

BAB IV

PAPARAN DATA DAN HASIL TEMUAN

A. Paparan Data Penelitian Situs 1 di PNM Cabang Mojoroto

1. Pelaksanaan Program Pembiayaan Modal Syariah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga Miskin Di PNM Cabang Mojoroto

Setelah berhasil dengan fokus pengembangan para pelaku usaha mikro, kecil dan UKM, pada akhir tahun 2015 PNM membuat focus pengembangan baru yaitu untuk memberdayakan dan pengembangan para wanita prasejahtera. Pembiayaan modal syariah tersebut nantinya akan diberikan kepada mereka para perempuan dan produk yang diberikan adalah Mekaar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera).

Sebelum menerima pembiayaan yang ada di PNM ada beberapa tahapan yang harus dijalani. Pembiayaan Mekaar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera) ini diberikan kepada perempuan dalam kondisi rentan miskin, terutamanya adalah ibu-ibu rumah tangga. PNM percaya apabila bisa memberdayakan para wanita, maka peluang untuk memperbaiki kesejahteraan keluarga bukanlah hal yang sukar.

Supaya tujuan dari program pembiayaan modal Syariah yang ada di PNM tepat sasaran ada beberapa tahapan atau langkah yang harus dijalani antara lain: pertama sosialisasi dari lembaga untuk para calon nasabah. Kedua, setelah proses sosialisasi dilakukan, selanjutnya adalah pembentukan kelompok, yang mana minimal anggota berjumlah 7 orang. Ketiga, apabila kelompok sudah terbentuk selanjutnya akan diadakan survey masing-masing individu. Keempat, ketika data yang diperlukan sudah lengkap selanjutnya paracalon nasabah akan diberikan kebebasan untuk melakukan pengajuan pembiayaan modal Syariah. Berikut ini akan dijelaskan tentang tahapan-tahapan pelaksanaan dalam pembiayaan modal syariah yang ada di PNM cabang Mojoroto.

a. Sosialisasi

Ibu Yuliana selaku kepala cabang PNM Mekaar jabang Mojorot menjelaskan, bahwasannya yang menjadi sasaran dari program mekaar adalah para ibu rumah tangga yang notabene tidak memiliki wawasan luas. Biasanya mereka kurang memiliki kesadaran akan pentingnya mengubah keadaan ekonomi mereka. Langkah yang harus dilakukan adalah memberikan pengetahuan atau pengertian kepada mereka. Saat awal-awal adanya program Mekaar antusias ibu-ibu tidak seperti yang diharapkan, maka jalan satu-satunya adalah mengadakan sosialisasi, berikut penjas dari Ibu Yuliana:

“Pas awal saya bekerja di mekaar kira-kira tahun 2016, itu bener-bener awal ada mekaar dan masih belum banyak yang tau. Kita dulu untuk mencari nasabah pasti lewat lewat RT, karena yang tau keadaan ekonomi warganya kan ya aparat desa. Nanti kalau dari RT sudah ada konfirmasi lagi, ibu-ibunya dikumpulkan, kemudian kita melakukan sosialisasi. Untuk sosialisasi besar kita biasanya bisa sampe 3 hari, karena kalo sosialisasi besarkan yang ikut lebih dari 15 orang. Durasi untuk sosialisasi juga terbatas, untuk satu tempat itu hanya 30 menit.”¹

Penjelasan dari kepala cabang diatas didukung oleh keterangan dari Mbak Fika selaku petugas lapang, berikut penjelasannya:

“Perekrutan nasabah biasanya kita melakukan sosialisasi terlebih dahulu, untuk sos itu kadang kita dateng ke RT, kalau gak gitu kita biasanya cari ibu-ibu yang sedang kumpul-kumpul. gak jarang juga ada satu ibu-ibu yang senggaja ngumpulin temen-temenya”²

Hal yang sama juga dijelaskan oleh Bu Esti selaku nasabah PNM Mekaar, berikut pemaparan dari beliau:

“Saya gabung di Mekaar itu kalau gak salah tahun 2017-an mbak, itu awal banget di lingkungan sini. Awalnya dulu juga belum tau, terus ada petugasnya yang ngenalin. Dulu itu dari RT suruh ngumpul, soal e kan memang belum pernah ada gini-gini. Taunya paling ya pinjem di bank yg ada jaminan”³

¹ Wawancara dengan Ibu Yuliana (Kepala Cabang PNM Mekaar Cabang Mojoroto) pada tanggal 30 Juni 2021

² Wawancara dengan Fika (Petugas Lapang PNM Mekaar Mojoroto) pada tanggal 27 Juni 2021

³ Wawancara dengan Ibu Esti (Anggota PNM Mekaar Mojoroto) pada tanggal 27 Juni 2021

Pernyataan dari beberapa pihak diatas didukung dengan hasil observasi peneliti selama di lapangan. Sosialisasi yang dilakukan oleh petugas lapang yaitu mbak Fika dan target sosialisasi adalah empat orang ibu yang sedang berkumpul di depan salah satu rumah warga. Ketika mencari target untuk diberikan sosialisasi, mbak Fika juga memperhatikan situasi para ibu-ibu terlebih dahulu⁴

Sebelum sosialisasi Fika sebagai petugas dari PNM meminta izin kepada ibu-ibu yang ditemuinya tadi. Setelah mendapatkan izin, petugas langsung menjelaskan maksud tujuannya yaitu melakukan sosialisasi kemudian menjelaskan serta menawarkan produk yang ada di PNM.

b. Pembentukan Kelompok

Setelah proses sosialisai selesai maka proses selanjutnya adalah mengumpulkan ibu-ibu yang sudah benar-benar berminat untuk dijadikan satu kelompok. Menurut penjelasan dari Ibu Yuli selaku kepala cabang, setelah diadakan sosialisasi tahap yang selanjutnya adalah pembentukan kelompok dan menunjuk ketua kelompok yang nantinya akan mengorganisir anggota kelompok yang lain, berikut pemaparannya:

“Nanti setelah sosialisasi kita data siapa-siapa yang bener-bener mau ambil pinjaman itu kita bentuk kelompok. Fungsinya kelompok nanti untuk memudahkan waktu angsuran. Tapi untuk pembentukan kelompok itu minimal harus ada 7 calon anggota mbak”⁵

Hal tersebut didukung oleh pernyataan dari Bu Esti selaku nasabah sekaligus menjadi ketua dari kelompoknya, berikut pernyataanya:

“Dulu waktu setelah sosialisasi kita bentuk kelompok trus pemilihan nama kelompok dan pemilihan ketua mbak. Lalu pas pemilihan tempat buat kumpul itu banyak ibu-ibu maunya di rumah saya. Soale kan pas

⁴ Observasi yang dilakukan peneliti di Desa Dermo pada tanggal 19 Februari 2021

⁵ Wawancara dengan Ibu Yuliana (Kepala Cabang PNM Mekaar Cabang Mojoroto) pada tanggal 30 Juni 2021

awal dulu yang jadi anggota cuma tetangga sekitar sini, belum sebanyak ini juga anggotanya”⁶

Tidak hanya dari Bu Esti, Bu Mita pun mengatakan hal yang sama.

Berikut pemaparan dari Bu Mita:

*“Dulu kalau gak salah kita habis sosialisasi 2 hari kalo gak salah, setelah itu kita bentuk kelompok. Dulu awal bentuk kelompok pas ketuanya masih bu Ninuk anggotanya ga sampe 10 orang mbak. Sekarang anggotanya sekitar 16 orang”*⁷

Saat pembentukan kelompok peneliti juga pernah melihat langsung saat melakukan observasi salah satu kelompok yang ada di desa Bandar Kidul. Pembentukan kelompok tersebut dilakukan dengan cara meminta persetujuan terlebih dahulu kepada setiap calon anggota kelompok dengan menyebutkan nama-nama yang akan bergabung.⁸ Saat calon anggota sudah lengkap dan bisa berkumpul semua, selanjutnya adalah pemilihan ketua kelompok dan wakilnya serta pemilihan nama kelompok. Pada saat itu anggota kelompok yang terkumpul ada tujuh orang.

c. Survey

Proses pembentukan kelompok sudah selesai sudah ada ketua kelompoknya kita lanjut ke proses survey atau uji kelayakan. Berdasarkan pernyataan Ibu Kepala, data yang dibutuhkan pada uji kelayakan atau survey adalah jumlah pemasukan dan pengeluaran serta data tentang keadaan keluarganya terutamanya keadaan rumah. Apabila pendapatan keluarga per bulan melebihi berikut penjelasannya:

“Jadi setelah lengkap anggotanya, habis itu kita lakukan pendataan dirumah masing-masing dan minta persetujuan dari suami atau pihak keluarga, yang kita data nanti seputar pendapatan, pengeluaran, status

⁶ Wawancara dengan Ibu Esti (Anggota PNM Mekaar Mojoroto) pada tanggal 27 Juni 2021

⁷ Wawancara dengan Ibu Mita (Nasabah PNM Mekaar Mojoroto) pada tanggal 18 Juni 2021

⁸ Observasi yang dilakukan di desa Bandar Kidul pada tanggal 11 Januari 2021

rumah, pekerjaan suami, jumlah anak, belanja sehari-hari.”⁹

Kemudian pernyataan yang sama juga dijelaskan oleh Bu Esti. Menurutnya untuk bisa menerima pembiayaan harus mau disurvei dirumah dan harus ada persetujuan suami, berikut pemaparannya:

“Untuk mengambil pinjaman di mekaar itu ga aneh-aneh mbak, penting mau disurvei dirumah langsung sama seperti tujuan suami. Nanti pas survey paling cuma ditanyain pendapatan, pengeluaran gitu-gitu mbak. Tapi setiap pengambilan nanti akan ada survey”¹⁰

Ditambahkan juga dengan penjelasan dari petugas lapang yaitu mbak Fika yang melakukan survey atau uji kelayakan kepada nasabah ataupun calon nasabah. Petugas menjelaskan apa saja yang akan ditanyakan ketika dilakukan survey dirumah calon nasabah. Berikut penjelasan dari mbak Fika:

“Kalau untuk survey biasanya kita lihat kondisi rumahnya, lantainya masih semen atau dikaramik, lalu gimana atapnya. Sedangkan yang kita tanyain itu penghasilan dari ibunya, trus biasanya belanja buat makan habis berapa, uang jajan anaknya berapa, tagihan listrik sama air per bulan berapa, sama ada tanggungan di bank atau tidak”¹¹

Ketika petugas melakukan survey terhadap calon nasabah peneliti melihat langsung bagaimana proses survey tersebut. Saat survey, petugas langsung menuju kerumah calon nasabah dengan ditemani ketua kolompok. Saat dirumah calon nasabah, petugas memperhatikan kondisi rumah bagian depan, bagian samping serta rumah bagian dalam. Sebagian besar rumah calon nasabah dan nasabah memiliki kesamaan yaitu lantai rumahnya masih belum keramik, lalu langit-langitnya langsung ke genteng belum ada di plafon. Peneliti juga menemukan calon nasabah yang atap rumahnya masih berupa seng.¹²

⁹ Wawancara dengan Ibu Yuliana (Kepala Cabang PNM Mekaar Cabang Mojoroto) pada tanggal 30 Juni 2021

¹⁰ Wawancara dengan Ibu Esti (Anggota PNM Mekaar Mojoroto) pada tanggal 27 Juni 2021

¹¹ Wawancara dengan Fika (Petugas Lapang PNM Mekaar Mojoroto) pada tanggal 27 Juni 2021

¹² Observasi yang dilakukan di salah satu rumah calon nasabah di daerah kelompok Dermaga bersama Fika pada tanggal 25 Januari 2021

Tidak hanya melihat kondisi rumah dari calon nasabah, petugas juga mencari data mengenai keuangan calon nasabah. Petugas juga menanyakan kepada nasabah tentang usaha apa yang akan dilakukan ketika sudah menerima pembiayaan modal syariah dari PNM.

d. Pengajuan

Apabila proses pendataan telah selesai, proses yang selanjutnya adalah pengajuan pembiayaan. Ada dua jumlah pembiayaan yang berbeda untuk nasabah baru yaitu ada dua juta dan tiga juta, beda dengan nasabah lanjutan. Untuk nasabah lanjutan nanti pengajuan bisa naik, dari tiga juta nanti biasanya naik ke empat juta setelah itu lima juta. Tapi tergantung juga dengan kedisiplinan saat angsuran. Begitulah yang dijelaskan oleh Ibu Yuli:

“untuk pengajuan nasabah baru itu ada dua opsi mbak, dua juta sama tiga juta. Seringnya para anggota baru ini ambil yang tiga juta, tapi ada juga yang sadar sama kemampuannya, jadinya lebih milih yang dua juta. Beda dengan nasabah-nasabah aktif yang sudah lunas trus langsung ngambil pinjaman lagi. Kalo nasabah lanjutan itu nanti ada kebebasan mau mengajukan berapa juta tapi naiknya maksimal satu juta. Kalau sudah mengajukan, berarti tinggal nunggu realisasi. Realisasi ini nantinya sesuai dengan pertimbangan kami. Pertimbangannya nanti bisa dari kehadiran, keadaan usaha dan ekonominya sama konfirmasi dari ketua kelompok.”¹³

Disambungkan dengan pernyataan dari Ibu Esti yang mengatakan bahwasannya untuk pengajuan nasabah yang baru bergabung dengan pengajuan nasabah yang aktif itu berbeda. Untuk pengajuan nasabah memiliki hak hak untuk mengajukan pembiayaan berapa juta, namun untuk realisasinya tetap berdasarkan kebijakan dari kantor. Berikut pemaparan Ibu Esti:

“Kalau pengajuan itu kita bisa milih mbak, mau tambah atau tetap. Kalau ibu-ibu mestine maunya tambah. seperti saya, sekarang pembiayaan saya sudah sampai 10 juta mbak. Tapi ada mbak anggotaku itu yang mengajukan pembiayaan e tambah sejuta, tapi pas pencairan itu tetap, katane petugas

¹³ Wawancara dengan Ibu Yuliana (Kepala Cabang PNM Mekar Cabang Mojoroto) pada tanggal 30 Juni 2021

e gara-gara angsuran e telat-telat, maleh gak di acc dari pusat”¹⁴

Penjelasan dari Ibu Yuli dan Ibu esti tentang realisasi pembiayaan yang berbeda dengan pengajuan. Hal tersebut dialami oleh Ibu Mita, berikut pemaparan dari beliau:

“aku yang pengajuan ini kemarin ngajukan empat juta mbak, kan yang terakhir plafond ku tiga juta, ya pikirku kan naiknya satu juta. Yo tak ambil empat juta iku. Tapi kemarin cairnya cuma naik lima ratus ribu. Tapi yo tetep tak tompo mbak.”¹⁵

Karena adanya pernyataan dari bu Mita, peneliti mempertanyakan sebab adanya perbedaan pencairan kepada mbak Fika. Berdasarkan penjelasan mbak Fika, hal tersebut bisa terjadi karena kurang disiplinannya dari nasabah, berikut pemaparan dari mbak Fika:

“kalau bu Mita kan memang sudah siklus ke tiga ini, pengajuan yang kemarin ibunya mengajukan empat juta. Tapi dulu bu Mita itu pernah macet mbak, telat-telat gitu lek bayar angsuran. Lalu saya tanya ke kepala cabang, soale kan keputusan pembiayaan manut kepala cabang e mbak acca tau nggaknya. Karena bu Mita dulunya pernah gitu, jadi kepala cabang ngasih acc cuma naik lima ratus ribu”¹⁶

Menurut hasil pengamatan langsung dari peneliti, untuk pengajuan mayoritas para nasabah banyak yang mengambil naik satu juta. Sedangkan pengajuan untuk nasabah baru yang diambil sebesar tiga juta.¹⁷ Berbeda dengan ibu kasiyem, beliau hanya mengambil pembiayaan awal hanya dua juta. Petugas juga telah menawarkan yang tiga juta, namun dengan mempertimbangkan kondisi serta konfirmasi dari ketua kelompok, bu Yuli hanya memberikan pembiayaan dua juta.

¹⁴ Wawancara dengan Ibu Esti (Anggota PNM Mekaar Mojoroto) pada tanggal 27 Juni 2021

¹⁵ Wawancara dengan Ibu Mita (Nasabah PNM Mekaar Mojoroto) pada tanggal 18 Juni 2021

¹⁶ Wawancara dengan Fika (Petugas Lapang PNM Mekaar Mojoroto) pada tanggal 27 Juni 2021

¹⁷ Observasi yang dilakukan di kelompok Ibu Esti pada tanggal 19 Februari 2021

2. Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat Pelaksanaan Program Pembiayaan Modal Syariah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga Miskin Di PNM Cabang Mojoroto

Setiap pelaksanaan program pasti memiliki faktor pendukung dan faktor penghambat. Dalam menjalankan usaha untuk meningkatkan kesejahteraan khususnya dengan memberikan kemudahan terhadap akses modal ada sisi mudah tapi terkadang ada yang membuatnya sulit. Pada jaman sekarang tidak ada yang butuh uang. Banyak juga lembaga-lembaga yang menawarkan pembiayaan, maka disini PNM sebagai lembaga keuangan juga memiliki faktor pendukung dan penghambat dalam pelaksanaan program pembiayaan modal syariah ini.

1) Faktor Pendukung

a. Adanya kesadaran diri

Alasan seseorang untuk memutuskan mengambil pembiayaan bisa dari diri orang itu sendiri. Karena sudah paham apa yang mereka butuhkan dan bagaimana cara mereka memperbaiki keadaan ekonomi keluarganya. Seperti yang dijelaskan oleh Bu Yuli selaku kepala Cabang, seorang ibu rumah tangga mengambil pinjaman karena ia merasa sadar bahwa sebenarnya membutuhkan akses pembiayaan ini. Tanpa membuang kesempatan yang ada, ditambah karena adanya tuntutan kebutuhan yang mana uang pemberian dari suami yang pas-pasan. Sehingga mereka sadar dengan adanya program pembiayaan di mekaar ini setidaknya bisa membantu untuk memperbaiki ekonomi keluarga, berikut pemaparan dari Bu Yuli:

“Dari awal saya bekerja di mekaar itu melihat kalau nasabah yang ngambil pinjaman itu biasanya karena benar-benar kesadaran diri pengen punya penghasilan. Kadang gara-gara pendapatan suaminya kecil, kadang juga karena berhenti bekerja trus akhirnya gak ada pemasukan. Akhirnya ibu-ibu

memiliki inisiatif untuk mengambil pembiayaan modal untuk modal buka usaha”¹⁸

Penjelasan dari Bu Yuli selaras dengan apa yang telah dijelaskan oleh ibu Esti dan ibu Mita. Berdasarkan penjelasan mereka, alasan mereka mengambil pinjaman di Mekaar memang benar-benar untuk membuka usaha agar mereka bisa mendapatkan penghasilan dan bisa membantu keuangan suaminya. Berikut penjelasan dari Bu Esti:

“Aku dulu awal gabung sebener e wes ada usaha ada penghasilan tapi ya Cuma pas-pasan. Dulu cuma kue-kue kering mbak, tapi bikin e pas ada yang pesen. Terus pas ada sosialisasi Mekaar ini, tak piker-pikir lumayan bisa buat tambah modal”¹⁹

Berbeda dengan alasan Bu Mita, alasan mengambil pembiayaan ini karena memang benar-benar butuh. Saat itu ibu Mita mengaku karena dagangannya habis dan belum balik modal, karena banya ngutang sehingga bu Mita tidak bisa belanja barang untuk mengisi tokonya, berikut ini penjelasan dari bu Mita:

“Iyo mbak, aku mbiyen (dulu) ngambil mekaar ya gara-gara toko ku sempet kosong, kosong e ki gara-gara orang-orang beli tapi ngutang. Akhir e aku ambil mekaar iki, tapi dulu selesai pencairan no yo memang langsung tak belanjakne buat ngisi toko ini mbak”²⁰

Pernyataan dari narasumber didukung dengan hasil pengamatan peneliti selama ada di lapangan. Peneliti menemukan bahwa Sebagian besar para perempuan yang mau mengambil pembiayaan karena adanya kesadaran dari nasabah untuk memperbaiki nasib. Terlihat Ketika ada seorang calon nasabah yang mencari pinjaman modal tanpa ada paksaan dari pihak siapapun.²¹ Nasabah tersebut adalah ibu Kasemi, berdasarkan penuturannya ia harus mencari sumber

¹⁸ Wawancara dengan Ibu Yuliana (Kepala Cabang PNM Mekaar Cabang Mojoroto) pada tanggal 30 Juni 2021

¹⁹ Wawancara dengan Ibu Esti (Anggota PNM Mekaar Mojoroto) pada tanggal 27 Juni 2021

²⁰ Wawancara dengan Ibu Mita (Nasabah PNM Mekaar Mojoroto) pada tanggal 18 Juni 2021

²¹ Observasi yang dilakukan di kempok Bu Esti pada tanggal 20 Januari 2021

penghasilan karena suaminya sekarang tidak bekerja. Berikut penuturan dari Ibu Kasemi:

“iya mbak saya dulu gak mau kalodisuruh ngutang-ngutang kayak gini, takut ga iso nyaur mbak. Suami kerja cuma kuli bangunan, bayarane ae dicukup-cukupne. Tapi musim e seperti ini suami saya jarang da panggilan juga. Akhir e saya dating kerumah e Bu Esti itu tanya-tanya mekaar, soal e saya dulu juga pernah ditawarin tapi saya belum berani.”²²

Dari pernyataan Ibu Kasemi diatas menunjukkan bahwasnnya alasan ia mengambil pembiayaan modal syariah di PNM adalah karena adanya kesadaran dirinya untuk membantu perekonomian keluarga karena penghasilan dari suaminya yang berkurang.

b. Akses yang Mudah

Program pembiayaan modal syariah khususnya program mekaar, merupakan salah satu cara untuk memberdayakan para perempuan yang masih terperangkap dalam kemiskinan. Untuk memunculkan ketertarikan pada mereka, maka dari lembaga kemudahan dalam pengambilan pembiayaan. Biasanya untuk mengajukan pinjaman di lembaga perbankan, pihak bank akan meminta jaminan berupa barang berharga, serta nasabah juga harus memiliki pekerjaan dan penghasilan tetap. Hal tersebut untuk meminimalisir kemungkinan kredit macet di waktu yang akan datang.

Pembiayaan yang ada di PNM dengan prosedur yang mudah. Lembaga juga tidak meminta jaminan berupa barang berharga, melainkan hanya persetujuan suami dan ketua kelompok. Para nasabah yang mengambil pembiayaan lebih diutamakan yang tidak memiliki pekerjaan dengan kata lain mereka para ibu rumah tangga. Tetapi nasabah harus benar-benar memiliki komitmen untuk

²² Wawancara dengan Ibu Kasemi (Nasabah PNM Mekaar Mojoroto) pada tanggal 23 Juni 2021

memanfaatkan pembiayaan tersebut sebagai modal usaha yang nantinya bisa menjadi sumber penghasilan baru untuk para ibu-ibu. Seperti yang diterangkan oleh bu Yuli sebagai berikut:

“Kalau di PNM ini tidak hanya untuk ibu-ibu yang sudah punya usaha, yang masih merencanakan pun juga bisa ngambil. Untuk ibu-ibu yang masih berencana buka usaha biasanya kita tekankan untuk komitmen diawal. Ketika nanti sudah menerima uang pencairan, ibu itu nanti harus benar-bener buka usaha. Disini juga tidak ada jaminan mbak, yang penting dari pihak keluarga tau dan setuju terutama suaminya. Karena nantinya kalau ada apa-apa suaminya ikut bertanggung jawab.”²³

Hal tersebut didukung oleh keterangan dari Bu Esti, yang mana para calon nasabah yang belum memiliki usaha atau tidak memiliki pekerjaan bisa mengambil pembiayaan. Beliau juga menuturkan alasannya mau mengambil pembiayaan ini salah satunya adalah karena tidak ada jaminan yang harus disertakan. Berikut pemaparan dari bu Esti:

“Anggota sini itu kebanyakan dulunya ga punya kesibukan, jadi yo cuma ibu rumah tangga. Lha seperti saya ini, kesibukan ku dulu yo pas enek pesenan tok. Penak e ning mekaar ki akeh jane mbak pertama ga enek jaminan e, tapi umum e lk kumpulan-kumpulan seperti ini memang gak pakai jaminan. terus proses ki yo cepet, kalau mekaar ki jarak pengajuan sama pencarian itu biasanya cuma seminggu”²⁴

Penjelasan dari Bu esti dan Bu Yuli juga didukung dengan hasil pengamatan peneliti selama ada di lapangan. Beberapa kali peneliti ikut serta ketika petugas melakukan proses survey sampai pencairan.²⁵ Pada saat proses berlangsung, peneliti tidak menemukan barang atau benda-benda milik para nasabah yang ditanggihkan untuk dijadikan jaminan. Begitu pula tentang pekerjaan dari para calon nasabah, tidak sedikit calon nasabah yang memang tidak memiliki pekerjaan dan belum memiliki usaha.

²³ Wawancara dengan Ibu Yuliana (Kepala Cabang PNM Mekaar Cabang Mojoroto) pada tanggal 30 Juni 2021

²⁴ Wawancara dengan Ibu Esti (Anggota PNM Mekaar Mojoroto) pada tanggal 27 Juni 2021

²⁵ Observasi yang dilakukan di kelompok Ibu Esti pada tanggal 25 Februari 2021

c. Adanya Banpres (Bantuan Presiden)

PT. PNM merupakan lembaga keuangan yang dinaungi oleh Badan Usaha Milik Negara (BUMN), dimana setiap ada program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) sebagian nasabah dari PNM akan masuk dalam program pemerintah tersebut. Hal tersebut menjadika motivasi para calon nasabah untuk mau bergabung menjadi nasabah PNM, apalagi dengan kondisi pandemic seperti sekarang.

Ibu Yuli selaku kepala Cabang PNM Mojoroto mengungkapkan adanya peningkatan jumlah nasabah secara signifikan semenjak mulai banyaknya program-program pemerintah yang disalurkan melalui PNM, mulai dari subsidi tabungan, bantuan modal produktif dan bantuan-bantuan yang lain.²⁶ Berikut pemaparan dari beliau:

“Para ibu-ibu mulai rame mau jadi nasabah mekaar i sejak adanya bantuan-bantuan dari pemerintah mbak. Mungkin dari ibu-ibu yang sudah menjadi nasabah lama terus kebetulan dapet salah satu bantuan tersebut, mereka cerita ke tetangga-tetangga, saudara atau temanya. Ibu-ibu yang dulu pernah ditawarkan gaka mau, gara-gara ada bantuan tersebut jadi mau. Mereka berharap dengan menjadi nasabah, mereka bisa dapet juga. Jadi aji mumpung mbak ada bantuan-bantuan pemerintah itu, bisa jadi motivasi buat ibu-ibu, kalua buat modal juga lumayan.”

Penjelasan dari Bu Yuli didukung oleh pemaparan dari Ibu Esti yang menjadi nasabah sekaligus ketua dari kelompoknya, menurutnya mayoritas anggota dari kelompoknya mayoritas juga mendapatkan bantuan. Tak jarang para anggotanya kemudian menceritakan kepada anggota keluarganya yang akhirnya diajak untuk bergabung ke kelompoknya. Begitupun yang dilakukan ketika beliau ingin mengajak tetangga yang lainnya.²⁷ Berikut pemaparan dari Ibu Esti:

“iya, di mekaar kemarin ada pembagian banpres tahap 1 terus ada tahap 2 juga. Sekarang katanya mau ada tahap 3. Tapi yang dapet banpres juga gak kabeh mbak, katane nama-nama yang dapet itu wes dari atasan langsung.

²⁶ Wawancara dengan Ibu Yuliana (Kepala Cabang PNM Mekaar Cabang Mojoroto) pada tanggal 30 Juni 2021

²⁷ Wawancara dengan Ibu Esti (Anggota PNM Mekaar Mojoroto) pada tanggal 27 Juni 2021

Tapi ada yang bukan anggota trus namane katut, lha ben bantuan e cair syarat e kudu ikut mekaar. Jadi kadang orang-orang ikut iku gara-gara dia dapet banpres kui. Lek gak ngunu mereka ngarep ben iso dapet bantuan ngunu kui mbak “

2) Faktor Penghambat

Dalam pelaksanaan pembiayaan modal syariah seperti ini kita sebagai pihak lembaga ada beberapa kendala sering dialami. Lembaga keuangan yang memberikan pembiayaan modal skala mikro saat ini memang sudah banyak ditemui. Tidak menutup kemungkinan bahwa para nasabah ini hanya mempunyai tanggungan di satu lembaga. Apabila para nasabah memiliki tanggungan di lebih dari 1 lembaga keuangan, akan ada risiko kredit macet dari nasabah tersebut dengan alasan uangnya telah digunakan untuk membayar angsuran di lembaga lain.

Bu Yuli selaku kepala cabang yang telah lima tahun bekerja di bidang keuangan seperti menjelaskan, bahwasanya untu sekarang lembaga keuangan mikro sudah banyak. Hal tersebut menyebabkan ibu-ibu juga mengakses pembiayaan di lembaga lain. Bahkan tak jarang ketika pihak PNM menawarkan pembiayaan kepada ibu-ibu mendapat penolakan dengan alasan sudah memiliki tanggungan di lembaga lain. Berikut pemaparan dari kepala cabang:

“dari awal kerja tahun 2016 dulu sampai sekarang perkembangan e akeh mbak. Dulu belum terlalu banyak koperasi, ada tapi ibu-ibu masih belum se booming seperti sekarang mbak. Kadang petugas kami kalau menawarkan pembiayaan dari mekaar ini ditolak, karena si ibu sudah punya pinjaman yang lain kalua gak gitu baru ambil pinjaman di koperasi. “²⁸

Hal yang sama juga ditutur oleh mbak Fika selaku petugas lapang.

Menurut pengakuanya untuk menerkrut nasabah baru bukanlah hal yang mudah.

Terkadang ibu-ibu yang kita targetkan untuk sosialisasi, mereka sudah memiliki

²⁸ Wawancara dengan Ibu Yuliana (Kepala Cabang PNM Mekaar Cabang Mojoroto) pada tanggal 30 Juni 2021

telah mengambil pinjaman di lembaga keuangan yang lebih dulu mereka tau.

Berikut pemaparan dari Fika:

“kita kalau di lapang itu sulit cari nasabah baru mbak, soale sekarang lembaga pembiayaan juga banyak. Karena ga semua ibu-ibu yang mau ngambil itu digunakan buat usaha kecil-kecilan. Dari awal nasabah sudah terbiasa mengambil pinjaman di lembaga yang tersebut, meskipun kadang ibunya ngeluh jare abot, tapi katanya sudah terlanjut. Pengennya tanggungan diselesaikan dulu bari nanti ngambil pembiayaan di PNM”²⁹

Dengan penjelasan diatas peneliti juga menemukan bahwasanya ketika petugas melakukan sosialisasi tak jarang mereka mendapatkan penolakan karena alasan ibu-ibu tersebut sudah memiliki tanggungan di koperasi.³⁰ Pada saat melakukan sosialisasi di daerah Dermo ada beberapa ibu-ibu yang menunjukkan respon bahwa dia tidak tertarik dan menuturka jika dia sudah punya tanggungan sehingga tidak berani ngambil pembiayaan lagi.

“lucu mbak, aku dulu pernah nawarin temenku. Soale biasa kadang petugas-petugas mekaar itu minta bantuan buat dicarikan nasabah baru, lha terus aku inisiatif nawarin temenku, tak piker lek dia ga punya tanggungan koyok aku ngene ki to mbak. E... ternyata wong e wes ndue malah dobel”³¹

Ibu Mita juga memberikan keterangan bahwa ia pernah mengajak temannya untuk ikut mengambil pembiayaan dan ikut di kelompoknya, dan ternyata teman yang ia tawari sudah punya pembiayaan di lembaga lain.

3. Dampak Pelaksanaan Program Pembiayaan Modal Syariah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga Miskin Di PNM Cabang Mojoroto

Sebuah program dapat dikatan berhasil apabila dalam penerapannya memberikan dampak. Namun dampak dari sebuah kegiatan itu bisa berupa dampak positif dan dampak negatif. Semua orang pasti menginginkan perubahan dari yang semula tidak bisa apa-apa,

²⁹ Wawancara dengan Fika (Petugas Lapang PNM Mekaar Mojoroto) pada tanggal 27 Juni 2021

³⁰ Observasi yang dilakukan di daerah Dermo Ketika petugas melakukan kegiatan sosialisasi mandiri pada tanggal 19 Maret 2021

³¹ Wawancara dengan Ibu Mita (Nasabah PNM Mekaar Mojoroto) pada tanggal 18 Juni 2021

sekarang menjadi memiliki kemampuan dan kemandirian. Namun tidak menutup kemungkinan ada sisi negatif.

a. Dampak Positif

1) Punya sumber pendapatan

Sebagai kepala cabang, ibu Yuli memberikan penjelasan mengenai perubahan dari adanya program pembiayaan ini. Mayoritas nasabah yang mengajukan pembiayaan adalah mereka yang memiliki usaha macet atau baru merencanakan untuk membuka usaha. Untuk mengetahui dampak dari pelaksanaan program pembiayaan modal syariah ini bisa dilihat melalui keadaan usahanya dan bagaimana pola pengeluaran rumah tangganya. Berikut penjelasannya secara langsung oleh Bu Yuli:

“Kalau kita ingin melihat bagaimana dampaknya, ya kita bisa melihat dari usaha dari para nasabah. karena tidak semua nasabah yang mengambil pinjaman ini sudah memiliki usaha. Tapi saya akui, saya juga merasa senang Ketika ada nasabah yang ambil pinjaman itu belum punya usaha apa-apa, tapi begitu pengajuannya cair oleh nasabah benar-benar digunakan untuk membuka usaha. kalau sebelumnya belum memiliki usaha, dan kini mereka sudah memiliki maka otomatis ada pemasukan dari usahanya yang baru.”³²

Dari penjelasan Bu Yuli, didukung dengan pernyataan Bu Kasemi. Bu Kasemi merupakan nasabah yang sebelumnya hanya sebagai ibu rumah tangga biasa. Kini setelah mendapatkan pembiayaan modal Syariah dari PNM, ia kini memiliki usaha dan memiliki sumber pendapatan sendiri

“Setelah cair itu uangnya langsung saya buat belanja barang dagangan mbak, seperti jajan-jajan, trus buat beli dandang buat jualan siomay. Alhamdulillah meskipun warung kecil tapi lumayan jalan mbak, siomaynya juga rame. Setidaknya bisa buat modal lagi trus masih ada sisa buat sehari-hari. Kira-kira ya sehari dapetnya Rp 100.000 sampe Rp 180.000, nanti buat belanja bikin siomay paling ga sampe Rp 50.000 belanja jajan-jajan e tiga hari sekali paling Rp 120.000 mbak. Pokok e

³² Wawancara dengan Ibu Yuliana (Kepala Cabang PNM Mekaar Cabang Mojoroto) pada tanggal 30 Juni 2021

bersih sehari itu sekitar 50-60 ribu”³³

Bu Esti juga menambahkan bahwasannya selama bergabung menjadi nasabah Mekaar, Ia bisa menambah usahanya. Semula hanya menjual kue kering, sekarang usahanya bertambah yaitu warung soto. Berikut penjelasannya:

“Pas tahun pertama modal e tak pakai buat nyetok kue kering mbak, terus lama-lama pesenan itu maleh (jadi) tambah banyak. maleh koyok catering, pesenan nasi kotak iya, jajanan basah juga iya. Tahun kemarin saya ngajukan lagi itu saya pakai buat nambah gerobak soto ayam mbak tak pakai jualan di depan rumah itu.”³⁴

Sama halnya dengan Bu Mita yang telah merasakan manfaat dari mengambil pinjaman dari PNM. Dengan modal tersebut, ia bisa kembali menjalankan usaha toko klontongnya yang sebelumnya sempat terhenti karena ada kendala modal, berikut penjelasan dari bu Mita:

“Ya lumayan bermanfaat mbak, modal e dulu langsung tak belikan barang dagangan. Kan dulu sempet bener-bener kosong mbak toko ku, ga enek modal ngge kulakan. Arep kulakan ga iso, goro-goro akeh wong sing tuku ngutang, arep gak diwei ki yo tonggo dewe mbak”³⁵

Dari beberapa penjelasan dari nasabah PNM, peneliti juga menemukan bahwasannya dengan program pembiayaan modal syariah dari PNM memberikan dampak yang positif.³⁶ Ketika di lapangan peneliti mengikuti proses dari Ibu Kasemi yang memang dari awal sebelum menjadi nasabah PNM, ia tidak memiliki usaha apa-apa. Sekarang di depan rumahnya sudah ada gerobak siomay dan warung jajan untuk anak kecil.

Tidak hanya Ibu Kasemi, Ibu Esti yang sebelumnya sudah memiliki usaha kini usaha beliau sudah bertambah satu lagi yaitu usaha soto ayam. Sedangkan

³³ Wawancara dengan Ibu Kasemi (Nasabah PNM Mekaar Mojoroto) pada tanggal 23 Juni 2021

³⁴ Wawancara dengan Ibu Esti (Anggota PNM Mekaar Mojoroto) pada tanggal 27 Juni 2021

³⁵ Wawancara dengan Ibu Mita (Nasabah PNM Mekaar Mojoroto) pada tanggal 18 Juni 2021

³⁶ Observasi yang dilakukan di rumah Ibu Kasemi pada tanggal 19 Januari 2021

dari nasabah lain yang diwawancarai oleh peneliti yaitu Ibu Mita yang semula usahanya mengalami kemacetan, kini usahanya telah berjalan lagi.

2) Bisa Mengembangkan usaha

Bukan hanya untuk mendapatkan sumber pendapatan, untuk mereka yang sudah punya sudah punya usaha juga bisa merasakan dampak positifnya. Dengan adanya pembiayaan modal Syariah bisa digunakan untuk mengembangkan usaha mereka yang sudah ada. Mayoritas nasabah yang hampir lunas dan mengajukan pembiayaan kembali, uang dari pembiayaan yang baru tersebut digunakan untuk menambah barang dagangan dan alat-alat penunjang untuk usahanya. Hal tersebut dijelaskan oleh Kepala cabang sebagai berikut:³⁷

“pembiayaan yang ada disini jangka waaktunya itu satu tahun. Setelah satu tahun biasanya setelah mau jatuh tempo pelunasan para nasabah nanti akan mengajukan pembiayaan lagi. Setiap pengajuan kan harus ada tujuan penggunaan modal, biasanya pembiayaan untuk nasabah lanjutan digunakan untuk ngembangne usahanya yang sudah ada kalua gak gitu buat nambah usaha. Buka lagi yang baru”

Penjelasan dari Kepala cabang diatas diperkuat dengan apa yang ditemui peneliti selama dilapangan tepatnya di kelompok Ibu Esti, dan yang menjadi bukti adalah Ibu Esti sendiri.³⁸ Peneliti mendapati ketika di rumah bu Esti, beliau memiliki gerobak soto ayam dan gerobak Salome. Ibu esti juga menjalankan usaha jamu herbal bersama Bu Sus. Ibu Esti mengaku usaha-usaha yang sekarang ia jalani merupak hasilnya dari menjadi nasabah PNM dengan memanfaatkan pembiayaan modal Syariah sebaik mungkin. Berikut pemaparan dari Ibu Esti:³⁹

“alhamdulillah mbak, tahun 2017 baru masuk sebeernya sudah punya usaha kecil-kecil, terima pesanan buat kue kering. Rame paling pas mau lebaran. Ikut mekaar, tiap tahun tambah modal. Setiap pengajuan pembiayaan, uang e nanti mesti tak piker tenanan mbak ben iso manfaat. Sebelum pandemic dulu saya juga jualan Salome, tapi sekarang libur.

³⁷ Wawancara dengan Ibu Yuliana (Kepala Cabang PNM Mekaar Cabang Mojoroto) pada tanggal 30 Juni 2021

³⁸ Observasi yang dilakukan di rumah Ibu Esti pada tanggal 25 Februari 2021

³⁹ Wawancara dengan Ibu Esti (Anggota PNM Mekaar Mojoroto) pada tanggal 27 Juni 2021

Gantinya soto ayam. Sampai sekarang juga masih terima orderan pesenan mulai jajanan nasi kotak, sama itu jau herbal.”

b. Dampak Negatif

Sesuatu yang berlebihan pasti akan membawa dampak yang negatif, meskipun tujuannya untuk membantu. Seperti halnya program bantuan dengan memberikan pembiayaan modal yang ringan seperti ini, apabila nasabah tidak bisa manajemen keuangan dengan baik maka akan menjadi *boomerang* untuk mereka. Tak jarang nasabah yang mengambil pembiayaan untuk menutup hutang di lembaga lain, hal tersebut menjadikan mereka tidak bisa lepas dari hutang.

Memiliki hutang memang bukanlah hal yang salah terlebih jika uang dari hutang tersebut digunakan untuk modal kegiatan yang produktif. Namun ada beberapa oknum yang menggunakannya sebagai jalan keluar untuk menutup lubang yang lainnya. Hal tersebut dijelaskan oleh Bu Yuli sebagai berikut:

“kadang ada juga mbak ibu-ibu yang nguterne utang. Dia sengaja ambil pembiayaan ini untuk nambeli angsuran di lembaga lain. Karena memang ada ibu-ibu yang seperti itu, punya pinjaman lebih dari satu lembaga. Kalau seperti itu, ya memang ibunya butuhnya uang bukan butuh modal untuk ngembang ne usaha.”⁴⁰

Ibu Esti juga sempat memberikan penjelasan kepada peneliti bahwasanya ada salah satu anggota yang memang mengambil pinjam tidak digunakan untuk usaha. Menurut Bu Esti nasabah tersebut juga memiliki tanggungan di bank lain, terkadang untuk membayar angsuran di Mekaar bu Esti harus membayari nasabah tersebut. Berikut penjelasannya:

“tapi ga semua mbak, orang-orang yang pinjem di Mekaar itu nantinya buat

⁴⁰ Wawancara dengan Ibu Yuliana (Kepala Cabang PNM Mekaar Cabang Mojojoto) pada tanggal 30 Juni 2021

modal usaha. Ada anggota saya sebener e, dia usahanya gak diterusin. Jadi kadang kalau dia ngajukan lagi, petugasnya saya kasih tau biar ga dikasih pembiayaan yang banyak, soal e takut e nanti ga bisa ngangsur.”⁴¹

Peneliti juga melakukan pengecekan di anggota kelompok yang dimaksud oleh bu Esti tersebut.⁴² Peneliti menemukan bahwasannya usaha dari orang yang dimaksud oleh bu Esti tersebut memang tidak berlanjut. Untuk membayar angsuran di kumpulan juga sering terlambat, sehingga bu Esti harus menutunya terlebih dahulu.

⁴¹ Wawancara dengan Ibu Esti (Anggota PNM Mekaar Mojoroto) pada tanggal 27 Juni 2021

⁴² Observasi yang dilakukan di kelompok Ibu Esti pada tanggal 25 Februari 2021

B. Hasil Temuan Situs 1 PNM Cabang Mojoroto

1. Pelaksanaan Program Pembiayaan Modal Syariah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga Miskin Di PNM Cabang Mojoroto

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, peneliti mendapatkan bahwasannya untuk pelaksanaan program pembiayaan modal Syariah dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga miskin di PNM cabang Mojoroto harus melalui proses sosialisasi terlebih dahulu. Proses sosialisasi telah selesai, selanjutnya adalah pembentukan kelompok untuk mempermudah mengkondisikan para nasabah. Sosialisasi. Tahap selanjutnya adalah dilakukan uji kelayakan masing-masing nasabah dengan melakukan survey. Apabila data yang diperlukan untuk uji kelayakan nasabah sudah terpenuhi, maka nasabah bisa melakukan proses pengajuan.

2. Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat Pelaksanaan Program Pembiayaan Modal Syariah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga Miskin Di PNM Cabang Mojoroto

1) Faktor Pendukung

Faktor yang mendukung pelaksanaan program pembiayaan modal Syariah dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga miskin ada yang bersifat internal dan ada yang bersifat eksternal. Faktor internal merupakan faktor yang timbul dari dalam diri seseorang itu sendiri, dan disini faktor tersebut adalah adanya keinginan dari para nasabah untuk memiliki kehidupan yang lebih baik. Faktor pendukung eksternal datangnya lebih kepada apa yang akan diterima oleh para nasabah, yaitu para nasabah nantinya akan mendapatkan akses yang

mudah dalam memperoleh akses modal dan banyak dari para nasabah yang nantinya bisa menjadi kandidat untuk penerima Banpres.

- 2) Faktor Penghambat yang dirasakan oleh lembaga PNM adalah adanya kredit macet. Karena dengan adanya kredit macet tersebut nantinya akan mempengaruhi kinerja dari lembaga khususnya cabang Mojoroto.

3. Dampak Pelaksanaan Program Pembiayaan Modal Syariah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga Miskin Di PNM Cabang Mojoroto

1) Dampak Positif

Dampak positif yang mayoritas telah dirasakan langsung oleh para nasabah adalah mereka yang tadinya tidak memiliki sumber pendapatan menjadi punya sumber pendapata selain dari penghasilan sang suami. Sedangkan untuk mereka yang sudah memiliki pendapatan sendiri, mereka bisa mengembangkan usahanya sehingga pendapatan mereka juga bertambah.

2) Dampak Negatif

Dampak yang negatif bisa terjadi karena para nasabah tidak bisa menggunakan uang pembiayaan modal Syariah ini secara bijak, ada juga dari mereka yang mengalami gali lubang tutup lubang. Mecari modal, namun digunakan untuk keperluan lain yang sifatnya konsumtif seperti membayar hutang di Lembaga lain. Akhirnya mereka hanya akan memutarakan uang hasil pinjaman dan tidak bisa lepas dari hutang.

C. Paparan Data Penelitian Situs 2 di KOMIDA Cabang Banyakan

1. Pelaksanaan Program Pembiayaan Syariah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga Miskin Di Koperasi Mitra Dhuafa Cabang Banyakan

Setiap lembaga keuangan pasti memiliki program pembiayaan. Pembiayaan yang ada di KOMIDA, ada beberapa pembiayaan mulai dari pembiayaan umum yaitu di peruntuk untuk nasabah baru sebagai modal usaha, kemudian pembiayaan lanjutan yaitu pembiayaan mikro usaha. Untuk melakukan pembiayaan, lembaga pasti memiliki tahapan-tahapan yang harus dilalui oleh calon penerima pembiayaan. Lain lembaga lain pula tahapan-tahapan yang akan dilalui oleh calon anggota atau calon nasabah. Bapak Ozi selaku kepala cabang secara gamblang memberikan penjelasan tahapan-tahapan apa saja yang harus dilewati oleh calon penerima pembiayaan, berikut ini penjelasan dari Bapak Ozi:

“Di KOMIDA inikan sistem pembiayaannya kan sistem kelompok, karena kita menggunakan prinsip grameen bank, maka untuk mendapatkan pembiayaan calon nasabah atau yang telah menjadi nasabah itu harus melakukan yang namanya pengajuan kepada petugas, kemudian ada survey, hingga nanti calon nasabah menerima pembiayaan. Itu tadi untuk pengajuan yang sudah jadi nasabah mbak. Untuk yang belum menjadi nasabah atau belum ada kelompok nanti tahapanya berbeda lagi. Yang berbeda nanti ketambahan pembentukan kelompok.”⁴³

Penjelasan dari Bapak Ozi tentang pelaksanaan pembiayaan selaras dengan apa yang dijelaskan oleh mas Bambang selaku petugas lapang yang melakukan interaksi langsung dengan para nasabah. Berikut ini penjelasan dari mas Bambang:

“Jadi gini mbak, untuk pembiayaan di kita itu nanti yang pertama adalah kita melakukan sosialisasi untuk pembentukan kelompok, tapi kalau kelompok sudah ada nanti langsung pengajuan pembiayaan. Pengajuan pembiayaan nanti akan dilakukan survey. Survey selesai nanti ibu-ibunya nunggu keputusan pembiayaan dari pusat”⁴⁴

Berdasarkan penjelasan dari Kepala Cabang yaitu Bapak Ozi tersebut dapat

⁴³ Wawancara dengan Bapak Ozi (Kepala Cabang KOMIDA Banyakan) pada tanggal 29 Juni 2021

⁴⁴ wawancara dengan Mas Bambang (Petugas lapang KOMIDA Banyakan) pada tanggal 23 Juni 2021

diketahui biasanya dalam pelaksanaan program pembiayaan modal syariah ini terdapat tahapan-tahapan yang berbeda dan harus dilakukan secara runtut, yaitu pembentukan kelompok untuk yang belum memiliki kelompok. Setelah kelompok terbentuk nanti akan dilakukan pengajuan pembiayaan, yang mana kemudian akan dilakukan survey. Ketika hasil pengajuan telah selesai maka tahap selanjutnya hanya menunggu pencairan. Berikut ini akan dijelaskan lebih lengkapnya mengenai sosialisasi, pembentukan kelompok, survey dan pengajuan.

a. Sosialisasi

Untuk lembaga-lembaga yang sudah dikenal masyarakat luas memang tidak diperlukan adanya sosialisai, akan tetapi untuk lembaga keuangan non-bank KOMIDA ini belum dikenal oleh masyarakat luas. Jalan satu-satunya agar masyarakat terutamanya para wanita ini bisa mengetahui adanya lembaga tersebut adalah dengan sosialisasi dan pengarahan tentang lembaga. Hal tersebut diakui oleh kepala cabang bapak Ozi yang dulunya ketika dia masih menjadi petugas lapang juga harus melakukan sosialisasi karena minimnya informasi kepada masyarakat bahwasanya ada lembaga dengan sistem grameen bank ini, berikut penjelasan dari beliau:

“Saya dulu sebelum menjabat menjadi kepala cabang itu juga berangkat dari petugas lapang kayak temen-temen gitu. Apalagi pertama kali saya masuk itu tahun 2016 masih awal-awal sekali komida masuk di Jawa. Tepatnya saya dulu pertama kali di di Bojonegoro. Mayoritas pada saat itu masyarakat sana masih belum tau ap aitu KOMIDA.”⁴⁵

Hal yang sama juga disampaikan oleh para anggota, yang menurut mereka pada saat belum tau apa itu KOMIDA. Ibu-ibu tersebut mengaku bisa tau adanya KOMIDA karena adanya sosialisasi dari pegawai KOMIDA. Berikut ini hasil wawancara dengan ibu Rini selaku nasabah dari KOMIDA.

⁴⁵ Wawancara dengan Bapak Ozi (Kepala Cabang KOMIDA Banyakan) pada tanggal 29 Juni 2021

“Iya mbak, dulu itu waktu awal-awal saya tau KOMIDA itu tahun 2018. Taunya juga ditawarkan oleh petugasnya, dikasih tau tentang KOMIDA. Pas sosialisasi itu kita rame-rame sama tetangga, dijelasin tentang KOMIDA, pembiayaan e gimana sistemnya gimana.”⁴⁶

Penjelasan dari mas Bambang sebagai petugas lapang pun juga sama seperti Bapak Ozi, menurutnya sosialisasi merupakan langkah awal. Dengan sosialisasi tersebut kita sebagai petugas harus memberi pemahaman dan bisa menarik simpati dari ibu-ibu. Berikut ini penjelasan dari mas Bambang:

“Untuk proses yang awal itu kita sebagai petugas harus memberikan sosialisasi, pemahaman tentang apa itu KOMIDA, bagaimana sistemnya, lalu ada pembiayaan apa saja. Bisa dikatakan pada sosialisasi ini kita juga berusaha menarik minat ibu-ibu”

Hampir sama dengan yang disampaikan oleh ibu Rini, penjelasan dari ibu Realice yang tau tentang KOMIDA karena ajakan tetangganya waktu mau diadakan sosialisasi ditempatnya. berikut ini penjelasan dari ibu Realice:

“Saya dulu sebelumnya tidak tau mbak kalau ada KOMIDA. Saya dulu bisa tau itu diajak sama ibu Esti itu. Kata bu Esti saya bisa ngambil pinjaman gitu, tapi harus ikut sosialisasi dulu. Waktu sosialisasi itu mas e ya seperti sales gitu mbak, jelasin nanti gimana caranya mengajukan pinjaman di KOMIDA, lalu syaratnya apa saja.”⁴⁷

Berdasarkan observasi peneliti di lapangan, sosialisasi dilakukan dengan meminta ijin dulu kepada RT.⁴⁸ Karena dengan alasan adanya pandemic yang sedang dialami, dari RT hanya mengumpulkan kurang dari 10 untuk bisa dilakukan sosialisasi. Disitu Bambang selaku petugas dari KOMIDA dengan mudahnya menjelaskan dan menawarkan pembiayaan yang ada di KOMIDA.

b. Pembentukan Kelompok

Setelah dilakukan sosialisasi tidak semua peserta akan berminat, maka ibu-ibu yang berminat dan serius untuk mengambil pembiayaan saja yang nantinya akan

⁴⁶ Wawancara dengan Ibu Rini (nasabah Komida) pada tanggal 23 Juni 2021

⁴⁷ Wawancara dengan Ibu Realiyce (nasabah Komida) pada tanggal 27 Juni 2021

⁴⁸ Observasi yang dilakukan di daerah gayam pada tanggal 17 Februari 2021

dibentuk menjadi satu kelompok. Berdasarkan penjelasan dari kepala cabang, pembentukan kelompok ini ada beberapa syarat, berikut penjelasan dari beliau:

“Setelah tahap sosialisasi, nanti kita akan menanyakan siapa-siapa saja yang benar-benar ingin bergabung. Apabila jumlah ibu-ibu yang positif akan bergabung, maka nanti akan kita bentuk menjadi satu kelompok mbak. Untuk pembentukan kelompok ini juga ada kriteria atau syarat-syaratnya, yang pertama itu rumah dari para anggota jaraknya tidak begitu jauh atau masih dalam lingkup satu RT. Kedua tidak ada hubungan darah, ketiga sepengetahuan dari suaminya dan pihak keluarga. Karena disini sasarannya adalah para ibu-ibu yang tidak memiliki pekerjaan tetapi memiliki kesadaran untuk membantu perekonomian keluarga”⁴⁹

Penjelasan dari bapak Ozi didukung dengan penjelasan mas Bambang. Menurut Bambang untuk pembentukan kelompok tidak semua ibu-ibu yang mengikuti sosialisasi belum mau bergabung. Untuk bisa menjadi anggota satu kelompok haruslah ibu-ibu yang tinggal dalam satu wilayah RT, berikut keterangan dari mas Bambang:

“kita itu biasanya masuk lewat RT mbak, nah nanti dari RT dikumpulkan ibu-ibunya yang sekiranya pas dan cocok untuk ikut sosialisasi. Tapi dari keseluruhan peserta sosialisasi itu belum tentu nantinya mau gabung semua, biasanya ga lebih dari 10 orang. Kalo kita ambilnya dari yang disarankan oleh RT kan udah bisa dipastikan kalo jarak rumah ibu-ibu itu berdekatan, misalkan jauh pun juga ga sampe setengah jam perjalanan. Kalau sudah fix ibu-ibunya mau ikut, baru kita akan bentuk kelompok.”⁵⁰

Berdasarkan wawancara dengan ibu Rini sebagai nasabah KOMIDA, kurang lebih hampir sama dengan penjelasan dari mas Bambang mengenai pembentukan kelompok, karena ibu Rini mengaku dia mau ikut gabung karena dia kenal dengan para calon anggota. Jarak dari para calon anggota juga tidak begitu jauh, karena mayoritas semua adalah tetangga dekat ibu Rini sendiri, berikut ini pemaparan dari ibu Rini:

“Dulu itu waktu awal-awal kan ada sosialisasi yang saya ajak ikut sosialisasi itu juga tetangga-tetangga yang dekat sini mbak yang biasanya kumpul-

⁴⁹ Wawancara dengan Bapak Ozi (Kepala Cabang KOMIDA Banyakan) pada tanggal 29 Juni 2021

⁵⁰ wawancara dengan Mas Bambang (Petugas lapang KOMIDA Banyakan) pada tanggal 23 Juni 2021

kumpul sama saya. Kalau ngga gitu yo saya nggak mau. Habis sosialisasi kalau gak salah itu dua atau tiga hari gitu, setelah itu bentuk kelompok. Nentuain kumpulannya dimana.”⁵¹

Ketika peneliti ikut dilapangan bersama mas Bambang, disitu sedang akan dilakukan pembentukan kelompok. Anggota yang terkumpul saat itu ada 8 orang, dan mereka yakin untuk mengambil pembiayaan. Pembentukan kelompok dilakukan dengan pemilihan ketua kelompok terlebih dahulu, setelah itu menentukan tempat kumpulan.

c. Survey

Proses selanjutnya setelah pembentukan kelompok, yang mana ibu-ibu sudah serius untuk mengambil pembiayaan dari KOMIDA yaitu akan dilakukan survey oleh petugas lapang. Survey calon nasabah dilakukan di masing-masing rumah calon nasabah. Adanya survey ini bertujuan untuk melihat bagaimana keadaan calon nasabah, bagaimana tingkat kelayakannya, bagaimana kemampuannya dan bagaimana potensi dari calon nasabah yang nantinya akan menerima pembiayaan dari lembaga. Bukan hanya itu, survey langsung dirumah juga dimaksudkan untuk bertemu dengan anggota keluarga terutamanya dengan suami dari calon nasabah. Hal tersebut dijelaskan oleh Pak Ozi, berikut pemaparannya:

“Jadi setelah ada kelompok atau untuk ibu-ibu yang sudah menjadi anggota aktif itu pasti dilakukan survey, kalau di kita itu istilahnya uji kelayakan. Surveynya itu dilakukan langsung di rumah ibunya. Waktu survey nanti yang kita lihat itu gimana keadaan rumahnya, bagaimana keluarganya, bagaimana potensi nasabah itu nanti, apakah sudah ada usaha apa belum. Apabila dari segi ekonomi sudah, nanti kita minta persetujuan dari suaminya. Kadang itu ada suami yang tidak memberi izin untuk istrinya untuk ambil pembiayaan mbak.”⁵²

Penjelasan yang sama juga diberikana oleh mas Bambang, yang menurutnya

⁵¹ Wawancara dengan Ibu Rini (nasabah Komida) pada tanggal 23 Juni 2021

⁵² Wawancara dengan Bapak Ozi (Kepala Cabang KOMIDA Banyakan) pada tanggal 29 Juni 2021

survey ini penting. Adanya survey langsung ini bertujuan untuk melihat kemampuan bayar dari calon nasabah, sekaligus untuk melihat apakah calon nasabah ini sudah memiliki usaha atau belum. Hal tersebut nantinya akan digunakan sebagai acuan setelah nasabah nanti menerima pembiayaan dari lembaga. Berikut ini pemaparan dari mas Bambang:

“setelah pembentukan kelompok, biasanya tahap selanjutnya itu kita langsung kerumah ibu-ibu yang fix ikut atau ibu-ibu yang ngambil pembiayaan lagi. Kita itu nyebutnya uji kelayakan, temen-temen itu sering nyebutnya UK. UK ini nantinya sebagai pedoman lembaga, mau dikasih pembiayaan berapa juta. Karena kita juga melihat dari kemampuan bayar ibunya juga.”⁵³

Ibu Rini sebagai anggota yang menerima pembiayaan keterangan yang sama dengan mas Bambang, menurutnya lagi biasanya survey yang dilakukan petugas itu biasanya mendadak. Kalau sudah dirumah nanti petugasnya mengambil gambar rumah ibunya. Bagian rumah yang difoto biasanya rumah bagian depan, lalu ruang tamu lalu kalau ada usaha seperti dagangan nantinya juga akan difoto. Berikut ini penjelasan dari Ibu Rini:

“iyo mbak, biasanya kalau mau pinjam lagi itu pasti ada survey lagi. Lek KOMIDA, petugasnya datang kerumah ndadak (mendadak) kadang yang punya rumah ga ngerti terus masih keluar gitu. Ya mau ga mau yang punya rumah harus pulang dulu. Jane (sebenarnya) surveynya itu cepet Cuma lihat bagaimana kondisi rumah e sama biasane tanya-tanya tentang pengeluaran.”⁵⁴

d. Pengajuan

Bapak Ozi menjelaskan bahwasanya apabila semua proses pengumpulan data sudah selesai, maka para calon anggota dan anggota yang sudah aktif nantinya tinggal melakukan pengajuan ke petugasnya. Cara pengajuan yaitu dengan cara si calon nasabah melakukan pengajuan langsung sama petugasnya masing-masing. Sedangkan

⁵³ wawancara dengan Mas Bambang (Petugas lapang KOMIDA Banyakan) pada tanggal 23 Juni 2021

⁵⁴ Wawancara dengan Ibu Rini (nasabah Komida) pada tanggal 23 Juni 2021

dari petugas, nanti melakukan pengajuan ke manager cabang, baru kemudian dilakukan pengajuan dengan sistem kepusat, agar dilakukan pencairan. Pada tahap pengajuan kemudian pencairan, jaraknya kurang lebih dua minggu. Waktu tunggu tersebut dinilai cukup lama, akan tetapi alasan dari waktu tersebut untuk melihat kesungguhan dari ibu-ibu calon penerima pembiayaan. Apakah ibu tersebut benar-benar membutuhkan atau tidak, jika tidak mereka tidak akan mau jika disuruh untuk menunggu selama itu. Berikut penjelasan dari pak Ozi:

“Di komida sendiri jarak waktu pengajuan hingga nasabah bisa menerima uang tersebut adalah dua minggu. Kalau untuk pengajuan, biasanya dari petugas itu menawarkan kepada ibunya, mau tetap atau naik. Setelah si ibu mengajukan jumlah yang dipinjam, nanti dari kami akan melakukan Analisa dari hasil survey, apakah ibu ini nanti mampu membayar angsurannya. Setelah dapat keputusan barulah kita proses untuk pencairan, dan pencairannya itu 2 minggu setelah pengajuan”⁵⁵

Penjelasan dari Bapak Kepala diperkuat oleh penjelasan dari Ibu Rini yang merupakan nasabah. Ibu Rini mengaku bahwasanya untuk pengajuan biasanya dilakukan langsung ke petugasnya. Untuk realisasi uang yang cair juga belum tentu sama seperti dengan jumlah yang kita ajukan, berikut penjelasan dari Ibu Rini:

“Iha.. kalau sudah survey, nanti kita bilang mau ngajukan berapa juta. Tapi biasanya untuk nasabah awal 3 juta, kalau seperti saya yang sudah menjadi anggota lalu mau mengajukan lagi bisa naik, maksimal naik e satu juta. Tapi kadang kita ngajukan 4 juta nanti carinya bisa 3 setengah. Jare petugas e lihat absennya juga.”⁵⁶

Mas Bambang sebagai petugas lapang sedikit menambahkan bahasannya, untuk pengajuan ibu-ibunya terserah mau mengajukan berapa. Namun untuk realisasinya berapa tetap tergantung lembaga, karena ada beberapa pertimbangan yaitu dari kondisi usaha, kondisi rumah, serta bagaimana kedisiplinan nasabah saat angsuran, berikut pemaparan dari mas Bambang:

⁵⁵ Wawancara dengan Bapak Ozi (Kepala Cabang KOMIDA Banyakan) pada tanggal 29 Juni 2021

⁵⁶ Wawancara dengan Ibu Rini (nasabah Komida) pada tanggal 23 Juni 2021

“untuk pengajuan sendiri, dari kita itu membebaskan ibu-ibu mau mengajukan berapa, namun untuk cairnya berapa tetap kita memutuskan apakah ibu ini layak menerima pembiayaan sekian juta. Karena takutnya kalau seumpama kita terima semua jumlah pengajuan yang diajukan ibu-ibunya takutnya nanti malah jadi ngawur, karena Namanya manusia kalau sama uang pasti pengennya ya yang banyak”⁵⁷

⁵⁷ wawancara dengan Mas Bambang (Petugas lapang KOMIDA Banyakan) pada tanggal 23 Juni 2021

2. Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat Pelaksanaa Program Pembiayaan Modal Syariah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga Miskin Di Koperasi Mitra Dhuafa Cabang Banyakan

Dalam memberikan menyalurkan pembiayaan, sebuah Lembaga pasti memiliki faktor pendukung dan faktor penghambat. Untuk faktor pendukung adalah faktor-faktor yang bisa membantu atau mempermudah lembaga dalam menyalurkan pembiayaan. Sedangkan faktor penghambat adalah faktor-faktor yang dapat menghalangi atau mempersulit lembaga.

a. Faktor Pendukung

Berdasarkan penjelasan dari Bapak Ozi, ketika nasabah memutuskan untuk mau mengambil pembiayaan itu karena mereka membutuhkan modal untuk memulai usaha ataupun mengembangkan usaha mereka yang sebelumnya sudah berjalan namun mengalami kendala. Berikut penjelesan dari Bapak Ozi:

“sejauh ini, selama saya masuk di KOMIDA kebanyakan ibu-ibu ini mengambil pembiayaan karena memang untuk modal usaha. Karena dari kita kan nantinya akan ada monitoring secara berkala. Bagaimana nasabah tersebut menggunakan uang setelah pencairan ini. Tapi ya memang selama ini mayoritas ibu-ibu yang ambil pembiayaan itu buat modal usaha.”⁵⁸

Penjelasan dari kepala cabang diperkuat dengan keterangan dari Ibu Rini. Menurut Ibu Rini, alasan ia mau mengambil pembiayaan ini untuk modal buka usaha dirumah. Sebelumnya Ibu Rini bekerja ikut orang, bantu bersih-bersih. Menurut pengakuannya, jika hanya mengandalkan gaji dari suaminya Ibu Rini tidak akan bisa memberi uang jajan anak-anaknya, ditambah anak-anaknya masih sekolah. Jadi ia memutuskan untuk berhenti bekerja ikut orang dan memulai usaha dirumah dengan membuka toko jajan dan es, berikut penjelasan dari Ibu Rini:

“Aku dulu sebelum pinjem di KOMIDA itu kerja bersih-bersih dirumah orang mbak, terus semenjak ada korona tahun kemarin saya berhenti. Ya gimana ya

⁵⁸ Wawancara dengan Bapak Ozi (Kepala Cabang KOMIDA Banyakan) pada tanggal 29 Juni 2021

mbak, yang punya rumah juga dirumah. Otomatis kan jasa saya sebenarnya sudah tidak diperlukan lagi. disitu saya berhenti, terus saya ambil pinjaman ini. Ya lumayan lah mbak. Wong ndek sini anak-anak kecil yo akeh, sekarang sekolah juga libur. Sebener e saya dulu punya angan-angan ambil pinjaman di KOMIDA itu untuk biaya sekolah anak, tapi untuk ngambil itu ternyata ada programnya sendiri. Nanti kalau kita sudah ikut dua tahun baru bisa ngambil pinjaman Pendidikan.”⁵⁹

Sama halnya dengan nasabah yang lain, yaitu Ibu Realice. Sebelumnya beliau sudah memiliki toko, dan tokonya juga lumayan besar. Ibu realice mengaku, ia mengambil pembiayaan ini baru tahun kemarin yaitu tahun 2020, dan alasannya ia ikut adalah karena semenjak ada pandemic korona tokonya menjadi sepi dan ia tidak bisa mengisi kembali barang dagangannya. Karena ada ajakan tetangganya yang tau akan kondisi Ibu Realice ini, maka ikutlah Ibu Realice ini menjadi nasabah KOMIDA, berikut pemaparan dari beliau:

“Saya itu gabung di KOMIDA baru jalan satu tahun ini. Ya semenjak ada Korona ini, dulu toko saya ini ya lumayan lah cukup rame mbak wong disini banyak anak kos anak yang modok di pesantren dekat sini. Yowes lumayan lah mbak, dari hasil toko aja dulu bisa nyelengi sedikit-sedikit. Tapi sekarang sepi mbak, anak-anak kos yang modok kan sekarang juga pada pulang ke kampungnya. Bahkan awal-awal korona dulu sempet toko saya kosong yaa karena uang buat belanja habis buat makan sehari. Kebetulan tetangga saya Bu Esti itu nyari temen buat dijadikan satu kelompok sama dia. Syarat-syarat e juga gak ribet mbak, jadi ya lumayan lah uang hasil pinjaman e itu langsung saya pakai buat belanja dagangan lagi”⁶⁰

Dari beberapa penjelasan nasabah dan ditunjang dengan pengamatan peneliti selama di lapangan.⁶¹ Peneliti mendapatkan bahwasannya mayoritas nasabah adalah mereka ibu-ibu yang sebelumnya sudah memiliki usaha, namun memiliki kendala untuk mengembangkan usahanya.

b. Faktor Penghambat

Faktor penghambat yang muncul pada lembaga keuangan adalah banyaknya

⁵⁹ Wawancara dengan Ibu Rini (nasabah Komida) pada tanggal 23 Juni 2021

⁶⁰ Wawancara dengan Ibu Realiyce (nasabah Komida) pada tanggal 27 Juni 2021

⁶¹ Observasi yang dilakukan di Rumah Ibu Rini pada tanggal 19 Juni 2021

lembaga-lembaga keuangan yang juga memberikan pembiayaan, meskipun ada beberapa yang tidak sama. Seperti tahapan atau prosesnya. Disamping itu lembaga juga akan mengalami hambatan ketika ada nasabah macet. Hal tersebut dijelaskan oleh Bapak Ozi sebagai berikut:

“iya mbak, kalau hambatan itu pasti ada apalagi kerja di keuangan seperti ini. Sekarang banyak lembaga-lembaga keuangan yang juga memberikan pembiayaan namun mayoritas sistemnya individu. Ditambah kalau ada nasabah macet. Kalau ada nasabah macet ya kita gak bisa apa-apa, kita Cuma bisa melakukan pendekatan ke keluarga nasabah”⁶²

Penjelasan dari bapak Ozi selaras dengan mas Bambang, yang menurutnya untuk saat ini menyalurkan pembiayaan itu sulit tepat sasaran. Berikut penjelasan dari Bambang:

“sebenarnya mudah mbak ngasih utangan, sekarang siapa yang gak seneng duit mbak. Tapi susahny cari yang benar-benar tanggung jawab. Apalagi sekarang juga sudah banyak koperasi-koperasi yang sistemnya ambil pinjaman itu individu tapi kadang juga ada yang pakai jaminan. Takutnya nanti kalau kita asal-asalan ngrekrut orang, ada masalah mbak entah itu macet angsuran e atau bahkan sampe ditinggal mlayu”

Berdasarkan penjelasan dari Bapak Ozi dan mas Bambang, peneliti menyimpulkan bahwasanya faktor penghambat yang mereka alami karena persaingan yang mulai ketat karena banyaknya lembaga-lembaga keuangan yang juga menawarkan pembiayaan.

3. Dampak Pelaksanaan Program Pembiayaan Modal Syariah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga Miskin Di Koperasi Mitra Dhuafa Cabang Banyakan

Setiap program pasti ada tujuan yang harus dicapai. Seperti halnya untuk para nasabah KOMIDA. Dengan adanya Lembaga Keuangan Syariah (LKS) KOMIDA ini masyarakat diberikan kemudahan dalam hal akses pinjaman dan pembiayaan-pembiayaan

⁶² Wawancara dengan Bapak Ozi (Kepala Cabang KOMIDA Banyakan) pada tanggal 29 Juni 2021

yang ditawarkan juga bersifat syariah atau tidak menggunakan system bunga. Lebih lengkapnya Bapak Ozi memberikan penjelasan tentang adanya perbedaan sebelum dan sesudah para anggota menerima pembiayaan dari KOMIDA. Berikut penjelasan dari Bapak Ozi selaku Kepala Cabang:

“Keberhasilan itu tergantung kita mbak, apabila semua anggota yang diajukan itu tepat sasaran. Selama ini saat saya melakukan kunjungan ke nasabah untuk melihat bagaimana keadaan nasabah, saya melihat adanya perubahan menuju yang lebih baik. Karena kita sebagai pihak dari KOMIDA ini juga memberikan pendampingan, memonitoring. Manfaat yang dirasakan anggota ini juga benar-bener positif, karena saya ada nasabah yang sudah bergabung selama 5 tahun sampai 7 tahun, itu kan sudah benar-bener teruji. Dulunya belum memiliki usaha belum memiliki warung, disini KOMIDA membantu dari memberikan modal, membantu membuat warung juga mbak. Jadi ya memang ada perubahan yang positif”⁶³

Menurut penjelasan Bapak Ozi selaku Kepala Cabang, dampak yang diterima oleh para anggota bersifat positif. Usaha yang tadinya belum memiliki warung, sekarang bisa berjualan di warung. Dapat dikatakan ada perkembangan dari usaha para nasabah KOMIDA. Berikut akan paparkan lebih jauh tentang perkembangan usaha dari para anggota KOMIDA.

Dari keterangan Bapak Ozi diperkuat dengan hasil observasi yang peneliti lakukan di salah satu kumpulan di daerah gayam.⁶⁴ Saat itu Bapak Ozi sedang melakukan pencairan untuk salah satu nasabah dengan tujuan pembiayaan untuk membuat rombongan gorengan. Nasabah tersebut hanya seorang pedagang gorengan yang dititipkan di warung-warung. Setelah pencairan, beberapa hari kemudian Bapak Ozi mendatangi rumah nasabah itu tadi guna melakukan *controlling* apakah benar-benar digunakan untuk membuat rombongan atau tidak. Pada saat Bapak Ozi tiba di rumah nasabah ternyata ada rombongan baru. Dengan kata lain usaha dari nasabah tersebut telah berkembang sehingga memiliki asset baru yaitu rombongan.

⁶³ Wawancara dengan Bapak Ozi (Kepala Cabang KOMIDA Banyakan) pada tanggal 29 Juni 2021

⁶⁴ Observasi yang dilakukan di rumah Ibu Etik daerah gayam pada tanggal 3 Juni 2021

a. Penghasilan Meningkat

Mayoritas program pembiayaan modal syariah ini diperuntukan kepada kaum wanita yang tidak memiliki penghasilan, yang tadinya sebelum ikut bergabung menjadi nasabah KOMIDA hanya ibu rumah tangga biasa yang penghasilannya hanya dari suami saja, sekarang mereka bisa memiliki penghasilan sendiri. Tidak dipungkiri lagi, sumber penghasilan itu bisa dari mana saja, apalagi yang namanya berdagang. Meskipun hanya berdagang dalam skala yang kecil, setidaknya mereka yang biasanya hanya bergantung pada penghasilan suami kini bisa membantu keuangan keluarga. Hal tersebut dituturkan oleh Ibu Rini, yang mana usaha beliau dulu hanya jualan minuman es, sekarang Ibu Rini bisa menambah barang dagangan dengan jajanan-jajanan dan juga ada mainan anak kecil. Hal tersebut dijelaskan oleh Ibu Rini sebagai berikut:

“Kalau ngomongin perbedaan, ya pasti ada perbedaan mbak. Saya dulu bantu suami dengan bantu-bantu dirumah orang, tapi ya saya akui capek mbak. Orang ngurus rumah sendiri ae sudah capek. Sekarang sudah gak ikut orang lagi, tapi tetep punya penghasilan. Anak-anak saya juga kalau mau jajan juga gak bingung, dikit-dikit tetep bisa bantu suami mbak. Dulu dirumah sepi, sekarang jadi ada warung gini jadi rame. Soale disini kan juga banyak anak kecil, tetangga-tetangga juga sering jajan disini ngumpul-ngumpul disini.”⁶⁵

Sama halnya yang disampaikan oleh Ibu Amel, dimana beliau memulai usaha setelah mengambil pembiayaan di KOMIDA. Semula tidak memiliki penghasilan sendiri, sekarang biasa menerima pesanan nasi kuning, berikut penuturan dari Ibu Amel:

“Iya mbak, alhamdulillah meskipun kecil-kecilan setidaknya sekarang jadi penghasilan sendiri, hasilnya juga lumayan. Saya kan kalo jualan nasi kuning itu pagi di depan rumah situ. Tapi kadang juga ada yang pesen, karena sebelumnya sudah pernah beli terus cocok.”⁶⁶

⁶⁵ Wawancara dengan Ibu Rini (nasabah Komida) pada tanggal 23 Juni 2021

⁶⁶ Wawancara dengan Ibu Amel (nasabah KOMIDA) pada tanggal 25 Juni 2021

Hamper sama dengan Ibu Realice, ia adalah anggota yang sebelumnya sudah memiliki usaha. Menurutnya dengan adanya pinjaman yang tidak memberatkan nasabah ini cukup membantu dan dari persyaratan juga tidak aneh-aneh ditambah tidak ada jaminan apa-apa jadi bisa membantu usahanya yang sempat macet karena pandemic, berikut penuturan dari Ibu Realice:

“Untuk perbedaan, saya ikut gara-gara pandemic terus toko saya jadi kosong. Pemasukan juga hamper tidak ada. Setelah saya ambil pinjaman di KOMIDA, paling ya cumin buat ngisi toko ini mbak. Setidaknya toko saya bisa buka lagi, ya memang sebelum pandemic itu toko saya rame banget, penghasilan juga lumayan besar. Tapi ada pandemic jan bener-bener minim mbak.”⁶⁷

Tidak hanya dari hasil wawancara dengan para narasumber. Peneliti juga menemui hal yang sama Ketika melakukan pengamatan di lapangan. Ibu Realice contohnya, toko bu Realice memang bukanlah toko yang baru dibuka karena terlihat dari barang-barang yang ada di toko.⁶⁸ Apabila tokonya baru buka maka etalase yang digunakan juga baru. Namun kendala yang ia alami karena kurang modal untuk mengisi Kembali tokonya yang sempat kosong. Sekarang toko bu Realice lumayan sudah terisi, meskipun bu Realice tetap mengurangi barang dagangannya.

Tingkat keberhasilan tidak hanya dapat dilihat dari memiliki usaha atau sudah. Melainkan dari segi pendapatan. Tidak sedikit juga anggota KOMIDA yang sudah memiliki usaha namun skalanya masih sangat kecil. Penghasilannya pun juga tidak begitu besar. Hal tersebut sempat disinggung oleh Bapak Ozi selaku kepala cabang, karena menurutnya apabila nasabah sudah memiliki usaha dan mengambil pinjaman pasti kemampuan bayar dari nasabah juga meningkat. Dengan kata lain ada peningkatan pendapatan ketika sebelum mengambil pembiayaan dengan sesudah mengambil pembiayaan ini, berikut penjelasan dari beliau:

⁶⁷ Wawancara dengan Ibu Realiyce (nasabah Komida) pada tanggal 27 Juni 2021

⁶⁸ Observasi yang dilakukan di Toko Ibu Realice pada tanggal 27 Juni 2021

“Untuk ibu-ibu yang benar memanfaatkan adanya pembiayaan ini pasti ada perubahan yang signifikan mbak. Apalagi dengan modal yang cukup lumayan kalau digunakan untuk berdagang. Setidaknya ada peningkatan penghasilan juga, ketika ada hasil yang nyata. Para anggota nantinya juga akan mendapatkan akses pembiayaan yang jumlahnya lebih tinggi lagi untuk mengembangkan usahanya. Tapi kita harus lihat dulu, apakah modal yang kemari benar-benar memberikan efek yang nyata”

Adanya peningkatan penghasilan seperti yang dimaksud oleh Kepala cabang memang benar dialami oleh Ibu Rini, berikut penjelasan dari Ibu Rini:

“Kalau dulu biasanya belanja barang dagangan bisa 2 minggu sekali, sekarang dua hari sekali sudah harus belanja lagi, hasil dagangan juga lumayan mbak dikit-dikit bisa buat uang sekolah e anak-anak. Dulu pas Cuma jualan es paling sehari gak sampe Rp 35.000, kalau sekang 2 hari itu bisa Rp 300.000”⁶⁹

Sama halnya dengan yang dialami oleh Ibu Amel yang awalnya ia tidak memiliki penghasilan, kini per hari ia bisa mengantongi Rp 250.000 dari berdagang nasi kuning. Berikut pemaparan dari beliau:

“Kalau dari jualan pagi saja, setidaknya Rp 250.000 bisa masuk kantong mbak. Nanti buat belanjanya paling cuma Rp 100.000, itupun kalau bahannya habis semua mbak.”⁷⁰

Begitupun dengan Ibu Realice, beliau mengaku ada peningkatan penghasilan setelah sempat usahanya macet karena pandemic, berikut penuturan langsung dari Ibu Realice:

“sekarang setelah isi toko lagi setidaknya sehari Rp 150.000 udah alhamdulillah mbak. Ya itu kalo manfaat yang saya rasakan dengan adanya program pembiayaan dari KOMIDA usaha saya jadi bisa jalan lagi.”⁷¹

Dengan adanya pembiayaan modal syariah yang ada di KOMIDA telah memberikan dampak yang positif untuk para pelaku usaha mikro yang mengalami kemacetan karena terkendala modal. Ketika usaha yang macet tersebut mendapatkan *supply* dana dari

⁶⁹ Wawancara dengan Ibu Rini (nasabah Komida) pada tanggal 23 Juni 2021

⁷⁰ Wawancara dengan Ibu Amel (nasabah KOMIDA) pada tanggal 25 Juni 2021

⁷¹ Wawancara dengan Ibu Realice (nasabah Komida) pada tanggal 27 Juni 2021

pembiayaan modal Syariah dan bisa bisa berjalan lagi.

D. Hasil Temuan di Situs 2 Koperasi Mitra Dhuafa

1. Pelaksanaan Program Pembiayaan Modal Syariah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga Miskin Di Koperasi Mitra Dhuafa Cabang Banyak

Mekanisme pelaksanaan program pembiayaan modal Syariah yang ada di Koperasi Mitra Dhuafa yang pertama adalah kegiatan sosialisasi untuk para calon nasabah. Proses sosialisasi dimaksudkan untuk memperkenalkan kepada calon nasabah. Proses yang kedua adalah menjadikan satu para calon nasabah yang benar-benar memiliki keinginan untuk menambah modal. Proses yang ketiga adalah melengkapi uji kelayakan yang dilakukan dengan survey secara individu di kediaman nasabah dan meminta persetujuan suami. Apabila data yang dibutuhkan sudah lengkap lanjut untuk proses pengajuan yang mana biasanya proses pengajuan memerlukan waktu 2 minggu.

2. Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat Pelaksanaan Program Pembiayaan Modal Syariah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga Miskin Di Koperasi Mitra Dhuafa Cabang Banyak

1) Faktor Pendukung

Adanya kesadaran dari para calon nasabah, meskipun dengan prosedur yang cukup memakan waktu. Apabila calon nasabah tidak benar-benar membutuhkan dan memiliki pemikiran jangka Panjang, maka mereka tidak akan mau menunggu proses selama dua minggu

2) Faktor Penghambat

Banyaknya lembaga yang juga menawarkan pembiayaan, meskipun mereka menyertakan jaminan. Dan menggunakan system perorangan, yang mana

untuk mengajukan pembiayaan tidak perlu meminta persetujuan siapapun yang penting ada barang jaminan.

3. Dampak Pelaksanaan Program Pembiayaan Modal Syariah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga Miskin Di Koperasi Mitra Dhuafa Cabang Banyakan

Dampak yang bisa mereka rasakan adalah adanya peningkatan dalam penghasilan karena usaha mereka sudah lebih berkembang dari sebelumnya. Focus dari Koperasi Mitra Dhuafa adalah untuk memberdayakan para wanita yang menjadi pelaku ultra mikro usaha agar memiliki kehidupan yang lebih baik, maka yang menjadi sasaran mereka adalah yang sudah memiliki usaha meskipun itu masih sangat kecil.