

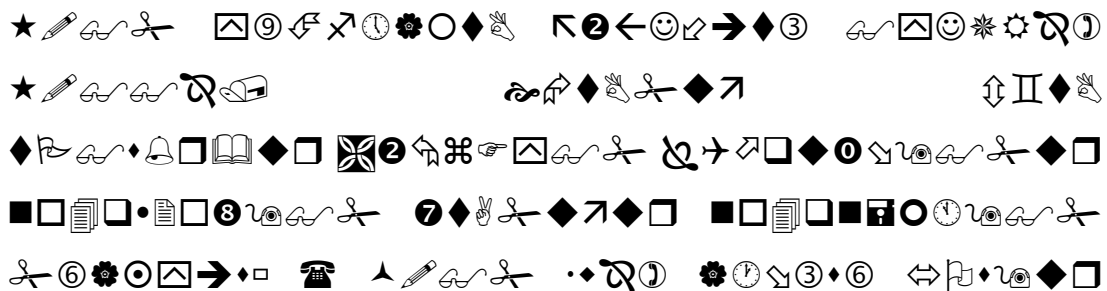
### BAB III

## GAMBARAN UMUM KOPERASI SYARI'AH MADANI AGUNG

### SEJAHTERA (KOSAMAS)

#### A. Sejarah Berdirinya KOSAMAS

Masjid Agung Semarang merupakan salah satu Masjid yang terbesar di Kota Semarang, yang merupakan salah satu Masjid peninggalan dari Sunan Pandanaran II (Sunan Bayat). Dengan didirikannya Masjid Agung Semarang sebagai sentra kegiatan dan kemajuan umat Islam, sebagaimana fungsinya pada dasarnya adalah sarana umat Islam untuk beribadah, baik dalam arti sempit seperti menyembah Allah SWT, memperbaiki hubungan makhluk dengan khaliknya, maupun dalam arti lebih luas lagi dari hal itu. Yakni membangun Masjid tidak hanya terbatas pada pembangunan fisik saja namun adanya kesadaran umat Islam membangun Masjid dari aspek non-fisik. Maka kita sebagai umat Islam wajib untuk membangun dan memakmurkannya sesuai dengan firman Allah SWT dalam al-Qur'an surat At-Taubah ayat 18:





*Artinya: “Sesungguhnya yang memakmurkan Masjid Allah hanyalah orang-orang yang beriman kepada Allah dan hari kemudian, serta (tetap) melaksanakan shalat, menunaikan zakat dan tidak takut (kepada apa pun), kecuali Allah. Maka mudah-mudahan mereka termasuk orang-orang yang mendapat petunjuk.” (QS. At-Taubah (9): 18)<sup>1</sup>*

Untuk itu para pengurus Masjid Agung Semarang ingin sekali mencoba dan mengerahkan semua kemampuan dan daya yang diberikan Allah SWT dengan segala limpahan rahmat dan karunia Allah SWT menempatkan Masjid Agung Semarang sebagai pusat kegiatan umat Islam khususnya di wilayah Kota Semarang, yakni dengan berpegang pada sabda Nabi Muhammad SAW, bahwa musuh besar yang utama dan paling utama umat Islam ada tiga, yakni : kebodohan, kemiskinan dan keterbelakangan masalah kesehatan. Sesuai dengan sabda Nabi Muhammad SAW tersebut para pengurus Masjid Agung Semarang telah menyelenggarakan berbagai program dan kegiatan. Pertama, dalam hal kebodohan, para pengurus telah menyelenggarakan kegiatan ngaji bareng kyai, pengajian umum hari besar Islam, dan kajian kitab – kitab klasik para ulama *sala&lt;fus s{a&lt;lih* (kitab kuning) yang kegiatannya diselenggarakan setiap hari, setiap seminggu sekali, setiap bulan, dan setiap tahunnya.

---

<sup>1</sup> Departemen Agama RI, *Al- Qur'an dan Terjemahnya*, Jakarta: CV. Darus Sunah, 2010, h. 190

Kedua adalah keterbelakangan masalah kesehatan. Masjid Agung Semarang telah mendirikan poliklinik umum yang menyediakan pemeriksaan dan obat-obatan yang telah disediakan dengan biaya terjangkau untuk masyarakat kalangan menengah kebawah. Ketiga adalah kemiskinan, dengan pemanfaatan salah satu aset penting yang dimiliki Masjid Agung Semarang dalam sumber pendanaan kegiatan adalah profit atau hasil keuntungan SPBU Masjid Agung Semarang yang disalurkan untuk membangun kesejahteraan umat Islam yakni dengan memberikan pinjaman modal bergulir tanpa bunga maupun jaminan bagi pedagang atau pengusaha, khususnya umat Islam sekitar Masjid Agung Semarang.

Tentunya dalam memberikan pinjaman bergulir ini harus dikelola dengan baik sesuai dengan manajemen pengelolaan suatu organisasi yang baik, agar tepat guna sesuai dengan harapan yang kita inginkan. Melihat potensi jamaah Masjid Agung Semarang yang cukup besar, dekat dengan pusat kota dan pusat perekonomian warga Semarang yakni pasar Johar Semarang yang merupakan salah satu pasar terbesar di Semarang, maka tepat pada tanggal 18 Februari 2008 para pengurus Masjid Agung Semarang mengadakan rapat kerja yang menghasilkan suatu keputusan secara mufakat dan dengan ridha Allah SWT maka terbentuklah suatu tim kerja yang bertugas mengelola pemberdayaan ekonomi umat Islam, khususnya disekitar Masjid

Agung Semarang dan umumnya jama'ah kaum muslimin diseluruh wilayah kota Semarang.<sup>2</sup>

## **B. Tujuan Berdirinya KOSAMAS**

Adapun tujuan berdirinya KOSAMAS adalah :

- a. Melaksanakan fungsi Masjid sebagai sentra kegiatan dan kemajuan umat, khususnya dalam bidang ekonomi.
- b. Mensejahterakan jamaah Masjid Agung Semarang secara khusus dan umat Islam pada umumnya.
- c. Memberikan pemasukan (unit usaha) kepada Masjid Agung Semarang.

## **C. Struktur Organisasi KOSAMAS**

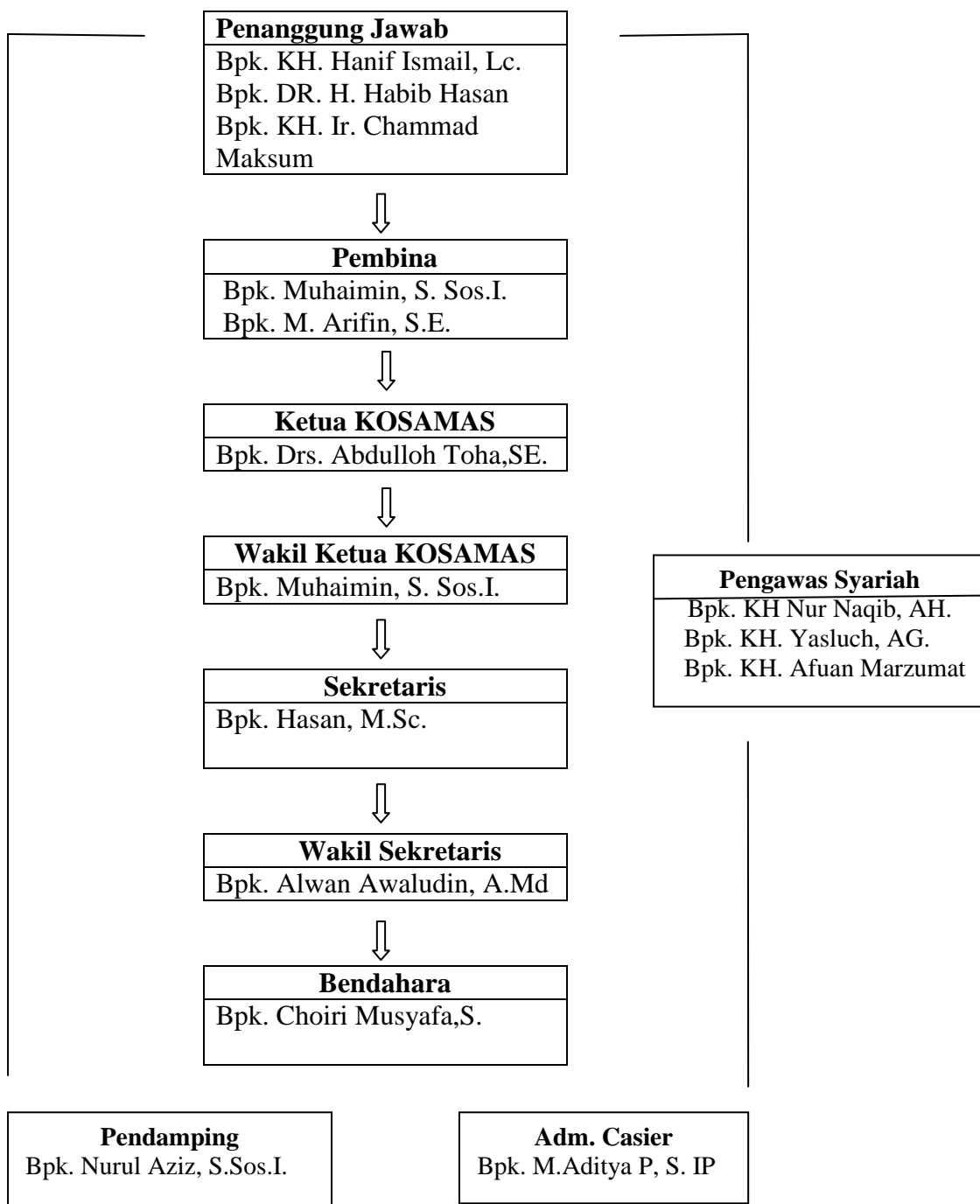
- a. Penanggung Jawab :Bpk. KH. Hanif Ismail, Lc.  
Bpk. DR. H. Habib Hasan  
Bpk. KH. Ir. Chammad Maksum
- b. Pembina :Bpk. Muhaimin, S. Sos.I.  
Bpk. M. Arifin, S.E.
- c. Pengawas Syari'ah :Bpk. KH Nur Naqib, AH.  
Bpk. KH. Yasluch, AG.  
Bpk. KH. Afuan Marzumat

---

<sup>2</sup> Dokumen KOSAMAS diperoleh dari Bpk. Nurul Aziz, S.Sos.I. tanggal 13 Maret 2013

- d. Ketua KOSAMAS :Bpk. Drs. Abdulloh Toha, SE.
- e. Wakil Ketua KOSAMAS :Bpk. Muhaimin, S. Sos.I.
- f. Sekretaris :Bpk. Hasan, M.Sc.
- g. Wakil Sekretaris :Bpk. Alwan Awaludin, A. Md
- h. Bendahara :Bpk. Choiri Musyafa,S.
- i. Pendamping :Bpk. Nurul Aziz, S.Sos.I.
- j. Adm. Casier :Bpk. M.Aditya P, S. IP

#### D. Skema Struktur Organisasi KOSAMAS





## **E. Tugas dan Tanggung Jawab Pengurus KOSAMAS**

### **a. Penanggung Jawab**

- 1) Memberikan penuh pelimpahan tugas kepada pengurus KOSAMAS untuk menjalankan kegiatan atau kerja masing-masing bidang.
- 2) Memberikan tanggungjawab penuh kepada pengurus selaku pelaksana harian.
- 3) Memberikan perlindungan apabila dikemudian hari terdapat permasalahan dalam perjalanan program kegiatan KOSAMAS setiap harinya.
- 4) Penanggung jawab berhak meminta laporan pertanggungjawaban atas kinerja dari pengurus KOSAMAS setiap bulannya.

### **b. Pembina**

- 1) Memberikan pengarahan, nasehat dan bimbingan agar pelaksanaan program atau kinerja pengurus dengan program yang telah direncanakan dapat berjalan secara baik dan sinergi dalam rangka mencapai tujuan KOSAMAS.

- 2) Memberikan dukungan penuh baik pemikiran, moral dan finansial serta memelihara kerukunan kerja antar pengurus KOSAMAS.
  - 3) Memberikan usulan-usulan serta ikut merumuskan keputusan-keputusan dalam rapat kerja pengurus KOSAMAS.
  - 4) Pembina berhak meminta laporan pertanggungjawaban atas kinerja dari pengurus KOSAMAS setiap bulannya.
- c. Pengawas Syari'ah
- 1) Melaksanakan tugas sebagai pengawas, yakni mengontrol dan memberikan evaluasinya setiap bulan atas kinerja pengelola keuangan KOSAMAS.
  - 2) Tetap mengawasi jalannya proses peminjaman dari tahap 1 sampai tahap terakhir yakni tahap 5 berdasarkan syari'at Islam tanpa bunga dan tanpa jaminan.
  - 3) Memberikan penjelasan tentang akad transaksi yang akan dipakai oleh pengurus KOSAMAS selaku perwakilan yang memberikan pinjaman dan kepada anggota selaku peminjam.
  - 4) Pengawas syari'ah berhak meminta laporan pertanggungjawaban atas kinerja dari pengurus KOSAMAS setiap bulannya.
- d. Ketua
- 1) Memimpin jalannya pelaksanaan program KOSAMAS.



- 2) Melaksanakan kebijaksanaan pengurus dalam pengelolaan usaha KOSAMAS.
  - 3) Mengendalikan dan mengkoordinir semua kegiatan KOSAMAS.
  - 4) Memberikan keputusan sah atau tidaknya bagi calon anggota KOSAMAS.
  - 5) Bertanggung jawab atas kinerja pengurus KOSAMAS.
  - 6) Menaati segala ketentuan yang telah diatur sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- e. Wakil Ketua
- 1) Mewakili ketua memimpin jalannya pelaksanaan program KOSAMAS.
  - 2) Melaksanakan kebijaksanaan pengurus dalam pengelolaan usaha KOSAMAS.
  - 3) Mewakili ketua mengendalikan dan mengkoordinir semua kegiatan KOSAMAS.
  - 4) Mewakili ketua memberikan keputusan sah atau tidaknya bagi calon anggota KOSAMAS.
  - 5) Bertanggung jawab atas kinerja pengurus KOSAMAS.
  - 6) Mentaati segala ketentuan yang telah diatur sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- f. Sekretaris

- 1) Memberikan dukungan administrasi, ketatausahaan dan personil.
  - 2) Memelihara kekayaan KOSAMAS baik benda bergerak maupun tidak bergerak.
  - 3) Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh ketua.
  - 4) Membuat surat-menyurat dalam kegiatan KOSAMAS.
- g. Wakil Sekertaris
- 1) Memberikan dukungan administrasi, ketatausahaan dan personil.
  - 2) Memelihara kekayaan KOSAMAS baik benda bergerak maupun tidak bergerak.
  - 3) Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh ketua dan sekertaris.
  - 4) Mewakili sekertaris membuat surat-menyurat dalam kegiatan KOSAMAS.
- h. Bendahara
- 1) Mengatur pendistribusian aliran dana masuk dan aliran dana keluar.
  - 2) Mencairkan dana pinjaman anggota KOSAMAS.
  - 3) Mencatat uang masuk dan uang keluar.
  - 4) Memberikan laporan keuangan setiap bulannya.
  - 5) Menyimpan uang kas atau kekayaan KOSAMAS.
- i. Pengawas Administrasi

- 1) Berpartisipasi aktif mengawasi kesehatan keuangan KOSAMAS.
- 2) Ikut memperbaiki laporan keuangan setiap bulannya.
- 3) Ikut menyimpan data keuangan KOSAMAS.

j. Pendamping Pokjam

- 1) Mencari atau merekrut calon anggota KOSAMAS yang berhak dibantu.
- 2) Mencari dan mengumpulkan data calon anggota pokjam dengan lengkap dan sedetail mungkin.
- 3) Membuat laporan verifikasi tentang calon anggota pokjam apakah bisa diteruskan atau tidak dan melaporkan kepada ketua.
- 4) Bisa berfungsi sebagai kasir penerima angsuran pinjaman KOSAMAS.
- 5) Membantu bendahara dalam membuat laporan bulanan.
- 6) Bersilaturahmi berkunjung di tempat usaha calon anggota baru (survei).
- 7) Menyelenggarakan pembinaan dalam bidang pengembangan ekonomi masyarakat.

**F. Produk-produk KOSAMAS**

a. Produk Penghimpunan Dana

1) Simpanan Berkah

Simpanan berkah merupakan salah satu produk simpanan unggulan KOSAMAS bagi masyarakat. Anggota bisa menarik uang simpanannya sewaktu-waktu.

2) Simpanan Kelompok Peminjam (Pokjam)

Simpanan pokjam merupakan simpanan wajib bagi setiap anggota peminjam (anggota pokjam). Anggota pokjam wajib menyetorkan uangnya sebesar 10% dari jumlah pinjaman yang diterima oleh anggota pokjam. Simpanan pokjam ini bisa diambil ketika seluruh angsuran pinjaman modal usaha pokjam sudah lunas tanpa biaya administrasi.

3) Simpanan Haji

Simpanan haji merupakan simpanan dalam mata uang rupiah untuk pelaksanaan ibadah haji. Anggota yang mempunyai simpanan ini hanya bisa menarik simpanannya ketika akan digunakan untuk pembayaran ongkos ibadah haji.

4) Simpanan Qurban

Simpanan qurban merupakan dalam mata uang rupiah untuk pelaksanaan qurban '*idul adha*<. Anggota yang mempunyai

simpanan ini hanya bisa menarik simpanannya ketika akan digunakan untuk qurban.

b. Produk Penyaluran dana

1) Pinjaman modal Kelompok Peminjam (Pokjam)

Bantuan pinjaman modal untuk usaha tanpa bunga dan jaminan, yang pengembaliannya dapat diangsur secara harian / mingguan / bulanan, bergantung dari kesepakatan.

2) Jual Beli

Jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, dengan pihak KOSAMAS selaku penjual dan anggota selaku pembeli.

## **BAB IV**

### **Analisis Pinjaman Modal Koperasi Syari'ah Madani Agung Sejahtera Masjid Agung Semarang (KOSAMAS) dan Pengaruhnya dalam Pemberdayaan Ekonomi umat**

#### **A. Analisis Pinjaman Modal di KOSAMAS**

##### **1. Pinjaman Modal Kelompok Peminjam (Pokjam)**

Merupakan pinjaman modal tanpa bunga dan jaminan yang pengembaliannya dapat diangsur secara harian / mingguan / bulanan, bergantung dari kesepakatan. Tetapi terdapat infaq bagi nasabah yang mau memberi, tidak memberi pun tidak apa-apa karena bersifat sukarela. Pembayaran dilakukan di Masjid untuk membiasakan ke Masjid Agung Semarang. Pada tahap awal yakni pencarian anggota sebanyak mungkin

dengan memberikan pinjaman bergulir tanpa bunga dan jaminan sampai 5 tahap. Satu tahap maksimal 10 bulan selesai masa angsuran.<sup>3</sup>

Pinjaman ini diberikan sampai tahap 5 yang masing-masing tahapan maksimal pinjaman selama 10 bulan. Tahap 1 sampai tahap 3 adalah tahap penyeleksian dan tahap 4 sampai 5 adalah tahap lanjutan. Pada tahap penyeleksian anggota pokjam tetap dipantau oleh petugas pendamping pokjam baik dilihat secara angsuran yang diberikan ataupun kunjungan silaturahmi. Dan pada tahapan lanjutan anggota pokjam masing-masing wajib mengisi blanko kondisi pemasukan dan pengeluaran harian yang dikumpulkan setiap bulannya pada waktu pembayaran. Hal itu dilakukan sebagai salah satu program pembinaan dalam bidang keuangan usaha apakah keuangannya sehat atau tidak.

Tahapan 1 sampai 5 masing-masing pokjam yang telah lunas diperkenankan mengajukan pinjaman lagi, setiap anggota pokjam yang berprestasi akan mendapatkan tambahan jumlah pinjaman yang lalu. Untuk anggota pokjam yang terlambat sampai 3 bulan lebih akan dikenakan sanksi tidak diberikan pinjaman lagi. Untuk ukuran anggota pokjam yang berprestasi adalah menggunakan ukuran LAKI (lancar angsuran 30 %, aktif dalam kegiatan 25 % , kemajuan usaha 20 %, infaq yang banyak 25 %). Apabila kesemuanya itu terpenuhi maka anggota tersebut berpredikat baik dan

---

<sup>3</sup> Dokumen KOSAMAS diperoleh dari Bpk. Nurul Aziz, S.Sos.I. tanggal 13 Maret 2013

berprestasi, kita semakin percaya kepada anggota tersebut dan memberikan tambahan jumlah pinjaman kepada anggota yang berprestasi tersebut.

Modal KOSAMAS diperoleh dari hibah Masjid Agung Semarang, yang dihasilkan dari SPBU Masjid Agung Semarang sebesar Rp 100.000.000. Yang kemudian Rp 80.000.000 disalurkan untuk produk pinjaman modal pokjam sedangkan lebihnya, yaitu Rp 20.000.0000 digunakan untuk operasional KOSAMAS. Pinjaman modal pokjam termasuk dalam *Charity financing*, yaitu bentuk pembiayaan yang memang diberikan kepada orang miskin dan membutuhkan, sehingga tidak ada klaim terhadap pokok dan keuntungan.

Pinjaman modal pokjam ini termasuk dalam *qard{ul hasan* karena merupakan pinjaman untuk tujuan sosial dan diberikan kepada mereka yang tergolong lemah ekonominya serta tidak ada jaminan dalam memberikan pinjaman. Hanya saja pada *qard{ul hasan* tidak terdapat infaq. Sedangkan pada pinjaman modal pokjam terdapat infaq. Tetapi pada hakikatnya sama, karena apabila ada nasabah yang tidak memberikan infaq pun KOSAMAS tidak memaksa untuk membayar infaq.

Pinjaman modal pokjam ini memiliki kelebihan yaitu tanpa bunga dan jaminan. Hal ini dimaksudkan untuk memudahkan anggota dalam hal memperoleh pinjaman. Jumlah anggota pinjaman modal pokjam sampai Desember 2012 sebesar 309 anggota, dan sekarang menjadi 59 anggota karena



mengalami pengurangan jumlah anggota yang tidak dapat membayar angsuran. Jumlah anggota tersebut merupakan gabungan dari nasabah pinjaman modal pokjam yang lancar angsurannya, yang kemudian dibuat kelompok-kelompok pokjam yang baru. Anggota pinjaman modal pokjam sekarang merupakan nasabah pinjaman modal pokjam yang lama.

Pada Desember 2011 dana KOSAMAS yang tidak kembali Rp 23.933.626. Oleh karena itu, KOSAMAS membuat produk baru yaitu jual beli yang baru terbentuk kurang lebih satu setengah tahun yang lalu. Produk tersebut menambah keuntungan KOSAMAS sebesar Rp 14.272.028. KOSAMAS sebaiknya dalam memberikan pinjaman modal pokjam harus lebih selektif lagi sehingga tepat sasaran dalam memberikan pinjaman modal pokjam dan perlu pengawasan yang lebih terkontrol.

## **2. Jual Beli**

Pinjaman dengan prinsip jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, dengan pihak selaku KOSAMAS penjual dan anggota selaku pembeli. Terdapat dua macam jual beli pada KOSAMAS, yaitu:

- a. Jual beli antara pihak KOSAMAS dengan anggota. Dalam pinjaman ini, KOSAMAS sebagai pemilik dana membelikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan anggota yang membutuhkan pinjaman,

kemudian menjualnya kepada anggota tersebut dengan penambahan keuntungan tetap. Sementara itu, anggota akan membayar di kemudian hari dengan mencicil.

- b. Jual beli antara pihak KOSAMAS dengan anggota yang membutuhkan dana untuk modal usaha atau kebutuhan. Dalam pinjaman ini, anggota yang membutuhkan pinjaman memiliki barang yang dibeli KOSAMAS. Kemudian KOSAMAS menjualnya kembali kepada anggota tersebut dengan tambahan margin. Sementara itu, anggota akan membayar dengan mencicil.

Tambahan margin yang diperoleh KOSAMAS dalam jual beli yaitu sebesar 2% per angsuran, sehingga apabila anggota mengangsur 10 kali, maka margin yang diperoleh KOSAMAS sebesar 20% dan seterusnya. Angsuran pengembalian pinjaman bergantung pada kesepakatan KOSAMAS dengan nasabah. Anggota dapat meminta angsuran uangnya lebih kecil agar membayarnya ringan. Jika terjadi seperti itu, maka pihak KOSAMAS akan memperkecil angsuran dengan cara menambah waktu angsurannya.

Pada jual beli yang pertama termasuk *bai'at bis'aman 'a'ajil* atau BBA adalah akad jual beli *mura'abahah (cost + margin)* ketika pembayaran dilakukan secara tangguh dan dicicil dalam jangka waktu panjang, sehingga disebut juga *credit mura'abahah* jangka panjang.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syari'ah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008, h. 192

Pada jual beli BBA, ada empat proses yang dilakukan:

- a. Nasabah mengidentifikasi aset, misalkan aset X yang ingin dimiliki atau dibeli.
- b. Bank membelikan aset yang diinginkan nasabah dari pemilik aset X, misalnya dengan harga Rp 100.000.000.
- c. Bank menjual aset X tersebut kepada nasabah dengan harga jual sama dengan harga perolehan ditambah margin keuntungan yang diinginkan bank, misalnya Rp 120.000.000.
- d. Nasabah membayar harga aset X yang Rp 120.000.000 dengan cicilan sesuai kesepakatan.<sup>5</sup>

Sedangkan jual beli yang kedua merupakan *ba'ci' al-inah*. *Ba'ci' al-inah* adalah akad jual beli ketika penjual menjual asetnya kepada pembeli dengan janji untuk dibeli kembali (*sale and buy back*) dengan pihak yang sama. *Ba'ci' al-inah* adalah penjualan tunai (*cash sale*) dilanjutkan dengan pembelian kembali dengan tangguh (*deffered payment sale/BBA*).<sup>6</sup>

*Ba'ci' al-inah* yang ada pada KOSAMAS sebenarnya dilakukan untuk mempermudah nasabah yang ingin mendapatkan pinjaman, yaitu dengan cara KOSAMAS membeli barang anggota dengan tunai dan kemudian KOSAMAS menjual kembali barang tersebut kepada anggota dengan tambahan margin

---

<sup>5</sup> *Ibid*, h. 191

<sup>6</sup> *Ibid*, h.,182

tetapi anggota membayar dengan mencicil. Karena ketika anggota ingin mendapatkan pinjaman anggota pokjam harus mengumpulkan minimal 5 anggota dan KOSAMAS pun harus menyeleksi sehingga membutuhkan waktu lama. Jadi dengan adanya jual beli tersebut memudahkan anggota mendapatkan pinjaman KOSAMAS.

Produk jual beli berbeda dengan pinjaman modal pokjam. Pada pinjaman modal pokjam, tanpa bunga dan jaminan. Dan hanya ada infak apabila nasabah mau memberi. Tidak memberi pun tidak apa-apa karena sifatnya sukarela. Sedangkan pada jual beli terdapat margin sebesar 2% per angsuran dan terdapat jaminan yang bisa berupa ijazah (khusus bagi nasabah yang mendapat refensi jaminan dari anggota KOSAMAS lama dan petugas KOSAMAS) atau BPKB motor.<sup>7</sup>

## **B. Analisis Pengaruh Pinjaman Modal KOSAMAS Dalam Pemberdayaan Ekonomi Umat**

Menurut Ibu Khumriyah Mardiana pinjaman modal mempengaruhi besarnya modal usaha serta meningkatkan pendapatan. Begitu juga menurut Bapak Waluyo, Bapak Abdul Malik, Ibu Suprihartini, Bapak Haris, Bapak

---

<sup>7</sup> Wawancara dengan Bpk. Nurul Aziz, S.Sos.I., di kantor KOSAMAS tanggal 13 Maret 2013

Abu Bakar, Bapak Harsono, Ibu Robiyatun, Bapak Sutikno, dan Ibu purwanti.<sup>8</sup>

Pengaruh yang paling besar terlihat pada usaha Bapak Harsono. Beliau yang sebelumnya hanya berjualan mie ayam. Sekarang beliau menambah menjual bakso dan nasi kucing. Pendapatan per hari yang sebelumnya hanya Rp 500.000 sekarang menjadi Rp 2.040.000. Beliau mendapatkan pinjaman pertama Rp 750.00 dan sekarang mendapatkan pinjaman Rp 1.000.000. Perkiraan penghasilan Bapak Harsono dalam 1hari berjualan dari jam 09.00-15.00:

- a) Mie ayam 100 mangkok x harga Rp 5.000 = Rp 500.000
- b) Bakso 50 mangkok x harga Rp 10.000 = Rp 500.000
- c) Mie ayam bakso 50 mangkok x harga Rp 10.000 = Rp 500.000
- d) Nasi kucing 100 bungkus x harga Rp 1.500 = Rp 150.000
- e) Es teh 50 gelas x harga Rp 2.000 = Rp 100.000
- f) Teh anget 25 gelas x harga Rp 1.500 = Rp 37.500
- g) Es jeruk 25 gelas x Rp 2.500 = Rp 62.500
- h) Jeruk anget 10 gelas x Rp 2.000 = Rp 20.000
- i) Teh botol 10 botol x Rp 2.000 = Rp 20.000
- j) Gorengan 200 buah x Rp 500 = Rp 100.000
- k) Kerupuk 100 buah x Rp 500 = Rp 50.000

---

<sup>8</sup> Wawancara dengan Ibu Khumriyah Mardiana, Bapak Waluyo, Bapak Abdul Malik, Ibu Suprihartini, Bapak Haris, Bapak Abu Bakar, Bapak Harsono, Ibu Robiyatun, Bapak Sutikno, dan Ibu purwanti di pasar johar tanggal 18-20 Maret 2013

Total penghasilan = Rp 2.040.000<sup>9</sup>

Dari hasil wawancara dengan anggota KOSAMAS, dapat disimpulkan bahwa pengaruh pinjaman KOSAMAS dalam pemberdayaan ekonomi umat antara lain:

1. Menambah modal usaha

Anggota merasa terbantu dengan pinjaman modal KOSAMAS. Anggota mendapat pinjaman modal yang dapat digunakan sebagai modal usaha..

2. Meningkatkan pendapatan

Pinjaman modal KOSAMAS yang digunakan untuk usaha meningkatkan pendapatan anggota.

3. Mengembangkan usaha yang ada

Keuntungan hasil usaha digunakan untuk mengembangkan usaha yang ada.

Pengaruh pinjaman modal KOSAMAS dalam pemberdayaan ekonomi umat, khususnya bagi warga masyarakat yang berada di sekitar Masjid Agung Semarang ini sangat terlihat melalui wawancara yang dipaparkan diatas. Secara keseluruhan masyarakat yang membutuhkan pinjaman modal usaha merasa terbantu dengan adanya pinjaman modal KOSAMAS. Modal yang didapat dari pinjaman KOSAMAS tersebut digunakan untuk modal usaha

---

<sup>9</sup> Wawancara dengan Bapak Harsono tanggal 25 Juni 2013

sehingga meningkatkan pendapatan dan sebagian digunakan untuk kebutuhan sehari-hari.

Pinjaman modal yang diberikan KOSAMAS kepada anggota sangat membantu anggotanya. Hal ini sangat terkait dengan pemberdayaan ekonomi, yaitu melalui bantuan modal kepada pedagang yang merupakan golongan ekonomi lemah dan sulit untuk mendapatkan pinjaman dari bank karena tidak memiliki jaminan dan harus membayar bunga yang besar.

Pembahasan tentang peran Lembaga Keuangan Mikro (LKM) sangat terkait dengan pemberdayaan Usaha Kecil dan Mikro (UKM) itu sendiri. Pengalaman lapangan menunjukkan mayoritas UKM terjebak pada *money lender* (rentenir). Walaupun kisaran bunga hutang dari rentenir sangat tinggi, namun mereka dapat bertahan hidup dan berjalan dengan sistem tersebut. Dengan kondisi seperti itu, tentu saja mereka sulit untuk berkembang atau tetap *stagnan*.<sup>10</sup>

Salah satu cara untuk memecahkan persoalan tersebut diatas, yaitu dengan memberikan pembiayaan melalui keuangan mikro. Dalam lingkup dunia, perkreditan mikro mendapatkan momentum baru, yaitu dengan adanya *Microcredit Summit* (MS) yang diselenggarakan di Washington tanggal 2-4 Februari 1997. MS merupakan tanda dimulainya gerakan global pemberdayaan masyarakat dengan penguatan dana kepada masyarakat dengan

---

<sup>10</sup> Amalia, Euis, *Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam penguatan peran LKM dan UKM di Indonesia*, Jakarta: Rajawali Pers, 2009, h. 68

berdasarkan pengalaman dari banyak negara. MS juga memberi semacam semangat baru karena MS tidak hanya menampilkan keragaman keberhasilan kegiatan keuangan mikro dalam memberdayakan masyarakat (perekonomian rakyat), tetapi juga mematrikan suatu janji bersama untuk menanggulangi kemiskinan global sebanyak 100 juta keluarga (atau sekitar 600 juta jiwa). Di Indonesia, pendekatan kredit mikro tersebut bukan sesuatu yang baru. Bank Rakyat Indonesia yang didirikan sejak 100 tahun yang lalu sudah mengarah seperti itu.<sup>11</sup>

Keuangan mikro berfungsi memberikan dukungan modal terutama bagi pengusaha mikro (*microenterprises*) untuk meningkatkan usahanya, dengan harapan setelah itu usaha mereka akan berjalan lebih lancar dan lebih besar. Kebutuhan dana bagi *microenterprises* setelah mendapat dukungan modal itu akan meningkat sehingga dibutuhkan Lembaga Keuangan Masyarakat (*micro*) yang dapat secara terus-menerus melayani kebutuhan mereka.

Namun kenyataannya, hingga saat ini LKM termasuk LKM syari'ah masih kesulitan dalam membiayai UKM mengingat keterbatasan yang dimiliki oleh masing-masing lembaga. Beberapa kendala yang selama ini dihadapi UKM adalah:

1. Memiliki kelemahan dalam manajemen keuangan sehingga bank mengalami kesulitan dalam mengukur kemampuan usahanya.

---

<sup>11</sup> *Ibid*, h. 69



2. Kurang memiliki SDM yang berkualitas dan jika ada jumlahnya terbatas, lemah dalam manajemen, informasi pasar, teknologi, dan SDM.
3. UKM umumnya dikelola dengan manajemen keluarga sehingga lemah dalam pengendalian.
4. Lemah dalam misi dan visi ke depan karena selalu berorientasi jangka pendek.
5. Kesadaran terhadap mutu rendah, tidak menguasai saluran distribusi dan lemah dalam pemasaran.
6. Tidak ada pendampingan untuk mendapatkan akses dan untuk pengelolaan usaha.
7. Penguasaan dan pengenalan teknis perbankan syari'ah masih kurang.

Kondisi diatas menyebabkan pengajuan pembiayaan ke LKM maupun LKM Syari'ah oleh UKM sering tidak bisa diterima dengan alasan *unbankable*.<sup>12</sup>

Dengan memahami persoalan yang melingkari usaha ekonomi kecil yang dikemukakan diatas, maka kehadiran lembaga keuangan syari'ah merupakan momentum strategis bagi upaya pembebasan masyarakat pengusaha kecil dari kesulitan pendanaan dalam mengembangkan usaha ekonomi mereka.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> *Ibid*, h. 70

<sup>13</sup> Muhamad, *Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, Yogyakarta: Graha Ilmu, Cet. Ke-1, 2005, h. 128

Dengan keistimewaan dan ciri-ciri yang ada dan berbeda dari lembaga keuangan konvensional sangat memungkinkan bagi perkembangan dan masa depan ekonomi rakyat. Beberapa ciri-ciri keistimewaan lembaga keuangan syari'ah, diantaranya sebagai berikut:

1. Adanya kesamaan ikatan emosional yang kuat antara pemegang saham, pengelola bank, dan nasabahnya.
2. Diterapkannya sistem bagi hasil sebagai pengganti bunga, sehingga akan berdampak positif dalam menekan *cost push inflation* dan persaingan antar bank.
3. Tersedianya fasilitas kredit kebaikan (*al-Qard{ul Hasan*) yang diberikan secara cuma-cuma.
4. Konsep (*build in concept*) dengan berorientasi pada kebersamaan:
  - a. Mendorong kegiatan investasi dan menghambat simpanan yang tidak produktif melalui sistem operasi *profit and loss sharing*.
  - b. Memerangi kemiskinan dengan membina golongan ekonomi lemah dan tertindas, melalui bantuan hibah yang dilakukan bank secara produktif.
  - c. Mengembangkan produksi, menggalakkan perdagangan dan memperluas kesempatan kerja melalui kredit pemilikan barang atau peralatan modal dengan pembayaran tangguh dan pembayaran cicilan.

- d. Meratakan pendapatan melalui sistem bagi hasil dan kerugian, baik yang diberikan kepada bank itu sendiri maupun kepada peminjam.
5. Penerapan sistem bagi hasil yang tidak membebani biaya diluar kemampuan nasabah dan akan terjamin adanya keterbukaan.<sup>14</sup>

Berdasarkan ciri-ciri diatas, maka bank syari'ah memiliki peluang untuk mewujudkan harapan pemerintah yang tertuang dalam kebijakan perubahan regulasi dengan proritas koperasi, pengusaha kecil dan menengah atau sistem ekonomi rakyat yang memberikan kesempatan kepada seluruh lapisan masyarakat tanpa diskriminasi.

Kekuatan lain yang memungkinkan bank syari'ah untuk memberdayakan ekonomi rakyat adalah pada penyediaan pembiayaan murah yang merupakan faktor penting untuk mendorong kegiatan dan perkembangan ekonomi. Seperti diuraikan sebelumnya bahwa kendala utama dari usaha kecil adalah modal. Oleh karena itu, perolehan modal pembiayaan yang murah merupakan keinginan dari para pengusaha kecil.

*Qard{ al-hasan* merupakan bentuk yang paling murah yang diberikan kepada masyarakat (nasabah), karena bank syari'ah memperoleh dananya dari koleksi dana zakat, infaq, dan shadaqah (dana ZIS) yang tidak memiliki biaya

---

<sup>14</sup> *Ibid*, h. 129

modal (cost of capital). Oleh karena itu, bank syari'ah menyalurkan dana ini kepada pengusaha kecil tanpa imbalan bagi hasil.<sup>15</sup>

Permasalahan yang mendasar dalam penyaluran pembiayaan kepada usaha kecil, selain aspek permodalan, adalah kurangnya jiwa kewirausahaan, terbelakangnya teknis produksi, serta lemahnya kemampuan, dan pemasaran. Oleh karenanya, pola pembinaan, pengawasan, dan pendampingan secara teknis harus selalu dilaksanakan dalam setiap aktivitas penyaluran pembiayaan.<sup>16</sup>

Kemiskinan (*poverty*) dan ketidakberdayaan (*powerless*) merupakan 2 kondisi yang keterkaitannya sangat erat dan saling mempengaruhi. Ibarat ayam dan telur, mana yang lebih dulu muncul, sulit untuk dijawab, karena keduanya bisa betul. Yang pasti, kemiskinan dapat menyebabkan ketidakberdayaan, dan ketidakberdayaan dapat menyebabkan kemiskinan.

Ketidakberdayaan seseorang atau masyarakat didefinisikan sebagai ketidakmampuan untuk mengelola perasaan, pengetahuan, dan potensi sumber daya material yang ada karena faktor-faktor dalam diri sendiri atau faktor dari luar. Ini berarti, sebenarnya masyarakat memiliki potensi atau sumber daya, tapi mereka tidak mampu mengelolanya.

Faktor internal yang menyebabkan masyarakat tidak berdaya, antara lain ketidakmampuan secara ekonomi (kemiskinan), perasaan rendah diri dan

---

<sup>15</sup> *Ibid*, h. 130

<sup>16</sup> Arifin, Zainul, *Memahami Bank Syari'ah Lingkup Peluang, Tantangan, dan prospek*, Jakarta: AlvaBet, Cet. Ke-2, 2000, h. 122

tidak berdaya, tidak menyadari bahwa dirinya miskin, kebiasaan bergantung, serta terbatasnya pengetahuan dan keterampilan. Sedangkan faktor eksternalnya antara lain terbatasnya informasi, akses terhadap sumber daya, ketidakadilan, dan adanya kekuasaan yang tidak berpihak pada orang miskin. Semua itu membuat mereka tidak memiliki posisi tawar.

Sekalipun upaya penanggulangan kemiskinan telah dilakukan dan berhasil mengurangi angka kemiskinan, kualitas hidup orang miskin masih rendah. Mereka masih terbalut oleh berbagai kondisi yang satu sama lain saling berkaitan, seperti lemahnya hasil tukar produksi, rendahnya produktivitas, rendahnya kualitas SDM, rendahnya akses terhadap hasil-hasil pembangunan, minimnya modal, lemahnya posisi tawar, dan lemahnya organisasi.<sup>17</sup>

Dalam konsep pemberdayaan, orang miskin dipandang sebagai subyek yang memiliki kemampuan meskipun serba sedikit. Mereka bukanlah *the have not*, melainkan *the have little*. Apabila pemberdayaan dalam bidang ekonomi hanya mengandalkan kemampuan mereka yang serba sedikit, maka program akan berjalan lambat. Bisa saja mereka diorganisir dalam kelompok untuk melakukan pemupukan modal dengan cara menabung, yang selanjutnya dijadikan modal usaha dan dipinjamkan dengan model dana bergulir (*revolving fund*). Namun, prosesnya akan lambat. Untuk mempercepat proses

---

<sup>17</sup> Najiyati, et all, *Pemberdayaan Masyarakat di lahan Gambut*, Bogor: Wetlands International, 2005, h. 30

pengembangan modal, maka diberikanlah modal stimulan dengan harapan percepatan pengembangan usaha.<sup>18</sup>

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Setelah skripsi ini dibahas berdasarkan hasil penelitian dan sesuai dengan perumusan masalah, maka penulis dapat menyimpulkan hasil penelitian sebagai berikut:

1. Terdapat 2 macam pinjaman di KOSAMAS, yaitu pinjaman modal kelompok peminjam (pokjam) dan jual beli. Pinjaman modal pokjam merupakan pinjaman modal tanpa bunga dan jaminan yang pengembaliannya dapat diangsur secara harian / mingguan / bulanan, bergantung dari kesepakatan. Tetapi terdapat infaq bagi anggota yang mau memberi, tidak memberi pun tidak apa-apa karena bersifat sukarela. Pinjaman modal pokjam termasuk *qard{ul hasan* karena merupakan pinjaman untuk tujuan sosial dan diberikan kepada mereka yang tergolong lemah ekonominya serta tidak ada jaminan dalam memberikan pinjaman. Hanya saja pada *qard{ul hasan* tidak terdapat infaq. Sedangkan pada pinjaman pokjam terdapat infaq. Tetapi pada hakikatnya sama,

---

<sup>18</sup> *Ibid*, h. 68

karena apabila ada nasabah yang tidak memberikan infaq pun KOSAMAS tidak memaksa untuk membayar infaq. Terdapat 2 macam transaksi jual beli di KOSAMAS, yaitu: *bai' bisj'aman 'a<jil* dan *ba'i' al-inah*. Pada pinjaman modal pokjam, tanpa bunga dan jaminan. Dan hanya ada infak apabila nasabah mau memberi. Tidak memberi pun tidak apa-apa karena sifatnya sukarela. Sedangkan pada jual beli terdapat margin sebesar 2% per angsuran dan terdapat jaminan yang berupa ijasah (khusus bagi anggota KOSAMAS yang mendapat referensi jaminan dari anggota lama dan petugas KOSAMAS) atau BPKB motor.

2. Pengaruh pinjaman modal KOSAMAS dalam pemberdayaan ekonomi umat, yaitu: menambah modal, meningkatkan pendapatan, dan mengembangkan usaha anggota pinjaman modal. Masyarakat yang membutuhkan pinjaman modal usaha merasa terbantu dengan adanya KOSAMAS. Pinjaman modal yang didapat dari KOSAMAS tersebut digunakan untuk modal usaha dan sebagian digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

## **B. Saran-saran**

Dengan dilandasi oleh kerendahan hati setelah menyelesaikan pembahasan skripsi ini penulis memberi saran-saran. Hal ini dimaksudkan sebagai kritik konstruktif yang dilihat dilapangan. Adapun saran-saran yang dapat penulis berikan antara lain:

1. Melakukan sosialisasi produk-produk KOSAMAS kepada masyarakat khususnya produk pinjaman modal.
2. KOSAMAS harus lebih selektif lagi dalam memberikan pinjaman modal.
3. KOSAMAS harus dapat meningkatkan pengetahuan tentang pinjaman modal diantaranya dengan mengikuti seminar-seminar.

### **C. PENUTUP**

Dengan mengucapkan puji dan syukur kepada Allah SWT, atas rahmat dan ridhanya pula, tulisan ini dapat diangkat dalam bentuk skripsi. Penulis menyadari bahwa meskipun telah diupayakan semaksimal mungkin namun tidak menutup kemungkinan terdapat kesalahan. Namun demikian semoga tulisan ini bermanfaat bagi pembaca.