseorang untuk mencapai sesuatu yang dibutuhkan sehingga terdorong untuk melakukan kegiatan untuk memenuhi kebutuhannya.

Sejak berjalannya waktu berdirinya Koperasi di Desa Laanoipi, terjadi suatu lonjakan anggota dan simpanan setiap tahunnya, beberapa masyarakat yang tumbuh akan kesadarannya dan kepekaannya dalam mengembangkan taraf perekonomiannya melalui koperasi. Berikut tabel perkembangan KSP Kontebu Jaya Mandiri

Tabel 1.1
Perkembangan KSP Kontebu Jaya Mandiri periode 2019-2022 di
Desa Laanoipi Kecamatan Bonegunu Kabupaten Buton Utara

Tahun	Anggota	Simpanan			Jumlah
		Pokok	Wajib	Sukarela	
2019	69	26.750.000	8.610.000	74.684.00	110.044.000
2020	70	27.500.000	10.460.000	88.624.000	126.584.000
2021	85	33.200.000	12.380.000	106.263.500	151.843.500
2022	85	34.000.000	13.540.000	134.792.500	182.332.500

Sumber: Data Laporan Simpanan Keuangan KSP Kontebu Jaya Mandiri

Berdasarkan observasi awal yang peneliti lakukan pada KSP Kontebu Jaya Mandiri merupakan salah satu koperasi yang beroperasi di Desa Laanoipi, terletak di Kecamatan Bonegunu, Kabupaten Buton Utara, yang didirikan sejak tanggal 18 Juli 2019. Di mana pada saat itu jumlah anggota yang terdaftar pada tahun 2019 sebanyak 69 orang. Pada tahun 2020 anggota koperasi bertambah menjadi 70 orang, di tahun 2021 jumlah anggotanya 85 orang lebih meningkat dari tahun 2020. Namun, pada tahun 2022 jumlah anggota koperasi masih dengan jumlah yang sama di tahun 2021 yaitu sebanyak 85 orang. Setiap tahun ada peningkatan dan juga tidak ada peningkatan jumlah anggotanya. Namun disetiap tahun tidak ada pengurangan anggota.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, penelitian ini dilatar-belakangi oleh ketertarikan peneliti pada strategi koperasi dalam menarik minat masyarakat di Desa Laanoipi, Kecamatan Bonegunu, Kabupaten Buton Utara (KSP Kontebu Jaya

Mandiri). Berdasarkan pada tabel 1.1 bahwa masih kurangnya partisipasi masyarakat dalam berkoperasi. Keadaan tersebut disebabkan karena kurangnya kepekaan dan minat masyarakat dalam meningkatkan taraf perekonomiannya, dan pula anggota yang meminjam uang tidak mengembalikan pinjaman atau disebut dengan kredit macet. Untuk itu calon peneliti ingin melakukan pengkajian lebih dalam mengenai strategi koperasi dalam menarik minat masyarakat di Desa Laanoipi, Kecamatan Bonegunu, Kabupaten Buton Utara (KSP Kontebu Jaya Mandiri). Alasan peneliti mengangkat judul ini adalah dikarenakan judul ini belum pernah diteliti di daerah studi kasus yang dipilih oleh peneliti. dan judul ini masih menimbulkan persoalan salah satunya adalah kurangnya partisipasi masyarakat dalam berkoperasi dan kurangnya kepekaan masyarakat dalam mengembangkan perekonomiannya sehingga peneliti tertarik dalam mengangkat judul ini.

1.2. Fokus Penelitian

Berdasarkan dari latar belakang yang telah dipaparkan di atas dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Strategi koperasi dalam menarik minat masyarakat pada KSP Kontebu Jaya Mandiri di Desa Laanoipi, Kecamatan Bonegunu, Kabupaten Buton Utara.
2. Faktor yang menjadi penghambat dan pendukung strategi KSP Kontebu Jaya Mandiri dalam menarik minat masyarakat.

1.3. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang masalah yang telah dijelaskan, maka penulis menguraikan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi KSP Kontebu Jaya Mandiri dalam menarik minat masyarakat untuk melakukan simpan pinjam?
2. Apa saja faktor penghambat KSP Kontebu Jaya Mandiri dalam menarik minat masyarakat?
3. Apa saja faktor pendukung KSP Kontebu Jaya Mandiri dalam menarik minat masyarakat?

1.4. Tujuan Penelitian

Dalam bagian ini penulis ingin menjelaskan mengenai tujuan yang akan dicapai atas terlaksananya penelitian ini. Jika dilihat dari rumusan masalah yang telah di jelaskan dan tertara di atas, antara lain:

1. Untuk mengetahui bagaimana strategi KSP Kontebu Jaya Mandiri dalam menarik minat masyarakat untuk melakukan simpan pinjam.
2. Untuk mengetahui apa saja faktor penghambat KSP Kontebu Jaya Mandiri dalam menarik minat masyarakat.
3. Untuk mengetahui apa saja faktor pendukung KSP Kontebu Jaya Mandiri dalam menarik minat masyarakat.

1.5. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang dapat di peroleh dari penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1.5.1. Secara Teoritis

Dalam penelitian ini diharapkan mampu memberikan sumbangan ilmu perekonomian pada umumnya, terutama mengenai strategi koperasi dalam menarik minat masyarakat. Penelitian ini bermakna untuk melakukan pengujian ulang dengan penelitian sebelumnya apakah hasil penelitian strategi ini berpengaruh baik terhadap minat atau tidak, sehingga hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan, menumbuhkan kesadaran kepada masyarakat, dan menjadi referensi bagi pihak-pihak yang melakukan penelitian serupa mengenai strategi koperasi dalam menarik minat masyarakat.

1.5.2. Secara Praktis

1.5.2.1. Bagi KSP Kontebu Jaya Mandiri

Menjadi bahan masukan yang berguna untuk meningkatkan strategi KSP Kontebu Jaya Mandiri dalam menarik minat masyarakat sehingga menjadi koperasi yang lebih maju dan berkembang dari koperasi-koperasi lainnya yang ada di Kabupaten Buton Utara.

1.5.2.2. Bagi peneliti

Memperluas wawasan dalam bidang koperasi, terutama srategi koperasi dalam menarik minat

masyarakat, untuk mengetahui apa saja faktor penghambat dan pendukung KSP Kontebu Jaya Mandiri dalam menarik minat masyarakat.

1.5.2.3. Manfaat Penelitian bagi Masyarakat

Agar membangun kesadaran masyarakat dan paham akan berkoperasi yang baik dan benar, sehingga KSP Kontebu Jaya Mandiri lebih maju dan berkembang. dan juga dapat dijadikan sebagai rujukan untuk penelitian yang berhubungan dengan strategi koperasi dalam menarik minat masyarakat.

1.6. Definisi Operasional

a) Strategi

Strategi adalah suatu cara perencanaan para pengurus KSP Kontebu Jaya Mandiri seperti Pemimpin puncak beserta anggota pengurusnya yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu upaya atau strategi bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.

b) Koperasi

Koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi, sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat berdasarkan asas kekeluargaan.

c) **Minat Masyarakat**

Merupakan salah satu aspek psikologis individu dalam masyarakat yang mempunyai dampak signifikan pada sikapnya serta perilaku dari setiap individu dalam masyarakat, sehingga minat yang terbangun dari perasaan dan pengalaman tentang obyek dapat menjadi sumber motivasi yang akan mengarahkan individu dalam masyarakat untuk melakukan apa tujuan yang dimaksud. rasa lebih suka atau rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh.

1.7. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan penulisan ini disajikan dalam 5 bab, pada setiap babnya terdapat beberapa sub-bab sebagai rincian dari bab-bab tersebut. Adapun sistematika penulisan dalam penelitian ini sebagai berikut:

Bagian isi terdiri dari Lima (5) Bab, yakni:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini merupakan gambaran umum isi penelitian yang terdiri dari latar belakang, fokus penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi operasional, dan sistematika pembahasan pada penelitian ini.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini membahas mengenai penelitian terdahulu dan relevan, landasan teori, kerangka pikir.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

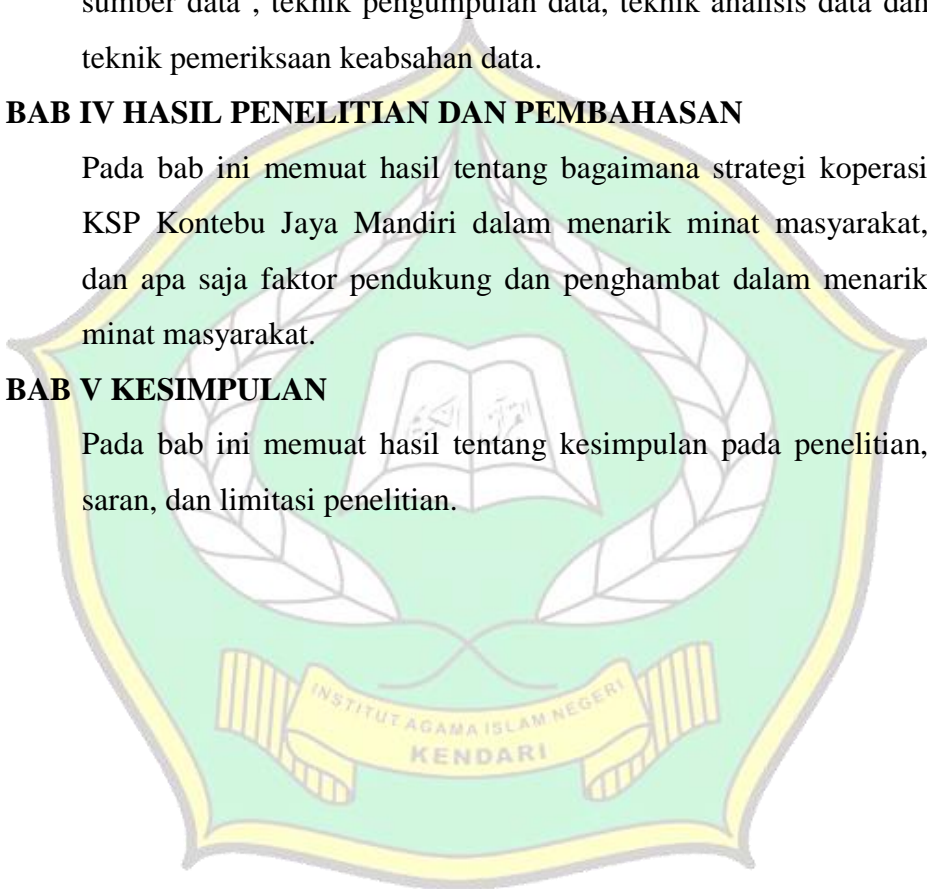
Pada bab ini membahas mengenai metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode kualitatif, jenis dan pendekatan penelitian, waktu dan tempat penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data dan teknik pemeriksaan keabsahan data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini memuat hasil tentang bagaimana strategi koperasi KSP Kontebu Jaya Mandiri dalam menarik minat masyarakat, dan apa saja faktor pendukung dan penghambat dalam menarik minat masyarakat.

BAB V KESIMPULAN

Pada bab ini memuat hasil tentang kesimpulan pada penelitian, saran, dan limitasi penelitian.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Penelitian Terdahulu dan Relevan

1. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Pradina Choirinta pada tahun 2019 yang berjudul **"Analisis Strategi Pemasaran Personal Selling Dalam Meningkatkan Minat Anggota untuk Menabung dan Pengajuan Pinjaman Di Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi"** menjelaskan bahwa tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut: 1) untuk mendeskripsikan strategi koperasi pemasaran personal selling terhadap minat menabung dan mengajukan pinjaman anggota koperasi syariah Al Mizan Wlingi. 2) untuk mendeskripsikan kendala yang dihadapi oleh koperasi syariah Al Mizan Wlingi. 3) untuk mendeskripsikan hasil strategi pemasaran personal selling di koperasi syariah Al Mizan Wlingi. Metode penulisan yang digunakan adalah menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskripsi yang menggambarkan secara objektif terhadap masalah-masalah penelitian. Proses pengumpulan data dengan metode observasi, interview, dan dokumentasi. Teknik pengumpulan data dengan masing-masing masalah, menganalisisnya kemudian menyajikan dalam bentuk laporan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: 1) strategi pemasaran personal selling dapat meningkatkan minat anggota untuk menabung, sedangkan untuk pengajuan pinjaman tidak begitu

banyak mengalami peningkatan. 2) kendala yang dihadapi koperasi syraiah Az Mizan Wlingi dalam menjalankan strategi pemasaran personal selling yaitu kurangnya komunikasi antara pihak koperasi dengan anggota, dan juga kurangnya SDM terdidik yang ditempatkan dilapangan. 3) strategi pemasaran *personal selling* berjalan baik dan dapat mendapat respon yang baik pula dari para anggota. Persamaan dan perbedaan dalam penelitian mendeskripsikan strategi pemasaran, kendala yang dihadapi yang di mana mendapatkan respon baik dari startegi yang diterapkan. Perbedaan dari peneliti ini tidak begitu jauh dengan peneliti relevan. Peneliti relevan akan mendeskripsikan strategi koperasi, faktor pendukung dan penghambat apakah mendapatkan respon yang baik atau tidak untuk menarik minat masyarakat.

2. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Niken Febrianti 2019 yang berjudul **“Strategi Marketing dalam Upaya Meningkatkan Minat Nasabah Untuk Menabung Di Kspps Walisongo Mijen Semarang”** Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penerapan strategi marketing dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah penabung dengan keberadaan lokasi yang kurang strategis. Inilah yang menjadi fokus utama penulis dalam melakukan penelitian. Metode yang digunakan oleh penulis adalah metode kualitatif dengan pendekatan analisis deskriptif. Data penelitian ini bersumber dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari

hasil pengamatan langsung di tempat penelitian melalui wawancara, dokumentasi dan arsip KSPPS Walisongo. Data sekunder diperoleh dari studi kepustakaan, dan literatur literatur yang berkaitan dengan strategi marketing dan meningkatkan jumlah nasabah. Perbedaan dan Persamaan Perbedaan pada penelitian terdahulu yakni meneliti tentang strategi marketing dalam upaya meningkatkan minat nasabah untuk menabung di KSPPS Walisongo mijen semarang, sedangkan peneliti ini meneliti tentang strategi KSP Kontebu Jaya Mandiri dalam menarik minat masyarakat Desa Laanoipi Kecamatan Bonegunu Kabupaten Buton Utara dengan studi kasus atau lokasi yang berbeda. Persamaannya adalah sama-sama meneliti tentang koperasi dan strategi.

3. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Brilliant Hasan Farizi pada tahun 2019 yang berjudul **“Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Anggota Menggunakan Produk Pembiayaan Mudharabah dan Murabahah Koperasi Syariah Al-Mawaddah Samir Ngunut Tulungagung”**. Tujuan dari penelitian ini adalah: 1) untuk menjelaskan strategi pemasaran yang dilakukan oleh koperasi syariah Al-Mawaddah dalam meningkatkan minat anggota menggunakan produk pembiayaan mudharabah dan murabahah. 2) untuk menjelaskan faktor penghambat koperasi syariah Al-Mawaddah dalam meningkatkan minat anggota menggunakan produk pembiayaan mudharabah dan murabahah. 3) untuk menjelaskan faktor

pendorong koperasi syariah Al-Mawaddah dalam meningkatkan minat anggota menggunakan produk pembiayaan mudharabah dan murabahah. Adapun hasil penelitian ini adalah: 1) Koperasi Al-Mawaddah melakukan pengemasan perusahaan semenarik mungkin, mulai dari segmentasi pasar, targetting, positioning, dan bauran pemasaran. Rangkain dasar tersebut menjadi satu kerangka guna menarik minat bagi anggota maupun calon anggota baru. Meskipun tidak sama 100 persen dengan apa yang diajarkan Rasulullah soal perniagaan, namun Koperasi Al-Mawaddah menerapkan garis besar apa yang telah menjadi ketentuan dasar dalam perniagaan dalam islam. Mulai dari, segmentasi dan targetting seperti apa yang dicontohkan oleh nabi Muhammad tatkala ia berdagang ke negara Syam, Yaman dan Bahrain, Positioning, bauran pemasaran melalui produk, harga, tempat, dan promosi. 2) Tidak jauh berbeda dengan kesimpulan pada penelitian yang pertama, di fokus yang dikedua koperasi syariah al-mawaddah secara garis besarnya menerapkan strategi pemasaran seperti apa yang diajarkan Rasulullah Saw. Mulai dari melakukan kejian soal segmentasi pasar, targetting, uji coba positioning, dan melakukan pelayanan kepada anggota serta calon anggotanya melalui produk, harga, tempat, dan promosi. 3) Beberapa poin menjadi faktor penghambat di Koperasi Al-Mawaddah, yaitu: a. Partisipasi anggota hingga faktor kelembagaan koperasi, b. Iklim yang kurang mendukung. Beberapa poin menjadi faktor pendorong di

Koperasi Al-Mawaddah, yaitu: a. Partisipasi anggota, b. Penanaman modal yang positif, c. Ketrampilan managerial, d. Jaringannya pasar yang tertata, e. Pemanfaatan keberadaan kecanggihan teknologi, f. Keberadaan pemerintah. Perbedaan dan Persamaan dalam penelitian terdahulu mendeskripsikan strategi pemasaran, faktor penghambat dan pendorong sedangkan pada penelitian relevan terdapat pula faktor penunjang dan penghambat yang akan diteliti serta strategi koperasi untuk menarik minat masyarakat.

4. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Imam Wahyudi IAIN Fatahul Mulk Papua pada tahun 2019 dengan judul **“Strategi Koperasi dalam Menarik Minat Nasabah”**. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana upaya koperasi syariah dalam meningkatkan minat nasabah menabung. Koperasi Syariah merupakan perusahaan jasa keuangan yang sedang berkembang sehingga koperasi syariah memerlukan upaya untuk meningkatkan minat nasabah dalam menabung. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan metode deskriptif analitis. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang berupa kata-kata atau bukan angka-angka, meskipun ada angka-angka sifatnya sebagai pendukung. Hasil dari penelitian ini adalah untuk mengetahui: upaya koperasi syariah dalam meningkatkan minat nasabah untuk menabung yaitu: Kualitas pelayanan yang diberikan koperasi syariah sangat baik, keragaman produk yang ditawarkan

koperasi syariah, strategi pemasaran koperasi syariah. Strategi pemasaran koperasi syariah antara lain memperkenalkan produk melalui lembaga keuangan non-bank yang beroperasi di sekitarnya, seperti UPK (Unit Pengelola Keuangan). lembaga dalam rangka mengetahui masyarakat yang memiliki kelebihan dana, bekerjasama dengan pihak-pihak yang berkepentingan seperti arisan yang dibentuk di wilayah kerja koperasi syariah, karang taruna. Sosialisasi produk untuk instansi pemerintah, dan lembaga pendidikan dari tingkat TK hingga SMA. Selain itu, memberikan bonus kepada anggota koperasi syariah yang memiliki saldo tertentu atau disebut produk simpanan mudharabah.

Hasil dari penelitian ini adalah untuk mengetahui: 1. Kendala yang ditemui Koperasi syariah dalam meningkatkan minat nasabah untuk menabung, yaitu antara lain: a. Orang-orang belum mengetahui fungsi koperasi syariah yang sebenarnya sebagai lembaga keuangan yang bisa menyimpan dana, b. Kepercayaan masyarakat terhadap koperasi syariah masih perlu ditingkatkan hal itu berhubungan dengan lama berdirinya koperasi syariah. Pendapatan perkapita penduduk masih dirasa berkecukupan belum beralokasikan pendapatannya ke tabungan, c. Memberikan program promosi untuk tabungan pendidikan semisal pembukuan awal tabungan/simpanan mendapatkan seperangkat alat tulis untuk siswa berprestasi 2. Upaya yang dilakukan Koperasi syariah dalam meningkatkan minat nasabah

untuk menabung, yaitu antara lain : Kualitas pelayanan yang diberikan Koperasi syariah sangat baik, variasi produk-produk yang ditawarkan Koperasi syariah, strategi pemasaran Koperasi syariah. Adapun strategi pemasaran koperasi syariah diantaranya adalah sebagai berikut : a. Mengenal produk melalui lembaga keuangan non bank yang beroperasi di sekitar, seperti lembaga UPK (Unit Pengelolaan Keuangan) dalam rangka untuk mengetahui orang-orang yang surplus dana, b. kerja sama dengan *Stakeholder* seperti jamiyah pengajian yang dibentuk di wilayah kerja koperasi syariah, remas atau organisasi pemudaan, c. Sosialisasi produk di instansi pemerintahan, dan instansi pendidikan dari tingkat TK sampai SMA, d. Memberi bonus terhadap anggota koperasi syariah yang memiliki saldo tertentu atau biasa disebut produk deposito mudharabah. Adapun perbedaan dan persamaan pada penelitian ini adalah pada penelitian relevan terdapat perbedaan pada sistem perkoperasian yaitu syariaiah dan konvensional namun dengan judul yang sama dan tujuan sama dalam penelitian ini akan diuji apakah hasil dari penelitian terdahulu dan relevan mendapatkan hasil yang sama-sama baik atau tidak.

5. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Ivana Safitri, Program Studi D3 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, UIN Walisongo Semarang 2016 yang berjudul **“Analisis Penerapan Strategi Promosi dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah KSPPS BMT Bina Ummat Sejahterah**

Cabang Limpung” berdasarkan hasil penelitiannya mengungkapkan bahwa strategi promosi yang dilakukan oleh KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Limpung yaitu memanfaatkan setiap alat promosi untuk memperkenalkan produk layanannya. Dengan menerapkan implementasi penjualan personal dan hubungan masyarakat sebagai media iklan yang terbaik, karyawan lebih mudah menarik hati masyarakat dan membangun keakraban dengan keadaan santai dan tetap menjaga etika yang ada. Di mana data terakhir menunjukkan total anggota *lending dan funding* terus mendapat penambahan setiap tahunnya menandakan bahwa strategi promosi yang digunakan oleh KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera cabang Limpung telah sukses mencapai tujuan dan sesuai dengan visinya yaitu menjadi lembaga keuangan mikro syariah terdepan dalam pendampingan usaha mikro, kecil dan menengah yang mandiri. Perbedaan dan persamaan. Perbedaan peneliti terdahulu yakni meneliti tentang analisis penerapan strategi promosi dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah, sedangkan pada penelitian ini tidak ada penambahan tentang promosi melainkan hanya strategi koperasi dalam menarik minat masyarakat. Persamaannya melakukan penelitian yang sama yaitu tentang koperasi.

6. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Ardi Teguh Pangestu, Program Studi Pendidikan Ekonomi, Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan, Universitas Jember 2016 yang berjudul

“Strategi Pemasaran dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Anggota Pada Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Sumber Mulyo Ambulu Kabupaten Jember” berdasarkan hasil penelitian strategi pemasaran yang dilakukan di KSP Sumber Mulyo Ambulu dapat dijelaskan bahwa kegiatan marketing KSP Sumber Mulyo Ambulu mengandalkan pola pemasaran iklan lewat brosur, menentukan tujuan baru atau sasaran baru, melakukan promo, dan menawarkan pengelolaan dana kepada kelompok masyarakat. Upaya meningkatkan jumlah nasabah di KSP Sumber Mulyo Ambulu dengan menggunakan strategi pemasaran generik yang fokus untuk mendapatkan keunggulan kompetitif yakni dengan keunggulan harga, difrensiasi serta fokus kepada produk pinjaman yang lebih diminati oleh masyarakat. Perbedaan dan persamaan perbedaan dari penelitian terdahulu yakni meneliti tentang strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan jumlah anggota pada koperasi sedangkan, pada penelitian ini hanya tentang strategi koperasi dalam menarik minat masyarakat dengan tempat yang berbeda. Sedangkan persamaannya adalah sama-sama meneliti tentang koperasi dengan strategi untuk meningkatkan jumlah anggota dan minat masyarakat dalam berkoperasi.

2.2. Landasan Teori

2.2.1. Strategi

1. Pengertian Strategi

David (2010: 18-19) mendefinisikan strategi merupakan sarana bersama dengan tujuan jangka panjang yang hendak dicapai. Strategi adalah aksi potensial yang membutuhkan keputusan manajemen puncak dan sumber daya perusahaan dalam jumlah yang besar. Selain itu, strategi mempengaruhi perkembangan jangka panjang perusahaan biasanya lima tahun ke depan, dan karenanya berorientasi ke masa yang akan datang. Strategi mempunyai konsekuensi yang multifungsi dan multidimensi serta perlu mempertimbangkan faktor-faktor eksternal dan internal yang dihadapi perusahaan atau organisasi.

Strategi menurut Thompson dalam Olivier (2007:2) mendefinisikan strategi sebagai cara untuk mencapai sebuah hasil akhir, hasil akhir menyangkut tujuan dan sasaran organisasi. Strategi merupakan cara yang sifatnya mendasar dan fundamental yang akan dipergunakan oleh suatu organisasi atau perusahaan untuk mencapai tujuan dan berbagai sarannya dengan selalu memperhitungkan kendala lingkungan yang pasti dihadapi.

Dalam Siagian (1998, h.17) strategi ialah rencana berskala besar yang berorientasi jangkauan masa depan yang jauh serta ditetapkan sedemikian rupa sehingga memungkinkan organisasi berinteraksi secara efektif dengan lingkungannya dalam kondisi

persaingan yang semuanya diarahkan pada optimalisasi pencapaian tujuan dan berbagai sasaran organisasi yang bersangkutan.

Strategi merupakan rencana jangka panjang, diikuti dengan tindakan yang dilakukan untuk mencapai tujuan tertentu, yang umumnya adalah “kemenangan”. Secara umum, strategi dapat diartikan sebagai proses penentuan rencana pimpinan puncak berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan cara/upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.

2. Konsep Strategi

Menurut Henry Mintzberg menyatakan bahwa strategi ialah sebuah aliran pola dari keputusan atau tindakan. Mintzberg (1995:86) memberikan pengertian lima konsep atau klasifikasi strategi (5 Ps), yaitu:

- a) **Strategi Plan (Rencana)**, perencanaan adalah rencana yang disusun secara rinci mengenai tindakan seseorang untuk mencapai tujuan. Rencana tersebut disusun dengan mempertimbangkan peluang dan ancaman saat ini dan masa akan yang datang, dan merumuskan beberapa alternatif yang dapat diambil. Dalam hal ini akan memberi semua orang kejelasan tentang apa yang harus mereka kontribusi.
- b) **Strategi Ploy (Cara atau rancangan tindakan)**, adalah taktik khusus yang digunakan untuk mengungguli kompetitor.

- c) **Strategi *Pattern* (Pola)**, memperlihatkan serangkaian tindakan yang dilakukan untuk mencapai sebuah tujuan.
- d) **Strategi *Position* (Posisi)**, adalah alternatif untuk menentukan strategi yang dapat dipilih pelaku bisnis dalam memposisikan bisnisnya.
- e) **Strategi *Perspective* (Perspektif)**, mewakili cara pelaku bisnis dalam memandang dirinya sendiri tentang posisi yang akan dipilihnya dan juga tentang pandangan lain yang lebih besar.

3. Tingkat-Tingkat Strategi

Dengan merujuk pada pandangan Schendel dan Charles Hofer, Higgins yang dalam Salusu (1996, hal. 101-104) dijelaskan ada empat tingkatan strategi antara lain:

a) *Enterprise Strategy*

Strategi ini berkaitan dengan respon masyarakat. Setiap organisasi mempunyai hubungan dengan masyarakat. Masyarakat adalah kelompok yang berada di luar organisasi yang tidak dapat dikontrol. Dalam strategi enterprise terlihat relasi antara organisasi dan masyarakat luar, sejauh interaksi itu akan dilakukan sehingga dapat menguntungkan organisasi. Strategi itu juga menampakkan bahwa organisasi sungguh-sungguh bekerja dan berusaha untuk memberi pelayanan yang baik terhadap tuntutan dan kebutuhan masyarakat.

b) *Corporate Strategy*

Strategi ini berkaitan dengan misi organisasi sehingga sering disebut *grand strategy* yang meliputi bidang yang digeluti oleh suatu organisasi. Dalam organisasi ini bagaimana cara yang dilakukan untuk menjalankan misi mempunyai peran yang penting. Hal ini memerlukan keputusan-keputusan strategi dan perencanaan strategi yang selengkap-lengkapnya juga disiapkan oleh organisasi.

c) *Business Strategy*

Strategi pada tingkat ini menjabarkan bagaimana merebut pasaran di tengah masyarakat. Bagaimana menempatkan organisasi di hati para penguasa, para pengusaha, para anggota legislatif, para donor, para politisi, dan sebagainya. Semua itu dimaksudkan untuk dapat memperoleh keuntungan-keuntungan strategi yang sekaligus mampu menunjang berkembangnya organisasi ke tingkat yang lebih baik.

d) *Functional Strategy*

Strategi ini merupakan strategi pendukung dan untuk menunjang suksesnya strategi lain. Ada tiga jenis strategi fungsional yaitu strategi fungsional ekonomi, strategi fungsional manajemen dan strategi isu strategi.

4. Analisis SWOT

1) Pengertian Analisis SWOT

Rangkuti (2006) Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis yang didasarkan pada logika dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunity*). Namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*).

Analisis SWOT merupakan analisis yang terdiri dari empat komponen yaitu *strength* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunity* (peluang), dan *threats* (ancaman). Berikut analisis SWOT yang digunakan dalam perbankan:

a) *Strength* (kekuatan)

Kekuatan yang dimaksud adalah suatu keunggulan dalam sumber daya. Keterampilan dan kemampuan lainnya yang relatif terhadap pesaing dan kebutuhan pasar yang dilayani atau hendak dilayani oleh perusahaan. Misalnya, dalam hal teknologi yang dimiliki.

b) *Weakness* (kelemahan)

Kelemahan yang dimaksud adalah berupa sumber daya, keterampilan dan kemampuan yang secara serius menghalangi kinerja efektif suatu perusahaan.

c) *Opportunity* (peluang)

Peluang merupakan situasi utama yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan.

d) *Threats* (ancaman)

Ancaman adalah situasi utama yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan.

Matriks SWOT merupakan sebuah alat pencocokan yang penting yang dapat membantu para menejer mengembangkan empat jenis strategi SO (kekuatan-peluang), strategi WO (kelemahan-peluang), strategi ST (kekuatan-ancaman) dan WT (kelemahan-ancaman).

5. Strategi Koperasi

Menurut Jatmiko (2003) strategi adalah suatu cara dimana organisasi akan mencapai tujuan-tujuannya sesuai dengan peluang-peluang dan ancaman-ancaman lingkungan eksternal yang dihadapi serta sumber daya dan kemampuan internal organisasi. Sedangkan definisi strategi yang dikemukakan oleh Chandeler dalam Rangkuti (2007) menyebutkan bahwa strategi adalah tujuan jangka panjang perusahaan, serta pendayagunaan dan alokasi semua sumber daya yang penting untuk mencapai tujuan tersebut.

Pengertian strategi pada prinsipnya berkaitan dengan persoalan:

- a. Kebijakan pelaksanaan
- b. Penentuan tujuan yang hendak dicapai

- c. Penentuan cara-cara atau metode pengguna sarana-sarana tersebut.

Strategi selalu berkaitan dengan tiga hal utama, yaitu tujuan (*ends*), sarana (*means*), cara (*ways*). Untuk menetapkan sasaran strategis digunakan metode SMART (sebagai singkatan dari *specific, measurable, achievable, relevant, dan timed*). Oleh karena itu, strategi perlu didukung oleh kemampuan (*capability*) untuk mengantisipasi kesempatan atau peluang yang ada.

Strategi koperasi yang dilakukan untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi masyarakat desa khusus anggota koperasi melalui:

- a. Pemberian SHU pada anggota akhir tahun anggaran
- b. Pemberian dana sosial pada masyarakat
- c. Pemberian bunga simpanan sukarela pada anggota koperasi.

2.2.2. Koperasi

1. Pengertian Koperasi

Koperasi pada hakikatnya merupakan suatu lembaga ekonomi yang diperlukan dan penting. Koperasi merupakan usaha bersama yang berlandaskan asas kekeluargaan untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya. Koperasi menurut Jerman (1988) adalah perkumpulan yang keanggotaannya tidak tertutup yang mempunyai tujuan untuk meningkatkan aktivitas ekonomi anggotanya, dengan jalan menyelenggarakan usaha

bersama. Untuk menyelaraskan dengan perkembangan keadaan ketentuan tentang perkoperasian di Indonesia telah diperbaharui, yaitu dengan UU perkoperasian No. 25/1992, yang dimaksud dengan koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang seorang atau koperasi, sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan (Ikn. Sukamdiyo, 1996).

Koperasi menurut Rudianto dalam jurnal Puspitasari (2015:187) menjelaskan bahwa koperasi berasal dari bahasa Inggris yaitu *corporation* yang berarti bekerja sama, sehingga setiap bentuk kerja sama dapat disebut dengan koperasi. Secara umum koperasi dipahami sebagai perkumpulan orang yang secara sukarela mempersatukan diri untuk memperjuangkan peningkatan kesejahteraan ekonomi mereka melalui pembentukan sebuah badan yang dikelola secara demokratis.

2. Jenis Koperasi

UU Nomor 17 tahun 2012 tentang Perkoperasian pasal 82, jenis koperasi didasarkan pada kesamaan kegiatan usaha dan atau kepentingan ekonomi. Jenis koperasi terdiri dari empat jenis, yaitu:

1) KSP (Koperasi Simpan Pinjam)

Koperasi simpan pinjam adalah koperasi yang bergerak dalam pemupukan simpanan dari para anggotanya untuk dipinjamkan kembali kepada anggotanya yang membutuhkan bantuan modal untuk usahanya. Selain itu,

koperasi simpan pinjam juga bertujuan mendidik anggotanya bersifat hemat dan gemar menabung serta menghindarkan anggotanya dari jeratan para rentenir (Subandi, 2011: 35).

Koperasi simpan pinjam atau koperasi kredit adalah yang bergerak dalam lapangan usaha pembentukan modal melalui tabungan-tabungan para anggotanya dengan cara yang mudah, murah, cepat, dan tepat untuk tujuan produktivitas dan kesejahteraan (Ninik Widiyanti dan Sumindhi, 1998).

Koperasi simpan pinjam mendapat modal dari berbagai simpanan, pinjaman, penyisaan dari hasil usaha termaksud cadangan serta sumber-sumber lainnya. Simpanan-simpanan tersebut diantaranya adalah sebagai berikut:

a) Simpanan Pokok

Yaitu sejumlah uang yang sama banyak dan atau sama nilainya yang wajib dibayarkan pada koperasi saat masuk menjadi anggota. simpanan pokok yang diberikan anggota pada awal setoran dan menjadi simpanan yang berbentuk permanen.

Pada KSP Kontebu Jaya Mandiri, simpanan pokok untuk masuk menjadi anggota adalah senilai Rp. 400.000

b) Simpanan Wajib

Yaitu sejumlah simpanan tertentu yang tidak harus sama, wajib dibayar oleh anggota kepada koperasi dalam waktu dan kesempatan tertentu. simpanan wajib tidak dapat diambil selama masih menjadi anggota.

Untuk simpanan wajib pada KSP Kontebu Jaya Mandiri senilai Rp.10.000. perbulannya

c) Simpanan sukarela

Yaitu simpanan yang diterima bukan dari anggota koperasi itu sendiri.

Untuk simpanan sukarela pada KSP Kontebu Jaya Mandiri di Desa Laanoipi, Kecamatan Bonegunu, Kabupaten Buton Utara tidak ada ketentuan berapa nominal yang akan disimpan.

Tujuan koperasi simpan pinjam menawarkan penyimpanan dan pinjaman adalah agar supaya anggota dapat menabung pada koperasi tersebut sehingga anggota dapat merasa tenang dalam menyimpan uangnya selain itu dalam hal peminjaman, anggota juga dapat melakukan peminjaman kepada pihak koperasi dengan bunga yang kecil untuk membangun usaha atau bisnis yang diinginkan, namun koperasi juga harus memikirkan tentang adanya asas keyakinan atas kemampuan bagi calon nasabah yang akan melakukan peminjaman untuk melunasinya sehingga tidak ada kerugian bagi koperasi dan anggota penyimpan lainnya.

Inilah alasan mengapa koperasi sangat memegang peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi masyarakat Indonesia. Perbedaannya dengan Bank adalah bank menawarkan peminjaman uang yang bunganya relatif tinggi sehingga kebanyakan masyarakat yang melakukan peminjaman banyak terjadi kemacetan untuk membayar angsuran bahkan tidak mampu lagi untuk melunasinya hingga terjadi wanprestasi. Menurut Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2012, Pasal 1 (ayat 15) menyatakan: “Koperasi simpan pinjam adalah koperasi yang menjalankan usaha simpan pinjam sebagai satu-satunya usaha”.

2) Koperasi Konsumen

3) Koperasi konsumen adalah koperasi yang menyelenggarakan kegiatan usaha pelayanan di bidang penyediaan barang kebutuhan anggota dan non-anggota

4) Koperasi Produsen

Koperasi produsen adalah koperasi yang menyelenggarakan kegiatan usaha pelayanan di bidang pengadaan usaha sarana produksi dan pemasaran produksi yang dihasilkan anggota kepada anggota dan non-anggota.

5) Koperasi Jasa

Koperasi jasa adalah koperasi yang menyelenggarakan kegiatan usaha pelayanan jasa non simpan pinjam yang diperlukan oleh anggota dan non anggota.

3. Analisis Kredit dengan Prinsip 5 P

- a) *Party* (golongan), adalah mencoba menggolongkan calon debitur ke dalam kelompok tertentu menurut *character*, *capacity*, dan *capital* dengan cara penilaian atas ke 3C tersebut.
- b) *Purpose* (tujuan), adalah tujuan penggunaan kredit yang diajukan, apa tujuan sebenarnya (*real purpose*) dari kredit tersebut.
- c) *Payment* (sumber pembayaran), setelah diketahui *real purpose* dari kredit tersebut, maka perlu diestimasi kemungkinan besarnya pendapatan yang akan dihasilkan.
- d) *Profitability* (kemampuan memperoleh laba), yang dimaksud *profitability* disini bukan saja keuntungan yang dicapai oleh debitur saja, juga dinilai dan dihitung keuntungan yang akan didapat oleh kreditur jika memberikan kredit kepada debitur tertentu daripada memberikan kredit kepada debitur lain atau tidak memberikan kredit sama sekali.
- e) *Protection* (perlindungan), dimaksudkan untuk mengantisipasi terhadap hal-hal yang tidak diduga sebelumnya, maka debitur perlu melindungi kredit yang akan diberikan dengan cara meminta jaminan.

2.2.3. Minat

1. Pengertian Minat

Secara etimologi, dalam kamus umum bahasa Indonesia minat diartikan sebagai perhatian kesukaan (kecenderungan hati) pada suatu keinginan. Sedangkan dalam kamus besar bahasa Indonesia minat adalah kecenderungan hati yang tinggi terhadap suatu keinginan. Minat merupakan rasa lebih suka atau rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh. Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu diluar diri. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin besar pula minat yang ditimbulkan. Criw and Crow mengatakan bahwa minat berhubungan dengan gaya gerak ang mendorong seseorang untuk menghadapi atau berurusan dengan orang, benda, kegiatan, pengalaman yang dirangsang oleh kegiatan itu sendiri.

Menurut Sujipto (2001) bahwa minat adalah kesadaran seseorang terhadap suatu objek, orang, masalah atau situasi yang mempunyai kaitan dengan dirinya. Artinya, minat harus dipandang sebagai sesuatu yang sadar. Karenanya minat merupakan aspek psikologi seseorang untuk menaruh perhatian yang tinggi terhadap kegiatan tertentu dan mendorong yang bersngkutan untuk melaksanakan kegiatan tersebut.

Menurut Putri (2017:657) minat pada dasarnya penerimaan akan sesuatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu diluar diri. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut,

semakin besar minat. Seseorang yang memiliki minat besar terhadap sesuatu, akan memusatkan perhatiannya lebih banyak dibandingkan yang lainnya.

Ada berbagai macam indikator terhadap minat menurut ikhwan susila, antara lain:

1) Ketertarikan

Dalam hal ini ketertarikan menunjukkan adanya pemusatan perhatian dan perasaan senang.

2) Keinginan

Ditunjukkan dengan adanya dorongan untuk memiliki.

3) Keyakinan

Ditunjukkan dengan adanya rasa percayadiri individu terhadap kualitas, daya guna,dan keuntungan.

Jadi dari beberapa pengemukakan diatas mengenai minat oleh beberapa ahli dapat ditarik simpulan bahwa minat merupakan ketertarikan hati seseorang yang timbul akibat rangsangan dari luar maupun dari dalam sehingga akan menimbulkan keinginan seseorang untuk memiliki sesuatu.

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi Minat

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat menurut Reber dalam Muhibin Syariah (2005) antara lain:

1) Faktor internal

Faktor internal adalah minat yang timbul dari dalam diri seseorang. Faktor internal adalah pemusat perhatian, keingintahuan, motivasi, dan kebutuhan.

2) Faktor eksternal

Faktor eksternal adalah minat yang timbul dari luar, seperti keluarga, rekan, tersedia sarana dan prasarana atau fasilitas dan keadaan.

Faktor minat mempunyai peranan yang sangat penting, minat individu terhadap suatu objek, pekerjaan, orang, benda, dan persoalan yang berkenaan dengan dirinya timbul karena ada faktor yang mempengaruhinya pada objek yang diamati.

Menurut Crow 2001 dalam (Ro'uf 2011) berpendapat ada tiga faktor yang mempengaruhi timbulnya minat, yaitu:

1) Dorongan dari dalam diri individu

Dorongan ingin tahu atau rasa ingin tahu akan membangkitkan minat untuk membaca, belajar, menuntut ilmu, melakukan penelitian dan lain-lain.

2) Motif Sosial

Motif sosial ini dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan sesuatu aktivitas tertentu. Misalnya minat untuk belajar atau menuntut ilmu pengetahuan timbul karena ingin mendapat penghargaan dari masyarakat, karena biasanya yang memiliki ilmu pengetahuan cukup luas (orang pandai) mendapat kedudukan tinggi dan terpancang dalam masyarakat.

3) faktor emosional

Minat mempunyai hubungan yang erat dengan emosi. Bila seseorang mendapatkan kesuksesan pada aktivitas akan

menimbulkan perasaan senang, dan hal tersebut akan memperkuat minat terhadap aktivitas tersebut. Sebaliknya suatu kegagalan akan menghilangkan minat terhadap hal tersebut.

Jadi minat merupakan suatu kecenderungan yang menetap dalam hati untuk selalu mengingat sesuatu atau mengerjakan sesuatu secara terus menerus tanpa merasa terbebani untuk mendapatkan apa yang dibutuhkan dengan disertai perasaan senang.

Adapun indikatornya yaitu: perasaan senang, partisipasi, perhatian, keaktifan, dan mentaati peraturan atau aturan main yang terkait dengan subjek.

3. Indikator Terhadap Minat

Menurut Arifin, Vicha Sonia Maestroianni (2015), yang menjadi faktor indikator minat dengan dorongan dari dalam (intrinsik), seperti:

1) Rasa Senang

Perasaan senang muncul ketika kita melihat sesuatu yang menarik perhatian kita dan dialami dalam kualitas senang atau tidak senang yang membuat rasa tertarik itu muncul pada diri seseorang.

2) Rasa Perhatian

Seseorang dikatakan berminat apabila seseorang disertai adanya perhatian, yaitu kreativitas jiwa yang tinggi yang semata-mata tertuju pada suatu objek.

3) Aktivitas

Aktivitas adalah banyak sedikitnya orang menyatakan diri, menjelmakan perasaan dan pikiran dalam tindakan yang spontan. (hlm. 13-15)

Sedangkan minat dengan dorongan dari luar (ekstrinsiik), seperti:

1.) Peran Teman/Keluarga

Menurut Wardaningrum Maya (2018) peranan adalah suatu pola tindakan yang dilakukan oleh seseorang baik secara individu maupun secara bersama-sama yang dapat menimbulkan suatu peristiwa.

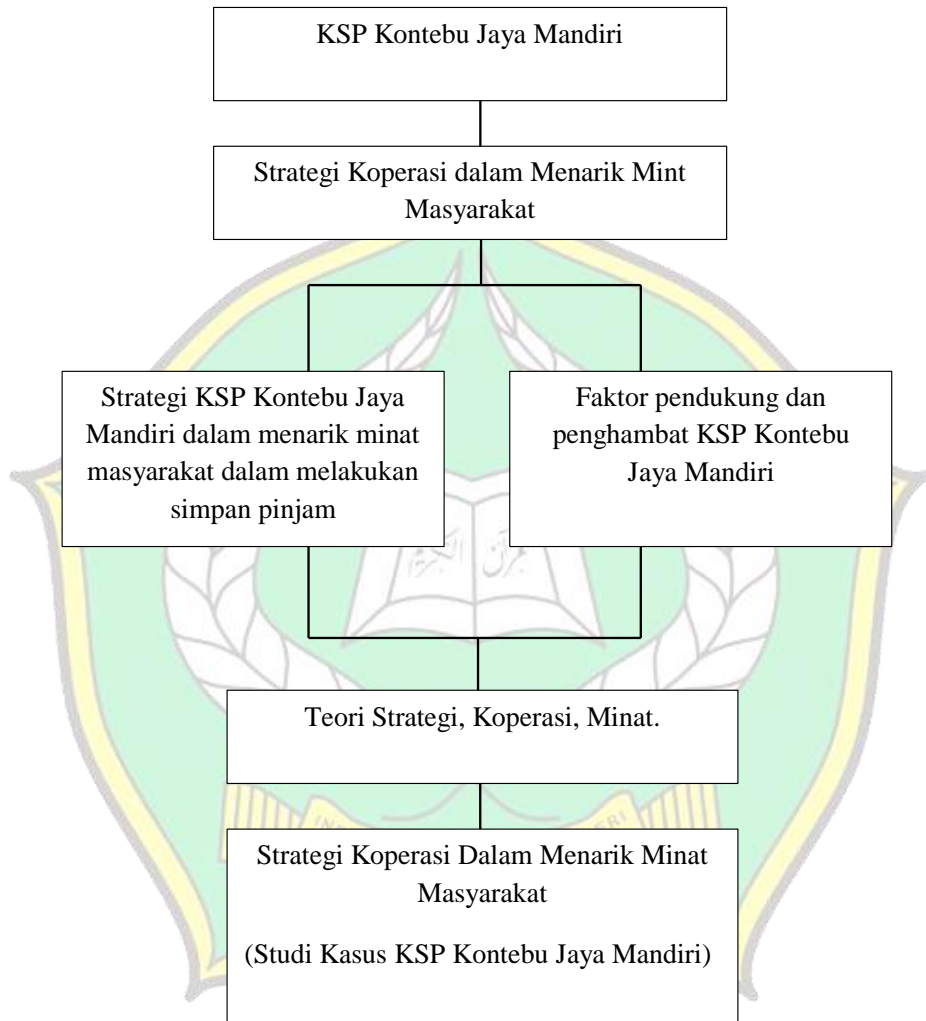
2.) Fasilitas

Fasilitas merupakan alat bantu untuk melancarkan berlangsungnya suatu kegiatan.

3.) Lingkungan

Tempat seseorang melakukan aktivitas dan tempat seseorang melakukan interaksi pada masyarakat luas. Lingkungan yang mendukung juga dapat membuat seseorang berkeinginan untuk lebih memanfaatkan keadaan tersebut untuk mendukung minatnya.

2.3. Kerangka Pikir



Gambar 2.1 Kerangka Pikir

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis dan sifat Penelitian

Penelitian ini mengemukakan jenis penelitian deskriptif kualitatif, yaitu menggambarkan atau melukis keadaan subjek dan objek penelitian berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya dengan tidak mencari hubungan permasalahan.

Menurut Sugiyono (2014:347) metode penelitian kualitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan filsafat *postpositivisme/enterpretive*, digunakan untuk meneliti sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna generalisasi.

Moleong (2006:6) mendefinisikan penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya pikiran, perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain secara holistik, dengan cara deskriptif dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif karena peneliti bermaksud untuk mendeskripsikan hal-hal terkait strategi koperasi dalam menarik minat masyarakat di Desa Laanoipi, Kecamatan Bonegunu, Kabupaten Buton Utara (KSP Kontebu Jaya Mandiri) guna memahami fenomena apa yang dialami oleh banyak

subjek penelitian secara holistik dan dengan cara deskriptif dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan menggunakan metode berupa wawancara, studi dokumentasi dan observasi.

3.2 Waktu dan Tempat Penelitian

Waktu penelitian ini dilaksanakan selama 1 bulan sejak bulan Maret-Mei 2023. Tempat penelitian dilakukan di Koperasi Simpan Pinjam (KSP Kontebu Jaya Mandiri) di Desa Laanoipi, Kecamatan Bonegunu, Kabupaten Buton Utara.

3.3 Data dan Sumber Data

Sumber data utama dalam penelitian kualitatif adalah data primer dan data sekunder. Sumber data primer adalah data-data yang diperoleh langsung dari lapangan dan masih bersifat data mentah. Sumber data sekunder merupakan sumber data yang diperoleh dari studi kepustakaan dan studi dokumentasi. Adapun alat pendukung lainnya yang digunakan peneliti dalam melakukan penelitian ini berupa alat perekam, kamera dan catatan lapangan.

Dalam penelitian ini, data primer diperoleh dari hasil wawancara langsung kepada informan yang terlibat dalam KSP Kontebu Jaya Mandiri seperti: (1. Ketua, (2. Bendahara, dan (3. Sekretaris.

Pihak ini dijadikan sebagai informan dikarenakan dianggap lebih paham mengenai fokus penelitian yang akan diteliti oleh peneliti sehingga dapat memudahkan memperoleh informasi yang akurat

mengenai strategi koperasi dalam menarik minat masyarakat (KSP Kontebu Jaya Mandiri) yang berada di Desa Laanoipi, Kecamatan Bonegunu, Kabupaten Buton Utara.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah informasi yang didapat melalui pengukuran-pengukuran tertentu untuk digunakan sebagai landasan dalam menyusun argumentasi logis menjadi fakta. Sedangkan, fakta itu sendiri adalah kenyataan yang telah diuji kebenarannya secara empirik. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi merupakan suatu kegiatan pengamatan dan mencatat dengan secara sistematis mengenai hal-hal yang diteliti. Data yang diperoleh dengan observasi ini kurangnya partisipasi masyarakat dalam berkoperasi. Metode ini dilakukan secara langsung untuk mengetahui strategi koperasi dalam menarik minat masyarakat, dan strategi apa yang akan dilakukan oleh KSP Kontebu Jaya Mandiri untuk menarik minat masyarakat agar ikut berpartisipasi dalam berkoperasi.

2. Wawancara

Wawancara adalah bentuk komunikasi antara dua orang, melibatkan seseorang yang ingin memperoleh informasi dari seorang lainnya dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan berdasarkan tujuan tertentu. Tujuan wawancara adalah untuk mengetahui apa yang terkandung dalam pikiran dan hati orang lain.

Dalam penelitian ini, peneliti melakukan wawancara terstruktur yang sudah disiapkan sebelumnya, dan pada penelitian ini peneliti mendapatkan data-data dari pihak Ketua, Sekretaris, Bendahara KSP Kontebu Jaya Mandiri.

Data wawancara yang diperoleh dari informan tersebut berupa strategi apa saja yang dilakukan oleh KSP Kontebu Jaya Mandiri dalam menarik minat masyarakat, faktor penghambat dan pendukung dalam menarik minat masyarakat, serta mengungkapkan sikap dan perilaku anggota koperasi yaitu banyaknya anggota yang tidak melakukan tanggung jawabnya dalam hal pengembalian kredit.

3.5 Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses penyederhanaan data diinterpretasikan. Teknik analisis data yang digunakan adalah teknik kualitatif. Analisis data dalam kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama dilapangan, dan selesai dilapangan (Sugiono, 2012).

Analisis dalam penelitian merupakan bagian dalam proses penelitian yang sangat penting, karena dengan analisis inilah data yang ada akan nampak manfaatnya terutama dalam memecahkan masalah penelitian dan mencapai tujuan akhir penelitian. Analisis data adalah proses penyederhanaan data ke dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diinterpretasikan (Effendi, 2012).

Dalam penelitian ini teknik analisis data dimulai dengan menelaah seluruh data atau hasil wawancara yang dihasilkan melalui

informan. Baik data primer maupun data sekunder. Setelah data dikumpulkan, langkah selanjutnya menyusun dalam satuan analisis. Hal ini dilakukan dengan cara peneliti membaca seluruh transkrip wawancara dan mendeskripsikan seluruh pengalaman yang ditemukan dilapangan. Data dari hasil penelitian yang telah dikumpulkan sepenuhnya di analisis secara kualitatif.

Menurut Sutopo, menjelaskan bahwa analisis data model interaktif terdiri dari tiga hal utama, yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan/verifikasi, dengan penjelasannya: (Sutopo, 2003)

1. Reduksi data

Reduksi data merupakan suatu proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan yang tertulis dilapangan. Data yang direduksi memusatkan pada strategi koperasi dalam menarik minat masyarakat

2. Penyajian Data

Setelah data direduksi selanjutnya pada tahap penyajian data peneliti berusaha menyusun data yang relevan untuk menghasilkan informasi yang dapat disimpulkan dan memiliki makna tertentu. Penyajian data dalam penelitian kualitatif bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan hubungan antara kategori, dan sebagainya. Dalam penelitian ini penyajian data dilakukan dalam bentuk teks naratif dimana peneliti mengembangkan sebuah deskripsi informasi tersusun untuk menarik kesimpulan dan

dituturkan dengan bahasa yang mudah dimengerti. Data yang disajikan berupa hasil wawancara dari informan.

3. Penarikan/verifikasi Kesimpulan

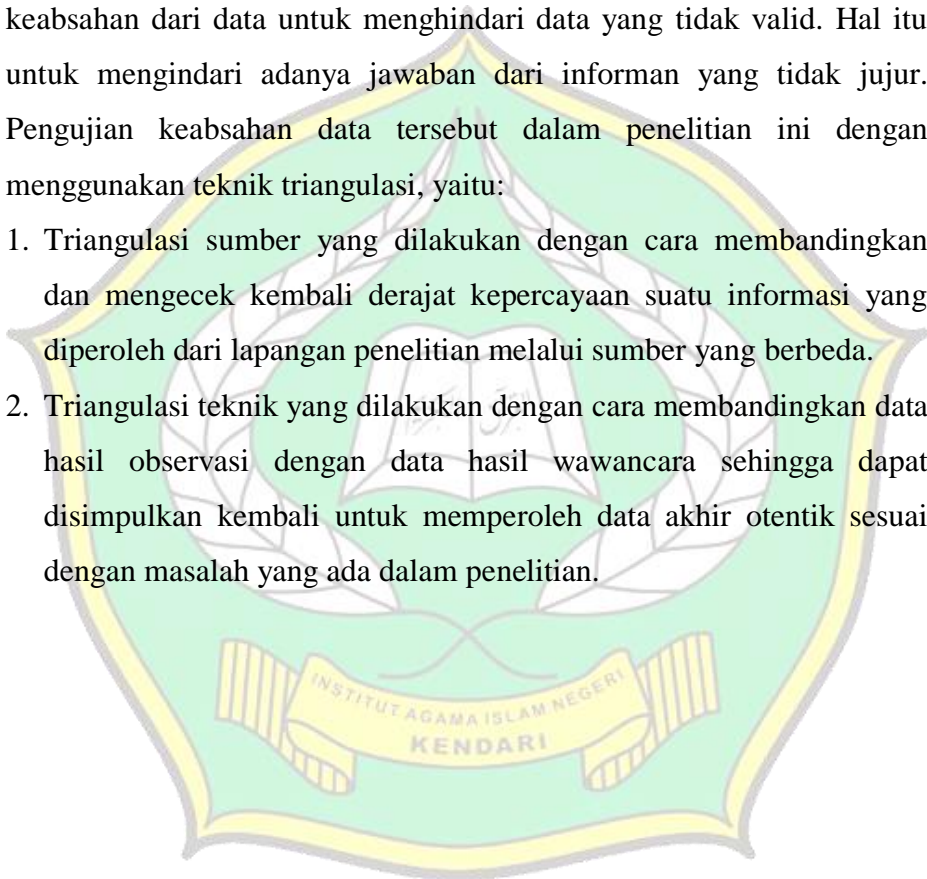
Langkah selanjutnya adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Pada tahap ini penulis menarik kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara akan berubah bila ditemukan bukti-bukti kuat yang mendukung tahap pengumpulan data berikutnya. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif memungkinkan untuk dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, akan tetapi mungkin juga tidak. Karena seperti telah dikemukakan bahwa masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada dilapangan. Pengelolaan data kualitatif tidak menarik kesimpulan secara tergesa-gesa tetapi secara bertahap dengan tetap memperhatikan perkembangan perolehan data. Kemudian penulis akan melakukan verifikasi dari setiap hal yang ditunjukkan untuk kemudian dilakukan penarikan kesimpulan. Penarikan kesimpulan dalam penelitian kualitatif diharapkan adalah temuan baru yang belum pernah ada. Temuan tersebut dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya belum jelas menjadi jelas setelah diteliti. Verifikasi data ini bertujuan untuk mengkriscek data yang telah ditemukan demi menghindari kekaburan data sehingga data tidak dapat ditemukan kekeliruan dalam penyajiannya. Hasil terakhir inilah yang akan

menjadi final dalam penelitian sebelum masuk pada pengecekan keabsahan data.

3.6 Pengecekan Keabsahan Data

Dalam penelitian kualitatif perlu ditetapkan pengujian keabsahan dari data untuk menghindari data yang tidak valid. Hal itu untuk mengindari adanya jawaban dari informan yang tidak jujur. Pengujian keabsahan data tersebut dalam penelitian ini dengan menggunakan teknik triangulasi, yaitu:

1. Triangulasi sumber yang dilakukan dengan cara membandingkan dan mengecek kembali derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh dari lapangan penelitian melalui sumber yang berbeda.
2. Triangulasi teknik yang dilakukan dengan cara membandingkan data hasil observasi dengan data hasil wawancara sehingga dapat disimpulkan kembali untuk memperoleh data akhir otentik sesuai dengan masalah yang ada dalam penelitian.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

4.1.1. Sejarah Singkat KSP Kontebu Jaya Mandiri

Koperasi ini berdiri sejak pada tahun 2019, yang berinisiatif mendirikan koperasi ini adalah masyarakat desa setempat dan desa tetangga melalui musyawarah. Awalnya koperasi ini adalah merupakan kelompok tani nilam binaan dari SINTESA (Sistem Informasi Integritas Agenda) pada tahun 2018. Kelompok tani nilam merupakan para petani yang bercocok tanam dengan nilam yang dimana hasil tani dari nilam ini dapat membantu perekonomian masyarakat desa sehingga masyarakat berbondong-bondong bertanam nilam karena omset atau harga minyak dari nilam pada tahun itu sangatlah tinggi harganya. Pada tahun 2019 kelompok tani nilam melakukan musyawarah selama 2 hari dan dari hasil musyawarah tersebut masyarakat atau kelompok tani menyetujui bahwa kelompok tani nilam akan menjadi koperasi yang dengan sah ditetapkan berdirinya pada tanggal 18 Juli 2019 dengan nama koperasi “KSP KONTEBU JAYA MANDIRI” yang berlokasi di Desa Laanoipi, Kecamatan Bonegunu, Kabupaten Buton Utara.

Tujuan dari mengubah kelompok tani nilam menjadi koperasi tidak lain bahwa untuk mensejahterakan dan menaikkan taraf perekonomian masyarakat, terutama dari segi permodalan

sehingga masyarakat yang membutuhkan modal untuk usaha dapat mengajukan permodalan pada KSP Kontebu Jaya Mandiri. Dan sejak terbentuknya menjadi koperasi, anggota KSP Kontebu Jaya Mandiri pada tahun 2019 adalah sejumlah 69 orang dan anggota pengurus sebanyak 3 orang yang terdiri dari Ketua KSP Kontebu Jaya Mandiri, Sekretaris dan Bendahara.

4.1.2. Filosofi Kontebu Jaya Mandiri

Kontebu : Nama dusun, dan kontebu tersebut adalah nama orang yaitu Wa Ode Kontebu nama nenek moyang sebelum terbentuknya atau mekarnya Desa Laanoipi

Jaya : Akan jaya tanpa pihak ketiga

Mandiri : Tujuan anggota ingin mandiri

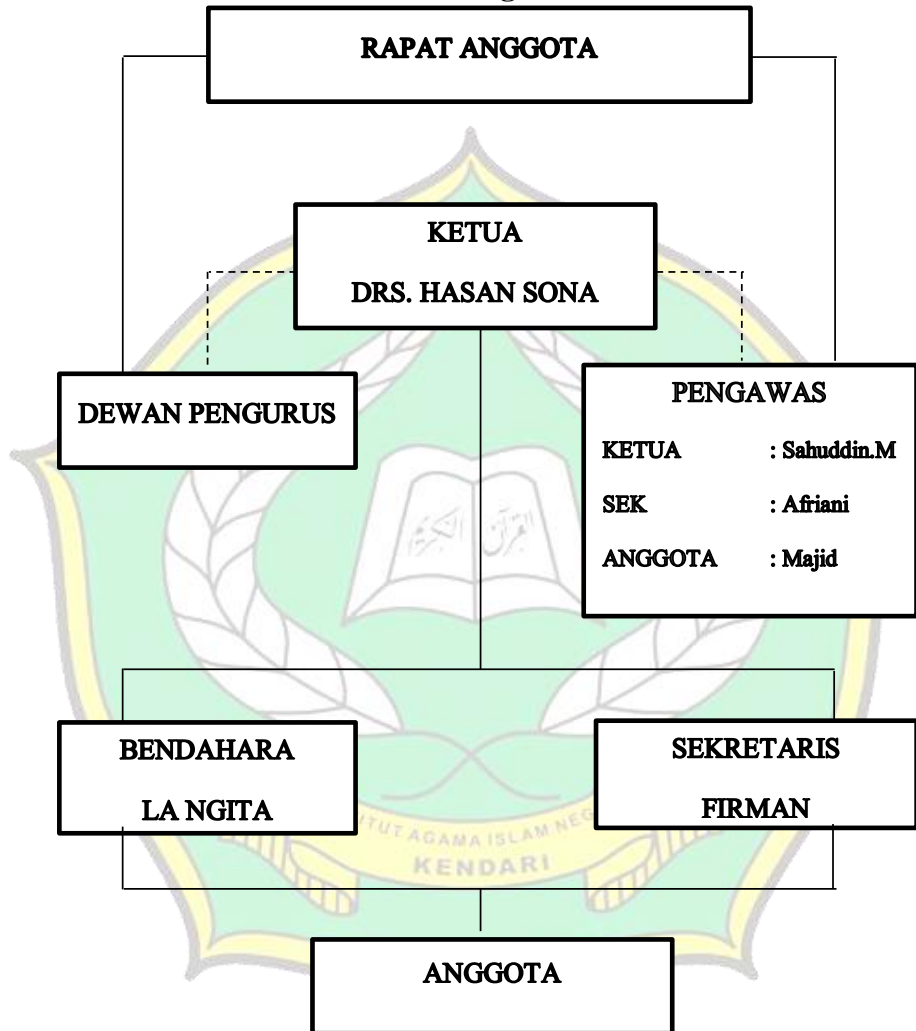
4.1.3. Visi dan Misi KSP Kontebu Jaya Mandiri

Visi : Membangun dengan kemandirian

Misi : Menjadikan koperasi sebagai wadah bagi anggota dan calon anggota untuk berkembang dan berinovatif

4.1.4. Struktur Organisasi KSP Kontebu Jaya Mandiri

Gambar 4.1
Struktur Organisasi



Sumber: KSP Kontebu Jaya Mandiri

4.1.5. Sarana dan Prasarana

Adapun sarana dan prasarana pada KSP Kontebu Jaya Mandiri belum mempunyai gedung atau tempat tersendiri masih menggunakan rumah warga, untuk sarana yang ada atau bantuan dari pemerintah daerah pada KSP Kontebu Jaya Mandiri berupa satu buah Laptop dan satu Buah Printer

4.1.6. Kegiatan dan Program

Kegiatan dan program yang ada di KSP Kontebu Jaya Mandiri hanya berupa simpan pinjam saja. Yang di mana dalam kegiatan atau program simpan adalah uang anggota yang disimpan kepada koperasi sebagai bentuk tabungan, dan untuk pinjaman yaitu suatu kegiatan atau program pengambilan uang dalam bentuk pengajuan permodalan yang disediakan oleh KSP dari simpanan anggota lainnya yang kemudian dikembalikan dalam bentuk angsuran atau cicilan.

4.1.7. Jumlah Pengurus KSP Kontebu Jaya Mandir

Jumlah anggota kepengurusan KSP Kontebu Jaya Mandiri berjumlah 3 orang yaitu Ketua, Sekretaris dan Bendahara. Untuk Ketua Hasan Sona, Sekretaris Firman, dan Bendahara La Ngita.

4.1.8. Jumlah anggota KSP Kontebu Jaya Mandiri

Jumlah anggota KSP Kontebu Jaya Mandiri pada tahun 2023 sebanyak 85 orang. Sejak berdirinya Koperasi tersebut

pada tahun 2019 anggotanya hanya berjumlah 69 orang dan kemudian anggotanya meningkat dari tahun ketahun.

4.2. Hasil Penelitian

Bedasarkan hasil penelitian wawancara yang peneliti lakukan di lapangan, peneliti menemukan beberapa temuan mengenai data yang diperlukan oleh peneliti. Dalam penelitian wawancara, peneliti melakukan wawancara kepada informan atau pengurus KSP Kontebu Jaya Mandiri. Dari hasil wawancara peneliti memperoleh data mengenai strategi KSP Kontebu Jaya Mandiri dalam menarik minat masyarakat. Untuk lebih jelasnya peneliti akan menguraikan satu per satu data yang ditemukan di lapangan. Untuk menginterpretasikan data yang diperoleh dari hasil wawancara, berikut ini akan dideskripsikan data hasil penelitian sebagai berikut:

4.2.1. Strategi KSP Kontebu Jaya Mandiri dalam Menarik Minat Masyarakat untuk Melakukan Simpan Pinjam.

Dalam mengembangkan suatu perusahaan perlu adanya Strategi koperasi untuk mempertahankan kualitas perusahaan sehingga dapat menarik minat masyarakat. Strategi yang bagus dan cocok untuk diterapkan didalam suatu lembaga atau organisasi harus tepat dan sesuai dengan kebutuhan. Tidak hanya sekedar menentukan dan hanya dipikirkan oleh satu orang saja, tetapi dengan pemikiran bersama sehingga dapat melihat situasi dan keadaan masyarakat agar membuahkan hasil yang efektif untuk perkembangan serta kemajuan lembaga.

Berdasarkan wawancara mendalam yang peneliti lakukan terhadap informan atau anggota pengurus KSP Kontebu Jaya Mandiri mengenai bagaimana strategi KSP dalam menarik minat masyarakat untuk melakukan simpan pinjam, diperoleh hasil jawaban yang tidak serupa antara jawaban yang satu dan yang lain dari masing-masing ketiga informan tersebut.

Dari data yang didapatkan di lapangan dengan menggunakan metode wawancara kepada beberapa pihak KSP Kontebu Jaya Mandiri tersebut mengenai strategi yang dijalankan dikemukakan oleh Bapak Hasan Sona selaku ketua bahwa:

“Memberikan semua elemen seperti yang punya proyek kalau ingin pinjam uang untuk proyeknya bisa dipinjamkan, Masyarakat yang dapat proyek dari pemerintah yang butuh dana di kasih kredit sama dengan masyarakat atau anggota koperasi. Memberi penambahan modal membuka usaha yang besar diluar dari anggota koperasi dan siapapun bisa melakukan kredit dengan catatan mengembalikan. Karena jika hanya anggota koperasi (petani nilam) yang melakukan simpan pinjam maka akan memperlambat perputaran uang. *(Hasan Sona selaku ketua, wawancara pada 31 maret 2023)*”

Selain memberikan elemen peminjaman uang untuk penambahan modal, KSP Kontebu Jaya Mandiri juga melakukan promosi kepada anggota atau masyarakat yang dikemukakan oleh Bapak Firman selaku Sekretaris bahwa:

Strategi pengurus koperasi untuk menarik minat masyarakat untuk menjadi anggota koperasi dengan cara memberikan

semacam penyuluhan, sosialisasi pada saat RAT bahwa tujuan kita masuk dikoperasi itu untuk menabung dengan program pengurus dia akan membagi hasil keuntungan di akhir tahun anggaran (*Firman selaku sekretaris, wawancara pada 3 april 2023*)”

Strategi yang dikemukakan oleh Bapak Firman yaitu melakukan penyuluhan, sosialisasi, strategi ini diistilahkan dengan *Enterprise Strategy* untuk mengetahui kebutuhan dan perilaku masyarakat karena kunci dari suksesnya suatu organisasi atau strategi koperasi sangat tergantung seberapa jauh kita tahu tentang lingkungan masyarakat dan pemenuhan kebutuhan mereka.

Dengan begitu pula KSP Kontebu Jaya Mandiri selain melakukan penyuluhan dan sosialisasi juga memberikan keuntungan bagi pelaku penyimpan (simpan) yang dikemukakan oleh Bapak La Ngita selaku Bendahara bahwa:

“Dari simpan pinjam masyarakat atau uang anggota, contohnya seperti saya simpan uang satu juta lalu saya dapat ambil kembali atau pinjam di atas nominal dari uang simpanan artinya dari uang anggota dan bisa mengambil lebih satu kali lipat dari simpanan (*La Ngita selaku Bendahara, wawancara pada 3 april 2023*)”

Dari hasil wawancara di atas penulis dapat menyimpulkan hasil observasi langsung di lapangan dengan wawancara langsung kepada pihak informan terdapat beberapa strategi yang dijalankan adapun strategi koperasi yang dilakukan oleh KSP Kontebu Jaya Mandiri dalam menarik minat

masyarakat yaitu: a) memberikan kemudahan dan kesempatan berusaha. Dengan kata lain memberikan elemen peminjaman modal anggota dan di luar dari anggota dengan, b) memberikan penyuluhan, c) memberikan sosialisasi pada saat RAT/ Rapat akhir tahun, d) memberikan keuntungan bagi pihak peminjam, dan membagi hasil usaha di akhir tahun.

Strategi ini adalah strategi koperasi yang dijalankan oleh KSP Kontebu Jaya Mandiri dalam menarik minat masyarakat. Koperasi ini masih terbilang koperasi yang masih baru setelah kurang lebih 3/4 tahun berjalan dan koperasi ini menjadi salah satu koperasi yang masih beroperasi di Kabupaten Buton Utara.

4.2.2. Faktor Pendukung dan Penghambat dalam Menarik Minat Masyarakat

Sebuah proses dalam menarik minat masyarakat tentunya tidaklah luput dari berbagai faktor terutama terdapat pada faktor pendukung dan penghambat dalam menarik minat masyarakat itu sendiri. Menurut pihak koperasi pada observasi awal yang disampaikan oleh Sekretaris KSP Kontebu Jaya Mandiri menuturkan beberapa faktor pendukung dan penghambat dalam menarik minat masyarakat.

Berdasarkan wawancara mendalam yang peneliti lakukan terhadap informan atau anggota pengurus KSP Kontebu Jaya Mandiri mengenai apa saja faktor penghambat dan pendukung KSP Kontebu Jaya Mandiri dalam menarik minat

masyarakat diperoleh hasil jawaban yang serupa antara jawaban yang satu dan yang lain dari masing-masing ketiga informan tersebut.

Dari data yang didapatkan di lapangan dengan menggunakan metode wawancara kepada beberapa pihak KSP Kontebu Jaya Mandiri tersebut mengenai apa saja faktor penghambat dan pendukung yang dikemukakan oleh Bapak Firman selaku Sekretaris bahwa:

”Faktor pendukung di ksp kontebu jaya mandiri adanya swadaya penghambat untuk hari ini KSP kena masalah karena anggota yang meminjam tidak mengembalikan pinjaman”. (*Firman selaku sekretaris, wawancara pada 3 april 2023*)

Dari faktor pendukung adanya swadaya dari anggota dan penghambat yang terdapat pada KSP Kontebu Jaya, terdapat faktor pendukung lain yang dikemukakan oleh Bapak La Ngita selaku Bendahara bahwa:

“Saya adalah masyarakat biasa yang tidak bersekolah tetapi dipercayai dalam menjadi bendahara di KSP ini. Untuk faktor pendukung tidak adanya jaminan, penghambat sekarang ini terdapat pada perputaran ekonomi yang jadi keluhan semua masyarakat sehingga pengembalian macet.” (*La Ngita selaku bendahara, wawancara pada 3 april 2023*)

Dari hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa yang menjadi faktor penghambat dari koperasi adalah pengembalian macet atau peminjam tidak mengembalikan pinjaman, sehingga membawa dampak buruk lain bagi koperasi

seperti yang dikemukakan oleh Bapak Hasan Sona selaku Ketua bahwa:

”Untuk faktor pendukung adanya swadaya. Untuk penghambat tidak adanya modal, pengembalian terlambat, dan mengundurkan diri. adanya hambatan berawal sejak korona/Covid-19 semenjak itu mulai tidak stabil perputaran ekonomi masyarakat dan mengakibatkan pengembalian terlambat”. (*Hasan Sona selaku ketua, wawancara pada 31 maret 2023*)

Dan untuk apa saja solusi yang dilakukan oleh KSP Kontebu Jaya Mandiri yang menjadi faktor penghambat dalam menarik minat masyarakat dari ketiga informan, Bapak Hasan Sona selaku Ketua Mengungkapkan bahwa:

“Kami akan Mengadakan rapat pengurus, jika sudah tidak bisa dipertahankan maka akan dikeluarkan”. (*Hasan Sona selaku ketua, wawancara pada 31 maret 2023*)

Bapak Firman selaku Sekretaris juga mengatakan bahwa:

“Solusi pertama kami akan mengirim surat tagihan kepada anggota yang menunggak, kedua jika anggota yang menunggak tidak mengembalikan maka dengan terpaksa mengeluarkan sebagai anggota karena sudah menjadi penghambat bagi koperasi.” (*Firman selaku sekretaris, wawancara pada 3 april 2023*)

Kemudian Bapak La Ngita ngetakan dengan hal yang sama bahwa:

“Solusi jika sudah menunggak tidak bisa dikeluarkan secara langsung ada surat pernyataan dari pihak koperasi dan dan pihak koperasi lebih mempermudah bagi para anggota peminjam yang tidak mengembalikan dengan cara membayar angsuran atau cicilan dibawah standar dari cicilan yang sudah disepakati awal pengambilan, berapapun nominalnya asal ada pengembalian perbulannya untuk mengurangi macetnya kredit.” (La Ngita selaku bendahara, wawancara pada 3 april 2023)

Kesimpulan yang dapat ditarik dari observasi awal dan dari hasil wawancara mendalam di atas terdapat beberapa faktor penghambat dan pendukung yang ada pada KSP Kontebu Jaya Mandiri yaitu:

1. Penghambat
 - a. Peminjam tidak mengembalikan pinjaman atau pengembalian macet
 - b. Keterbatasa dibidang permodalan
 - c. Kurangnya kemampuan tenaga profesional dalam pengelolaan koperasi
2. Pendukung
 - a. Adanya swadaya dari anggota atau kerjasama yang baik antar anggota dan pengurus koperasi
 - b. Tidak adanya borok atau jaminan
 - c. Adanya dukungan dari Dinas Koperasi.

4.2.3. Analisis SWOT

Dari data KSP Kontebu Jaya Mandiri yang telah dikumpulkan dengan menggunakan metode analisis SWOT

dengan mengukur kekuatan (*strenght*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunitites*), dan ancaman (*threats*). Langkah pertama yang harus dilakukan yaitu dalam bentuk analisis SWOT terdapat dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Berdasarkan hasil kajian lapangan dengan menggunakan data primer yang didapatkan dari informan atau responden.

a. Faktor Internal

Analisis faktor internal digunakan untuk menganalisis kekuatan dan kelemahan terhadap pola strategi koperasi dalam menarik minat masyarakat di KSP Kontebu Jaya Mandiri. Berdasarkan data yang ditemukan dilapangan penelitian yang menjadi faktor-faktor kelemahan dan kekuatan yaitu:

1) *Strength* (kekuatan) dari KSP Kontebu Jaya Mandiri

Dari hasil data yang ditemukan di lapangan dengan melakukan penelitian dan melakukan wawancara dengan Bapak Firman mengatakan bahwa:

”Yang menjadi pendukung atau kekuatan di KSP Kontebu Jaya Mandiri adalah adanya Swadaya dari anggota dan adanya dukungan dari pihak Dinas Perkoperasian”. (*Firman selaku sekretaris, wawancara pada 3 april 2023*)

Dengan adanya swadaya dari anggota dan dukungan dari pihak Dinas Perkoperasian sehingga KSP Kontebu Jaya Mandiri merupakan suatu lembaga

yang secara sah diakui oleh koperasi dengan memenuhi syarat tertentu sehingga untuk melakukan perizinan dan melakukan mangajukan proposal sudah tidak ilegal dengan itu menjadi salah satu daya tarik minat masyarakat seperti yang diungkapkan oleh Hasan Sona bahwa:

“Kemudahan-kemudahan itu kita berikan paling banyak kesempatan kita tidak pakai borok, kemudahan yang kita berikan tidak sama dengan koperasi-koperasi lain. Kalau koperasi-koperasi lain menggunakan borok sekurang-kurangnya sertivikat. KSP Kontebu Jaya Mandiri tidak memiliki jaminan”.
(*Hasan Sona selaku ketua, wawancara pada 31 maret 2023*)

Dengan tidak adanya borok atau jaminan maka akan menjadi kemudahan dan kesempatan masyarakat untuk melakukan pinjaman, masyarakat yang tidak memiliki fasilitas, terlebih lagi masyarakat tidak harus pergi jauh untuk melakukan pengajuan pinjaman yang dimana pada koperasi lain memberlakukan sistem jaminan. Dengan sistem tidak memberlakukan jaminan ini menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat Terutama untuk masyarakat yang keteteran dalam hal permodalan dan kebutuhan lainnya. Seperti yang dikatakan oleh Bapak La Ngita mengatakan bahwa:

“Bahwa anggota yang melakukan simpanan yang dimana simpanannya sudah mencapai Rp. 1.000.000 maka untuk mengambil atau mengajukan pinjaman bisa lebih dari uang

simpanan kita tersebut.” (La Ngita selaku bendahara, wawancara pada 3 april 2023)

Disamping itu juga telah disampaikan kepada anggota KSP bahwa yang melakukan simpanan sewaktu-waktu bisa mengajukan peminjaman kapanpun dibutuhkan hal ini menjadi daya tarik masyarakat karena selain pelaku peminjam para pelaku penyimpanpun dapat malukan pinjaman dan pelaku peminjam akan dikenakan jasa. Jasa ini akan menjadi imbalan jasa bagi para pelaku peminjam.

Berdasarkan hasil wawancara penulis dapat ditarik kesimpulan bahwa:

- a) Adanya dukungan swadaya dari anggota
- b) Adanya dukungan dari Dinas Koperasi
- c) Tidak adanya borok atau jaminan
- d) Dapat mengambil lebi dari jumlah uang simpanan sekurang-kurangnya satu kali lipat.

Itulah beberapa kekuatan yang didapatkan dari hasil wawancara dengan beberapa pihak KSP Kontebu Jaya Mandiri. Sehingga strategi yang dijalankan dapat dikembangkan dan bisa menarik minat masyarakat.

2) *Weaknesses* (kelemahan) dari KSP Kontebu Jaya Mandiri

Dari hasil data yang ditemukan di lapangan dari metode penelitian wawancara dengan informan seperti yang disampaikan oleh Bapak Firman bahwa:

”Untuk sarana dan prasarana di KSP Kontebu Jaya Mandiri belum ada fasilitas. Dan juga kurangnya tenaga kerja profesional”.

Dan dari informan selanjutnya selaku Ketua KSP Kontebu Jaya Mandiri juga mengatakan bahwa:

“Di KSP Kontebu Jaya untuk fasilitas kami masih menggunakan rumah masyarakat, dan untuk pertemuan atau rapat kami masih juga meminjam fasilitas sekolah atau gedung sekolah ini dikarenakan kami belum cukup modal untuk membeli lahan”.
(*Hasan Sona selaku ketua, wawancara pada 31 maret 2023*)

Berdasarkan hasil wawancara penulis dapat menarik suatu kesimpulan bahwa:

- a) Belum ada fasilitas
- b) Belum berkecukupan modal
- c) Kurangnya tenaga profesional

Itulah beberapa kelemahan yang didapatkan dari hasil wawancara dengan beberapa pihak KSP Kontebu Jaya Mandiri. Sehingga strategi yang dilakukan kurang berkembang dan belum banyak diminati untuk ikut serta berpartisipasi karena adanya faktor tersebut.

b. Faktor Eksternal

Analisi faktor eksternal digunakan untuk menganalisis peluang dan ancaman terhadap pola strategi koperasi yang dilakukan oleh KSP Kontebu Jaya Mandiri. Berdasarkan hasil analisa penulis dri subjek informan yaitu:

1) *Opportunities* (peluang) dari KSP Kontebu Jaya Mandiri

Dari hasil data yang ditemukan dilapangan dengan melakukan penelitian dan melakukan wawancara dengan informan seperti yang disampaikan oleh Bapak Hasan Sona bahwa:

“Memberikan banyak kesempatan kepada masyarak untuk membuka usaha, seperti mau menjual pulsa dll. Banyak koperasi yang terhambat karena pengembalian macet. Di Buton Utara sudah banyak koperasi yang gulung tikar terutama di ereke dan memiliki banyak modal dan salah satu koperasi yang masih bertahan sampai saat ini termaksud KSP Kontebu Jaya Mandiri”. (*Hasan Sona selaku ketua, wawancara pada 31 maret 2023*)

Dengan banyaknya peluang atau memberi kesempatan kepeda masyarakat yang membutuhkan modal kecil peluang lain KSP Kontebu Jaya Mandiri memberi kemudahan atau keringan dalam melakukan trasaksi seperti yang dikatakan oleh Bapak La Ngita bahwa:

“dengan melihat kondisi koperasi banyak koperasi yang terhambat pengembalian macet, untuk meringankan angsuran

kita beri kemudahan kepada anggota untuk mengembalikan pinjaman sekurang-kurangnya Rp. 100.000/bulan atau dikasih target”. (*La Ngita selaku bendahara, wawancara pada 3 april 2023*)

Dengan adanya pengembalian agsuran dibawah standar dari pengambilan pihak koperasi memberi banyak kesempatan dan kemudahan dalam hal ini untuk tidak memperburuk keadaan koperasi yang terhambat karena pengembalian macet sehingga koperasi masih bisa dipertahankan.

Berdasarkan data hasil wawancara penulis lakukan maka dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa:

- a) Ada beberapa koperasi yang tidak beroperasi lagi
- b) Melihat kondisi atau peluang pasar kepada pengusaha yang membutuhkan modal dengan skala yang kecil.
- c) Dengan menerapkan keringanan angsuran pada pengembalian macet

Itulah beberapa peluang yang didapatkan dari hasil wawancara dengan beberapa pihak KSP Kontebu Jaya Mandiri. Sehingga peluang ini menjadi daya tarik atau minat masyarakat untuk berkoperasi.

2) *Threats* (ancaman) dari KSP Kontebu Jaya Mandiri

Dari hasil data wawancara yang ditemukan dilapangan penelitian dengan narasumber seperti yang dikemukakan oleh Bapak Hasan Sona bahwa:

”banyak keluhan dari masyarakat bahwa uang tersebut telah habis karena uang itu dipakai oleh pengurus, tetapi itu kami tidak merasa tersinggung karena uang tersebut disimpan di Bank oleh Bendahara dan uang itu benar-benar ada. Uang itu disimpan supaya aman. Banyak cerita dari masyarakat yang kami dengar untuk itu kami akan mengadakan evaluasi kembali. Dan kalau anggota yang percaya masih banyak yang menyimpan.” (*Hasan Sona selaku ketua, wawancara pada 31 maret 2023*)

Dengan itu pula yang menjadi satu-satunya ancaman bagi koperasi tersebut adalah dari anggota yang tidak melakukan tanggung jawab dan kewajibannya, seperti yang dikatakan oleh Bapak Firman Dan La Ngita bahwa:

“Yang menjadi masalah atau ancaman pada koperasi saat itu yaitu pengembalian macet atau yang meminjam uang tidak mengembalikan uang tersebut”. (*Firman selaku sekretaris, wawancara pada 3 april 2023*)

Berdasarkan data hasil wawancara yang penulis lakukan dapat ditarik kesimpulan bahwa:

- a) Citra KSP Kontebu Jaya Mandiri kurang baik dimasyarakat
- b) Masih banyak masyarakat yang tidak melakukan tanggung jawab atau kewajibannya dalam hal mengembalikan pinjaman.

Itulah beberapa ancaman yang didapatkan dari data hasil wawancara dengan beberapa pihak KSP Kontebu

Jaya Mandiri. Sehingga pihak koperasi harus lebih tegas dan memperhatikan pada anggota KSP dan lebih sering melakukan penyuluhan ataupun sosialisasi kepada masyarakat.

4.3. Pembahasan Penelitian

4.3.1. Bagaimana Strategi KSP Kontebu Jaya Mandiri dalam Menarik Minat Masyarakat untuk Melakukan Simpan Pinjam

Dalam penelitian ini dilakukan untuk mencari hubungan secara menyeluruh dan teliti dari suatu keadaan. Dalam hal ini data-data yang diperoleh kemudian dikumpulkan, dan dianalisis kemudian diinterpretasikan agar dapat dipergunakan untuk sebuah pemecahan masalah yang diteliti, sehingga memberikan gambaran informasi mengenai masalah yang dihadapi oleh KSP Kontebu Jaya Mandiri.

Menurut Barry Render (2016) Strategi adalah rencana tindakan organisasi untuk mencapai misi dan tujuannya. Perusahaan-perusahaan mencapai misi mereka melalui 3 cara, yaitu: 1) Diferensiasi (*Differentiation*), 2) kepemimpinan (*Leadership*), dan 3) respon yang cepat.

Menurut Kacmar (2013) Strategi adalah sebuah formulasi misi dan tujuan organisasi, termaksud didalamnya adalah rencana aksi untuk mencapai tujuan dengan secara eksplisit mempertimbangkan kondisi persaingan dengan

pengaruh kekuatan dari luar organisasi yang secara langsung atau tidak berpengaruh terhadap kelangsungan organisasi.

Dari strategi-strategi yang dijelaskan oleh pihak KSP Kontebu Jaya Mandiri dapat dikatakan mampu untuk menarik minat masyarakat dikalangan pedesaan untuk koperasi simpan pinjam bahkan KSP Kontebu Jaya Mandiri adalah satu koperasi yang masih aktif dibandingkan koperasi lain yang sudah menggulung tikar atau tutup di kalangan Kabupaten Buton Utara. Adapun strategi-strategi yang dilakukan KSP Kontebu Jaya Mandiri syariah untuk menarik minat masyarakat yaitu:

- a. Memberikan elemen peminjaman uang penambahan Modal di luar dari anggota (Kemudahan dan kesempatan berusaha)

Berdasarkan hasil wawancara bersama bapak Hasan Sona selaku ketua mengatakan bahwa dengan adanya elemen ini, KSP Kontebu Jaya Mandiri memberikan banyak kemudahan dan kesempatan berusaha dengan memberikan permodalan kepada pelaku usaha. Hal ini juga dapat memulihkan perekonomian masyarakat, menambah partisipasi masyarakat dalam berkoperasi hingga mensejahterakan masyarakat dalam segi permodalan dan pertumbuhan perekonomian.

- b. Memberikan penyuluhan

KSP Kontebu Jaya Mandiri selain meberikan banyak kesempatan dan kemudahan berusaha, terdapat strategi lainnya itu memberikan penyuluhan kepada masyarakat

dimana penyuluhan ini berguna untuk memberikan gambaran dan membangun kesadaran masyarakat untuk menumbuhkan rasa ingin tau atau kemauan untuk berkoperasi.

c. Memberikan sosialisasi pada saat RAT (Rapat akhir tahun)

Tujuan dari memberikan sosialisasi tersebut, agar anggota atau calon anggota koperasi mengetahui dan mengenal lebih dalam mengenai KSP Kontebu Jaya Mandiri seperti apa itu koperasi, bagaimana ikut dalam koperasi, hak dan kewajiban anggota dan hal-hal lain terkait koperasi.

d. Memberi keuntungan pada pihak penyimpan

Anggota KSP yang menabung (menyimpan) akan mendapatkan imbalan jasa dan bagi peminjam dikenakan jasa, dan besarnya jasa bagi penabung ditentukan melalui rapat anggota.

e. Membagi hasil usaha di akhir tahun

“Menurut Sattar (2018:113) pembagian hasil usaha adalah acuan dasar untuk membagi SHU adalah prinsip-prinsip dasar koperasi yang menyebutkan bahwa pembagian SHU dilakukan secara adil sebanding dengan besarnya jasa usaha masing-masing anggota. Untuk koperasi Indonesia dasar hukumnya adalah UU No. 25/1992 pasal 5 ayat (1) tentang perkoperasian yang dalam penjelasannya mengatakan bahwa pembagian SHU kepada anggota dilakukan tidak semata-mata berdasarkan modal yang

dimiliki seseorang dalam koperasi, tetapi juga berdasarkan pertimbangan jasa usaha anggota terhadap koperasi. Ketentuan ini merupakan perwujudan kekeluargaan dan keadilan.

4.3.2. Faktor yang Menjadi Pendukung dan Penghambat KSP Kontebu Jaya Mandiri dalam Menarik Minat Masyarakat?

Faktor pendukung adalah semua faktor yang sifatnya turut mendorong, menyokong, melancarkan, menunjang, membantu, mempercepat dan sebagainya terjadinya sesuatu. Adapun yang menjadi faktor pendukung dari strategi koperasi dalam menarik minat masyarakat terdapat 3 faktor, diantaranya:

- a. Adanya swadaya dari anggota atau kerjasama yang baik antar anggota dan pengurus koperasi.

KSP Kontebu Jaya Mandiri adalah suatu koperasi yang dikelola oleh masyarakat itu sendiri tanpa adanya upah atas dasar kerelaan dan keikhlasan untuk mencapai tujuan bersama.

Swadaya masyarakat adalah kemampuan dari masyarakat itu sendiri dalam mengelola sumber daya alam yang ada di desanya. (Widiyahseno dan Said, 2007)

- b. Tidak adanya borok atau jaminan

Jaminan adalah suatu barang, harta, atau benda yang diberikan kepada oleh debitur kepada kreditur dalam pengajuan suatu pinjaman. Di KSP Kotebu Jaya Mandiri

tidak memberlakukan jaminan atau borok sehingga dapat mempermudah masyarakat dalam melakukan pengajuan permodalan atau pinjaman.

Menurut Hartono Hadisoepipto, berpendapat bahwa jaminan adalah sesuatu yang diberikan kepada kreditur untuk menimbulkan keyakinan bahwa debitur akan memenuhi kewajiban yang dapat dinilai dengan uang yang timbul dari suatu perikatan.

c. Adanya dukungan dari Dinas Koperasi.

Berdasarkan hasil wawancara dengan para anggota pengurus KSP Kontebu Jaya Mandiri bahwa yang menjadi faktor pendukung dari koperasi ini adanya dukungan dari dinas koperasi, sehingga KSP Kontebu Jaya Mandiri menjadi salah satu koperasi yang masih bertahan di Buton Utara.

Faktor penghambat adalah semua faktor yang sifatnya menghambat, menggagalkan atau bahkan menghalangi dan menahan terjadinya sesuatu. Adapun yang menjadi faktor penghambat strategi koperasi dalam menarik minat masyarakat terdapat 3 faktor, diantaranya:

a. Peminjam tidak mengembalikan pinjaman atau pengembalian macet

Berdasarkan hasil wawancara bersama para anggota pengurus KSP Kontebu Jaya Mandiri atau para Informan, mengenai faktor penghambat KSP Kontebu Jaya Mandiri

dalam menarik minat adalah pengembalian macet. Salah satu yang menjadi keluhan banyak peminjam yang tidak mengembalikan pinjaman sehingga menghambat perputaran perekonomian dalam pengajuan permodalan.

Menurut Kasmir (2012:155) pengertian kredit bermasalah atau kredit macet kredit yang didalamnya terdapat hambatan yang disebabkan oleh 2 unsur yakni pihak nasabah yang dengan sengaja atau tidak sengaja dalam kewajibannya tidak melakukan pembayaran.

b. Keterbatasan di bidang permodalan

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Hasan Sona selaku ketua menyatakan bahwa keterbatasan permodalan. Yang dimana keterbatasan dari permodalan ini akibat dari pengembalian macet atau peminjam tidak mengembalikan pinjamannya sehingga hal ini sangat berpengaruh besar terhadap perputaran permodalan. Keterbatasan modal adalah keadaan dimana modal seseorang tidak mencukupi untuk membantu mencapai tujuan dari orang tersebut.

Modal usaha menurut kamus besar bahasa Indonesia dalam Listiyawan Ardi Nugraha (2011:9), modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok induk untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya (harta benda: uang, barang dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan.

- c. Kurangnya kemampuan tenaga profesional dalam pengelolaan koperasi.

Berdasarkan hasil wawancara bersama Bapak Firman selaku sekretaris mengatakan bahwa di KSP Kontebu Jaya Mandiri masih kurang tenaga kerja profesional sehingga dalam pengelolaan koperasi tidak efisien.

Menurut Ruswanda (2018) Tenaga Profesional atau Profesionalisme adalah suatu sikap atau keadaan dalam melaksanakan pekerjaan dengan memerlukan keahlian melalui pendidikan dan pelatihan tertentu dan dilakukan sebagai suatu pekerjaan yang menjadi sumber penghasilan.

Dari hasil data penelitian kualitatif yang peneliti temukan itulah beberapa faktor yang menjadi pendukung dan penghambat dalam menarik minat masyarakat yang dikemukakan oleh ketiga informan tersebut. Namun yang menjadi masalah saat ini di KSP Kontebu Jaya Mandiri adalah peminjam tidak mengembalikan pinjamannya itulah penuturan dari ketiga informan yang peneliti wawancarai.

4.3.3. Analisis SWOT

Selain dari itu ada beberapa faktor internal dan eksternal KSP berupa kelemahan dan ancaman yang harus diatasi dan dihindari maka dari itu perlu adanya analisis SWOT yang digunakan untuk menganalisis kekuatan (*strengths*), kelemahan

(*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*), untuk perencanaan strategi baru.

Menurut Rangkuti analisis SWOT adalah identifikasi faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Untuk mencapai misi tujuan, sasaran dan kebijaksanaan perusahaan yang telah ditetapkan, manajemen perlu memperhatikan dua faktor pokok yaitu faktor eksternal yang tidak dapat dikontrol atau berada di luar bidang manajemen, serta faktor internal yang sepenuhnya berada dalam kendali manajemen (perusahaan).

Dalam merencanakan suatu strategi perlu adanya analisis SWOT untuk mengetahui posisi perusahaan dan membantu perusahaan dalam menerapkan strategi koperasi atau menerapkan ide-ide baru. Analisis SWOT berfungsi sebagai alat untuk menganalisis berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan adanya suatu strategi perusahaan. Tujuan dari Matriks SWOT yaitu alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategi perusahaan. Matriks dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya dan matriks ini dapat menghasilkan empat set alternatif strategi.

Sebelum mengetahui strategi apa yang akan dilakukan, hal utama yang harus dilakukan yaitu mengetahui terlebih dahulu apa yang dimiliki perusahaan atau menjadi suatu

kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*). Berdasarkan dari hasil kajian lapangan dengan menggunakan data primer yang didapatkan dari informan dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.1
Faktor Internal Ksp Kontebu Jaya Mandiri

No	<i>Strengths</i> (kekuatan)	<i>Weaknesses</i> (kelemahan)
1	Adanya dukungan swadaya dari anggota	Belum ada fasilitas (Gedung, komputer dan foto copy)
2	Adanya dukungan dari Dinas Koperasi	Belum berkecukupan modal
3	Tidak adanya borok atau jaminan	Kurangnya tenaga profesional
4	Dapat mengambil lebih dari jumlah uang simpanan sekurang-kurangnya satu kali lipat.	

Sumber: Hasil Penelitian yang diolah Penulis

Dari data di atas yang didapatkan dari hasil penelitian dilapangan, dapat ditarik suatu kesimpulan dengan memanfaatkan kekuatan yang ada dan mengatasi kelemahan dari KSP Kontebu Jaya Mandiri agar dapat mengembangkan strategi dan dapat menarik minat masyarakat atau meyakinkan calon nasabah.

Tabel 4.2
Faktor Eksternal KSP Kontebu Jaya Mandiri

No	<i>opportunities</i> (peluang)	<i>threats</i> (ancaman)
1	Ada beberapa koperasi yang tidak beroperasi lagi	Citra KSP Kontebu Jaya Mandiri kurang baik di masyarakat
2	Melihat kondisi atau peluang pasar kepada pengusaha yang membutuhkan modal dengan skala yang kecil.	Masih banyak masyarakat yang tidak malakukan tanggung jawab atau kewajibannya dalam hal mengembalikan pinjaman.
3	Dengan menerapkan keringanan angsuran pada pengembalian macet.	

Sumber: Hasil Penelitian yang diolah penulis

Dari data di atas yang didapatkan dari hasil penelitian di lapangan, dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa menggunakan peluang yang ada dan dapat menghindari ancaman dari KSP Kontebu Jaya Mandiri.

Tabel 4.3
Matriks SWOT

Faktor	<i>Strengths</i> (kekuatan)	<i>Weaknesses</i> (kelemahan)
Internal	a. Adanya dukungan swadaya dari anggota b. Adanya dukungan dari dinas koperasi c. Tidak adanya borok atau jaminan d. Dapat mengambil lebih dari jumlah uang simpanan sekurang-	a. Belum ada fasilitas b. Belum berkecukupan modal c. Kurangnya tenaga profesional

Eksternal	kurangnya satu kali lipat.	
Peluang (Opportunities)	Strategi SO (kekuatan-peluang)	Strategi WO (kelemahan-peluang)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ada beberapa koperasi yang tidak beroperasi lagi 2. Melihat kondisi atau peluang pasar kepada pengusaha yang membutuhkan modal dengan skala yang kecil. 3. Dengan menerapkan keringanan angsuran pada pengembalian macet. 	<p>Memperkenalkan KSP Kontebu Jaya Mandiri melalui dukungan swadaya dari anggota dan dukungan dari dinas koperasi dengan tidak berlakunya borok atau jaminan.</p>	<p>Memberikan pinjaman kepada pelaku yang membutuhkan permodalan dengan skala kecil ataupun besar tanpa mempersulit anggota atau calon anggota.</p>
Ancaman (threats)	Strategi ST (kekuatan-ancaman)	Strategi WT (kelemahan-ancaman)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Citra KSP Kontebu Jaya Mandiri kurang baik dimasyarakat 2. Masih banyak masyarakat yang tidak malukan tanggung jawab atau kewajibannya 	<p>Memberihukan kemudahan dan kesempatan bagi calon anggota dan anggota bahwa KSP Kontebu Jaya Mandiri mendapatkan dukungan dari dinas koperasi dan Swadaya dari anggota.</p>	<p>Membutuhkan atau menambah tenaga kerja profesional dalam analisis kredit atau pengajuan permodalan agar lebih teliti dalam pemberian pinjaman kepada anggota atau calon anggota.</p>

dalam hal mengembalikan pinjaman.		
---	--	--

Sumber: Hasil Penelitian yang diolah Penulis.

a. Strategi SO (Kekuatan-Peluang)

Strategi SO atau strategi kekuatan-peluang yaitu strategi yang menggunakan kekuatan internal suatu perusahaan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Strategi SO dapat dilakukan untuk memperkenalkan KSP Kontebu Jaya Mandiri melalui dukungan swadaya dari anggota dan dukungan dari dinas koperasi dengan tidak berlakunya borok atau jaminan..

Strategi ini dapat diperoleh dengan mengkombinasikan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang yang ada. Kekuatan tersebut adalah adanya swadaya dari anggota, dukungan dari dinas koperasi, dan tidak memberlakukan borok atau jaminan. Peluang yang dapat dimanfaatkan oleh KSP Kontebu Jaya Mandiri adalah beberapa koperasi yang ada sudah menggulung tikar atau tidak beroperasi lagi sehingga dari adanya peluang ini dapat menjadi daya tarik masyarakat untuk minat berkoperasi.

b. Strategi WO (Kelemahan-Peluang)

Strategi WO atau strategi kelemahan-peluang yaitu strategi yang bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi

WO Memberikan pinjaman kepada pelaku yang membutuhkan permodalan dengan skala kecil tanpa mempersulit anggota atau calon anggota dengan cara meminta jaminan.

Strategi WO diperoleh dari peluang pasar pada pelaku usaha atau yang membutuhkan pemodal dengan skala kecil a. Peluang tersebut dapat mengatasi kelemahan KSP Kontebu Jaya Mandiri yaitu belum berkecukupannya modal. Dalam hal ini yaitu untuk memperbesar perputaran simpan-pinjam dan mendapat keuntungan bagi pihak koperasi atas ketidak cukupannya modal dan atas belum adanya fasilitas dari koperasi itu sendiri jika salah satunya terpenuhi maka akan membawa dampak baik bagi anggota dan calon anggota.

c. Strategi ST (Kekuatan-Ancaman)

Strategi ST atau strategi kekuatan-ancaman yaitu strategi yang digunakan untuk menghindari atau mengurangi pengaruh dari ancaman eksternal. Strategi ST Memberihukan kemudahan dan kesempatan bagi calon anggota dan anggota bahwa KSP Kontebu Jaya Mandiri mendapatkan dukungan dari dinas koperasi dan swadaya dari anggota.

Strategi ST menggunakan kekuatan perusahaan yaitu memberikan berbagai kemudahan dan kesempatan melalui dukungan swadaya dari anggota, dan dukungan dari dinas

koperasi hal ini agar dapat menghindari ancaman dari KSP Kontebu Jaya Mandiri yaitu Citra KSP Kontebu Jaya Mandiri kurang baik dimasyarakat.

d. Strategi WT (Kelemahan-Ancaman)

Strategi WT atau strategi kelemahan-ancaman adalah strategi untuk mengurangi kelemahan perusahaan serta menghindari ancaman dari faktor eksternal. Strategi WT dapat dilakukan yaitu Membutuhkan tenaga kerja profesional dalam analisis kredit atau pengajuan permodalan agar lebih teliti dalam pemberian pinjaman kepada anggota atau calon anggota.

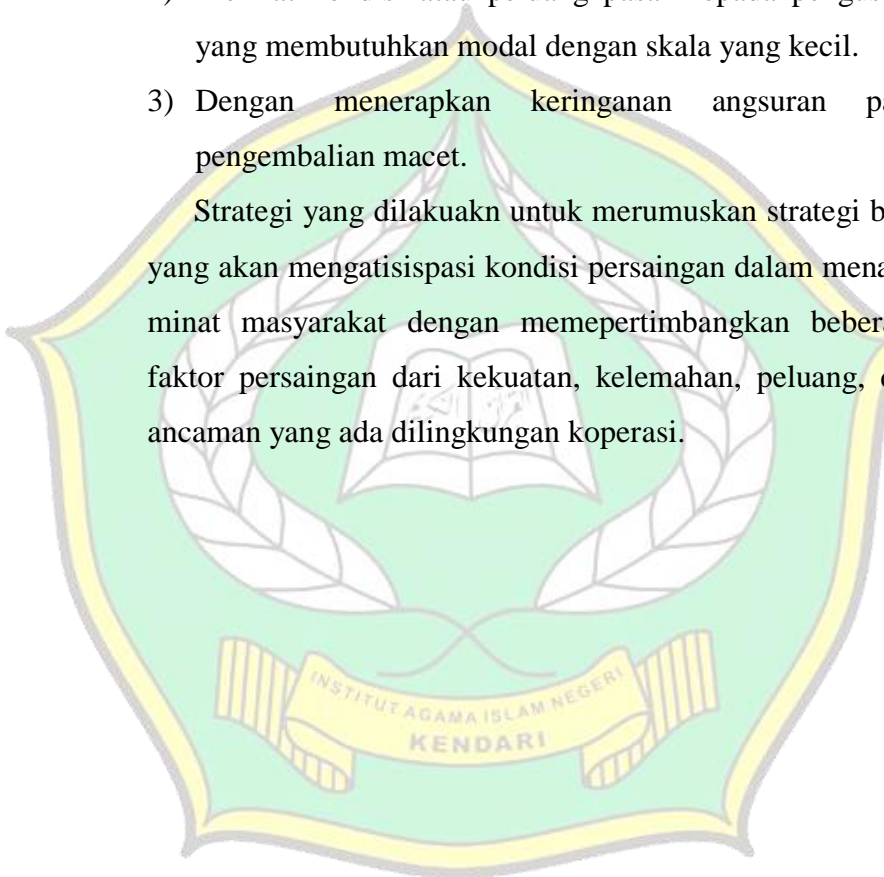
Strategi WT mengurangi kelemahan perusahaan kurangnya tenaga kerja profesional dalam menganalisis kredit ataupun pengajuan permodalan, dapat menghindari ancaman KSP Kontebu Jaya Mandiri yaitu pihak koperasi harus lebih teliti dalam menganalisis mengambil pinjaman hal ini untuk mengurangi maraknya anggota yang tidak mengembalikan pinjaman.

Dengan adanya penerapan analisis SWOT yang dilakukan diatas maka terlihat bahwa posisi atau keberadaan KSP Kontebu Jaya Mandiri adalah diposisi yang masih aman dan sedikit kuat dari koperasi lainya yang sudah tidak beroperasi lagi. Untuk meningkatkan daya tarik perusahaan atau daya saing terhadap perusahaan koperasi lainya maka dapat diterapkan adanya suatu strategi SO (*Strength-*

opportunities) yang menggunakan semua kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada seperti berikut:

- 1) Ada beberapa koperasi yang tidak beroperasi lagi
- 2) Melihat kondisi atau peluang pasar kepada pengusaha yang membutuhkan modal dengan skala yang kecil.
- 3) Dengan menerapkan keringanan angsuran pada pengembalian macet.

Strategi yang dilakuakn untuk merumuskan strategi baru yang akan mengatisipasi kondisi persaingan dalam menarik minat masyarakat dengan memepertimbangkan beberapa faktor persaingan dari kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada dilingkungan koperasi.



BAB V

KESIMPULAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian kualitatif dengan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi yang dilakukan oleh KSP Kontebu Jaya Mandiri tentang Strategi Koperasi dalam menarik minat masyarakat (Studi Kasus KSP Kontebu Jaya Mandiri) maka dapat ditarik kesimpulan berdasarkan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Strategi koperasi yang dilakukan KSP Kontebu Jaya Mandiri yaitu, memberikan elemen peminjaman uang penambahan modal di luar dari anggota (kesempatan dan kemudahan usaha), memberikan penyuluhan, memberikan sosialisasi pada saat rapat akhir tahun (RAT), memberi keuntungan kepada pihak penyimpan, membagi hasil usaha di akhir tahun.
2. Faktor pendukung dalam menarik minat masyarakat. adapun yang menjadi faktor pendukung pada KSP Kontebu Jaya Mandiri pada penelitian ini yaitu, adanya swadaya dari anggota atau kerja sama yang baik antar anggota dan pengurus koperasi, tidak adanya borok atau jaminan, serta adanya dukungan dari Dinas Koperasi.
3. Faktor penghambat dalam menarik minat masyarakat. yaitu, peminjam tidak mengembalikan pinjaman atau pengembalian macet, keterbatasan di bidang permodalan, dan kurangnya kemampuan tenaga profesional dalam pengelolaan koperasi.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan, dan kesimpulan yang diperoleh maka saran yang dapat penulis berikan kepada KSP Kontebu Jaya Mandiri yaitu tetap mempertahankan kekuatan yang sudah dimiliki, menambah SDM pada bidang yang sangat dibutuhkan terlebih lagi pada bidang menganalisis kredit dan memberikan ketegasan pada anggota peminjam hal ini untuk mengurangi dampak buruk yang ada pada koperasi yaitu kredit macet.

Dalam mempertahankan anggota maka tetap memberikan kesempatan sesuai dengan kesepakatan bersama, tetap loyal dan memberikan pelayanan yang baik serta memberikan kepuasan kepada anggota hal ini juga untuk mengembalikan reputasi koperasi.

5.3. Limitasi Penelitian

Limitasi atau kelemahan pada penelitian ini adalah pada saat proses melakukan penelitian. Peneliti menyadari bahwa dalam suatu penelitian pasti terdapat suatu kekurangan ataupun kelemahan, hal ini banyak peneliti temukan pada saat melakukan penelitian. Salah satunya adalah pada saat melakukan sesi wawancara kepada responden atau informan penelitian, di mana pada saat peneliti melakukan wawancara atau memberikan pertanyaan terkadang responden tidak dapat memahami maksud dari pertanyaan tersebut sehingga jawaban yang diberikan tidak mendapatkan jawaban yang tepat yang diinginkan oleh peneliti. Maka dari itu peneliti harus berulang-ulang menjelaskan dan menyederhanakan pertanyaan sesederhana mungkin agar responden

paham dengan apa yang peneliti pertanyakan. Dengan berulang-ulang menyederhanakan pertanyaan dari peneliti hingga responden memberikan jawaban yang diinginkan oleh peneliti.



DAFTAR PUSTAKA

- Afifudin afifudin. 2018. Monopoli Bisnia Koperasi Sistem Simpan Pinjam di Tinjau dari Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian. Magister Hukum Universitas Semarang. *Jurnal USM Law Review Vol 1 No 1*.
- Afrizal, Tesar (2021). *Minat Masyarakat Terhadap Olahraga Bersepeda Masa Pandemi Covid-19 Di Kota Banjar (Studi Penelitian Kuantitatif Deskriptif Pada Persepeda Di Kota Banjar Pada Masa Pandemi Covid-19)*. Sarjana Thesis, Universitas Siliwangi
- Batubara Maril Mustopa, dkk. 2018. *Peran Koperasi Unit Desa (KUD) Kumbang Jaya Dalam Membantu Perekonomian Petani Kelapa Sawit Di Desa Sidomakmur Kecamatan Air Kumbang Kabupaten Banyusin*. Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian Agribisnis Universitas Muhammadiyah Palembang Jalan: Jend. Ahmad Yani 13 Ulu 30253 Palembang.
- Bramantio. 2017. *Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Serta Dampaknya Terdapat Word Of Mouth (WOM), Pada Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Usaha Mandiri, Kota Bekasi, Jawa Barat*. Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah. Jakarta.
- Brilliant Hasan Farizi. 2019. *Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Minat Anggota Menggunakan Produk Pembiayaan Mudharabah Dan Murabahah Koperasi Syariah Al-Mawaddah Samir Ngunut Tulungagung*. Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.

- Catur Ketut, Setiawan Djinar Nyoman. 2018. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Partisipasi Anggota Koperasi Dan Kesejahteraan Anggota Pada Koperasi Unid Desa (Kud) Di Kabupaten Jembrana*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Udayana (Unud), Bali. Indonesia.
- David, Fred R. 1997. *Manajemen Strategi Konsep, Edisi 10*. Penerjemahan Ichsan Setyo Budi, Jakarta: Salemba Empat. hal.131
- Febrianti Niken, 2019. *Strategi Marketing Dalam Upaya Meningkatkan Minat Nasabah Untuk Menabung Di Kspps Walisongo Mijen Semarang*. Program Studi D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
- Hasan Galon. 2022. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Berpartisipasi Pada Koperasi Simpan Pinjam Di Batam. Universitas Internasional Batam. *Jurnal Ekonomi Dan Ekonomi Syariah Vol5 No 1*.
- Irwansyah Rudi M. 2017. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Dalam Menggunakan Jasa Koperasi Kredit Kubu Gunung Tegaljaya Di Desa Pancasari*. Jurusan Pendidikan Ekonomi, Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja. Indonesia.
- Jatmiko, 2003. *Manajemen Stratejik Edisi Pertama, Malang: UMM Press, hal.4*
- Khoridatulhidayah, Dkk. 2017. Pengaruh Pengetahuan Tentang Koperasi Kualitas Layanan, dan Motivasi Berkoperasi, Terhadap Minat Menjadi Anggota Koperasi Mahasiswa Kanjuruhan Malang. Program Studi Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Kanjuruhan Malang. *E-jurnal Riset Ekonomi (JRPE), e-ISSN: 2540-9247. Volume: 2, Nomor: 2*.

- Muhammad Aziz, Sarah Mutmainah. 2021. *Analisis Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Anggota dalam Memanfaatkan Produk Koperasi: Studi Kasus pada Koperasi Bahrul Ulum Subang*. Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Subang. Magister Akuntansi Universitas Padjajaran. Vol 3 Issue 1.
- Naeklan Simbolon. 2013. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Belajar Peserta Didik. *Elementary School Journal PGSD FIP UNIMED*. p-ISSN : 2407-4934 | e-ISSN : 2355-1747.
- Nurhayati Nunung, Anwar Samsul. 2019. Pengaruh Asset Terhadap Usaha Melalui Modal Pinjaman (Studi Kasus Pada Koperasi Serba Usaha Mitra Industri Dukuh) *Vol. 4 No. 2 (2019): SYNTAX LITERATE; JURNAL ILMIAH INDONESIA*.
- Pangestu, Ardi Teguh. 2016. *Strateg Pemasaran dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Anggota pada Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Sumber Mulyo Ambulu Kabupaten Jember*. Universitas Jember Fakultas Ilmu Pengetahuan Sosial Program Studi Pendidikan Ekonomi.
- Pradina Choirinta, (2019) "*Analisis Strategi Pemasaran Personal Selling Dalam Meningkatkan Minat Anggota untuk Menabung Dan Pengajuan Pinjaman Di Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi Blitar*. Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.
- Prasetyo Agung, dkk. 2018. Strategi Pemasaran Produk Jahe Merah Melalui Analisis SWOT Pada Perusahaan Ud. Barokah Ungaran. Vol. 4, No 4.
- Pratama Setya Dicky, Widiyanto. 2018. *Faktor Yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Koperasi 2015 Menjadi Anggota Koperasi*. Jurusan Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Semarang. Indonesia.

- Pratama Setya Dicky, Widiyanto. 2018. *Faktor Yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Koperasi 2015 Menjadi Anggota Koperasi*. Jurusan Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Semarang. Indonesia.
- Putri Parma Astri. 2021. *Strategi Koperasi dalam Menarik Minat Nasabah (Studi pada KSPPS Bakti Huria Syariah Cabang Kota Palopo)*. Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo.
- Putry Edylia Nabila, Rizaldi Arjuna. 2021. *Perkembangan Koperasi Di Indonesia Dalam Menghadapi Tantangan Revolusi Industri 4.0 di Era Globalisasi*. Universitas Komputer Indonesia. Transekonomika-Akuntansi Bisnis dan Keuangan Vol.1 No.5.
- Rangkuta, 2007. *Analisis SWOT : Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Cetakan kw 12, Jakarta Gramedia, h 4.
- Rindho, A. (2017). Meningkatkan Mutu Manajemen Madrasah (Kajian Minat Masyarakat dan Prinsip Dasar Manajemen Lembaga Pendidikan Islam) *FIKROTUNA: Jurnal Pendidikan Dan Manajemen Islam*, 6 (2). <https://doi.org/10.32806/jf.v6i2.3096>
- Romadhon Suci Syahrul, Desmulyati. 2019. *Perancangan Website Sistem Informasi Simpan Pinjam Menggunakan Framework Codeiginter Pada Koperasi Bumi Sejahtera Jakarta*. Program Studi Teknik Informatika Sekolah Tinggi Manajemen Informasi dan Komputer Nusa Mandiri Jakarta.
- Safitri, Ivana. 2016. *Analisis Penerapan Strategi Promosi dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Limping*. Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Program Studi D3 Perbankan Syariah.
- Sari, Nurindah Ganda. 2016. *Analisis SWOT Strategi Pemasaran Pada Koperasi Indonesia Berjamaah*. UIN Syarif Hidayatullah Jakarta Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi Jurusan Manajemen Dakwah.

- Sedarmayanti, *Manajemen Strategi*, (Bandung: PT Refika Aditama,2014), h.25
- Silvi Fauziyah, Arjuna Rizaldi. 2021. *Strategi Koperasi di Indonesia Era Industri 4.0, TRANSEKONOMI: Akuntansi, Bisnis dan Keuangan*: Vol. 1 no. 6.
- Suryani, Saputra, Wahyudi.2022. Analisis Strategi Pengelolaan Koperasi Unit Desa (KUD) Mulia Dalam Meningkatkan Kinerja Operasional Di Desa Sari Makmur Kiat Vol. 33, No. 2 (2022), Hal.66- 72.
- Suryono Agus, 2004. *Pengantar Teori Pembangunan*, Malang; UM Press, h. 79-80.
- Wahyudi Imam, 2019. *Strategi Koperasi Syariah Dalam Menarik Minat Nasabah* :IAIN Fatahul Mulk Papua Volume 13, Nomor 2, Desember 2019 P-ISSN 2085-7470 I E-ISSN 2621-8828
- Wardani Aprita Ivonda. 2020. *Prosedur Pemberian Kredit Simpan Pinjam Pada Koperasi Pegawai Republik Indonesia Sejahtera Kecamatan Karang Pilang Kota Surabaya*. Artikel Ilmiah Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi STIE Perbankan Surabaya.
- Wati Kurnia Nila, dkk. 2020. *Strategi Pengembangan Industri Pengolahan Apel Berbasis Ekonomi Lokal (studi kasus Dinas Koperasi, UKM, Perindustrian dan Perdagangan Kota Batu)*. Jurusan Administrasi Publik, Fakultas Ilmu Administrasi, Universitas Brawijaya, Malang.
- Yunitasari, Reza. 2015. *Sistem Dan Prosedur Atas Simpan Pinjam Pada Koperasi Warga Semen Gresik*. Diploma Thesis, Stie Perbanas Surabaya.
- Yusuf, 2016 ”Pengaruh Kepercayaan Diri dan Semangat Kewirausahaan Terhadap Minat Menjadi Wirausaha” . IAIN Syekh Nurjati Cirebon dan Universitas Kuningan. *Al-Anwal*, Volume 8, No.

<https://nasional.kompas.com/read/2022/04/29/04300081/pembagian-shu-koperasi-menurut-undang-undang>



L

A

M

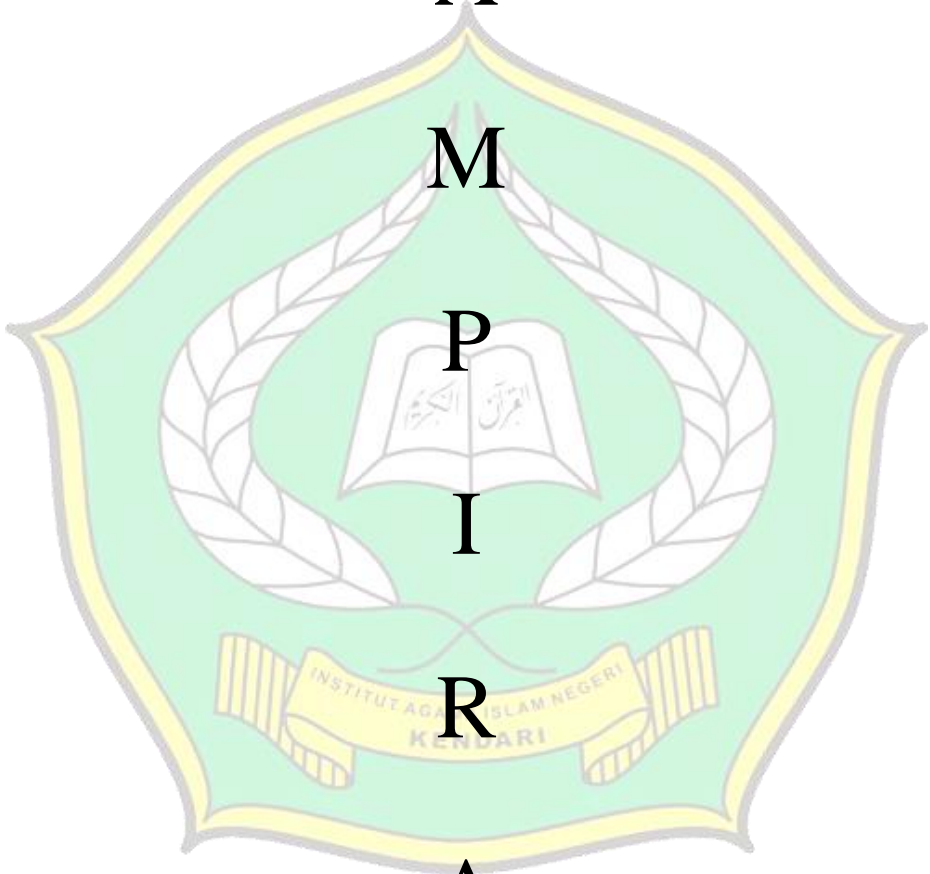
P

I

R

A

N



PEDOMAN OBSERVASI

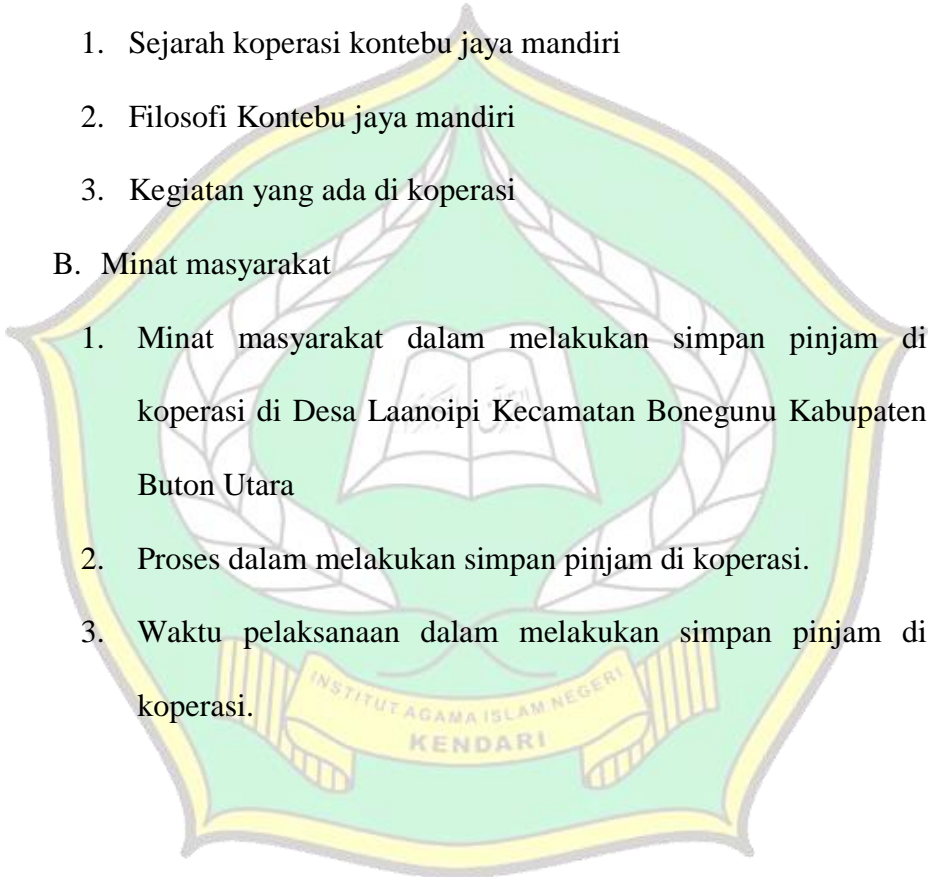
Data yang ingin diketahui:

A. Keadaan Koperasi

1. Sejarah koperasi kontebu jaya mandiri
2. Filosofi Kontebu jaya mandiri
3. Kegiatan yang ada di koperasi

B. Minat masyarakat

1. Minat masyarakat dalam melakukan simpan pinjam di koperasi di Desa Laanoipi Kecamatan Bonegunu Kabupaten Buton Utara
2. Proses dalam melakukan simpan pinjam di koperasi.
3. Waktu pelaksanaan dalam melakukan simpan pinjam di koperasi.



PEDOMAN WAWANCARA**STRATEGI KOPERASI DALAM MENARIK MINAT
MASYARAKA DI DESA LAANOIPI KECAMATAN
BONEGUNU KABUPATEN BUTON UTARA****(Studi Kasus KSP Kontebu Jaya Mandiri)**

Pedoman wawancara penelitian pada KSP Kontebu Jaya Mandiri yang ada di Desa Laanoipi Kecamatan Bonegunu Kabupaten Buton Utara

Nama :

Jenis kelamin :

Umur :

Alamat Tinggal :

Pekerjaan/Jabatan :

- 1) Bagaimana strategi KSP Kontebu Jaya Mandiri dalam menarik minat masyarakat untuk melakukan simpan pinjam?
- 2) Program apa saja yang sudah dilakukan oleh KSP Kontebu Jaya Mandiri untuk mendukung kemudahan dalam menarik minat masyarakat?
- 3) Bagaimana proses pelaksanaan program yang akan dilaksanakan oleh KSP Kontebu Jaya Mandiri dalam menarik minat masyarakat?

- 4) Fasilitas apa saja yang ada pada KSP Kontebu Jaya Mandiri sehingga menjadi pendukung untuk menarik minat masyarakat?
- 5) Apa saja yang menjadi faktor pendukung dan penghambat dalam menarik minat masyarakat?
- 6) Solusi apa saja yang dilakukan KSP Kontebu Jaya Mandiri yang menjadi faktor penghambat untuk menarik minat masyarakat?



PEDOMAN DOKUMENTASI

Data yang ingin di ketahui:

1. Profil KSP Kontebu Jaya Mandiri
 - a. Visi dan Misi KSP Kontebu Jaya Mandiri
 - b. Struktur Organisasi
 - c. Sarana dan Prasarana
 - d. Kegiatan dan program
 - e. Jumlah pengurus KSP Kontebu Jaya Mandiri
 - f. Jumlah anggota KSP Kontebu Jaya Mandiri
- 2 Dokumentasi pada saat wawancara



HASIL WAWANCARA**INFORMAN I**

Nama : Hasan Sona

Jenis kelamin : L

Umur : 60 Tahun

Alamat Tinggal : Kelurahan Kioko

Pekerjaan/Jabatan : Ketua KSP

- 1) Bagaimana strategi KSP Kontebu Jaya Mandiri dalam menarik minat masyarakat untuk melakukan simpan pinjam?
Memberikan semua elemen seperti yang punya proyek kalau ingin pinjam uang untuk proyeknya bisa dipinjamkan, Masyarakat yang dapat proyek dari pemerintah yang butuh dana di kasih kredit sama dengan masyarakat atau anggota koperasi. Memberi penambahan modal membuka usaha yang besar diluar dari anggota koperasi dan siapapun bisa melakukan kredit dengan catatan mengembalikan. Karena jika hanya anggota koperasi (petani nilam) yang melakukan simpan pinjam maka akan memperlambat perputaran uang.
- 2) Program apa saja yang sudah dilakukan oleh KSP Kontebu Jaya Mandiri untuk mendukung kemudahan dalam menarik minat masyarakat?
dengan tidak memberlakukannya borok/jaminan
- 3) Bagaimana proses pelaksanaan program yang akan dilaksanakan oleh KSP Kontebu Jaya Mandiri dalam menarik minat masyarakat?
dalam proses pelaksanaan program akan dilaksanakan oleh koperasi sendiri dalam hal ini pengelolaan akan dioperasikan oleh koperasi tersebut melalui anggotanya.
- 4) Fasilitas apa saja yang ada pada KSP Kontebu Jaya Mandiri sehingga menjadi pendukung untuk menarik minat masyarakat?

belum ada fasilitas, masih menggunakan rumah masyarakat untuk sekretariat KSP Kontebu Jaya Mandiri dan juga masih meminjam fasilitas sekolah (gedung) untuk mengadakan rapat.

- 5) Apa saja yang menjadi faktor pendukung dan penghambat dalam menarik minat masyarakat?

untuk faktor pendukung adanya swadaya. Untuk penghambat tidak adanya modal, pengembalian terlambat, dan mengundurkan diri. adanya hambatan berawal sejak korona/Covid-19 semenjak itu mulai tidak stabil perputaran ekonomi masyarakat dan mengakibatkan pengembalian terlambat

- 6) Solusi apa saja yang dilakukan KSP Kontebu Jaya Mandiri yang menjadi faktor penghambat untuk menarik minat masyarakat?

Kami akan Mengadakan rapat pengurus, jika sudah tidak bisa dipertahankan maka akan dikeluarkan.



INFORMAN II

Nama : Firman
Jenis kelamin : L
Umur : 37 Tahun
Alamat Tinggal : Desa Laanoipi
Pekerjaan/Jabatan : Sekretaris

- 1) Bagaimana strategi KSP Kontebu Jaya Mandiri dalam menarik minat masyarakat untuk melakukan simpan pinjam?
Strategi pengurus koperasi untuk menarik minat masyarakat untuk menjadi anggota koperasi dengan cara memberikan semacam penyuluhan, sosialisasi pada saat RAT bahwa tujuan kita masuk dikoperasi itu untuk menabung dengan program pengurus dia akan membagi hasil keuntungan di akhir tahun anggaran
- 2) Program apa saja yang sudah dilakukan oleh KSP Kontebu Jaya Mandiri untuk mendukung kemudahan dalam menarik minat masyarakat?
hanya berupa simpan pinjam
- 3) Bagaimana proses pelaksanaan program yang akan dilaksanakan oleh KSP Kontebu Jaya Mandiri dalam menarik minat masyarakat?
menyusun program kerja pada saat RAT
- 4) Fasilitas apa saja yang ada pada KSP Kontebu Jaya Mandiri sehingga menjadi pendukung untuk menarik minat masyarakat?
fasilitas belum ada.
- 5) Apa saja yang menjadi faktor pendukung dan penghambat dalam menarik minat masyarakat?
Faktor pendukung di ksp kontebu jaya mandiri adanya swadaya
Penghambat untuk hari ini ksp kena masalah karena anggota yang meminjam tidak mengembalikan pinjaman
Faktor pendukung di ksp kontebu jaya mandiri adanya swadaya

Penghambat untuk hari ini ksp kena masalah karena anggota yang meminjam tidak mengembalikan pinjaman

- 6) Solusi apa saja yang dilakukan KSP Kontebu Jaya Mandiri yang menjadi faktor penghambat untuk menarik minat masyarakat?

Solusi pertama kami akan mengirim surat tagihan kepada anggota yang menunggak, kedua jika anggota yang menunggak tidak mengembalikan maka dengan terpaksa mengeluarkan sebagai anggota karena sudah menjadi penghambat bagi koperasi



INFORMAN III

Nama : La Ngita
Jenis kelamin : L
Umur : 73 Tahun
Alamat Tinggal : Kelurahan Kioko
Pekerjaan/Jabatan : Bendahara

- 1) Bagaimana strategi KSP Kontebu Jaya Mandiri dalam menarik minat masyarakat untuk melakukan simpan pinjam?
Dari simpan pinjam masyarakat atau uang anggota, contohnya seperti saya simpan uang satu juta lalu saya dapat ambil kembali atau pinjam di atas nominal dari uang simpanan artinya dari uang anggota dan bisa mengambil lebih satu kali lipat dari simpanan.
- 2) Program apa saja yang sudah dilakukan oleh KSP Kontebu Jaya Mandiri untuk mendukung kemudahan dalam menarik minat masyarakat?
melakukan pengadaan, contohnya seperti pemberian pupuk pada petani.
- 3) Bagaimana proses pelaksanaan program yang akan dilaksanakan oleh KSP Kontebu Jaya Mandiri dalam menarik minat masyarakat?
proses pelaksanaannya dilakukan dengan cara membagi pengadaan kepada anggota.
- 4) Fasilitas apa saja yang ada pada KSP Kontebu Jaya Mandiri sehingga menjadi pendukung untuk menarik minat masyarakat?
belum ada
- 5) Apa saja yang menjadi faktor pendukung dan penghambat dalam menarik minat masyarakat?
faktor pendukung tidak ada jaminan, untuk penghambat masalah perputaran ekonomi pengembalian macet.
- 6) Solusi apa saja yang dilakukan KSP Kontebu Jaya Mandiri yang

menjadi faktor penghambat untuk menarik minat masyarakat? Solusi jika sudah menunggak tidak bisa dikeluarkan secara langsung ada surat pernyataan dari pihak koperasi dan dan pihak koperasi lebih mempermudah bagi para anggota peminjam yang tidak mengembalikan dengan cara membayar angsuran atau cicilan dibawah standar dari cicilan yang sudah disepakati awal pengambilan, berapapun nominalnya asal ada pemngembalian perbulannya untuk mengurangi macetnya kredit.



HASIL DOKUMENTASI



G.5.1 Sekretariat KSP KJM



G.5.2 Struktur Organisasi KSP KJM



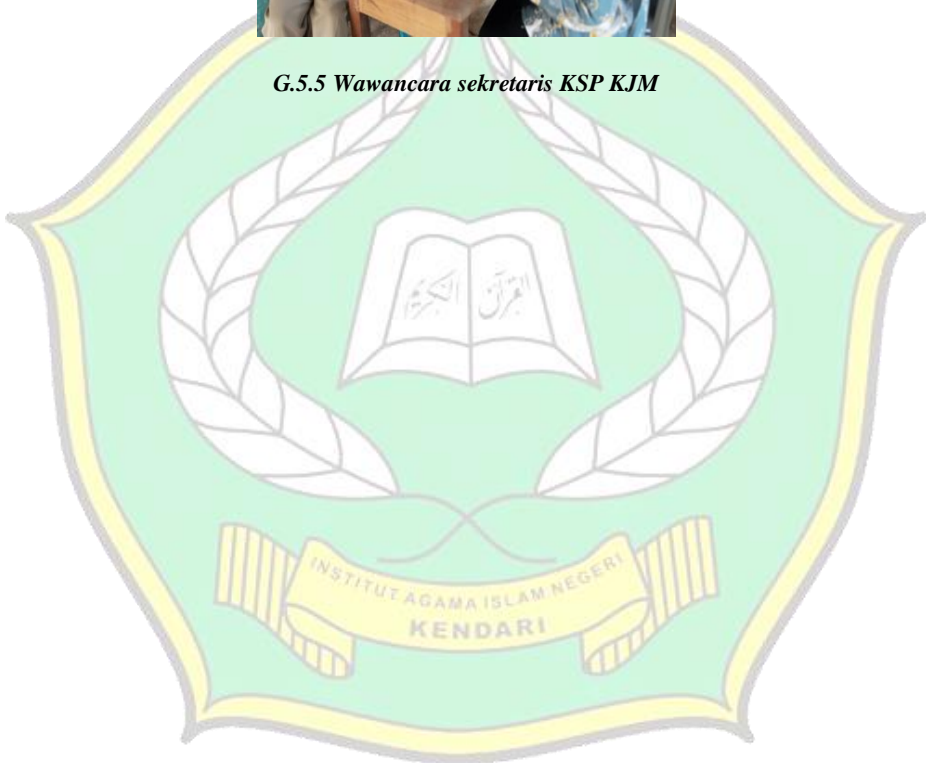
G.5.3 Wawancara ketua KSP KJM



G.5.4 Wawancara Bendahara KSP KJM



G.5.5 Wawancara sekretaris KSP KJM



Coki Andriani 2

ORIGINALITY REPORT

10%

SIMILARITY INDEX

10%

INTERNET SOURCES

3%

PUBLICATIONS

5%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	repository.iainpalopo.ac.id Internet Source	4%
2	digilib.iainkendari.ac.id Internet Source	2%
3	www.jurnal.syntaxliterate.co.id Internet Source	1%
4	journal.uir.ac.id Internet Source	<1%
5	media.neliti.com Internet Source	<1%
6	erepository.uwks.ac.id Internet Source	<1%
7	digilibadmin.unismuh.ac.id Internet Source	<1%
8	repository.umsu.ac.id Internet Source	<1%
9	repository.unibos.ac.id Internet Source	<1%

BIODATA PENULIS



1. Identitas Diri

Nama : Coki Andriani
 Tempat, Tanggal Lahir : Kioko, 05 November 2000
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Agama : Islam
 Alamat : Desa Laanoipi, Kec. Bonegunu, Kab. Buton
 Utara
 No. Telp : 082290078906
 Email : cokiandriani00@gmail.com

2. Riwayat Pendidikan

2007-2013 : SDN 13 BONEGUNU
 2013-2016 : SMP SATAP SMPN 2 BONEGUNU
 2016-2019 : SMK 2 BONEGUNU
 2019-Sekarang : Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
 Kendari

3. Identitas Orang Tua

Nama Ayah : Anis. B
 Pekerjaan : Wiraswasta
 Nama Ibu : Nurjiani
 Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga