



## Peranan Koperasi Simpan Pinjam Kopdit Sube Huter Nita Dalam Mendukung Permodalan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kecamatan Nita

**Benediktus Ricky Moan**

Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Nusa Nipa

E-mail: [moandrlickymoand@gmail.com](mailto:moandrlickymoand@gmail.com)

**Wihelmina Mitan**

Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Nusa Nipa

**Paulus Libu Lamawitak**

Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Nusa Nipa

Jl Kesehatan No.3 Beru, Kecamatan Alok Timur, Kabupaten Sikka, Nusa Tenggara Timur 86094

**Abstract.** *The aim of this study was to identify and explain the role of the Sube Huter Kopdit Savings and Loans Cooperative in supporting micro, small and medium enterprises in Nita District. This study uses a qualitative descriptive analysis approach. Qualitative data types. Sources of data used in this study are primary data and secondary data. Data collection techniques were carried out by means of observation, interviews and documentation. The number of informants in this study were 7 people consisting of 1 KSP Kopdit Sube Huter employee and 6 MSME actors. The results showed that KSP Kopdit Sube Huter has a role in supporting capital for micro, small and medium enterprises as a means of providing funds and financial facilitators, but KSP Kopdit Sube Huter has not carried out marketing as a marketing facilitator.*

**Keywords:** *The Role of Savings and Loans Cooperatives and SMEs.*

**Abstrak.** Penelitian bertujuan untuk mengetahui dan menjelaskan peranan Koperasi Simpan Pinjam Kopdit Sube Huter dalam mendukung permodalan usaha mikro kecil dan menengah di Kecamatan Nita. Penelitian ini menggunakan pendekatan analisis deskriptif kualitatif. Jenis data kualitatif. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengambilan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi. Jumlah informan dalam penelitian ini adalah 7 orang yang terdiri dari 1 orang pegawai KSP Kopdit Sube Huter dan 6 orang pelaku UMKM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa KSP Kopdit Sube Huter memiliki peranan dalam mendukung permodalan bagi usaha mikro kecil dan menengah sebagai sarana penyediaan dana dan fasilitator keuangan namun KSP Kopdit Sube Huter belum melakukan pemasaran sebagai fasilitator pemasaran.

**Kata Kunci:** Peranan Koperasi simpan pinjam dan UMKM.

### PENDAHULUAN

Pembangunan dalam bidang ekonomi di Indonesia didasarkan pada Pancasila sebagai dasar negara. Pengamalan sila kelima yang mencakup keadilan sosial bagi seluruh rakyat Indonesia merupakan upaya untuk mengembangkan perekonomian dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi bagi seluruh rakyat Indonesia dalam suatu sistem ekonomi yang disusun sebagai usaha bersama atas dasar asas kekeluargaan yaitu satu bentuk pembangunan yang digagas pemerintah dalam meningkatkan perekonomian Indonesia yang salah satunya dengan mengembangkan perkoperasian di Indonesia.

*Received Juni 30, 2023; Revised Juli 02, 2023; Accepted Agustus 18, 2023*

\* Benediktus Ricky Moan, [moandrlickymoand@gmail.com](mailto:moandrlickymoand@gmail.com)

Koperasi adalah suatu perkumpulan atau organisasi ekonomi yang beranggotakan orang-orang atau badan-badan yang memberikan kebebasan masuk dan keluar sebagai anggota menurut peraturan yang ada, dengan bekerjasama secara kekeluargaan menjalankan suatu usaha, dengan tujuan mencapai kesejahteraan bagi anggotanya (Sudarsono, 2017). Kesejahteraan sangatlah penting dalam kegiatan ekonomi. Kesejahteraan berarti dapat memenuhi kebutuhan pokok atau sandang, pangan dan papan tanpa adanya kesusahan. Usaha mikro kecil dan menengah menjadi terobosan dalam meningkatkan perekonomian masyarakat untuk mewujudkan kesejahteraan.

Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah, UMKM 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 yang ditentukan dalam undang-undang tersebut.

Usaha mikro kecil menengah menjadi penopang perekonomian karena membantu masyarakat dari segi pertumbuhan perekonomian di tengah-tengah berbagai kesulitan yang menyelimuti perekonomian terutama di Indonesia seperti sekarang ini. Usaha mikro kecil dan menengah atau UMKM dari waktu ke waktu mempunyai prospek dan perkembangan yang signifikan. Para pelakunya pun menghasilkan jenis produk yang sangat beragam. Usaha mikro kecil dan menengah mampu menjadi terobosan untuk meningkatkan perekonomian di tengah-tengah masyarakat guna mencapai kesejahteraan.

Perkembangan dan kemajuan UMKM tidak hanya ditentukan oleh stakeholder UMKM sendiri, tetapi juga dukungan dari pihak eksternal terutama kebutuhan akan modal. Berbagai keterbatasan yang menjadi kendala bagi UMKM untuk melangsungkan aktivitas dan perkembangannya di antaranya adalah lemahnya permodalan, kurangnya kewirausahaan, teknik produksi masih sederhana, serta terbatasnya kemampuan manajemen dan pemasaran (Faolina, 2017).

Koperasi yang dapat membantu serta mendampingi pertumbuhan usaha mikro kecil dan menengah salah satunya adalah koperasi simpan pinjam. 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 produktif dan menambah kesejahteraan. (Widiyanti & Sunindhia, 2016).

Koperasi Simpan Pinjam sebagai salah satu jenis koperasi yang ada di Indonesia tumbuh secara bertahap. Sikap dan keinginan saling membantu di antara para anggota menjadi kunci keberhasilan gerakan koperasi simpan pinjam di Indonesia. Sistem pengelolaan yang dijalankan dengan landasan pendidikan yang berjenjang dan berkelanjutan membawa koperasi simpan pinjam menjadi sebuah lembaga keuangan non bank yang mampu membantu sektor usaha mikro, untuk mengatasi masalah pendanaan yang dalam jangka panjang dapat meningkatkan kesejahteraan rakyat dan memacu pertumbuhan ekonomi.

Di Kecamatan Nita keberadaan koperasi sebagai suatu badan usaha yang sangat membantu terhadap peningkatan pendapatan dan pengembangan potensi suatu usaha khususnya terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Salah satu koperasi yang ada di Kecamatan Nita adalah Koperasi Simpan Pinjam Sube Huter Nita. Bidang usaha produk dari KSP Sube Huter adalah pemberian pembiayaan dan tabungan atau simpanan. Namun, pemberian pembiayaan lebih diutamakan karena tugas utama perkoperasian adalah memberikan pembiayaan modal bagi anggota. Pembiayaan tersebut diberikan apabila telah terjadi kesepakatan antara pihak KSP Sube Huter dengan anggota yang dibiayai dengan jangka waktu pengembalian serta imbalan yang telah disepakati bersama.

Perkembangan KSP Sube Huter dalam mendukung permodalan bagi UMKM dapat dilihat dalam tabel berikut.

**Tabel 1 Perkembangan UMKM**

<b>Bulan ( Tahun )</b>	<b>Jumlah Anggota (orang)</b>	<b>Jumlah peminjam UMKM (orang)</b>	<b>Jumlah pencairan (Rp)</b>	<b>Pengembalian (Rp)</b>
Oktober (2022)	6.143	107	534.000.000	58.562.000
November (2022)	6.138	129	633.500.000	110.362.500
Desember (2022)	5.653	135	671.000.000	158.607.000
Januari (2023)	5.784	86	437.000.000	188.853.500
Februari (2023)	5.815	70	403.500.000	223.208.500
Maret (2023)	5.869	63	405.500.000	286.395.500

Sumber data : *KSP Sube Huter Nita.*

Berdasarkan data 1 diatas dapat dilihat bahwa perkembangan jumlah UMKM mengalami fluktuasi yang tentunya berpengaruh pada tingkat pencairan dana atau modal yang diberikan kepada pelaku usaha mikro kecil dan menengah tetapi tingkat pengembalian pinjaman terus mengalami perkembangan yang baik dimana setiap bulannya mengalami kenaikan. Dimana pelaku usaha mikro kecil dan menengah pada bulan Oktober berjumlah 107 anggota dengan jumlah pencairan dana Rp.534.000.000 dan tingkat pengembalian

Rp.58.562.000, pada bulan November mendapat tambahan 129 anggota dengan jumlah pencairan dana Rp.633.500.000 dan tingkat pengembalian juga mengalami kenaikan sebesar Rp.51.800.500, menjadi Rp.110.362.500, pada bulan Desember terdapat tambahan 135 anggota dengan jumlah pencairan dana Rp.671.000.000 dan tingkat pengembalian mengalami peningkatan juga sebesar Rp.48.244.500, menjadi Rp.158.607.000, pada bulan Januari mendapat tambahan 86 anggota UMKM , dengan jumlah pencairan dana Rp.437.000.000, dengan tingkat pengembalian mengalami peningkatan sebesar Rp.30.246.500 menjadi Rp.188.853.500, pada bulan Februari mendapat tambahan 70 anggota dengan jumlah pencairan dana Rp.403.500.000 dan tingkat pengembalian mengalami peningkatan sebesar Rp.34.355.000 menjadi Rp.223.208.500, dan pada bulan maret mendapat tambahan 63 anggota UMKM dengan jumlah pencairan dana Rp.405.500.000 dan tingkat pengembalian mengalami peningkatan sebesar Rp.63.187.000 menjadi Rp.286.395.500.

Penelitian sebelumnya terkait dengan penelitian ini sebagai berikut Fadliansyah, dkk. (2022) dengan judul Peranan Koperasi Simpan Pinjam dalam Upaya Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Aceh Barat Studi kasus pada koperasi simpan pinjam mandiri jaya meulaboh menyatakan bahwa peranan koperasi simpan pinjam Mandiri Jaya Meulaboh dalam pengembangan UMKM pada Kabupaten Aceh Barat adalah sebagai penyedia permodalan dalam kegiatan UMKM untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan sebagai alternatif lembaga simpanan selain bank.

Merujuk pada penelitian terdahulu maka peneliti mampu membatasi masalah dengan mengetahui peranan koperasi simpan pinjam dalam mendukung permodalan usaha mikro kecil dan menengah sebagai sarana penyedia modal, fasilitator keuangan dan fasilitator pemasaran. Dengan adanya koperasi simpan pinjam diharapkan dapat mengatasi ataupun mengurangi permasalahan pembiayaan modal yang sedang dihadapi anggota. Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul peranan koperasi simpan pinjam Sube Huter Nita dalam mendukung permodalan usaha mikro kecil dan menengah di Kecamatan Nita.

## **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 produktif 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 mewujudkan 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. Komunikasi 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 penggunaan anggaran dana perusahaan yang digunakan untuk segala aktivitas dan kepentingan perusahaan. Dengan perencanaan dan pertimbangan yang matang memaksimalkan keuntungan dan meminimalisasi anggaran yang sia-sia tanpa hasil.

2. Pengendalian (*Controlling*)

Berhubungan dengan tindak pengawasan dalam segala aktivitas dalam manajemen keuangan, baik dalam penyalurannya maupun pada pembukuannya yang untuk selanjutnya dilakukan evaluasi keuangan yang bisa dijadikan acuan untuk melaksanakan kegiatan perusahaan selanjutnya.

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 kegiatan 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 menengah 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 kesejahteraan 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 suatu 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. *penyelompokan koperasi*.
- Raharjo, E. (1907). ( *Agency Theory Vs Stewardship Theory in the Accounting Perspective* ).
- Rudianto. 2015. *Akuntansi koperasi*. Edisi Kedua. 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.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif*. Alfabeta.
- \_\_\_\_\_. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif*. Alfabeta.
- Sujarweni. (2019). *Metode Kuantitatif, Kualitatif*. Alfabeta.
- Undang-Undang Perkoperasian UU koperasi No 25 Tahun 1992 pasal 3 Tujuan Koperasi.
- Undang- Undang No 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).
- Widyanti, Ninik dan Sunindhia. 2016. *Koperasi dan Perekonomian Indonesia*.