

BAB IV

ANALISIS IMPLIKASI KOPERASI SIMPAN PINJAM PEMBIAYAAN SYARIAH TERHADAP SOSIO EKONOMI PENGUSAHA MIKRO DI KOTA SURABAYA

A. Analisis Keadaan Sosio Ekonomi Nasabah Sebelum dan Sesudah Bergabung dengan Koperasi Syariah

Menjawab rumusan masalah yang pertama, terkait dengan keadaan sosial ekonomi dari nasabah koperasi syariah, secara garis besar permasalahan satu nasabah dengan nasabah lain hampir sama. Beberapa masyarakat/nasabah membuka usaha bermula dari modal sendiri yang dirasa kurang jika itu sebagai pembukaan usaha, atau dengan kata lain modal pas-pasan. Ditambah lagi ketika ingin mendapatkan pinjaman pada lembaga keuangan resmi terkesan rumit bagi pengusaha-pengusaha kecil karena dari nasabah-nasabah tersebut tidak mempunyai laporan keuangan yang jelas dalam bentuk pembukuan. Mereka hanya mengira-ngira dari hasil pendapatan antara untung atau rugi saja.

Terbenturnya modal mengakibatkan beberapa di antaranya juga ada yang pernah mencicipi pinjaman yang ditawarkan oleh rentenir. Target yang biasa terlibat hutang rentenir adalah pedagang pasar. Mudah dan praktis cara mendapatkannya, berapapun yang dipinjam akan diberikan dengan tanpa adanya persyaratan-persyaratan serta jaminan. Namun begitu berat yang harus dibayarkan untuk bunga dari pinjaman tersebut.

Hal di atas sama halnya dengan penelitian yang dilakukan oleh Dedi Takari yang meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan UKM, berpendapat bahwa kendala yang dihadapi pengusaha kecil salah satunya ialah modal. Antara modal kerja, uang tunai dan ketersediaan barang yang diperdagangkan dibentuk dari modalnya sendiri yang menjadikan kurang berkembangnya usaha, yang mana belum lagi dari sebagian untuk perputaran mngandalkan jasa rentenir.

Sependapat dengan Hasna dalam tulisannya Membangun Ekonomi Rakyat melalui Usaha, dalam literatur tersebut dijelaskan beberapa masalah yang terjadi pada masyarakat pada umumnya. Diantaranya adalah mengenai kurangnya permodalan, terbatasnya akses pembiayaan, kualitas SDM, iklim usaha, terbatasnya sarana dan prasarana, ketahanan sifat produk yang pendek, terbatasnya akses pasar dan informasi serta permasalahan ekspor dan impor UMKM.

Disini, peran koperasi yang mampu menjangkau masyarakat maupun pengusaha mikro dilibatkan. Banyak dari nasabah yang sebelumnya hanya mengandalkan hasil dari usahanya hanya untuk kebutuhan sehari-hari, sekarang mampu membeli rumah sendiri, ada yang mampu merenovasi rumah, ada yang mampu membeli tanah sebagai investasi, ada yang malah mengembangkan usahanya lebih luas lagi.

Ukuran nasabah yang sukses oleh penulis simpulkan dari perkembangan sosial ekonomi pengusaha mikro nasabah KSPPS antara lain:

1. Usaha yang dijalankan semakin berkembang, ada kenaikan 50% dari usaha sebelumnya
2. Mempunyai simpanan (tabungan)
3. Mampu mendirikan lapangan pekerjaan bagi orang lain, dalam artian memiliki cabang usaha atau menambah karyawan.

Banyak dari mereka telah menikmati hasil dari pembiayaan yang mana, selain dari hasil-hasil di atas, ada hasil lain berupa simpanan. Terbiasa berinteraksi dengan koperasi syariah yang awalnya hanya untuk kebutuhan modal, sekarang dijadikan sekaligus sebagai lembaga yang dipercaya untuk menyimpan tabungan. Sedikit demi sedikit dikumpulkan yang nantinya dapat digunakan memperbesar usahanya atau hal lain untuk mewujudkan impiannya.

Dengan perkembangan dan kemajuan dari usahanya itu, hingga akhirnya mampu menjadikan usahanya sebagai lapangan pekerjaan bagi orang lain. Nilai plus bagi pengusaha mikro yang mampu membuka jalan bagi orang-orang agar mempunyai pekerjaan dan tidak menganggur.

B. Analisis Efektifitas Koperasi Syariah dalam Pendanaan terhadap Pengusaha Mikro

Koperasi syariah merupakan wadah penghimpunan dan penyaluran dana pada anggota dan masyarakat. Sebagai contoh yang diambil, ada tiga koperasi syariah yang diteliti penulis, yaitu KJKS AL-Marwah Masjid

Nasional AI-Akbar Surabaya, KSPPS Muamalah Berkah Sejahtera Surabaya, dan KSU Jammas Surabaya.

KJKS AI-Marwah yang terletak di dalam area Masjid Nasional AI-Akbar, menghasilkan banyak manfaat bagi anggota dan masyarakat sekitar yang menggunakan jasanya. Sebagai sebuah lembaga keuangan syariah, KJKS AI-Marwah mempunyai berbagai produk simpanan dan pembiayaan murabahah serta melayani beberapa jasa untuk pembayaran-pembayaran rekening listrik maupun telepon.

Bentuk pengembangan dari kopeasinya sendiri, menambah unit-unit usaha secara bertahap. Antar lain unit usaha kantin, toko, unit usaha parkir dan rental mobil. Ini menjadikan pemasukan dari koperasi AI-Marwah bertambah. Dari hasil pendapatan atas usaha-usaha tersebut, bagi hasil yang diberikan kepada nasabah dan anggotapun bisa meningkat.

KJKS AI-Marwah ini bentuk dari pemberdayaan Masjid Nasional AI-Akbar yang mana seperti pada zaman Rasulullah memfungsikan masjid sebagai sarana ibadah, sosial, pendidikan dan transaksi ekonomi. Di Masjid Nasional AI-Akbarpun demikian, sebagai sarana ibadah dan interaksi sosial, sarana pendidikan dengan adanya PAUD dan TK serta pendidikan berkelanjutan program studi AL-Quran dan Hadith, dan juga sarana transaksi ekonomi dengan dibentuknya Koperasi Syariah beserta unit-unit usaha lainnya.

Pendanaannya pun cukup digandrungi oleh anggota dan karyawan MAS sendiri. Dengan persyaratan yang mudah tanpa adanya agunan, karyawan yang memiliki usaha bisa menambah modal agar lebih berkembang usahanya. Penilaian akan realisasi pendanaannya lebih efektif dikarenakan pihak KJKS AI-Marwah mempunyai kemudahan proses pembayaran dengan sistem potong gaji. Sehingga, risiko akan kerugian bisa dihindari. Selain itu, sisa hasil usaha (SHU) KJKS ai-Marwah pun dari tahun ke tahun mengalami peningkatan, sehingga untuk cadangan modalnya pun ikut meningkat, sehingga antrian dalam pembiayaan tidak terlalu lama dari tahun sebelumnya. SHU pada KJKS AI-Marwah adalah sebesar 174 juta rupiah.

Lain halnya dengan KSPPS Mumalah Berkah sejahtera. Pada KSPPS MBS, menerapkan dua sistem pada pembiayaan murabahah yaitu dengan jaminan (non TR) dan tanggung renteng/ TR (tanpa jaminan). Bagi nasabah yang tidak ada barang yang bisa digunakan sebagai jaminan bisa mengikuti pembiayaan dengan sistem TR.

Kulifikasi bagi nasabah yang mengajukan pembiayaan murabahah dengan jaminan ada tiga komponen yang harus dipenuhi, antara lain:¹

1. Kemampuan, bisa dihitung dari pendapatan, penjualan, ataupun omset dari nasabahnya.
2. Karakter, karakter adalah hal utama dari KSPPS MBS dalam menilai apakah calon anggota atau calon nasabah jujur atau tidak. Didapat dari

¹ Sunardi, Sekretaris KSPPS MBS, Wawancara, Surabaya, 29 Desember 2015.

hasil wawancara yang secara tidak langsung (ngobrol santai) karakter seseorang bisa dibaca. Alur pembicaraanya tidak formal, taetapi dalam pembicaraan bisa disisipkan hal-hal apa saja yang sebetulnya dibutuhkan oleh MBS.

3. Jaminan, dapat berupa sertifikat tanah maupun BPKB. Digunakan sebagai agunan MBS untuk mengikat kepercayaan satu dengan lainnya.

Setelah dilihat dan dinilai dari ketiga syarat tersebut, barulah diputuskan apakah pembiayaanya dapat direalisasi atau tidak, atau bisa saja di ACC tidak semua yang diajukan dengan meihat kemampuannya. Dan apabila sebelumnya nasabah tersebut pernah mengajukan pembiayaan di lembaga lain, biasanya dimintai bukti pembayaran angsurannya, dengan hal itu, pihak KSPPS bisa menarik kesimpulan realisasinya pembiayaannya.

Sedangkan kualifikasi bagi nasabah yang mengajukan pembiayaan murabahah TR, dinilai oleh masing-masing kelompok. Biasanya dari mereka yang melakukan TR diwajibkan suami harus tahu bahwa istrinya mengikuti kelompok TR, selain itu ada beberapa kelompok yang mewajibkan anggota TR harus memiliki usaha, ini guna sebagai antisipasi kelompok agar tidak ada anggota yang "nakal". Pembentukan kelompok TR terdiri dari 5 sampai 20 anggota dengan masing-masing mempunyai PJ dan tim PPL.

Pada KSPPS MBS memiliki beberapa inovasi pada peranannya sebaga lembaga mediasi sehingga hasil pencapaian target dari MBS sendiri bisa beranjak membaik mengenai rasio keuangannya dari tahun ketahun

mengalami kenaikan seperti permodalan yang naik dari 15,1% menjadi 21,5%. Untuk SHUnya adalah sebesar 110 juta rupiah dengan kenaikan 15% dari tahun sebelumnya

Pada KSU Jammas, tempat yang sangat strategis berdekatan dengan sebuah pasar. Banyak pedagang dan pengusaha mikro di sekitarnya. Strategi penjumlahan bola dilakukan oleh pihak KSU Jammas dengan adanya tim marketing yang menawarkan produk-produk koperasi Jammas. Dimulai dari mengajak membuka rekening simpanan dengan model pick up service (karyawan KSU Jammas yang mengambil uang kepada nasabah sehingga nasabah tidak perlu repot-repot ke koperasi), sehingga pada akhirnya banyak yang mengetahui keberadaanya dan menjadikan tempat yang masyarakat percaya dalam pembiayaan.

Model pick up service dilakukan oleh KSU Jammas untuk mengurangi masyarakat yang terlibat transaksi dengan rentenir, sehingga pada akhirnya mulai banyak yang mengajukan pada KSU Jammas karena dinilai margin yang harus dibayarkan tidak sebesar bunga yang diminta oleh rentenir.

Hasil efektifitas dari KJKS Jammas sendiri dinilai cukup baik dengan melihat analisis laporan keuangan tahunan, yang mana per 31 Desember total pendapatan yang dimiliki mencapai hingga 890 juta rupiah dengan ROA yang dihitung mengalami peningkatan sebesar 3,06% dari

total laba yang dibagi dengan total aset. Laporan Sisa Hasil Usaha (SHU) KJKS Jammass adalah sebesar 94 juta rupiah.

Dari ketiga koperasi syariah tersebut model dan cara pengambilan keputusannya berbeda-beda. Namun dari ketiganya dengan peran serta koperasi yang paling efektif dalam pendanaan kepada masyarakat dan pengusaha mikro adalah KSPPS MBS. Hal ini dikarenakan diterapkan adanya sistem TR ini sama-sama menguntungkan kedua belah pihak, selain itu, banyak nasabah yang melakukan pembiayaan di sana lebih cepat dalam mengembangkan usahanya. Keuntungan lain didapat selain pengembangan usaha pada nasabahnya adalah perkembangan KSPPSnya juga. Dimana keuangan yang meningkat juga aset yang dimiliki bernilai lebih besar (berpindah tempat dari kantor dengan bangunan kecil hingga sekarang dengan bangunan yang lebih baik) walaupun SHU yang paling tinggi adalah milik KJKS Al-Marwah Surabaya.

Koperasi-koperasi tersebut adalah intermediasi sebagaimana menurut Ahmad Subagyo, tujuan dari lembaga keuangan mikro sebagai organisasi pengembangan adalah melayani kebutuhan keuangan dari pasar yang belum terlayani atau tidak cukup dilayani sebagai cara mencapai tujuan pengembangan.²

² Ahmad Subagyo, *Keuangan Mikro Syariah*, 105.

C. Analisis Implikasi Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) terhadap Sosial Ekonomi Pengusaha Mikro di Kota Surabaya

Menjawab rumusan masalah ketiga, implikasi dari KSPPS terhadap pengembangan sosial ekonomi pengusaha mikro adalah, adanya keterlibatan dan keikutsertaan pada koperasi terhadap pengembangan ekonomi nasabanya setelah mendapat pembiayaan. Dapat dilihat dari hasilnya berupa berkembangnya usaha nasabah, arus kas semakin baik, mampu menambah persediaan bahan baku untuk dijual kembali dan perkembangan lain seperti tanah dan rumah sebagai investasi kedepannya.

Tidak berhenti di situ, ada koperasi yang masih terus memberi edukasi selama perjalanan nasabah dalam pembiayaan, yaitu KSPPS MBS. KSPPS MBS melakukan pembinaan tidak secara formal, namun ada ilmu-ilmu yang bisa diterapkan oleh nasabah dalam mengembangkan usahanya. Yang paling sering di awal pertemuan ketika wawancara adalah pembinaan bagaimana mengelola keuangan yang baik. Bagaimana menerapkan sifat tidak kikir namun juga tidak boros. Disarankan bagi mereka biasanya pendapatan dibagi menjadi empat, yaitu 2,5 % digunakan untuk zakat/infaq, 25% sampai 30% untuk membayar hutang, 60 hingga 65 % untuk konsumsi dan sisanya sekitar 5 sampai 10 % untuk tabungan.

Terkadang, seseorang tidak bisa membayarkan hutang ialah bukan karena pendapatan yang sedikit, tetapi karena kurang tepat mengelola keuangan. Dari saran di atas, banyak nasabah yang menerapkan dan tetap

bisa menabung juga membayar angsuran. Selain itu, pembinaan dari segi keagamaan, dimana adanya pendalaman ilmu bagi orang-orang yang berhutang dan niat mengembalikan, maka akan dimudahkan Allah rezekinya. Juga, adanya doa-doa yang diajarkan dan dituntun setelah penandatanganan akad. Pembinaan lain terus berlanjut bagi anggota TR, dikarenakan intensitas bertemu rutin setiap bulan.

Dari keterlibatan koperasi-koperasi seperti ini dapat mengembangkan keadaan usaha nasabahnya, semakin besar usahanya, maka akan dapat membuka lapangan pekerjaan bagi orang lain, seperti beberapa hasil dari nasabah-nasabah yang mempunyai cabang.

Ketika usaha telah berkembang ini menggeser keadaan kemiskinan yang ada. Menjadikan usahanya lebih besar dan lebih berkembang. Berarti juga akan menjadikan usahanya lebih produktif bagi orang lain, bisa dengan memberdayakan orang sekitar, keluarga, maupun wanita. Hal tersebut menjadikan terbukanya lapangan pekerjaan pula.

Ini selaras dengan pendapat dari Webster yang menyebutkan bahwa tujuan dari adanya lembaga keuangan mikro untuk menciptakan lapangan kerja dan peluang pendapatan melalui peluasan usaha mikro, meningkatnya produktivitas dan pendapatan terutama wanita serta dapat mengurangi ketergantungan.³

³ Ahmad Subagyo, *Keuangan Mikro Syariah*, 104.

Tidak jauh berbeda dengan yang ditulis oleh Sahrawardi dalam bukunya Hukum Ekonomi Islam, ia menyatakan bahwa keberhasilan dari kegiatan lembaga keuangan mikro adalah mengurangi kemiskinan, memberdayakan kaum wanita dan penduduk, menciptakan lapangan kerja, membantu pertumbuhan usaha yang ada dan mendorong pengembangan usaha yang baru.⁴

Dari teori-teori di atas dan keadaan lapangan, terbukti bahwa peran serta koperasi syariah mampu memenuhi tujuan dari yang disebutkan oleh Webster dan Sahrawardi.

Selain dari itu, ketika anggota dan nasabahnya mengalami perkembangan ekonomi, ini dapat memberikan manfaat bagi koperasi sendiri seperti yang di jelaskan Sahrawardi dan Farid dalam teori di bab II.

⁴ Sahrawardi K. Lubis dan Farid Wajdi, Hukum Ekonomi Islam, 124.