

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.¹

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

¹ Dokumen KOSAMAS diperoleh dari Bpk. Nurul Aziz, S.Sos.I. tanggal 13 Maret 2013

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 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' aman '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.²

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.

² Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syari'ah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008, h. 192

- 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.³

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*).⁴

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

³ *Ibid*, h. 191

⁴ *Ibid*, h.,182

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.⁵

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 Abu Bakar, Bapak Harsono, Ibu Robiyatun, Bapak Sutikno, dan Ibu purwanti.⁶

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

⁵ Wawancara dengan Bpk. Nurul Aziz, S.Sos.I., di kantor KOSAMAS tanggal 13 Maret 2013

⁶ 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

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

Total penghasilan = Rp 2.040.000⁷

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

1. Menambah modal usaha

⁷ Wawancara dengan Bapak Harsono tanggal 25 Juni 2013

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 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*.⁸

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 berdasarkan pengalaman dari banyak negara. MS juga memberi 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

⁸ Amalia, Euis, *Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam penguatan peran LKM dan UKM di Indonesia*, Jakarta: Rajawali Pers, 2009, h. 68

Rakyat Indonesia yang didirikan sejak 100 tahun yang lalu sudah mengarah seperti itu.⁹

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.
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.

⁹ *Ibid*, h. 69

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*.¹⁰

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.¹¹

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.

¹⁰ *Ibid*, h. 70

¹¹ Muhamad, *Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, Yogyakarta: Graha Ilmu, Cet. Ke-1, 2005, h. 128

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.¹²

¹² *Ibid*, h. 129

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 modal (cost of capital). Oleh karena itu, bank syari'ah menyalurkan dana ini kepada pengusaha kecil tanpa imbalan bagi hasil.¹³

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

¹³ *Ibid*, h. 130

teknis harus selalu dilaksanakan dalam setiap aktivitas penyaluran pembiayaan.¹⁴

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 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.

¹⁴ Arifin, Zainul, *Memahami Bank Syari'ah Lingkup Peluang, Tantangan, dan prospek*, Jakarta: AlvaBet, Cet. Ke-2, 2000, h. 122

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.¹⁵

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 pengembangan modal, maka diberikanlah modal stimulan dengan harapan percepatan pengembangan usaha.¹⁶

¹⁵ Najiyati, et all, *Pemberdayaan Masyarakat di lahan Gambut*, Bogor: Wetlands International, 2005, h. 30

¹⁶ *Ibid*, h. 68