**PEMBERDAYAAN PEREMPUAN KORBAN GEMPA BUMI MELALUI PROGAM KREDIT MIKRO KOPERASI SYARI’AH GEMI DI DUSUN MIRI SEWON BANTUL**

**Beni Hanifah Pinesti**

*Pendamping PKH Dinas Sosial Magelang Jawa Tengah*

*Email: benihanifah292@gmail.com*

**Abstract**

Penelitian tentang Pemberdayaan Pengusaha Kecil Korban Gempa Bumi Yogyakarta Tahun 2006 Melalui Kredit Mikro Berbasis Kelompok Perempuan ini adalah program pemberdayaan yang dilakukan Koperasi Syariah GEMI kepada para pengusaha kecil korban gempa bumi Yogyakarta tahun 2006. Koperasi Syariah GEMI lebih banyak memberdayakan perempuan sebab fokus koperasi ini adalah kaum perempuan yang memiliki usaha kecil untuk dikembangkan. Tujuan Koperasi Syariah GEMI adalah membantu memulihkan serta meningkatkan perekonomian pengusaha kecil yang sempat terhenti akibat gempa bumi yang melanda Yogyakarta. Penelitian ini mendeskripsikan dan menganalisis pemberdayaan yang ada di Koperasi Syariah GEMI melalui simpan pinjam serta tantangan yang dihadapi Koperasi Syariah GEMI dalam melakukan pemberdayaan. Selain itu penelitian ini juga bertujuan untuk mengetahui keberhasilan pemberdayaan yang dilakukan Koperasi Syariah GEMI. Penelitian yang digunakan dalam jurnal ini adalah penelitian lapangan, pendekatan yang peneliti gunakan adalah pendekatan kualitatif. Informan dari penelitian ini adalah Ibu Suniyah Selaku Manager Koperasi Syariah GEMI, Ibu sudartini selaku Koordinator Area, Bapak Singgih selaku Koordinator Marketing, serta enam anggota rembug minggon. Objek penelitian adalah Pemberdayaan Pengusaha Kecil Korban Gempa Bumi Yogyakarta Tahun 2006 Melalui Kredit Mikro Berbasis Kelompok Perempuan. Rumusan masalah yang diajukan dalam penelitian ini, yakni bagaimana pemberdayaan yang dilakukan Koperasi Syariah GEMI, tantangan apa saja yang dihadapi Koperasi Syariah GEMI, serta keberhasilan pemberdayaan yang dilakukan Koperasi Syariah GEMI. Tujuan penelitian ini adalah Untuk mendeskripsikan pemberdayaan ekonomi pengusaha kecil yang dilakukan Koperasi Syariah GEMI pasca bencana gempa bumi Yogyakarta 2006, mendeskripsikan apa saja tantangan yang dihadapi Koperasi Syariah GEMI dalam pemberdayaan ekonomi pengusaha kecil melalui simpan pinjam di Koperasi Syariah GEMI, serta mendeskripsikan keberhasilan pemberdayaan ekonomi pengusaha kecil pasca bencana gempa yang dilakukan oleh Koperasi Syariah GEMI. Metode pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian adalah pemberdayaan yang dilakukan Koperasi Syariah GEMI menggunakan lima langkah yaitu permodalan, pelatihan usaha, pendampingan, pemasaran, serta penguatan lembaga. Tantangan koperasi berasal dari minimnya tenaga pelatih di Koperasi Syariah GEMI. Sedangakan keberhasilan diperoleh dengan melihat 3 aspek yaitu aspek kelembagaan, aspek permodalan, dan aspek pemasaran.

**Kata Kunci**: empowerment for women; equartake resilience; micro credit program; koperasi syariah Gemi.

**Pendahuluan**

Gempa bumi dengan kekuatan 6,9 Skala Richter telah melanda Yogyakarta dan sekitarnya pada 27 Mei 2006. Gempa yang terjadi akibat gesekan lempeng di dasar laut menyebabkan banyak memakan korban jiwa. Gempa bumi yang melanda Yogyakarta mengakibatkan kerusakan yang cukup parah, lebih dari 50% rumah warga hancur akibat bencana gempa tersebut. Selain itu, akibat bencana gempa tahun 2006, ekonomi masyarakat Yogyakarta mengalami penurunan yang cukup signifikan. Orang-orang kehilangan sanak saudara, harta benda, dan mata pencaharian mereka. Tidak sedikit dari mereka yang mengalami kerugian baik material maupun non material.

Dalam kondisi yang terpuruk, masyarakat mengalami kesulitan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Akibatnya, masyarakat rela bekerja apa saja demi memenuhi kebutuhan hidupnya. Bencana gempa yang terjadi di tahun 2006 mengakibatkan peningkatan kemiskinan dan merusak ekonomi masyarakat di Yogyakarta. Kemiskinan yang ada di masyarakat ternyata lebih dirasakan oleh kaum perempuan. Pasalnya, perempuan lebih memiliki rasa khawatir lebih tinggi terhadap perekonomian keluarga terutama anak-anak mereka.

Namun demikian, pemerintah dan organisasi sosial turut hadir menyelesaikan sisa-sia gempa bumi yang telah terjadi. Tidak hanya persoalan bangunan secara fisik diselesaikan karena porak-poranda. Bantuan lain yang dilakukan dalam memutus rasa khawatir dan kembali bangkit pasca gempa adalah program pemberdayaan bagi perempuan. Program pengentasan kemiskinan bagi perempuan pasca bencana yang dilakukan adalah model bantuan kredit mikro melalui lembaga koperasi. Kredit mikro koperasi dipandang mampu menyelesaikan masalah ekonomi bagi perempuan. Program kredit mikro koperasi selain dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi para anggotanya, juga diharapkan dapat memenuhi fungsinya sebagai wadah kerja sama ekonomi yang secara berangsur dapat meningkatkan kembali kualitas hidup masyarakat. Peningkatan kualitas kehidupan hanya bisa dicapai jika koperasi dapat mengembangkan kemampuannya dalam membangun dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi anggota-anggotanya serta masyarakat disekitarnya.[[1]](#footnote-1)

Mulanya, program kredit mikro diinisiasi oleh LSM YP2SU (Yayasan Peningkat dan Pengembangan Sumberdaya Umat) yang berperan membantu pemerintah dalam menyembuhkan traumatik para korban dan secara berangsur memulihkan kondisi ekonomi korban bencana. Program jitunya adalah Pemberdayaan Ekonomi Rakyat (PER). Sebuah program pemberdayaan bagi UMKM, Petani dan Koperasi/BMT. Selain itu, ada juga program Pengurangan Risiko Bencana Berbasis Komunitas (PRBBK), Pemberdayaan Pemuda*, Jogja Family Center* (JFC), dan e-Pemberdayaan (pemberdayaan masyarakat dengan mengoptimalkan teknologi informasi ). Namun yang paling inti memulihkan kondisi ekonomi masyarakat dari Program adalah koperasi syariah Gerakan Ekonomi Kaum Ibu (GEMI). Koperasi Syariah GEMI merupakan suatu wadah bagi para perempuan korban bencana gempa bumi untuk bangkit dan memulai kembali melakukan aktivitas ekonomi. Program ini mengajak para korban bencana untuk berwirausaha dengan mengembangkan bakat yang dimilikinya berbasis usaha mikro.[[2]](#footnote-2)

Prioritas dari program GEMI adalah memberdayakan pengusaha kecil yang mempunyai usaha riil dibidang perdagangan. Setelah program Koperasi Syariah GEMI didirikan, sudah banyak anggota bergabung. Anggota koperasi ini banyak dari perempuan korban bencana. Para perempuan didampingi dengan membentuk perkumpulan (kelompok kerja) yang secara bersama berusaha meningkatkan pendapatan ekonomi keluarga. Pendampingan bagi perempuan di bidang usaha penting dilakukan agar tidak terjebak hanya pada bantuan filantropis atau *fundrising*.[[3]](#footnote-3)

Bantuan program yang secara spesifik mengembangan usaha mikro juga menjadi modal bagi perempuan agar dapat berkembang lebih baik. Tentu dengan program usaha mikro tidak hanya diberikan dengan cuma-cuma. Perlu ada persyaratan ketat dan pemantauan secara simultan agar program dapat berjalan dengan baik. Selain untuk menambah modal usaha, pengembangan usaha mikro juga dapat menjadi daya dukung transformasi perubahan bagi kehidupan perempuan.[[4]](#footnote-4) Terutama bagi perempuan yang terkena dampak gemba bumi dan menjadi korban bencana alam.

Pada aspek lain, dorongan khusus untuk program pemberdayaan bagi perempuan karena selama ini yang menjadi tumpuan dalam keluarga adalah perempuan. Seperti dalam kultur desa, perempuan lebih banyak mengurusi masalah domestik sehingga urusan keluarga tertumpu pada sosok mereka. Mulai dari mengurus rumah tangga, mengatur keuangan keluarga, mendidik anak, dan berbagai kegiatan lain. Terutama jika ada persoalan hutang di keluarga, perempuan biasanya menjadi tumpuan. Hal ini banyak terjadi di beberapa kawasan karena umumnya pihak laki-laki lebih mempercayakan kepada perempuan. Dengan demikian, tepat kiranya pengembangan usaha mikro lebih diutamakan kepada perempuan.[[5]](#footnote-5)Itulah landasan awal betapa pentingnya perempuan menjadi kajian sentral program bantuan kredit mikro koperasi syariah GEMI. Dengan begitu, artikel ini hendak menjelaskan tentang proses pemberdayaan perempuan korban bencana gempa bumi di Yogyakarta melalui kredit mikro koperasi syariah GEMI. Selain itu, artikel ini melihat pengembangan kredit usaha mikro dan tantangan yang dihadapi para penerima manfaat. Oleh karena koperasi syariah GEMI memiliki banyak cabang, penulis merasa perlu membatasinya dengan fokus di Kabupaten Bantul yang secara spesifik di Dusun Miri Sewon. Tujuan dari tulisan ini bukan sebagai konsep baku bagi pengembangan atau reflika program di tempat lain. Namun mencoba untuk mendiskusikan hasil program sebuah koperasi tentang kredit usaha mikro sehingga menjadi diskursus baru. Betapa pentingnya bantuan program kredit mikro ini diimplementasikan kepada perempuan.

Tulisan ini merupakan pengembangan dari hasil penelitian untuk menyelesaikan tugas akhir strata sarjana. Maka dari itu, proses pengumpulan data di lakukan melalui metode wawancara dan studi dokumentasi. Pendekatan penelitian menggunakan metode kualitatif sehingga pada saat penyimpulan data melalui proses trianggulasi. Digunakannya metode trianggulasi untuk mengukur tingkat validitas data dan obyektifitas para informan dalam melihat masalah mereka.

1. **KERANGKA TEORI**
2. **Pemberdayaan Ekonomi**

Secara khusus pemberdayaan berkenaan dengan upaya memenuhi kebutuhan orang-orang yang tidak beruntung atau tertindas, baik yang disebabkan oleh kemiskinan maupun diskriminasi berdasarkan kelas sosial, suku, gender, jenis kelamin, serta usia. Ada juga kemiskinan yang disebabkan karena bencana alam, mereka yang menjadi korban kehilangan harta benda yang telah mereka cari selama bertahun-tahun. Pemberdayaan pengusaha kecil memiliki fokus terhadap upaya menolong pengusaha kecil yang memiliki kesamaan nasib dalam mengembalikan dan mengembangkan usaha yang pernah mereka miliki.[[6]](#footnote-7)

Pemberdayaan ekonomi adalah upaya membangun kemampuan pengusaha kecil melalui pemberian sumber daya, kesempatan, pengetahuan, dan ketrampilan kepada pengusaha kecil untuk meningkatkan ekonomi mereka dalam menentukan masa depannya sendiri.[[7]](#footnote-8) Langkah-langkah proses pemberdayaan ekonomi pengusaha kecil yang harus dipertimbangkan antara lain yang *pertama*, melakukan identifikasi terhadap pelaku ekonomi seperti koperasi dan usaha kecil. *Kedua*, melakukan program pembinaan yang berkelanjutan terhadap pelaku-pelaku tersebut melalui program pendampingan. *Ketiga,* melaksanakan program pendidikan dan pelatihan sesuai dengan kebutuhan mereka pada saat mengembangkan usaha. *Keempat,* melakukan koordinasi dan evaluasi secara periodik antar instansi yang terlibat dalam proses pembinaan, baik pembinaan terhadap permodalan, SDM, penerapan teknologi, dll.[[8]](#footnote-9)

Musa Asy’arie mengatakan bahwa institusi-institusi keagamaan perlu mendorong, dan kalau mungkin memberikan kesempatan kepada para pemeluknya supaya berlatih dan mempersiapkan dirinya untuk memilih peluang menjadi wirausaha, dengan memberikan bekal pelatihan-pelatihan, sebagai bekal yang amat penting ketika akan memasuki dunia wirausaha. Adapun program pengusaha kecil dapat dilakukan melalui beberapa tahap, yaitu:[[9]](#footnote-10)

1. Pelatihan usaha

Melalui pelatihan ini, para anggota diberi sosialisasi tentang konsep-konsep kewirausahaan dengan segala macam seluk beluk permasalahan yang ada. Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk memberikan wawasan yang lebih menyeluruh sehingga dapat menumbuhkan motivasi terhadap anggota. Disamping itu diharapkan anggota memiliki pengetahuan teoritis tentang penguasaan teknik kewirausahaan.

1. Pemagangan

Pemagangan disini maksudnya pengenalan terhadap usaha yang akan dilakukan kelak. Pemagangan ini sangat perlu, karena suasana dan realitas usaha memiliki karakteristik yang khas, yang berbeda dengan dunia pendidikan atau kegiatan diluar usaha. Tanpa pengenalan terhadap realitas usaha secara intens dan empirik, akan menyulitkan bagi para anggota yang akan memulai usaha.

1. Penyusunan proposal

Melalui penyusunan proposal memungkinkan bagi seseorang untuk menjalin kerjasama dengan berbagai lembaga perekonomian yang lebih luas.

1. Permodalan

Permodalan dalam bentuk uang merupakan salah satu faktor penting dalam dunia usaha, namun ketramplan juga dapat menjadi modal penting dalam membangun usaha. Untuk mendapatkan dukungan keuangan yang cukup, perlu mengadakan hubungan kerja sama yang baik dengan lembaga keuangan, baik perbankan maupun dana bantuan yang disalurkan melalui kemitraan usaha lainnya.

1. Pendampingan

Pendampingan berfungsi sebagai pengarah maupun sekaligus pembimbing, sehingga kegiatan usaha yang dilakukan benar-benar mampu mengadakan usaha pengembangan.

1. Jaringan bisnis

Dengan melalui berbagai tahapan pembinaan yang konsisten, sistematis dan berkelanjutan, maka untuk melahirkan wirausaha sejati tinggal menunggu waktu. Proses selanjutnya perlu dibentuk *net-working* bisnis yang saling melengkapi, memperkuat dan memperluas pasar.

Dari beberapa pengertian di atas dapat diambil kesimpulan bahwa pemberdayaan ekonomi pengusaha kecil adalah suatu usaha dari pengusaha kecil untuk merubah pola pemikiran dalam bidang ekonomi agar dapat memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Cara yang dilakukan dalam meningkatkan pendapatan sangat beragam, tergantung dari kegigihan dan kemampuan yang dimiliki pelaku usaha itu sendiri.

1. **Pengentasan Kemiskinan Melalui Koperasi dan UMKM Berbasis Kelompok Perempuan**

Kemiskinan merupakan lemahnya kemampuan seseorang dalam berusaha dan terbatasnya akses kepada kegiatan ekonomi, sehingga seringkali tertinggal dari masyarakat lain yang memiliki potensi lebih tinggi. Cara pengentasan kemiskinan bisa dilakukan dengan memberikan bantuan permodalan kepada masyarakat miskin dengan bunga yang rendah dan berkelanjutan. Selain itu juga dengan mengembangkan kemampuan masyarakat agar memiliki ketrampilan dan keahlian untuk memberi nilai tambah pada sisi ekonomi. Upaya ini bisa dilakukan dengan membentuk koperasi.[[10]](#footnote-11)

Pengertian koperasi menurut Arifin Sitio berdasarkan Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 yaitu:

“Badan usaha yang beranggotakan orang seorang atau badan hukum koperasi, dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan asas kekeluargaan”.[[11]](#footnote-12)

Dalam rangka membangun ekonomi bangsa indoesia, koperasi mempunyai kedudukan (peran) dan fungsi yang secara bersama-sama dengan Badan Usaha Milik Negara atau swasta melakukan berbagai usaha demi tercapainya kemandirian masyarakat. Fungsi koperasi adalah mempersatukan, mengarahkan dan mengembangkan daya kreasi, daya cipta serta daya usaha rakyat, terutama mereka yang serba terbatas kemampuan ekonominya agar mereka dapat turut serta dalam kegiatan perekonomian. Koperasi pada umumnya bertugas meningkatkan pendapat dan mempertinggi taraf hidup serta kecerdasan bangsa. Selain itu koperasi juga mempunyai peran secara aktif membina kelangsungan perkembangan demokrasi ekonomi dan menciptakan atau membuka lapangan pekerjaan baru.[[12]](#footnote-13)

Lembaga pemberdayaan ekonomi yang menggunakan prinsip Islam dalam menyejahterakan pengusaha kecil salah satunya yaitu koperasi syariah. Koperasi syariah adalah lembaga keuangan yang membantu menyejahterakan para anggota dalam bentuk gotong royong dan mempunyai prinsip tidak menyimpang dari sudut pandang syariah Islam. Konsep utama operasional koperasi syariah adalah menggunakan akad *syirkah mufawadhoh* yakni sebuah usaha yang didirikan secara bersama-sama oleh dua orang atau lebih, masing-masing memberikan kontribusi dana dalam porsi yang sama besar dan berpartisipasi dalam kerja dengan bobot yang sama. Masing-masing *partner* saling menanggung satu sama lain dalam hak dan kewajiban. Tidak diperkenankan salah seorang memasukkan modal yang lebih besar dan memperoleh keuntungan yang lebih besar pula dibandingkan dengan *partner* yang lain.[[13]](#footnote-14)

Dewasa ini, pemberdayaan pengusaha kecil banyak memprioritaskan perempuan sebagai pemegang peran penting dalam perubahan kehidupan. Pemberdayaan kelompok perempuan sesungguhnya bukan bermaksud menciptakan perempuan yang lebih unggul dari kaum laki-laki. Pendekatan pemberdayaan ini lebih mengarah pada perubahan kedudukan perempaun dalam meningkatkan kemandirian hidup mereka. Pemberdayaan perempuan lebih mengarah pada pemenuhan hak-hak perempuan untuk menentukan pilihan dalam hidup.[[14]](#footnote-15) Perempuan dipandang sebagai sosok yang dianggap lemah dan tidak berdaya. Namun sebenarnya perempuan merupakan pahlawan yang kuat dalam menentukan perekonomian keluarga. Perempuan dapat mengatur keuangan dengan sebaik mungkin dan mereka bisa melihat peluang sekecil apapun dalam membentuk ekonomi. Berhasil dan tidaknya keluarga merubah keadaan ekonomi keluarga dapat dilihat dari seorang perempuan yang ada didalamnya.

Dalam Islam ditegaskan pada firman Allah QS. Ar. Ra’D ayat 11.[[15]](#footnote-16)



Artinya: “Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan suatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap suatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tidak ada pelindung bagi mereka selain Dia”.

Pada hakikatnya Allah tidak akan merubah keadaan masyarakat apabila mereka tidak berusaha untuk merubahnya. Kebangkitan dan semangat harus ditumbuhkan agar masyarakat bisa keluar dari jurang kemiskinan yang terjadi. Ada banyak peluang yang bisa dilihat dari kehidupan ini, program pengentasan kemiskinan melalui wirausaha membentuk usaha kecil merupakan salah satu cara yang mudah dilakukan oleh para perempuan pemegang ekonomi keluarga. Program pemberdayaan pengusaha kecil bertujuan untuk meningkatkan taraf hidup masyakat guna memenuhi kebutuhan hidup. Akan tetapi apabila masyarakat tersebut tidak ingin berusaha untuk merubah keadaan mereka sendiri, maka tidak akan berubahlah kehidupan masyarakat itu dan akan tetap berada di bawah garis kemiskinan.

1. **Tantangan Koperasi Dalam Memberdayakan Pengusaha Kecil**

Tantangan koperasi terdapat pada sisi permodalan yang menempati *urgensi* tersendiri dalam menjalankan sebuah usaha. Di luar dimensi permodalan faktor sumber daya manusia yang masih rendah menjadi salah satu kendala, pengusaha kecil kurang diberi kesempatan untuk aktif dalam berorganisasi. Dengan terbatasnya kapasitas sumberdaya manusia akan berpengaruh pula pada akses informasi pasar dan teknologi. Terlalu banyak pelaku UMKM yang tidak familiar dengan program-program yang dirumuskan dari pemerintah mengakibatkan pelaku usaha tidak mendapat kesempatan yang cukup untuk memanfaatkannya. Alasan itulah yang mengakibatkan koperasi kalah bersaing dengan pelaku usaha lain.[[16]](#footnote-17)

Beberapa pelaku pengusaha kecil tidak mengetahui keberadaan dan peran koperasi sebagai organisasi ekonomi yang dapat memberikan bantuan dalam berbagai aspek perekonomian. Sebagian pelaku pengusaha kecil takut ikut berorganisasi dengan alasan penipuan. Kemudian permasalahan-permasalahan sepengusaha khususnya pengusaha kecil.[[17]](#footnote-18) Untuk mengoptimalkan peran koperasi sebagai jalan pemberdayaan ekonomi, dibutuhkan terobosan baru pada dua hal. [[18]](#footnote-19): *Pertama,* menempatkan posisi strategi koperasi sebagai suatukekuatan sumber daya anggota. Koperasi bukanlah perpanjangan tangan pemerintah untuk mempermulus kebijakan yang disusun secara *top-down,* melainkan sebuah institusi yang berperan sebagai *agen of change,* khususnya dalam hal kesejahteraan ekonomi, baik bagi anggotanya maupun pengusaha kecil lainnya. *Kedua*, pencairan kompetensi inti gerakan koperasi dalam kaitannya dengan pemberdayaan ekonomi pengusaha kecil. Dalam hal ini koperasi tidak dapat dilepaskan dari usaha kecil dan menengah, unit-unit industri rumah tangga, dan lapisan wirausaha.

1. **Keberhasilan Pengusaha Mikro**

Praktik lapangan dalam sektor industri kecil terutama UMKM dan koperasi memiliki tiga aspek yang mempengaruhi keberhasilan sektor industri kecil, yaitu: [[19]](#footnote-20)

1. Aspek kelembagaan

Menurut Arifin dalam buku Jurus Mabuk Membangun Ekonomi Rakyat, kelembagaan merupakan salah satu komponen dalam menunjang pembangunan dan pengembangan koperasi dan UMKM untuk mencapai kesejahteraan pengusaha kecil. Kelembagaan disini tidak hanya berbatas pada bentuk kelembagaan legal formal, tetapi yang terpenting adalah seperangkat tata nilai, peraturan, dan norma yang berlaku dan diterapkan secara serentak oleh pelaku usaha yang memberi naungan, perlindungan, dan sekaligus hambatan dalam tata kehidupan pengusaha kecil.

Kelembagaan usaha merupakan sebuah sistem kehidupan yang menjadi tulang punggung pengusaha kecil dalam menjalani seluruh aktifitas kehidupannya atau dengan kata lain kelembagaan adalah tata nilai yang bisa menjadi pengendali dalam sikap dan perilaku pengusaha kecil. Dalam menjalankan roda perekonomian yang berlandaskan kepentingan pengusaha kecil, tata nilai dalam kehidupan sehari-hari mutlak diperlukan guna menciptakan kehidupan ekonomi yang visioner dan kokoh. Ekonomi yang berbasis kerakyatan tidak hanya mementingkan kepentingan segelintir atau sekelompok kecil pengusaha yang memegang modal dalam sekala mayoritas. Ekonomi yang berbasiskan nilai-nilai kerakyatan harus bisa menjembatani dan menggerakkan komunitas ekonomi “kelas bawah” atau bahkan “kelas atas”.

Namun disisi lain, tata nilai yang ada pada instrumen kelembagaan tidak boleh menghambat kepentingan kelompok ekonomi kelas atas yang mempunyai modal dalam jumlah yang sangat besar. Tata nilai yang ada pada instrumen kelembagaan merupakan alat untuk memompa kreatifitas para pelaku ekonomi kelas bawah sehinggga dalam praktiknya bisa saling membantu dengan kalangan ekonomi kelas atas. Dengan demikian, hubungan yang terjadi antar pelaku ekonomi kelas bawah dan pelaku ekonomi kelas atas adalah hubungan simbiosis mutualisme di mana masing-masing pihak akan diuntungkan.

1. Akseptabilitas permodalan

Aspek permodalan ini bukanlah masalah utama dalam membentuk dan mendirikan unit usaha kecil dan koperasi, tetapi keberadaannya sangat mempengaruhi kinerja sektor industri kecil dan menengah serta koperasi. Aspek permodalan ini sering kali menjadi masalah utama yang dialami oleh para pelaku sektor industri kecil dan koperasi. Skala usaha yang kecil membuat akseptabilitas permodalan yang dimiliki oleh UMKM dan koperasi menjadi kecil dan sedikit. Akseptabilitas disini adalah proses peminjaman untuk mendapatkan modal. Hal ini mengakibatkan para pelaku usaha sangat sulit mengembangkan usahanya.

Mereka tidak bisa memperoleh modal yag layak dalam membangun usahanya, kadang mereka tidak bisa mendapatkan modal sama sekali karena terbentur dengan persyaratan lembaga keuangan. Persyaratan-persyaratan yang dibuat kadang sulit atau bahkan mungkin hampir tidak bisa dipenuhi oleh para pelaku usaha kecil dan koperasi. Kerumitan, agunan, dan bunga yang relatif tinggi sampai sekarang masih menjadi penghambat bagi para pelaku usaha kecil dan koperasi.

Dengan adanya permasalahan-permasalahan modal tersbut, pemerintah telah mengeluarkan program untuk membantu permodalan usaha kecil dan koperasi. Melalui departemen UMKM dan koperasi, pemerintah menyalurkan dana kepada beberapa lembaga keuangan sebagai agunan bagi kredit usaha kecil, menengah, dan koperasi. Hal ini berarti, para pelaku usaha rumah tangga, mikro, dan koperasi tidak perlu lagi memberikan agunan kepada lembaga keuangan ketika mereka meminjam modal bagi pengembangan usahanya. Secara tidak langsung, usaha yang telah mereka bentuk dan sedang mereka kembangkan adalah agunannya itu sendiri sehingga tidak perlu lagi mengeluarkan agunan dalam bentuk apapun. Para pelaku usaha mikro dan koperasi tinggal datang saja ke lembaga keuangan dan mengisi syarat administrasi non agunan di lembaga keuangan.

1. Kenaikan aspek pemasaran

UMKM dan koperasi merupakan sebuah lembaga yang dapat meningkatkan peran dan fungsi ekonomi pelaku usaha karena UMKM dan koperasi biasanya industri padat modal yang melibatkan banyak pekerja. Dengan berkembangnya UMKM dan koperasi maka akan semakin banyak lapangan pekerjaan dan akan semakin banyak tenaga kerja yang akan terserap.

**Program Pemberdayaan Perempuan Program Kredit Mikro Koperasi Syariah GEMI**

Pemberdayaan pengusaha kecil Koperasi Syariah GEMI dilakukan dengan pemberian pinjaman modal, memberikan pelatihan, pendampingan usaha, serta pemasaran kepada para anggota. Pemberdayaan yang dilakukan Koperasi Syariah GEMI hampir sama dengan teori yang diungkapakan oleh Musa Asy’arie. Adapun program-program pemberdayaan ekonomi yang dilakukan Koperasi Syariah GEMI diantaranya adalah: [[20]](#footnote-21)

***Permodalan Koperasi Syariah GEMI***

Gambar 2

Buku Tabungan Anggota

****

Sumber: Dokumen Pribadi

1. Simpanan Pokok

Simpanan pokok adalah sejumlah uang tertentu yang diwajibkan kepada anggota untuk dibayarkan pada saat pertama kali menjadi anggota. Simpanan pokok ini tidak dapat diambil selama yang bersangkutan masih menjadi anggota koperasi. Simpanan pokok yang wajib di bayarkan adalah Rp. 10.000,- per orang sebagai syarat telah menjadi anggota Koperasi Syariah GEMI.

1. Simpanan Wajib

Simpanan wajib adalah sejumlah uang yang dibayarkan oleh setiap anggota dalam acara rembug minggon. Simpanan wajib yang dibayarkan kepada koperasi sejumlah Rp. 1.000,- per orang. Simpanan wajib ini tidak dapat diambil sebelum anggota melunasi pinjaman di Koperasi Syariah GEMI.

1. Simpanan Sukarela

Simpanan sukarela adalah simpanan yang dilakukan secara sukarela baik jumlah maupun jangka waktunya. Koperasi membebaskan anggotanya untuk menyisihkan sebagian uangnya atau tidak. Penyimpanan dapat dilakukan setiap saat ketika rembug minggon. Jumlah penyimpanan yang dapat dilakukan minimal adalah Rp. 1.000,- setiap kali transaksi.

1. Simpanan Beku

Simpanan beku adalah simpanan yang diberlakukan ketika pinjaman kedua. Setelah pinjaman pertama sebesar Rp. 800.000 kemudian pinjaman ke dua sebesar Rp. 1.600.000. Pemberlakuan simpanan beku adalah 10% dari peminjaman yang telah dilakukan. Simpanan beku hanya dapat diambil setelah peminjaman lunas.

1. Simpanan Program

Simpanan program adalah simpanan yang terdiri dari simpanan titipan, simpanan qurban, dan simpanan berjangka. Simpanan program merupakan simpanan yang sifatnya mirip dengan deposito. Simpanan program biasanya digunakan untuk keperluan yang telah direncanakan oleh anggota koperasi. Uang simpanan berjangka tidak dapat diambil setiap saat, uang ini hanya bisa diambil setelah 1 tahun menurut peraturan dan perjanjian yang telah ditentukan oleh koperasi.

Selain simpanan yang dilakukan Koperasi Syariah GEMI ada juga pembiayaan yang diberikan kepada anggota antara lain:

1. Pembiayaan Usaha

Pembiayaan usaha adalah sejumlah uang dari simpanan anggota yang nantinya akan digunakan kembali menjadi pinjaman. Pembiayaan ini dikeluarkan untuk mendukung usaha anggota koperasi sebagai pengembangan usahanya baik berupa barang maupun jasa. Pembiayaan Koperasi Syariah GEMI tidak hanya berasal dari simpanan anggota saja namun juga dari pihak lain seperti paparan Bapak Singgih selaku koordinator marketing Koperasi Syariah GEMI.

*“Seperti yang kita tahu bahwa Koperasi Syariah GEMI itu juga diperbolehkan untuk menerima dana-dana hibah. Baik dari pemerintah ataupun dari organisasi lain. Dan itu juga sering kita gunakan untuk menambah pembiayaan kita.”*[[21]](#footnote-22)

Dapat disimpulkan bahwa pembiayaan usaha yang diperoleh koperasi tidak hanya berasal dari simpanan angggota. Koperasi menjalin kerja sama dengan pihak lain yang bersedia memberikan pinjaman kepada koperasi untuk tambahan modal. Seperti yang telah diungkapkan oleh Ibu Suniyah selaku manager Koperasi Syariah GEMI, koperasi pernah bekerjasama lembaga keuangan syariah sebagai modal tambahan. Dengan adanya pihak-pihak yang membantu permodalan koperasi maka pemberdayaan Koperasi Syariah GEMI akan berjalan dengan baik dan kondusif.

1. Pembiayaan Konsumtif

Tidak diragukan lagi manusia merupakan makhluk konsumtif, mereka memiliki hasrat untuk membeli barang-barang demi kebutuhan hidup. Namun ada sebagian masyarakat yang membeli barang bukan untuk kebutuhan, melainkan untuk kepuasan semata.

*“Memang kalau dalam Islam atau akad syariah itu disebut murobahah. Murobahah itu akad jual beli. Jadi, sebenarnya akad ini kita hindarilah, artinya kita minimalkan orang pembiayaan di GEMI itu untuk jual beli seperti untuk membeli televisi atau untuk membeli kalung.”*[[22]](#footnote-23)

Dari fakta dilapangan, pengusaha kecil yang menyalahgunakan pinjaman dari koperasi untuk pembiayaan konsumtif memang ada. Sebenarnya koperasi telah menekankan anggota agar menggunakan pembiayaan dari koperasi untuk usaha bukan untuk pembiayaan konsumtif. Akan tetapi dalam kenyataan tidak sedikit dari anggota yang memang menggunakannya untuk kepentingan lain. Pihak koperasi tidak dapat melarang anggota untuk merealisasikan hasil pinjaman dari koperasi karena uang yang telah diberikan kepada anggota sepenuhnya akan menjadi hak para anggota.

1. Pinjaman Dana Kebajikan

Pinjaman dana kebajikan adalah pinjaman yang diberikan kepada anggota yang memiliki kesulitan pembiayaan. Pinjaman ini sifatnya perseorangan. Anggota yang membutuhkan pinjaman harus langsung pinjam ke koperasi pusat. Pinjaman dana kebijakan biasanya digunakan untuk membayar biaya kesehatan seperti operasi atau biaya rumah sakit. Anggota yang meminjam dana kebijakan harus menggunakan syarat seperti fotocopy KTP, surat dokter dan surat administrasi dari Rumah Sakit. Karena pinjaman ini sifatnya perseorangan maka angsuran tidak dibayarkan ke Rembug namun langsung membayar ke koperasi agar tidak ada kesenjangan di antara anggota koperasi.[[23]](#footnote-24)

Pemberdayaan keuangan yang dilakukan Koperasi Syariah GEMI merupakan pemberdayaan yang sifatnya kelompok. Sistem peminjaman yang diterapkan dengan sistem “dua dua satu” artinya pertama peminjaman adalah dua orang dahulu, minggu depan menyusul dua orang, terakhir baru satu orang. Dengan sistem ini anggota koperasi diajak untuk bertoleransi mengedepankan anggota yang lebih membutuhkan.[[24]](#footnote-25) Koperasi Syariah GEMI memiliki ketentuan dalam sistem pencairan dana. Peminjaman pertama yang dapat dilakukan anggota koperasi sebesar Rp. 800.000,- dengan frekuensi pinjaman terbesar dibatasi sebesar Rp. 5.000.000,-. Sedangkan sistem pengembalian dilakukan selama 50 kali angsuran dalam 1 tahun atau minimal 25 kali angsuran dalam 1 tahun.[[25]](#footnote-26)

Koperasi GEMI merupakan koperasi syariah dengan sistem yang diterapkan adalah sistem bagi hasil atau margin. Sebelum akad dilakukan, pihak koperasi dan pengusaha kecil akan menyepakati besaran margin yang mampu dibayarkan dari pinjaman. Penghitungan margin dilakukan berdasarkan keuntungan pengusaha kecil dengan modal yang berasal dari koperasi. Semakin besar keuntungan pengusaha kecil maka semakin besar pula pembayaran margin kepada koperasi. Bagi hasil dibayarkan setiap pekan bersamaan dengan angsuran pinjaman. Kesepakatan bagi hasil dapat dilakukan baik personal maupun kelompok, kesepakatan kelompok bisa dilakukan ketika usaha dalam kelompok yang didampingi seragam atau hampir sama namun ketika usaha angggota dalam kelompok itu berbeda-beda maka pembagian margin akan dimusyawarahkan perindividu. Dari frekuensi pinjaman tersebut, pengusaha kecil koperasi dapat meminjam uang ke Koperasi Syariah GEMI dengan margin yang telah disepakati sebelumnya. Kesepakatan Koperasi Syariah GEMI dengan pengusaha kecil diharapkan tidak akan memberatkan angsuran pengusaha kecil anggota koperasi.[[26]](#footnote-27) Kebanyakan pinjaman akan digunakan sebagai modal peningkatan usaha anggota. Hal ini dialami oleh Ibu Ena:

*“Ngapunten buk, njenengan sampun lami dados anggota GEMI? Modal saking GEMI damel usaha nopo buk? Kulo dados anggota GEMI sampun lami mbak, sampun 5 tahun. Usahane usaha klontong mbak, saiki wis nambah nduwe usaha laundry yoan. Alhamdulillah sitik-sitik ono pningkatan, warunge yo tambah pepak, tambah maju.”*[[27]](#footnote-28)

*(maaf buk, ibu sudah lama jadi anggota GEMI? Modal dari GEMI buat apa buk? Saya jadi anggota GEMI sudah lama mbak, sudah 5 tahu. Usaha saya usaha warung klontong, sekarang sudah tambah usaha laundry juga. Alhamdulillah sedikit-sedikit ya sudah ada kenaikan, warungnya tambah lengkap, tambah maju)*

Hal itu juga dialami oleh Ibu Ranti:

*“Ngapunten buk, njenengan usaha nopo buk? Seumpami ngampil arto teng GEMI biasanipun kangge nopo buk? Aku jualan Bubur, sego, bakmie, capjae, muter ndeso kene mbak. Nek aq njileh ki separo tak nggo usaha, separo tak nggo ngopo-ngopo. Seng penting pulih, Nek ra nde utang ngene iki ki ra pikiran.”*[[28]](#footnote-29)

*(maaf buk, usahanya ibuk apa? Seumapama dapat pinjaman dari GEMI biasanya buat apa? Saya jualan bubur, nasi, bakmi, capjahe keliling kampung mbak. Kalau pinjam uang dari GEMI biasanya setengah saya pakai buat tambahan usaha, setengahnya buat kebutuhan sehari-hari. Yang penting pinjaman kembali, kalau tidak ada pinjaman itu rasanya tidak ada pikiran)*

Lain lagi dengan pernyataan Ibu Ranti, Ibu Sari adalah seorang buruh yang meminjam uang di Koperasi Syariah GEMI untuk membantu usaha suaminya yang mempunyai usaha bengkel.

*“Maaf bu, ibuk meminjam uang dari koperasi GEMI buat apa? Buat membantu usaha bengkel suami saya mbak. Sebelum pinjam uang di GEMI ya gitulah mbak. Usaha kalau lagi mau ya kita kerjain, kalau enggak ya enggak. Semenjak ada gemikan untuk mendorong kerja. Kitakan setiap minggunya harus pasok ke gemi, harus ada uang gitu lho mbak”*[[29]](#footnote-30)

Dari pernyataan-pernyataan di atas dapat dilihat bahwa anggota yang meminjam uang di Koperasi Syariah GEMI memiliki berbagai macam usaha untuk meningkatkan ekonomi keluarga, walau ada juga anggota GEMI yang meminjam uang dari Koperasi Syariah GEMI untuk membantu usaha keluarga. Pinjaman uang dari Koperasi Syaraiah GEMI dianggap menjadi sebuah motivasi untuk terus bekerja agar bisa membayar dan bisa melunasi pinjaman dengan tetap mempunyai keuntungan untuk kebutuhan hidup sehari-hari.

Modal merupakan alat yang sangat penting dalam melakukan usaha walau bukan yang terpenting. Hal ini sesuai dengan teori permodalan yang di ungkapkan Musa Asy’arie bahwa permodalan sangatlah penting dan perlu mengadakan hubungan kerja sama yang baik dengan lembaga keuangan. Para pengembang usaha khususnya kaum ibu dapat bekerjasama dengan lembaga keuangan seperti bergabung menjadi anggota koperasi. Koperasi merupakan wadah pemberdayaan, pengembangan relasi kemitraan, dan partisipasi yang dapat dibangun dengan cara saling belajar, saling membantu dan saling mendorong antar sesama anggota.

Dari pernyataan di atas dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa dengan adanya peminjaman modal Koperasi Syariah GEMI dapat membantu pengusaha kecil mengembalikan perekonomian keluarga pasca terjadinya gempa bumi yang telah menghentikan perekonomian keluarga. pengusaha kecil dapat memulai kembali usaha dengan membuat lapangan pekerjaan mereka sendiri. Pada saat ini satelah perekonomian pengusaha kecil mulai membaik, pinjaman dari koperasi dijadikan sebagai tambahan modal bagi pengusaha kecil untuk meningkatkan perekonomian keluarga.

1. **Pelatihan Koperasi Syariah GEMI**

Koperasi Syariah GEMI melakukan pelatihan usaha bagi pengusaha kecil yang terprogram setiap tahun sesuai dengan kebutuhan. Berbagai macam pelatihan usaha telah diberikan Koperasi Syariah GEMI kepada pengusaha kecil secara bertahap selama pemberdayaan berlangsung. Tujuan pelatihan usaha ini adalah pemberian tambahan ketrampilan serta mengembangakan ketrampilan yang sudah diberikan kepada para pengusaha kecil agar dapat dipergunakan sebagai inovasi dan modal baru dalam peningkatan ekonomi keluarga.

Kegiatan Pelatihan peningkatan kualitas produk merupakan salah satu kegiatan pemberdayaan yang dilakukan Koperasi Syariah GEMI, adapun pelatihan tersebut meliputi pelatihan pembuatan makanan olahan, pelatihan pembuatan kerajinan, dan pelatihan keungan keluarga.[[30]](#footnote-31) Seperti yang diungkapakan salah satu fasilitator Koperasi Syariah GEMI:

*“Pelatihan yang kita lakukan mungkin rutin diadakan setahun bisa 4 kali. Pelatihan yang kita lakukan mulai dari pembuatan makanan olahan seperti kue-kue kering, ada juga pelatihan pembuatan kerajinan kipas. Kita fleksibel ya mbak, tergantung domisili dan matapencaharian penduduk”.*[[31]](#footnote-32)

Gambar 3

Pelatihan Pembuatan Makanan Olahan

Sumber: Dokumen *participan profile*

Koperasi Syariah GEMI memperkuat pelatihan-pelatihan yang pernah, sedang maupun akan berlangsung melalui kerjasama dengan beberapa pihak seperti DISPERINDAGKOP dan Dinas Sosial. Kerjasama yang dilakukan bersama DISPERINDAGKOP salah satunya adalah pemberian kerjasama dengan lembaga swadaya masyarakat untuk melakukan pelatihan usaha kepada para pengusaha kecil anggota Koperasi Syariah GEMI. Selain DISPERINDAGKOP, kerjasama lain yang pernah dilakukan Koperasi Syariah GEMI yaitu dengan Dinas Sosial. Bantuan pemberdayaan yang dilakukan Dinas Sosial bukanlah pemberdayaan bersifat finansial melainkan berupa kerjasama dengan lembaga zakat untuk program pengembangan usaha kecil.[[32]](#footnote-33)

Dari paparan diatas bisa kita simpulkan bahwa program pemberdayaan yang dilakukan Koperasi Syariah GEMI dapat digunakan sebagai modal peningkat usaha produksi pengusaha kecil anggota Koperasi Syariah GEMI. Sama seperti teori yang dikemukakan oleh Musa Asy’arie, ia mengatakan pemberdayaan perlu mendorong kelompok usaha dan kalau mungkin memberikan kesempatan kepada para pemeluknya supaya berlatih dan mempersiapkan dirinya untuk memilih peluang menjadi wirausaha. Dari pernyataan tersebut maka pada intinya kegiatan pelatihan dari Koperasi Syariah GEMI telah memberikan kemanfaatan kepada para pengusaha kecil dalam meningkatkan produksifitas mereka. pengusaha kecil diharapkan dapat berwirausaha melakukan perubahan ekonomi kearah yang lebih baik dengan bantuan pelatihan dan pendampingan dari Koperasi Syariah GEMI.

1. **Pendampingan Koperasi Syariah GEMI**

Pendampingan yang dilakukan Koperasi Syariah GEMI dilakukan dengan memberikan sosialisasi dan pendampingan kepada para pengusaha kecil yang masih memiliki kesulitan dalam pemberdayaan diri. Adapun kegiatan pendampingan yang dilakukan Koperasi Syariah GEMI meliputi pendampingan pengembangan mata pencaharian, pembelajaran bersama dalam kelompok, serta pendampingan pemasaran produk.[[33]](#footnote-34)

1. Pengembangan Mata Pencaharian

Pemberdayaan yang dilakukan Koperasi Syariah GEMI tidak akan jauh berbeda dengan pekerjaan yang dilakukan pengusaha kecil. Pengembangan mata pencaharian dilakukan dengan memberikan sosialisasi kepada pengusaha kecil mengenai pengembangan usaha yang mereka miliki. Tujuannya untuk meningkatkan kualitas produk yang dimiliki dan memberikan bantuan keuangan sebagai modal meningkatkan usaha anggota. Selain itu, memberikan bantuan kerjasama juga merupakan suatu proses pengembangan yang dapat dilakukan koperasi dalam mengembangankan mata pencaharian pengusaha kecil anggota Koperasi Syariah GEMI.

1. Pembelajaran Bersama Dalam Kelompok

Program pembelajaran diberikan koperasi kepada pengusaha kecil sebagai suatu cara untuk menganalisis permasalahan yang ada dalam anggota dan mencari solusi permasalahan tersebut. Proses pembelajaran ini dilakukan melalui forum kelompok tanya jawab bersamaan dengan acara rembug minggon. Adapun pembelajaran yang dilakukan tidak akan jauh dari pemberdayaan usaha dalam kelompok tersebut. Proses pembelajaran kelompok dilakukanpun berbeda-beda tergantung lokasi pemberdayaan dan masalah dalam suatu kelompok.[[34]](#footnote-35)

Gambar 4

Pembelajaran Bersama Dalam Kelompok



Sumber: Dokumen *participan profile*

1. Fasilitasi Pemasaran Produk

Pemasaran produk merupakan kendala utama dalam kegiatan usaha. Tanpa adanya pemasaran yang baik, produk yang dihasilkan pun tidak akan memberikan kemanfaatkan maksimal terhadap produsennya. Koperasi Syariah GEMI memberikan pendampingan kepada para pengusaha kecil dalam proses pemasaran produk. Pendampingan dilakukan Koperasi Syariah GEMI dengan memberikan sosialisasi pemasaran produk kepada pengusaha kecil dan memberikan *canal* pemasaran kepada pihak yang bisa diajak kerjasama. Tujuan dari program ini adalah memberikan bantuan pemasaran bagi para pengusaha kecil supaya produk yang dihasilkan benar-benar mampu meningkatkan perekonomian pengusaha kecil.

1. **Pemasaran Koperasi Syariah GEMI**

Selain pemberdayaan melalui simpan pinjam, Koperasi Syariah GEMI juga mempunyai sistem pemberdayaan melalui usaha produktif. Usaha produktif yang dilakukan yaitu Unit KSU GEMI yang berperan memberikan jasa non keuangan kepada anggota berupa pemasaran produk anggota. Pada tahun 2013, unit usaha produktif KSU GEMI menjalin kerjasama dengan pengusaha kecil anggota Koperasi Syariah GEMI memasarkan produk anggota dan mendirikan outlet Omah GEMI.

Gambar 5

Outlet Omah GEMI



Sumber: Dokumen Pribadi

Salah satu program pemberdayaan yang dilakukan koperasi yaitu koperasi membeli produk-produk dari pengusaha kecil yang sifatnya kering dan bertahan lama untuk dijual kembali di Outlet Omah GEMI. Tujuannya membantu pemasaran produk para pengusaha kecil agar lebih dikenal masyarakat. Program lain yang pernah dilakukan koperasi untuk memperkenalkan produk pengusaha kecil ialah mengikuti pameran-pemeran makanan yang diselenggarakan bagi para usaha kecil menengah. Untuk pengusaha kerajinan, pihak koperasi memberikan bantuan berupa *canal* pemasaran produk sebagai perantara pemasaran anggota.[[35]](#footnote-36)

jadi dapat disimpulkan bahwa kerjasama antara pengusaha kecil dengan koperasi akan menciptakan banyak peluang usaha yang akan terwujud. Melalui kerjasama antara pengusaha kecil dengan koperasi, proses pemasaran akan semakin mudah. Tanpa adanya peluang pemasaran, pengusaha kecil hanya akan berada di tempat tanpa ada kemajuan ekonomi. Dengan bergabungnya pengusaha kecil dengan koperasi maka akan terjalin kerjasama antara pengusaha kecil dan lembaga keuangan.

1. **Program Penguatan Lembaga**

Koperasi Syariah GEMI turut mengikuti kegiatan yang berorientasi meningkatkan kapasitas lembaga. Program ini dilakukan Koperasi Syaraiah GEMI dengan mengikuti kegiatan-kegiatan yang dilakukan pemerintah maupun pihak swasta. Sasaran utama program penguatan lembaga adalah pengurus dan pengelola koperasi. Bentuk yang sudah dilakukan antara lain:[[36]](#footnote-37)

1. Mengirim karyawan dalam berbagai pelatihan yang dilakukan oleh Dinas Koperasi, Perhimpunan BMT maupun koperasi sekunder
2. Training Internal Pengelola dan Pengurus (Pelatihan Peningkatan Kapasitas dan Dedikasi Staf) yang dilakukan setiap bulandan pada akhir periode dilakukan post test
3. Studi banding ke lembaga keuangan lain
4. Mengirim karyawan untuk mengikuti Short Course di Sekolah Tinggi maupun Unversitas yang membuka kelas sesuai kompetensi yang dibutuhkan lembaga
5. Mengikuti dan memfasilitasi sertifikasi manager

Gambar 6

 Program Penguatan Lembaga



Sumber: Dokumen *participan profile*

Kesimpulan dari pemberdayaan yang dilakukan Koperasi Syariah GEMI dilihat dari sisi keagamaan, kegiatan pemberdayaan Koperasi Syariah GEMI mengacu pada isi surat Ar. Ra’D, dalam surat ini terdapat perintah untuk merubah keadaan diri menusia menjadi pribadi yang lebih baik. Koperasi Syariah GEMI dapat dijadikan salah satu cara untuk merealisasikan arti ayat Ar. Ra’D. Pengalaman-pengalaman dari keikutsertaan dalam kegiatan Koperasi Syariah GEMI dapat dijadikan sarana menciptakan lapangan pekerjaan baru bagi anggotanya. Fungsi pelatihan-pelatihan merupakan batu loncatan yang bisa dimanfaatkan pengusaha kecil untuk membangun usah baru dalam melakukan mobilisasi ke atas guna merubah perekonomian pengusaha kecil dan diharapkan dapat merubah kelas sosial pengusaha kecil anggota Koperasi Syariah GEMI.

Pemberdayaan yang dilakukan Koperasi Syariah GEMI hampir sesuai dengan teori yang diungkapkan oleh musya Asy’arie dimana hal yang paling penting dalam pemberdayaan adalah pemberian modal, pendampingan kepada pengusaha kecil, pelatihan usaha sebagai sarana memperkaya pengetahuan, serta pemberian jaringan bisnis kepada para pengusaha kecil untuk mengembangakan usahanya. Para pengusaha kecil diberikan kesempatan melakukan perubahan ekonomi dengan berbagai tahapan yang dilakukan oleh Koperasi Syariah GEMI. Kegiatan yang dilakukan Koperasi Syariah GEMI dijadikan sarana pengembangan usaha perubah ekonomi keluarga.

Namun dari data yang peneliti peroleh, teori yang diungkapkan oleh Musa Asy’arie tidak memiliki kecocokan pada kegiatan pembuatan proposal serta pemagangan. Melainkan yang dilakukan oleh koperasi Syariah GEMI adalah melakukan program penguatan lembaga yang mana program tersebut dijadikan sarana untuk memperkuat kapasitas lembaga keuangan Koperasi Syariah GEMI. Program penguatan lembaga dilakukan dengan pelatihan maupun studi banding pada para karyawan Koperasi Syariah GEMI.

Dari pernyataan tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa pemberdayaan yang dilakukan Koperasi Syariah GEMI sesuai surat isi Ar. Ra’D, dalam surat ini terdapat perintah untuk merubah keadaan diri menusia menjadi pribadi yang lebih baik. Selain itu kegiatan pemberdayaan yang dilakukan oleh Koperasi Syariah GEMI mempunyai kecocokan dengan teori Musa Asy’arie walaupun ada sedikit perbedaannya. Kegiatan pemberdayaan yang dilakukan oleh Koperasi Syariah GEMI pertama dilakukan dengan pemberian modal dalam bentuk simpanan pokok, simpanan wajib, simpanan sukarela, simpanan beku, simpanan program, pembiayaan usaha, pembiayaan konsumtif, serta pembiayaan dana kebajikan. Kedua, pendampingan kepada anggota yakni melalui pengembangan mata pencaharian, pembelajaran bersama kelompok, fasilitasi pemasaran produk. Ketiga, pelatihan yakni pelatihan yang bekerjasama dengan Desperindakop serta pelatihan yang dilakukan oleh Koperasi Syariah GEMI bekerjasama dengan pengusaha kecil. Keempat, pemasaran yakni pemasaran produk berupa outlet Omah GEMI serta pemberian *canal*. Yang terakhir atau kelima, adalah penguatan lembaga Koperasi Syariah GEMI.

1. **Tantangan Yang Dihadapi Koperasi Syariah GEMI Dalam Pemberdayaan Pengusaha Kecil**

Tantangan bukanlah hal yang baru dalam dunia pemberdayaan. Pemberdayaan yang melibatkan anggota masyarakat sangat rawan dengan adanya permasalahan. Tantangan adalah suatu hal yang dapat menggugah seseorang atau lembaga untuk meningkatkan kemampuan dalam mengatasi permasalahan. Berawal dari sebuah permasalahan dalam proses kinerja akan menjadikan tantangan bagi lembaga untuk meningkatkan kemampuannya.

Berbagai macam tantangan seringkali dirasakan lembaga keuangan seperti koperasi yang memberdayakan masyarakat. Ibu Suniyah selaku manager Koperasi Syariah GEMI mengungkapkan tantangan dalam pemberdayaan berasal dari minimnya :

*“Dalam proses pemberdayaan Koperasi Syariah GEMI, apa saja tantangan yang selama ini dihadapi? Yang selama ini masih menjadi tantangan kita adalah yang pendampingan non ekonomi. Karena minimnya pengetahuan karyawan tentang pelatihan, kita harus mencari canal di luar untuk bisa menghadirkan pelatih-pelatihan untuk anggota dan itu tidak mudah. Biasanya apa yang diinginkan anggota terkangan tidak sesuai dengan apa yang tersedia oleh mitra. Jadi cenderung kalau tantangannya selama ini ada di pendampingan non ekonomi”.*[[37]](#footnote-38)

Sama halnya dengan pernyataan yang di ungkapkan oleh Bapak Singgih selaku koordinator marketing Koperasi Syariah GEMI:

*“saat pemberdayaan memang kadang kita minim pelatih ya mbak. pemberdayaan itu biasanya ada yang sesuai permintaan dari ibu-ibu, namun ada juga yang memang itu keinginan kantor. Kita kadang minim tentor, kita harus mencari tentor atau guru untuk melatih yang sesuai dengan kemampuan atau keinginan dari ibu-ibu. Misalnya ibu-ibu minta pelatihan pembuatan kipas, ya kita harus mencari. Cuman sekarang kita sudah mengandalkan ibu-ibu sendiri untuk mengajar. Karena memang nasabah kita banyak sekali dan beraneka ragam usahanya, jadi saat ibu-ibu ingin pelatihan membuat kipas kita mengajak dari kelompok untuk mengajarkan ilmunya”.*[[38]](#footnote-39)

Selain tantangan dari segi non ekonomi, tantangan lain yang dihadapi koperasi berasal dari persaingan lembaga keuangan:

*“sebenarnya kendala kita juga sudah tidak terlalu banyak mbak, cuman mungkin persaingan kalau sekarang. Persaingan dengan lembaga-lembaga lain semakin banyak karena memang lembaga-lembaga lain modelnya juga sekarang seperti kita. Bank-bank pemerinta juga sekarang banyak sekali yang programnya sama seperti kita, banyak sekali yang jemput bulan memberikan kemudahan”.*[[39]](#footnote-40)

Dari pernyataan di atas ternyata teori yang di tulis oleh Indra Ismawan tidak sesuai dengan hasil observasi di lapangan. Tantangan yang dihadapi Koperasi Syariah GEMI dalam pemberdayaan bukanlah dari segi permodalan melainkan dari non ekonomi. Modal memang menempati *urgensi* tersendiri dalam menjalankan sebuah usaha, namun di luar dimensi permodalan faktor sumber daya manusia yang masih rendah menjadi salah satu kendala koperasi dalam proses pelatihan pemberdayaan. Akibat dari kurangnya sumberdaya pelatih yang dimiliki membuat Koperasi Syariah GEMI jarang melakukan pemberdayaan di bidang non ekonomi. Koperasi Syariah GEMI lebih banyak melakukan pemberdayaan ekonomi mengingat anggota yang bergabung sebagian besar telah memiliki usaha sendiri.

Solusi yang diterapkan koperasi dalam mengatasi permasalahan yang ada adalah koperasi harus mencari kerjasama dengan berbagai pihak yang dapat membantu pemberian pelatih kepada anggota. bentuk kerjasama yang bisa dilakukan koperasi yakni lebih aktif bekerjasama DISPERINDAGKOP dalam bidang non ekonomi, menjalin kerjasama dengan mitra-mitra lain. Selain itu perbaikan sistem pengkoorganisiran rembuh juga perlu diperbaiki apabila ingin melakukan pelatihan agar bisa berjalan lebih efektif.

Selain pemberdayaan non ekonomi tantangan lain yang dihadapi Koperasi Syariah GEMI berasal dari persaingan antar lembaga keuangan. Saat ini telah banyak lembaga keuangan yang melakukan pemberdayaan dengan sistem yang sama dengan koperasi Syariah GEMI yaitu dengan sistem jemput pinjaman. Dengan banyaknya lembaga keuangan yang melakukan jemput pinjaman membuat Koperasi Syariah GEMI terus belajar untuk meningkatkan kualitas kelembagaannnya.

Berbeda dengan hasil observasi dan wawancara saat rembug minggon, pengusaha kecil anggota Koperasi Syariah GEMI mengungkapkan tidak mengalami kesulitan saat menjadi anggota ataupun saat pemberdayaan. Menjadi anggota dan meminjam uang di Koperasi Syariah GEMI merupakan suatu motivasi bagi mereka untuk lebih giat bekerja meningkatkan ekonomi keluarga. Dengan meminjam uang dari Koperasi Syariah GEMI, mereka memiliki tanggung jawab untuk tetap bekerja demi bisa membayar uang yang telah dipinjam dan tetap bisa memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Pelatihan-pelatian yang diberikan koperasi kepada anggota dijadikan pengetahuan baru yang sangat bermanfaat sebagai proses peningkatan perekonomian anggota.[[40]](#footnote-41)

Dari hasil wawancara dan observasi fasilitator serta anggota Koperasi Syariah GEMI maka dapat disimpulkan bahwa tantangan yang dihadapi Koperasi Syariah GEMI sampai sajauh ini masih bisa diatasi mengingat anggota koperasi adalah pengusaha kecil yang sebagian anggotanya telah memiliki usaha untuk dikembangkan. Pemberdayaan non ekonomi berupa pelatihan-pelatihan yang dilakukan secara bertahap hanya dijadikan tambahan pengetahuan bagi para pengusaha kecil yang sewaktu-waktu bisa dijadikan tambahan pendapatan. Pelatihan jarang dilakukan dikarenakan pengusaha kecil anggota koperasi sudah dianggap bangkit dari keterpurukan ekonomi pasca terjadinya bencana gempa bumi tahun 2006.

1. **Keberhasilan Pemberdayaan Pengusaha Kecil Anggota Koperasi Syariah GEMI**

Pemberdayaan merupakan proses perubahan untuk menyejahterakan masyarakat. Sebuah program yang dilakukan pasti akan mempunyai dampak tehadap keberhasilan dan keberlanjutan bagi semua yang menjalankan. Sebuah perubahan menuju arah lebih baik merupakan tujuan dari suatu program. Manjadikan masyarakat sejahtera dan bisa meningkatkan ekonomi keluarga merupakan sebuah hasil yang diharapkan dari suatu program.

Koperasi Syariah GEMI dalam menjalankan program pemberdayaan pengusaha kecil melalui simpan pinjam mempunyai harapan untuk mengatasi permasalahan ekonomi. Perekonomian yang sempat terpuruk pasca terjadinya gempa bumi Yogyakarta tahun 2006 membuat pengusaha kecil bangkit dan menata kembali perekonomian mereka. Dengan bantuan Koperasi Syariah GEMI, diharapkan dapat menjadikan jembatan bagi pengusaha kecil untuk menata kembali perekonomian mereka serta diharapkan dapat merubah perekonomian sebelumnya.

Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan, pendapat yang baik dilontarkan pihak koperasi dalam menanggapi keberhasilan dan keberlanjutan yang dicapai:

*“Kalau berhasilnya semua otomatis tidak semua, tetapi alhamdulillah kalau dilihat dari perkembangan usaha, usaha mereka tetap jalan dan mereka bisa menafkahi keluarganya dengan usaha mereka. Kita menjadi bagian dari keberhasilan mereka itu ya sekitar 80%-90%”.*[[41]](#footnote-42)

Berbagai macam perubahan ke arah yang lebih baik menjadi bukti dari keberhasilan program yang dilaksanakan oleh Koperasi Syariah GEMI. Perubahan tersebut menjadi sebuah motivasi bagi para pengusaha kecil untuk tetap berusaha keluar dari keterpurukan. Walaupun begitu, keberlanjutan pemberdayaan pasca terjadinya bencana sampai sekarang juga terus dilakukan. Koperasi Syariah GEMI tetap mendampingi masyarakat akan tetapi sudah tidak lagi menggunakan istilah pasca bencana.

Pemberdayaan tetap dilakukan namun sudah tidak seperti dahulu. Mengingat pemberdayaan Koperasi Syariah GEMI yang cakupan wilayah telah luas menjadikan pelatihan yang akan dilaksanakan kurang bisa berjalan secara kondusif. Hanya anggota baru yang dirasa masih kurang pengalaman serta ketrampilan yang fokus diberdayakan melalui pelatihan-pelatihan. Proses pemberdayaan melalui pelatihan juga tidak rutin dilakukan, mungkin hanya 4 atau 5 kali dalam 1 tahun karena keterbatasan pihak koperasi dalam pemberdayaan dalam bidang pelatihan.[[42]](#footnote-43)

Pemberdayaan lain yang dilakukan Koperasi Syariah GEMI adalah sistem perekrutan anggota, dimana pengusaha kecil tidak selamanya akan bergabung meminjam uang di koperasi, mereka akan berhenti meminjam apabila dirasa telah bisa memberdayakan dan meningkatkan kesejahteraannya sendiri. koperasi akan tetap mencari pengusaha kecil yang membutuhkan bantuan untuk meningkatkan perekonomian keluarga.[[43]](#footnote-44)

Adapun peneliti menganalisis keberhasilan yang dicapai oleh anggota Koperasi Syariah GEMI menggunakan teori yang diungkapkan oleh Arifin. Keberhasilan dan keberlanjutan pemberdayaan dapat dilihat dari tiga aspek yaitu aspek permodalan, serta aspek pemasaran, dan aspek kelembagaan.

1. Aspek permodalan

Aspek permodalan merupakan aspek vital dalam terciptanya sebuah keberhasilan. Keberhasilan dan keberlanjutan dalam aspek permodalan diwujudkan dalam peningkatan taraf hidup ekonomi serta tercukupinya kebutuhan hidup anggota. Berikut penjabaran dari keberhasilan dilihat dari aspek permodalan yang dilakukan Koperasi Syariah GEMI:

* 1. Mengembalikan Perekonomian Anggota

Keterpurukan ekonomi yang sempat terjadi akibat gempa bumi tahun 2006 menjadikan pengusaha kecil banyak yang bergabung dengan Koperasi Syariah GEMI untuk mencari akses pinjaman modal usaha. Dengan bantuan pinjaman dari koperasi, pengusaha kecil berhasil bangkit dan melanjutkan perekonomian keluarga. Seperti pernyataan Ibu Suniyah:

*“Kalau melihat keberhasilan alhamdulillah kita seneng melihat anggota yang berkembang usahanya. Terkadang malah justru beberapa ibu-ibu yang kita dampingi menjadi tulang pungung dari keluarganya. Itu mimpi kita, menjadikan mereka lebih baik dari kondisi sekarang, mewujudkan harapan-harapan yang benar-benar menjadi mimpi mereka”*[[44]](#footnote-45)

* 1. Tercukupi Kebutuhan Hidup

Koperasi Syariah GEMI telah menjadi bagian dari diri anggota selama beberapa tahun. Saat terjadinya bencana gempa, pengusaha kecil kehilangan harta benda serta matapencaharian mereka. Dengan bergabungnya pengusaha kecil menjadi anggota Koperasi Syariah GEMI, mereka bangkit memulai kembali aktifitas perekonomian yang sempat berhenti. Alhasil, sekarang anggota Koperasi Syariah GEMI sudah bisa meningkatkan ekonomi serta dapat memenuhi kehidupan sehari-hari.[[45]](#footnote-46)

1. Aspek pemasaran

Tak kalah pentingnya dari aspek permodalan, aspek pemasaran pun merupakan aspek penting dalam mewujudkan sebuah keberhasilan program pemberdayaan. Aspek pemasaran yang dilakukan oleh Koperasi Syariah GEMI diwujudkan pada terselenggaranya Outlet Omah GEMI serta fasilitasi pemasaran produk.

1. Perantara pemasaran

Pada tahun 2013, unit usaha produktif KSU GEMI menjalin kerjasama dengan anggota Koperasi Syariah GEMI memasarkan produk anggota dan mendirikan outlet Omah GEMI. Barang-barang yang dijual di Outlet Omah GEMI merupakan produk-produk dari anggota yang sifatnya kering dan bertahan lama. Tujuannya membantu pemasaran produk para anggota agar lebih dikenal masyarakat. Cara lain yang ditempuh selain menjual produk anggota di dalam outlet Omah Koperasi pun mengajak pengusaha kecil untuk mengikuti pameran-pemeran makanan yang diselenggarakan bagi para usaha kecil menengah. Sedangkan untuk pengusaha kerajinan, pihak koperasi memberikan bantuan berupa *canal* pemasaran produk sebagai perantara pemasaran anggota.[[46]](#footnote-47)

1. Fasilitasi Pemasaran Produk

Koperasi Syariah GEMI dalam fasilitasi pemasaran produk yang dilakukan adalah memberikan pendampingan kepada para pengusaha kecil dalam proses pemasaran produk. Pendampingan dilakukan Koperasi Syariah GEMI dengan memberikan sosialisasi pemasaran produk kepada pengusaha kecil dan memberikan *canal* pemasaran kepada pihak yang bisa diajak kerjasama. Tujuan dari program ini adalah memberikan bantuan pemasaran bagi para pengusaha kecil supaya produk yang dihasilkan benar-benar mampu meningkatkan perekonomian pengusaha kecil.[[47]](#footnote-48)

1. Aspek kelembagaan

Penentu keberhasilan dan keberlanjutan yang terakhir adalah aspek kelembagaan. Maksud dari aspek kelembagaan adalah seperangkat tata nilai, peraturan, dan norma dalam melaksanakan suatu kegiatan sehingga memunculkan kebiasaan untuk mempererat suatu kelompok. Tata nilai yang dilakukan Koperasi Syariah GEMI diberikan untuk pihak pengusaha kecil maupun pengurus.

1. Pihak pengusaha kecil

Pada pihak pengusaha kecil, tata nilai yang mampu membuat pengusaha kecil bersatu adalah dengan menyelenggarakan kegiatan sosial. Kegiatan sosial yang dilakukan adalah rembug minggon, maupun kegiatan lainnya yang dapat mengakrabkan. Dengan adanya rembug minggon yang dilakukan setiap satu minggu sekali menjadikan kegiatan itu sebagai ajang untuk mempererat tali persaudaraan di antara pengusaha kecil. pengusaha kecil diwajibkan untuk datang menyetor yang awalnya dimaksudkan untuk melihat konsistensi para pengusaha kecil, sekarang menjadi suatu acara rutin untuk bersilaturahmi sesama pengusaha kecil.

Selain itu juga kegiatan sosial lain bisa kita liat saat salah satu dari pengusaha kecil mengalami musibah sakit, maka pengusaha kecil lain akan menjenguk. Saat pengusaha kecil koperasi mengadakan acara hajatan, pengusaha kecil lain serta karyawan koperasi diundang dalam acara tersebut. berbeda lagi ketika pengusaha kecil mengadakan acara pengajian, mereka tidak sungkan meminta tolong kepada karyawan koperasi untuk mengisi acara pengajian yang dilaksanakan. Tujuan dari kegiatan sosial ini adalah untuk mempererat tali persaudaraan yang telah terjalin selama menjadi anggota Koperasi Syariah GEMI.

1. Pihak Karyawan

Untuk mempererat maupun meningkatkan kapasitas karyawan, Koperasi Syariah GEMI turut mengikuti kegiatan yang berorientasi meningkatkan kapasitas lembaga. Kegiatan yang dilakukan adalah sebagai berikut:[[48]](#footnote-49)

1. Mengirim karyawan dalam berbagai pelatihan yang dilakukan oleh Dinas Koperasi, Perhimpunan BMT maupun koperasi sekunder
2. Training Internal Pengelola dan Pengurus (Pelatihan Peningkatan Kapasitas dan Dedikasi Staf) yang dilakukan setiap bulandan pada akhir periode dilakukan post test
3. Studi banding ke lembaga keuangan lain
4. Mengirim karyawan untuk mengikuti Short Course di Sekolah Tinggi maupun Unversitas yang membuka kelas sesuai kompetensi yang dibutuhkan lembaga
5. Mengikuti dan memfasilitasi sertifikasi manager

Dari hasil observasi lapangan serta wawancara pihak-pihak yang bersangkutan, maka hasil lapangan dengan teori yang ditulis oleh peneliti menunjukkan persamaan dalam aspek keberhasilan. Menurut teori yang diungkapkan arifin ada tiga hal yang mempengaruhi kinerja dan keberhasilan sektor industri kecil, yaitu aspek kelembagaan, aspek permodalan, serta aspek jaringan pemasaran. Aspek permodalan dilakukan Koperasi Syariah GEMI dengan program simpan pinjam yang bertujuan memberikan bantuan keuangan dalam unit usaha kecil. Selain itu, pemberian pelatihan sebagai sarana untuk meningkatkan keahlian pengusaha kecil bertujuan memberikan tambahan ilmu dengan harapan bisa dipergunakan sewaktu-waktu pengusaha kecil. Dalam aspek kelembagaan dilakukan dengan mengadakan rembug minggon yang dijadikan alat ukur komitmen pengusaha kecil kepada Koperasi Syariah GEMI dan untuk karyawan koperasi dilakukan dengan mengikuti kegiatan penguatan kelembagaan untuk meningkatakan kualitas Koperasi Syariah GEMI. Serta aspek pemasaran berupa bantuan pendampingan pemasaran yang dilakukan Koperasi Syariah GEMI dalam meningkatkan ekonomi juga dilakukan walau prosentase keterlibatannya tidak begitu terjangkau bagi semua anggota.

Jadi dari hasil observasi dan wawancara di lapangan dapat diambil kesimpulan bahwa keberhasilan pemberdayaan ekonomi melalui simpan pinjam yang dilakukan Koperasi Syariah GEMI tidak diragukan keberhasilannya. Namun dalam pemberdayaan non ekonomi, pelatihan memang sudah jarang dilakukan dilihat dari anggota koperasi yang sebagian besar telah memiliki usaha dan dipandang telah bisa meningkatkan pendapatannya. Dari segi pendampingan dan pemasaran Koperasi Syariah GEMI tetap melakukan pendampingan kepada para pengusaha kecil yang kesulitan melakukan pemasaran produk. Walau begitu kegiatan pemberdayaan yang dilakukan Koperasi Syariah GEMI tetap mendapat respon positif dari pengusaha kecil anggota Koperasi Syariah GEMI. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya pengusaha kecil yang bergabung menjadi anggota Koperasi GEMI selama 8 tahun ini. Mereka selalu mengikuti kegiatan pemberdayaan yang dilakukan Koperasi Syariah GEMI.

1. **PENUTUP**
2. **Kesimpulan**

Berdasarkan permasalahan dan hasil penelitian mengenai program pemberdayaan melalui Koperasi Syariah GEMI sebagaimana yang telah diuraikan, maka peneliti menyimpulkan sebagai berikut:

1. Pemberdayaan ekonomi pengusaha kecil yang dilakukan Koperasi Syariah GEMI adalah pemberdayaan ekonomi yang bertujuan meningkatkan serta mengembalikan perekonomian pengusaha kecil yang memiliki dampak positif mampu memajukan usaha yang telah dijalani. Pemberdayaan yang dulu difokuskan kepada para korban gempa bumi Yogyakarta tahun 2006 sekarang beralih menjadi meningkatkan ekonomi pengusaha kecil dengan usaha yang riil untuk menyejahterakan keluarga.
2. Koperasi Syariah GEMI memberikan pemberdayaan dengan banyak program seperti pemberian modal melalui simpan pinjam, pemberian pelatihan, pendampingan, perantara pemasaran produk, serta program penguatan kelembagaan yang dilakukan pengurus serta pengelola koperasi. Pelaksanaan program kegiatan ini tidak luput dari partisipasi para pengusaha kecil anggota Koperasi Syariah GEMI yang selalu aktif ikut kegiatan yang dilakukan Koperasi Syariah GEMI.
3. Tantangan yang dihadapi Koperasi Syariah GEMI dalam memberdayakan pengusaha kecil seperti kurang aktifnya pemberdayaan non ekonomi mengingat anggota koperasi adalah orang yang telah memiliki usaha sedangkan pemberdayaan non ekonomi hanya dijadikan tambahan pengetahuan bagi para pengusaha kecil. Tantangan lain yang dihadapi koperasi berasal dari persaingan antar lembaga keuangan yang semakin marak dengan sistem pemberdayaan hampir sama. Dengan tantangan yang dihadapi menjadikan Koperasi Syariah GEMI terus berusaha memperbaiki serta meningkatkan kualitas lembaga.
4. Hasil yang di capai oleh anggota Koperasi Syariah GEMI dari proses pemberdayaan dapat dikatakan berhasil dengan melihat kegiatan yang dilakukan oleh Koperasi Syariah GEMI melalui simpan pinjam dan pelatihan menjadikan anggota dapat memenuhi kehidupan sehari- hari serta dapat menyejahterakan perekonomian keluarga. Selain itu dari sisi sosial menjadi anggota Koperasi Syariah GEMI dapat mempererat tali silaturahmi antar anggota, tumbuh rasa sosial, dan tidak malu dengan keadaan ekonomi keluarga.

**DAFTAR PUSTAKA**

**Sumber Buku**

Agus Herta Sumarto, *Jurus Mabuk Membangun Ekonomi Rakyat,* Jakarta: PT. Indeks, 2010.

Ahmad Tanzeh, *Metodelogi Penelitian Praktis*, Yogyakarta: Teras, 2011.

Arifin Sitio, Koperasi Teori dan Praktik, Jakarta: Erlangga, 2001.

Bagong Suyanto, *Perangkap Kemiskinan, Problem dan Strategi Pengentasan Kemiskinan dalam Pembangunan Desa*, Yogyakarta: Aditya Media, 1996.

Departemen Agama RI, *Al- Qur’an dan Terjemahan*, Yogyakarta: PT. Sygma Cipta Media, 2007.

G Kartasapoetra, *Praktek Pengelolaan Koperasi*, Jakarta: Rineka Cipta, 1989.

Indra Ismawan, *Sukses di Era Ekonomi Liberal,* Jakarta: Grasindo, 2001.

Musya Asy’arie, *Islam Etos kerja Dan Pemberdayaan Ekonomi Umat*, Yogyakarta: Lesfi, 1997.

S. Nur Buchor, *Koperasi Syariah Teori Dan Praktek*, Tanggerang Selatan Banten: Pustaka Aufa Media, 2012.

Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pengentar*, Jakarta: Bina Aksara, 1988.

Zulkarnain, *Membangun Ekonomi Rakyat*, Yogyakarta: Adicita, 2003.

Zubaedi, *Pengembangan Masyarakat Wacana & Praktek,* Jakarta: Kencana Prenada

**Sumber Wawancara**

Wawancara Ibu Suniyah Selaku Manager Koperasi Syariah GEMI, Koperasi Syariah GEMI, Pada Hari Jum’at Tanggal 14 November 2014, pukul 10.30 WIB dan Pada Tanggal 24 Desember 2014, pukul 11.00 WIB.

Wawancara Dengan Bapak Singgih Selaku Koordinator Marketing, Koperasi Syariah GEMI, Pada Hari Rabu Tanggal 26 November 2014, Pukul 09.00 WIB.

Wawancara Dengan Ibu Sudartini Selaku Koordinator Area, Koperasi Syariah GEMI, Pada Hari Rabu Tanggal 26 November 2014, Pukul 10.00 WIB.

Wawancara Dengan Ibu Ena, Selaku Anggota Koperasi Syariah GEMI, Rembug Minggon, Pada Hari Kamis, 18 Desember 2014, Pukul 11.30 WIB.

Wawancara Dengan Ibu Ranti, Selaku Anggota Koperasi Syariah GEMI, Rembug Minggon, Pada Hari Kamis, 18 Desember 2014, Pukul 11.30 WIB.

Wawancara Dengan Ibu Sari, Selaku Anggota Koperasi Syariah GEMI, Rembug Minggon, Pada Hari Kamis, 18 Desember 2014, Pukul 11.30 WIB.

1. Arum Handayani, Makalah Koperasi, [*http://www.academia.edu/5036612/MAKALAH\_ KOPERASI*](http://www.academia.edu/5036612/MAKALAH_%20KOPERASI)*,* Diakses pada hari rabu 01/10/14 pukul 20.00 WIB. [↑](#footnote-ref-1)
2. Bulletin Lintang, *Berdayakan Usaha Mikro Kaum Ibu dengan Kredit Mikro Kelompok*, (YP2SU, 2010), hlm. 6. [↑](#footnote-ref-2)
3. Ahmad Arif Widianto, “AKTIVISME, FILANTROPI SOSIAL DAN PEMBERDAYAAN PEREMPUAN DI YOGYAKARTA: Studi Terhadap Dinamika Aktivisme Yayasan Sahabat Ibu Dalam Pemberdayaan Perempuan Di Yogyakarta,” *Sosiologi Reflektif* 12, no. 2 (20018): 193–212, https://doi.org/10.14421/jsr.v12i2.1316. [↑](#footnote-ref-3)
4. Sukidjo, Teguh Sihono, and Mustofa, “PEMBERDAYAAN KELOMPOK PEREMPUAN DALAM PENGENTASAN KEMISKINAN BERBASIS PENGEMBANGAN USAHA MIKRO,” *Jurnal Economia* 10, no. 1 (2014): 1–10, https://doi.org/10.21831/economia.v10i1.4171. [↑](#footnote-ref-4)
5. Agus Suman, “Pemberdayaan Perempuan, Kredit Mikro, Dan Kemiskinan: Sebuah Studi Empiris,” *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan* 9, no. 1 (2007): 62–72. [↑](#footnote-ref-5)
6. *Ibid*., Hlm. 38. [↑](#footnote-ref-7)
7. Zubaedi, *Pengembangan Masyarakat Wacana & Praktek,* (Jakarta: Kencana Prenada Madia Group, 2013), hlm. 75. [↑](#footnote-ref-8)
8. Zulkarnain, *Membangun Ekonomi Rakyat*, (Yogyakarta: Adicita, 2003), hlm. 21. [↑](#footnote-ref-9)
9. Musya Asy’arie, *Islam Etos kerja Dan Pemberdayaan Ekonomi Umat*, (Yogyakarta, Lesfi, 1997), hlm. 141- 144. [↑](#footnote-ref-10)
10. Bagong Suyanto, *Perangkap Kemiskinan, Problem dan Strategi Pengentasan Kemiskinan dalam Pembangunan Desa*, (Yogyakarta: Aditya Media, 1996), hlm. 15. [↑](#footnote-ref-11)
11. Arifin Sitio, Koperasi Teori dan Praktik, (Jakarta: Erlangga, 2001), hlm. 18. [↑](#footnote-ref-12)
12. G. Kartasapoetra, *Praktek Pengelolaan Koperasi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1989), hlm. 4. [↑](#footnote-ref-13)
13. S. Nur Buchor , *Koperasi Syariah Teori Dan Praktek*, (Tanggerang Selatan Banten: Pustaka Aufa Media, 2012), hlm. 7. [↑](#footnote-ref-14)
14. Bagong Suyanto, *Perangkap Kemiskinan, Problem dan Strategi Pengentasan Kemiskinan dalam Pembangunan Desa*, (Yogyakarta: Aditya Media, 1996), hlm. 103. [↑](#footnote-ref-15)
15. Departemen Agama RI, *Al- Qur’an dan Terjemahan*, (Yogyakarta: PT. Sygma Cipta Media 2007), hlm. 205. [↑](#footnote-ref-16)
16. Indra Ismawan, *Sukses di Era Ekonomi Liberal,* (Jakarta: Grasindo, 2001), hlm. 8. [↑](#footnote-ref-17)
17. *Ibid.*, hlm. 28. [↑](#footnote-ref-18)
18. *Ibid.,* hlm. 95. [↑](#footnote-ref-19)
19. Agus Herta Sumarto, *Jurus Mabuk Membangun Ekonomi Rakyat*, (Jakarta: PT. Indeks, 2010), hlm. 96. [↑](#footnote-ref-20)
20. Arsip Program Pemberdayaan Koperasi Syariah GEMI. [↑](#footnote-ref-21)
21. Hasil Wawancara Dengan Bapak Singgih, Pada Tanggal 26 November 2014. [↑](#footnote-ref-22)
22. *Ibid.* [↑](#footnote-ref-23)
23. *Ibid.* [↑](#footnote-ref-24)
24. Wawancara dengan Ibu suniyah, pada tanggal 24 Desember 2014 [↑](#footnote-ref-25)
25. Wawancara Ibu Sudartini, Pada Tangggal 26 November 2014. [↑](#footnote-ref-26)
26. Wawancara Ibu Suniyah, Pada Tanggal 24 Desember 2014. [↑](#footnote-ref-27)
27. Wawancara Dengan Ibu Ena, Selaku Anggota Koperasi Syariah GEMI, Rembug Minggon, Pada Hari Kamis, 18 Desember 2014, Pukul 11.30 WIB. [↑](#footnote-ref-28)
28. Wawancara Dengan Ibu Ranti, Selaku Anggota Koperasi Syariah GEMI, Rembug Minggon, Pada Hari Kamis, 18 Desember 2014, Pukul 11.30 WIB. [↑](#footnote-ref-29)
29. Wawancara Dengan Ibu Sari, Selaku Anggota Koperasi Syariah GEMI, Rembug Minggon, Pada Hari Kamis, 18 Desember 2014, Pukul 11.30 WIB. [↑](#footnote-ref-30)
30. Wawancara Bapak Singgih, Tanggal 26 November 2014, Pukul 09.00 WIB. [↑](#footnote-ref-31)
31. Hasil Wawancara Dengan Ibu Sudartini (Koordinator area) , Koperasi Syariah GEMI, Pada Hari Rabu Tanggal 26 November 2014, Pukul 10.00 WIB. [↑](#footnote-ref-32)
32. Wawancara Ibu Suniyah, Pada Tanggal 24 Desember 2014, pukul 11.00 WIB. [↑](#footnote-ref-33)
33. Dokumen *participan profile,* Koperasi Syariah GEMI. [↑](#footnote-ref-34)
34. *Ibid.* [↑](#footnote-ref-35)
35. Hasil Wawancara Dengan Bapak Singgih Pada Tanggal 26 November 2014. [↑](#footnote-ref-36)
36. Dokumen *participan profile,* Koperasi Syariah GEMI. [↑](#footnote-ref-37)
37. Hasil Wawancara Dengan Ibu Suniyah, Pada Hari Tanggal 14 November 2014. [↑](#footnote-ref-38)
38. Hasil Wawancara Dengan Bapak Singgih, Pada Tanggal 26 November 2014. [↑](#footnote-ref-39)
39. *Ibid.* [↑](#footnote-ref-40)
40. Observasi dan Wawancara Anggota Koperasi, pada tangggal 18 Desember 2014. [↑](#footnote-ref-41)
41. Hasil Wawancara Dengan Ibu Suniyah, Pada Hari Tanggal 14 November 2014. [↑](#footnote-ref-42)
42. Hasil Wawancara Dengan Bapak Singgih, Pada Tanggal 26 November 2014. [↑](#footnote-ref-43)
43. *Ibid.* [↑](#footnote-ref-44)
44. *Ibid.* [↑](#footnote-ref-45)
45. Observasi dan Wawancara Anggota Koperasi, pada tangggal 18 Desember 2014. [↑](#footnote-ref-46)
46. Hasil Wawancara Dengan Bapak Singgih Pada Tanggal 26 November 2014. [↑](#footnote-ref-47)
47. Dokumen *participan profile,* Koperasi Syariah GEMI. [↑](#footnote-ref-48)
48. Dokumen *participan profile,* Koperasi Syariah GEMI. [↑](#footnote-ref-49)