

BAB V

PEMBAHASAN

A. Pelaksanaan Program Pembiayaan Syariah dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga Miskin di Lembaga Keuangan Mikro PNM Cabang Mojoroto dan KOMIDA Cabang Banyakan Kota Kediri

Program pembiayaan Syariah merupakan pembiayaan yang menggunakan sistem ekonomi Islam, yaitu tidak menggunakan unsur riba dalam kegiatannya melainkan menggunakan bagi hasil dan jasa. Pembiayaan dengan menggunakan prinsip syariah dinilai dapat lebih memihak masyarakat pra sejahtera. Alasannya karena pembiayaan syariah tidak memberatkan dan menekan bagi pihak peminjam.

Lembaga keuangan mikro yang memberikan pembiayaan syariah seringkali diperuntukan untuk mereka yang memiliki akses pembiayaan yang minim. Dikutip oleh Darsono bahwasannya menurut Diagne dan Zeller, lembaga keuangan mikro hanya akan memperburuk keadaan atau membawa dampak negatif apabila dalam pelayanannya dalam memberikan pembiayaan tidak menghiraukan batasan-batasan dari pelaku usaha mikro-kecil dan masyarakat miskin.¹

Berdasarkan hasil penelitian, peneliti mendapatkan bahwasannya dari

Dalam memaksimalkan fungsi dari adanya pembiayaan di lembaga keuangan mikro ada beberapa tahapan agar tujuan tersebut dapat tercapai. Tidak semua masyarakat Indonesia memiliki motivasi yang tinggi serta fasilitas yang memadai untuk memperbaiki kondisi perekonomiannya. Ada beberapa tahapan dalam memberikan pembiayaan kepada keluarga pra-sejahtera agar tepat sasaran.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, peneliti menemukan mayoritas

¹ Darsono, *Model Bisnis Keuangan.....*, hlm. 303

pengguna pembiayaan syariah yang ada di PNM Mekaar dan KOMIDA adalah ibu-ibu yang hanya menggantungkan kehidupan keluarga dari penghasilan suaminya pasangan. Sebelum menjadi nasabah dari PNM ataupun KOMIDA hanya bisa mencukupi kebutuhan sehari-hari seperti kebutuhan pangan dan Pendidikan. Kedua lembaga yaitu PNM dan KOMIDA menggunakan prinsip grameen bank, dimana dalam pembiayaanya tidak diberlakukan jaminan. Pengganti adanya jaminan adalah system kelompok yang didalamnya ada tanggung renteng. Ketika ada salah satu nasabah yang mengalami masalah, maka semua anggota akan berusaha untuk memberikan solusi. Untuk mendapatkan pembiayaan tersebut ada beberapa tahapan yang biasanya harus dilewati para calon nasabah, yaitu sosialisasi, pembentukan kelompok, survey dan pengajuan pembiayaan.

a. Sosialisasi

Sosialisasi adalah sebuah proses penanaman dari sebuah nilai, kebiasaan, aturan dari kelompok ke kelompok dan dari generasi ke generasi. Dalam proses sosialisasi nantinya akan diajarkan sebuah peran dari setiap individu.

Tanpa adanya sosialisasi, persepsi masyarakat akan berkembang dengan lambat. Lampiran Perpres No.82 Tahun 2016 tentang Strategi Nasional Keuangan Inklusif menyebutkan terdapat lima pilar strategi keuangan inklusif. *Pertama*, edukasi keuangan, *kedua*, hak property masyarakat, *ketiga*, fasilitas intermediasi dan saluran distribusi keuangan, *kempat* layanan keuangan pada sektor pemerintah, *kelima* perlindungan konsumen.² Maka sosialisasi ini merupakan poin pertama sebagai bagian dari salah satu bentuk edukasi keuangan kepada masyarakat.

Untuk calon anggota yang tertarik mengikuti kegiatan sosialisasi ini nantinya akan disampaikan informasi-informasi dari lembaga terkait, seperti manfaat apa

² Perpres No. 82 Tahun 2016 tentang Strategi Nasional Keuangan Inklusif

yang akan diterima ketika telah menjadi anggota. Proses sosialisasi ini nantinya akan membuat calon nasabah mengambil keputusan dengan dasar kesadaran diri sendiri, itu juga ditemukan oleh Junius Fernando dalam penelitiannya yang berjudul Penanggulangan Kemiskinan Perempuan melalui Strategi Keuangan Inklusif oleh Koperasi Mitra Dhuafa.³

Dengan adanya sosialisasi dapat memberikan informasi serta gambaran yang jelas bagaimana pelayanan yang akan diterima oleh para calon kreditur nantinya. Sekaligus mengubah paradigma masyarakat yang mengatakan bahwa masyarakat kecil tidak memiliki akses karena keterbatasan kemampuan. Sebaliknya dengan adanya pembiayaan syariah di Lembaga Keuangan Mikro akan mempermudah para pelaku usaha mikro untuk mengakses sumber modal.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Tomi Hendra,⁴ sosialisasi bisa bahwasanya untuk bisa menyadarkan masyarakat untuk dapat menggunakan dan memilih kehidupannya menuju tingkat kesejahteraan hidup yang lebih baik dalam segala aspek adalah melalui kegiatan yang nyata ditengah masyarakat, salah satunya adalah sosialisasi antar masyarakat.

b. Pembentukan Kelompok

Pembentukan kelompok dilakukan dengan tujuan agar setiap anggota memiliki tanggung jawab, terlebih apabila ada salah satu anggota kelompok atau nasabah yang curang. Disisi lain dengan pembentukan kelompok ini untuk meminimalisir biaya operasional dan risiko. Dengan sistem kelompok seperti ini akan menggerakkan para debitur untuk mencari calon anggota baru dengan hati-hati, karena apabila ada macet dikemudian hari maka yang bertanggung jawab adalah

³ Junius Fernando S. S, Penanggulangan Kemiskinan Perempuan melalui Strategi Keuangan Inklusif oleh Koperasi Mitra Dhuafa dalam *Jurnal Aspirasi: Jurnal Masalah-Masalah Sosial Vol. 11 No. 1 Juni 2020*

⁴ Tomi Hendra, "Pemberdayaan Masyarakat dalam Perspektif Al Qur'an", dalam *Jurnal Sosial Vol. 9 No. 02*, Desember 2017

seluruh anggota dalam kelompok tersebut.

Pembiayaan yang ada di PNM Mekaar ataupun KOMIDA menggunakan sistem kelompok. Unsur yang membedakan dari penerapan kelompok pada kedua lembaga adalah jumlah minimal yang digunakan. PNM dengan jumlah minimal 7 orang calon anggota sudah bisa adiposes untuk dijadikan satu kelompok. Berbeda dengan KOMIDA, jumlah minimal dari Lembaga tersebut adalah 10 orang. Penggunaan sistem kelompok ini untuk memudahkan saat pengajuan dan pencairan pembiayaan. Karena sistem kelompok juga untuk meminimalisir risiko yang akan dihadapi oleh lembaga. Ketika ada dalam satu kelompok yang akan pencairan, maka harus melewati persetujuan dari anggota kelompok yang lain. Ketika ada nasabah yang tidak hadir dan belum menipkan angsuran, maka seluruh anggota kelompok wajib menanggung angsuran.

Fungsi kelompok sebagai pengontrol sedikit banyak akan dirasakan. Karena untuk menghindari menanggung angsuran anggota yang lain, maka seluruh anggota kelompok diharuskan memiliki tanggung jawab untuk mendisiplinkan anggota yang lain agar tidak ada kemacetan pengembalian pembiayaan.⁵

Menurut Ginandjar, cara yang efektif untuk memberdayakan ekonomi masyarakat adalah dengan pendekatan kelompok. Pendekatan kelompok ini nantinya akan menimbulkan efek sama rata. Masyarakat dengan ekonomi lemah akan terbantu jika bebanya dijunjung secara Bersama-sama.⁶ Adanya control social yang tinggi dan adanya tanggung jawab bersama dalam kelompok, akan dapat menekan risiko kemacetan dalam pembiayaan.

c. Survey

⁵ *Ibid*

⁶ Ginandjar Kartasasmita, *Pembangunan Untuk Rakyat*, (Jakarta: Cidesindo, 1996), hlm. 231

Tujuan dari dibentuknya lembaga keuangan adanya usaha yang harus dikembangkan oleh masyarakat dan hal tersebut membutuhkan modal. Masyarakat disini adalah mereka yang memiliki akses modal yang sedikit.⁷ Dan tujuan dari pembiayaan syariah di lembaga keuangan mikro adalah membantu mereka yang benar-benar membutuhkan uluran tangan yaitu keluarga yang masih termasuk dalam kategori miskin.

Survey dari lembaga merupakan salah satu bentuk untuk menyaring siapa-siapa saja yang berhak untuk menerima pembiayaan mikro. Adapun yang berhak menerima adalah mereka yang memiliki indikator keluarga miskin, yaitu tidak memiliki faktor produksi sendiri atau sumber penghasilan (usaha), minimnya untuk memperoleh asset produksi (peralatan atau perabotan penunjang produksi), pendidikan yang rendah, dan minimnya fasilitas yang dimiliki dirumah.⁸

Bagaimanapun lembaga keuangan mikro memiliki segmentasi sampai ke masyarakat yang relative berpenghasilan rendah atau miskin. Maka agar program tersebut dapat tepat sasaran adalah dengan cara survey atau pendataan langsung kerumah calon nasabah. Disana akan petugas lapang akan mendapatkan gambaran yang jelas ketika mengetahui secara langsung bagaimana keadaan dan kondisi rumahnya.

Untuk mengetahui lebih dalam, petugas juga melakukan wawancara mendalam terhadap calon nasabah. Hal ini dimaksudkan untuk memastikan bahwa calon nasabah memang benar perempuan dengan tingkat pendapatan yang rendah sehingga layak untuk menerima layanan pembiayaan dari PNM cabang Mojoroto ataupun KOMIDA cabang Banyakan.

⁷ Jenita, *Peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Kecil Menengah* Dalam Jurnal *Al Masraf: Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan* Vo. 2 No. 2 Desember 2017

⁸ Hartono & Arnicun Azis, *Ilmu Sosial*.....,hlm. 314

d. Pengajuan

Pengajuan ini hanya diperuntukan kepada mereka yang telah menjadi nasabah lanjutan. Sedangkan nasabah baru pembiayaan yang pertama semua sama yaitu sebesar Rp 3.000.000. baru nanti pada pengajuan tahap kedua dan seterusnya para nasabah memiliki hak untuk menaikkan plafon pembiayaan dengan peningkatan minimal Rp 500.000 dan maksimal Rp 1.000.000.

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

Dalam mengambil keputusan pembiayaan, setiap individu pasti memiliki alasan masing-masing, baik itu secara internal ataupun eksternal. Faktor-faktor pendorong yang dimaksud disini adalah alasan yang menyebabkan para nasabah mau mengambil pembiayaan di PNM ataupun KOMIDA.

a. Faktor Pendukung

1) Adanya Kemauan dari diri nasabah

Berdasarkan pengalaman peneliti di lapangan, peneliti menemui banyak nasabah dari PNM maupun KOMIDA yang memiliki keinginan untuk memiliki kehidupan yang lebih baik. Keinginan tersebut tertuang dalam niat para nasabah untuk mengambil pembiayaan modal syariah yang nantinya akan digunakan sebagai modal untuk memperoleh kondisi yang baru yaitu mendapatkan sumber pendapatan dengan membuka usaha mikro sendiri.

Didalam islam, manusia sebagai hamba juga diharuskan untuk bisa mengubah nasibnya sendiri. Hal tersebut tertuang dalam QS Ar-Rad ayat 11:

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ

Artinya: Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sebelum mereka mengubah keadaan diri mereka sendiri. (QS. Ar-Ra'ad:11)⁹

Maksud dari ayat tersebut adalah ketika kita manusia terjebak dalam kesengsaraan maka janganlah kita berpasrah diri. Kita harus memiliki semangat dan keyakinan untuk bisa keluar dari kesulitan tersebut. Allah tidak akan bisa membantu hambanya jika hambanya tidak bersusaha. Ketika kita melakukan usaha, maka akan ada jalan untuk Allah memberikan sesuatu yang kita inginkan.

Adanya keinginan untuk menjadi lebih baik ini merupakan faktor yang muncul dari individu itu sendiri tanpa ada paksaan ataupun pengaruh dari pihak luar. Pada dasarnya orang-orang yang memiliki kemampuan ekonomi yang cukup memiliki kemungkinan yang sangat kecil untuk mengambil pembiayaan syariah di lembaga keuangan mikro, karena plafon yang relative kecil. Disamping itu karena tidak ada keterdesakan yang mengharuskan untuk mereka mengambil pembiayaan tersebut. Dengan kata lain, hanya orang-orang dengan motivasi seperti keinginan diri untuk memperbaiki keadaan keluarganya untuk menjadi lebih baik yang akan mengambil pembiayaan seperti ini.

Pengetahuan juga menjadi salah satu faktor pendukung dari nasabah dalam mengambil pembiayaan. Dalam mengambil pembiayaan, biasanya nasabah juga mempertimbangkan informasi-informasi yang ia dapat mengenai lembaga yang akan diikutinya. Berdasarkan hasil dari penelitian, pengetahuan yang menyebabkan nasabah mau mengambil karena: *pertama*, dari PNM Cabang Mojoroto maupun KOMIDA cabang Banyuwangi tidak menerapkan adanya

⁹ Kementrian Agama RI, *Ummul Mukminin Al Qur'an dan Terjemahan untuk wanita*, (Jakarta: Wali, 2012), hlm. 250

bunga, yang ada hanya jasa dan itupun jumlahnya relatif kecil; *kedua*, tidak adanya jaminan, serta syarat yang cukup mudah.

Motivasi dan pengetahuan nasabah sehingga dapat membuat seseorang memiliki kemauan juga menjadi faktor pendukung dalam pelaksanaan pembiayaan modal syariah. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Slamet Tedy dengan judul Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Pembiayaan Syariah oleh UMKM pada Lembaga Keuangan Syariah di Kota Metro, yang mana dalam penelitian tersebut faktor-faktor internal yang dapat menjadikan nasabah mengambil keputusan dalam mengambil pembiayaan adalah tingkat pengetahuan, tingkat pendidikan, dan jumlah modal.¹⁰

2) Akses yang Mudah

Lembaga keuangan Mikro PNM dan Koperasi Mitra Dhuafa merupakan salah satu lembaga keuangan berbasis Syariah, yang mana tujuan dari dua lembaga tersebut adalah untuk alat pemberdaya dan pengembangan usaha mikro khususnya bagi masyarakat miskin. Dalam pemberian jasa keuangan, mereka tidak hanya untuk mencari keuntungan,¹¹ melainkan sebagai lembaga yang memberikan jasa melalui pembiayaan skala mikro ataupun jasa konsultasi.

Lembaga keuangan mikro Syariah memiliki dua keutamaan kenapa para perempuan harus memanfaatkan semaksimal mungkin. *Pertama*, tidak menggunakan konsep bunga dalam transaksinya. Dalam islam, bunga adalah sesuatu yang ribawi. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Bhatt dan Tang

¹⁰ Slamet Tedy Siswoyo, Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Pembiayaan Syariah oleh UMKM pada Lembaga Keuangan Syariah di Kota Metro dalam Jurnal *Akuisasi Vol. 11 No 1* tahun 2015.

¹¹ UU No. 1 Tahun 2013 Tentang Lembaga Keuangan Mikro

di USA tentang program kredit mikro¹², ditemukan bahwasanya system bunga menjadi instrument yang memberikan dampak negatif untuk efisiensi usaha mikro. Berdasarkan penelitian tersebut menunjukkan intermediasi sosial, keuangan dan administrasi yang ada di USA gagal untuk memberdayakan mikro kredit dan menjadikanya tidak efektif.

Keutamaan yang kedua yaitu sifatnya yang sosial bisnis. Tujuan dari adanya lembaga keuangan mikro secara umum bukanlah mencari keuntungan, maka badan hukum yang biasanya menaunginya sesuai karakteristik di Indonesia adalah Perseroan Terbatas (PT) dan Koperasi. Sosial bisnis adalah bentuk dari bisnis baru, dimana adanya perbedaan pada maksimalisasi keuntungan bisnisnya namun pola manajerialnya harus sama. Dalam bisnis sosial diharapkan dapat mengembalikan biaya penuh agar mereka bisa mandiri dalam menjalankan bisnisnya.

Menurut Muhammad Yunus seorang pencetus *Grameen Bank* di Bangladesh pada tahun 1967, memberikan pembiayaan modal Syariah dengan tidak menggunakan system jaminan merupakan salah satu penolong untuk kaum perempuan.¹³ System yang digunakan adalah system kepercayaan, dimana mereka menyasar masyarakat miskin lebih spesifiknya adalah menjadikan kaum perempuan untuk dijadikan sebagai nasabah. Yunus percaya bahwasanya perempuan adalah pihak yang rentan terhadap kemiskinan, ketidakberuntungan dan pengangguran.

¹² N. Bhatt and Tang, S. Making Microcredit Work in The United States: Social, Financial, and Administrative Dimension, dalam *Economic Development Quarterly* 15;229 tahun 2001

¹³ Muhammad Yunus, *Bank Kaum Miskin: Menciptakan Dunia Tanpa Kemiskinan*, Terjemahan, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2008), hlm. 23

b. Faktor Penghambat

1) Banyaknya Lembaga yang Hampir Sama

Dalam menjalankan sebuah fungsi untuk mendapatkan keberhasilan, tidak menutup adanya hambatan yang menghalangi untuk mencapai tujuan. Berdasarkan temuan dari peneliti hambatan dari lembaga dalam melaksanakan pembiayaan modal syariah adalah banyaknya lembaga-lembaga keuangan yang juga menawarkan pembiayaan dengan system perorangan.

Temuan peneliti tersebut bisa diatasi apabila tim marketing belajar lebih mendalam tentang manfaat yang akan diterima oleh nasabah yang kemudian dijelaskan kepada calon nasabah ketika sosialisasi kelompok maupun sosialisasi mandiri. Petugas juga melakukan pendekatan kepada para calon nasabah. Hambatan seperti ini dialami juga di PT. BPR Syariah Kota Bumi Lampung Utara.¹⁴ Penelitian yang dilakukan oleh Istiqomah tersebut memiliki jumlah pembiayaan yang relatif sedikit karena pihak dari BPR Syariah kurang mampu bersaing dengan kompetitornya.

¹⁴ Istiqomah, Hambatan Implementasi Akad Mudharabah Pada PT. BPR Syariah Kota Bumi Lampung Utara dalam *FINANSIA Jurnal Akuntansi dan Perbankan Syariah* Vol. 2, No. 1 Juni 2019

C. Dampak Pelaksanaan Program Pembiayaan Modal Syariah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga Miskin Di PNM Cabang Mojoroto dan KOMIDA Cabang Banyakan Kota Kediri

1. Memiliki Sumber Pendapatan Baru

Memiliki sumber pendapatan merupakan sebuah fase dimana mereka yang sebelumnya tidak memiliki sekarang menjadi memiliki. Hal tersebut lebih dirasakan oleh nasabah PNM Cabang Mojoroto karena sasaran mereka bukanlah para pelaku usaha, melainkan para perempuan yang tidak berdaya, tidak memiliki sumber pendapatan selain dari suaminya. Berbeda dengan KOMIDA cabang Banyakan yang mana Sebagian besar nasabahnya sudah memiliki usaha agar bisa mendapatkan akses pembiayaan modal Syariah.

Adanya program pembiayaan modal syariah cukup menjadikan pupuk untuk mereka yang memiliki kendala dalam hal modal untuk memulai usaha. Sebisanya mungkin para keluarga miskin atau tak berdaya dapat mengoptimalkan produk-produk pembiayaan dan jasa yang ada sebagai pengembangan usaha mikro yang mereka tekuni.

Penelitian ini didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Janet, bahwasannya pemberdayaan ekonomi masyarakat kecil dapat dilakukan dengan cara pengoptimalan dalam memanfaatkan produk dari lembaga keuangan syariah. Apabila dalam pemanfaatan sudah secara maksimal, maka akan ada pengembangan usaha mikro berupa adanya tambahan modal untuk membuka usaha ataupun untuk menabuh jenis usaha.

Pada umumnya pembiayaan seperti ini harus digunakan sebagai modal usaha

atau kegiatan produktif.¹⁵ Karena kembali ke tujuan dibentuknya lembaga keuangan mikro sebagai penyalur pembiayaan mikro syariah adalah menupayakan kemandirian pelaku usaha secara pribadi untuk mendapatkan kemampuan dalam memperoleh faktor produksi yang lebih baik.

Adanya penambahan modal kerja, akan menambah juga kemampuan mereka dalam meningkatkan usahanya. Awalnya hanya tidak memiliki usaha, setelah menerima pembiayaan bisa membuka warung. Yang awalnya ushanya hanya bisa menjual snack, kini telah bisa menambah gerobak untuk berjualan soto ayam. Sebelumnya tokonya hanya berisikan sembako kini telah bertambah perlengkapan mandi, alat tulis, dan jajan-jajan.

2. Penghasilan yang Meningkat

Berkembangnya usaha secara pasti juga akan meningkatkan penghasilan usaha. Apabila penghasilan usaha meningkat, maka nasabah tersebut telah menambah pendapatan keluarga dan membantu suami. Hasil penelitian ini diperkuat dengan temuan dari penelitian yang dilakukan oleh Jenita bahwasannya apabila menggunakan modal secara optimal, secara langsung juga akan meningkatkan pendapatan dan penghasilan. Karena dengan bertambahnya modal akan menambah kuantitas usaha.¹⁶

Pendapatan selalu digunakan sebagai standar kemiskinan, yang akhirnya ketika pendapatan meningkat maka kemiskinan akan dapat diatasi dan diganti dengan kesejahteraan masyarakat.

¹⁵ Siti Asiyah, Pemberdayaan Usaha Kecil dan Menengah Melalui Pola Pembiayaan Syariah Berbasis Kearifan Lokal dalam Jurnal JAMSWAP Vol. 1 No. 1 Oktober 209

¹⁶ Jenita, Peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah dalam Pmberdayaan Ekonomi Masyarakat Kecil Menengah dalam Jurnal *Al Masrof: Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan* Vol. 2 No. 2 Desember 2017

Tabel 5.1 Penghasilan Beberapa Nasabah PNM Mekaar Cabang Mojoroto, Kediri

Nasabah	Usaha Awal	Usaha sekarang	Plafon Pembiayaan	Penghasilan sekarang
Ibu Esti	Kue kering	Kue kering + Soto Ayam	Rp 10.000.000	Rp 5.800.000
Ibu Mita	Toko Kelontong (macet)	Toko Kelontong	Rp 3.500.000	Rp 1.450.000
Ibu Kasemi	-	Toko jajan dan Siomay	Rp 2.000.000	Rp 1.450.000

Sumber: wawancara dengan beberapa nasabah PNM Mekaar cabang Mojoroto

Tabel 5.1 adalah data penghasilan dari beberapa nasabah yang menjadi narasumber dalam penelitian ini. Usaha awal dari tiap-tiap nasabah berbeda, bahkan ada yang masih belum memiliki usaha ketika akan bergabung menjadi nasabah PNM Mekaar yaitu Ibu Kasemi. Masing-masing nasabah memiliki perkembangan usaha yang berbeda dan pendapatan yang berbeda, hal tersebut disebabkan masalah yang mereka alami tidak sama dan komoditas yang mereka perdagangkan juga berbeda. Untuk besaran plafond pembiayaan juga tidak sama, hal tersebut karena plafond pembiayaan biasanya tergantung dengan berapa lama nasabah tersebut bergabung. Pada tabel tersebut, pembiayaan Ibu Esti di posisi yang paling tinggi dibanding yang lainnya, hal tersebut karena Ibu Esti mengambil program pembiayaan dengan jangka waktu 25 minggu dan sudah berjalan selama 4 tahun ini. Sedangkan jumlah pembiayaan yang paling rendah adalah Ibu Kasemi karena Ibu Kasemi baru pinjaman pertama terhitung bulan November tahun 2020.

Tabel 5.2 Penghasilan Beberapa Nasabah KOMIDA Cabang Banyakan, Kediri

Nasabah	Usaha Awal	Usaha sekarang	Plafon Pembiayaan	Penghasilan sekarang
Ibu Rini	Warung es	Warung es + Jajan	Rp 4.000.000	Rp 2.030.000
Ibu Amel	-	Warung nasi kuning	Rp 4.000.000	Rp 2.900.000
Ibu Relyce	Toko kelontong (macet)	Toko Kelontong	Rp 3.000.000	Rp 1.305.000

Sumber: wawancara dengan beberapa nasabah KOMIDA cabang Banyakan

Pada tabel 5.2 hampir sama dengan tabel 5.1, yang membedakan hanya Lembaga yang diikuti. Pada tabel 5.2 ini jumlah plafond pembiayaan masih relative kecil, karena mayoritas anggota kelompok dari KOMIDA baru memasuki siklus pinjaman ke 2. Usaha dari masing-masing nasabah juga berbeda, namun sama-sama mengalami perubahan yang positif. Ibu Rini yang awalnya berjualan es sekarang menambah dagangannya sehingga penghasilannya bisa mencapai Rp 2.030.000 per bulan Ibu Amel yang awalnya belum memiliki usaha, kini juga telah memiliki pendapatan sendiri. Ibu Relyce yang sebelumnya sudah memiliki usaha, namun terkendala tidak memiliki modal untuk belanja barang dagangan, kini tokonya mulai buka lagi dan barang dagangannya jika bertambah.

3. Tidak Bisa Lepas dari Hutang

Tidak sedikit para nasabah yang memiliki hutang di satu lembaga. Alasannya ketika meminjam di lembaga keuangan lain mayoritas sama, yaitu untuk modal usaha. Hal tersebut tidak sepenuhnya salah, namun apabila nasabah salah dalam memperhitungkan tindakannya tersebut pembiayaan modal yang awalnya bertujuan untuk mengembangkan usahanya malah sebaliknya.

Hal tersebut menjadi sebuah dampak untuk Sebagian kecil nasabah PNM cabang Mojoroto. Hal tersebut bisa terjadi karena kurang adanya pengawasan atau *controlling* dari pihak PNM. Berbeda dengan KOMIDA cabang Banyakan, setiap nasabah yang menerima pembiayaan modal Syariah nantinya mendapatkan pendampingan dalam penggunaan uang dari pembiayaan tersebut. Kemungkinan kecil untuk para nasabah KOMIDA cabang Banyakan untuk menggunakan sebagai modal konsumtif.

Adanya ketergantungan terhadap kredit mikro didukung dengan pernyataan dari Mayoux¹⁷, bahwasanya memberikan kredit mikro kepada perempuan hanya akan memberikan efek sementara. Hal tersebut disebabkan Sebagian usaha yang dijalankan oleh perempuan memiliki penghasilan yang sedikit. Terkadang perempuan juga dimanfaatkan oleh suaminya untuk memperoleh kredit mikro. Peningkatan kemandirian perempuan tidak akan berjalan apabila tidak ada dukungan dari pihak suami.

Dalam penelitian ini, peneliti juga pernah menemui alasan nasabah mengambil pembiayaan bukan untuk modal dari usahanya sendiri, melainkan usaha dari suaminya atau anggota keluarga yang lain. Tidak hanya itu, nasabah juga menggunakan uang pembiayaan modal Syariah yang ia dapat untuk menutup

¹⁷ L, Mayoux, Participatory learning for women's empowerment in microfinance programmes negotiating complexity conflict and Change dalam *DS Bulletin 29(4)*, hlm. 39-50

lubang-lubang atau hutang-hutangnya di lembaga yang lainnya.