



BUSINESS PLAN KOPERASI SYARIAH DEMI MEWUJUDKAN MASJID MANDIRI

Supaino, Diena Fadhilah, Ahmad Kholil

Keuangan dan Perbankan Syariah, Akuntansi, Politeknik Negeri Medan, Indonesia

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah menghasilkan bisnis plan sebuah usaha yang dapat diimplementasikan oleh para pengurus masjid amalan muslimin. Bisnis plan ini diharapkan dapat menjadi role model para pengurus masjid amalan muslimin dalam menjalankan bisnisnya, Sehingga bisnis dijalankan dapat membuat masjid menjadi mandiri yang ditandai dengan kemampuan untuk membiayai operasionalnya. Keberhasilan bisnis plan ini dapat diukur dari perkembangan usaha koperasi yang dijalankan oleh masjid amalan muslimin. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan teknik pengambilan data secara observasi, penyebaran angket dan wawancara, dimana tim peneliti akan melakukan penyebaran angket dan wawancara kepada para pengurus masjid sebagai pelaku usaha, masyarakat sekitar sebagai pemilik saham, dan masyarakat sekitar lainnya sebagai calon konsumen. Hasil observasi menunjukkan bahwa masyarakat secara dominan lebih menyukai toko serba ada sebagai unit usaha koperasi masjid Amal Muslimin, masyarakat menyatakan dirinya bersedia untuk berbelanja di toserba tersebut, dan masyarakat menginginkan fasilitas layanan pesan antar, produk yang lengkap dan tempat yang nyaman untuk berbelanja. Peneliti telah mengestimasi bahwa untuk menjalankan toserba ini membutuhkan modal awal sebesar Rp 450.000.000, dengan pengeluaran rutin perbulan sebesar Rp 106.000.000, dimana toserba ini memiliki potensi keuntungan Rp. 14.000.000/bulan.

Kata Kunci: Koperasi, Masjid, Mandiri.

PENDAHULUAN

Penelitian ini dilakukan sebagai bentuk upaya untuk meningkatkan kemampuan masyarakat dalam melakukan sebuah perencanaan bisnis. Hal ini dianggap penting mengingat bahwa perencanaan merupakan hal yang sangat krusial dan fundamental terhadap keberlangsungan sebuah bisnis (Kurniadi, 2015; Saputra & Mangkuto, 2018), tanpa sebuah perencanaan yang baik, tentunya pelaksanaan sebuah bisnis tidak akan berjalan dengan baik dan tidak akan terstruktur. Penelitian ini dilakukan pada salah satu masjid di Kota Medan yaitu masjid Amal Muslimin yang terletak di Jalan Menteng VII. Pemilihan tempat penelitian ini didasari atas keinginan para pengurus masjid untuk membuat sebuah usaha demi meningkatkan sumber daya keuangan masjid sehingga masjid ini dapat masuk dalam kategori masjid mandiri menurut versi pemerintah Kota Medan.

Sebagaimana telah diketahui bersama bahwa Wali Kota Medan Muhammad Bobby Afif Nasution menginginkan agar masjid yang ada di Kota Medan dapat menjadi masjid yang mandiri. Artinya masjid tidak hanya sebagai pusat ibadah tetapi juga sebagai pusat pemberdayaan umat.pemerintah dalam upaya untuk mewujudkan hal ini pemerintah telah memberikan bantuan atas pendirian koperasi pada 36 masjid di kota Medan, dan tidak menutup kemungkinan akan ada pemberian bantuan pada kemudian hari (Tribun-Medan.com).

Koperasi adalah usaha bersama guna memperbaiki atau meningkatkan kehidupan atau taraf ekonomi berlandaskan asas tolong menolong (Ghulam, 2016; Sofiana, 2014; Wardi et al., 2021).. Koperasi yang ada pada umumnya di Kota Medan memiliki bentuk usaha simpan pinjam, dimana bentuk usaha ini tidak dibenarkan dalam syariat Islam (Rusydziana & Devi, 2018),

maka dari itu masjid harus menjalankan koperasi yang berkesesuaian dengan syariat Islam atau yang kemudian disebut dengan koperasi syariah (Fidiana, 2017; Sofiana, 2014). Koperasi sesungguhnya sangat ideal dikelola oleh masjid, karena sejatinya masjid adalah jantung pergerakan umat islam Fidiana, 2017; Ghulam, 2016; Marlina & Pratama, 2017). Masjid yang memiliki banyak jemaah dapat dengan mudah menghimpun banyak orang dalam aktivitas ekonomi yang memberikan dampak sosial secara luas, namun alih-alih masjid dapat mandiri dan bermanfaat bagi masyarakat sekitar secara ekonomi nyatanya banyak ruangan harus meminta-minta di jalan raya.

Mentalitas inilah yang harusnya diubah dalam diri para pengelola masjid. para pengelola masjid harus disadarkan bahwa masjid yang dikelolanya memiliki nilai ekonomi yang tinggi dan dapat membawa kesejahteraan bagi masyarakat jika dikelola dengan maksimal. Tidak cukup dengan penyadaran dan perlu ditambah sebuah pembekalan mengenai strategi-strategi jitu yang dapat diimplementasikan sesuai dengan situasi dan kondisi yang ada dalam mengembangkan nilai ekonomi tersebut

Hal ini lah yang kemudian mendasari peneliti untuk melakukan penelitian terhadap rencana bisnis berbentuk koperasi syariah yang dapat diimplementasikan masjid, terkhusus masjid Amal Muslimin. Karena sesungguhnya peneliti menyadari bahwa upaya pemerintah Kota Medan untuk mewujudkan masjid mandiri tentunya tidak akan terwujud tanpa bantuan beberapa pihak, maka dari itu dibutuhkan campur tangan dari berbagai pihak yang memberikan dampak dari berbagai bidang, yang salah satunya adalah akademisi. Akademisi dapat berperan aktif untuk mengedukasi memberikan pelatihan serta peta jalan

terhadap keberlangsungan koperasi di masjid, mengingat kemampuan akademik yang dimiliki para akademisi diyakini akan mampu menghasilkan rancang bangun atau perencanaan unit usaha koperasi yang terstruktur dan sistematis untuk dijalankan. Hal ini sangatlah penting untuk dilakukan agar koperasi yang dijalankan masjid dapat terus berkembang, sehingga dapat memberikan dampak domino terhadap masyarakat miskin yang ada disekitar masjid.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan metodelapangan (field research), yaitu penelitian yang sumber datanya diperoleh langsung dilapangan. Penelitian ini menggunakan medote deskriptif-analitik yaitu penelitian yang menggambarkan secara jelas dan rinci fenomena yang menjadi pokok permasalahan tanpa melakukan hipotesa atau melakukan penghitungan secara statistik. Secara spesifik penelitian ini bermaksud untuk mendesain unit usaha koperasi syariah yang dapat diterapkan oleh masjid amal muslimin.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Analisis Situasi Masjid

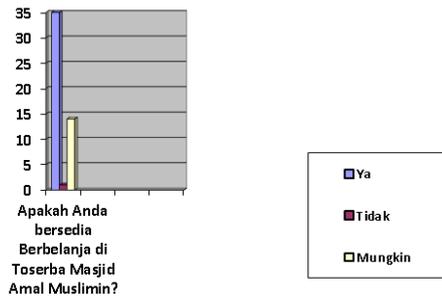
Masjid Amal Muslimin memiliki infranstruktur yang sangat baik, dan memiliki halaman yang luas. Masjid ini terletak di jalan raya dengan pemukiman padat penduduk. Hal ini mengakibatkan masjid ini memiliki banyak Jemaah, masjid amal muslimin memiliki jarak yang cukup jauh dengan masjid-masjid lainnya. Masjid memiliki kas yang cukup banyak yang hanya tersimpan dibank tanpa diperdayagunakan. Masjid ini memiliki Jemaah yang merupakan masyarkat kalangan menengah keatas, sehingga Masjid ini memiliki banyak potensi ekonomi yang sayangnya belum mampu dioptimalkan oleh pengurus masjid, maka dari itu tim peneliti

tergerak untuk melakukan penelitian terapan untuk membuat sebuah business plan yang dapat diterapkan oleh pengurus Masjid Amal Muslimin demi mengoptimalkan sumber ekonomi masjid agar masjid dapat mandiri untuk menghidupi kebutuhannya sendiri dan alih-alih dapat berkontribusi terhadap perekomian masyarkat miskin disekitar masjid.

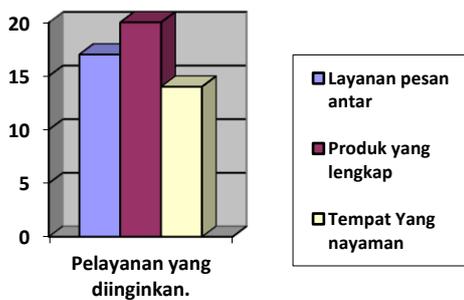
Penelitian ini dimulai dengan melakukan survey kepada masyarakat disekitar masjid untuk mengetahui minat masyarakat terhadap usaha yang akan dibuka, dengan hasil sebagai berikut



Dari hasil observasi tersebut didapati bahwa minat masyarakat yang paling tinggi tertera pada toko serba ada yang mencapai angka 30 orang. Setelah mendapatkan hasil ini kemudian peneliti mensurvey Kembali dan menanyakan kesediaan masyarakat untuk berbelanja di toko serba ada masjid amal muslimin serta fasilitas yang diinginkan dari toko tersebut, dan didapatilah hasil sebagai berikut;



Dari hasil ini dapat dilihat bahwa antusiasme masyarakat sangat tinggi untuk berbelanja di toserba Masjid Amal Muslimin.



Berdasarkan hasil tersebut dapat dilihat bahwa pilihan masyarakat tidak ada yang dominan, hal ini mengindikasikan bahwa ketika pelayanan ini harus diberikan oleh toserba koperasi masjid Amal Muslimin.

2. Analisis SWOT

Tabel 1. Analisis SWOT

Strengths	Weaknesses
<ol style="list-style-type: none"> 1. Masyarakat disekitar masjid mayoritas muslim 2. Masjid memiliki Jemaah yang banyak 3. Masjid memiliki halaman yang luas dan infrastruktur yang baik 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kurangnya kreatifitas dan inovasi pengurus masjid dalam mengembangkan bisnis masjid 2. Minimnya motivasi pengurus masjid untuk mengembangkan bisnis masjid 3. Pengurus masjid memiliki agenda yang padat sehingga tidak dapat mengurus usaha masjid secara konsisten
Opportunities	Threats
<ol style="list-style-type: none"> 1. Masjid terletak di daerah padat penduduk 2. Masjid terletak di jalan lintas 3. Tingkat ekonomi masyarakat sekitar menengah keatas 4. Toserba disekitar masjid masih sedikit. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Toserba pesaing merupakan perusahaan gajah seperti Alfamidi, Alfamart, dan Indomaret. 2. Rawan pencurian.

Businesplan Toserba Koperasi Masjid Amal Muslimin adalah sebagai berikut:

1. Latar belakang usaha

Pemasukan uang masjid pada umumnya berasal dari swadaya masyarakat. Hal ini mengindikasikan bahwa keberlangsungan hidup masjid sangat bergantung dari dana derma yang diberikan oleh masyarakat. Masjid pada umumnya tidak mampu untuk menghidupi kebutuhannya sendiri. Fenomena ini sangat bertolak belakang dengan kondisi masjid pada masa awal islam, dimana masjid merupakan sumber kehidupan masyarakat seperti pusat Pendidikan, pusat ekonomi, pusat militer dan sebagainya dilakukan dimasjid.

Masjid pada masa ini sangat perlu untuk menjadi mandiri, dalam artian mampu untuk membiayai kebutuhan operasionalnya, untuk menjadi masjid mandiri masjid harus membuat usahanya sendiri. Hal inilah yang mendasari pengurus masjid Amal muslimin untuk melakukan bisnis milik masjid dalam bentuk toko serba ada. Pada awal mula pengurus masjid akan membentuk koperasi masjid terlebih dahulu dan menjadikan toko serba ada ini menjadi salah satu bentuk usaha koperasi masjid.

2. Struktur Organisasi

Pimpinan Usaha : Pengurus Koperasi

Pengawas Toko : 1 orang

Penjaga Toko : 1 orang

Driver : 1 orang

3. Visi dan Misi Usaha

Koperasi masjid dengan usaha toko serba ada ini diharapkan mampu menjadikan masjid Amal Muslimin menjadi masjid mandiri yang dapat memenuhi kebutuhan operasionalnya, dapat mengembangkan infrastruktur masjid dari hasil keuntungan usaha serta dapat memberikan bantuan ekonomi kepada para masyarakat miskin yang ada di sekitar masjid.

4. Analisis pasar

Toko serba ada merupakan usaha yang paling stabil, hal ini terbukti pada saat pandemic covid 19 toserba dapat resisten dan tetap eksis untuk menghasilkan keuntungan bagi pemiliknya. Alasan mengapa toserba ini dapat tetap bertahan adalah karena toserba menjual produk-produk yang dibutuhkan untuk kelangsungan hidup masyarakat. Maka dari itu target pasar toko serba ada koperasi masjid Amal muslimin adalah seluruh kalangan masyarakat yang ada di sekitar masjid, baik dari orang tua, remaja, dan anak-anak, baik jenis kelamin laki laki maupun perempuan.

5. Gambaran Produk yang dipasarkan

Toko ini akan menjual beraneka ragam kebutuhan hidup masyarakat sehari-hari seperti makan ringan, snack, roti, cemilan anak-anak, 9 bahan pokok seperti beras, minyak makan, gula, garam dan sebagainya, perlengkapan mandi seperti sabun mandi, shampoo, sabun cuci, dan sebagainya, toko ini dapat menjual dengan harga grosiran dan eceran. Beraneka ragam produk yang paling diminati masyarakat dari harga yang relatif mahal sampai harga yang terjangkau.

6. Sumber Permodalan

Toko serba ada (toserba) milik masjid amal muslimin membutuhkan modal sebesar Rp. 450.000.000, untuk keperluan membuat bangunan toko Rp 200.000.000, membeli kendaraan pengangkut barang Rp. 50.000.000, dan membeli barang yang akan dijual Rp. 200.000.000. Modal bersumber dari 1. Simpanan wajib anggota koperasi, 2, kas masjid, 3. Sumbangan dari Jemaah masjid, atau investor akhirat.

7. Estimasi Pengeluaran Rutin Bulanan

Tabel 2. Pengeluaran Rutin

No	Pengeluaran	Nilai (Rp)
1	Gaji penjaga toko 1 orang	1.500.000
2	Driver 1 orang	1.500.000
3	Pengawas Toko	2.000.000
4	Barang Dagangan	100.000.000
5	Biaya Listrik	700.000
6	Biaya Pemeliharaan	3.000.000
7	Total	106.000.000

8. Strategi Pemasaran

Pemasaran akan dilakukan dengan dua (2) aktivitas yaitu promosi dan pelayanan. Promosi adalah aktivitas untuk mengenalkan toko serba ada kepada masyarakat. Aktivitas promosi ini dilakukang dengan memberikan

pengumuman kepada Jemaah masjid saat akan melakukan sholat Jum'at, atau pada saat pengajian. Memasang plang toko di depan halaman masjid, mendaftarkan toko pada market place seperti gojek, shoope, dll. Aktivitas pelayanan adalah penyediaan jasa pesan antar, sehingga masyarakat dapat belanja hanya dengan melalui pesan singkat whatsapp atau telfon, dan barang yang dipesan akan diantarkan ketempat yang diminta. Berdasarkan hasil survey masyarakat sangat antusias dengan layanan pesan antar karena dinilai sangat praktis, sehingga pelayanan pesan antar diyakini akan menjadi kekuatan besar untuk memanjakan konsumen karena hal ini belum pernah diterapkan para pesaing yang ada disekitar.

9. Potensi keuntungan

Apabila diasumsikan pengambilan keuntungan dari penjualan sebesar 20%, maka diperkirakan keuntungan toko adalah sebagai berikut.

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= \text{Pendapatan} - \text{Beban} \\ 120.000.000 &- 106.000.000 = \\ 14.000.000 \end{aligned}$$

Keuntungan Toko Serba ada di perkiraan akan mencapai 14.000.000/bulannya

10. Rencana pengembangan Bisnis

Dalam rencana jangka pendek koperasi masjid Amal Muslimin akan berfokus pada pengembangan fasilitas unit usaha toko serba ada, sehingga dapat meningkatkan kenyamanan masyarakat dalam berbelanja, hal ini dilakukan agar toko toserba Koperasi Amal Muslimin dapat bersaing dengan toserba perusahaan gajah seperti Alfamart, Alfamidi, dan Indomaret, sedangkan pada rencana jangka menengah Koperasi akan membuka unit usaha yang bergerak pada bidang Pendidikan, dan dalam jangka panjang

koperasi Amal Muslimin akan membuat unit usaha baru berupa simpan pinjam.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa masyarakat secara dominan lebih menyukai toko serba ada sebagai unit usaha koperasi masjid Amal Muslimin, masyarakat menyatakan dirinya bersedia untuk berbelanja di toserba tersebut, dan masyarakat menginginkan fasilitas-fasilitas seperti layanan pesan antar, produk yang lengkap dan tempat yang nyaman untuk berbelanja. Peneliti telah mengestimasi bahwa untuk menjalankan toserba ini membutuhkan modal awal sebesar Rp 450.000.000, untuk keperluan bangunan, dan perlengkapan toko seperti pendingin ruangan, lampu dan rak, kemudian toserba ini memiliki pengeluaran rutin perbulan sebesar Rp 106.000.000, dengan estimasi keuntungan sebesar 20% sehingga dapat dihitung bahwa pendapatan perbulan sebesar Rp. 120.000.000 sehingga memiliki potensi keuntungan Rp. 14.000.000/bulan.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Politeknik Negeri Medan atas pendanaan yang berasal dari dana DIPA POLMED tahun 2022.

DAFTAR PUSTAKA

Aries Suprpto, H., & Rusdi, M. (2018). Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (Abdimas) IKIP Siliwangi Pelatihan Pembuatan Proposal Rencana Bisnis (Business Plan) Bagi Siswa Madrasah Tsanawiyah Nurul Hikmah Dan SMP AL-Ihsan Guna Meningkatkan Kemampuan Berwirausaha. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (Abdimas), 01(2), 81-88.

Elizabeth Cindy Tjitradi. (2015). Evaluasi Dan Perancangan Model Bisnis Berdasarkan Business Model Canvas. Agora 3, 1(1), 8-16.
<http://publication.petra.ac.id/index.php/manaje-men-bisnis/article/view/2708>

- Fahmi, I. (2014). Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya (Teori dan Aplikasi). (1st ed.). Alfabeta.
- Fidiana, F. (2017). Tinjauan Kritis Kesyarifan Koperasi Syariah. *IQTISHADIA Jurnal Ekonomi & Perbankan Syariah*, 4(2), 137–154.
<https://doi.org/10.19105/iqtishadia.v4i2.1476>
- Fitriadi, M. Y., & Ponadi. (2019). Pelatihan pengambilan keputusan bisnis. *Jurnal Manajemen Kompeten*, 2(49–63).
- Ghulam, Z. (2016). Implementasi Maqashid Syariah Dalam Koperasi Syariah. *Iqtishoduna*, 7(1), 90–112.
- Kurniadi, R. (2015). Analisis Bisnis Plan Dan Jaringan Kerja Dalam Peningkatan Operasional. *Ekonomi Jurnal Ilmu Manajemen*, 2(2), 123–126.
- Marlina, R., & Pratama, Y. Y. (2017). Koperasi Syariah Sebagai Solusi Penerapan Akad Syrikah Yang Sah. *Amwaluna: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, 1(2), 263–275.
<https://doi.org/10.29313/amwaluna.v1i2.2582>
- Okfitasari, A., & Suyatno, A. (2018). Analisis Kesehatan Koperasi Syariah dalam Upaya Meningkatkan Kinerja dan Pelayanan. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 4(02).
<https://doi.org/10.29040/jiei.v4i2.260>
- Permadi, B., Nurmalina, R., & Kirbrandoko. (2016). Analisis Pengembangan Model Bisnis Kanvas CV Kandura Keramik Bandung. *Jurnal Aplikasi Manajemen*, 14(1).
<https://doi.org/10.18202/jam23026332.14.1.10>
- Rianto, H., Olivia, H., & Siregar, S. (2019). Islamic Family Financial Management. *Proceeding International Seminar on Islamic Studies*, 1.
<http://manajemenislam.wordpress.com/manajemen-syariah/>
- Rusydiana, A. S., & Devi, A. (2018). Mengembangkan Koperasi Syariah di Indonesia: Pendekatan Interpretative Structural Modelling (ISM). *Economica: Jurnal Ekonomi Islam*, 9(1), 1–23.
<https://doi.org/10.21580/economica.2018.9.1.2181>
- Saputra, N. C., & Mangkuto, I. J. (2018). *Bisnis Plan Pengembangan Usaha “Optikal ” Dengan Basis E-Bisnis*. *Journal of Entrepreneurship, Management, and Industry (JEMI)*, 1(September), 159–164.
- Siregar, G., Andriany, D., & Bismala, L. (2019). Program Inkubasi Bagi Tenant Inwall Di Pusat Kewirausahaan, Inovasi dan Inkubator Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara | Siregar | Prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan. *Prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan*, 1(1), 45–51.
<http://jurnal.umsu.ac.id/index.php/snk/article/view/3578>
- Sofiana, T. (2014). Konstruksi Norma Hukum Koperasi Syariah Dalam Kerangka Sistem Hukum Koperasi Nasional. *Jurnal Hukum Islam*, 12, 135–151.
<https://doi.org/10.28918/jhi.v1i1.535>
- Solihah, E., Hubeis, A. V. S., & Maulana, A. (2016). Analisis Model Bisnis Pada Knm Fish Farm Dengan Pendekatan Business Model Canvas (Bmc). *Jurnal Sosial Ekonomi Kelautan Dan Perikanan*, 9(2), 185–194.
<https://doi.org/10.15578/jsekp.v9i2.1220>
- Wardi, J., Alexsande, Y., Junaidi, Latifa, S., & Tri, R. A. (2021). AD/ART dan Bisnis Plan sebagai Penguatan Kelembagaan Bank Sampah Induk Pelangi Siak Sri Indrapura. *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(5), 1273–1278.
<https://doi.org/10.31849/dinamisia.v5i5.7709>
- Wibowo, E. L., Usaha, O.-M., Wibowo, M., & Tengah, B. (2018). Rencana Bisnis “ Melati Wibowo Sekar ” Dengan Menggunakan Strategi Differensiasi Produk. *Journal of Entrepreneurship, Management, and Industry (JEMI)*, 1(01), 47–51.
- Yulia. (2021). Pendampingan Produksi dan Bisnis Plan Usaha Keripik Jagung Manis di Kota Sungailiat Propinsi Kepulauan Bangka Belitung. *Jurnal Altifani Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 10–17.
<https://doi.org/10.25008/altifani.v1i1.111>