

OPTIMASI PRODUK USPPS BMT KOIM MAWADDAH PUSAT DI ERA DIGITAL

*¹Mat Bahri, ²Abdul Kholiq

IAI Al-Khairat Pamekasan

matbahri@alkhairat.ac.id, abdulkholiq060200@gmail.com

Abstrak

BMT Koim Mawaddah Pusat menjadi koperasi yang mulai mengikuti perkembangan era digital yaitu memanfaatkan teknologi informasi melalui pembaharuan sistem layanan digital yang bertujuan untuk mempermudah anggota mendapatkan informasi dan bertransaksi keuangan. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif bersifat deskriptif. Data yang didapatkan dari penelitian ini merupakan hasil wawancara mendalam penulis dengan Branch Manajer dan Anggota USPPS BMT Koim Mawaddah Pusat, selain itu data pendukung lainnya berupa hasil observasi, brosur, website, profil perusahaan dan struktur organisasi. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa optimasi produk yang dilakukan oleh USPPS BMT Koim Mawaddah di era digital yaitu dengan cara menciptakan aplikasi yang menunjang kemudahan anggota dalam bertransaksi menggunakan produk-produk yang sudah tercover pada aplikasi. Terdapat enam beranda dalam aplikasi yang menunjang kebutuhan anggota yaitu Info Rekening (Check saldo dan History), QR-Code (Transfer atau yang lain tinggal QR-Code), Transaksi (Transfer, Pembayaran atau yang lain), Top Up E-Money (Top up Gopay dan OVO), Pembelian (Mau beli Pulsa) dan Transfer sesama. Aplikasi dinilai sangat efektif dan efisien karena anggota terbantu dalam melakukan transaksi keuangan melalui aplikasi milik USPPS BMT Koim Mawaddah. Efektivitas aplikasi yang dimiliki USPPS BMT Koim Mawaddah diantaranya memudahkan anggota dalam pengecekan informasi saldo, transfer antar anggota dan bank umum, pembelian pulsa, listrik, pengisian dompet digital dan lain-lain.

Kata Kunci: Era Digital, Optimasi Produk, Efektivitas, Efisiensi

Abstract

BMT Koim Mawaddah Pusat is a cooperative that has started to follow developments in the digital era, namely utilizing information technology through updating digital service systems that aim to make it easier for members to get information and make financial transactions. This research uses a type of descriptive qualitative research. The data obtained from this study is the result of in-depth interviews with the author's Branch Managers and Members of USPPS BMT Koim Mawaddah Pusat, besides other supporting data in the form of observations, brochures, websites, company profiles and organizational structures. The results of this study indicate that product optimization is carried out by USPPS BMT Koim Mawaddah in the digital era, namely by creating applications that support the convenience of members in making transactions using products that are already covered in the application. There are six homepages in the application that support member needs, namely Account Info (Check balance and History), QR-Code (Transfers or others, just QR-Code), Transactions (Transfers, Payments or others), Top Up E-Money (Top up Gopay and OVO), Purchases (Want to buy Credit) and Transfers among others. The application is considered very effective and efficient because members are assisted in carrying out financial transactions through the USPPS BMT Koim Mawaddah application. The effectiveness of the USPPS BMT Koim

Mawaddah application includes making it easier for members to check balance information, transfer between members and commercial banks, purchase credit, electricity, top up digital wallets and others.

Keywords: *Digital Era, Product Optimization, Effectiveness, Efficiency*

Pendahuluan

Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) non bank yaitu Koperasi Syariah dan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) saat ini banyak diminati oleh masyarakat karena mampu menjadi perantara kesenjangan ekonomi masyarakat dengan memberikan suntikan dana bagi yang membutuhkan modal awal atau modal tambahan untuk memulai dan mengembangkan usaha. Lembaga tersebut adalah Unit Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (USPPS) yang dahulu dikenal dengan nama *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT). USPPS merupakan bagian dari *microfinance* yang beroperasi menggunakan prinsip-prinsip syariah Islam dengan mengikuti Al-Qur'an dan Hadits (Lathifah, 2019). Sistem operasional dari USPPS tidak menggunakan sistem bunga untuk memperoleh keuntungan, tetapi menggunakan sistem bagi hasil, baik dari pihak USPPS maupun dari pemilik dana yang berinvestasi. Kehadiran USPPS juga mampu mendorong masyarakat berpenghasilan menengah kebawah yang terkendala akses pendanaan ke lembaga keuangan formal dengan tujuan pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat.

Secara umum USPPS menjalankan usahanya sesuai dengan prinsip Islam. USPPS memiliki dua kegiatan yaitu menghimpun dana dari anggota dan memberikan pembiayaan bagi anggota yang memiliki usaha produktif dengan menghasilkan keuntungan. Sedangkan BMT juga mempunyai kegiatan yang sama dengan USPPS hanya saja terdapat perbedaan didalamnya yaitu BMT mempunyai bagian tersendiri yang bertugas untuk mengelola dana anggota atau ummat berupa zakat, infaq, shodaqoh. USPPS BMT berusaha mengupayakan kombinasi unsur-unsur iman, taqwa, IPTEK, uang dan materi secara optimal, sehingga diperoleh efektivitas dan efisiensi untuk membantu koperasi agar dapat bersaing dengan lembaga keuangan yang lainnya (Lathifah, 2019).

Era digital memberikan peranan sangat besar yang mampu mengubah sistem dalam transaksi. Tujuannya yaitu membuat sebuah inovasi untuk membantu aktivitas masyarakat jauh lebih mudah dengan mengedepankan aspek efektivitas dan efisiensi (Rahman, F, Sudarmiatin, Hermawan, 2023). Era digital tidak terlepas dari yang namanya teknologi informasi karena teknologi informasi merupakan salah satu fitur dari perkembangan era digital. Dengan kemajuan teknologi informasi ini, masyarakat menjadi mudah melakukan transaksi hanya dengan menggunakan *smartphone*. Hal ini tentunya menjadi tantangan bagi USPPS BMT serta informasi yang mendorong berkembangnya transaksi menggunakan internet. Penggunaan teknologi informasi yang tinggi membuat USPPS BMT bergerak untuk memberikan produk terbaik. Dengan *smartphone*, anggota mampu menggunakan aplikasi untuk menunjang kebutuhan transaksi dan

akses informasi. Perkembangan teknologi informasi di era digital membuat USPPS BMT berupaya untuk meningkatkan produk dalam penggunaan teknologi internet yang diterapkan pada layanan digital supaya dapat mempertahankan keberadaannya dengan mengikuti perkembangan zaman. Tingginya penggunaan teknologi membuat USPPS BMT harus mengambil peluang dengan mengoptimasi produknya pada layanan digital sehingga dapat memperluas jangkauan layanan kepada anggota. Hal ini nantinya mempermudah anggota mendapatkan informasi, melakukan registrasi, pembukaan rekening dan transaksi menggunakan smartphone. Dengan inovasitersebut USPPS BMT dapat memberikan pilihan produk dan layanan lebih baik lagi.

Melalui penelitian Indrika Reski Amalia (2019) menjelaskan bahwa dengan adanya perkembangan teknologi, maka pihak perbankan sudah memanfaatkan perkembangan teknologi menggunakan aplikasi-aplikasi online yang mudah diakses oleh nasabah. Melalui *mobilebanking* sebagai fitur layanan untuk memudahkan nasabah dalam melakukan aktivitas transaksi yang dibutuhkan dan didukung juga dengan fasilitas ATM.

Sementara itu, pada penelitian Envy Lathifah (2019) menjelaskan bahwa era digital mampu memberikan stimulus lembaga keuangan mikro dalam melayani kebutuhan nasabahnya dengan menyediakan mobile banking dan ATM yang sudah menjadi hak dari nasabah untuk menikmati fasilitas yang berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan sehari-hari. Dengan ini dapat dilihat bahwa lembaga keuangan bank sudah memiliki layanan digital berupa aplikasi seperti *mobile banking* dan ATM sebagai bentuk inovasi produknya dengan memanfaatkan perkembangan teknologi informasi. Hal ini juga dibuktikan dengan penelitian yang dilakukan oleh Hani Werdi Apriyanti (2017) menjelaskan bahwa pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi (ICT) dalam perbankan syariah menjadi sebuah solusi untuk mengembangkan inovasi produk untuk membantu industri perbankan berkembang survive menjadi perbankan yang sehat. Melalui penelitian Oanh Thi NGUYEN (2020) menjelaskan bahwa bank dapat memanfaatkan kemajuan teknologi untuk meningkatkan layanannya dan mendorong perkembangan sistem digital. Nasabah mengapresiasi keunggulan layanan digital karena hemat waktu dan keragaman layanan dibandingkan melakukan transaksi langsung di bank (Rahman, Fadali, 2021).

Penggunaan layanan digital ini dapat memberikan efektivitas bagi para pengguna. Hal ini dibuktikan dengan hasil penelitian M. Mabruhi Faozi dan Awalia Jehan S. (2020) yang menjelaskan bahwa layanan digital saat ini memberikan efek yang dapat diukur melalui kegunaan, ketepatan dan objektivitas, ruang lingkup, efektivitas biaya, akuntabilitas dan ketepatan waktu.

Dapat dilihat dari penelitian terdahulu bahwa lembaga keuangan bank lebih dulu memanfaatkan teknologi di era digital melalui aplikasi yang diciptakan guna memenuhi kebutuhan nasabah. Untuk lembaga keuangan non bank seperti USPPS masih sangat sedikit yang

memanfaatkan teknologi pada era digital. Hal ini didukung dengan data Dinas Koperasi Usaha Kecil & Menengah Provinsi Jawa Timur saat ini pada Kabupaten Pamekasan USPPS Koim Mawaddah Pusat yang sudah memanfaatkan teknologi di era digital yaitu:

Berdasarkan dari research gap yang sudah penulis sampaikan di atas dan dengan adanya era digital yang sudah berkembang berdampak pada lembaga keuangan non bank khususnya koperasi syariah, maka penulis tertarik untuk mengkaji melalui penelitian dengan judul **“OPTIMASI PRODUK USPPS BMT KOIM MAWADDAH PUSAT DI ERA DIGITAL”**.

Metode Penelitian

Pada penelitian ini metode yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif. Dengan objek penelitian ini adalah USPPS BMT KOIM MAWADDAH PUSAT Pamekasan yang menggunakan aplikasi KOIM MAWADDAH Mobile guna mewujudkan *greenbanking* secara berkelanjutan di dunia perbankan atau lembaga keuangan. Jenis data pada penelitian ini adalah data primer dan data sekunder yang diperoleh dari pihak-pihak terkait yang dipublikasikan. Pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan teknik dokumenter yaitu dengan membaca dan menelaah data-data yang tersedia seperti brosur tentang aplikasi KOIM MAWADDAH *Mobile*, buku, jurnal, dan artikel yang tersedia dan sesuai dengan permasalahan yang dibahas pada penelitian ini. Kemudian dengan studi literatur yang dilakukan terkait pengumpulan data pustaka, membaca, dan mencatat serta mengolah dan menarik kesimpulan dari bahan penelitian. Selanjutnya metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, dokumentasi, studi pustaka dan internet *searching*. Data yang diperoleh kemudian dianalisis lalu disimpulkan sebagai hasil akhir dari penelitian.

Hasil Dan Pembahasan

Penulis menjelaskan tentang istilah-istilah yang dipakai dalam penelitian ini supaya tidak ada perbedaan penafsiran dalam menginterpretasikan. Kemudian memberi tujuan yang ingin dicapai pada penelitian ini untuk menginformasikan definisi kepada pembaca. Adapun istilah yang ditekankan yaitu:

Product Optimization

Optimasi secara umum yaitu mengoptimalkan hal yang sudah ada atau merencanakan dan membuat kebijakan dengan optimal. Dengan demikian, optimasi juga dapat dikatakan keputusan yang dibuat dengan maksimal supaya lebih efektif dan sempurna hasilnya (Devita & Wibawa, 2020). Sedangkan produk merupakan hasil dari perusahaan yang akan ditawarkan ke pasar untuk dikonsumsi dan sebagai alat perusahaan dalam mencapai tujuannya (Indrasari, 2019).

Dapat disimpulkan bahwa optimasi produk merupakan suatu keputusan perusahaan dalam menciptakan produk-produk sesuai dengan permintaan pasar guna memenuhi kebutuhan konsumen

sehingga dapat memperoleh hasil yang baik dan maksimal. Optimasi produk yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu upaya USPPS BMT KOIM MAWAADDAH Pusat mengoptimasikan produknya di era digital.

Unit Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT

Unit Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (USPPS) merupakan sebuah identitas keuangan mikro syariah yang menggambarkan khas Indonesia, USPPS menjalankan perannya sebagai lembaga bisnis dengan fungsi sosial yaitu menghimpun, mengelola dan menyalurkan dana zakat, waqaf, infaq dan shodaqoh (Calam et al., 2021).

Baitul Maal Wat Tamwil atau biasa dikenal dengan BMT merupakan lembaga keuangan yang didalamnya terdapat kegiatan orientasi laba dan nirlaba, peran BMT salah satunya yaitu mengelola dana yang sifatnya nirlaba (sosial), sumber dana didapatkan dari zakat, infaq, shadaqoh dan wakaf (Kasdi, 2016).

Jadi dapat disimpulkan USPPS BMT merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang bertugas menghimpun, mengelola dan menyalurkan dana kepada anggota yang memiliki usaha produktif dengan menghasilkan keuntungan sesuai dengan syariat Islam.

Effectiveness

Efektivitas dapat diartikan sebagai sebab dan akibat yang mengarah kepada suatu pencapaian kerja yang maksimal (Hertati, 2020). Menurut Mahmudi (2010) efektivitas merupakan relasi antara output dan tujuan, artinya semakin besar output berkontribusi terhadap tercapainya tujuan, maka semakin efektif program yang dijalankan (Hertati, 2020).

Dapat disimpulkan efektivitas merupakan hasil dari sebab dan akibat dalam mencapai tujuan yang maksimal. Menurut M. Maburi Faozi dan Awalia Jehan S. (2020) terdapat tolak ukur dari nilai pada program dapat dikatakan efektif atau tidak yaitu:

- a. Kegunaan
- b. Ketepatan dan Objektivitas
- c. Ruang Lingkup
- d. Efektivitas biaya
- e. Akuntabilitas
- f. Ketepatan Waktu

Efficienty

Efisiensi merupakan perbandingan antara masukan (input) dan hasil antara keuntungan dengan sumber-sumber yang dipergunakan (output) (Putu, dkk., 2014). Efisiensi dapat diartikan ukuran baik atau buruknya penggunaan sumber daya dalam mencapai tujuan (Rusydiaana & Hasib, 2020).

Dapat disimpulkan bahwa efisiensi merupakan ukuran berhasil atau tidaknya penggunaan sebuah program dalam mencapai tujuan dan sesuai dengan rencana yang diinginkan. Menurut penelitian Lee dan Kim (1992) menyatakan bahwa faktor efisiensi pada sebuah sistem aplikasi tergantung pada kemampuan pemakai, penerima sistem oleh pemakai dan kegunaan sistem itu sendiri (Putu, dkk., 2014). Kontribusi pemakai dalam perencanaan sistem merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi adanya kepuasan pemakai, yaitu salah satu indikator keberhasilan pengembangan sistem aplikasi tersebut (Putu, dkk., 2014).

Pengertian Optimasi Produk

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia atau KBBI kata optimasi mempunyai arti upaya atau cara untuk memperoleh hasil yang terbaik (*KBBI Daring, 2016*). Optimasi secara umum yaitu mengoptimalkan hal yang sudah ada atau merencanakan dan membuat kebijakan dengan optimal. Dengan demikian, optimasi juga dapat dikatakan keputusan yang dibuat dengan maksimal supaya lebih efektif dan sempurna hasilnya (Devita & Wibawa, 2020). Optimasi memiliki tujuan salah satunya yaitu meningkatkan kinerja sehingga memiliki kualitas dan hasil kerja yang baik.

Sedangkan produk merupakan hasil dari perusahaan yang akan ditawarkan ke pasar untuk dikonsumsi dan sebagai alat perusahaan dalam mencapai tujuannya (Indrasari, 2019).

Menurut Kotler & Amstrong (2001) dalam jurnal yang ditulis oleh Meithiana Indrasari pada tahun 2019 produk merupakan segala sesuatu yang bisa ditawarkan ke pasar untuk dibeli dan digunakan oleh konsumen sesuai dengan kebutuhan. Sementara menurut Sofyan Assauri (2010) dalam jurnal yang ditulis oleh Meithiana Indrasari pada tahun 2019 produk merupakan segala sesuatu yang ditawarkan kepada pasar dan digunakan, dikonsumsi untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Hal ini juga didukung oleh pendapat Stanton (1996) dalam jurnal yang ditulis oleh Meithiana Indrasari pada tahun 2019 bahwa produk bagian dari kumpulan atribut yang nyata maupun tidak, termasuk kemasan, warna, kualitas, harga dan merk ditambah jasa dan reputasi penjualnya. Produk harus mempunyai suatu keunggulan yang membedakannya dengan produk lain dari segi bentuk, ukuran, kualitas, desain, pelayanan sehingga dapat menarik konsumen untuk mencoba dan membelinya.

Produk dapat berupa jasa, barang yang bisa dijual dan dibeli oleh pasar. Klasifikasi atau jenis-jenis produk diantaranya sebagai berikut:

1. Produk konsumsi yaitu produk yang digunakan langsung oleh konsumen dan tidak dijual lagi. Pada umumnya produk ini digolongkan menjadi tiga bagian yaitu, produk kebutuhan sehari-hari, produk belanjaan dan produk khusus. Produk kebutuhan sehari-hari merupakan produk yang paling sering digunakan sehingga konsumen rutin membelinya seperti, sabun, sampo, pasta gigi, sikat gigi, makanan, minuman dan lain sebagainya. Kemudian produk belanjaan

merupakan produk yang biasanya dibeli konsumen harus dibandingkan dengan produk serupa baik dari harga, kualitas dan spesifikasinya seperti, handphone, televisi, kulkas, laptop, mesin cuci dan lain sebagainya. Selanjutnya yang terakhir produk khusus yaitu produk yang mempunyai karakteristik istimewa, biasanya konsumen bersedia membayar dengan harga yang tinggi untuk mendapatkannya seperti, mobil, rumah, perhiasan dan lain sebagainya.

2. Produk Industri yaitu produk yang dibeli oleh perusahaan yang akan dijual kembali atau digunakan sebagai bahan baku produksi sehingga menghasilkan barang lain. Barang produksi diantaranya seperti, bahan baku dan suku cadang, barang modal, perlengkapan dan layanan bisnis. Dapat disimpulkan bahwa optimasi produk merupakan suatu keputusan perusahaan dalam menciptakan produk-produk sesuai dengan permintaan pasar guna memenuhi kebutuhan konsumen sehingga dapat memperoleh hasil yang baik dan maksimal.

Fungsi dan Pearan Unit Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah

Berbeda dengan Koperasi Konvensional yang lebih mengutamakan keuntungan untuk kesejahteraan anggotanya, baik secara tunai maupun membungakan uang yang terdapat pada anggota. Peminjaman yang dilakukan anggota tidak dilihat oleh koperasi untuk apa penggunaan uang tersebut, yang koperasi konvensional lakukan ialah uang yang telah dipinjam dikembalikan dan ditambah dengan bunga yang tidak didasarkan pada kondisi hasil usaha atas penggunaan uang tersebut. Koperasi konvensional tidak membedakan peminjaman yang dilakukan antar anggota. Pihak koperasi akan berlaku sama pada anggota yang meminjam untuk kebutuhan sehari-hari dengan anggota yang meminjam untuk usaha produktif (Buchori, 2012).

Pada Koperasi Syariah hal tersebut tidak ada dan tidak dibenarkan. Setiap transaksi didasarkan oleh penggunaannya, apakah transaksi tersebut untuk pembiayaan atau kebutuhan sehari-hari. Kedua hal itu diperlakukan secara berbeda. Untuk pembelian alat-alat kebutuhan sehari-hari dapat menggunakan prinsip Jual Beli (*Murabahah*) sedangkan untuk pembiayaan misalnya anggota membutuhkan dana untuk membuka usaha bengkel sepeda maka dapat menggunakan prinsip Kerja sama atau Bagi Hasil. Dalam hal ini dapat menggunakan skema akad mudharabah atau musyarakah (Buchori, 2012).

Berdasarkan penjelasan diatas mengenai peran dan fungsinya, USPPS mempunyai fungsi dan peran sebagai berikut:

- a. Sebagai Manajer Investasi

Unit Syariah memainkan perannya sebagai jembatan penghubung bagi para pemilik dana yang nantinya dana akan disalurkan oleh pihak Koperasi Syariah kepada calon atau anggota yang berhak mendapatkan dana tersebut. Pemilik dana dapat menunjuk calon atau anggota

untuk menerima dananya, artinya apabila terdapat kriteria khusus dari pemilik dana, maka Koperasi Syariah hanya mendapatkan jasa agen saja seperti jasa atas proses seleksi calon anggota penerima dana dan biaya administrasi yang dikeluarkan koperasi. Apabila terjadi wanprestasi yang bersifat *force major* yaitu bukan kesalahan koperasi atau anggota, maka dana pokok itu bisa dijadikan beban untuk risiko yang terjadi. Akad yang digunakan pada kasus ini yaitu *Mudharabah Muqayyadah* (Buchori, 2012).

b. Sebagai Investor

Investor atau bisa disebut *Shahibul Maal* di Koperasi Syariah memiliki peran yaitu mengelola sumber dana yang diperoleh melalui anggota atau pihak lain secara profesional dan efektif tanpa persyaratan dari pemilik dana. Unit Syariah berhak terbuka dalam pengelolaannya berdasarkan program yang dimiliki. Prinsip dari pengelolaan dana ini disebut *Mudharabah Mutlaqah* yaitu investasi dana yang diperoleh melalui anggota maupun pihak lain sesuai dengan syariah (Buchori, 2012). Investasi ini meliputi akad jual beli secara tunai atau *Al-Musawamah*, jual beli secara tidak tunai atau *Mudharabah*, sewa menyewa atau *Ijarah*, Kerjasama penyertaan sebagian modal atau *Musyarakah* dan penyertaan modal seluruhnya atau *Mudharabah*.

c. Fungsi Sosial

Konsep dari Unit Syariah yaitu memberikan pelayanan sosial yang baik kepada anggota yang membutuhkan dan masyarakat dhu'afa. Anggota yang membutuhkan pinjaman darurat dapat diberikan pinjaman dengan pengembalian pokok atau *Al Qard* dimana sumber dana berasal dari modal dan laba yang dihimpun serta anggota tidak dibebankan bunga seperti Unit Konvensional (Buchori, 2012). Sedangkan masyarakat dhu'afa diberikan pinjaman tanpa pengembalian pokok atau *Qardhul Hasan* yang dananya bersumber dari ZIS (Zakat, Infaq dan Shadaqah). Pinjaman *Qardhul Hasan* diutamakan sebagai modal usaha bagi masyarakat yang kurang mampu supaya usahanya menjadi besar dan jika usaha tersebut mengalami kesulitan atau kemacetan, maka tidak perlu dibebani dengan pengembalian pokoknya (Buchori, 2012). Fungsi tersebut menjadi pembeda antara Koperasi Syariah dengan Konvensional. Dimana koperasi syariah memiliki konsep tolong menolong sesuai dengan ajaran Islam.

Produk dan Jasa Unit Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah

a. Penghimpunan Dana

Supaya USPPS dapat berkembang dan mempertahankan keberadaannya, maka pengurus harus mempunyai strategi dalam pencarian sumber dana. Sumber dana ini bisa didapatkan melalui anggota, pinjaman dan dana yang berasal dari hibah atau sumbangan. Sumber dana tersebut dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

- 1) Simpanan Pokok yaitu modal awal anggota yang diberikan kepada pihak KSPPS dimana besar modal tersebut sama dan tidak dibedakan antara anggota yang satu dengan lainnya. Simpanan pokok dibayar hanya satu kali pada saat pertama kali menjadi anggota dengan menggunakan akad *Musyarakah*, dimana transaksi dari dua pihak atau lebih pemilik dana untuk usaha yang sesuai dengan syariah dengan pembagian usaha oleh seluruh pihak dan kerugian yang ditanggung seluruh pihak sesuai dengan kesepakatan awal. Konsep pendirian KSPPS ini menggunakan konsep *Syirkah Mufawadhah* yaitu sebuah kegiatan usaha yang didirikan bersama oleh dua pihak atau lebih dengan masing-masing pihak memberikan modal yang sama dan bekerja dengan porsi yang sama (Buchori, 2012). Dengan keuntungan dan kerugian ditanggung bersama.
- 2) Simpanan Wajib yaitu modal koperasi, dimana kewajibannya diputuskan berdasarkan hasil musyawarah anggota dan melakukan setoran berkelanjutan setiap bulannya sampai dengan dinyatakan keluar keanggotaannya dari KSPPS. Akad yang digunakan sama dengan simpanan pokok tetapi yang membedakan yaitu pembayarannya yang dilakukan setiap bulan sampai anggota menyatakan bahwa dirinya keluar dari keanggotaannya. Sedangkan simpanan pokok hanya satu kali pembayaran pada saat awal menjadi anggota.
- 3) Simpanan Sukarela yaitu simpanan yang berbentuk investasi dari anggota atau calon anggota yang memiliki kelebihan dana kemudian menyimpan di KSPPS. Bentuk simpanan sukarela ini dibagi menjadi dua jenis karakter sebagai berikut:
 - a) Akad titipan atau yang biasa disebut *Wadi'ah* yaitu transaksi berupa penitipan dana anggota kepada Koperasi Syariah yang memiliki kewajiban dapat mengembalikan dana pada sewaktu waktu saat anggota memintanya. *Wadi'ah* dibagi menjadi dua macam, yaitu *Wadi'ah Amanah* dan *Wadi'ah Yad dhomanah*. *Wadi'ah Amanah* sendiri merupakan titipan yang tidak boleh dipergunakan dananya oleh Koperasi Syariah sampai dengan diambil oleh pemiliknya. Biasanya dana tersebut berupa dana ZIS. Sedangkan *Wadi'ah Yad dhomanah* merupakan titipan yang dananya boleh dikelola oleh Koperasi Syariah untuk usaha riil selama dana tersebut belum diambil oleh pemiliknya.
 - b) Investasi yaitu ditujukan kepada kepentingan usaha dengan mekanisme bagi hasil baik Revenue Sharing maupun *Profit and Loss Sharing*. Konsep ini dilakukan pada simpanan berjangka *Mudharabah Mutlaqoh* maupun simpanan berjangka *Mudharabah Muqayadah*. *Mudharabah Mutlaqoh* merupakan kerjasama antara pemilik modal atau *Shahibul Maal* dengan pengelola dana atau *Mudharib* yang memiliki cakupan luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah. Sedangkan *Mudharabah Muqayadah* merupakan kerjasama antara pemilik dana atau *Shahibul Maal* dengan

pengelola dana atau *Mudharib* dimana dana tersebut dibatasi penggunaannya oleh persyaratan pemilik dana.

b. Penyaluran Dana

Sumber dana yang diperoleh oleh koperasi syariah harus disalurkan kepada anggota maupun calon anggota yang membutuhkan dana. Sifat dari penyaluran dana ini komersil dan sebagai pengembian fungsi sosial (Buchori, 2012). Penyaluran dana yang bersifat komersil yaitu jual beli dengan akad *Murabahah*, *Salam* dan *Istishna*, bentuk kerja sama dengan akad *Mudharabah* atau *Musyarakah*, bentuk multi jasa seperti sewa dengan akad *Ijarah*, jasa lainnya dengan akad multi jasa seperti biaya pendidikan, pengalihan piutang dengan akad *Hawalah* dan sebagainya (Rahman & Ashari, 2020).

- 1) Penyaluran Dana *Mudharabah* yaitu bentuk kerjasama menggunakan akad *Mudharabah* dimana USPPS sebagai pemilik dana (*Shahibul Maal*) dengan anggota sebagai pengelola dana untuk usaha produktif dan halal (*Mudharib*). Dengan keuntungan dibagi kepada masing-masing pihak sesuai dengan kesepakatan bersama diawal dan kerugian ditanggung oleh pemilik dana saja (*Shahibul Maal*).
- 2) Penyaluran Dana *Musyarakah* yaitu bentuk kerjasama menggunakan akad *Musyarakah*, dimana dilakukan oleh kedua belah pihak atau lebih dengan masing-masing pihak memberikan modal (*Shahibul Maal*) yang besarnya sama dan bekerja dengan porsi yang sama. Hasil keuntungan dan kerugian dibagi secara proporsional berdasarkan kesepakatan diawal akad.
- 3) Produk Multi Jasa *Ijarah* yaitu secara fiqih *Ijarah* adalah akad pemindahan hak guna (manfaat). *Ijarah* merupakan akad pemindahan hak guna baik berupa barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa tanpa diikuti pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri (Buchori, 2012). Misalnya pada penyewaan tenda dan lain sebagainya.
- 4) *Ijarah Muntahiya Bittamlik* (IMBT) *Ijarah* dengan IMBT mempunyai kesamaan yaitu objek sewa barang, bedanya hanya pada diakhir sewa. *Ijarah* biasa menyewakan barang tetapi barang yang disewakan tetap menjadi milik KSPPS, Sedangkan IMBT pada akhir sewa, barang yang disewakan diberikan kepada pihak penyewa yang dinyatakan diawal akad. Misalnya pada penyewaan ruko untuk usaha dan lain sebagainya.
- 5) *Qardh* secara fiqih *qardh* atau *Iqrad* secara etimologi disebut pinjaman. Secara terminologi muamalah yaitu meminjam sesuatu yang harus dikembalikan dengan mengganti yang sama. Biasanya *qardh* ini disediakan koperasi sebagai peminjaman darurat tanpa imbalan dengan kewajiban anggota mengembalikan pokok pinjaman sekaligus atau dicicil dalam jangka

waktu tertentu. Sumber dana *qard* berasal dari dana modal USPPS atau laba yang disisihkan.

- 6) *Qardhul Hasan* sistem operasionalnya sama dengan *Qardh*, bedanya yaitu terletak pada sumber dananya. *Qardh* sumber dananya berasal dari modal USPPS atau laba yang disisihkan, sedangkan *Qardhul Hasan* sumber dananya berasal dari dana ZIS (Zakat, Infaq dan Shadaqah).
- 7) *Hawalah Bil Ujroh*, secara fiqih *Hawalah* merupakan pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya. Menurut DSN *Hawalah* merupakan pengalihan hutang dari suatu pihak ke pihak yang lain. Terdapat dua jenis *Hawalah* yaitu *Hawalah Muqayyadah* dan *Hawalah Muthlaqah*. *Hawalah Muqayyadah* merupakan *Hawalah* dimana orang yang berhutang (*muhil*) juga berpiutang dengan *muhil'alaih*. Sedangkan *Hawalah Muthlaqah* merupakan *Hawalah* dimana orang yang berhutang (*muhil*) tidak berpiutang dengan *muhil'alaih* (Buchori, 2012).
- 8) *Rahn* (Gadai), secara bahasa yaitu menahan, secara istilah yaitu menahan sesuatu barang yang disebabkan oleh transaksi muamalah yang dilakukan tidak secara tunai (Buchori, 2012). *Rahn* ini timbul dikarenakan anggota memerlukan kebutuhan mendesak dan USPPS dapat memenuhinya dengan syarat barang yang dimiliki anggota dikuasai oleh USPPS sesuai kesepakatan bersama.
- 9) Wakalah berarti *at tafwidh* artinya penyerahan, pendelegasian yaitu pelimpahan kekuasaan oleh seseorang kepada orang lain dalam hal diwakilkan (Buchori, 2012). Wakalah timbul dikarenakan pengurusan suatu hal kebutuhan anggota dimana anggota mewakilkan urusannya kepada pihak USPPS, misalnya pada pengurusan SIM dan STNK kendaraan, pembelian barang tertentu di suatu tempat dan lain sebagainya.
- 10) *Kafalah* secara bahasa artinya penjaminan, secara umum *Kafalah* merupakan penjaminan yang dilakukan USPPS kepada anggotanya guna mendapatkan fasilitas dari pihak ketiga dan anggota memberikan imbalan dalam bentuk *ujroh* (Buchori, 2012). *Kafalah* timbul dikarenakan transaksi yang dilakukan anggota kepada pihak ketiga yang membutuhkan jaminan USPPS yang anggotanya berhubungan dengannya. Misalnya apabila anggota mengajukan pembiayaan ke Bank Syariah dimana USPPS sebagai penjamin kelancaran angsuran pinjaman yang dilakukan anggotanya

Efektivitas

1. Konsep Efektivitas

Konsep mengenai efektivitas sendiri memiliki cakupan yang luas, baik efek dari dalam maupun dari luar. Efektivitas dapat memberikan dampak seberapa jauh tercapainya suatu

tujuan. Efektivitas dapat diartikan sebagai sebab dan akibat yang mengarah kepada suatu pencapaian kerja yang maksimal (Hertati, 2020). Pencapaian efektivitas dapat dilihat dari proses dan output yang memberikan hasil dari program yang menyatakan sudah sejauh mana kualitas, kuantitas dan waktu yang telah dicapai. Program atau kegiatan dapat dikatakan efektif apabila tujuan dan sasaran yang direncanakan bisa tercapai dan sesuai serta memberikan dampak dan hasil yang diinginkan (Hertati, 2020).

Menurut Mahmudi (2010) efektivitas merupakan relasi antara output dan tujuan, artinya semakin besar output berkontribusi terhadap tercapainya tujuan, maka semakin efektif program yang dijalankan (Hertati, 2020). Program yang nilai efektif itu apabila hasil yang dicapai dapat memenuhi tujuan yang diharapkan.

2. Ukuran Efektivitas

M. Maburi Faozi dan Awalia Jehan S. (2020) menyatakan tolak ukur suatu program yang dikatakan efektif adalah sebagai berikut:

- a. Kegunaan, yaitu program yang dijalankan agar berguna bagi manajemen dalam melaksanakan fungsi-fungsinya dan bersifat fleksibel, berhubungan, stabil dan juga sederhana.
- b. Ketepatan dan Objektivitas, yaitu melakukan evaluasi terkait rencana yang telah dibuat untuk mengetahui apakah rencana tersebut sudah jelas, nyata dan akurat.
- c. Ruang lingkup, yaitu memperhatikan program yang akan dilaksanakan dari segi prinsip-prinsip, kelengkapan, konsistensi dan kesesuaian dengan panduan.
- d. Efektivitas Biaya, yaitu program yang akan dijalankan ini dapat memberikan keuntungan dengan kemudahan dalam hal waktu, usaha dan biaya.
- e. Akuntabilitas, yaitu ada dua aspek akuntabilitas, pertama tanggung jawab atas pelaksanaan, kedua tanggung jawab atas implementasinya.
- f. Ketepatan Waktu, yaitu rencana yang telah dibuat akan selesai sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.

Efektivitas juga dapat digunakan untuk menilai kinerja seseorang, dilihat dari penggunaan sistem layanan digital, maka efektivitas berfokus pada peran sistem layanan digital dalam memenuhi kebutuhan pengguna, yaitu sistem layanan digital yang dihasilkan memiliki kemampuan implementasi dan kapasitas penyajian informasi sesuai yang diharapkan oleh pengguna sistem layanan digital (Putu, dkk., 2014).

Efisiensi

1. Konsep Efisiensi

Efisiensi merupakan perbandingan antara masukan (input) dan hasil antara keuntungan dengan sumber-sumber yang dipergunakan (output) (Putu, dkk., 2014). Efisiensi dapat diartikan ukuran baik atau buruknya penggunaan sumber daya dalam mencapai tujuan (Rusydia & Hasib, 2020). Suatu program dikatakan efisien apabila program tersebut terlaksana sesuai dengan rencana yang telah dibuat. Efisiensi merupakan perbandingan antara suatu hasil dengan usahanya, perbandingan dapat dilihat bahwa suatu program dikatakan efisien jika suatu usaha tersebut memberikan hasil maksimum dan suatu program dikatakan efisien apabila suatu hasil dapat tercapai dengan usaha yang minimum.

2. Ukuran Efisiensi

Menurut penelitian Lee dan Kim (1992) menyatakan bahwa faktor efisiensi pada sebuah sistem aplikasi tergantung pada kemampuan pemakai, penerima sistem oleh pemakai dan kegunaan sistem itu sendiri (Putu, dkk., 2014). Kontribusi pemakai dalam perencanaan sistem merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi adanya kepuasan pemakai, yaitu salah satu indikator keberhasilan pengembangan sistem aplikasi tersebut (Putu, dkk., 2014).

Simpulan

Optimasi produk yang dilakukan USPPS BMT Mawaddah di era digital yaitu menyediakan sistem layanan digital dengan menciptakan aplikasi yang menunjang kemudahan dalam bertransaksi dengan berbagai manfaat yang dapat dirasakan oleh anggota sehingga anggota tidak perlu datang dan mengantri di kantor. Aplikasi tersebut yaitu Mawaddah Dompot Digital atau biasa dikenal dengan Mobile Anggota BMT Mawaddah, kemudian Agen Dahsyat dan Dana Baik. Ketiga aplikasi itu sudah mengcover semua produk-produk yang ditawarkan oleh USPPS BMT Maawaddah dengan fitur-fitur yang menarik dan mudah dipahami sehingga anggota dapat menggunakan dengan nyaman. Anggota dapat transfer antar anggota atau bank umum, pembayaran, pembelian pulsa pra-bayar, token listrik, pengisian saldo dompet digital dan masih banyak lainnya yang ditawarkan dalam aplikasi tersebut. Fitur menarik lainnya yaitu terdapat QR Code yaitu usaha yang bermitra dengan melakukan transaksi di tempat usaha yang bermitra dengan USPPS BMT Mawaddah.

Penggunaan aplikasi ini memberikan efek baik terhadap pihak USPPS BMT Mawaddah maupun anggota. Aplikasi BMT Mawaddah Dompot Digital ini dinilai sangat efektif karena kegunaan aplikasi ini dalam membantu anggota dalam bertransaksi sangat baik, seperti informasi saldo yang transparan, transfer antar anggota atau bank umum, pembayaran dan lain sebagainya. Sasaran pengguna aplikasi juga jelas yaitu seluruh anggota mempunyai aplikasi ini khususnya bagi muda mudi dan umumnya untuk anggota. Tanggung jawab perencanaan dan implementasinya terbukti, hal ini didukung dari awal perencanaan pembuatan aplikasi berjalan dengan baik kemudian

ketika anggota mengalami kendala pada saat transaksi, pihak USPPS BMT Mawaddah dengan baik dan cepat merespon dan memperbaikinya. Ketepatan waktu sesuai dengan rencana yaitu aplikasi ini diciptakan. Efektivitas biaya yang dikeluarkan memang tidak sedikit, tetapi manfaat aplikasi ini sesuai dengan kebutuhan masyarakat di era digital. Selain keefektifitasan, aplikasi ini sangat efisien karena usaha yang dilakukan oleh USPPS BMT Mawaddah dalam menciptakan aplikasi ini membuahkan hasil yang membuat anggota lebih efektif dalam menggunakan produk-produk melalui aplikasi yang dimiliki USPPS BMT Koim Mawaddah.

Daftar Pustaka

- Abu Bakar, B. 2013. Terjemahan Tafsir Jalalain Berikut Asbabun Nuzul Jilid 2 (2nd ed.). Bandung: Penerbit Sinar Baru Algensindo.
- Amalia, I. R. 2019. Optimalisasi Produk Bank Syariah Dalam Menghadapi Digital Banking (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri Kota Palopo). Institut Agama Islam Negeri Palopo.
- Buchori, N. S. 2012. Koperasi Syariah Teori & Praktik (D. Riswandi (Ed.); 1st ed.). Tangerang Selatan: PAM Press.
- Calam, A., Sari, D. P., & Aryanto, D. (2021). Upaya Meningkatkan Partisipasi Dan Minat Masyarakat Terhadap Koperasi Syariah BMT At-Tiin. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 1(6), 303–313. <https://doi.org/10.52436/1.jpmi.62>
- Devianto, Y., & Dwiasnati, S. (2020). Kerangka Kerja Sistem Kecerdasan Buatan dalam Meningkatkan Kompetensi Sumber Daya Manusia Indonesia. *Jurnal Telekomunikasi Dan Komputer*, 10(1). <https://doi.org/10.22441/incomtech.v10i1.7460>
- Devita, R. N., & Wibawa, A. P. (2020). Teknik-teknik Optimasi Knapsack Problem. *Sains, Aplikasi, Komputasi Dan Teknologi Informasi*, 2(1). <https://doi.org/10.30872/jsakti.v2i1.3299>
- Effendi, R. 2015. Kerangka Teoritis. *Kajian Literatur Dan Teori Sosial Dalam Penelitian*, 2.
- Hertati, D. 2020. Efektivitas Pelayanan Surat Izin Usaha Perdagangan Melalui Surabaya Single Windows Di Unit Pelayanan Terpadu Satu Atap Surabaya Pusat Kota Surabaya. *January 2019*, 1–121.
- Indrasari, M. 2019. Pemasaran & Kepuasan Pelanggan. In Unitomo Press (Pertama, Vol. 7, Issue 1). Unitomo Press. http://repository.unitomo.ac.id/2773/1/PEMASARAN_DAN_KEPUASAN_PELANGGAN.pdf
- Rahman, F, Sudarmiati, Hermawan, A. (2023). Marketing Digitalization In Micro, Small, And Medium Enterprises (MSMES) of Pamekasan Regency In Post-Pandemic. *Indonesian Interdisciplinary Journal of Sharia Economics (IJJSE)*, 6(1), 154–167. <https://doi.org/https://doi.org/10.31538/ijjse.v6i1.1916>
- Rahman, Fadali, et al. (2021). *Transformasi Bisnis Digital*. 1–150.

Rahman, Fadali, & Ashari, Azis. (2020). Pengaruh pengetahuan akad mudharabah terhadap keputusan anggota untuk menabung di bmt mawaddah cabang pakong pamekasan. *Investi; Jurnal Ekonomi Dan Perbankan*, 02(02), 87–97. Retrieved from <http://ejournal.alkhairat.ac.id/index.php/INVESTI> // Volume. 02 No. 02, Desember 2020