

RISIKO STRATEGI JEMPUT BOLA PADA PRODUK SIMPANAN SEMBAKO (SIMKO) DI KSPPS ARTHA YASMIN AZ-ZAHRA JEPARA

Ulyatin Nasiroh¹, Wahidullah², Zahrotun Nafisah³

^{1,2,3}Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara (UNISNU JEPARA)

ulyatinnasiroh122@gmail.com¹, wahidullah@unisnu.ac.id², zahro@unisnu.ac.id³

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan risiko strategi jemput bola yang diterapkan di KSPPS Artha Yasmin Az-zahra Jepara. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif. Dalam Strategi jemput bola sangat diminati oleh koperasi dan masyarakat karena jemput bola yang dilakukan koperasi memudahkan masyarakat untuk melakukan transaksi ke koperasi. Jemput bola juga bisa meringankan masyarakat untuk Tidak perlu pergi ke kantor karena bisa dikerjakan di rumah atau di pasar. Dari hasil penelitian yaitu adanya risiko yang dialami, strategi yang telah ditentukan untuk produk. Dalam pada produk simpanan sembako ini masyarakat juga sangat senang adanya produk ini karena produk simpanan sembako ini. Koperasi juga mengalami risiko yang berupa keterlambatan pembayaran. penting bagi KSPPS untuk melakukan evaluasi berkala dan perbaikan dalam pelaksanaan strategi guna memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan koperasi di masa depan.

Kata kunci: Risiko, Strategi Jemput Bola, Produk simpanan sembako, KSPPS

1. Pendahuluan

Simpanan merupakan hal yang sangat penting untuk koperasi karena simpanan menjadi pembentukan dana koperasi yang diberikan oleh anggota sesuai dengan kesepakatan yang sudah disetujui bersama, sehingga koperasi dapat dikelola oleh pengurus dan staf dengan tepat dan efektif. (Roestiono et al., 2021). Produk simpanan koperasi merupakan instrumen keuangan yang penting dalam mendukung perekonomian masyarakat. Koperasi menawarkan berbagai jenis produk simpanan ada 2 jenis produk simpanan seperti deposito atau tabungan yang bisa diambil kapan saja (Husnaini & Rohman, 2023).

Koperasi tabungan dan pinjaman adalah salah satu institusi yang menyediakan layanan penyimpanan. Menurut pendapat oleh (Asih et al., 2023). Koperasi syariah adalah suatu entitas atau lembaga yang dalam menjalankan operasionalnya, barang yang dihasilkan, serta manajemennya, berpegang pada prinsip-prinsip syariah dan sesuai dengan regulasi yang telah ditetapkan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis

Ulama Indonesia (DSN-MUI). Koperasi memiliki fungsi yang krusial dalam pertumbuhan ekonomi suatu negara karena koperasi berfungsi sebagai lembaga yang menampung berbagai aktivitas ekonomi masyarakat yang menjadi anggotanya berdasarkan asas kekeluargaan(Pematasari & Hidayati Darwis, 2023).

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) adalah sebuah koperasi yang bergerak di bidang simpanan, pinjaman, serta pembiayaan yang mengikuti aturan syariah. Selain itu, koperasi ini juga ikut serta dalam pengelolaan zakat, infaq atau sedekah, serta wakaf(Rahma, 2018). Penelitian dari(Endaryono et al., 2020). Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) adalah Pusat Bisnis Mandiri yang terintegrasi, dengan konten yang mencakup kegiatan kerja sama koperasi dengan kegiatan Perusahaan Produktif dan Investasi meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi wirausaha.

Dalam Undang-Undang Nomor tahun 1992, diatur bahwa koperasi adalah sebuah entitas bisnis yang terdiri dari individu atau organisasi yang berlandaskan pada prinsip koperasi, serta sebagai sebuah gerakan ekonomi berlandaskan prinsip kekeluargaan.Berdasarkan data yang dirilis oleh Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2022, tercatat sekitar 150.223 koperasi yang ada di seluruh Indonesia. Menurut informasi dari Badan Pusat Statistik (BPS) per bulan Desember 2022, terdapat 3.912 koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah (KSPPS) yang beroperasi aktif di Indonesia(Edy Syahputra et al., 2023).

2. Kajian Pustaka

Dalam hal ini model strategi jemput bola adalah pendekatan proaktif dalam mengumpulkan data atau layanan dengan mendatangi langsung masyarakat. Dalam konteks strategi jemput bola ini untuk menerapkan atau meningkatkan partisipasi masyarakat, dengan membentuk tim promosi dan sosialisasi yang aktif. Hasil dari penerapan strategi ini menunjukkan peningkatan signifikan dalam pengumpulan anggota. Karena masyarakat lebih mudah untuk bertransaksi. Strategi jemput bola ini mendekatkan anggota dengan pegawai secara lebih baik, dalam hal ini strategi jemput bola adalah pendekatan pemasaran dimana perusahaan secara aktif mendatangi anggota untuk melayani atau menawarkan produk.

KSPPS Artha Yasmin Az-zahra menggunakan strategi jemput bola mempunyai beberapa alasan penting, yang pertama yaitu memungkinkan koperasi untuk lebih dekat dengan anggota dan calon anggota sehingga dapat memahami kebutuhan dan harapan anggota secara langsung. Kedua, dengan mendatangi anggota koperasi lebih mudah untuk menjelaskan informasi dan detail lebih jelas tentang produk atau layanan yang ditawarkan. Ketiga, strategi membantu meningkatkan kepercayaan dan loyalitas anggota, karena anggota merasa diperhatikan dan dihargai.

Risiko yang dihadapi atau dialami KSSPS Artha Yasmin Az-zahra yaitu adanya pembayaran yang telat atau setoran yang tidak maksimal oleh anggota, jumlah data yang tidak maksimal terdapat 40% dan adanya risiko tersebut menjadikan beban kerja bagi petugas atau pegawai yang melakukan penjemputan karena mereka terus menerus mengingatkan anggota untuk melakukan pembayaran. Dalam hal ini dapat menyebabkan ketegangan dalam hubungan antara petugas dan anggota.

Oleh karena itu diperlukan analisis yang mendalam untuk mengetahui tentang risiko strategi pada produk simpanan yang terdapat dalam koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah (KSPPS) untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan lembaga keuangan. Studi kasus pada KSPPS Artha Yasmin Az-zahra Jepara dapat menjadi langkah awal yang baik untuk mengetahui bagaimana strategi yang dilakukan pada koperasi. Penelitian ini menjelaskan strategi yang diterapkan KSPPS Artha Yasmin Az-zahra dan mengetahui risiko strategi jemput bola pada produk simpanan.

3. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan berfokus pada risiko strategi jemput bola pada produk simpanan sembako yang ada pada KSPPS Artha Yasmin Az-zahra Jepara. Dalam penelitian ini membutuhkan studi yang mendalam dengan melibatkan pengamatan, wawancara, atau penelaahan dokumen (RACO, 2010). Informasi yang dipakai dalam studi ini melibatkan metode wawancara dengan kepada manajer koperasi dan menggunakan jenis pertanyaan terbuka mengenai tentang risiko strategi jemput bola yang digunakan koperasi.

Penelitian ini mengandalkan informasi yang diperoleh dari sumber langsung dan sumber yang telah ada sebelumnya dengan menggunakan metode observasi langsung ke pihak KSPPS Artha Yasmin Az-zahra, Serta wawancara kepada informan manajer, marketing, anggota, karyawan bagian simpanan dan kegiatan observasi dan wawancara yang kemudian didokumentasikan dengan tujuan dianalisa hasilnya. Metode pengolahan data yang diterapkan dalam penelitian ini adalah metode analisis kualitatif deskriptif dengan tahapan dari analisis data yang dilakukan dengan pengumpulan data-data yang telah didokumentasikan baik primer maupun sekunder yang sudah dikumpulkan.

4. Hasil dan Pembahasan

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan syariah (KSPPS)

KSPPS merupakan sebuah koperasi yang awalnya bercorak konvensional kemudian berubah menjadi syariah yang berpegang teguh pada prinsip syariat islam. Koperasi syariah menurut (Hutagalung & Batubara., 2021) Koperasi syariah memiliki

dua dimensi penting, yaitu dimensi ekonomi dan sosial. Di dalam koperasi syariah terdapat dua unsur sosial sebab individu saling memerlukan satu sama lain. Koperasi syariah dalam bidang ekonomi berfungsi untuk melakukan aktivitas seperti berdagang, yang mencerminkan elemen-elemen ekonomi. Selain itu koperasi syariah juga memiliki banyak peran yang salah satunya yaitu Koperasi syariah memainkan peranan penting dalam kesejahteraan dan ekonomi sebuah negara. tidak mengambil riba, gharar, ataupun maysir dalam system operasionalnya.

Bagi masyarakat luas yang memerlukan dana, KSPPS dapat menjadi pilihan untuk memenuhi kebutuhan dari lembaga keuangan. Lembaga keuangan semacam bank dan yang sebanding, umumnya belum dapat menjangkau banyak orang terutama di kawasan pedesaan. KSPPS berfungsi sebagai sumber alternatif untuk mendapatkan pembiayaan dan juga sebagai tempat untuk menyimpan sebagian penghasilan dalam bentuk tabungan atau simpanan. Bagi individu yang memiliki surplus dana, KSPPS bisa menjadi pilihan investasi di sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (Fatah et al., n.d.).

Strategi, Model-Model Pemasaran dan Strategi Jemput Bola di KSPPS

Strategi merupakan sebuah Keputusan dan langkah-langkah yang diambil untuk meraih sebuah sasaran di dalam suatu organisasi pada berbagai tingkatan perusahaan. Strategi diambil dari istilah *strategia* (bahasa Yunani). Menurut (Sri Anugerah Natalina & Arif Zunaidi, 2021) Secara umum strategi diartikan sebagai sebuah proses dalam menentukan rencana dari para pimpinan tertinggi perusahaan yang fokus adalah rencana jangka panjang dan rencana perusahaan. Proses strategi merupakan sebuah proses yang tepat dalam perencanaan, pelaksanaan, dan penilaian suatu strategi. Dalam suatu rencana, perlu melibatkan penetapan serangkaian langkah yang sesuai untuk mencapai sebuah sasaran dalam sebuah perusahaan. Ketika menerapkan sebuah strategi, perusahaan diharuskan untuk menetapkan target, merancang serta memikirkan kebijakan, mendorong karyawan, dan mendistribusikan sumber daya agar strategi yang telah dirancang dapat dilaksanakan dengan efektif.

KSPPS Artha Yasmin Az-zahra menggunakan strategi jemput bola ini untuk meningkatkan loyalitas kepada anggota. Mempermudah anggota supaya tidak harus datang ke kantor, karena dengan adanya jemput bola anggota hanya diam di rumah dan pegawai mendatangi rumah anggota untuk bertansaksi di rumah. KSPPS Artha Yasmin Az-zahra menggunakan strategi jemput untuk produk simpanan seperti simpanan tabungan, simpanan hari raya, deposito dan juga simpanan sembako ini.

Risiko-Risiko Strategi Jemput Bola di KSPPS

Risiko adalah sesuatu yang tidak pernah terpisah dari semua orang karena setiap orang memiliki risiko sendiri. Risiko melekat pada semua aspek kehidupan, aktivitas manusia, masalah pribadi, organisasi dan bisnis pemerintah, dengan masalah dengan gaya hidup dan pola penyakit. Manajemen risiko adalah komponen krusial dalam menjalankan bisnis organisasi, karena pertumbuhan yang pesat pada usaha perusahaan menyebabkan tingginya risiko yang dihadapi. Dalam hal ini juga diperlukan untuk mengukur risiko upaya ini dilaksanakan karena risiko tinggi dan rendah dari perusahaan dan dampak risiko pada kinerja perusahaan. Pengukuran risiko merupakan langkah penting bagi manajer keuangan untuk membuat keputusan investasi dan pendanaan.

Risiko merupakan pergeseran dari apa yang diharapkan, dan ketidakpastian inilah yang menghasilkan risiko dalam suatu aktivitas. Dalam konteks bisnis, risiko dapat diartikan sebagai potensi, kemungkinan, atau ekspektasi terkait dengan peristiwa yang bisa berdampak negatif pada pendapatan dan modal (Hidayat, 2019). Menurut pendapat dari penelitian (Bakhri & Alwi, 2021). manajemen Risiko adalah kumpulan langkah dan teknik yang diterapkan untuk mengenali, menilai, memantau, dan mengatur ancaman yang timbul dalam aktivitas bisnis atau organisasi keuangan. Berdasarkan (Wardoyo & Rusdianti, 2019) terdapat berbagai jenis risiko yang dihadapi oleh koperasi, salah satunya adalah risiko operasional, yang mana risiko operasional operasional, Risiko yang muncul akibat pelaksanaan operasional koperasi yang kurang efektif, tidak efisien, tidak ekonomis, kurang teratur, dan tidak aman.

Risiko dapat dianggap sebagai hasil dari atau berkaitan dengan berbagai ketidakpastian serta tingkat paparan suatu entitas terhadap kepastian tersebut. Risiko mencakup kemungkinan peristiwa, baik yang mungkin dapat diprediksi maupun yang tidak bisa diprediksi, yang berdampak buruk pada pendapatan dan modal (Asy et al., 2017).

Menurut dari karyawan KSPPS dalam hal ini KSPPS Artha Yasmin Az-zahra mengalami beberapa risiko yang ada di KSPPS. Risiko yang dihadapi yaitu meliputi keterlambatan pembayaran simpanan atau adanya anggota yang tidak membayar pada produk simpanan, dari keterlambatan pembayaran tersebut terdapat 45% dari pembayaran yang tidak terlambat.

Produk Simpanan Sembako

Simpanan dalam koperasi adalah dana yang disetorkan oleh anggota untuk tujuan investasi dan pengembangan usaha koperasi. Simpanan berfungsi sebagai modal untuk koperasi untuk memberikan pinjaman atau pendapatan kepada anggota lainnya. Produk mencakup segala hal yang disediakan oleh penyedia layanan

kepada pengguna layanan, ini juga dikenal sebagai produk layanan. Prinsip-prinsip pemasaran dalam Islam sesuai dengan karakter Nabi Muhammad SAW, yakni sidiq, yang menunjukkan bahwa produk layanan yang disediakan oleh pemasar kepada calon anggota harus disampaikan dengan sepenuh hati mengenai keunggulan dan tidak menyembunyikan kekurangan. Fattanah menunjukkan bahwa produk layanan yang ditawarkan memiliki perbedaan dari produk koperasi lainnya, berdasarkan inovasi dan kreativitas yang dimiliki. Amanah menandakan bahwa produk layanan yang diajukan dapat menjadi kepercayaan bagi anggota dan calon anggota. Sebagai ilustrasi dari produk yang diberikan yaitu produk simpanan sembako (Rohmatuzzakiah & Sadiqin, 2022).

Simpanan sembako merupakan jenis tabungan tetap yang ditujukan bagi anggota atau kelompok, yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan Hari Raya Idul Fitri melalui penyediaan sembako. Kegiatan ini melibatkan penyetoran sejumlah dana kepada koperasi dalam rentang waktu yang telah ditentukan. Penyetoran dilakukan dengan model paket nominal selama 45 kali. Dengan pengambilan pada saat jatuh tempo yang telah ditentukan koperasi. Sebagian besar pihak koperasi menjelaskan bahwa akad yang digunakan dalam simpanan sembako yaitu akad wadiah. Tetapi tidak semua anggota mengetahui tentang akad yang digunakan dalam simpanan sembako ini (Fatmawati et al., 2022).

Tujuan utama KSPPS Artha Yasmin Az-zahra mengadakan produk simpanan sembako yang pertama membantu anggota ketika akan membuat selamatan ruwahan kalau di desa, yang kedua ketika anggota membuat atau memberikan sedekah makanan ke masjid-masjid atau musolah-musolah. Dan yang ketiga adalah untuk persiapan untuk keluarganya sendiri karena rata-rata di desa setelah lebaran kemungkinan dua sampai tiga minggu itu mereka tidak bekerja, jadi ketika sembako mereka masih ada di rumah setidaknya mereka tidak akan cemas untuk kebutuhan makan.

Produk simpanan sembako ini sebagian besar dapat bahan pokok semua dari beras, minyak, gula, sirup dan sebagainya. Dan di sebagai besar anggota yang ikut simpanan sembako ini sangat mementingkan selamatan ruwahan untuk mengirim kepada keluarga yang sudah meninggal, jadi adanya produk simpanan sembako ini mereka tidak perlu mengeluarkan uang begitu banyak untuk kegiatan tersebut, Cuma hanya membeli lauk saja. Karena sudah mempunyai beras, minyak, gula, sirup. Dan untuk manfaat adanya produk simpanan sembako ini untuk anggota-anggota yang mempunyai keinginan makan nasi yang lebih enak dibandingkan dengan hari-hari biasa, karena puasa sahur berbuka atau saat sahur memakan nasi yang lebih enak.

Menurut dari manajer KSPPS Artha Yasmin Az-zahra keunggulan produk simpanan sembako di KSPPS Artha Yasmin Az-zahra ini anggota mendapatkan

barang kalau di KSPPS Artha Yasmin Az-zahra produk lainnya yang selain produk simpanan sembako hanya mendapatkan uang saja. Dan kelebihan yang pertama juga adalah ketika memang produk simpanan sembako ini ditahun pengadaannya harga turun dan bonus akan tinggi, yang kedua produk simpanan sembako ini dari awal sudah hampir dijelaskan nanti dapatnya itu apa saja, jadi keunggulannya adalah anggota akan lebih tau terlebih dahulu produk apa saja yang akan diterima anggota. Dengan tingkatan harga yang masih standarnya. Jadi untuk bonus hitunganya akan tinggi juga, dan produk sembako ini menggunakan jangka pendek. Untuk simpanan yang lain menggunakan jangka panjang adapun yang jangka pendek yang tiap hari diambil yaitu sinderella itu bagi hasilnya tidak sebanyak produk simpanan sembako ini. Yang paling penting yaitu para anggota simpanan sembako ini kebutuhan-kebutuhan secara tidak langsung sudah hampir tercukupi.

SIMKO (Simpanan Sembako) ini mulai dengan setoran Rp. 5.000, Rp. 10.000, dan Rp. 15.000 perminggu dengan jangka waktu pembayaran setoran selama 45 minggu. Dalam hal ini hanya anggota yang membayar 45 minggu yang mendapatkan produk paket sembako. Pembagian sembako ini dilaksanakan maksimal seminggu sebelum bulan Ramadhan. Produk simpanan sembako ini tidak bisa berubah atau tidak dapat diuangkan.

Produk simpanan sembako dalam konteks KSPPS, karena KSPPS itu bergerak dalm bidang syariah jadi untuk konteks penerimaan dan pembuatan produk simpanan sembako ini tidak pernah menjajikan barang dalam bentuk merek tertentu tetapi dalam bahasanya adalah minimal barang yang didapatkan. Dan yang membedakan KSPPS dengan KSP yaitu ketika pembagian sembako KSPPS Artha Yasmin Az-zahra menyertakan harga karena ada pengalaman sebelumnya anggota tidak mau menerima barang karena tidak tau harga barangnya. Jadi secara syariah barang ini sangat dibutuhkan untuk hanrganya itu berapa supaya para anggota itu tau harga dari beras itu berapa dan sebagainya itu konteks dari produk simpanan sembako itu.

Manajemen Risiko dan Solusi Strategi Jemput Bola di KSPPS Artha Yasmin Az-zahra

Penilaian serta pengawasan suatu rencana merupakan langkah terakhir dalam sebuah proses strategis(SHELEMO, 2023).Layanan pengambilan langsung adalah fasilitas tambahan yang ditawarkan oleh perusahaan untuk klien produk simpanan. Pengambilan langsung menggambarkan situasi verbal melalui diskusi dengan satu atau beberapa calon klien dengan tujuan merangsang terjadinya transaksi penjualan. Dalam pengambilan langsung ini, akan terbentuk interaksi langsung antara individu yang berpartisipasi secara eksklusif. Layanan jemput bola merupakan urusan yang terlibat dalam organisasi(Mulyati & Hidayah, 2023).

Salah satu strategi yang tepat untuk digunakan agar menarik nasabah adalah jemput bola atau personal selling. Jemput sendiri memiliki arti memunggut, mencomot, mengambil, mengangkat, menjemput dan meraih. Sedangkan bola sendiri merupakan objek atau benda. Oleh karena itu jemput bola adalah sebuah inovasi konsep atau ide yang diterapkan oleh penyedia layanan atau penjual produk dalam melaksanakan kegiatan promosi dengan cara mengontak atau mengunjungi pelanggan atau calon nasabah untuk mencapai tujuan yang telah disepakati sebelumnya (K. Khairan, 2024).

Berdasarkan hasil pengumpulan informasi yang dilakukan oleh peneliti di KSPPS Artha Yasmin Az-zahra Jepara risiko strategi jemput bola pada produk simpanan sembako yang dilakukan dengan pengaplikasian sistem yang dapat diterima langsung oleh anggota. Dari pernyataan karyawan KSPPS Artha Yasmin Az-zahra melakukan strategi jemput bola atau door to door dengan cara saat melakukan transaksi jemput bola yang dimana anggota yang menyetorkan uang akan diberikan bukti slip transaksi dan juga akan ada pemberitahuan tentang transaksi yang telah dilakukan melalui whatsapp kantor yang otomatis masuk kedalam nomor anggota yang telah bertransaksi.

Risiko strategi jemput bola yang diterapkan KSPPS Artha Yasmin Az-zahra menerapkan kualitas layanan yaitu dengan menggunakan jemput bola. Yang dimana para pegawai atau marketing yang bertugas akan mendatangi untuk menjemput setoran simpanan sembako yang dilakukan dalam satu minggu sekali setiap orang yang ikut simpanan sembako. Manajemen risiko juga bisa meliputi untuk Kumpulan langkah-langkah yang diterapkan untuk mengenali, mengevaluasi, memantau, dan mengatur risiko yang muncul dari semua aktivitas yang berlangsung di dalam koperasi. Identifikasi risiko dilakukan dengan menganalisis sifat-sifat risiko yang terkait dengan aktivitas fungsional, risiko yang dihadapi oleh produk, serta risiko yang berkaitan dengan kegiatan usaha.

Berdasarkan informasi yang didapatkan melalui wawancara langsung yang telah dilakukan langsung kepada bapak Zaenal Arifin yang selaku Manager di KSPPS Artha Yasmin Az-zahra, menjelaskan tentang menerapkan adanya strategi jemput bola pada koperasi, jemput bola sangat diperlukan dan sangat bermanfaat untuk pengembangan produk yang dimana membantu para anggota yang tidak bisa datang ke kantor karna terkendala waktu atau keadaan dalam pekerjaan anggota. Risiko yang terkait pada strategi jemput bola yaitu di dalam marketing atau pengelolaan yang dimana jika pengelolaan atau anggota simpanan sembako ini perorangan ikut satu-satu semua terkendala dalam waktu dan penjemputan, dengan adanya pengalaman seperti itu KSPPS Artha Yasmin Az-zahra mengkontekskan untuk membuat

koodinator. Misalnya di desa Krapyak RT 01 ditempat mana hari apa dan jam berapa, di desa Krapyak RT 02 dimana hari apa dan jam berapa atau penjemputan di satu titik atau satu kelompok jadi sudah ada identifikasi untuk masalah-masalah yang akan terjadi dengan risiko strategi jemput bola tersebut. Tujuan dari pengenalan risiko adalah untuk mengenali semua bentuk risiko yang ada dalam setiap aktivitas fungsional yang bisa berakibat merugikan perusahaan (Romamti et al., 2022).

Karena rata-rata anggota sembako ibu-ibu semua atau mungkin ibu-ibu yang kerja yang ikut ke tetangga, dan ini bisa berjalan dengan baik jika tidak ada semacam itu waktu untuk penjemputan anggota simpanan sembako ini tidak cukup karena untuk anggotanya semakin tahun bertambah. Dalam hal ini pengelola atau marketing juga harus dengan keadaan yang vit atau keadaan yang baik jemput bola itu sangat diperlukan karena dengan keadaan yang tidak vit mungkin akan membahayakan diri sendiri, karena marketing posisinya di jalan terus yang dimana cuaca bisa berganti-ganti yang kadang panas kadang juga hujan. Tetapi dalam hal ini ada juga risiko yang dialami marketing dimana koordinator tidak menyetorkan uang dari anggota tetapi anggota sudah membayar uang setoran sembako kepada anggota. Risiko itu juga yang dialami KSPPS Artha Yasmin Az-zahra yang dikhawatirkan jika anggota yang ikut koordinator tersebut meminta haknya karena mereka sudah membayar simpanan sembako.

Dalam hal ini KSPPS Artha Yasmin Az-zahra menggunakan indikator kinerja yang dimana indikatornya setoran dari yang personil dan juga yang koordinator, menerapkan evaluasi berkelanjutan untuk produk simpanan sembako ini. Dalam produk simpanan sembako ini di KSPPS Artha Yasmin Az-zahra ada petugas yang ditunjuk untuk memantau dari awal sampai pembagian, ketika dalam dua bulan tau tiga bulan memantau dan merekap yang bermasalah dimana dan mencari, semisal di RT 01 atas nama A ketika setoran kurangnya lebih banyak marketing KSPPS Artha Yasmin Az-zahra mengunjungi atau datang kerumah untuk evaluasi yang pertama, dan selanjutnya kita cari indikatornya di anggotanya benar ini di anggotanya tidak membayar apa dipinjam pihak koordinator, dan yang evaluasi yang terakhir yaitu melakukan keputusan kalau memang terkait yang melakukan koordinator dengan pola koordinator sendiri yang membuat masalah meminjam uang anggotanya yang tidak dibayarkan ke koperasi pihak koperasi mempertegas untuk melunasi atau di stop. Kalau sampai ada anggota yang meminta haknya pihak koperasi memberikan sesuai dengan paket yang sesuai dengan uang yang dibayarkan atau disetorkan untuk paket yang lain koordinator bertanggung jawab sendiri menggantikan uang anggotanya tersebut.

KSPPS Artha Yasmin Az-zahra melakukan evaluasi efektivitas strategi jemput bola setiap tahun kalau memang anggota simpanan sembako bertambah atau semakin banyak, koperasi membuat koordinator semakin banyak semisal dulu koordinator anggotanya cuma 10 paket dan sebelumnya juga ada 10 paket pihak koperasi menyuruh untuk megabungkan. Jadi untuk strategi jemput bola jika ada anggota baru anggota lama juga akan terpenuhi untuk penjemputan bola. Jadi untuk mindset pengelola-pengelola dibidang simpanan sembako pengelola bukan untuk mencari anggota tapi mencari koordinator. Untuk peminat produk simpanan sembako di KSPPS Artha Yasmin Az-zahra ini sangat baik tapi untuk pembayaran tetap dalam pantau.

Penerapan jangka panjang dalam strategi jemput bola adalah ketika seseorang sudah nyaman dengan pelayanan pengelola atau marketing dalam produk simpanan sembako setelah satu tahun ikut simapanan sembako akan ditawarkan lagi selain produk simpanan sembako. Untuk strategi jemput bola yang ada di KSPPS Artha Yasmin Az-zahra ini sangat baik untuk risiko-risiko anggota, karena sekarang banyak orang yang sibuk atau waktunya sudah habis dengan kegiatan atau pekerjaanya sendiri jadi anggota sangat welcome saat ada pelayanan jemput bola. Anggota ini merasa sangat menerima karena anggota hanya duduk dirumah dan hanya tinggal menunggu petugas datang kerumah untuk mengambil setoran. Tetapi untuk meyakinkan anggota ini dengan adanya jemput bola KSPPS Artha Yasmin Az-zahra ada pengamanan, pengamanan dalam bentuk slip yang berstempel dan bernomor serta pemberitahuan setelah transaksi melalui whatsapp gateway atau sms gateway. Jadi itu untuk mengatisipasi risiko yang ditakutkan anggota dalam strategi jemput bola yang memikirkan kalau semisal dikasih kalau tidak setorkan. Semisal tidak ada pemberitahuan whatsapp gateway tentang transaksi bisa dikomukasikan. Dan semua untuk transaksi yang ada di KSPPS Artha Yasmin Az-zahra pasti ada kwitansi, berstempel dan bernomor seri.

4. Kesimpulan

Strategi proaktif yang diterapkan oleh koperasi penyimpanan dan pinjaman serta pembiayaan berbasis syariah Artha Yasmin Az-zahra Jepara dalam produk simpanan sembako. Meskipun strategi jemput bola ini sangat diminati oleh masyarakat karena memudahkan transaksi dan mengurangi kebutuhan untuk datang ke kantor koperasi, terdapat beberapa risiko yang harus dikelola.

Risiko tersebut meliputi risiko operasional yang dapat muncul dari pengelolaan yang tidak efektif, serta risiko terkait dengan kepercayaan anggota terhadap koordinator yang melakukan penjemputan. Penelitian ini menekankan pentingnya evaluasi berkala dan perbaikan dalam pelaksanaan strategi jemput bola untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan koperasi di masa depan.

Dengan adanya sistem pengamanan seperti slip transaksi dan pemberitahuan melalui WhatsApp, KSPPS berusaha untuk mengurangi kekhawatiran anggota terkait risiko yang mungkin timbul. Secara keseluruhan, strategi jempot bola terbukti efektif dalam meningkatkan layanan dan kepuasan anggota, namun memerlukan manajemen risiko yang baik untuk menjaga kepercayaan dan keberlangsungan koperasi.

5. Daftar Pustaka

- Asih, N., Anita, E., & Diwantara, V. (2023). Analisis Manajemen Keuangan Syariah Pada Koperasi Syariah Studi Kasus BMT Al Ishlah Tahun 2021-2022 Kota Jambi. *Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen (JUPIMAN)*, 2(2). <https://ejurnal.politeknikpratama.ac.id/index.php/jupiman/article/view/1673>
- Asy, A., Program, M., Studi, S., Ekonomi, E. I., & Airlangga, B. (2017). admin,+(03)Ahmad+Asyfin+Basthomi+FIX. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*, 4(7), 547–559.
- Bakhri, S., & Alwi, M. (2021). Analisis Manajemen Risiko Likuiditas Dimasa Pandemi pada lembaga Keuangan Mikro Syariah. *Tasharruf: Journal of Islamic Economics and Business*, 2(1), 19–37. <https://doi.org/10.55757/tasharruf.v2i1.75>
- Edy Syahputra, Muhammad Yusuf Harahap, & Noni Rozaini. (2023). Perkembangan Koperasi Syariah di Indonesia. *Al-Mutsala*, 5(2), 379–389. <https://doi.org/10.46870/jstain.v5i2.742>
- Endaryono, B., Rasyid, L., & Setiawati, Y. (2020). Peranan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Masyarakat. *Reslaj : Religion Education Social Laa Roiba Journal*, 1, 76–87. <https://doi.org/10.47467/reslaj.v1i1.70>
- Fatah, D. A., Waluyo, B., Muchtasib, A. B., & Hasanah, N. (n.d.). *Syariah Pesantren Luhur Sabilussalam*. 293–300.
- Fatmawati, S., Studi, P., & Ekonomi, H. (2022). *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Produk Simpanan Sembako Di Bmt an-Najah Wiradesa*.
- Hidayat, W. (2019). Implementasi Manajemen Resiko Syariah Dalam Koperasi Syariah. *Jurnal Asy-Syukriyyah*, 20(2), 30–50. <https://doi.org/10.36769/asy.v20i2.80>
- Husnaini, K., & Rohman, A. (2023). Implementasi Akad Mudharabah Dalam Produk Simpanan Tabungan Berjangka Sejahtera Pada Koperasi Bina Syariah Ummah Cabang Dukun Gresik. *Jesya*, 6(2), 2190–2200. <https://doi.org/10.36778/jesya.v6i2.1211>
- Hutagalung, M. W. R., & Batubara, S. (2021). Peran Koperasi Syariah Dalam Meningkatkan Perekonomian dan Kesejahteraan Masyarakat Di Indonesia.

- Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7(03), 1494–1498. <http://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/jiedoi:http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v7i3.2878>
- K. Khairan, K. K. (2024). Strategi Sistem Jemput Bola Dalam Meningkatkan Motivasi Menabung Nasabah Pada BMT UGT Nusantara Cabang Kediri. *Jurnal At-Tamwil: Kajian Ekonomi Syariah*, 6(1), 90–110. <https://doi.org/10.33367//at.v6i1.1493>
- Mulyati, & Hidayah, A. F. (2023). Strategi Jemput Bola Dalam Meningkatkan Minat Nasabah:(Studi Kasus Pada Bprs Metro Madani Cabang Kalirejo). *Journal of Islamic Economis and Banking*, 2(1), 47.
- Pematasari, W., & Hidayati Darwis, R. (2023). Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Syariah Kspps Terhadap Peningkatan Daya Saing Di Koperasi Bakti Huria Cabang Bone. *Islamic Banking and Finance*, 2(2), 276–294. <https://doi.org/10.30863/ibf.v2i2.3792>
- RACO, J. R. (2010). Penelitian Kualitatif: Metode Penelitian Kualitatif. In *Jurnal EQUILIBRIUM* (Vol. 5, Issue January).
- Rahma, F. (2018). Jurnal Teknologi dan Sistem Informasi Attribution-NonCommercial 4.0 International. Some rights reserved. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi Attribution-NonCommercial 4.0 International*, 01, 9–20.
- Roestiono, H., Tinggi, S., & Ekonomi, I. (2021). TINJAUAN ATAS SIMPANAN PADA KOPERASI Studi kasus pada Koperasi Karyawan IBI Kesatuan TUGAS AKHIR Oleh :June 2020. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.21293.31203>
- Rohmatuzzakiah, A., & Sadiqin, A. (2022). Peningkatan Transaksi Produk Simpanan Di Koperasi Syariah Melalui Etika Pemasaran Islam. *SIBATIK JOURNAL: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, Dan Pendidikan*, 1(7), 1099–1108. <https://doi.org/10.54443/sibatik.v1i7.13>
- Romanti, H., Susanto, R., Keuangan, A., Pebankan, D., Pembangunan, ", & Padang, ". (2022). Penerapan Manajemen Resiko Operasional Pada Unit Teller PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat. March 2019, 1–12. <https://doi.org/10.31219/osf.io/83ea4>
- SHELEMO, A. A. (2023). No Titleيليب. *Nucl. Phys.*, 13(1), 104–116.
- Sri Anugerah Natalina, & Arif Zunaidi. (2021). Manajemen Strategik Dalam Perbankan Syariah. *Wadiah*, 5(1), 86–117. <https://doi.org/10.30762/wadiah.v5i1.3178>
- Wardoyo, P., & Rusdianti, E. (2019). Pelatihan Manajemen Resiko Bagi Koperasi Simpan Pinjam/Unit Simpan Pinjam Di Kota Surakarta. *ABDIMAS ALTRUIS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 40–46. <https://doi.org/10.24071/aa.v1i2.1757>