

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Koperasi Serba Usaha Syariah Al Mizan Wlingi Blitar

a. Sejarah

Koperasi Serba Usaha Syariah Al Mizan Wlingi Blitar merupakan lembaga keuangan mikro Islam yang menjunjung nilai-nilai syariah dalam kegiatan operasionalnya. Koperasi ini dibentuk pada tahun 2007 dengan anggota awal berjumlah 30 orang, dimana diantara 5 orang tersebut merupakan pengurus koperasi. Pada awalnya koperasi ini tidak memiliki kantor khusus untuk kegiatan operasionalnya, dan seiring bertambahnya jumlah anggota koperasi maka di tahun 2009 ditunjuk seorang pengelola yang bernama Bapak Moch. Isnan Tjipto Nugroho untuk mengelola koperasi tersebut dan mulai saat itulah Koperasi Serba Usaha Syariah Al Mizan Wlingi Blitar memiliki kantor untuk beroperasi.

Modal awal KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar ini berasal dari anggota yang berjumlah 30 orang dengan nilai Rp.500.000,00 setiap orang sebagai simpanan pokok, sehingga jumlah modal awal untuk kegiatan operasional koperasi ini tidak lebih dari Rp.30.000.000,00. Selain itu koperasi juga menerima dana deposito dari Lagzis sebesar Rp.30.000.000,00 yang juga

digunakan sebagai tambahan modal. Seiring dengan kebutuhan operasional, KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar memberanikan diri untuk mengajukan pinjaman atau pembiayaan kepada Bank Syariah Mandiri sebesar Rp.1.500.000.000,00 sebagai tambahan modal, namun di tahun 2015 koperasi telah mampu melunasi pinjaman tersebut dan saat ini koperasi hanya menggunakan dana yang berasal dari anggota.

Seperti koperasi pada umumnya, untuk menjadi anggota KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar maka setiap anggota diharuskan untuk membayar simpanan pokok dan simpanan wajib. Simpanan pokok dibagi menjadi 2 kelompok yaitu Rp.500.000,00 dan Rp.200.000,00. Pertama, untuk yang membayar simpanan pokok Rp.500.000,00 maka setiap bulannya harus membayar simpanan wajib Rp.50.000,00. Kedua, untuk yang membayar simpanan pokok Rp.200.000,00 maka setiap bulannya harus membayar simpanan wajib Rp.10.000,00.

Dalam kegiatan operasionalnya, KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar memiliki semboyan yang berasal dari kata Al Mizan itu sendiri yang disingkat “AM”, dengan arti “Adil Melayani, Aman Menguntungkan”. Dimana arti kata tersebut yaitu, dalam hal kegiatan pembiayaan maka KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar akan siap melayani dengan adil, sedangkan dalam hal menabung

maka KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar akan menjamin keamanan dan keuntungannya.⁸⁷

b. Visi dan Misi

1) Visi

- a) Meningkatkan kualitas ekonomi anggota, sehingga mampu berperan sebagai khalifah Allah.
- b) Terbangunnya dan berkembangnya ekonomi umat dengan landasan syariah Islam.

2) Misi

- a) Menerapkan prinsip-prinsip syariah dalam kegiatan ekonomi.
- b) Memberdayakan pengusaha mikro (kecil bawah dan kecil).
- c) Menanamkan pemahaman bahwa sistem syariah di bidang ekonomi adalah adil, mudah, dan maslahah.⁸⁸

c. Struktur Organisasi

Tabel 4.1

Personalia Koperasi Serba Usaha Syariah Al Mizan Wlingi Blitar

Pengawas	:	Ust. Imam Lumadi
		Dr. Peni Budi N.
Ketua	:	Nurcholis
Sekretaris I	:	Misdi
Sekretaris II	:	Sunu Widodo
Bendahara I	:	Pujoko Sudargo
Bendahara II	:	Drs. Lasi Purwito, MS
Pembantu Umum	:	Moh. Jamhuri
Manager	:	Moch. Isnain Tjipto Nugroho
Administrasi	:	Heri Prasetyo
Teller	:	Muslimatul Faizah
AO	:	Puguh Hermawan

Sumber : Dokumen Rapat Anggota Tahunan Koperasi Serba Usaha Syariah Al Mizan Wlingi Blitar Tahun 2018

⁸⁷ Wawancara dengan Bapak Moch. Isnain Tjipto Nugroho selaku Manajer Koperasi Serba Usaha Syariah Al Mizan Wlingi Blitar.

⁸⁸ Laporan Pertanggung Jawaban Pengurus Tahun 2018 Koperasi Serba Usaha Syariah Al Mizan Wlingi Blitar.

d. Produk⁸⁹

Untuk mendukung terlaksananya kegiatan operasional tentu suatu lembaga memiliki produk yang kiranya dibutuhkan oleh para anggota. Produk yang ditawarkan oleh Koperasi Serba Usaha Syariah Al Mizan Wlingi Blitar diantaranya adalah :

1) Penghimpunan Dana Syariah (Islamic Funding)

a) Tabasum (Tabungan Bersama Umat)

Tabungan ini dilakukan dengan akad wadiah yad dhamanah atau qard dengan adanya bonus yang akan diterima tanpa perjanjian di awal, dan penarikan dapat dilakukan sewaktu waktu.

b) Tabungan Syariah Berjangka

Tabungan ini dilakukan menggunakan akad wadiah yad dhamanah atau qard dengan waktu penarikan sesuai jenis tabungan. Tabungan Syariah Berjangka ini terdiri atas :

(1) Taduri (Tabungan Idul Fitri), diambil saat menjelang hari raya, biasanya pertengahan puasa atau H-7 hari raya.

(2) Tadzakur (Tabungan Dana Qurban), diambil saat menjelang hari raya idul adha atau digunakan untuk dana qurban.

⁸⁹ Diolah dari Brosur Produk Koperasi Serba Usaha Syariah Al Mizan Wlingi Blitar.

(3) Tahalul (Tabungan Haji Makbul), untuk saat ini sudah tidak lagi digunakan, para anggota koperasi lebih memilih menggunakan tabungan umum (tabasum).

(4) Talenta (Tabungan Pendidikan Kita), biasa diambil bulan juni atau juli atau menjelang tahun ajaran baru.

c) Deposito Syariah

Pada Koperasi Serba Usaha Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, produk deposito syariah ini menggunakan akad mudharabah mutlaqah dan dana dapat diambil sesuai jangka waktu deposito yang telah disepakati. Porsi pembagian keuntungan antara anggota dengan lembaga sesuai dengan jangka waktu adalah sebagai berikut :

(1) Jangka waktu 3 bulan, 45% untuk anggota dan 55% untuk koperasi.

(2) Jangka waktu 6 bulan, 50% untuk anggota dan 50% untuk koperasi.

(3) Jangka waktu 12 bulan, 60% untuk anggota dan 40% untuk koperasi.

2) Penyaluran Dana Syariah (Islamic Financing)

a) Akad Bagi Hasil

(1) Musyarakah

(2) Mudharabah

Pada Koperasi Serba Usaha Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, dari kedua akad tersebut yang lebih sering digunakan adalah akad mudharabah. Produk ini disalurkan pada beberapa jenis usaha diantaranya usaha dagang, produksi kerajinan, industri mebel, home industri, proyek dinas PU, dan peternak ayam pedaging.

b) Akad Jual Beli

Pada Koperasi Serba Usaha Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, produk yang digunakan pada akad jual beli adalah murabahah. Untuk objeknya sendiri, pada Koperasi Serba Usaha Syariah Al Mizan Wlingi Blitar biasanya berupa transaksi pembelian barang elektronik, kendaraan, KPR atau renovasi, dan produk pertanian. Jangka waktu angsuran yang ditawarkan pun beragam, untuk barang elektronik maksimal 1 tahun, kendaraan 3-5 tahun, KPR 10 tahun.

c) Akad Ujrah (Jasa)

(1) Hawalah (Pengalihan Hutang), yaitu koperasi memberikan layanan jasa pengiriman uang (wesel/transfer)

(2) Ijarah (Sewa), yaitu koperasi melakukan kontrak yang selanjutnya akan disewakan kepada anggota.

(3) Rahn (Program Gadai Syariah), barang gadai bisa berupa emas atau sepeda motor dengan menyerahkan bpkb dengan jangka waktu maksimal 4 tahun.

(4) Talangan Haji, sejak berakhirnya pinjaman koperasi kepada BSM maka produk ini sudah tidak lagi gencar dilakukan.

d) Akad Qard (Hutang)

(1) Qard al Hasan (Pinjaman Kebaikan), biasanya digunakan untuk biaya rumah sakit, berobat, biaya pendidikan, dengan nilai maksimal 1juta dan pinjaman dikembalikan dengan nilai apa adanya, sedangkan apabila nasabah memberikan lebih maka dianggap sebagai infaq. Akad ini juga digunakan pada beberapa kasus pembiayaan besar yang koperasi masih kesusahan dalam menentukan akad yang tepat, misalnya pembiayaan seseorang untuk menutup pinjamannya pada pihak lain, dan dalam hal ini

koperasi memberlakukan sistem infaq yang diakui sebagai pendapatan.

- (2) GPm 500 (Gerakan Pembiayaan Mikro), pembiayaan ini bernilai Rp. 500.000,- yang ditujukan kepada usaha mikro atau biasanya ditujukan untuk para pedagang di pasar. Namun saat ini tidak banyak dilakukan dikarenakan banyaknya pedagang yang tidak amanah dan tentunya merugikan koperasi.

2. Baitul Maal Wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar

a. Sejarah

Koperasi BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri disingkat “Koperasi BMT UGT Sidogiri” mulai beroperasi pada tanggal 5 Rabiul Awal 1421 H atau 6 Juni 2000 M. di Surabaya dan kemudian mendapatkan badan Hukum Koperasi dari Kanwil Dinas Koperasi PK dan M Propinsi Jawa Timur dengan SK Nomor: 09/BH/KWK.13/VII/2000 tertanggal 22 Juli 2000.

BMT UGT Sidogiri didirikan oleh beberapa orang yang berada dalam satu kegiatan Urusan Guru Tugas Pondok Pesantren Sidogiri (Urusan GT PPS) yang di dalamnya terdapat orang-orang yang berprofesi sebagai guru dan pimpinan madrasah, alumni

Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan dan para simpatisan yang menyebar di wilayah Jawa Timur.

Koperasi BMT UGT Sidogiri membuka beberapa unit pelayanan anggota di kabupaten/kota yang dinilai potensial. Alhamdulillah, pada saat ini BMT UGT Sidogiri telah berusia 13 tahun dan sudah memiliki 277 Unit Layanan Baitul Maal wat Tamwil/Jasa Keuangan Syariah.

Pengurus akan terus berusaha melakukan perbaikan dan pengembangan secara berkesinambungan pada semua bidang baik organisasi maupun usaha. Untuk menunjang hal tersebut maka anggota koperasi dan penerima amanat perlu memiliki karakter STAF, yaitu Shiddiq (jujur), Tabligh (Transparan), Amanah (dapat dipercaya) dan Fathanah (Profesional).⁹⁰

b. Visi dan Misi

1) Visi

- a) Terbangunnya dan berkembangnya ekonomi umat dengan landasan syariah Islam.
- b) Terwujudnya budaya ta'awun dalam kebaikan dan ketakwaan di bidang sosial ekonomi.

2) Misi

- a) Menerapkan dan memasyarakatkan syariah Islam dalam aktivitas ekonomi.
- b) Menanamkan pemahaman bahwa sistem syariah di bidang ekonomi adalah adil, mudah, dan maslahah.
- c) Meningkatkan kesejahteraan umat dan anggota.
- d) Melakukan aktivitas ekonomi dengan budaya STAF (Siddiq atau jujur, Tabligh atau komunikatif, Amanah atau dapat dipercaya, Fatonah atau profesional).⁹¹

⁹⁰ <https://www.bmtugtsidogiri.co.id/tentang-kami.html> diakses pada Kamis, 7 Maret 2019.

⁹¹ <https://www.bmtugtsidogiri.co.id/tentang-kami.html> diakses pada Kamis, 7 Maret 2019.

c. Struktur Organisasi

Tabel 4.2

Struktur Organisasi BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo

Kepala Kantor Cabang Pembantu	:	Mokh. Ishom
Kasir		Nazizul Farkhan
Account Officer Simpanan & Tabungan	:	Hisbulloh Huda
	:	M. Anwar Nuris
Account Officer Penagihan	:	M. Luai Hasan

Sumber : Dokumen BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar

d. Produk⁹²

1) Produk Simpanan

- a) Tabungan Umum Syariah, yaitu tabungan yang setoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat sesuai kebutuhan anggota. Tabungan ini menggunakan akad mudharabah musyarakah dengan nisbah 30% untuk anggota dan 70% untuk Baitul Maal Wa Tamwil. Setoran awal dari tabungan ini minimal Rp.10.000,- dan setoran berikutnya minimal Rp.1.000,- dengan administrasi pembukaan tabungan Rp.5.000,-.
- b) Tabungan Haji Al-Haromain, yaitu tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah haji. Akad yang digunakan adalah akad mudharabah musyarakah dengan nisbah 50% untuk anggota dan 50% untuk Baitul Maal Wa

⁹² Diolah dari Brosur Produk Baitul Maal Wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri.

- Tamwil. Setoran awal minimal Rp.500.000,- dan selanjutnya minimal Rp 100.000,-.
- c) Tabungan Umrah Al-Hasanah, yaitu tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah umrah. Akad yang digunakan yaitu akad mudharabah musyarakah dengan nisbah 40% untuk anggota dan 60% untuk Baitul Maal Wa Tamwil. Setoran awal Rp.1.000.000,- dan administrasi untuk pembukaan tabungan sebesar Rp.150.000,-. Perencanaan keberangkatan minimal 3 bulan dan maksimal 36 bulan.
- d) Tabungan Hari Raya Idul Fitri, yaitu tabungan umum berjangka untuk membantu anggota memenuhi kebutuhan hari raya idul fitri yang menggunakan akad mudharabah musyarakah dengan nisbah 40% untuk anggota dan 60% untuk Baitul Maal Wa Tamwil. Setoran awal tabungan sebesar Rp.10.000,- berikutnya Rp.1.000 serta dikenakan biaya administrasi sebesar Rp.5.000,-.
- e) Tabungan Qurban, yaitu tabungan umum berjangka untuk membantu dan memudahkan anggota dalam merencanakan ibadah qurban dan aqiqah. Akad yang digunakan yakni akad mudharabah musyarakah

dengan nisbah 40% untuk anggota dan 60% untuk Baitul Maal Wa Tamwil. Setoran awal minimal Rp.50.000,- dan setoran berikutnya minimal Rp.25.000,- dengan biaya administrasi dan tabarru' asuransi perbulan Rp.5.000,- (untuk kurban kambing) dan Rp.20.000,- (untuk kurban sapi). Perencanaan ibadah Qurban 5 bulan sampai dengan 24 bulan.

- f) Tabungan Lembaga Peduli Siswa, yaitu tabungan umum berjangka yang diperuntukkan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa. Akad yang digunakan yakni akad mudharabah musyarakah dengan nisbah 40% untuk anggota dan 60% untuk Baitul Maal Wa Tamwil. Setoran awal Rp.100.000,- dan setoran berikutnya minimal Rp. 50.000,-. Penarikan tabungan hanya boleh dilakukan di akhir tahun pelajaran. Pengajuan BEA SISWA apabila masa tabungan minimal 5 bulan dan dana tabungan mencapai saldo rata-rata Rp.5.000.000,-. Pengambilan BEA SISWA di akhir tahun pelajaran ketika tabungan akan diambil.
- g) Tabungan Mudharabah (MDA) Berjangka, yaitu tabungan berjangka yang setoran dan penarikannya berdasarkan jangka waktu tertentu. Setoran awal

sebesar Rp.500.000,-. Akad yang digunakan yakni akad mudharabah musyarakah dengan nisbah sebagai berikut :

(1) Jangka waktu 1 Bulan Nisbah 50% Anggota :
50% Baitul Maal Wa Tamwil

(2) Jangka waktu 3 Bulan Nisbah 52% Anggota :
48% Baitul Maal Wa Tamwil

(3) Jangka waktu 6 Bulan Nisbah 55% Anggota :
45% Baitul Maal Wa Tamwil

(4) Jangka waktu 9 Bulan Nisbah 57% Anggota :
43% Baitul Maal Wa Tamwil

(5) Jangka waktu 12 Bulan Nisbah 60% Anggota :
40% Baitul Maal Wa Tamwil

(6) Jangka waktu 24 Bulan Nisbah 70% Anggota :
30% Baitul Maal Wa Tamwil

h) Tabungan Mudharabah (MDA) Berjangka Plus adalah tabungan berjangka khusus dengan manfaat asuransi santunan rawat inap dan kematian. Akad yang digunakan yakni akad mudharabah musyarakah dengan nisbah 45% untuk anggota dan 55% untuk Baitul Maal Wa Tamwil. Jangka waktu tabungan selama 36 bulan, sedangkan nominal tabungan sebesar Rp 25 juta dan berlaku kelipatannya sampai Rp. 100

juta (santunan rawat inap dan kematian juga berlaku kelipatan) dengan ketentuan tertentu.

2) Produk Pembiayaan

- a) UGT GES (Gadai Emas Syariah) merupakan fasilitas pembiayaan dengan agunan berupa emas. Pembiayaan ini merupakan alternatif bagi anggota untuk memperoleh uang tunai dengan cepat dan mudah. Dalam pembiayaan ini akad yang digunakan adalah akad rahn dan ijarah. Pembiayaan ini memiliki jangka waktu selama 4 bulan dan dapat diperpanjang maksimal 2 kali.
- b) UGT MUB (Modal Usaha Barokah) merupakan fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil. Akad yang digunakan dalam produk ini adalah akad yang berbasis bagi hasil (Mudharabah/Musyarakah) atau jual beli (Murabahah). Jangka waktu pembiayaan maksimal 36 bulan dengan maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 500 juta
- c) UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan) adalah fasilitas pembiayaan tanpa agunan untuk memenuhi kebutuhan anggota. Akad yang digunakan dalam pembiayaan ini adalah akad yang berbasis jual beli

(Murabahah) atau berbasis sewa (Ijarah, Kafalah dan Hiwalah) atau Qordhul Hasan. Jangka waktu pembiayaan ini adalah 1 tahun. Maksimum Plafon pembiayaan sampai dengan Rp.1.000.000,-.

- d) UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) merupakan fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (Murabahah). Keuntungan yang didapat anggota adalah membantu anggota dalam memiliki kendaraan bermotor dengan mudah dan barokah, bisa memilih kendaraan sesuai keinginan, nilai angsuran tetap sampai berakhirnya fasilitas Pembiayaan KBB, kendaraan di cover asuransi Syariah (Kehilangan dan Kerusakan diatas 75%). Jangka waktu pembiayaan maksimal 5 tahun (baru) sedangkan kendaraan bekas maksimal 3 tahun.
- e) UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik) merupakan fasilitas pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian barang elektronik. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (Murabahah) atau akad Ijarah Muntahiah Bi al-tamliik. Keuntungan yang didapat antara lain membantu anggota dalam memiliki barang elektronik dengan mudah dan barokah. Jangka waktu

maksimal sesuai jangka waktu garansi. Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 10 juta.

- f) UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji) adalah fasilitas pembiayaan konsumtif bagi anggota untuk memenuhi kebutuhan kekurangan setoran awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Kementerian Agama, untuk mendapatkan nomor seat porsi haji. Akad yang digunakan adalah akad Kafalah bil Ujah. Keuntungan yang didapat adalah proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah, pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Layanan Baitul Maal Wa Tamwil UGT, dapat dipenuhinya kebutuhan dana untuk menutupi kekurangan dana sebagai persyaratan dalam memperoleh porsi haji, solusi terbaik serta lebih berkah untuk mewujudkan langkah ke Baitullah karena pembiayaan sesuai syariah. Jangka waktu sampai 5 (lima) tahun.

3) Fasilitas *Mobile* UGT

Mobile UGT merupakan fasilitas layanan transaksi yang disediakan oleh Baitul Maal Wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri. *Mobile* UGT ini dapat diakses

oleh anggota secara langsung via *smartphone* dengan menggunakan media jaringan internet yang dikombinasikan dengan media *Short Message Service* (SMS). Fasilitas ini memiliki fitur antara lain:

- a) Cek saldo tabungan, MDA berjangka, dan pembiayaan,
- b) Cek mutasi tabungan,
- c) Transfer antar rekening,
- d) Pembayaran,
- e) Pembelian, dan
- f) Donasi.

B. Temuan Penelitian

1. Prosedur Analisis Kelayakan Pembiayaan Mudharabah Koperasi Serba Usaha Syariah Al Mizan Wlingi Blitar dan Baitul Maal Wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar

Analisis kelayakan pembiayaan kiranya merupakan standart utama suatu lembaga sebelum melakukan penyaluran pembiayaan. Analisis ini menjadi sebuah acuan lembaga dalam mengenali anggota dan calon anggotanya baik dari segi karakter, usaha yang dilakukan, keseriusan, dimana hal ini dapat mempengaruhi keputusan lembaga menyatakan anggota atau calon anggota tersebut layak menerima pembiayaan atau tidak.

Mengenai pembiayaan mudharabah sendiri, pembiayaan ini bertujuan untuk membiayai atau memberikan modal usaha yang dikelola oleh anggota. Lembaga hanya akan memberikan dana dan selanjutnya segala hal berkaitan dengan pengelolaan berada di tangan atau merupakan tanggung jawab anggota. Oleh karena itu, lembaga perlu meyakinkan diri bahwa dana yang akan disalurkan nantinya benar-benar aman serta mampu memberikan keuntungan berupa bagi hasil dari usaha anggota tersebut.

a. Berbasis Prinsip *Character*

1) Koperasi Serba Usaha Syariah Al Mizan Wlingi Blitar

Dalam mengenali karakter calon anggota, langkah yang dilakukan KSU Syariah Al Mizan yaitu dengan mencari informasi mengenai latar belakang calon anggota. Sebelumnya perlu diketahui bahwa KSU Syariah Al Mizan memberikan pembiayaan juga kepada nasabah non anggota namun tetap dengan adanya anggota sebagai penjamin nasabah tersebut. Oleh karena itu, untuk menilai karakter nasabah non anggota maka KSU Syariah Al Mizan mempercayai info dari anggota yang merekomendasikan, sedangkan apabila peminjam berstatus sebagai anggota tentu sudah tidak ada keraguan lembaga untuk memberikan pembiayaan, karena memang semua anggota sudah memiliki kedekatan khusus dengan koperasi. Hal tersebut sesuai

dengan pemaparan yang disampaikan oleh manager KSU

Syariah Al Mizan, Bapak Moch. Isnan TN berikut :

“Pertama kita cari mereka itu dapat informasi mengenai koperasi al mizan dari siapa, kalau dari anggota, siapa anggotanya, kita dekati anggotanya, kok merekomendasikan beliau itu kenapa, alasannya, biasanya kita tanya, kalau panjenengan punya uang sendiri, panjenengan berani tidak membiayai dia, kalau itu uang pribadi panjenengan, panjenengan siap tidak membiayai orang tersebut. Mungkin satu atau dua orang kita tanya tetangga orang tersebut, kita tanya alamat rumahnya lalu kita tanyai tetangganya.”⁹³

Berdasarkan pemaparan Bapak Isnan, jelas diketahui bahwa informasi terbesar mengenai calon anggota berasal dari anggota yang merekomendasikan calon anggota tersebut.

“Sebetulnya kalau mau lengkap, tapi dari beberapa pertanyaan ke temannya sudah cukup. Orang itu biasanya kumpulnya sama siapa maka perilakunya mirip seperti itu. Tapi kami belum pernah survey sampai mendetail, yang utama hanya informasi dari anggota.”⁹⁴

Melalui pernyataan Bapak Isnan berikutnya menunjukkan bahwa pihak koperasi sangat mengandalkan informasi dari anggota. Pihak koperasi menyimpulkan bahwa seseorang akan memiliki karakter yang sama dengan orang disekitarnya. Apalagi bila anggota sudah memiliki kedekatan khusus dengan koperasi tentu pihak koperasi akan

⁹³ Bapak Moch. Isnan Tjipto Nugroho, Wawancara Manager KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar), tanggal 01 April 2019.

⁹⁴ Bapak Moch. Isnan Tjipto Nugroho, Wawancara Manager KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar), tanggal 01 April 2019.

memberikan kepercayaan yang penuh terhadap anggota tersebut, baik sebagai peminjam maupun rekomendasi.

Pemaparan sebelumnya dari manager kiranya memiliki jawaban sejalan dari Bapak Heri Prasetyo selaku karyawan KSU Syariah Al Mizan.

“Pertama, kita dari rekomendasi anggota. Seharusnya kita harus cek ke lapangan, tapi kita jarang melakukan itu. Kalau yang merekomendasikan anggota, its oke itu nanti tanggung jawab saya, udah kita percaya saja.”⁹⁵

Berdasarkan yang diungkapkan Bapak Heri, sebenarnya beliau menyadari pentingnya melakukan pengecekan lapangan, akan tetapi pihak koperasi cukup percaya dengan para anggotanya. Selanjutnya, guna lebih memperkuat informasi dari pihak koperasi, maka diperlukan adanya konfirmasi dari anggota KSU Syariah Al Mizan, salah satu disini adalah Bapak As’ari.

“Dari teman, yang dulu juga pernah membangun Al Mizan, beliau pernah dimintai tolong mengenai manajemen Al Mizan, dan saya diajak kesana”⁹⁶

Kalimat singkat tersebut menyebutkan bahwa Bapak As’ari mengenal KSU Syariah Al Mizan dari temannya yang merupakan anggota dan pernah turut membangun koperasi. Sedangkan Bapak As’ari sendiri ternyata belum berstatus

⁹⁵ Bapak Heri Prasetyo, Wawancara Administrasi KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar), tanggal 01 April 2019.

⁹⁶ Bapak As’ari, Wawancara Anggota KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di Jalan Buton, Kuningan, Kanigoro, Kabupaten Blitar), tanggal 10 Mei 2019.

sebagai anggota namun melakukan perjanjian mudharabah dengan koperasi melalui rekomendasi dari teman tersebut.

Secara keseluruhan, berdasarkan keempat informasi tersebut dapat disimpulkan bahwa sebelum menyalurkan pembiayaan, KSU Syariah Al Mizan memperhatikan prinsip yang pertama yaitu karakter, dimana karakter seorang calon anggota diketahui melalui anggota yang merekomendasikan, sedangkan anggota sendiri tentu sudah merupakan orang-orang terdekat para pengurus KSU Syariah Al Mizan.

2) Baitul Maal Wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar

Dalam melakukan analisis kelayakan pembiayaan, di BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo kegiatan survey calon anggota dilakukan oleh karyawan bagian AO-SP dimana karyawan ini bertanggungjawab untuk mencari calon anggota baik pembiayaan maupun tabungan. Untuk penagihan dilakukan oleh orang yang berbeda yaitu AO-P. Akan tetapi setiap keputusan khususnya dalam pencairan pembiayaan tetap dengan persetujuan Kepala Cabang, sehingga seorang Kepala Cabang juga harus paham mengenai prosedur analisis kelayakan pembiayaan tersebut.

Dalam kegiatan analisis kelayakan pembiayaan, hal-hal yang menjadi pertimbangan BMT adalah mengenai

karakter, kemampuan, dan kemauan calon anggota. Hal ini disampaikan oleh Bapak Ishom selaku Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo.

“Prosedur analisis, survey, survey karakter, kemampuan, kemauan, itu pun yang di survey harus melalui informasi dari 4 orang yang ada di sekitar wilayah calon, berkaitan informasi wo niki tiyangnya sae, itu harus ada informan dari orang sekitar. Pertama kita tau alamat, kalau sudah tau usahanya apa, lalu kemampuannya berapa, kemauan, karakter dari penilaian orang lain.”⁹⁷

Melalui pernyataan tersebut, jelas dapat dipahami bahwa karakter, kemampuan, dan kemauan seorang calon anggota merupakan hal utama yang diperhatikan dalam melakukan survey. Terlebih lagi untuk mendapatkan informasi yang akurat, BMT UGT Sidogiri akan mencari informasi terkait calon anggota tersebut setidaknya ke 4 orang yang berbeda.

Selanjutnya, seperti yang telah dijelaskan di awal bahwa seorang AO-SP bertanggungjawab untuk melakukan survey, berikut pernyataan lengkap dari Bapak Huda selaku karyawan BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo.

“Jadi ketika ada pembiayaan dari saya, saya harus sampai tuntas, kalau dicairkan itu harus sampai dicairkan. Jadi yang melakukan survey ya saya. Di dalam survey, itu sudah ada questionnya, ada sekitar 40, disitu dipelajari, dicoba kebeberapa orang. Setelah itu kita bisa menyimpulkan oh ini orangnya seperti ini seperti ini begitu.”⁹⁸

⁹⁷ Bapak Mokh. Ishom, Wawancara Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar), tanggal 09 Mei 2019.

⁹⁸ Bapak Hisbulloh Huda, Wawancara *Account Officer* BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di Desa Jatinom, Kanigoro, Kabupaten Blitar), tanggal 11 Mei 2019.

Melalui penjelasan tersebut, seorang AO-SP akan bertanggungjawab penuh mengenai pembiayaan yang akan dicairkan. Seorang AO-SP wajib melakukan survey berdasarkan SOP yang sudah ditentukan oleh pihak BMT UGT Sidogiri, dimana didalamnya setidaknya akan ada 40 pertanyaan yang diajukan baik kepada calon anggota juga kepada 4 orang yang ada disekitar calon anggota tersebut. Akan tetapi, kebanyakan anggota yang mengajukan pinjaman merupakan orang yang sudah memiliki kedekatan dengan pihak lembaga, sedangkan orang baru akan melewati survey yang mendetail dari pihak koperasi. Hal ini seperti yang disampaikan Bapak Huda berikut.

“Kebanyakan orang yang pinjam itu adalah nasabah yang sudah terbiasa bekerjasama dengan kita, kalau untuk orang baru kita memang surveynya agak detail dan agak lama.”⁹⁹

Salah satu konfirmasi mengenai pernyataan sebelumnya, terdapat pernyataan dari salah satu anggota yaitu Ibu Aspingah, dimana Ibu Aspingah ini memiliki hubungan pertemanan dengan salah satu karyawan BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo.

⁹⁹ Bapak Hisbulloh Huda, Wawancara *Account Officer* BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di Desa Jatinom, Kanigoro, Kabupaten Blitar), tanggal 11 Mei 2019.

“Pertama itu kenal dengan Bapak Huda salah satu karyawan Sidogiri, sudah lama sejak tahun 2014/2015 begitu.”¹⁰⁰

Melalui hubungan pertemanan tersebut, akhirnya Ibu Aspingah tertarik untuk melakukan pembiayaan di BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo karena memang saat itu Ibu Aspingah juga membutuhkan tambahan modal untuk menjalankan usahanya.

Berdasarkan ketiga pernyataan diatas, kiranya pihak BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo memiliki langkah-langkah yang tepat sebelum memberikan pembiayaan kepada calon anggotanya. Survey yang dilakukan diharapkan dapat menjadi sumber informasi akurat mengenai calon anggota.

b. Berbasis Prinsip *Capacity*

1) Koperasi Serba Usaha Syariah Al Mizan Wlingi Blitar

Selanjutnya, dalam melakukan analisis kelayakan pembiayaan maka suatu lembaga keuangan tentu juga akan mempertimbangkan usaha yang dijalankan anggota atau calon anggota. Untuk mengetahui terkait hal ini, pihak KSU Syariah Al Mizan akan mengajukan beberapa pertanyaan kepada calon penerima pembiayaan. Berikut penyampaian

¹⁰⁰ Ibu Aspingah, Wawancara Anggota BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di Desa Sendang, Tuliskriyo, Kabupaten Blitar), tanggal 19 Mei 2019.

dari manager KSU Syariah Al Mizan, Bapak Moch. Isnan TN.

“Biasanya dengan pertanyaan-pertanyaan usahanya apa, kan setiap usaha punya karakter sendiri-sendiri. Ada yang modal sifatnya berputar terus, ada yang modal kecil putarannya tinggi tapi modal besar tapi putarannya rendah. Jadi tidak pasti. Kita tanya juga, kok mengajukan pembiayaan sekian itu planningnya seperti apa, lalu angsurannya nyaman di angka berapa. Kalau untuk fix nya, tanya penghasilannya berapa, pengeluaran berapa, listrik, segalanya tercatat. Untuk amannya itu angsuran harus 40% dari penghasilan netto.”¹⁰¹

Berdasarkan pertanyaan-pertanyaan yang diajukan seperti yang disampaikan oleh Bapak Isnan diatas, pihak koperasi akan menilai kemampuan anggota atau calon anggota terkait usaha yang akan dibiayai. Selanjutnya dalam melakukan penilaian terhadap kemampuan anggota menjalankan usaha, maka pihak koperasi juga melakukan pengecekan rutin pada usaha nasabah, hal ini seperti yang disampaikan Bapak Heri selaku karyawan KSU Syariah Al Mizan.

“Kemarin itu saya ke counter salah satu nasabah, ternyata yang menjaga orang lain, trus saya tanyakan ke yang bersangkutan, ternyata usahanya masih sama tapi dengan metode yang lain, yasudah tidak apa-apa. Intinya, dari pihak kami sesekali juga masih melakukan pengecekan usaha nasabah.”¹⁰²

¹⁰¹ Bapak Moch. Isnan Tjipto Nugroho, Wawancara Manager KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar), tanggal 01 April 2019.

¹⁰² Bapak Heri Prasetyo, Wawancara Administrasi KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar), tanggal 01 April 2019.

Dengan dilakukannya pengecekan tersebut, setidaknya pihak koperasi mengetahui perkembangan usaha yang dijalankan anggotanya. Salah satu usaha yang dibiayai KSU Syariah Al Mizan yaitu usaha yang dilakukan Bapak As'ari, berikut penjelasannya.

“Usaha saya masih berjalan, *counter handphone, accessories handphone*, dan menjual *handphone seconds*. Kalau mudharabah kan kita bagi hasil, jadi yang saya setorkan itu hasil bulan ini berapa nanti dibagi. Kan dulu 12,5% untuk sana, saya 87,5%. Untuk pokoknya, nanti kalau perjanjian selesai baru pokoknya dikembalikan. Jadi setiap bulan hanya memberikan bagi hasilnya.”¹⁰³

Melalui pernyataan yang disampaikan Bapak As'ari, kiranya segala sesuatu yang berkaitan dengan perjanjian ini telah disepakati kedua belah pihak. Terkait usaha yang dijalankan Bapak As'ari kiranya pihak koperasi memberikan penilaian layak dibiayai karena memang usaha tersebut jelas masih berjalan, mampu menghasilkan pendapatan bahkan keuntungan.

2) Baitul Maal Wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar

Selain menilai karakter seorang calon anggota maka BMT UGT Sidogiri tentu juga memperhatikan usaha calon nasabah yang akan dibiayai. Berikut yang disampaikan oleh

¹⁰³ Bapak As'ari, Wawancara Anggota KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di Jalan Buton, Kuningan, Kanigoro, Kabupaten Blitar), tanggal 10 Mei 2019.

Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo, Bapak Mokh. Ishom.

“Semua usaha di biayai, kecuali bukan jual beli narkoba dan penadah barang-barang dilarang. Pengecekan usahanya iya, waktu pengajuan kan juga formulirnya, mengisi mengenai hak milik, usahanya apa, sumber pendapatan, kalau dagang usahanya apa, pendapatannya berapa, jumlah pengajuannya berapa.”¹⁰⁴

Menurut Bapak Ishom, BMT akan membiayai seluruh usaha asalkan tidak menyalahi aturan islam. Selain itu, dalam pengajuan pembiayaan telah disediakan formulir yang wajib diisi oleh calon anggota, dimana formulir ini berisi informasi-informasi terkait usaha yang dijalankan nasabah.

Selanjutnya Bapak Ishom juga menambahkan :

“Kalau untuk nasabah lama dan memiliki tabungan di sini, dan mengajukan pembiayaan, kalau seperti ini kita tidak perlu survey.”¹⁰⁵

Maksudnya, untuk anggota yang sudah lama berhubungan dengan BMT dan memiliki tabungan di BMT, terlebih apabila tabungan anggota tersebut cukup untuk membayar angsuran setiap bulannya, maka pihak BMT tidak akan melakukan survey yang mendetail. Selanjutnya untuk menilai apakah usaha yang dibiayai telah berjalan dengan semestinya atau tidak, maka terkadang lembaga perlu

¹⁰⁴ Bapak Mokh. Ishom, Wawancara Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar), tanggal 09 Mei 2019.

¹⁰⁵ Bapak Mokh. Ishom, Wawancara Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar), tanggal 09 Mei 2019.

melakukan pengecekan usaha secara berkala. Hal ini seperti yang disampaikan Bapak Huda selaku karyawan BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo berikut.

“Pengecekan usaha berkala dilakukan pada nasabah tertentu, biasanya kita melihat nominal pinjamannya dulu. Kalau nominal di bawah 10 saja pasti tidak mungkin usahanya besar, kalau usaha yang besar pinjaman banyak, maka dilakukan.”¹⁰⁶

Salah satu usaha yang dibiayai BMT UGT Sidogiri adalah usaha yang dijalankan Ibu Anjarini berikut.

“Untuk tambah modal usaha ini (jual pakaian dalam di Pasar Legi). Untuk pembayarannya setiap hari menyicil. Menabung setiap hari otomatis untuk membayar angsuran, nanti kalau sisa bisa menjadi tabungan atau angsuran bulan depan.”¹⁰⁷

Disampaikan bahwa setiap harinya anggota tersebut menyerahkan sejumlah uang sebagai tabungan yang nantinya di setiap awal bulan digunakan untuk membayar angsuran. Tabungan tersebut rutin setiap hari akan diambil oleh salah satu karyawan BMT UGT Sidogiri, artinya selain untuk mengambil angsuran tersebut dapat pula menjadi wadah BMT untuk melihat usaha yang dilakukan anggota sehingga dapat diketahui perkembangannya secara rutin.

¹⁰⁶ Bapak Hisbulloh Huda, Wawancara *Account Officer* BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di Desa Jatinom, Kanigoro, Kabupaten Blitar), tanggal 11 Mei 2019.

¹⁰⁷ Ibu Anjarini, Wawancara Anggota BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di Desa Kuningan, Kanigoro, Kabupaten Blitar), tanggal 6 Juli 2019.

c. Berbasis Prinsip *Capital*

1) Koperasi Serba Usaha Syariah Al Mizan Wlingi Blitar

Dalam hal ini pihak KSU Syariah Al Mizan akan mempertimbangkan pengalaman usaha calon anggota guna menilai keseriusan calon anggota dalam menjalankan usaha. Sebagai salah satu langkah untuk mengantisipasi terjadinya risiko, pihak koperasi hanya akan memberikan pembiayaan kepada usaha yang sudah berjalan, bukan usaha yang hanya sebuah rencana. Dengan sudah berjalannya suatu usaha, tentu seseorang juga telah mengeluarkan dana pribadinya untuk usaha tersebut. Terkadang apabila terdapat dana pribadi maka seseorang akan lebih serius dalam menjalankan usahanya. Berikut penyampaian singkat dari manager KSU Syariah Al Mizan, Bapak Moch. Isnan TN.

“Lembaga tidak memberikan pembiayaan kepada usaha yang masih dalam rencana, setidaknya usaha nasabah harus sudah berjalan selama 2 tahun.”¹⁰⁸

Sejalan dengan manager, pernyataan diatas juga diperjelas oleh Bapak Heri selaku karyawan KSU Syariah Al Mizan.

“Dia harus sudah melakukan usaha kurang lebih 1 tahun, kalau waktu masih baru kita tidak bisa. Kalau dengan akad mudharabah kita seharusnya harus tau, kita percaya dengan nasabah yang dibiayai, kan semua di tangan mereka, nasabah wajib melaporkan, benar tidaknya kita tidak tau, kita

¹⁰⁸ Bapak Moch. Isnan Tjipto Nugroho, Wawancara Manager KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar), tanggal 01 April 2019.

hanya bisa percaya. Kalau nanti ternyata dia jujur, betul-betul begitu adanya, kenapa tidak kita biyai terus.”¹⁰⁹

Dalam menjalankan akad mudharabah, segala bentuk usaha yang menjalankan adalah anggota. Oleh karena itu, pihak koperasi perlu melakukan antisipasi terhadap risiko yang mungkin terjadi salah satunya yaitu dengan hanya membiayai usaha yang sudah jelas berjalan setidaknya 1 atau 2 tahun, untuk selanjutnya semua diserahkan kembali ke tangan anggota sebagai pengelola usaha.

Kedua pernyataan pihak koperasi kiranya dapat dibuktikan melalui pernyataan Bapak Amin selaku anggota KSU Syariah Al Mizan.

“Modal pribadi saya 15 juta, trus tambahan dari Al-Mizan 4 juta, dan dari koperasi kediri 10 juta. Semua skemanya sama, menggunakan mudharabah itu. Usaha saya sudah berjalan sejak 2011 akhir, sebelumnya saya bekerja di malang mengajar di kampus, lalu saya mengundurkan diri dan membuka usaha awalnya kuliner dan sejak 2011 ke percetakan ini.”¹¹⁰

Melalui pernyataan diatas tentu dapat dipastikan bahwa usaha yang dilakukan Bapak Amin layak untuk dibiayai. Selain usaha tersebut sudah berjalan sangat lama, Bapak Amin juga menggunakan dana pribadinya sebagai modal usaha ini. Dengan begitu, harapan koperasi yaitu khususnya

¹⁰⁹ Bapak Heri Prasetyo, Wawancara Administrasi KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar), tanggal 01 April 2019.

¹¹⁰ Bapak Aminudin Syuhada, Wawancara Anggota KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di Jalan Bali, Karangtengah, Kota Blitar), tanggal 10 Mei 2019.

kepada Bapak Amin dan umumnya kepada anggota akan menjalankan usahanya dengan sungguh-sungguh.

2) Baitul Maal Wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar

Mengenai modal, BMT UGT Sidogiri bahkan berani untuk membiayai usaha yang baru akan dimulai, artinya dana atau modal milik BMT UGT Sidogiri yang diserahkan kepada anggota tersebut benar-benar dipertaruhkan pada usaha yang dilakukan anggota. Berikut yang disampaikan oleh kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo, Bapak Mokh. Ishom.

“Usaha baru pun bisa dibiayai, asalkan dengan syarat orang itu pernah punya pengalaman di bidang itu. Kalau tidak ada pengalaman kita tidak berani memberi modal. Misalnya, pak saya mau usaha jual es caon, dulu pernah pengalaman ikut niko berapa tahun.”¹¹¹

Pernyataan tersebut jelas menunjukkan bahwa BMT UGT Sidogiri benar memberikan modal ke usaha baru yang bahkan hanya berbekal pengalaman anggota. Padahal biasanya suatu lembaga hanya akan memberikan modal kepada usaha yang sudah berjalan karena disitu juga terdapat modal pribadi milik anggota sehingga diharapkan anggota

¹¹¹ Bapak Mokh. Ishom, Wawancara Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar), tanggal 09 Mei 2019.

benar-benar serius menjalankan usahanya, namun hal ini nampaknya berbeda dengan prinsip BMT UGT Sidogiri.

Selain pernyataan dari Kepala BMT, dalam mencari calon anggota, seorang karyawan bahkan menawarkan pembiayaan tersebut ke semua orang tanpa pilah-pilah, namun terkadang suatu lembaga tentu juga telah memiliki target pasar masing-masing.

“Semua ditawarkan, pembiayaan kita khususkan ke pasar, orang pasar itu pasti membutuhkan biaya untuk belanja, secara tidak langsung ketika kita bilang dari koperasi atau bank, orang pasar itu pasti langsung tanya ada pinjamannya ada tidak, begitu.”¹¹²

Selanjutnya pernyataan dari salah satu nasabah Ibu Saringatun menyampaikan bahwa pembiayaan yang diajukan hanya sebagai tambahan modal dalam menjalankan usahanya.

“Pinjam sudah 2 kali, yang pertama untuk membeli motor yang kedua untuk tambahan modal usaha bakso ini.”¹¹³

Secara keseluruhan, dari segi modal kiranya pihak BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo sangat berani mengambil risiko dengan menawarkan produk pembiayaannya ke masyarakat luas.

¹¹² Bapak Hisbulloh Huda, Wawancara *Account Officer* BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di Desa Jatinom, Kanigoro, Kabupaten Blitar), tanggal 11 Mei 2019.

¹¹³ Ibu Saringatun, Wawancara Anggota BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di Jalan Mayang Selatan, Kota Blitar), tanggal 6 Juli 2019.

d. Berbasis Prinsip *Collateral*

1) Koperasi Serba Usaha Syariah Al Mizan Wlingi Blitar

Dalam menyalurkan pembiayaan tentu harus melalui pertimbangan kesesuaian antara nilai jaminan dengan jumlah pembiayaan yang diajukan. Mengenai jaminan yang diserahkan anggota atau calon anggota khususnya terkait pembiayaan mudharabah disampaikan oleh manager KSU Syariah Al Mizan, Bapak Moch. Isnan TN.

“Tergantung nilai pembiayaannya. 10juta kebawah BPKB masih bisa, kalau diatas itu tidak bisa.”¹¹⁴

Artinya, setiap nilai pembiayaan yang diajukan harus sebanding dengan nilai jaminan yang diserahkan. Sedangkan menurut penyampaian singkat dari karyawan KSU Syariah Al Mizan, jenis jaminan yang diserahkan ada dua yaitu BPKB dan SHM.

“Cuma BPKB dan SHM.”¹¹⁵

Selanjutnya konfirmasi dari salah satu anggota KSU Syariah Al Mizan, Bapak As’ari menyampaikan :

“Jaminannya ya saya punya sertifikat tanah, ya itu saya berikan.”¹¹⁶

¹¹⁴ Bapak Moch. Isnan Tjipto Nugroho, Wawancara Manager KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar), tanggal 01 April 2019.

¹¹⁵ Bapak Heri Prasetyo, Wawancara Administrasi KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar), tanggal 01 April 2019.

¹¹⁶ Bapak As’ari, Wawancara Anggota KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di Jalan Buton, Kuningan, Kanigoro, Kabupaten Blitar), tanggal 10 Mei 2019.

Nilai pembiayaan yang disepakati pihak koperasi dengan Bapak As'ari adalah diatas 10 juta rupiah, sehingga jaminan yang diserahkan adalah sertifikat tanah. Sedangkan dengan Bapak Amin, nilai pembiayaannya di bawah 10 juta rupiah, sehingga jaminan yang diserahkan adalah BPKB motor.

“Saya BPKB motor aja, jadi yang saya pinjam sesuai nilai taksirannya saja. Jadi taksirannya 4 juta, ya itu saya minta.”¹¹⁷

Jaminan sendiri dapat dijadikan sebagai pengikat antara pihak koperasi dengan anggota atas kesepakatan yang sedang dijalankan. Akan tetapi dalam perjanjian pembiayaan mudharabah ini yang paling utama tetap pada kepercayaan yang dapat dipegang teguh oleh kedua belah pihak. Pihak koperasi memberikan kepercayaan penuh pada anggota untuk mengelola usaha yang dibiayai, dan pihak anggota menjaga kepercayaan untuk menjalankan usaha dengan sebaik-baiknya serta memenuhi kewajibannya.

2) Baitul Maal Wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar

Mengenai jaminan sendiri sebenarnya BMT UGT Sidogiri sangat memberikan kemudahan untuk para anggota

¹¹⁷ Bapak Aminudin Syuhada, Wawancara Anggota KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di Jalan Bali, Karangtengah, Kota Blitar), tanggal 10 Mei 2019.

yang membutuhkan modal usaha. BMT tidak menuntut untuk menyerahkan jaminan tertentu, akan tetapi akhirnya karena hal ini BMT juga banyak mengalami kerugian. Terkait hal ini disampaikan oleh Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo, Bapak Mokh. Ishom.

“Mudharabah itu kan 100% modal dari kita. Memang kalau mudharabah itu kita betul-betul ta’awunnya yang didahulukan, Cuma kadang karena kita bukan lembaga sosial, wes to buk panjenengan butuh modal berapa saya modali, jaminannya sak weh weh e panjenengan. Teserah dia mau memberi apa, tidak dikasih pun innalillah, kalau dikasih alhamdulillah. Tapi ternyata masyarakat kita tidak bisa diajak begitu.”¹¹⁸

Untuk mengantisipasi kerugian-kerugian bagi pihak BMT dan tentu juga berdasarkan pengalaman sebelumnya, maka pihak BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo saat ini memodifikasi akad menjadi mudharabah-musyarakah, sehingga di dalam usaha tersebut juga terdapat modal pribadi milik anggota.

“Makanya itu sekarang yang sering dipakai mudharabah musyarakah, sama-sama punya modal, tapi yang melakukan usaha dan tidak itu ada bedanya, yang melakukan usaha bagiannya lebih banyak, yang hanya memberi modal lebih sedikit, itu nanti sesuai kesepakatan di awal.”¹¹⁹

Selanjutnya untuk karyawan BMT sendiri hanya menjelaskan bahwa apabila menyerahkan jaminan, maka

¹¹⁸ Bapak Mokh. Ishom, Wawancara Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar), tanggal 09 Mei 2019.

¹¹⁹ Bapak Mokh. Ishom, Wawancara Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar), tanggal 09 Mei 2019.

sebagai karyawan AO-SP bertanggungjawab untuk memastikan status barang jaminan yang diserahkan calon anggota, berikut yang disampaikan Bapak Huda selaku karyawan BMT UGT Sidogiri KCP sukorejo.

“Mengenai jaminan, kita harus benar-benar selidiki benar-benar milik peminjam atau bukan.”¹²⁰

Berikutnya pernyataan dari anggota BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo, dimana Ibu Aspingah disini kiranya merupakan salah satu anggota yang mendapatkan pembiayaan modal usaha dengan tanpa menyerahkan jaminan.

“Tidak menggunakan jaminan, cuma menyerahkan KTP. Karena saya mengambilnya pinjaman juga cuma sedikit.”¹²¹

Kesimpulannya, terkadang sistem baik yang telah dirancang pihak lembaga belum tentu dapat diterapkan ke semua orang, karena memang tidak semua orang juga memiliki sikap yang sama. Oleh karena itu, untuk lebih menjamin keamanan dana yang disalurkan kiranya BMT perlu memberikan aturan terkait jaminan.

¹²⁰ Bapak Hisbulloh Huda, Wawancara *Account Officer* BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di Desa Jatinom, Kanigoro, Kabupaten Blitar), tanggal 11 Mei 2019.

¹²¹ Ibu Aspingah, Wawancara Anggota BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di Desa Sendang, Tuliskriyo, Kabupaten Blitar), tanggal 19 Mei 2019.

e. Berbasis Prinsip *Condition of Economy*

1) Koperasi Serba Usaha Syariah Al Mizan Wlingi Blitar

Pada prinsip ini hal yang menjadi pertimbangan adalah terkait persaingan usaha yang dijalankan anggota. Hal ini kiranya tidak menjadi suatu ukuran ketika KSU Syariah Al Mizan akan menyalurkan pembiayaannya, dimana yang menjadi pertimbangan utama tetap berkaitan dengan kedekatan anggota dengan pihak lembaga. Hal ini seperti yang disampaikan oleh Bapak Isnan selaku manager KSU Syariah Al Mizan berikut.

“Kalau pembiayaan ke anggota ya kita nggk perlu survei, kalau di luar anggota yang kita survei ya hanya anggota yang merekomendasikan. Kan kalau sama anggota kita pasti sudah mengenal. Kita kan koperasi jadi sudah mengenal dengan para anggota.”¹²²

Berdasarkan pernyataan diatas sudah sangat jelas bahwa ketika seorang anggota sudah memiliki kedekatan dengan pihak koperasi maka ketika anggota tersebut mengajukan pembiayaan, hal ini bukan suatu hal yang sulit bagi koperasi untuk menyetujui pengajuan pembiayaan tersebut, karena pada dasarnya KSU Syariah Al Mizan menganut prinsip dari, oleh, dan untuk anggota.

¹²² Bapak Moch. Isnan Tjipto Nugroho, Wawancara Manager KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar), tanggal 01 April 2019.

Selanjutnya pernyataan lain berasal dari Bapak Heri salah satu karyawan KSU Syariah Al Mizan berikut.

“Kita tidak melihat persaingan usaha nasabah ya.. Seperti salah satu nasabah usahanya jual beli hp, lalu banting setir ke accecoris, setelah sekian lama mungkin banyak juga yang jual accecoris, jadi omzetnya agak menurun, jadi dia balik lagi ke jual hp tapi online. Mungkin harganya lebih murah ya, trus dia juga mensupport counter-counter rekanan dia, jadi kalau ada counter pesan ke dia ya di carikan, jadi sudah punya langganan sendiri.”¹²³

Pernyataan tersebut kiranya sejalan dengan penyampaian manager dimana persaingan usaha yang dijalankan anggota tidak termasuk ke dalam pertimbangan ketika KSU Syariah Al Mizan akan menyetujui pengajuan pembiayaan. Ketika anggota telah berusaha menjalankan usahanya dengan sebaik mungkin, hal ini sudah mampu memenuhi penilaian koperasi terkait keseriusan anggota dalam menjalankan usahanya.

2) Baitul Maal Wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar

Bekaitan dengan kondisi ekonomi, dimana dalam hal ini biasanya dilakukukan dengan menilai persaingan usaha anggota. Mengenai hal ini disampaikan oleh Bapak Ishom selaku Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo.

“Tetap memperhatikan persaingan usaha nasabah, tetapi alhamdulillah nasabah kita itu kompak, seperti yang

¹²³ Bapak Heri Prasetyo, Wawancara Administrasi KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar), tanggal 01 April 2019.

orang pasar itu sama-sama punya hutangnya jadi tidak akan komentar.”¹²⁴

Melalui pernyataan singkat tersebut, diketahui bahwa sebenarnya persaingan usaha anggota juga menjadi pertimbangan pihak BMT, akan tetapi karena memang sebagian besar anggota BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo merupakan para penjual di pasar, maka sepertinya itu bukan menjadi masalah bagi sesama penjual di pasar tersebut. Terkait hal ini terdapat pernyataan dari Bapak Huda, selaku karyawan BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo.

“Pembiayaan kita khususkan ke pasar, orang pasar itu pasti membutuhkan biaya untuk belanja, secara tidak langsung ketika kita bilang dari koperasi atau bank, orang pasar itu pasti ada pinjamannya ada tidak, begitu.”¹²⁵

Artinya, para penjual di pasar sangat tertarik dengan produk pembiayaan yang ditawarkan pihak BMT. Hal ini berkaitan dengan kebutuhan modal para penjual di pasar tersebut. Untuk pengembalian pembiayaan itu sendiri juga bukan hal sulit bagi para penjual di pasar karena setiap harinya para penjual tersebut memiliki pemasukan dan kebanyakan selalu menabung rutin ke pihak BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo, sehingga pembayaran angsuran

¹²⁴ Bapak Mokh. Ishom, Wawancara Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar), tanggal 09 Mei 2019.

¹²⁵ Bapak Hisbulloh Huda, Wawancara *Account Officer* BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di Desa Jatinom, Kanigoro, Kabupaten Blitar), tanggal 11 Mei 2019.

pembiayaan seringkali dipotong dari tabungan tersebut. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan

“Kadang nasabah yang ada di pasar itu sangat terbantu, karena mengangsur hutang itu mereka tidak merasa. Perjanjiannya seumpama 10 bulan, dia menabung setiap hari Rp. 10.000,- ternyata tidak sampai 10 bulan, kadang 5 bulan sudah lunas. Uang Rp. 10.000,- per hari itu masuk ke tabungan, jadi setiap akhir bulan waktunya mengangsur, disitu ada surat pernyataan auto debet, jadi di awal pencairan pembiayaan sudah di tanda tangani, seumpama waktu mengangsur dia belum mengangsur dan di tabungan ada maka otomatis auto debet dari tabungan untuk angsuran. Maka mereka merasa tidak ada beban karena sudah ada tabungan per hari itu.”¹²⁶

Berdasarkan pemaparan diatas, kiranya kebijakan tersebut dapat menguntungkan kedua belah pihak, dimana dengan merangkul para penjual di pasar, pihak BMT akan menerima pemasukan setiap harinya melalui tabungan yang diserahkan para anggota. Selain itu, pihak BMT juga dapat menjadikan para penjual ini sebagai target pasar dalam menawarkan produk pembiayaannya. Sedangkan bagi anggota, melalui produk pembiayaan yang ditawarkan pihak BMT dapat membantu dari segi permodalan dan mengenai pembayaran angsuran dapat dilakukan dengan menyerahkan tabungan rutin setiap harinya sehingga para anggota tidak akan merasa keberatan.

¹²⁶ Bapak Mokh. Ishom, Wawancara Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar), tanggal 09 Mei 2019.

2. Proses Manajemen Risiko pada Pembiayaan Mudharabah Koperasi Serba Usaha Syariah Al Mizan Wlingi Blitar dan Baitul Maal Wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar

Proses manajemen risiko dapat dikatakan sebagai langkah dalam meminimalisir risiko yang mungkin terjadi. Sebelum menentukan langkah tersebut maka suatu lembaga keuangan perlu mengetahui risiko yang mungkin muncul atas usaha yang dilakukannya, dalam hal ini yaitu pembiayaan. Beberapa risiko yang mungkin terjadi yaitu risiko yang timbul karena lemahnya analisis lembaga, kelalaian mitra dalam menjalankan usaha, atau bahkan hingga terjadi kredit macet. Untuk menghindari hal tersebut maka suatu lembaga keuangan perlu menerapkan suatu langkah manajemen risiko.

a. Identifikasi Risiko dan Pengukuran Risiko (Pra Akad Pembiayaan dicairkan)

1) Koperasi Serba Usaha Syariah Al Mizan Wlingi Blitar

Dalam proses ini suatu lembaga harus mampu menilai potensi risiko yang akan dihadapi lembaga. Yang dilakukan adalah dengan memperhatikan betul pihak yang akan menerima dananya, dimana koperasi hanya akan menyalurkan dananya kepada anggota yang benar-benar sudah dekat dengan pihak koperasi. Hal ini menunjukkan bahwa pihak koperasi sangat selektif dalam menyalurkan

dananya. Berikut penyampaian dari Bapak Isnan selaku manager KSU Syariah Al Mizan.

“Pertama mengisi form pengajuan pembiayaan, alurnya itu jika pembiayaan diatas 10juta form nya diserahkan kepada pengurus. Kalau statusnya anggota kita lihat *track recort* nya, kalau diluar anggota harus melalui rekomendasi anggota, semenjak tahun 2019 ini kita sudah mengkhususkan ke anggota saja.”¹²⁷

Berdasarkan penyampaian di atas, proses yang terjadi yaitu dimulai ketika calon anggota mengisi form pengajuan pembiayaan, selanjutnya dengan memperhatikan *track recort* bagi anggota dan memperhatikan pihak perekomendasi bagi calon anggota. Dalam proses ini lembaga harus sudah menilai karakter dan kemampuan anggota terkait pembiayaan yang diajukan. Selanjutnya terdapat pengalaman koperasi terkait pembiayaannya yang diberikan kepada orang-orang baru, hal ini disampaikan oleh Ibu Muslimatul Faizah selaku karyawan KSU Syariah Al Mizan berikut.

“Kita tidak bisa mengetahui karakter orang baru kalau tanpa informasi dari anggota yang merekomendasikan. Ya yang macet-macet itu karena kita masih berdiri 1 tahunan, menganggap semua orang baik, masih dalam masa mencari nasabah atau anggota baru, seperti penjual bakso yang baru mengikuti pelatihan-pelatihan kita beri pembiayaan, ternyata kedepannya bermasalah.”¹²⁸

¹²⁷ Bapak Moch. Isnan Tjipto Nugroho, Wawancara Manager KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar), tanggal 01 April 2019.

¹²⁸ Ibu Muslimatul Faizah, Wawancara Teller KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar), tanggal 01 April 2019.

Pada intinya, semua yang dilakukan pihak koperasi juga merupakan hasil dari pengalaman beroperasinya koperasi dari tahun ke tahun. Seperti yang disampaikan Ibu Muslimatul Faizah tersebut, pihak koperasi pernah mengalami masalah karena terlalu mempercayakan dananya kepada orang baru. Terkait kedekatan koperasi dengan anggota sendiri, terdapat pernyataan dari salah satu anggota KSU Syariah Al Mizan, Bapak Aminudin Syuhada berikut.

“Salah satu pengurus, Bapak Sunu itu awalnya kenal karena satu kajian dengan saya, saya punya usaha dan beliau adalah pelanggan saya, jadi ada hubungan bisnis, secara pribadi kita juga kenal karena dalam satu kajian. Lalu pada saat Al Mizan butuh penyegaran sistem, saya sempat dijadikan manager harian atau pengurus harian.”¹²⁹

Artinya, dari keseluruhan informasi diatas terbukti bahwa pihak koperasi benar mengutamakan para anggota yang memiliki kedekatan khusus dengan pihak koperasi, salah satunya disini adalah Bapak Amin yang merupakan anggota koperasi dan perkenalannya berawal dari kedekatannya dengan salah satu pengurus koperasi. Dengan langkah seperti ini diharapkan dapat meminimalisir risiko dari pembiayaan yang dilakukan karena kedua belah pihak terkait memiliki kedekatan tersendiri.

¹²⁹ Bapak Aminudin Syuhada, Wawancara Anggota KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di Jalan Bali, Karangtengah, Kota Blitar), tanggal 10 Mei 2019.

2) Baitul Maal Wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar

Dalam proses identifikasi dan pengukuran risiko yang menjadi pertimbangan utama lembaga yaitu kemauan dan kemampuan calon anggota. Penilaian pertama yang diperhatikan lembaga yaitu dengan melihat *cash flow* atau arus kas usaha nasabah, kuesioner, dan SID atau BI checking untuk melihat *track recort* calon anggota tersebut. Hal ini disampaikan oleh Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo, Bapak Mokh. Ishom berikut.

“Yang pertama, kita perhatikan cash flow, jadi kalau dia punya usaha, usaha nya apa, pendapatan berapa, biaya untuk usaha tersebut berapa, termasuk disitu biaya listrik, biaya pegawai, biaya kulakan, modal kita harus tau, disitu untuk menentukan layak tidak dicairkan sesuai pembiayaannya. Selanjutnya kuesioner, jadi kita menyerahkan kuesioner, ada beberapa yang harus dianalisa, ada hubungan sebelumnya atau tidak, setiap poin kuesioner ada nilai tersendiri, setelah diakumulasi lalu ada rinciannya, ini digunakan untuk analisa. Lalu mulai saat ini kita sudah menggunakan SID atau BI checking, jadi kalau ada debitur kita cek riwayat pembiayaan itu. Jadi kuesioner itu untuk melihat karakter serta kemampuan nasabah.”¹³⁰

Proses selanjutnya yaitu dengan melakukan survey. Dalam melakukan survey harus memperhatikan SOP serta juga tidak cepat percaya dengan informasi yang disampaikan seseorang yaitu dengan menerapkan asas praduga bersalah,

¹³⁰ Bapak Mokh. Ishom, Wawancara Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar), tanggal 09 Mei 2019.

berikut penyampaian Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo, Bapak Mokh. Ishom.

“Ya dalam surveynya harus sesuai SOP, untuk risiko kita dari awal sudah menggunakan praduga bersalah, bukan suudzon, maka dalam survey harus betul-betul sesuai SOP.”¹³¹

Sejalan dengan pernyataan Bapak Ishom, menurut Bapak Huda selaku karyawan BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo dalam rangka meminimalisir risiko maka juga dengan memperhatikan survey.

“Untuk meminimalisir risiko kita menguatkan di surveynya, jadi survey itu tidak cuma datang ke rumahnya, kita tanya ke tetangga, RT RW kalau di kampung, kalau di pasar kita tanya yang sebelahnya. Tapi kita juga tidak terlihat dengan yang pinjam itu, kita bisa melalui telepon, tanpa sepengetahuan yang pinjam. Nah disitu nanti kita bisa mengetahui yang utama karakter.”¹³²

Menurut Bapak Huda, untuk mendapatkan informasi yang akurat maka survey dilakukan dengan tanpa sepengetahuan anggota yang bersangkutan. Selain itu tentu survey juga harus dilakukan bukan hanya ke 1 atau 2 orang sekitar, tetapi juga harus lebih.

Selanjutnya diperlukan konfirmasi dari salah satu anggota guna mengetahui kebenaran informasi yang disampaikan pihak lembaga keuangan. Berikut penyampaian

¹³¹ Bapak Mokh. Ishom, Wawancara Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar), tanggal 09 Mei 2019.

¹³² Bapak Hisbulloh Huda, Wawancara *Account Officer* BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di Desa Jatinom, Kanigoro, Kabupaten Blitar), tanggal 11 Mei 2019.

singkat dari Ibu Aspingah salah satu anggota BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo.

“Dulu awal awal tetangga cerita ada yang survey, karena sudah sering pinjam akhirnya ya sudah tidak di survey lagi.”¹³³

Menurutnya, ketika awal Ibu Aspingah mengajukan pembiayaan ada tetangga yang menyampaikan bahwa ada orang survey terkait Ibu Aspingah, artinya pihak BMT benar melakukan survey di sekitar rumah calon anggotanya. Akan tetapi untuk pembiayaan-pembiayaan berikutnya sudah tidak pernah ada survey, maka artinya Ibu Aspingah telah memiliki kedekatan khusus dengan BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo.

b. Monitoring atau Pemantauan Risiko (Pasca Akad Pembiayaan Dicairkan)

1) Koperasi Serba Usaha Syariah Al Mizan Wlingi Blitar

Pada saat pembiayaan telah diterima oleh anggota untuk selanjutnya pihak koperasi harus memastikan pembiayaan tersebut berjalan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Dana yang diterima oleh anggota digunakan sebagai modal usaha dan koperasi seharusnya memantau

¹³³ Ibu Aspingah, Wawancara Anggota BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di Desa Sendang, Tuliskriyo, Kabupaten Blitar), tanggal 19 Mei 2019.

terkait usaha yang dijalankan anggota tersebut, akan tetapi berbeda dengan KSU Syariah Al Mizan.

Seperti yang telah diketahui bahwa anggota KSU Syariah Al Mizan telah memiliki kedekatan khusus dengan pihak koperasi, sehingga pihak koperasi pun telah memberikan kepercayaan secara penuh kepada anggota dalam hal pengelolaan usaha. Oleh karena itu pihak koperasi hanya melakukan pantauan dengan mengingatkan anggota saat waktu mengangsur tiba. Hal ini disampaikan oleh Bapak Isnan selaku manager KSU Syariah Al Mizan berikut.

“Harusnya begitu, tapi kita belum, mungkin yang kita lakukan itu sebelum jatuh tempo kita mengingatkan, waktunya mengangsur kita mengingatkan.”¹³⁴

Hal seperti yang disampaikan tersebut telah dirasa cukup bagi pihak KSU Syariah Al Mizan sebagai bentuk antisipasi terhadap risiko keterlambatan anggota dalam membayar kewajibannya. Selanjutnya, keterangan lain disampaikan oleh karyawan koperasi yaitu Bapak Heri, sebagai berikut.

“Kemarin itu saya ke counter salah satu nasabah, ternyata yang menjaga orang lain, trus saya tanyakan ke yang bersangkutan, ternyata usahanya masih sama tapi dengan metode yang lain. Intinya, dari pihak kami sesekali juga masih melakukan pengecekan usaha nasabah.”¹³⁵

¹³⁴ Bapak Moch. Isnan Tjipto Nugroho, Wawancara Manager KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar), tanggal 01 April 2019.

¹³⁵ Bapak Heri Prasetyo, Wawancara Administrasi KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar), tanggal 01 April 2019.

Berdasarkan pernyataan tersebut, sebenarnya pihak KSU Syariah Al Mizan juga tidak sepenuhnya melalaikan kegiatannya dalam memantau usaha yang dilakukan anggotanya. Bapak Heri sendiri mengakui bahwa sesekali beliau masih melakukan silaturahmi dengan anggotanya sekaligus dengan memastikan usaha anggota tersebut telah berjalan dengan semestinya. Hal ini juga dibenarkan dengan pernyataan anggota KSU Syariah Al Mizan, Bapak As'ari seperti berikut.

“Iya pernah, namanya mas heri ini biasanya sering kesini melihat usaha saya.”¹³⁶

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa KSU Syariah Al Mizan sesekali juga melakukan pengecekan terhadap usaha yang dijalankan anggota, namun belum maksimal. Untuk mengatasi hal tersebut pihak koperasi melakukannya dengan memberikan peringatan-peringatan terkait kewajiban anggota yang harus diserahkan kepada pihak koperasi.

2) Baitul Maal Wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar

Proses kedua yaitu pasca pembiayaan dicairkan, dimana dalam proses ini pihak BMT UGT Sidogiri harus

¹³⁶ Bapak As'ari, Wawancara Anggota KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di Jalan Buton, Kuningan, Kanigoro, Kabupaten Blitar), tanggal 10 Mei 2019.

memastikan bahwa pembiayaan yang disalurkan berjalan sesuai kesepakatan. Langkah yang dilakukan BMT UGT Sidogiri, yaitu dengan mengupayakan bahwa setiap anggota yang memiliki pembiayaan diharapkan memberikan tabungan rutin kepada pihak BMT. Bahkan mengenai tabungan ini juga merupakan salah satu pertimbangan awal pihak BMT ketika akan menyalurkan pembiayaannya ke anggota, dimana apabila anggota memiliki sejumlah tabungan di BMT maka BMT tidak akan ragu dalam menyalurkan dananya kepada orang tersebut. Sebaliknya, ketika seseorang tidak memiliki tabungan dan hendak mengajukan pembiayaan ke BMT UGT Sidogiri, maka sulit bagi BMT untuk mencairkan pembiayaan tersebut.

Hal tersebut seperti yang disampaikan oleh Bapak Ishom selaku Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo berikut.

“Untuk nasabah lama dan memiliki tabungan di sini, dan mengajukan pembiayaan, kalau seperti ini kita tidak perlu survey.”¹³⁷

Selanjutnya berkaitan dengan tabungan, Bapak Ishom menambahkan bahwa ketika seorang anggota memiliki sejumlah tabungan dan memiliki tanggungjawab membayar

¹³⁷ Bapak Mokh. Ishom, Wawancara Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar), tanggal 09 Mei 2019.

angsuran setiap bulan, maka sejumlah tabungan tersebut otomatis akan digunakan untuk membayar angsuran. Dengan kebijakan seperti ini kiranya dapat menguntungkan kedua belah pihak, dimana anggota akan merasa ringan dalam membayar angsuran dan pihak BMT akan memiliki rasa aman ketika angsuran anggota telah terbayarkan. Berikut yang disampaikan Bapak Ishom.

“Kadang ya nasabah-nasabah itu sangat terbantu, karena mengangsur hutang itu mereka tidak merasa. Perjanjiannya seumpama 10 bulan, dia menabung setiap hari Rp. 10.000,00 ternyata tidak sampai 10 bulan, kadang 5 bulan sudah lunas. Uang Rp. 10.000,00 per hari itu masuk ke tabungan, jadi setiap akhir bulan waktunya mengangsur, disitu ada surat pernyataan auto debet, jadi di awal pencairan pembiayaan sudah di tanda tangani, seumpama waktu mengangsur dia belum mengangsur dan di tabungan ada maka otomatis auto debet dari tabungan untuk angsuran. Maka mereka merasa tidak ada beban karena sudah ada tabungan per hari itu.”¹³⁸

Selanjutnya terdapat pernyataan dari salah satu karyawan BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo, Bapak Huda berikut.

“Untuk orang yang tidak memiliki tabungan, bisa meminjam tapi prosesnya tidak sama dengan yang lain, bahkan untuk bulan tertentu langsung ditolak. Seperti di bulan ramadhan itu likuiditasnya kan dinaikkan untuk persiapan pengambilan tabungan hari raya, maka pembiayaannya dibatasi.”¹³⁹

¹³⁸ Bapak Mokh. Ishom, Wawancara Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar), tanggal 09 Mei 2019.

¹³⁹ Bapak Hisbulloh Huda, Wawancara *Account Officer* BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di Desa Jatinom, Kanigoro, Kabupaten Blitar), tanggal 11 Mei 2019.

Berdasarkan pernyataan tersebut kiranya dengan memiliki tabungan di BMT dapat lebih memudahkan anggota untuk mengajukan pembiayaan, sedangkan orang baru yang belum memiliki tabungan di BMT harus melewati proses yang berbeda dan bahkan beberapa kali BMT tidak dapat menyetujui pengajuan pembiayaannya. Berikutnya konfirmasi dari salah seorang anggota yaitu Ibu Anjarini adalah seperti berikut.

“Menabung setiap hari otomatis untuk membayar angsuran, nanti kalau sisa bisa menjadi tabungan atau angsuran bulan depan.”¹⁴⁰

Kesimpulannya, setiap anggota BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo diharapkan memiliki tabungan di BMT terlebih apabila anggota tersebut memiliki perjanjian pembiayaan dengan pihak BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo dengan harapan para anggota akan merasa lebih ringan dalam membayar angsuran.

c. Pengendalian Risiko

1) Koperasi Serba Usaha Syariah Al Mizan Wlingi Blitar

Proses ini berkaitan dengan pengelolaan risiko, yang dilakukan pihak koperasi yaitu melakukan penagihan baik secara tertulis maupun mengunjungi langsung anggota yang

¹⁴⁰ Ibu Anjarini, Wawancara Anggota BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di Desa Kuningan, Kanigoro, Kabupaten Blitar), tanggal 6 Juli 2019.

berkaitan. Selain itu, pihak koperasi juga melakukan *schedule* ulang terhadap kesepakatan pembiayaan terkait. Hal ini disampaikan oleh Bapak Isnan selaku manager KSU Syariah Al Mizan seperti berikut.

“Selama ini cuma penagihan tertulis, kita datangi, *schedule* ulang. Alhamdulillah sampai saat ini belum ada penyitaan.”¹⁴¹

Pernyataan tersebut juga sejalan dengan yang disampaikan karyawan KSU Syariah Al Mizan, Bapak Heri seperti berikut.

“Melakukan penagihan, terus tetap, paling tidak 1 bulan sekali terus tetap. Kalau perlu kita datangi rumahnya.”¹⁴²

Adanya kesesuaian pernyataan manager dan anggota KSU Syariah Al Mizan tersebut dapat dipastikan bahwa langkah tersebut telah efektif diterapkan pada koperasi. Hal ini mungkin kembali lagi berkaitan dengan sudah adanya kedekatan khusus antara pihak koperasi dengan pihak anggota sehingga kecil kemungkinan anggota akan melakukan hal yang dapat merugikan koperasi. Selanjutnya, hasil konfirmasi dengan anggota disampaikan oleh Bapak As'ari seperti berikut.

¹⁴¹ Bapak Moch. Isnan Tjipto Nugroho, Wawancara Manager KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar), tanggal 01 April 2019.

¹⁴² Bapak Heri Prasetyo, Wawancara Administrasi KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar), tanggal 01 April 2019.

“Belum pernah mendapat penagihan, tetapi kemarin cuma dikasih tau akhir bulan ini kerjasamanya sudah berakhir.”¹⁴³

Pernyataan anggota diatas kiranya menunjukkan bahwa KSU Syariah Al Mizan memberikan peringatan-peringatan terkait kewajiban anggota tersebut benar adanya. Hal seperti ini kiranya sudah cukup bagi pihak KSU Syariah Al Mizan dalam rangka upaya mengantisipasi risiko.

2) Baitul Maal Wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar

Pada proses pengendalian risiko ini, pihak BMT UGT Sidogiri menerapkan kesepakatan yang berkaitan dengan nadzar. Sebelumnya perlu diketahui bahwa sejak awal ketika pihak BMT dan anggota menyepakati suatu perjanjian, maka di dalam surat perjanjian tersebut terdapat kesepakatan yang berkaitan dengan nadzar. Nadzar disini akan diberlakukan ketika anggota mengalami keterlambatan dalam melakukan pembayaran angsuran pembiayaan. Berikut yang disampaikan Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo terkait nadzar tersebut.

“Setelah orangnya membaca surat perjanjian, lalu orangnya mengisi nadzar yang berisi “apabila saya terlambat melakukan pembayaran angsuran atau pelunasan atas pembiayaan yang telah saya terima dengan perjanjian akad ... maka saya bernadzar untuk memberikan dana sosial senilai

¹⁴³ Bapak As'ari, Wawancara Anggota KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di Jalan Buton, Kuningan, Kanigoro, Kabupaten Blitar), tanggal 10 Mei 2019.

0,17% perhari dari nilai angsuran pokok pembiayaan tersebut”. Ini berlaku setelah hari kedelapan, untuk hari ke 1-7 keterlambatan ini tidak dihitung.”¹⁴⁴

Dengan adanya nadzar tersebut, diharapkan anggota akan bertanggungjawab memenuhi kewajibannya. Selanjutnya karyawan BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo menjelaskan bahwa adanya evaluasi mengenai akad yang dijalankan dengan para anggota. Evaluasi ini berfungsi untuk melihat apakah anggota mengalami permasalahan-permasalahan atau keluhan-keluhan terkait pembiayaannya, sehingga pihak BMT UGT Sidogiri dapat memberikan solusi secara cepat dan tepat.

Kita per 4 bulan kan ada batasan ketika 4 bulan tidak lancar harus ada akad ulang, nah disitulah kita mengetahui usahanya berjalan atau tidak. Kalau tidak berjalan maka di akad baru, akad baru itu di tanya kemampuannya berapa. Kalau sudah tidak mampu seperti yang sudah-sudah maka dikecilkan angsurannya. Tapi ketika masih mampu, dan memang orangnya baik, maka setiap 4 bulan tidak perlu diperbarui.”¹⁴⁵

Selanjutnya mengenai nadzar, Ibu Aspingah sebagai salah satu anggota BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo membenarkan bahwa memang sejak awal sudah diberitahu terkait apabila terdapat keterlambatan pembayaran maka akan ada sanksi yang diterima. Berikut penyampainnya :

¹⁴⁴ Bapak Mokh. Ishom, Wawancara Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar), tanggal 09 Mei 2019.

¹⁴⁵ Bapak Hisbulloh Huda, Wawancara *Account Officer* BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di Desa Jatinom, Kanigoro, Kabupaten Blitar), tanggal 11 Mei 2019.

“Pernah kena sanksi, dulu tapi, sekarang sudah tidak pernah. Dari awal memang sudah diberi tau kalau angsuran setiap tanggal 7, lebih dari 3 hari dihitung denda per hari.”¹⁴⁶

Secara keseluruhan, maka informasi yang disampaikan pihak lembaga selaras dengan konfirmasi pihak anggota, dimana kesepakatan mengenai nadzar itu benar adanya. Sehingga apabila suatu risiko khususnya berkaitan dengan keterlambatan anggota dalam membayar angsuran maka pihak BMT UGT Sidogiri berhak untuk memberlakukan kesepakatan nadzar yang telah disetujui kedua belah pihak.

3. Kendala dalam Analisis Kelayakan Pembiayaan Mudharabah Koperasi Serba Usaha Syariah Al Mizan Wlingi Blitar dan Baitul Maal Wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar

Dalam melakukan suatu kegiatan tentu tidak mungkin selalu berjalan dengan baik, mungkin saja suatu kali terjadi beberapa kendala, terlebih dalam hal analisis kelayakan pembiayaan dimana suatu lembaga keuangan diharapkan mampu berhubungan dengan banyak pihak. Hal ini berkaitan dengan kepentingan lembaga keuangan dalam mencari informasi yang berkaitan dengan kegiatan analisis kelayakan pembiayaan.

¹⁴⁶ Ibu Aspingah, Wawancara Anggota BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di Desa Sendang, Tuliskriyo, Kabupaten Blitar), tanggal 19 Mei 2019.

a. Kendala Eksternal

1) Koperasi Serba Usaha Syariah Al Mizan Wlingi Blitar

a) Informasi dari pihak rekomendasi kurang akurat

Dalam hal ini terkait dengan adanya anggota rekomendasi yang tidak menyampaikan informasi dengan benar, biasanya karena alasan pertemanan seseorang akan membantu agar teman tersebut dapat menerima pembiayaan dari koperasi. Hal seperti ini dapat terjadi karena memang sebagian besar informasi terkait calon anggota didapat dari anggota yang merekomendasikan. Berikut penyampaian Bapak Isnan selaku manager KSU Syariah Al Mizan.

“Ada juga yang membagus-baguskan temannya, tapi kita juga mengingatkan ke anggota, ini panjenengan juga bertanggungjawab ya, kita penagihan ke beliau jg penagihan ke panjenengan, ya dengan maksud mereka membawa orang orang yang benar saja.”¹⁴⁷

Melalui pernyataan tersebut, Bapak Isnan tegas menjelaskan bahwa anggota yang merekomendasikan turut serta bertanggungjawab dengan pembiayaan yang dicairkan pihak koperasi kepada calon anggota yang direkomendasikan anggota tersebut. Selain itu, terdapat pula kendala analisis kelayakan pembiayaan yang

¹⁴⁷ Bapak Moch. Isnan Tjipto Nugroho, Wawancara Manager KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar), tanggal 01 April 2019.

disampaikan oleh Bapak Heri selaku karyawan KSU Syariah Al Mizan.

“Pernah ada kendala, dia itu belum anggota, usahanya ayam, saya itu kalau ayam ragu, karena saya pernah berkecimpung di ternak ayam. Sampai sekarang pembiayaan masih bermasalah. Disurati beliaunya tidak merespon, saya datang sudah ada lima kali. Dulunya Bapak Isnan yang meluncurkan pembiayaan tersebut, karena tetangga, tau-taunya orangnya bermasalah.”¹⁴⁸

Tidak jauh berbeda dengan kendala yang disampaikan oleh Bapak Isnan sebelumnya, kali ini karena memiliki hubungan tetangga maka pencairan pembiayaan dilakukan tanpa adanya analisis kelayakan lebih dalam. Hal ini juga dapat menjadi contoh salah satu kecerobohan pihak koperasi.

Berdasarkan penyampaian manager dan karyawan KSU Syariah Al Mizan, pada intinya dalam melakukan analisis kelayakan pembiayaan seringkali pihak koperasi terhambat dengan urusan yang berkaitan dengan hubungan kekeluargaan dan pertemanan. Salah satu anggota yang mengetahui KSU Syariah Al Mizan melalui hubungan pertemanan dengan salah satu pengurus adalah Bapak Aminudin Syuhada, berikut yang disampaikan.

“Salah satu pengurus, Bapak Sunu itu awalnya kenal karena satu kajian dengan saya, saya punya usaha dan

¹⁴⁸ Bapak Heri Prasetyo, Wawancara Administrasi KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar), tanggal 01 April 2019.

beliau adalah pelanggan saya, jadi ada hubungan bisnis, secara pribadi kita juga kenal karena dalam satu kajian.”¹⁴⁹

Melalui perkenalan antara Bapak Sunu yang merupakan salah satu pengurus, akhirnya Bapak Amin menjadi anggota KSU Syariah Al Mizan. Untuk selanjutnya Bapak Amin sendiri juga pernah merekomendasikan salah satu temannya untuk melakukan pembiayaan di KSU Syariah Al Mizan yaitu Bapak As’ari.

- b) Rendahnya pengetahuan calon anggota terkait pelaporan hasil usaha

Pada akad mudharabah sendiri segala hal yang berkaitan dengan pengelolaan usaha berada di tangan anggota, sehingga pihak lembaga hanya mampu mempercayakan dananya kepada anggota sebagai pengelola usaha. Hal ini seperti yang disampaikan Bapak Isnan selaku manager KSU Syariah Al Mizan berikut.

“Mudharabah itu sebetulnya kan yang paling terbaik, istilahnya pembiayaan yang paling adil itu ya mudharabah itu. Cuma kenapa kecil, ya itu kita harus mencari orang yang betul-betul amanah itu yang memang sulit. Kalau dapat laba besar ngomong laba besar, dapat kecil ngomong kecil itu yang sulit. Kalau dapat laba kecil ngomong kecil banyak, tapi dapat laba besar ngomong besar itu sulit sekali.”¹⁵⁰

¹⁴⁹ Bapak Aminudin Syuhada, Wawancara Anggota KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di Jalan Bali, Karangtengah, Kota Blitar), tanggal 10 Mei 2019.

¹⁵⁰ Bapak Moch. Isnan Tjipto Nugroho, Wawancara Manager KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar), tanggal 01 April 2019.

Berdasarkan pernyataan tersebut, yang menjadi kunci dapat berjalannya akad mudharabah ini adalah kepercayaan dan kejujuran. Selanjutnya Bapak Heri selaku karyawan KSU Syariah Al Mizan menambahkan berikut.

“Kalau dengan akad mudharabah kita seharusnya harus tau, kita percaya dengan nasabah yang dibiayai, kan semua di tangan mereka, nasabah wajib melaporkan, benar tidaknya kita tidak tau, kita hanya bisa percaya.”¹⁵¹

Menurutnya, karena semua berada di tangan anggota maka anggota diharuskan untuk melaporkan hasil usahanya kepada pihak lembaga. Sedangkan fakta yang terjadi di lapangan adalah seperti berikut yang disampaikan Bapak Amin selaku anggota KSU Syariah Al Mizan.

“Saya itu pun kemarin saya putuskan untuk saya offkan itu, saya pribadi secara prinsip saya itu kurang rapi, ya karena memang otodidak, bukan orang basis bisnis, jadi laporan keuangan itu kadang berantakan, saya khawatir mendzolimi. Jadi kadang dari hitungan itu saya lebihkan, tapi itu semua saya sampaikan.”¹⁵²

Artinya, dalam hal pelaporan hasil usaha kiranya menjadi beban tersendiri bagi anggota. Untuk anggota yang baik, hal ini akan menimbulkan ketidaknyamanan dalam diri karena takut terjadi hal yang mungkin dapat dikatakan tidak adil. Sedangkan mungkin bagi anggota yang nakal, hal ini bisa saja memicu adanya penyampaian hasil usaha

¹⁵¹ Bapak Heri Prasetyo, Wawancara Administrasi KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar), tanggal 01 April 2019.

¹⁵² Bapak Aminudin Syuhada, Wawancara Anggota KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di Jalan Bali, Karangtengah, Kota Blitar), tanggal 10 Mei 2019.

yang dapat merugikan lembaga dan menguntungkan anggota.

2) Baitul Maal Wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar

a) Adanya informan yang tidak objektif

Hal utama yang menjadi pertimbangan BMT dalam menyalurkan pembiayaan adalah hasil survey, dimana survey dilakukan dengan mencari informasi dari orang-orang terdekat calon anggota, dan sangat memungkinkan bila orang lain juga memberikan informasi yang tidak benar terkait calon anggota tersebut, seperti yang disampaikan Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo, Bapak Mokh. Ishom berikut.

“Mungkin saja tetangga yang ditanya malah menjelek-jelekan, kita juga tidak tau apakah mereka memiliki masalah pribadi.”¹⁵³

Ketika seseorang memiliki masalah pribadi dengan calon anggota maka secara tidak langsung orang tersebut pasti hanya akan menyampaikan keburukan-keburukan calon anggota ini. Hal ini bisa saja akan mempengaruhi pihak BMT apabila pihak BMT tidak cerdas dalam mencari informasi. Selain itu, mungkin juga terjadi suatu kasus

¹⁵³ Bapak Mokh. Ishom, Wawancara Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar), tanggal 09 Mei 2019.

seperti yang disampaikan Bapak Huda selaku karyawan BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo berikut.

“Kadang orang yang memberikan informasi itu sudah kongkalikong, memang ada disuatu daerah, gampangya gini, nanti ketika ada tim survey lihatkan bagusya, nanti akan dapat fee dari orang yang pinjam ketika pinjamannya cair.”¹⁵⁴

Berbeda dengan sebelumnya, kali ini anggota akan bekerjasama dengan orang lain untuk memberikan informasi sebaik mungkin kepada pihak BMT dengan tujuan agar pembiayaan yang diajukan dapat dicairkan. Pada intinya, kendala terbesar dalam melakukan analisis yaitu menghadapi orang-orang yang di survey. Salah satu yang menjadi anggota BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo yaitu Ibu Aspingah berikut.

“Pertama itu kenal dengan Bapak Huda salah satu karyawan Sidogiri. Dulu itu Pak Huda ngawulo di Mbah Kyai Ihsan, saya yang mengenalkan cucu dari Mbah Kyai Ihsan. Sudah lama sejak tahun 2014/2015 begitu.”¹⁵⁵

Ibu Aspingah menjadi anggota BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo karena tentunya bukan hanya karena memiliki kedekatan khusus dengan salah satu karyawan, akan tetapi tentunya Ibu Aspingah juga telah memenuhi

¹⁵⁴ Bapak Hisbulloh Huda, Wawancara *Account Officer* BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di Desa Jatinom, Kanigoro, Kabupaten Blitar), tanggal 11 Mei 2019.

¹⁵⁵ Ibu Aspingah, Wawancara Anggota BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di Desa Sendang, Tuliskriyo, Kabupaten Blitar), tanggal 19 Mei 2019.

kategori-kategori penilaian kelayakan dari pihak BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo.

b) Rendahnya pengetahuan calon anggota terkait akad

Dalam lembaga keuangan syariah yang menjadi dasar disepakatinya perjanjian adalah akad itu sendiri. Sedangkan dalam masyarakat tentu banyak orang awam yang tidak mengetahui terkait akad-akad yang diterapkan oleh lembaga keuangan syariah. Hal ini disampaikan oleh Bapak Ishom selaku kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo berikut.

“Iya memang untuk nasabah kebanyakan belum paham, artinya kalau kita menggunakan bahasa fiqh ya mereka tidak mengerti, akhirnya kita gunakan bahasa kita sendiri. Contoh, kita akad ini , ini saya kasih modal pun tersedah samean dibelanjakan apa saja, nanti dari keuntungan panjenengan total segini yang diberikan ke lembaga. Jadi istilah apa mereka tidak paham. Memang untuk memahami istilah itu yang sulit.”¹⁵⁶

Melalui pernyataan tersebut diketahui memang tidak mudah untuk menjelaskan terkait istilah fiqh kepada masyarakat atau calon anggota. Selanjutnya terkait hal ini disampaikan oleh Bapak Huda selaku karyawan BMT UGT Sidogiri berikut.

“Kalau anggota mungkin sudah lupa dengan akad ini. Karena cuma dijelaskan akadnya ini tapi sistemnya seperti ini, ibunya bagaimana, kalau iya, sudah selesai. Mungkin

¹⁵⁶ Bapak Mokh. Ishom, Wawancara Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar), tanggal 17 Juli 2019.

anggota sudah lupa atau masih ingat tidak di akad apa gitu kita kurang tau.”¹⁵⁷

Menurut penyampaian diatas, sebagai seorang yang mencari anggota maka harus mampu menjelaskan kepada calon anggota bahkan dengan menggunakan kalimat yang dapat diterima oleh orang awam. Karena apabila tidak bisa menyesuaikan dengan bahasa masyarakat awam, tentu malah akan menyulitkan. Selanjutnya informasi dari anggota disampaikan oleh Ibu Aspingah berikut.

“Seingat saya dulu, cuma dijelaskan saya tidak pinjam langsung berupa uang begitu, saya pinjam modal misal dagangan tapi karena BMT UGT Sidogiri tidak menyediakan dagangan, akhirnya diutus belanja sendiri, saya dikasih uang trus nanti saya memberikan bagi hasil.”¹⁵⁸

Seperti yang disampaikan sebelumnya, artinya benar bahwa memang pihak BMT UGT Sidogiri hanya menjelaskan terkait sistem pembiayaan tersebut, dan ketika masyarakat tersebut menyetujuinya maka hal itu dapat dikatakan kesepakatan telah didapat.

¹⁵⁷ Bapak Hisbulloh Huda, Wawancara *Account Officer* BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di Desa Jatinom, Kanigoro, Kabupaten Blitar), tanggal 11 Mei 2019.

¹⁵⁸ Ibu Aspingah, Wawancara Anggota BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di Desa Sendang, Tuliskriyo, Kabupaten Blitar), tanggal 19 Mei 2019.

b. Kendala Internal

1) Koperasi Serba Usaha Syariah Al Mizan Wlingi Blitar

a) Kurangnya sumber daya manusia untuk pengawasan

Pada saat lembaga keuangan menyalurkan dananya maka sebaiknya dilakukan pengawasan terhadap usaha yang dijalankan anggota. Dengan pengawasan tersebut maka pihak lembaga dapat memastikan usaha yang dijalankan anggota telah berjalan sesuai perjanjian atau tidak. Akan tetapi hal ini tidak dilakukan oleh KSU Syariah Al Mizan, berikut yang disampaikan Bapak Isnan selaku manager.

“Harusnya dilakukan pengawasan terhadap usaha nasabah, tapi kita belum, istilahnya sumber dayanya belum memadai.”¹⁵⁹

Menurutnya, sumber daya yang ada di lembaga belum memadai, sehingga pengawasan terhadap usaha calon anggota tersebut masih belum bisa dilakukan dengan maksimal. Selanjutnya ada penyampaian Bapak Heri selaku karyawan KSU Syariah Al Mizan.

“Koperasi tidak memungkinkan melakukan pengawasan. Ketika kita sudah bekerja sama, jadi ya anggota harus jujur, transparan. Jadi sifatnya koperasi akan mengikuti saja yang dikatakan anggota.”¹⁶⁰

¹⁵⁹ Bapak Moch. Isnan Tjipto Nugroho, Wawancara Manager KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar), tanggal 01 April 2019.

¹⁶⁰ Bapak Heri Prasetyo, Wawancara Administrasi KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar), tanggal 15 Juli 2019.

Berdasarkan pernyataan tersebut, dikatakan bahwa pengawasan terhadap usaha calon anggota tidak dimungkinkan untuk dalam dilakukan pihak koperasi, dengan begitu pihak koperasi hanya bisa menyerahkan semua yang berkaitan dengan usaha calon anggota di tangan anggota tersebut. Terkait hal ini terdapat pernyataan Bapak As'ari, karyawan KSU Syariah Al Mizan.

“Iya pernah, namanya mas heri ini biasanya kesini melihat usaha saya.”¹⁶¹

Berdasarkan pernyataan anggota tersebut, dapat dikatakan bahwa pihak KSU Syariah Al Mizan masih melakukan pengecekan terhadap usaha calon anggota, akan tetapi karena kurangnya sumber daya manusia maka pengawasan terhadap usaha calon anggota tersebut tidak dapat dilakukan secara terus-menerus.

2) Baitul Maal Wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar

a) Sumber daya manusia masih terbatas

Dalam melakukan kegiatannya, BMT UGT Sidogiri telah membagi karyawan dengan tugasnya masing-masing. Dimana hal ini disampaikan oleh Bapak Ishom selaku kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo berikut.

¹⁶¹ Bapak As'ari, Wawancara Anggota KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di Jalan Buton, Kuningan, Kanigoro, Kabupaten Blitar), tanggal 10 Mei 2019.

“Kita ada petugas yaitu AO-SP dan AO-P. AO-SP bagian mencari DPK, untuk mencari modal atau simpanannya. AO-P ini untuk bagian penagihan. Untuk survey, petugas lapangan sudah memiliki wilayah tersendiri, jadi apabila ada pengajuan di wilayah yang bersangkutan otomatis juga diserahkan kepada yang bersangkutan. Jadi hasil survey kesana diserahkan ke kantor.”¹⁶²

Menurut yang disampaikan tersebut, setiap karyawan di BMT UGT Sidogiri telah memiliki tugas masing-masing, yaitu ada karyawan yang bertugas mencari dana atau tabungan, dan ada pula karyawan yang bertugas sebagai bagian penagihan. Namun berkaitan dengan hal ini juga disampaikan oleh Bapak Huda selaku karyawan BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo berikut.

“Ya mencari tabungan, menawarkan pembiayaan. Jadi dilapangan tidak cuma menawarkan itu saja, ketika sudah ada pembiayaan yang mengambil uang nasabah pun saya sendiri.”¹⁶³

Seperti yang disampaikan tersebut, menunjukkan bahwa setiap karyawan memungkinkan untuk melakukan semua hal yang berkaitan dengan kantor. Hal ini dapat disebabkan karena sumber daya manusia yang ada terbatas, sehingga semua karyawan dituntut untuk melakukan apa saja guna kepentingan kantor. Selanjutnya informasi

¹⁶² Bapak Mokh. Ishom, Wawancara Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar), tanggal 09 Mei 2019.

¹⁶³ Bapak Hisbulloh Huda, Wawancara *Account Officer* BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di Desa Jatinom, Kanigoro, Kabupaten Blitar), tanggal 11 Mei 2019.

terakhir berasal dari Ibu Anjarini selaku anggota BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo.

“Itu masnya yang sering muter ke pasar. Sebelumnya kenal itu sebelum pasar kebakaran, tapi dulu belum pinjam cuma nabung, lalu tahun 2018 ini saya ada pinjam.”¹⁶⁴

Artinya, anggota tersebut memulai mengenal BMT UGT Sidogiri karena ada pihak lembaga yang turun ke lapangan menawarkan produk. Hal ini dapat disimpulkan bahwa peran karyawan tentu sangat dibutuhkan untuk kemajuan lembaga itu sendiri, sedangkan dengan terbatasnya sumber daya manusia maka menjadi terbatas pula pergerakan yang dapat dilakukan karyawan untuk memajukan lembaga.

4. Solusi atas Kendala dalam Analisis Kelayakan Pembiayaan Mudharabah Koperasi Serba Usaha Syariah Al Mizan Wlingi Blitar dan Baitul Maal Wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar

Solusi merupakan jalan keluar yang dapat diterapkan guna memecahkan masalah atau kendala yang muncul dari suatu kegiatan tertentu. Begitupun mengenai kendala analisis kelayakan pembiayaan, tentu ada solusi yang diterapkan lembaga.

¹⁶⁴ Ibu Anjarini, Wawancara Anggota BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di Desa Kuningan, Kanigoro, Kabupaten Blitar), tanggal 6 Juli 2019.

a. Eksternal

1) Koperasi Serba Usaha Syariah Al Mizan Wlingi Blitar

- a) Dilakukan pengetatan aturan baru yang berkaitan dengan anggota sebagai pihak perekomendasi

Belajar dari pengalaman sebelumnya dimana terjadi banyak kendala karena terlalu percaya dengan hubungan keluarga dan pertemanan, maka solusi yang dapat dilakukan adalah mengesampingkan perasaan-perasaan tersebut. Hal ini seperti yang disampaikan manager KSU Syariah Al Mizan, Bapak Moch. Isnan TN berikut.

“Jadi ya baik pengurus atau pekerja, karyawan ini harus mengesampingkan perasaan-perasaan, kalau ingin lembaga kita maju. Mengesampingkan wah ini teman dekat.”¹⁶⁵

Solusi lain juga disampaikan Bapak Heri selaku karyawan KSU Syariah Al Mizan yaitu terkait undang-undang koperasi.

“Sekarang ini karena undang-undang koperasi yang baru itu ditertibkan lagi, jadi koperasi tidak boleh membiayai selain anggota koperasi, walaupun ada merupakan rekomendasi dari anggota koperasi. Cari aja orang-orang yang sudah kita kenal, kita dekat, selama ini baik, udah itu aja.”¹⁶⁶

Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa KSU Syariah Al Mizan akan lebih selektif lagi dalam memilih

¹⁶⁵ Bapak Moch. Isnan Tjipto Nugroho, Wawancara Manager KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar), tanggal 01 April 2019.

¹⁶⁶ Bapak Heri Prasetyo, Wawancara Administrasi KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar), tanggal 01 April 2019.

anggota dan calon anggota, hal ini dipicu dengan adanya penertiban undang-undang koperasi. Selain itu, koperasi juga akan lebih fokus kepada orang-orang yang memang sudah terbiasa bertransaksi dengan KSU Syariah Al Mizan, sehingga sudah terbukti tanggungjawabnya selama ini. Pernyataan yang disampaikan Bapak Heri kiranya sejalan dengan konfirmasi yang di dapat dari Bapak As'ari salah satu anggota KSU Syariah Al Mizan.

“Selama ini belum anggota, tapi ini kemarin dikasih tau kalau perjanjian ini selesai dan kalau mau melanjutkan harus jadi anggota.”¹⁶⁷

Karena memang selama melakukan perjanjian Bapak As'ari belum berstatus anggota, maka dengan diterapkannya undang-undang koperasi saat ini sehingga untuk melanjutkan perjanjiannya, Bapak As'ari harus bersedia menjadi anggota.

Dengan diterapkannya solusi seperti yang disampaikan ketiga narasumber diatas, diharapkan KSU Syariah Al Mizan mampu lebih efektif dalam melakukan analisis kelayakan pembiayaan sehingga risiko yang mungkin dihadapi akan jauh lebih berkurang.

¹⁶⁷ Bapak As'ari, Wawancara Anggota KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di Jalan Buton, Kuningan, Kanigoro, Kabupaten Blitar), tanggal 10 Mei 2019.

- b) Memastikan kejujuran calon anggota sejak sebelum pencairan agar nantinya menyampaikan hasil usaha sesuai kenyataan dan memberikan pengarahan agar usaha yang dijalankan calon anggota berfokus pada satu jenis sehingga pelaporan hasil usaha tidak rumit.

Berkaitan dengan pelaporan hasil usaha tentu yang berkewajiban adalah pihak anggota, namun kurangnya pengetahuan calon anggota tentang hal ini mungkin saja dapat merugikan pihak koperasi. Akan tetapi pihak koperasi sendiri juga tidak dapat melakukan hal yang lebih terkait permasalahan ini. Akhirnya koperasi hanya dapat mengandalkan kejujuran dari anggota itu sendiri. Hal ini disampaikan oleh Bapak Isnan selaku manager KSU Syariah Al Mizan berikut.

“Kalau untuk memberi solusi ya kita hanya bisa tetap dengan mempercayakan semua ke anggota. Pada akhirnya ya tetap menyerahkan semua ke anggota.”¹⁶⁸

Selanjutnya Bapak Isnan juga menambahkan bahwa pelaporan usaha yang efektif sebenarnya dapat dilakukan jika anggota berfokus kepada satu jenis usaha dan tidak beralih-alih dengan usaha lain pada satu kali akad sehingga

¹⁶⁸ Bapak Moch. Isnan Tjipto Nugroho, Wawancara Manager KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar), tanggal 19 Juli 2019.

menimbulkan laporan hasil usaha yang rumit. Berikut penyampaian Bapak Isnan.

Kalau yang paling mudah ya satu proyek selesai, baru buat proyek lagi. Jadi satu kali akad ya untuk satu usaha, tidak ganti-ganti usaha di akad yang sama.¹⁶⁹

Hal serupa juga dikatakan Bapak Heri selaku karyawan KSU Syariah Al Mizan, bahwa koperasi hanya dapat mengandalkan kejujuran anggota saja, karena untuk memberikan pengarahan seperti halnya terkait pelaporan hasil usaha dianggap hal sensitif yang kurang pantas jika dibahas dengan anggota.

“Gimana ya, kalau untuk memberikan pengarahan terkait laporan keuangan anggota, kan itu sangat sensitif, saya kira ya kita cuma menekankan ke kejujuran saja, semua diserahkan ke anggota.”¹⁷⁰

Berkaitan dengan hal ini terdapat sedikit saran yang disampaikan oleh Bapak Amin selaku anggota KSU Syariah Al Mizan berikut.

“Sebenarnya kalau koperasi bisa melakukan edukasi ke nasabah itu sama-sama menguntungkan. Tapi ya butuh proses ya..”¹⁷¹

Seperti yang disampaikan tersebut, sebaiknya koperasi memberikan edukasi ke anggota karena memang

¹⁶⁹ Bapak Moch. Isnan Tjipto Nugroho, Wawancara Manager KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar), tanggal 19 Juli 2019.

¹⁷⁰ Bapak Heri Prasetyo, Wawancara Administrasi KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar), tanggal 01 April 2019.

¹⁷¹ Bapak Aminudin Syuhada, Wawancara Anggota KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di Jalan Bali, Karangtengah, Kota Blitar), tanggal 10 Mei 2019.

pada dasarnya kerjasama dengan akad mudharabah ini baik dan dapat menguntungkan kedua belah pihak. Akan tetapi kembali lagi, hal ini tentu tidak mudah dilakukan, membutuhkan proses dan inilah yang belum mampu koperasi lakukan. Sampai saat ini yang bisa dilakukan koperasi terkait pelaporan hasil usaha ini hanya mempercayakan sepenuhnya kepada anggota.

2) Baitul Maal Wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar

- a) Melakukan survey dengan lebih dari dua orang dan menentukan kriteria tertentu terkait calon nasabah

Sebagai langkah untuk mengatasi kendala terkait informan tersebut, maka pihak BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo melakukan survey terkait calon anggota kepada beberapa pihak yang berbeda. Hal ini disampaikan oleh Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo, Bapak Mokh. Ishom berikut.

“Tapi setidaknya kita sudah melakukan survey, makanya minimal 4 orang yang ditanya, apalagi kalau kita tanya ke pamong, RT itu biasanya lebih akurat.”¹⁷²

Dengan adanya kendala yang memungkinkan BMT menerima informasi yang tidak benar, maka kegiatan

¹⁷² Bapak Mokh. Ishom, Wawancara Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar), tanggal 09 Mei 2019.

survey dilakukan tidak hanya kepada 1 atau 2 orang, dan sebaiknya survey dilakukan pada perangkat desa karena biasanya seorang perangkat desa mampu memberikan informasi yang objektif mengenai masyarakatnya. Sedangkan informasi dari anggota kita terima dari Ibu Aspingah berikut.

“Dulu awal awal tetangga cerita ada yang survey, karena sudah sering pinjam akhirnya ya sudah tidak di survey lagi.”¹⁷³

Melalui informasi tersebut dapat dipastikan bahwa pihak BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo benar telah melakukan survey. Selanjutnya, pernyataan Bapak Ishom selaku Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo juga di dukung oleh pernyataan karyawan BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo, Bapak Hisbulloh Huda berikut.

“Solusinya, kita survey tidak hanya dengan satu orang, paling tidak 2 atau 3 orang, dari 3 orang ini pasti hasilnya tidak sama. Dan kita sudah punya standart orang yang bisa dicairkan itu yang seperti ini, penghasilannya seperti ini seperti ini.”¹⁷⁴

Berdasarkan pernyataan tersebut, disampaikan bahwa survey harus dilakukan ke beberapa orang. Selain itu, dengan pengalaman yang sudah dimiliki tentu pihak BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo sudah memiliki standart

¹⁷³ Ibu Aspingah, Wawancara Anggota BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di Desa Sendang, Tuliskriyo, Kabupaten Blitar), tanggal 19 Mei 2019.

¹⁷⁴ Bapak Hisbulloh Huda, Wawancara *Account Officer* BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di Desa Jatinom, Kanigoro, Kabupaten Blitar), tanggal 11 Mei 2019.

penilaian tertentu terhadap calon anggota serta orang-orang yang berkaitan dengan calon anggota tersebut.

- b) Pihak lembaga mengenalkan akad menggunakan istilah lain yang mudah dipahami calon anggota

Berkaitan dengan kendala tersebut maka yang dapat dilakukan BMT UGT Sidogiri yaitu menjelaskan kepada calon anggota dengan bahasa yang mudah dipahami. Hal ini disampaikan oleh Bapak Ishom selaku Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo berikut.

“Solusinya ya kita harus menjelaskan dengan bahasa yang mereka paham, “saya pinjam untuk modal berdagang, dibelanjakan apa tersedah, keuntungannya dibagi dengan koperasi”, cuma begitu. Amannya begitu, kalau ditanya akad ya tidak paham. Intinya mereka istilahnya tidak paham, tapi penjelasannya dan sistemnya mereka paham. Keuntungan koperasi darimana mereka paham.”¹⁷⁵

Pernyataan Bapak Ishom tersebut kiranya juga sejalan dengan penyampaian Bapak Huda selaku karyawan BMT UGT Sidogiri berikut.

“Saya cuma menjelaskan akadnya ini, lalu sistemnya seperti ini, ibunya bagaimana, kalau iya, sudah selesai. Yang penting ibunya paham tentang sistemnya.”¹⁷⁶

Menurutnya, sebagai seorang karyawan maka Bapak Huda juga diharuskan memberikan penjelasan kepada calon

¹⁷⁵ Bapak Mokh. Ishom, Wawancara Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar), tanggal 17 Juli 2019.

¹⁷⁶ Bapak Hisbulloh Huda, Wawancara *Account Officer* BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di Desa Jatinom, Kanigoro, Kabupaten Blitar), tanggal 11 Mei 2019.

anggota terkait sistem berjalannya akad tersebut.

Selanjutnya pernyataan dari anggota, Ibu Anjarini berikut.

“Saya dijelaskan, saya pinjam modal misalnya dagangan tapi karena BMT UGT Sidogiri tidak menyediakan dagangan, akhirnya diutus belanja sendiri, saya dikasih uang trus nanti saya memberikan bagi hasil kepada BMT UGT Sidogiri.¹⁷⁷

Berdasarkan penyampaian tersebut maka benar terkait rendahnya pemahaman anggota mengenai akad, dan solusinya yaitu pihak BMT UGT Sidogiri menjelaskan sistemnya dengan bahasa semudah mungkin agar anggota memahaminya.

b. Internal

1) Koperasi Serba Usaha Syariah Al Mizan Wlingi Blitar

- a) Memfokuskan pembiayaan kepada anggota terdekat yang sudah terbukti kejujurannya sehingga tidak membutuhkan pengawasan pihak lembaga secara intens

Dikatakan sebelumnya bahwa dengan kendala sumber daya manusia ini maka pihak KSU Syariah Al Mizan belum mampu melakukan pengawasan secara rutin terhadap usaha yang dijalankan anggotanya. Hal yang dapat dilakukan hanya dengan membatasi penyaluran

¹⁷⁷ Ibu Anjarini, Wawancara Anggota BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di Desa Kuningan, Kanigoro, Kabupaten Blitar), tanggal 6 Juli 2019.

pembiayaan tersebut, seperti yang disampaikan Bapak Isnan selaku manager KSU Syariah Al Mizan berikut.

“Yang dilakukan akhirnya dari pengurus ya itu tadi, mulai tahun 2019 lebih fokus ke anggota saja. Kalau pembiayaan diluar anggota betul-betul yang telah di rekomendasikan oleh anggota. Jadi pihak yang merekomendasikan juga turut bertanggung jawab atas orang yang direkomendasikan. Kalau untuk penambahan karyawan, kita tidak bisa, mungkin kita lebih fokus untuk menjalankan swalayan (salah satu pelebaran sayap atas usaha koperasi) saja.”¹⁷⁸

Berkaitan dengan penambahan sumber daya manusia juga disampaikan oleh Bapak Heri selaku karyawan KSU Syariah Al Mizan berikut.

“Intern kita sendiri ya belum mampu jika menambah karyawan, ya akhirnya kembali lagi dipercayakan ke anggota saja. Untuk karyawan ya dimaksimalkan yang ada saja.”¹⁷⁹

Menurutnya, penambahan sumber daya kiranya sesuatu yang tidak mungkin. Pihak koperasi hanya bisa mempercayakan segalanya kepada anggota dan akan memaksimalkan sumber daya yang ada saja. Selanjutnya terdapat pernyataan Bapak As'ari, anggota KSU Syariah Al Mizan berkaitan dengan peraturan terbaru pihak lembaga untuk lebih memfokuskan pembiayaan kepada anggota saja, berikut penyampaiannya.

¹⁷⁸ Bapak Moch. Isnan Tjipto Nugroho, Wawancara Manager KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar), tanggal 19 Juli 2019.

¹⁷⁹ Bapak Heri Prasetyo, Wawancara Administrasi KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar), tanggal 15 Juli 2019.

“Selama ini saya belum anggota, tapi ini kemarin dikasih tau kalau perjanjian ini selesai dan kalau mau melanjutkan harus jadi anggota.”¹⁸⁰

Berdasarkan penyampaian tersebut artinya pihak KSU Syariah Al Mizan benar-benar akan menerapkan peraturan terbaru yaitu dengan lebih memfokuskan pembiayaan kepada anggota-anggota saja. Hal ini dianggap karena apabila dengan anggota maka pihak koperasi sudah memiliki kedekatan khusus sehingga sudah terbukti kejujurannya. Maka hal inilah yang dapat menjadi solusi atas permasalahan sumber daya manusia yang belum memadai, jadi dengan pengawasan yang minim sekalipun pembiayaan dapat berjalan dengan lancar.

2) Baitul Maal Wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar

a) Memaksimalkan sumber daya manusia yang tersedia

Sumber daya manusia tentu merupakan hal yang sangat penting guna keberlangsungan kegiatan operasional lembaga. Namun dengan sumber daya manusia yang terbatas suatu lembaga harus mampu membuat hal itu efektif. Salah satunya yaitu harus dengan kerjasama sama yang solid antara setiap bagiannya, hal ini disampaikan

¹⁸⁰ Bapak As'ari, Wawancara Anggota KSU Syariah Al Mizan Wlingi Blitar, (beralamatkan di Jalan Buton, Kuningan, Kanigoro, Kabupaten Blitar), tanggal 10 Mei 2019.

Bapak Ishom selaku kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo berikut.

“Kita maksimalkan sumber daya yang ada, contoh dengan melakukukan satu survey asalkan ada persetujuan dari bagian penanganan kredit macet, kalau bagian penanganan kredit macet oke, disetujui, baru diajukan ke kepala, kepala tanda tangan, lalu diproses oleh kasir.”¹⁸¹

Menurut yang disampaikan tersebut, semua bagian yang ada di lembaga harus cepat dan tepat menangani suatu hal sehingga segera diperoleh kesepakatan dan proses segera cepat selesai. Selanjutnya terkait pernyataan karyawan BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo disampaikan oleh Bapak Huda berikut.

“Jadi di dalam BMT UGT Sidogiri itu semua dikerjakan, intinya semua isi kantor harus kompak. Tapi tugas utama ya karena itu orang saya, harus survey sampai tuntas, kalau ditolak saya juga harus segera memberi informasi, kalau dicairkan ya harus melengkapi berkas pengajuan sampai selesai.”¹⁸²

Pada intinya, semua elemen yang ada di lembaga harus kompak menangani segala hal dan tentunya dengan tidak melupakan tugas utamanya. Pernyataan berikutnya dari anggota, yaitu Ibu Saringatun berikut.

“Mengenal dari salah satu karyawan, mas luai, tapi saya datang ke lembaga, sebelumnya juga saya cari tahu.”¹⁸³

¹⁸¹ Bapak Mokh. Ishom, Wawancara Kepala BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar), tanggal 09 Mei 2019.

¹⁸² Bapak Hisbulloh Huda, Wawancara *Account Officer* BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di Desa Jatinom, Kanigoro, Kabupaten Blitar), tanggal 11 Mei 2019.

¹⁸³ Ibu Saringatun, Wawancara Anggota BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo Kota Blitar, (beralamatkan di Desa Kuningan, Kanigoro, Kabupaten Blitar), tanggal 6 Juli 2019.

Berdasarkan yang disampaikan anggota tersebut, beliau mengenal BMT UGT Sidogiri adalah dari salah satu karyawan, sedangkan apabila dilihat dari *job description* sebenarnya karyawan tersebut adalah bagian penagihan. Akan tetapi ternyata tidak menutup kemungkinan karyawan tersebut juga menawarkan produk lembaga ke calon anggota. Pada intinya untuk mengatasi sumber daya manusia yang masih kurang ini maka pihak lembaga harus kompak dan solid demi kemajuan lembaga.