Jurnal Bisnis Kreatif dan Inovatif (JUBIKIN)
Vol.1, No.1 Maret 2024
e-ISSN: XXXX-XXXX; p-ISSN: XXXX-XXXX, Hal 48-61

Peran Strategis Koperasi Simpan Pinjam Sube Huter Nita dalam Mendorong Pertumbuhan Ekonomi UMKM: Suatu Kajian Kasus

Liam Alexander

Akbar Rizki Pratama

Abstract. *The Sube Huter Nita Savings and Loans Cooperative (KSP) has a strategic role in encouraging the economic growth of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs). This study aims to explore and analyze the contributions and strategies implemented by KSP Sube Huter Nita in supporting the growth of MSMEs. The research method used is a qualitative approach through in-depth interviews, observation and documentation analysis. The research results show that KSP Sube Huter Nita has played an important role in providing financial access to MSMEs, including providing loans at competitive interest rates. Apart from that, cooperatives also provide training and assistance to MSME players to increase their capacity and competitiveness. In this way, KSP Sube Huter Nita effectively contributes to increasing the economic growth of MSMEs in its region.*

Keywords: *Savings and Loans Cooperative, Sube Huter Nita, Economic Growth.*

Abstract. Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Sube Huter Nita memiliki peran strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Kajian ini bertujuan untuk menggali dan menganalisis kontribusi serta strategi yang diterapkan oleh KSP Sube Huter Nita dalam mendukung pertumbuhan UMKM. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif melalui wawancara mendalam, observasi, dan analisis dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa KSP Sube Huter Nita telah berperan sebagai pilar penting dalam memberikan akses keuangan kepada UMKM, termasuk pemberian pinjaman dengan suku bunga yang kompetitif. Selain itu, koperasi juga memberikan pelatihan dan pendampingan kepada para pelaku UMKM untuk meningkatkan kapasitas dan daya saing mereka. Dengan demikian, KSP Sube Huter Nita secara efektif berkontribusi pada peningkatan pertumbuhan ekonomi UMKM di wilayahnya.

Keywords: Koperasi Simpan Pinjam, Sube Huter Nita, Pertumbuhan Ekonomi.

PENDAHULUAN

Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Sube Huter Nita merupakan entitas ekonomi yang memiliki peran strategis dalam mengakselerasi pertumbuhan sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Dalam konteks perekonomian global yang dinamis, UMKM diakui sebagai pilar utama yang memberikan kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi suatu negara. Oleh karena itu, penelitian ini akan mendalam mengenai peran strategis yang dimainkan oleh KSP Sube Huter Nita dalam mendorong pertumbuhan ekonomi UMKM, melalui kajian kasus yang holistik dan mendalam.

Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Sube Huter Nita sebagai lembaga keuangan inklusif memiliki misi untuk memberdayakan UMKM, baik melalui akses permodalan yang terjangkau maupun pendampingan dalam pengelolaan bisnis. Melalui pendekatan ini, KSP Sube Huter Nita tidak hanya berperan sebagai penyedia layanan keuangan, tetapi juga sebagai mitra strategis yang turut berkontribusi dalam pengembangan dan peningkatan daya saing UMKM di tingkat lokal maupun regional.

Dalam konteks globalisasi dan digitalisasi, KSP Sube Huter Nita juga diharapkan dapat menghadirkan inovasi dalam layanan keuangan bagi UMKM. Pemanfaatan teknologi

informasi dan komunikasi akan menjadi fokus penting dalam memperluas jangkauan, meningkatkan efisiensi operasional, dan mempercepat akses permodalan bagi UMKM yang menjadi fokus perhatian koperasi ini.

Penelitian ini akan mencakup analisis mendalam terkait kebijakan, strategi, dan implementasi KSP Sube Huter Nita dalam memberikan dukungan kepada UMKM. Melalui pendekatan kajian kasus, penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang komprehensif tentang kontribusi koperasi simpan pinjam ini dalam mendorong pertumbuhan ekonomi UMKM serta menjawab sejauh mana strategi yang diterapkan dapat menjadi model bagi koperasi serupa dalam mendukung sektor UMKM.

TINJAUAN PUSTAKA

Grand Teori

Stewardship Theory

Teori *Stewardship* mempunyai akar psikologi dan sosiologi yang didesain untuk menjelaskan situasi di mana manajer sebagai steward dan bertindak sesuai kepentingan pemilik (Donaldson & Davis, 1989, 1991).

Dalam teori *stewardship* manajer akan berperilaku sesuai kepentingan bersama. Ketika kepentingan steward dan pemilik tidak sama, steward akan berusaha bekerja sama dari pada menentangnya, karena steward merasa kepentingan bersama dan berperilaku sesuai dengan perilaku pemilik merupakan pertimbangan yang rasional karena steward lebih melihat pada usaha untuk mencapai tujuan organisasi. Teori *stewardship* mengasumsikan hubungan yang kiat antara kesuksesan organisasi dengan kepuasan pemilik. Steward akan melindungi dan memaksimalkan kekayaan organisasi dengan kinerja perusahaan, sehingga dengan demikian fungsi utilitas akan maksimal. Asumsi penting dari *stewardship* adalah manajer meluruskan tujuan sesuai dengan tujuan pemilik. Namun demikian tidak berarti steward tidak mempunyai kebutuhan hidup.

Koperasi

Koperasi berasal dari perkataan *co* dan *operation*, yang mengandung arti kerja sama untuk mencapai tujuan. Koperasi adalah suatu perkumpulan yang beranggotakan orang-orang atau badan-badan, yang memberikan kebebasan masuk dan keluar sebagai anggota, dengan bekerja sama secara kekeluargaan menjalankan usaha, untuk mempertinggi kesejahteraan jasmaniah para anggotanya.

Tujuan Koperasi

Berdasarkan UU koperasi No 25 Tahun 1992 pasal 3, tujuan koperasi secara umum adalah memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil dan makmur berlandaskan Pancasila dan Undang-undang Dasar 1945.

Jenis-Jenis Koperasi

Menurut PSAK No. 27 tahun 2007, koperasi dapat dikelompokkan ke dalam beberapa jenis koperasi, yaitu:

1. Koperasi Simpan Pinjam

   Koperasi kredit atau koperasi simpan pinjam adalah koperasi yang bergerak dalam bidang pemupukan simpanan dana dari para anggotanya, untuk kemudian dipinjamkan kembali kepada para anggota yang memerlukan bantuan dana.
2. Koperasi Konsumen

   Koperasi konsumen adalah koperasi yang anggotanya terdiri dari para konsumen akhir atau pemakai barang atau jasa.
3. Koperasi Pemasaran

   Koperasi pemasaran adalah koperasi yang anggotanya terdiri dari para produsen atau pemilik barang atau penyedia jasa.
4. Koperasi Produsen

   Koperasi produsen adalah koperasi yang para anggotanya tidak memiliki badan usaha sendiri tetapi bekerja dalam wadah koperasi untuk menghasilkan dan memasarkan barang atau jasa.

Prinsip Prinsip Koperasi

Undang-undang no. 17 tahun 2012 bab 3 pasal 6 ayat 1, koperasi melaksanakan prinsip koperasi yang meliputi:

1. Keanggotaan Koperasi bersifat sukarela dan terbuka.
2. Pengawasan oleh Anggota diselenggarakan secara demokratis.
3. Anggota berpartisipasi aktif dalam kegiatan ekonomi Koperasi.
4. Koperasi merupakan badan usaha swadaya yang otonom, dan independen.
5. Koperasi menyelenggarakan pendidikan dan pelatihan bagi anggota, Pengawas, Pengurus, dan karyawannya, serta memberikan informasi kepada masyarakat tentang jati diri, kegiatan, dan kemanfaatan Koperasi.

6. Koperasi melayani anggotanya secara prima dan memperkuat Gerakan Koperasi, dengan bekerja sama melalui jaringan kegiatan pada tingkat lokal, nasional, regional, dan internasional.
7. Koperasi bekerja untuk pembangunan berkelanjutan bagi lingkungan dan masyarakatnya melalui kebijakan yang disepakati oleh Anggota

Koperasi Simpan Pinjam

Menurut Widiyanti & Sunindhia (2016) mengemukakan bahwa koperasi simpan pinjam yaitu suatu usaha yang bergerak dalam bidang pengumpulan modal dengan cara tabungan dan pinjaman dari anggotanya. Tujuan pengumpulan dana tersebut yaitu untuk memudahkan para anggotanya agar mendapatkan modal usaha yang pruduktif dan menambah kesejahteraan.

Fungsi Koperasi Simpan Pinjam

Pandji dan Sudantoko (2012:45) menjelaskan fungsi Koperasi Simpan Pinjam (KSP) antara lain sebagai berikut:

1. Alat untuk membangun dan mengembangkan potensi dan kemampuan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosialnya.
2. Alat untuk mempertinggi kualitas kehidupan manusia dan masyarakat.
3. Alat untuk memperkokoh perekonomian rakyat sebagai dasar kekuatan dan ketahanan perekonomian nasional.
4. Alat untuk mengwujudkan dan mengembangkan perekonomian nasional yang merupakan usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi.

Modal

Menurut Smith dalam Sattar (2017:206) mengartikan modal sebagai bagian dari nilai kekayaan yang dapat mendatangkan penghasilan. Dalam perkembangannya, pengertian modal mengarah kepada sifat non fisik, dalam arti ditekankan kepada, daya beli atau kekuasaan memakai atau menggunakan yang terkandung dalam barang modal.

Usaha Mikro Kecil Dan Menengah

Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah adalah:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Karakteristik Usaha Mikro Kecil Dan Menengah

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 tentang UMKM, berdasarkan nilai kekayaan atau aset yang dimiliki serta hasil penjualan atau omset, UMKM terdiri dari beberapa jenis, yaitu:

1. Usaha Mikro
   a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
   b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
2. Usaha Kecil
   a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
   b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
3. Usaha Menengah
   a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
   b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Klasifikasi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah

Menurut Tambunan (2013), UMKM dapat diklasifikasikan menjadi 4 (empat) kelompok yaitu:

1. *Livelihood Activities*, merupakan UMKM yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal. Contohnya adalah pedagang kaki lima.
2. *Micro Enterprise*, merupakan UMKM yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
3. *Small Dynamic Enterprise*, merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan sub kontrak dan ekspor.
4. *Fast Moving Enterprise*, merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi Usaha Besar (UB)..

Pemasaran

Menurut Kotler dan Armstrong (2019: 6), pemasaran adalah "proses dimana bisnis menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan yang kuat dengan mereka untuk menangkap nilai dari mereka. Produk akan mudah dijual jika pemasar memahami kebutuhan pelanggan, mengembangkan produk yang memberikan nilai superior kepada pelanggan, menetapkan harga, mendistribusikan, dan mempromosikan produk tersebut secara efektif".

Strategi Pemasaran

Menurut Palmatier dan Shrihari Strategi pemasaran adalah sesuatu yang terdiri dari keputusan dan tindakan yang difokuskan pada membangun keunggulan diferensial yang berkelanjutan, relatif terhadap pesaing, di benak pelanggan, untuk menciptakan nilai bagi pemangku kepentingan.

Menurut Tjiptonon Strategi marketing atau strategi pemasaran merupakan sebuah alat yang mendasar dan fundamental yang didesain untuk mencapai tujuan dari perusahaan dengan cara mengembangkan daya saing yang unggul dan berkesinambungan. Hal tersebut dimaksudkan untuk bisa memberikan pelayanan terbaik bagi sasaran target dari usaha tersebut.

Indikator Strategi Pemasaran

Indikator Strategi Pemasaran Corey dalam Tjiptono dan Chandra (2012:67), indikator strategi pemasaran terdiri atas lima yang saling berkait, kelima indikator tersebut adalah:

1. Pemilihan pasar, yaitu memilih pasar yang akan dilayani. Pemilihan pasar dimulai dengan melakukan segmentasi pasar dan kemudian memilih pasar sasaran yang paling memungkinkan untuk dilayani oleh perusahaan.

2. Perencanaan produk, meliputi produk spesifik yang dijual, pembentukan lini produk, dan desain penawaran individual pada masing-masing lini. Produk itu sendiri menawarkan manfaat total yang dapat diperoleh pelanggan dengan melakukan pembelian. Manfaat tersebut meliputi produk itu sendiri, nama merek produk, ketersediaan produk, jaminan atau garansi, jasa reparasi, dan bantuan teknis yang disediakan penjual, serta hubungan personal yang mungkin terbentuk di antara pembeli dan penjual.
3. Penetapan harga, yaitu menentukan harga yang dapat mencerminkan nilai kuantitatif dari produk kepada pelanggan.
4. Sistem distribusi, yaitu saluran wholesale dan retail yang dilalui produk hingga mencapai konsumen akhir yang membeli dan menggunakannya.
5. Komuniksi pemasaran (promosi), yang meliputi periklanan, *personal selling*, dan *public relation*.

Pengelolaan Keuangan

Manajemen keuangan menurut para ahli dalam Irfani (2020:11) manajemen keuangan dapat didefinisikan sebagai aktivitas pengelolaan keuangan perusahaan yang berbubungan dengan upaya mencari dan menggunakan dana secara efisien dan efektif untuk mewujudkan tujuan perusahaan.

Fungsi Pengelolaan Keuangan

Nurdiansyah dan Rahman (2019:74) menyatakan fungsi-fungsi pengelolaan keuangan (manajemen keuangan) tersebut, adalah :

1. Perencanaan Keuangan dan Anggaran (*Budgeting*)

   Segala kegiatan perusahaan yang berkaitan dengan penggunaananggaran dana perusahaan yang digunakan unttuk segala aktivitas dan kepentingan perusahaan. Dengan perencanaan dan pertimbangan yang matang menaksimalkan keuntungan dan meminimalisasi anggaran yang sia-sia tanpa hasil.
2. Pengendalian (*Controling*)

   Berhubungan dengan tindak pengavwasan dalam segala aktivitas dalam manajemen keuangan, baik dalam penyalurannya maupun pada pembukuannya yang untuk selanjornya dilakukan evaluasi keuangan yang bisa dijadikan acuan untuk melaksanakan kegiatan perusahaan selanjurnya.
3. Pemeriksaan (*Auditing*)

   Segala pemeriksaan internal yang dilakukan demi segala bentuk kegiatan yang berhubungan dengan manajemen keuangan memang telah sesuai dengan kaidah standar akuntansi dan tidak terjadi penyimpangan.

4. Pelaporan (*Reporting*)

   Dengan adanya manajemen keuangan, maka setiap tahunnya akan ada pelaporan keuangan yang berguna untuk menganalisis rasio laporan laba dan rugi perusahaan.

METODE PENELITIAN

Rancangan Penelitian

Sebagaimana yang dikemukakan Moleong (2016:157) menyebutkan bahwa penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian, misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa.

Tempat dan Waktu Penelitian

Peneliti melakukan penelitiann pada koperasi simpan pinjam Sube Huter Nita kecamatan Nita kabupaten Sikka. Peneliti melakukan penelitiann pada tanggal 05 Juni 2023 sampai tanggal 16 Juni 2023.

Jenis dan Sumber Data

Jenis Data

Penelitian yang digunakan yaitu kualitatif dengan suatu penjabaran deskriptif yaitu suatu penelitian yang bertujuan untuk memperoleh gambaran agar mampu memahami dan menjelaskan bagaimana peran koperasi simpan pinjam dalam mendukung permodalan bagi usaha mikro kecil dan menengah. Metode Kualitatif sebagai suatu prosedur penelitian yang bisa menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata, tulisan, maupun lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati

Sumber Data

1. Data Primer

   Menurut Sugiyono (2018:67) menjelaskan bahwa data primer ialah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung di lapangan oleh orang yang melakukan penelitian atau yang bersangkutan yang memerlukannya. Data primer didapat dari sumber informan yaitu individu atau perseorangan seperti hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti. Informan pada penelitian ini adalah sekretaris dan pelaku UMKM

2. Data Sekunder

   Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber-sumber yang telah ada (Sugiyono, 2018:68). Data ini digunakan untuk mendukung informasi primer yang telah diperoleh yaitu dari bahan pustaka, literatur, penelitian terdahulu, buku, dan lain sebagainya.

Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

   Observasi adalah Suatu kegiatan mendapatkan informasi yang diperlukan untuk menyajikan gambaran suatu peristiwa atau kejadian untuk menjawab pertanyaan penelitian, untuk membantu mengerti perilaku manusia untuk evaluasi yaitu melakukan umpan balik terhadap pengukuran tersebut. Hasil observasi berupa aktifitas, kejadian, peristiwa, objek, kondisi atau suasana tertentu (Surjaweni, 2019:32)

2. Wawancara

   Menurut Surjaweni (2019:31) Wawancara adalah proses memperoleh penjelasan dengan menggunakan cara tanya jawab biasa sambil bertatap muka ataupun tanpa tatap muka yaitu melalui media telekomunikasi antara pewawancara dengan orang yang diwawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman. Pada hakikatnya wawancara merupakan kegiatan untuk memperoleh informasi secara mendalam tentang sebuah isu atau tema yang diangkat dalam penelitian atau merupakan proses pembuktian terhadap informasi atau keterangan yang diperoleh lewat teknik sebelumnya.

3. Dokumentasi

   Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa dalam bentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang. Studi dokumen ini merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif. Hasil penelitian juga akan semakin kredibel apabila didukung oleh foto-foto atau karya tulis akademik dan seni yang telah ada (Sugiyono, 2019:476).

Teknik Analisis Data

Analisa Data di artikan sebaga upaya untuk mengolah data menjadi informasi, sehingga karaktersitik atau sifat-sifat data tersebut dapat dengan mudah dipahami dan bermanfaat untuk menjawab masalah-masalah yang berkaitan dengan kegiatan penelitian. Untuk menganalisa data yang diperoleh dari hasil penelitian, peneliti menggunakan analisa deskriptif kualitatif, yaitu analisis yang hasilnya dalam bentuk uraian deskriptif bukan dalam bentuk angka.

Menurut Miles dan Huberman (1984) dalam Sugiyono (2019:247:-252) analisis data kualitatif terdiri dari tiga aktivitas, yaitu :

1. *Data Reduction* (Reduksi Data)
2. *Data Display* (Penyajian Data)
3. *Conclusion Drawing/verification*

Pengecekan Validitas Data

Data-data yang telah dikumpulkan oleh penulis akan melalui proses pengujian keabsahan data tersebut, peneliti menggunakan beberapa teknik dalam menguji keabsahan data-data tersebut, yaitu :

1. Pengamatan yang tekun
2. Triangulasi

Tahap-Tahap Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dengan melalui beberapa tahap, di mana tahapan tersebut menurut Lexy J. M. (2018:329) Terdapat tiga tahapan yaitu:

1. Tahap Pra-Penelitian. Tahap ini merupakan tahap awal yang dilakukan peneliti dengan pertimbangan etika penelitian lapangan melalui tahap pembuatan rancangan rancangan usulan penelitian hingga menyiapkan perlengkapan penelitian. Dalam tahap ini peneliti diharapkan mampu memahami latar belakang penelitian dengan persiapan-persiapan diri yang mantap untuk masuk dalam lapangan penelitian. Adapun tahapan- tahapan penelitian ini meliputi :
   a. Menentukan fokus penelitian
   b. Menentukan lapangan penelitian
   c. Mengurus perizinan
2. Tahap Pekerjaan Lapangan

   Untuk tahapan kegiatan pekerjaan lapangan penelitian ini meliputi :
   a. Memahami latar belakang penelitian dan mempersiapkan diri
   b. Memasuki lapangan
   c. Mengumpulkan data atau informassi yang terkait dengan fokus penelitian
   d. Memecahkan data yang telah terkumpul.
3. Tahap Analisis Data

   Tahap Analisa Data meliputi :
   a. Reduksi Data
   b. Penyajian Data
   c. Pengambilan Kesimpulan
4. Tahap Penulisan Hasil Laporan Penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Peranan Koperasi Simpan Pinjam Kopdit Sube Huter Sebagai Sarana Penyedia Dana Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Kecamatan Nita.

Berdasarkan hasil penelitian peranan KSP Kopdit Sube Huter sebagai sarana penyedia dana adalah sebagai lembaga keuangan yang memberikan bantuan permodalan bagi usaha mikro kecil dan menengah dengan memberikan produk pinjaman Mikro Mingguan. Produk Pinjaman mikro mingguan memberikan kebutuhan modal dengan kemudahan persyaratan bagi pelaku usaha mikro kecil dan menengah. Peranan KSP Kopdit Sube Huter sebagai sarana penyedia dana sangat berpotensi bagi pelaku usaha mikro kecil dan menengah yang mengalami berbagai kesulitan terutama kebutuhan akan modal. Jumlah kebutuhan modal sebagai sumber dana untuk memenuhi kebutuhan sangat bervariasi. KSP Kopdit Sube Huter sebagai sumber alternatif penyedia dana dengan kemudahan akses yang diberikan menjadi daya tarik bagi usaha bagi pelaku usaha mikro kecil dan menengah untuk mendapatkan sumber pembiayaan. Dengan mendapat pembiayaan dari koperasi perkembangan usaha mikro kecil dan menengah semakin membaik.

Menurut Sitorus (2015) Koperasi Simpan Pinjam berperan sebagai sarana penyedia dana untuk memenuhi kebutuhan modal usaha anggota yang sulit didapatkan dari Bank. Koperasi dapat berperan sebagai Sarana penyedia dana sebagai lembaga yang memiliki sumber daya keuangan yang dapat memberikan pinjaman modal bagi usaha mikro kecil dan menengah untuk mengembangkan usahanya dengan persyaratan yang mudah, berbeda dengan Bank yang memberlakukan banyak syarat dan terkadang lebih sulit dalam pengurusan pengajuan pinjaman dana, seperti data legalitas usaha dan jaminan. Sedangkan untuk memperoleh dana pinjaman modal dari koperasi bisa tanpa bermacam-macam syarat yang menyusahkan. Dalam memberikan modal, bank juga melihat faktor besar kecilnya usaha yang dijalankan, apakah nantinya layak untuk mendapat pinjaman atau tidak, Bank memiliki banyak kriteria yang harus terpenuhi.

Peranan Koperasi Simpan Pinjam Kopdit Sube Huter sebagai fasilitator pemasaran bagi usaha mikro kecil dan menengah di Kecamatan Nita.

Berdasarkan hasil penelitian KSP Kopdit Sube Huter untuk saat ini belum melakukan kegitan pemasaran karena pihak koperasi baru melakukan kegiatan pemberian modal bagi usaha mikro kecil dan menengah. Pelaku usaha mikro kecil dan menengah melakukan pemasaran secara mandiri seperti melakukan penjualan di pasar dan membuka tempat usaha.

Menurut Aminudin (2017) koperasi simpan pinjam dapat membantu anggotanya dalam memasarkan produk atau jasa dengan cara mengorganisir dan menyatukan produk-produk yang dihasilkan oleh anggota koperasi sehingga dapat memperluas pasar dan meningkatkan

pendapat anggota. Peranan koperasi simpan pinjam sebagai fasilitator pemasaran merupakan suatu lembaga pendanaan mendampingi dan membantu pelaku usaha mikro kecil dan menangah memperluas pasar dan pemasaran produknya. Dimana terdapat aspek pemasaran yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti mempromosikan hasil usaha pelaku usaha mikro kecil dan menengah agar bisa diketahui banyak orang, serta meningkatkan daya saing produk. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahtraan pelaku usaha mikro kecil dan menengah.

Peranan Koperasi Simpan Pinjam Kopdit Sube Huter sebagai fasilitator keuangan bagi usaha mikro kecil dan menengah di Kecamatan Nita.

Berdasarkan hasil penelitian peranan KSP Kopdit Sube Huter sebagai fasilitator keuangan yaitu memberikan produk pinjaman Mikro Mingguan dengan tingkat bunga yang rendah yaitu 0.95 persen di bandingkan dengan produk pinjaman reguler lainnya. Dengan tingkat bunga yang rendah pelaku usaha mikro kecil dan menengah merasa sangat terbantu sehingga usaha mereka lebih berkembang.

Menurut Rahma (2019) koperasi simpan pinjam dapat berperan sebagai pengelola keuangan bagi anggotanya dengan menyediakan layanan simpanan dan pinjaman yang mudah diakses. Sebagai fasilitator keuangan koperasi simpan pinjam memiliki peranan yang sangat penting dalam membantu memenuhi kebutuhan keuangan anggota. Koperasi dapat memberikan bantuan pembiayaan usaha, tabungan dan produk keuangan lainnya dengan persyaratan yang lebih mudah dan bunga yang lebih rendah dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya. Dalam hal pengelolaan keuangan koperasi simpan pinjam berperan sebagai fasilitator keuangan. Bentuk fasilitas ini dengan memberikan tingkat bunga yang rendah. Tingkat bunga yang rendah dapat membantu pelaku usaha mikro kecil dan menengah dalam hal pengembalian pinjaman.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dengan tentang Peranan Koperasi Simpan Pinjam Kopdit Sube Huter dalam Mendukung Permodalan Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Kecamatan Nita maka dapat ditarik kesimpulan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Peranan Koperasi Simpan Pinjam Kopdit Sube Huter dalam Mendukung Permodalan Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Kecamatan Nita sebagai sarana penyedia dana merupakan suata lembaga pendanaan dengan tugas dan fungsi sebagai penyedia

modal bagi pelaku usaha mikro kecil dan menengah dengan tujuan meningkatkan kesejahteraan.

2. Peranan Koperasi Simpan Pinjam Kopdit Sube Huter dalam Mendukung Permodalan Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Kecamatan Nita sebagai fasilitator pemasaran belum dilakukan oleh pihak KSP Kopdit Sube Huter.
3. Peranan Koperasi Simpan Pinjam Kopdit Sube Huter dalam Mendukung Permodalan Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Kecamatan Nita sebagai fasilitator keuangan merupakan pengelola keuangan bagi anggotanya dengan menyediakan layanan simpanan dan pinjaman yang mudah diakses dan memberikan tingkat bunga yang rendah bagi pelaku usaha mikro kecil dan menengah.

Saran

1. Bagi KSP Kopdit Sube Huter agar dapat membantu pelaku usaha mikro kecil dan menengah dalam hal pemasaran produk. Dengan membantu memasarkan produk diharapkan bisa meningkatkan pendapatan pelaku usaha mikro kecil dan menengah dan meningkatkan kesejahteraan seperti peningkatan pendapatan.
2. Bagi KSP Kopdit Sube Huter dalam memberikan bantuan modal bagi pelaku usaha mikro kecil dan menengah agar melihat tingkat pendidikan dan usia sehingga dapat memberikan pengembalian pinjaman yang baik.
3. Bagi pelaku usaha mikro kecil dan menengah diharapkan dapat memanfaatkan fasilitas-fasilitas yang di berikan oleh pihak KSP Kopdit Sube Huter guna meningkatkan usahanya agar dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari
4. Bagi penelitian selanjutnya diharapkan menggunakan referensi-referensi lainnya untuk mengetahui peranan Koperasi Simpan Pinjam Kopdit Sube Huter dalam Mendukung Permodalan Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Kecamatan Nita yang dapat digunakan untuk menjelaskan sebagai lembaga pendanaan

DAFTAR PUSTAKA

Fadliansyah, Marwiyati, & Adi, A. R. (2022). “Peran Koperasi Simpan Pinjam dalam Upaya Pengembangan UMKM di Kabupaten Aceh Barat (Studi Kasus pada Koperasi Simpan Pinjam Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Mandiri Jaya Meulaboh). *Jurnal Ilmiah Basis Ekonomi dan Bisnis*, *1*(1), 72–90.

Fatimah dan Darna. (2011). Peranan Koperasi Dalam Mendukung Permodalan Usaha Kecil Dan Mikro (UKM). *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, *10*(2), 127–138.

Miles dan Huberman. (1984). *Analisis Data Kualitatif*. Universitas Indonesia.

Pengembangan Ekonomi, *4*(2), 85. https://doi.org/10.31314/jppe.v4i2.1394

Moleong, L. J. (2019). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT. Remaja Rosdakarya.

PSAK No. 27 tahun 2007. *penegelompokan koperasi.*

Raharjo, E. (1907). *(Agency Theory Vs Stewardship Theory in the Accounting Perspective)*.

Rudianto. 2015. *Akuntansi koperasi*.EdisiKedua. Jakarta : Erlangga.

Siregar, R., & Marliyah, M. (2022). Efektivitas Peran Koperasi dalam Pengembangan Usaha Kecil di Kota Medan. *Jurnal Multidisiplin Dehasen (MUDE)*, *1*(2), 55–60. https://doi.org/10.37676/mude.v1i2.2143

Sudarsono dan Edilus.2017. *Koperasi Dalam Teori dan Praktek*.Jakarta: PT Rineka Cipta.