
Analisis Pengetahuan Masyarakat Tuban dalam Menggunakan Produk KSPPS LHJ Syariah Tuban

Inarotul A'yun

Institut Agama Islam Nahdlatul Ulama Tuban

inna.ra2002@gmail.com

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengetahuan masyarakat Tuban mengenai produk Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Lohjinawi Hikmah Jasya (LHJ) Syariah serta faktor-faktor yang mempengaruhi pemahaman mereka. Minimnya pengetahuan tentang produk syariah menjadi hambatan dalam minat penggunaan produk tersebut di masyarakat. Koperasi syariah, sebagai lembaga keuangan yang berlandaskan prinsip syariah, memiliki potensi besar dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan survei, di mana data dikumpulkan melalui angket yang disebar kepada 20 responden. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 90% responden mengetahui produk KSPPS, namun hanya 20% yang telah lama menggunakan produk tersebut. Meskipun pengetahuan masyarakat cukup baik, minat untuk menggunakan produk masih rendah, dengan hanya 30% responden yang menyatakan berminat. Hal ini menunjukkan adanya kesenjangan antara pengetahuan dan tindakan, yang mungkin disebabkan oleh kurangnya kepercayaan dan pemahaman mengenai syarat dan ketentuan produk. Penelitian ini merekomendasikan peningkatan sosialisasi dan edukasi mengenai produk keuangan syariah untuk mendorong masyarakat agar lebih percaya dan aktif menggunakan layanan KSPPS. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan koperasi syariah di Indonesia, khususnya di daerah Tuban

Kata kunci: Pengetahuan Masyarakat, Produk KSPPS, LHJ

Abstract. This research aims to analyze the Tuban community's knowledge of Lohjinawi Hikmah Jasya (LHJ) Sharia Savings and Loans and Financing Cooperative (KSPPS) products and the factors influencing their understanding. The lack of knowledge about Sharia products hinders interest in using these products in society. Sharia cooperatives, as financial institutions based on Sharia principles, have great potential in improving community welfare. This research uses a quantitative method with a survey approach, where data is collected through a questionnaire distributed to 20 respondents. The research results show that 90% of respondents are aware of KSPPS products, but only 20% have used these products for a long time. Even though public knowledge is quite good, interest in using the product is still low, with only 30% of respondents expressing interest. This indicates a gap between knowledge and action, which may be caused by a lack of trust and understanding of product terms and conditions. This research recommends increasing socialization and education regarding Sharia financial products to encourage people to be more confident and active in using KSPPS services. It is hoped that the research results can contribute to the development of sharia cooperatives in Indonesia, especially in the Tuban area

Keywords: Community Knowledge, KSPPS Products, LHJ

PENDAHULUAN

Pengetahuan yang minim terhadap produk syariah menjadi salah satu bentuk hambatan dalam minat penggunaan produk syariah pada masyarakat. Koperasi syariah sebagai lembaga keuangan yang didirikan untuk mengenalkan produk-produk yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah untuk kemaslahatan masyarakat. Literasi yang rendah juga berpengaruh terhadap minat masyarakat untuk mempercayai produk yang ditawarkan. Menteri Koperasi dan UKM, Teten Masduki, menyatakan bahwa tingkat minat masyarakat untuk bergabung dengan koperasi sangat rendah. Berdasarkan data PBB, hanya 16,31% penduduk dunia yang menjadi anggota koperasi, sementara di Indonesia, angkanya hanya mencapai 8,41%, yang tergolong cukup rendah. Padahal, peran koperasi dalam pertumbuhan ekonomi nasional memiliki potensi yang besar, seperti yang diungkapkan dalam diskusi virtual tersebut.¹

Koperasi Syariah merupakan lembaga keuangan yang masih tergolong mikro dan menghadapi berbagai tantangan dalam perkembangannya, seperti lemahnya sumber daya manusia, manajemen, fasilitas, dan pelayanan.² Meskipun demikian, terdapat beberapa nasabah yang memilih Koperasi Syariah karena faktor emosional dan fungsional, di mana faktor fungsional cenderung lebih dominan. Minat nasabah terhadap lembaga keuangan sangat dipengaruhi oleh adanya produk yang menarik dan menguntungkan, salah satunya adalah sistem bagi hasil. Sebagai pengelola lembaga keuangan syariah, manajemen seharusnya memahami berbagai konsep mengenai minat masyarakat, baik dari perspektif maupun faktor-faktor yang mempengaruhinya.³ Menurut Kotler minat beli mencerminkan perilaku konsumen dalam mengambil keputusan terkait pilihan produk yang akan dikonsumsi.⁴

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) telah menjadi salah satu alternatif lembaga keuangan yang menawarkan produk-produk berbasis syariah di Indonesia.⁵ Di tengah perkembangan ekonomi yang pesat, KSPPS LHJ Syariah di Tuban hadir sebagai solusi bagi masyarakat yang ingin mengelola keuangan mereka sesuai dengan prinsip syariah. Namun,

¹ Surya Dewi Rustariyuni et al., *Lembaga Keuangan Mikro sebagai Pilar Perekonomian Nasional - Jejak Pustaka*, Cetakan Pe. (Yogyakarta: Jejak Pustaka, 2023).

² Faadhilla Putri Aryanti, Fachradita Nurhalizah, dan Hayatull Jannah, "Pengaruh Kontribusi Pembiayaan Mikro Modal Kerja di dalam Lembaga Keuangan Perbankan Syariah terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Palembang (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KC Demang)," *Ekonomis: Journal of Economics and Business* 6, no. 2 (2022): 699.

³ Suci Hayati, "Perilaku Nasabah Deposito Mudharabah Terhadap Bi Rate Dan Bagi Hasil Di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Metro," *FINANSIA: Jurnal Akuntansi dan Perbankan Syariah* 1, no. 2 (2018): 179-198.

⁴ Anggit Listyoningrum, "Analisis Minat Beli Konsumen Muslim Terhadap Produk Yang Tidak Diperpanjang Sertifikat Halalnya," *Jurnal Ekonomi & Keuangan Islam* 2, no. 1 (2012): 40-51.

⁵ Zulfahmi Alwi et al., "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Produk Pembiayaan," *QaḍāuNā* 2 (2021): 1029-1044,

keberhasilan koperasi ini dalam menarik minat masyarakat sangat bergantung pada tingkat pengetahuan dan pemahaman masyarakat mengenai produk-produk yang ditawarkan.

Pengetahuan masyarakat tentang produk keuangan syariah, termasuk KSPPS, menjadi faktor kunci dalam menentukan seberapa besar minat mereka untuk menggunakan layanan tersebut.⁶ Masyarakat yang memiliki pemahaman yang baik tentang prinsip-prinsip syariah dan manfaat produk keuangan syariah cenderung lebih percaya dan berani untuk berinvestasi atau meminjam melalui koperasi. Sebaliknya, kurangnya pengetahuan dapat mengakibatkan keraguan dan ketidakpercayaan, yang pada akhirnya menghambat pertumbuhan koperasi.⁷

Di Tuban, meskipun KSPPS LHJ Syariah telah beroperasi dan menawarkan berbagai produk menarik, tantangan dalam meningkatkan literasi keuangan syariah di kalangan masyarakat masih menjadi isu yang perlu diperhatikan. Banyak masyarakat yang belum sepenuhnya memahami konsep syariah dalam keuangan, sehingga mereka merasa ragu untuk memanfaatkan produk yang ditawarkan. Oleh karena itu, penting untuk melakukan analisis mendalam mengenai pengetahuan masyarakat Tuban terkait produk KSPPS ini.

Analisis ini bertujuan untuk mengidentifikasi tingkat pengetahuan masyarakat tentang produk KSPPS LHJ Syariah, serta faktor-faktor yang mempengaruhi pemahaman mereka. Dengan memahami kondisi ini, diharapkan pihak koperasi dapat merumuskan strategi yang lebih efektif dalam meningkatkan literasi keuangan syariah di kalangan masyarakat. Selain itu, hasil analisis ini juga dapat menjadi acuan bagi pengembangan program edukasi yang lebih tepat sasaran.

Dalam konteks ini, penelitian ini akan mengkaji berbagai aspek, mulai dari pemahaman masyarakat tentang produk simpanan dan pembiayaan syariah, hingga sikap dan perilaku mereka dalam menggunakan layanan koperasi. Dengan pendekatan yang komprehensif, diharapkan analisis ini dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai kondisi pengetahuan masyarakat Tuban dan dampaknya terhadap penggunaan produk KSPPS. Melalui penelitian ini, diharapkan dapat ditemukan solusi untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat, sehingga mereka dapat memanfaatkan produk KSPPS LHJ Syariah secara optimal. Selain itu, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan koperasi syariah di Indonesia, khususnya di daerah Tuban.

⁶ Resti Fadhilah Nurrohmah dan Radia Purbayati, "Pengaruh Tingkat Literasi Keuangan Syariah dan Kepercayaan Masyarakat terhadap Minat Menabung di Bank Syariah," *Jurnal Maps (Manajemen Perbankan Syariah)* 3, no. 2 (2020): 140–153.

⁷ Asfaq Ubayyu; Aji, Yeny; Fitriyani, dan Achmad Nur Alfianto, "Strategi Brand Image dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah KSPPS Al Husna Cabang Secang" 9, no. 1 (2024): 1–12.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan jenis metode kuantitatif dengan pendekatan survei, metode terbukti relevan dengan tujuan dari desain penelitian yang dilakukan. ⁸Penelitian ini menggunakan angket yang disebarakan melalui Google Form untuk mengumpulkan data dari responden. Metode kuantitatif sangat sesuai untuk pengumpulan data dalam bentuk angka dan persentase, yang memungkinkan analisis statistik untuk dilakukan. Dengan menggunakan angket, peneliti dapat menjangkau lebih banyak responden dalam waktu yang relatif singkat.⁹

Hasil penelitian ini disajikan dalam bentuk tabel dan persentase, yang merupakan karakteristik dari analisis kuantitatif. Dengan menggunakan metode ini, peneliti dapat memberikan gambaran yang jelas dan terukur mengenai pengetahuan masyarakat Tuban tentang produk KSPPS LHJ Syariah. Penelitian ini mengukur beberapa variabel, seperti pengetahuan tentang produk, penggunaan produk, kesesuaian dengan syariat Islam, dan minat untuk menggunakan produk.¹⁰ Metode kuantitatif memungkinkan peneliti untuk mengukur variabel-variabel ini secara objektif dan membandingkan hasilnya antar kelompok responden yang berbeda.

Dengan menggunakan sampel yang diambil dari berbagai kriteria (umur, pekerjaan, dan status), hasil penelitian ini dapat memberikan gambaran yang lebih umum tentang pengetahuan masyarakat Tuban. Meskipun jumlah responden terbatas, metode kuantitatif memungkinkan peneliti untuk membuat inferensi yang lebih luas tentang populasi yang lebih besar. Metode kuantitatif memungkinkan penggunaan analisis statistik untuk menguji hipotesis atau menjelaskan hubungan antar variabel. Meskipun penelitian ini lebih bersifat deskriptif, peneliti dapat menggunakan statistik inferensial untuk menarik kesimpulan yang lebih mendalam jika diperlukan. Penelitian ini juga dapat mengidentifikasi hubungan antara pengetahuan masyarakat dan minat mereka terhadap produk KSPPS. Dengan menggunakan metode kuantitatif, peneliti dapat menganalisis data untuk melihat apakah ada pola atau kecenderungan tertentu yang muncul dari jawaban responden.

⁸ Sigit Hermawan dan Amirullah, *Metode Penelitian Bisnis: Pendekatan Kuantitatif & Kualitatif* (Malang: Media Nusa Creative, 2016).

⁹ Melyana R Pugu, Sugeng Riyanto, dan Rofiq Noorman Haryadi, *Metodologi Penelitian; Konsep, Strategi, dan Aplikasi* (Jambi: PT Sonpedia Publishing Indonesia, 2024).

¹⁰ Hutomo Rusdianto dan Chanafi Ibrahim, "Pengaruh Produk Bank Syariah Terhadap Minat Menabung Dengan Persepsi Masyarakat Sebagai Variabel Moderating Di Pati," *Equilibrium: Jurnal Ekonomi Syariah* 4, no. 1 (2017): 43.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Lohjinawi Hikmah Jasya (LHJ) Syariah adalah lembaga keuangan yang berdiri di Tuban pada tanggal 27 maret 2003 dengan Hukum no 593.32/bh/013/414.045/2003 salah satu pioneer KSP di bumi wali ronggolawe, pada awal berdiri menjalankan usaha dengan pola konvensional pada tahun 2014 atas kesepakatan anggota koperasi memutuskan berhijrah ke pola syariah dengan nama KJKS LOHJINAWI HIKMAH JASYA badan hukum no 013/BH/VI.28/414.055/2014 atas perubahan peraturan pemerintahan kami merubah menjadi KSPPS LOHJINAWI HIKMAH JASYA PAD No. 05/PAD/VI.28/414.055/2016. Sampai saat ini telah memiliki 10 kantor pelayanan di hampir seluruh kecamatan di kabupaten Tuban. Jenis pembiayaan:

1. Murabahah
2. Mudharabah
3. Ar-Rahn
4. Al-Ijarah
5. Rajin (Talangan Haji dan Umroh)
6. Modis (Modal Bisnis)

Dengan syarat jaminan yaitu Kartu Tanda Penduduk (KTP), Kartu Keluarga (KK), dan barang jaminan lainnya. Adapun beberapa produk dan layanan lainnya yang ditawarkan antara lain yaitu:

1. Simpanan, yang dikenal sebagai wadiah (titipan) sebagai simpanan haji umroh, simpanan pelajar, simpanan berjangka, simpanan qurnam, dan simpanan idul fitri.
2. Pembiayaan mulai dari murabahah, mudharabah, Ar-Rahn, Al-Ijarah, Rajin, dan Modis
3. Emas, dari segi gadai, cicilan emas, Dinar Khoirur Rooziqiin, MR Gold, Antam, (Certy dan Clasik), UBS, EOA, Mini Gold.

Meskipun sudah banyak produk yang ditawarkan masih ada beberapa masyarakat yang belum paham secara fungsional dari masing-masing produk. Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) LHJ Syariah ini mempunyai tiga prinsip dalam pengelolaan operasionalnya, yaitu:

1. Amanah, menjadi pionir koperasi berlandaskan syariah dan Amanah akan selalu dijaga
2. Terbuka, dengan akad berlandaskan syariah, koperasi terbuka dengan segala proses pembiayaan konsumen butuhkan.

3. Kualitas, 20 tahun sudah terbukti dengan berbagai pengalaman yang dimiliki koperasi dan perkembangan pada setiap tahunnya.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan melalui wawancara terhadap 20 responden dengan menggunakan angket melalui Google Form, diperoleh data yang menggambarkan pengetahuan masyarakat Tuban mengenai produk KSPPS LHJ Syariah. Responden diambil dari berbagai kriteria, termasuk umur, pekerjaan, dan status, untuk mendapatkan gambaran yang lebih komprehensif mengenai pemahaman masyarakat terhadap produk yang ditawarkan.

Tabel.1 Distribusi Umur Responden

No	Umur	Jumlah Responden	Frekuensi
1	18	2	10%
2	19	3	15%
3	20	5	25%
4	21	10	50%

Dari tabel distribusi umur responden, terlihat bahwa mayoritas responden berusia 21 tahun, yang mencakup 50% dari total responden. Hal ini menunjukkan bahwa kelompok usia dewasa muda mendominasi partisipasi dalam penelitian ini, yang mungkin mencerminkan ketertarikan mereka terhadap produk keuangan syariah. Sementara itu, responden berusia 20 tahun menyumbang 25%, diikuti oleh responden berusia 19 tahun (15%) dan 18 tahun (10%).

Tabel.2 Distribusi Status Responden

No	Umur	Jumlah Responden	Frekuensi
1	18	2	10%
2	19	3	15%
3	20	5	25%
4	21	10	50%

Tabel.3 Jawaban Responden

No	Pertanyaan	Jawaban	Jumlah Responden (orang)	Frekuensi
1	Apakah mengetahui apa saja produk dari KSPPS LHJ Syariah	Ya	18	90%
		Tidak	2	10%
2	Apakah mengetahui penggunaan tiap produk dari KSPPS LHJ Syariah	Ya	18	90%
		Tidak	2	10%
3	Apakah produk sesuai dengan kebutuhan masyarakat KSPPS LHJ Syariah	Ya	18	90%
		Tidak	2	10%
4	Apakah sudah lama menggunakan produk dari KSPPS LHJ Syariah	Ya	4	20%
		Tidak	16	80%
5	Apakah produk dari KSPPS LHJ Syariah sesuai dengan syariat Islam	Ya	16	80%
		Tidak	4	20%
6	Apakah anda merekomendasikan produk dari KSPPS LHJ Syariah	Ya	10	50%
		Tidak	10	50%
7	Apakah produk dari KSPPS LHJ Syariah termasuk riba	Ya	2	10%
		Tidak	18	90%
8	Apakah mengetahui persyaratan dari produk KSPPS LHJ Syariah	Ya	2	10%
		Tidak	18	90%
9	Apakah anda berminat menggunakan produk dari KSPPS LHJ Syariah	Ya	6	30%
		Tidak	14	70%
10	Apakah mengetahui adanya sosialisasi produk dari KSPPS LHJ Syariah	Ya	7	35%
		Tidak	13	65%

Dalam hal status, hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa mayoritas responden memiliki pengetahuan yang baik tentang produk KSPPS LHJ Syariah. Sebanyak 90% responden mengaku mengetahui produk yang ditawarkan, dan 90% lainnya juga memahami penggunaan masing-masing produk. Hal ini menunjukkan bahwa sosialisasi dan edukasi yang dilakukan oleh koperasi telah memberikan dampak positif terhadap pengetahuan masyarakat.

Namun, meskipun tingkat pengetahuan yang tinggi, hanya 20% responden yang telah lama menggunakan produk dari KSPPS. Sebagian besar responden (80%) belum memanfaatkan produk tersebut, yang menunjukkan adanya kesenjangan antara pengetahuan dan tindakan. Ini bisa disebabkan oleh berbagai faktor, seperti kurangnya kepercayaan, ketidakpahaman mengenai syarat dan ketentuan, atau mungkin adanya alternatif lain yang lebih menarik bagi mereka. Ketika ditanya mengenai kesesuaian produk dengan syariat Islam, 80% responden menyatakan bahwa produk tersebut sesuai, sementara 20% lainnya tidak yakin. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun ada pemahaman yang baik tentang produk, masih ada keraguan di kalangan sebagian masyarakat mengenai kepatuhan syariah dari produk yang ditawarkan.

Mengenai rekomendasi produk, hasil menunjukkan bahwa 50% responden bersedia merekomendasikan produk KSPPS kepada orang lain, sementara 50% lainnya tidak. Ini menunjukkan adanya potensi untuk meningkatkan kepercayaan dan minat masyarakat, terutama melalui peningkatan kualitas produk dan layanan yang ditawarkan. Dari segi minat untuk menggunakan produk, hanya 30% responden yang menyatakan berminat, sedangkan 70% lainnya tidak tertarik. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun pengetahuan tentang produk cukup tinggi, minat untuk berpartisipasi dalam penggunaan produk KSPPS masih rendah.

Terakhir, terkait dengan sosialisasi produk, hanya 35% responden yang mengetahui adanya sosialisasi yang dilakukan oleh KSPPS LHJ Syariah, sementara 65% lainnya tidak mengetahuinya. Ini menunjukkan bahwa upaya sosialisasi dan edukasi perlu ditingkatkan agar masyarakat lebih memahami dan tertarik untuk menggunakan produk yang ditawarkan.

Secara keseluruhan, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa meskipun pengetahuan masyarakat Tuban tentang produk KSPPS LHJ Syariah cukup baik, masih terdapat tantangan dalam meningkatkan minat dan partisipasi mereka. Oleh karena itu, diperlukan strategi yang lebih efektif dalam sosialisasi dan edukasi untuk mendorong masyarakat agar lebih percaya dan aktif menggunakan produk keuangan syariah. Berikut ini tabel hasil akhir dari hasil angket yang telah disebut dapat dirincikan sebagai berikut:

Tabel.3 Hasil Angket Responden KPPS LHJ Syariah

No	Pertanyaan	Ya	Tidak
1	Apakah mengetahui apa saja produk dari KSPPS LHJ Syariah	90%	10%
2	Apakah mengetahui penggunaan tiap produk dari KSPPS LHJ Syariah	90%	10%
3	Apakah produk sesuai dengan kebutuhan masyarakat KSPPS LHJ Syariah	90%	10%
4	Apakah sudah lama menggunakan produk dari KSPPS LHJ Syariah	20%	80%
5	Apakah produk dari KSPPS LHJ Syariah sesuai dengan syariat Islam	80%	20%
6	Apakah anda merekomendasikan produk dari KSPPS LHJ Syariah	50%	50%
7	Apakah produk dari KSPPS LHJ Syariah termasuk riba	10%	90%
8	Apakah mengetahui persyaratan dari produk KSPPS LHJ Syariah	10%	90%
9	Apakah anda berminat menggunakan produk dari KSPPS LHJ Syariah	30%	70%
10	Apakah mengetahui adanya sosialisasi produk dari KSPPS LHJ Syariah	35%	65%

Pembahasan

Pengetahuan masyarakat tentang produk syariah cukup mempengaruhi minat terhadap produk dan perkembangan KSPPS LHJ Syariah. Meskipun sudah ada di web maupun medsos terkadang masih beberapa diantara masyarakat bingung akan kosa kata produk syariah yang asing ataupun alur dalam akadnya. Berikut ini beberapa contoh alur simpan pinjam di KSPPS LHJ Syariah:

1. Simulasi 1 (Murabahah)

Murabahah termasuk *masdhar* dari kata *rabaha-yurobihu-murobahatan*. Secara terminologi, disebutkan dari kitab Tuhfah al-Fuqaha, bahwa: "Jual beli murabahah pindahnya

kepemilikan objek jual beli dengan jual beli lagi seraya mengganti objek sesuai dengan harga diawal dan tambahan keuntungan atau laba”. Pada Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) Pasal 20 Ayat 6, menyatakan: “Murabahah merupakan pembiayaan saling menguntungkan antara shohibul mal dengan orang yang membutuhkan melalui jual beli pengadaan barang atau harga yang telah disepakati keduanya dengan keuntungan lebih milik shohibul mal dengan pengembalian secara langsung maupun angsuran”.¹¹ Jadi, murabahah merupakan jual beli dengan pengadaan barang ataupun harga antara shohibul mal dengan yang membutuhkan, keuntungan dan laba milik shohibul mal dan pembayaran cicil maupun cash.

Berdasarkan dasar hukum, murabahah diperbolehkan jika jual beli memenuhi rukun dan syaratnya. Berikut rukun dan syarat murabahah:¹²

1. Rukun Murabahah

- a. Penjual
- b. Pembeli
- c. Harga
- d. Objek Jual Beli
- e. Ijab dan Kabul

2. Syarat Murabahah

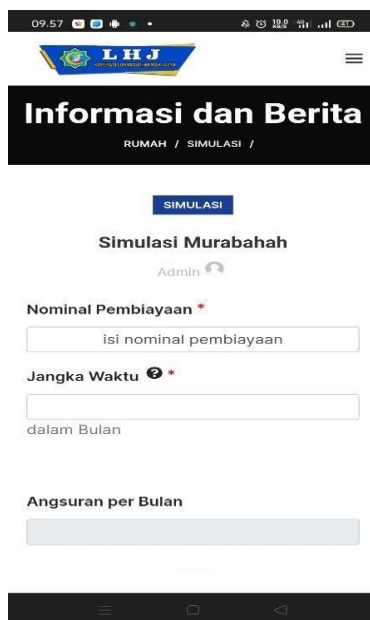
- a. Tidak ada unsur paksaan dan mengerti hukum
- b. Objek harus jelas baik dari segi ukuran, jenis dan jumlahnya.
- c. Harga diketahui kedua belah pihak terkait keuntungan dan mekanisme sesuai dengan kesepakatan bersama.

Berikut cara mengisi simulasi murabahah KSPPS LHJ Syariah dengan membuka laman web “Koperasi Lohjinawi Tuban” masuk kelaman beranda klik bagian tiga garis pojok kanan, kemudian pilih simulasi disana terdapat banyak menu simulasi cukup pilih menu yang di perlukan yaitu, simulasi murabahah. Setelah masuk akan muncul laman halaman seperti yang ada di gambar. Pada nominal pembiayaan hanya perlu isi nominal yang ingin dibayarkan

¹¹ yulianiva Maulida, “Collection Costs of Murabahah Financing Accordings in Sharia Economic Law Comparison In Sharia Maqashid Perspective,” *In Proceeding Of The International Seminar and Conference on Global Issues* 3, no. 1 (2022): 1–23.

¹² Muhammad Ismail, “Pembiayaan Murabahah Dalam Perspektif Islam,” *Syaikhuna: Jurnal Pendidikan Dan Pranata Islam*, 6, no. 2 (2015): 150–164, http://repository.uinsu.ac.id/9198/1/BUKU_FARMASI_DALAM_PERSFEKTIF_ISLAM.pdf.

sesuai dengan kebutuhan, kemudian tinggal memilih jangka waktu yang di inginkan dan angsuran perbulan sesuai dengan keinginan.

The image shows a mobile application interface for a simulation. At the top, there is a status bar with the time 09:57 and various icons. Below that is a header with the logo of Institut Agama Islam Sunan Kalijogo Malang (LIJ) and the text 'Informasi dan Berita'. Underneath, there is a navigation bar with 'RUMAH / SIMULASI /'. The main content area is titled 'SIMULASI' and 'Simulasi Murabahah'. Below this, there is a user profile section labeled 'Admin'. The form contains three input fields: 'Nominal Pembiayaan' with a red asterisk and a placeholder 'isi nominal pembiayaan'; 'Jangka Waktu' with a red asterisk, a dropdown arrow, and a placeholder 'dalam Bulan'; and 'Angsuran per Bulan' with a greyed-out input field. At the bottom, there is a navigation bar with three icons.

Sumber :<https://lhjsyariah.com>

2. Simulasi 2 (Al-Ijarah)

Ijarah dalam etimologi berasal dari kata ajara-ya'riju, upah yang berikan atas pekerjaan yang telah dikerjakan. Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) pasal 20, ijarah adalah akad sewa atau jasa dengan jangka waktu tertentu dengan adanya pembayaran. Jadi, akad ijarah merupakan akad sewa barang ataupun jasa dengan jangka waktu tertentu dengan pembayaran sesuai dengan kesepakatan.¹³ Secara hukum Islam ijarah diperbolehkan karena termasuk jual beli yang halal dan bermanfaat. Berikut ini rukun dan syarat dalam ijarah sebagai berikut:¹⁴

a. Rukun

- 1) Pihak yang menyewakan
- 2) Pihak yang menyewa
- 3) Objek sewa
- 4) Ijab dan Kabul

¹³ Diky Faqih Maulana, "Analisis Terhadap Kontrak Ijarah dalam Praktik Perbankan Syariah," *Muslim Heritage* 6, no. 1 (2021).

¹⁴ Agung Fakhruzy, "Sistem Operasional Akad Ijarah pada Kinerja Tukang Bangunan Menurut Ekonomi Islam di Desa Kertagena Tengah Kabupaten Pamekasan," *Jurnal Baabu Al-Ilmi Ekonomi dan Perbankan Syariah* 5 (2020): 66-67.

b. Syarat

- 1) Kesepakatan dan persetujuan kedua belah pihak
- 2) Adanya barang atau jasa secara nyata
- 3) Upah yang sesuai dengan kesepakatan
- 4) Jangka waktu sewa
- 5) Rasa tanggung jawab bagi orang sewa

Al-Ijarah atau disebut juga akad sewa, Dalam proses pembiayaan ijarah disini sama halnya dengan simulasi murabahah.¹⁵ Tetapi simulasi ijarah di KSPPS LHJ Syariah menurut perimbangan beberapa penelitian kurang tepat karena seharusnya akad ijarah merupakan akad sewa barang dalam jangka waktu tertentu nominal pembayaran. sedangkan, dalam simulasi hanya ada nominal pembiayaan, jangka waktu, dan angsuran per-bulan tanpa ada objek yang disewakan.

The screenshot shows a web application interface for 'Simulasi Al Ijarah'. At the top, there is a logo for 'LHJ' (Institut Agama Islam Sunan Kalijogo Malang) and a navigation menu. Below the logo, the text 'Informasi dan Berita' is displayed, followed by a breadcrumb trail 'RUMAH / SIMULASI /'. A blue button labeled 'SIMULASI' is positioned above the main heading 'Simulasi Al Ijarah'. Underneath the heading, the user is identified as 'Admin'. The form contains three input fields: 'Nominal Pembiayaan *' with a placeholder 'isi nominal pembiayaan', 'Jangka Waktu ? *' with a placeholder 'dalam Bulan', and 'Angsuran per Bulan'.

Sumber :<https://lhjsyariah.com>

3. Simulasi 3 (Ar-Rahn Emas/Sertifikat)

¹⁵ Alges Wahyuni Saputra Alges, "Manajemen Manajemen Pembiayaan Ijarah Pada Bmt Al Fataya Payakumbuh," *Jurnal Manajemen Keuangan Syariah* 5, no. 1 (2021): 6.

Rahn secara etimologi, berarti tetap atau konsisten.¹⁶ Sedangkan dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) pasal 20 ayat 14, Rahn adalah penguasaan barang yang dijadikan jaminan oleh peminjam menjadi milik yang meminjamkan. Jadi rahn atau gadai merupakan pengalihan barang milik orang yang berhutang yang menjadi jaminan untuk yang memberi hutang. Dalam simulasi Ar-Rahn (gadai) di KSPPS LHJ Syariah terdapat dua simulasi gadai, yakni:

a. Simulasi Ar-Rahn (Gadai Emas)

Praktik gadai disini dengan awal mengisi nominal pembiayaan dan jangka waktu sesuai dengan kebutuhan, dengan Harga taksiran/gram dan berat emas/gram sebagai jaminan yang mana pergram di hitung sesuai dengan nominal pembiayaan diawal dan yang terakhir mengisi angsuran perbulan sesuai dengan kesanggupan nasabah

b. Simulasi Ar-Rahn (Gadai Sertifikat)

Sama halnya praktik simulasi sebelumnya, diawal nasabah diminta mengisi nominal pembiayaan dan jangka waktu sesuai dengan keinginan. Kemudian harga jual tanah/bangunan sebagai jaminan disamakan dengan nominal pembiayaan diawal yang kemudian angsuran perbulan diisi sesuai kesanggupan nasabah dalam pelunasan.

The image displays two side-by-side screenshots of a web application interface for Ar-Rahn simulation. Both screenshots show a mobile browser view of the website 'lhjsyariah.com/si'. The left screenshot is titled 'Simulasi Ar Rahn (Gadai SERTIFIKAT)' and features a 'SIMULASI' button at the top. Below the title, there is an 'Admin' link. The form includes fields for 'Nominal Pembiayaan' (with a sub-field 'isi nominal pembiayaan'), 'Jangka Waktu' (with a sub-field 'dalam Bulan'), 'Harga Jual Tanah / Bangunan', and 'Angsuran per Bulan'. The right screenshot is titled 'Simulasi Ar Rahn (Gadai Emas Angsuran)' and also has a 'SIMULASI' button. It includes an 'Admin' link and fields for 'Nominal Pembiayaan' (with a sub-field 'isi nominal pembiayaan'), 'Jangka Waktu' (with a sub-field 'dalam Bulan'), 'Harga Taksiran/gram', 'Berat Emas (gram)', and 'Angsuran per Bulan'.

Sumber :<https://lhjsyariah.com>

¹⁶ wazin Baihaqi, "Ekonomi Islam Dalam Kajian Fiqh Kontemporer; Studi Awal Tentang Jaminan Fidusia," *ISLAMICONOMIC: Jurnal Ekonomi Islam* 7, no. 2 (2016).

4. Simulasi 4 (Modis/Modal Bisnis)

Simulasi Modis merupakan lembaga KSPPS LHJ Syariah sebagai pemberi modal awal bagi para pembisnis yang membutuhkan modal awal. Masih sama simulasi yang sebelumnya mengisi nominal pembiayaan dan jangka waktu sesuai dengan keinginan dan mengisi omset perbulan yang akan sebagai setoran pengembalian dan angsuran perbulan sesuai dengan kemampuan nasabah dalam pengembalian modal.



The screenshot shows a web browser displaying the 'Simulasi MODIS' application. The page header includes the LHJ logo and the text 'Informasi dan Berita'. Below the header, there is a navigation menu with 'RUMAH / SIMULASI /'. The main content area features a blue button labeled 'SIMULASI'. Underneath, the title 'Simulasi MODIS' is displayed, followed by 'Admin' with a user icon. The form contains four input fields: 'Nominal Pembiayaan *' with a placeholder 'isi nominal pembiayaan', 'Jangka Waktu *' with a placeholder 'dalam Bulan', 'Omset per bulan *', and 'Angsuran per Bulan'.

Sumber :<https://lhjsyariah.com>

PENUTUP

Simpulan

Dalam upaya meningkatkan minat masyarakat terhadap produk keuangan syariah, khususnya Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Lohjinawi Hikmah Jasya (LHJ) Syariah di Tuban, pengetahuan dan pemahaman masyarakat menjadi faktor yang sangat krusial. Hasil penelitian menunjukkan bahwa meskipun tingkat pengetahuan masyarakat tentang produk-produk yang ditawarkan cukup baik, terdapat kesenjangan antara pengetahuan tersebut dan minat untuk menggunakan layanan koperasi. Hal ini mengindikasikan perlunya strategi yang lebih efektif dalam sosialisasi dan edukasi mengenai produk keuangan syariah.

Koperasi syariah memiliki potensi besar dalam mendukung pertumbuhan ekonomi lokal dan memberikan alternatif solusi keuangan yang sesuai dengan prinsip syariah. Oleh karena itu, penting bagi manajemen KSPPS LHJ Syariah untuk terus berupaya meningkatkan literasi

keuangan syariah di kalangan masyarakat. Melalui program edukasi yang tepat sasaran, diharapkan masyarakat tidak hanya memahami produk yang ditawarkan, tetapi juga merasa percaya dan tertarik untuk memanfaatkannya.

Keberhasilan koperasi dalam menarik minat masyarakat sangat bergantung pada kemampuan untuk menjelaskan manfaat dan keunggulan produk secara jelas dan mudah dipahami. Dengan demikian, diharapkan KSPPS LHJ Syariah dapat menjadi lembaga keuangan yang tidak hanya memberikan layanan yang sesuai dengan syariah, tetapi juga mampu memberdayakan masyarakat melalui peningkatan pengetahuan dan pemahaman tentang keuangan syariah.

Akhirnya, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi positif bagi pengembangan koperasi syariah di Indonesia, serta menjadi acuan bagi penelitian selanjutnya dalam bidang literasi keuangan syariah dan pengembangan produk koperasi yang lebih inovatif dan menarik bagi masyarakat.

Saran

KSPPS LHJ Syariah perlu mengembangkan program edukasi yang lebih intensif dan terstruktur untuk meningkatkan literasi keuangan syariah di kalangan masyarakat. Program ini dapat berupa seminar, workshop, atau pelatihan yang menjelaskan secara mendetail tentang produk-produk yang ditawarkan, prinsip-prinsip syariah, serta manfaat yang dapat diperoleh dari penggunaan produk tersebut. Penggunaan platform digital juga sangat disarankan untuk mendukung progresifitas dari KSPPS LHJ Syariah dalam memberi layanan kepada pelanggannya.

DAFTAR PUSTAKA

Agung Fakhruzy. "Sistem Operasional Akad Ijarah pada Kinerja Tukang Bangunan Menurut

- Ekonomi Islam di Desa Kertagena Tengah Kabupaten Pamekasan." *Jurnal Baabu Al-Ilmi Ekonomi dan Perbankan Syariah* 5 (2020): 66–67.
- Aji, Asfaq Ubayyu, Yeny, Fitriyani, dan Achmad Nur Alfianto. "Strategi Brand Image dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah KSPPS Al Husna Cabang Secang" 9, no. 1 (2024): 1–12.
- Alges, Alges Wahyuni Saputra. "Manajemen Manajemen Pembiayaan Ijarah Pada Bmt Al Fataya Payakumbuh." *Jurnal Manajemen Keuangan Syariah* 5, no. 1 (2021): 6.
- Alwi, Zulfahmi, Hadi Daeng Mapuna, Universitas Islam, Negeri Alauddin, dan Koperasi Simpan Pinjam. "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Produk Pembiayaan." *QadāuNā* 2 (2021): 1029–1044.
- Aryanti, Faadhilla Putri, Fachradita Nurhalizah, dan Hayatull Jannah. "Pengaruh Kontribusi Pembiayaan Mikro Modal Kerja di dalam Lembaga Keuangan Perbankan Syariah terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Palembang (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KC Demang)." *Ekonomis: Journal of Economics and Business* 6, no. 2 (2022): 699.
- Baihaqi, Wazin. "Ekonomi Islam Dalam Kajian Fiqh Kontemporer; Studi Awal Tentang Jaminan Fidusia." *ISLAMICONOMIC: Jurnal Ekonomi Islam* 7, no. 2 (2016).
- Hayati, Suci. "Perilaku Nasabah Deposito Mudharabah Terhadap Bi Rate Dan Bagi Hasil Di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Metro." *FINANSIA: Jurnal Akuntansi dan Perbankan Syariah* 1, no. 2 (2018): 179–198.
- Hermawan, Sigit, dan Amirullah. *Metode Penelitian Bisnis: Pendekatan Kuantitatif & Kualitatif*. Malang: Media Nusa Creative, 2016.
- Ismail, Muhammad. "Pembiayaan Murabahah Dalam Perspektif Islam." *Syaikhuna: Jurnal Pendidikan Dan Pranata Islam*, 6, no. 2 (2015): 150–164. http://repository.uinsu.ac.id/9198/1/BUKU_FARMASI_DALAM_PERSPEKTIF_ISLAM.pdf.
- Listyoningrum, Anggit. "Analisis Minat Beli Konsumen Muslim Terhadap Produk Yang Tidak Diperpanjang Sertifikat Halalnya." *Jurnal Ekonomi & Keuangan Islam* 2, no. 1 (2012): 40–51.
- Maulana, Diky Faqih. "Analisis Terhadap Kontrak Ijarah dalam Praktik Perbankan Syariah." *Muslim Heritage* 6, no. 1 (2021).
- Maulida, Yulianiva. "Collection Costs of Murabahah Financing Accordings in Sharia Economic Law Comparison in Sharia Maqashid Perspective." *In Proceeding Of The International Seminar and Conference on Global Issues* 3, no. 1 (2022): 1–23.
- Nurrohmah, Resti Fadhillah, dan Radia Purbayati. "Pengaruh Tingkat Literasi Keuangan Syariah dan Kepercayaan Masyarakat terhadap Minat Menabung di Bank Syariah." *Jurnal Maps (Manajemen Perbankan Syariah)* 3, no. 2 (2020): 140–153.
- Pugu, Melyana R, Sugeng Riyanto, dan Rofiq Noorman Haryadi. *Metodologi Penelitian; Konsep, Strategi, dan Aplikasi*. Jambi: PT Sonpedia Publishing Indonesia, 2024.
- Rusdianto, Hutomo, dan Chanafi Ibrahim. "Pengaruh Produk Bank Syariah Terhadap Minat Menabung Dengan Persepsi Masyarakat Sebagai Variabel Moderating Di Pati." *Equilibrium: Jurnal Ekonomi Syariah* 4, no. 1 (2017): 43.

Rustariyuni, Surya Dewi, Raden Roro Ratnasari Dwi Riyanti, Retno Larasatie, dan Eka Dyah Pramusinta. *Lembaga Keuangan Mikro sebagai Pilar Perekonomian Nasional - Jejak Pustaka*. Cetakan Pe. Yogyakarta: Jejak Pustaka, 2023.