

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Kopontren Al Barkah

a. Sejarah Berdirinya

Sesuai dengan namanya, Kopontren Al Barkah berdiri pada tahun 1995 dengan badan hukum BH/7987/BH/II/95. Mulanya Kopontren Al Barkah dari koperasi pondok pesantren yang digunakan sebagai tempat kegiatan usaha oleh santri di SMK Darul Huda. Namun seiring waktu mengingat terdapat potensi dalam mengembangkan koperasi untuk dijadikan lembaga keuangan sebagai realisasi aspirasi ekonomi kepada masyarakat untuk meningkatkan kesejahteraan bersama, sehingga pada bulan Juli tahun 1996 Kopontren Al Barkah mulai beroperasi dengan didaftarkannya ke Departemen Koperasi No. 837/BH/II/1996.

Sebelum menjadi koperasi berprinsipkan syariah, Kopontren Al Barkah semula merupakan koperasi konvensional. Latar belakang diubahnya dari konvensional ke syariah yaitu telah tersebar banyak koperasi konvensional, selain itu keinginan pihak koperasi sendiri yang ingin beralih syariah tanpa unsur riba. Kegiatan operasional Kopontren Al Barkah berada di bawah naungan Yayasan Pondok Pesantren Al-Huda, berdasarkan hal tersebut untuk mengimbangi pondok pesantren dan masyarakat di sekitar pondok pesantren yang mayoritas muslim sehingga kemudahan melakukan kegiatan ekonomi dengan menjauhi unsur riba.

Kopontren Al Barkah tidak hanya menyediakan simpanan dan pinjaman, namun juga menyediakan bahan-bahan pokok dan hal-hal yang berkaitan dengan

sekolah seperti fotocopy, print, dan sebagainya. Dikatakan strategis dikarenakan berada di tengah pasar Gambar dan dekat dengan jalan raya sehingga mudah untuk diakses, selain itu juga bersampingan dengan Pondok Pesantren Darul Huda dan SMK Darul Huda sehingga selain memudahkan masyarakat juga memudahkan bagi siswa-siswi yang ingin bertransaksi ataupun sekedar membeli kebutuhan pokok.

b. Lokasi Penelitian

Kopontren Al Barkah berlokasi di Jl. Soekarno Hatta No.29 Gambar Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar, dikelilingi fasilitas publik yaitu pasar, dekat jalan raya, dan bersampingan dengan Pondok Pesantren serta SMK Darul Huda sehingga aksesnya mudah. Oleh karena itu letak Kopontren Al Barkah sangatlah strategis.

c. Visi dan Misi Kopontren Al Barkah

Agar terciptanya tujuan dan keinginan Kopontren Al Barkah, maka ditetapkan Visi serta Misi dalam melakukan kegiatan operasionalnya, yaitu sebagai berikut:

Visi:

Visi Kopontren Al Barkah Wonodadi “Menjadikan Kopontren Al Barkah sebagai Koperasi Serba Usaha Syariah (KSP/USP) yang terbaik, sehat, nyaman, dan dapat melayani anggota sebaik mungkin”

Misi:

- 1) Menguasai pasar UMKM
- 2) Pembukaan kantor cabang/ cabang pembantu disetiap kecamatan kab/kota maksimal tahun dengan aset masing-masing cabang.

- 3) Menjaga tingkat kesehatan koperasi dengan penilaian sehat disetiap tahunnya.
- 4) Memperoleh nilai pemeringkatan/ klasifikasi tiap tahun dengan nilai A.
- 5) Meningkatkan SDM dengan terus mengikutsertakan untuk memenuhi sertifikasi profesi sesuai SKKNI.
- 6) Terus menerus memperbaiki SOM/SOP yang disesuaikan dengan perkembangan teknologi maupun perkembangan perkoperasian.

d. Keanggotaan Koperasi Syariah Podojoyo

1) Badan Pengurus

Tabel 4.1

No	Nama	Jabatan
1	Drs. Syaiful Huda	Ketua
2	Drs. Ibnu Sholah	Sekretaris
3	Asyharul Muttaqin, S.Pd, M. Ag	Bendahara

Sumber: Mading Kopontren Al Barkah

2) Manager Pengelola

Tabel 4.2

No	Nama	Jabatan
1	Moch. Nurrafla Anwar, S.Kom	Manager
2	Dwi Fatmawati, S.Pd.I	Teller
3	Ahmad Rifa'i	Customer Service
4	Luthfiatul Husna	Administrasi
5	Ahmad Rifa'i	Lapangan

Sumber: Mading Koperasi Syariah Podojoyo

a. Program Kerja Kopontren Al Barkah

1) Kegiatan Bisnis

Kegiatan ini bertujuan memperdayakan pengusaha kecil atau mikro dengan mengembangkan kegiatan-kegiatan, yaitu:

- a. Modal awal Koperasi Pondok Pesantren Al-Barkah diperoleh dari Simpanan Pokok dari Pimpinan, pendiri dan selanjutnya menumpuk modal dari nasabah yang melakukan tabungan, atau melakukan simpanan wajib ke pada Koperasi pondok pesantren Al-Barkah.
- b. Koperasi Pondok Pesantren Al-Barkah juga memiliki Toko ATK yang modal awalnya juga meminjam di koperasi Al-Barkah.
- c. Memberikan pembiayaan kepada nasabah yang membutuhkan modal sesuai dengan kelayakan. Sebagai imbalan atas jasa ini Koperasi akan mendapatkan bagi hasil dari usaha tersebut.
- d. Menyediakan atau memenuhi semua jenis barang yang dibutuhkan anggota dengan pola jual beli. Dalam hal ini Koperasi Syariah akan mendapatkan keuntungan atau margin penjualan.
- e. Mengelola simpanan/tabungan tsb. Secara Syariah, amanah dan professional sehingga memperoleh bagi hasil yang menguntungkan dan aman.

2) Kegiatan Sosial

Sebagaimana di ketahui bahwa sasaran Koperasi Pondok Pesantren Al-Barkah adalah pengusaha kecil dan menengah yang sangat rentan dalam menghadapi tantangan hidup dan belum mempunyai bekal yang sangat baik secara materi, moral dan ketrampilan dalam memulai dan mengembangkan

usahanya. Untuk itu kegiatan sosial perlu dilaksanakan untuk menunjang kegiatan bisnis yang sudah berjalan.

Adapun kegiatan sosial yang telah dilaksanakan oleh Koperasi Pondok Pesantren Al-Barkah adalah :

- a. Memberikan pembiayaan kepada nasabah yang sangat membutuhkan dan sesuai dengan kriteria nasabah yang baik.
- b. Memberikan pembiayaan kepada nasabah yang sangat membutuhkan dan sesuai dengan kriteria nasabah yang baik.
- c. Selain pihak koperasi menyediakan pembiayaan terhadap nasabah, koperasi juga mendirikan toko Peralatan Kantor atau ATK.

f. Produk Jasa di Kopontren Al Barkah

Kopontren Al-Barkah menawarkan dua produk yaitu tabungan dan pembiayaan. Berikut produk-produk di Kopontren Al-Barkah:

1) Simpanan/tabungan

Produk tabungan pada Kopontren Al-Barkah disebut dengan Tabungan Amanah. Tabungan Amanah ini di diperuntukkan untuk masyarakat yang sudah menjadi anggota di Kopontren Al-Barkah, dan untuk masyarakat disekitar yang ingin menabung di Kopontren Al Barkah dan tidak termasuk ke dalam tabungan tetapi termasuk titipan yang diamanahkan kepada pihak Kopontren Al-Barkah. Masyarakat yang menitipkan atau mengamankan uang mereka kepada Kopontren Al-Barkah tidak ada bagi hasil, tetapi akan mendapatkan bonus dari pihak Kopontren bagi yang tetap menitipkan uangnya dalam jangka waktu yang cukup lama. Untuk pertama menabung minimal harus mengeluarkan Rp 500.000 dan untuk seterusnya minimal Rp 100.000.

Ada 3 macam simpanan yang ditawarkan oleh Kopontren Al-Barkah:

- a. Simpanan berjangka, jenis simpanan yang hanya bisa ditambah dan diambil setelah jatuh tempo waktu tertentu. Untuk simpanan berjangka ada bagi hasil antara pihak Kopontren dengan pihak nasabah.
- b. Simpanan Sukarela, jenis simpanan yang dapat diambil sewaktu-waktu. Untuk simpanan sukarela tidak ada bagi hasil tetapi ketika masyarakat tetap percaya kepada pihak koperasi, pihak koperasi akan memberikan bonus atau hadiah nasabah tersebut.
- c. Simpanan wajib, simpanan wajib dikhususkan untuk nasabah yang sudah menjadi anggota di Kopontren Al-Barkah.

2) Pembiayaan

Pembiayaan di Kopontren Al-Barkah menggunakan akad Ijarah (jual beli) untuk nasabah disebut *musytari*. Hal ini dilakukan untuk mempermudah mengenalkan produk koperasi kepada masyarakat. Pada pembiayaan pihak koperasi sebagai penyedia dana sedangkan musytari sebagai pengelola dan diberi kebebasan untuk mengelola dana atau melakukan usaha sesuai dengan kebutuhan nasabah masing-masing, asal tidak melanggar syariat-syariat Islam. Cara pelunasannya dengan mengangsur setiap bulan dengan jangka waktu tertentu, atau sesuai dengan kesepakatan angsuran antara pihak koperasi dengan *musytari*.

Jika pembayaran angsuran lebih dari 7 hari dari tanggal jatuh tempo, maka nasabah yang bersangkutan akan dikenakan dengan sebesar 0,1% dari jumlah pokok pinjaman dikali jumlah hari telatnya. Ada dua cara penyelesaian angsuran pinjaman di Kopontren Al-Barkah Wonodadi yaitu :

- a. Angsuran bulanan, angsuran ini dibayarkan pada setiap bulannya pada sebelum atau pada saat tempo sesuai tanggal pencairan dananya, sejumlah angsuran yang ditentukan oleh pihak koperasi, sejumlah angsuran yang ditentukan oleh pihak koperasi.
- b. Angsuran bulanan merupakan angsuran yang memudahkan nasabah karena dalam hal ini nasabah dapat mengambil angsuran sesuai dengan keinginan nasabah. Angsuran sekali lunas, angsuran yang dapat diambil nasabah dengan langsung membayar lunas pokok pinjaman ditambah laba pada akhir perjanjian. Keunggulan yang diberikan oleh pihak Kopontren Al-Barkah kepada nasabah yang melakukan pengajuan pembiayaan maupun yang menabung yaitu:
 1. Halal
 2. Mudah familiar (kekeluargaan)
 3. Terjangkau.

2. Koperasi Syariah Podojoyo

a. Sejarah Berdirinya

Koperasi Syariah Podojoyo Blitar berdiri dan beroperasi sejak tanggal 11 Juni 2011 yang berlokasi di Jl. Mastrip 08 Togogan Srengat Blitar dengan Nomor 33/379/BH/XVI.3/409.110/X/2011 pada tanggal 11 Oktober 2011. Secara umum, Koperasi Syariah Podojoyo memiliki kegiatan operasional yang sama dengan lembaga keuangan syariah lainnya yaitu menghimpun dana dari masyarakat (*funding*), dan menyalurkan dana kepada masyarakat (*landing*) dalam bentuk pembiayaan yang berdasarkan prinsip syariah dan asas kekeluargaan. Setiap tahun jumlah anggota mengalami kenaikan, hal tersebut didukung dengan lokasi yang

dekat dengan konsumen pasar, mudah untuk dijangkau, serta tak luput dengan dukungan masyarakat setempat.

Pada tanggal 16 Februari 2016 Koperasi Podojoyo mengalami perubahan dari KSU menjadi Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera dengan nomor badan hukum 33/03/PAD/XVI.3/409.110/II/2016 oleh Perubahan Anggaran Dasar (PAD).

1 Januari 2019 kegiatan operasional Koperasi Syariah Podojoyo dipindahkan di Jl. Kamboja No. 75-B, Kelurahan Srengat. Alasan dipindahkannya lokasi Koperasi yaitu kontrak yang sudah habis, serta pihak koperasi ingin menambah suasana baru didukung dengan letak yang strategis berada di tengah Kelurahan Srengat dikelilingi oleh fasilitas umum seperti pasar, imigrasi, pegadaian, dan UMKM.

b. Visi dan Misi Koperasi Syariah Podojoyo

Untuk mewujudkan peran dan tujuan yang dicita-citakan lembaga, maka Koperasi Syariah Podo Joyo Sejahtera menerapkan visi dan misi sebagai berikut:

1) Visi

Menjadi lembaga usaha dan lembaga keuangan dengan pola syariah yang mandiri sehat, kuat dan jujur mewujudkan masyarakat yang berdaya dan sejahtera.

2) Misi

- a. Memberdayakan pengusaha kecil dan menengah menjadi lebih tangguh, professional, mandiri dan sejahtera;
- b. Menghimpun dana masyarakat untuk kepentingan kemaslahatan ummat;

- c. Memberikan santunan dan jaminan pendidikan untuk keluarga miskin, yatim piatu dan kaum dhuafa.

c. Tujuan Koperasi Syariah Podojoyo

- 1) Menumbuhkan pengusaha-pengusaha baru diberbagai bidang,
- 2) Mengembangkan pengusaha kecil dan menengah agar lebih meningkat profesionalitasnya, lebih tangguh, lebih mandiri dan lebih sejahtera.
- 3) Menghimpun dana masyarakat melalui zakat, infaq, wakaf dan shodaqoh.

d. Keanggotaan Koperasi Syariah Podojoyo

Anggota Koperasi Syariah Podo Joyo Sejahtera terdiri dari anggota pendiri, anggota, calon anggota tidak tetap dan anggota kehormatan sebagaimana berikut:

- 1) Anggota Pendiri yaitu anggota yang turut serta terlibat dalam pendirian koperasi dan telah membayar simpanan pokok khusus, simpanan pokok dan simpanan wajib.
- 2) Anggota Tetap yaitu anggota yang telah membayar simpanan pokok khusus, simpanan pokok dan simpanan wajib.
- 3) Anggota tidak tetap adalah anggota yang telah mendaftarkan diri dengan membayar simpanan pokok dan simpanan wajib.
- 4) Anggota Kehormatan yaitu Anggota yang mempunyai kepedulian untuk ikut serta memajukan Koperasi Syariah Podo Joyo Sejahtera, tetapi tidak bisa ikut serta secara penuh sebagai Anggota Koperasi Syariah Podo Joyo Sejahtera.

Berikut adalah struktur organisasu Koperas Syariah Podojoyo:

1) Pengurus Koperasi Syariah Podojoyo

Tabel 4.3

No	Nama	Jabatan
1	Suprihno, M.Pd.	Ketua
2	Ali Mashudi, S.Hi	Sekretaris
3	Nur Yasin, S.Hi	Bendahara

Sumber: Mading Koperasi Syariah Podojoyo

2) Dewan Penasehat dan Pengawas Koperasi Syariah Podojoyo

Tabel 4.4

NO	Nama	Jabatan
1	Dr. H. A. Hasyim Nawawi, M.Si	Penasehat
2	Nur Kholis, M.Pd.	Penasehat
3	Suripto, MPd.I	Pengawas Manajemen
4	M.Toyib, S.Hi, M.Pd.I	Pengawas Syariah
5	Heni Suparyatin, SE	Pengawas Akuntansi

Sumber: Mading Koperasi Syariah Podojoyo

3) Pengelola Koperasi Syariah Podojoyo

Tabel 4.5

No	Nama	Jabatan
1	Imam Maliki	Manager
2	Anis Ni'Matul Laili, SE	Kasir
3	Henik Zunaidah	Marketing

Sumber: Mading Koperasi Syariah Podojoyo

e. Program Kerja Koperasi Syariah Podojoyo

1) Bidang Organisasi

- a. Meningkatkan peran dan fungsi organisasi, yaitu dengan meningkatkan peran pengurus, pengawas, penasehat dan pengelola.
- b. Mengembangkan organisasi, yaitu dengan mengembangkan jumlah anggota dan wilayah kerja.
- c. Membangun kerjasama, komunikasi, koordinasi dan konsultasi dengan Dinas Koperasi UMKM, PINBUK, dan organisasi lain dalam mengembangkan BMT.

2) Bidang Sosialisasi, Pendidikan dan Pelatihan

- a. Melakukan sosialisasi BMT kepada masyarakat melalui pengajian, ta`lim, yasinan, dan pertemuan-pertemuan lainnya.
- b. Mengefektifkan kajian internal pengurus dan pengelola tentang ekonomi syariah dan perkoperasian dengan melibatkan masyarakat.
- c. Mengikuti sertakan pendidikan dan pelatihan bagi pengurus dan pengelola yang diadakan Dinas Koperasi UMKM, PINBUK atau lembaga lain yang mempunyai keterkaitan dengan pengembangan SDM.
- d. Melakukan kerjasama dengan kelompok sosial ekonomi masyarakat, dalam usaha peningkatan kewirausahaan ekonomi syariah.

3) Bidang Usaha dan Permodalan

- a. Mengembangkan bidang usaha Kopsyah di sektor riil masyarakat
- b. Menjalin kerja sama usaha dengan pihak lain dengan prinsip saling menguntungkan dan tidak melanggar syariah.

- c. Meningkatkan modal Kopsyah, antara lain melalui gerakan giat menabung masyarakat dan memberikan peluang investasi yang seluas-luasnya kepada masyarakat

4) Bidang Sosial

- a. Menghimpun dana dari anggota dan masyarakat melalui zakat, infaq, shadaqah, hibah, dan waqaf.
- b. Pemberian beasiswa kepada anak usia sekolah yang tidak mampu.
- c. Melaksanakan santunan yatim dan fakir miskin.
- d. Melaksanakan qurban pada hari raya Idul Adha.

f. Produk Jasa Di Kopsyah Podojoyo

1) Produk simpanan

- a. Simpanan Pokok yaitu simpanan yang dibayarkan sekali ketika masuk anggota baru.
- b. Simpanan Wajib yaitu simpanan yang wajib dibayarkan tiap bulan atau setiap mengangsur pembiayaan.
- c. Simpanan Pokok Khusus (Saham) yaitu simpanan yang dibayarkan untuk modal awal dan penghimpunan modal. Simpanan ini akan memperoleh pembagian SHU tiap tahun.
- d. Simpanan akad titipan (Wadhi'ah), yang dapat diperlakukan sebagai yang penarikan bisa dilakukan sewaktu-waktu dan simpanan ditentukan jangka waktunya.
- e. Simpanan Sukarela dengan pola mudharabah, ada 2 macam:

1) Simpanan mudharabah biasa yaitu simpanan yang jumlahnya tidak terbatas, dapat diambil sewaktu waktu serta jumlah pengembilannya tidak dibatasi.

2) Simpanan mudharabah berjangka (deposito) yaitu simpanan yang jumlahnya tertentu dan jangka waktu pengambilannya ditentukan pula sesuai kesepakatan antara penabung dengan pihak kopsyah. Misalnya jangka 1 bulan, 3 bulan 6 bulan, 12 bulan, 24 bulan dan seterusnya.

f. Simpanan investasi Khusus yakni simpanan khusus bagi perorangan/kolektif jangka waktu minimal 5 tahun dan, akan memperoleh bagi hasil khusus yang dapat diambil setiap bulan.

2) Produk Pembiayaan

a. Pembiayaan Musyarakah adalah pembiayaan dengan akad sirkah / kerjasama antara BMT dengan anggota dengan modal sebagian dari kopsyah / penyertaan modal. Dalam jangka waktu tertentu hasil keuntungan usaha akan dibagi sesuai kesepakatan.

b. Pembiayaan Mudharabah adalah pembiayaan akad sirkah / kerjasama antara BMT dengan anggota dengan modal seluruhnya dari kopsyah. Dalam jangka waktu tertentu hasil keuntungan usaha akan dibagi sesuai kesepakatan.

c. Pembiayaan Bai'Bitsaman Ajil adalah pembiayaan dengan akad jual beli, dimana nasabah membutuhkan barang (alat sarana usaha) dan kopsyah menyediakan barangnya. Kemudian nasabah membelinya di kopsyah dengan pembayaran diangsur. Mengenai besarnya angsuran

dan lamanya pembayaran ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.

- d. Pembiayaan Qordul Hasan adalah pembiayaan yang tidak memungut bagi hasil kepada nasabah (peminjam) walau untuk usaha dan ada hasilnya. Dan jika bangkrut yang bersangkutan akan 105 dibebaskan dari pinjaman. Contoh : untuk pembelian obat, biaya sekolah, memberi modal bagi orang yang tidak mampu.

B. Pemaparan Data Hasil Wawancara

Wawancara dilakukan dengan dua narasumber atau informan, satu berasal dari Koperasi Syariah Podojoyo dan satu berasal dari Kopontren Al Barkah. Wawancara yang dilakukan yaitu membahas mengenai prosedur serta prinsip analisis 5C terhadap pembiayaan mikro pada koperasi yang bersangkutan. Kedua informan memiliki jabatan sebagai kasir atau administrasi. Kemudian setelah melakukan penelitian di Kopontren Al Barkah dan Koperasi Syariah Podojoyo dengan metode wawancara dan dokumentasi, maka dapat dipaparkan data hasil penelitian yaitu sebagai berikut:

1. Informan Kopontren Al Barkah :

g. Nama : Moch. Nurrafla Anwar, S.Kom

Jabatan : Manager

h. Nama : Luthfiatul Husna

Jabatan : Administrasi

i. Nama : Affandi

Alamat : Udanawu

Jenis Usaha : Pertanian (Jagung)

2. Informan Pegawai Koperasi Syariah Podojoyo :

- a. Nama : Nur Kholis, M.Pd.
Jabatan : Penasehat
- b. Nama : Anis Ni'Matul Laili, SE
Jabatan : Kasir
- c. Nama : Ulis Setyawati
Alamat : Kawedusan
Jenis Usaha : Toko dan konter

Berdasarkan hasil penelitian dengan mewawancarai informan tersebut ditemukan hasil dari Implementasi Prinsip 5C (*Character, Capacity, Capital, Colateral, Dan Condition*) pada Pembiayaan Mikro di Kopsyah Al Barkah Wonodadi Dan Kopsyah Podojoyo Srengat, yaitu:

1. Prosedur pembiayaan mikro di Kopontren Al Barkah dan Kopsyah Podojoyo

a. Kopontren Al Barkah

Prosedur pembiayaan di Kopontren Al Barkah menegaskan dimana diterima dan ditolak nya bergantung pada pengumpulan berkas dan analisis 5C (*character, capacity, capital, collateral, condition*) oleh usaha serta kemampuan nasabah. Seperti yang dijelaskan oleh Mbak Luthfiatul Husna yaitu :

*“KTP, STNK, KK, BPKP, nanti motornya dibawa lalu di cek”*⁴³

Kemudian Bapak Nurrafli selaku manager Kopontren Al-Barkah menambahkan bahwa:

⁴³ Hasil wawancara dengan Mbak Luthfiatul Husna, pada hari Selasa 22 Juni 2021 di Kopontren Al Barkah

“sebelumnya pembiayaan itu dilakukan berkeliling dari lapangan, sampai ada permasalahan akhirnya calon nasabah harus kesini dulu membawa kendaraannya kemudian ditafsir berapa nilainya baru di proses satu hari.”⁴⁴

Dijelaskan bahwa berkas data diri berupa KTP, STNK, KK, dan BPKB serta barang yang dijadikan jaminan dibawa sebagai bukti kebenaran calon nasabah atau tidak ada kepalsuan sehingga meminimalisir risiko pembiayaan. Apabila terjadi kemacetan maka pencarian nasabah pembiayaan lebih mudah dengan adanya data diri tersebut.

Peneliti kemudian menanyakan batas maksimal dan minimal waktu pembiayaan mikro di Kopontren Al Barkah, Mbak Luthfi menyatakan:

“satu bulan sampai tiga tahun, tempo sekali lunas karna kebanyakan kan petani jadi nunggu panen”⁴⁵

Kemudian diperjelas dengan nasabah pembiayaan mikro di Kopontren Al Barkah yaitu Bapak Affandi yang merupakan seorang petani namun tidak memakai jangka waktu sekali lunas. Peneliti menanyakan latar belakang mengajukan pembiayaan serta berapa lama jangka waktu yang digunakan, beliau mengatakan bahwa:

“kan kalau pertanian itu musiman mbak, jadi kalau sudah panen dan butuh dana lagi untuk tanaman baru kesini lagi jadi terbiasa kesini. Kalau saya pakai jangka waktunya 6 bulan, ada pemasukan dari anak.”⁴⁶ Berdasarkan pemaparan dari nasabah atau Bapak Affandi, dapat diketahui bahwa pembiayaan mikro yang diajukan yaitu sektor pertanian menggunakan jangka waktu sekali

Dalam prosedur pembiayaan mikro di Kopontren Al Barkah terdapat seleksi usaha, seperti yang dipaparkan oleh beliau yaitu:

“ada seleksi, kalau sudah pengajuan nanti di survey langsung ke rumah, usahanya apa, kerjaannya apa, nanti sekiranya kalau memungkinkan dicairkan dan ada yang diterima”⁴⁷

⁴⁴ Hasil Wawancara dengan Bapak Nurraflil, pada hari Senin 26 Juli 2021 di Kopontren Al Barkah

⁴⁵ Hasil wawancara dengan Mbak Luthfiatul Husna, pada hari Selasa 22 Juni 2021 di Kopontren Al Barkah

⁴⁶ Hasil wawancara dengan Bapak Affandi, pada hari Senin 26 Juli 2021 di Kopontren Al Barkah

⁴⁷ Hasil wawancara dengan Mbak Luthfiatul Husna, pada hari Selasa 22 Juni 2021 di Kopontren Al Barkah

Mengenai keterlambatan mengangsur, beliau menyampaikan:

“jika lebih dari ke bulan, kendaraan ditarik koperasi nanti diberi jangka waktu seminggu misalnya kalau tidak bisa melunasi maka dijual. Nanti dimasukkan sini pelunasannya berapa, kalau ada sisa uangnya maka dikembalikan”⁴⁸

Dapat diketahui bahwa terdapat sanksi jika nasabah telat membayar, pengenaan sanksi tersebut guna menghindari pembiayaan bermasalah dan berdampak buruk bagi Kopontren Al Barkah sendiri serta nasabah.

Dalam praktiknya, Kopontren Al Barkah sebagai lembaga keuangan mikro tidak memberikan persyaratan yang sulit sebagaimana yang dikatakan oleh Bapak Affandi sebagai nasabah yaitu :

“Dari dulu kesini direkomendasikan dari teman. Selain itu Pelayanannya grapyak (ramah), pegawainya gampang mengenal dan cairnya cepat. Selain itu kalau sudah panen dan dan butuh dana lagi untuk tanaman baru kesini lagi, jadi terbiasa kesini.”⁴⁹

Beliau juga menambahkan mengenai syarat serta prosedur bahwa:

“Syarat dan prosedurnya tidak susah, karna kan ya cuman pertanian sawahnya juga kecil jadi ndak terlalu butuh banyak dana, kan kalau di bank susah harus ke notaris dan banyak syaratnya. Kalau orang tua pengennya yang ndak susah”⁵⁰

Sebagai nasabah yang dapat digolongkan nasabah tetap, menurut Bapak Affandi syarat serta prosedur tidak tergolong sulit yang dapat dibuktikan dengan pengajuan pembiayaan tidak hanya sekali atau dua kali.

b. Kopsyah Podojoyo

Untuk menciptakan kesejahteraan bagi pelaku usaha mikro yang mampu bersaing dalam meningkatkan kualitas serta keuntungan usaha, maka pembiayaan sebagai salah satu perwujudan dalam meningkatkan bagi para pelaku usaha mikro.

Terlebih lagi apabila masyarakat yang memiliki usaha kecil dan menengah ingin

⁴⁸ Hasil wawancara dengan Mbak Luthfiatul Husna, pada hari Selasa 22 Juni 2021 di Kopontren Al Barkah

⁴⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Affandi, pada hari Senin 26 Juli 2021 di Kopontren Al Barkah

⁵⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Affandi, pada hari Senin 26 Juli 2021 di Kopontren Al Barkah

mengajukan pembiayaan tidak cukup besar dapat mengajukannya di koperasi, sebab syarat serta proses pengajuan pembiayaan terbilang cukup mudah dibanding lembaga seperti Bank.

Pengajuan pembiayaan mikro di Koperasi Syariah Podojoyo memiliki prosedur yang mudah, seperti dijelaskan oleh narasumber dari Koperasi Syariah Podojoyo (Mbak Anis), dijelaskan bahwa

*“ada form pembiayaan ada tiga rangkap”*⁵¹

Kemudian Bapak Kholis selaku pengawas Koperasi Syariah Podojoyo mengungkapkan bahwa:

*“Prosedur pembiayaan tetap, formnya itu mengalami perubahan tapi sedikit tapi perjanjiannya yang berubah seperti batasan jaminan, lalu jangka waktu. Mungkin yang berubah lagi itu prosesnya, jadi pengajuan tapi sepengetahuan pengawas dahulu lalu disetujui manajer kemudian disampaikan dalam rapat mana yang mampu dibiayai atau tidak”*⁵²

Beliau juga menambahkan bahwa:

“dulu kalau sudah disetujui manajer bisa langsung diterima, kalau sekarang harus ada konfirmasi dari ketua juga”

Selanjutnya peneliti menanyakan salah satu nasabah di Kopsyah Podojoyo yaitu Mbak Ulis mengenai latar belakang pengajuan pembiayaan, beliau menjelaskan bahwa:

*“Tahun 2018 akhir itu awalnya toko, makin kesini ngide pengen jualan pulsa ya konter gitu mbak biar ada pemasukan lain hasil penjualannya walaupun harus ada dana tambahan mbak untuk belanja keperluan etalase, saldo pulsa, top up, perdana dan semacam perlengkapan hp charger, dan silicon hp.”*⁵³

Beliau menambahkan, bahwa:

*“Pandemi kaya gini apa-apa jadi susah mbak, kalau mengandalkan ini ini saja kemungkinan besar pemasukannya tetap sama saja mbak.”*⁵⁴

⁵¹ Hasil wawancara dengan Mbak Anis, pada hari Senin 21 Juni 2021 di Kopsyah Podojoyo

⁵² Hasil Wawancara dengan Bapak Nur Kholis pada hari Senin 26 Juli 2021 melalui Video Call Whatsapp

⁵³ Hasil wawancara dengan Mbak Ulis pada hari Selasa 27 Juli 2021 di Kawedusan

⁵⁴ Hasil wawancara dengan Mbak Ulis pada hari Selasa 27 Juli 2021 di Kawedusan

Berdasarkan pemaparan latar belakang pengajuan pembiayaan oleh Mbak Ulis bahwa dampak pandemi juga merupakan salah satu alasan, sehingga beliau mengajukan pembiayaan di Kopsyah Podojoyo dimana prosedur tergolong mudah dan cepat. seperti yang dikatakan sebagai berikut, bahwa:

“Nggak susah mbak, suami saya itu kan kerja di Bank jadi tau syarat dan pemrosesan mengajukan pinjaman tergolong banyak sedangkan usaha yang saya jalankan tidak besar jadi butuhnya sedikit. Kalau disana hanya mengumpulkan berkas identitas lalu mengisi seperti data diri lalu pemasukan dan pengeluaran bulanan, pencairannya kalau tidak salah tidak sampai satu minggu jadi cepat sekali”⁵⁵

Selanjutnya peneliti menanyakan batas maksimal dan minimal jangka waktu pembiayaan di Koperasi Syariah Podojoyo, kemudian mbak Anis menjelaskan bahwa :

“Minimal itu tiga bulan, maksimalnya itu tiga tahun empat tahun. Cuman kadang di syariah enaknya dibikin minimal tiga bulan enam bulan mayoritas enam bulan ngambilnya, jarang yang tiga bulan. Itukan seandainya kita dilunasi bulan pertama otomatis dipotong bagi hasil bulan pertama”⁵⁶

Dari pemaparan diatas, dapat disimpulkan bahwa mayoritas nasabah menggunakan jangka waktu enam bulan, sebab anggota nasabah rata-rata adalah penjual pasar dimana upah setiap harinya ada. Akan tetapi upah yang didapat tidak selalu besar dalam sekali waktu, sehingga membutuhkan periode beberapa lama agar terkumpulnya mencukupi kebutuhan atau pengeluaran sehari-hari ditambah angsuran yang harus dibayar.

Peneliti selanjutnya menanyakan mengenai penentuan bagi hasil yang di tetapkan oleh Koperasi Syariah Podojoyo, beliau memaparkan:

“kalau pembiayaan itu nisbah bagi hasilnya paling tinggi 2,5 persen, paling sedikit 1,7 persen. Soalnya semakin banyak yang diajukan semakin banyak pencairannya, nanti semakin sedikit bagi hasilnya. Kita kan bisa membiayai kalau

⁵⁵ Hasil wawancara dengan Mbak Ulis pada hari Selasa 27 Juli 2021 di Kawedusan

⁵⁶ Hasil wawancara dengan Mbak Anis, pada hari Senin 21 Juni 2021 di Kopsyah Podojoyo

dulu minimal itu pembiayaan Rp 500.00,- sampai Rp 1000.000,- itu bagi hasilnya 2,5 persennya.makin banyak nanti semakin menurun, kayak giu”⁵⁷

Melalui pemaparan Mbak Anis dapat diketahui bahwa nisbah yang ditentukan oleh Koperasi Syariah Podojoyo yaitu maksimal 2,5% dan minimal 1,7%. Serta semakin banyak pembiayaan yang diajukan, maka semakin sedikit nisbah yang diberikan. Pertanyaan selanjutnya yaitu sanksi yang dikenakan apabila tela membayar angsuran, Mbak Anis menyatakan:

“kalau denda itu ada, tapi mayoritas kalau disini itu nggak dikenakan denda. Tergantung nasabahnya, kalau emang nasabahnya bandel kita ada denda. Kalau nggak, itu nggak ada denda. Kalau emang nunggak, ya kalau nunggak, perjanjiannya satu tahun tapi nunggaknya tiga tahun. Jadi kita bagi hasilnya tetap satu tahun ndak ditambah”⁵⁸

Berikut berdasarkan dokumentasi formulir pengajuan pembiayaan Koperasi Syariah Podojoyo :

1. Syarat Permohonan Pembiayaan :

1. Mengisi formulir permohonan (bisa diisi petugas Koperasi ataupun calon nasabah) (1 lembar)
2. Foto copy KTP suami istri (1 lembar)
3. Foto copy KK (1 lembar)
4. Foto copy BPKP (1 lembar)
5. Foto copy STNK (1 lembar)

2. Formulir Pembiayaan (Tiga Rangkap)

Dalam pengajuan pembiayaan, nasabah diwajibkan mengisi formulir yang berisikan data diri formulir halaman pertama (gambar 4.6) untuk menghindari risiko pembiayaan seperti macet. Mbak Anis juga menambahkan :

“kalau disini itu dibatasi umur itu enggak, cuman harus ada usaha terus sama jaminan. Minimal itu tiga bulan, maksimalnya itu tiga tahun empat

⁵⁷ Hasil wawancara dengan Mbak Anis, pada hari Senin 21 Juni 2021 di Kopsyah Podojoyo

⁵⁸ Hasil wawancara dengan Mbak Anis, pada hari Senin 21 Juni 2021 di Kopsyah Podojoyo

tahun cuman kadang di syariah enakya kita bikin minimal tiga bulan mayoritas enam bulan.”⁵⁹

Dapat disimpulkan bahwa tidak ada batasan umur dalam mengajukan pembiayaan, selama ada usaha yang dijalankan maka terdapat peluang dalam memberikan pembiayaan. Selanjutnya mengenai penyeleksian usaha dalam pemberian pembiayaan oleh Koperasi Syariah Podojoyo, peneliti dijelaskan oleh beliau bahwa :

“kalau seleksi usahanya semua diterima sih tergantung kemampuannya juga, soalnya nanti kalau dicairkan usaha pendapatannya berapa kalau emang nyucuk atau memungkinkan maka bisa dicairkan”⁶⁰

Kemudian Bapak Kholis selaku Pengawas Kopsyah Podojoyo menambahkan mengenai pengajuan pembiayaan, bahwa:

“Pengajuan melalui manajer kemudian diskusi dengan pengurus lalu didiskusikan apakah pengajuan layak atau tidak dengan sepengetahuan pengurus. Mengalami perubahan atau tidak pendapatannya sehingga disesuaikan oleh pengelola dan pengurus pembiayaan”⁶¹

Berdasarkan pemaparan tersebut, dapat disimpulkan bahwa tidak ada kriteria pada usaha. Apabila setelah perhitungan pendapatan dan pengeluarannya berapa sehingga mampu membayar angsuran pembiayaan, maka Koperasi Syariah Podojoyo dapat memberikan pembiayaan dengan memperhitungkan seperti pada formulir kedua (gambar 4.2). Selain itu juga apabila terdapat perubahan pendapatan atau tidak tetap maka diperhitungkan lagi dengan pengelola dan pengurus.

Selanjutnya pedoman interview pada formulir halaman ketiga atau terakhir (gambar 4.3) dalam menganalisa permohonan pembiayaan, yang mana dijelaskan dalam rumusan masalah kedua. Pedoman interview tersebut

⁵⁹ Hasil wawancara dengan Mbak Anis, pada hari Senin 21 Juni 2021 di Kopsyah Podojoyo

⁶⁰ Hasil wawancara dengan Mbak Anis, pada hari Senin 21 Juni 2021 di Kopsyah Podojoyo

⁶¹ Hasil Wawancara dengan Bapak Nur Kholis pada hari Senin 26 Juli 2021 melalui Video Call Whatsapp

berisikan *checklist* berdasarkan keterangan dari prinsip 5C yang dilakukan oleh petugas lapangan Koperasi Syariah Podojoyo, selain itu dalam formulir lembar kedua terdapat perhitungan kelayakan sehingga dapat ditarik total angsuran setiap bulannya.

Lembar terakhir yaitu lembar ketiga terdapat Surat Pernyataan Menjaminkan Kendaraan.

Setelah mengisi formulir dan survei analisis pembiayaannya melalui prinsip 5C (*character, capacity, capital, collateral, condition*) dicairkan pembiayaannya atau tidak bergantung pada survei tersebut seperti yang dijelaskan oleh Mbak Anis bahwa :

*“jadi nanti dicairkan atau enggak tergantung surveinya”*⁶²

Sehingga apabila seluruh persyaratan berupa syarat permohonan pembiayaan, serta mengisi formulir pembiayaan maka dilakukan survei yang mana sebagai pertimbangan diterima atau ditolaknya pengajuan pembiayaan.

Selanjutnya peneliti menanyakan berdasarkan survei di lokasi usaha milik Mbak Ulis, beliau mengatakan bahwa:

*“Waktu itu saya kesannya kan siang setelah dhuhur mbak, besoknya ada petugas kesini liat kondisi toko dan etalasenya itu belum lunas mbak masih bayar setengah harga, saya bilang ke masnya (petugas lapangan) biar cepat cair niatnya mbak, kesininya juga sebentar tidak ditanyai macam-macam”*⁶³


Dapat diketahui survei ke lokasi merupakan kewajiban bagi petugas lapangan untuk melihat keadaan asli lokasi usaha, sehingga pertimbangan pemberian pembiayaan tidak terdapat unsur keraguan seperti halnya lewat dokumentasi atau foto sebab dapat dipalsukan.

Berikut adalah formulir pembiayaan di Koperasi Syariah Podojoyo:

⁶² Hasil wawancara dengan Mbak Anis, pada hari Senin 21 Juni 2021 di Kopsyah Podojoyo

⁶³ Hasil wawancara dengan Mbak Ulis pada hari Selasa 27 Juli 2021 di Kawedusan

Gambar 4.1
Permohonan Pembiayaan



KOPERASI SYARIAH "PODOJOYO"

Badan Hukum : 33/379/BH/XVI.3/409.110/X/2011, Tanggal 11/10/2011
 Jl. Mastrip 08, Togogan, Srengat, Blitar, Kodepos 66152 Telp. (0342) 7770977

Kepada:
 Yth. Bapak Pimpinan
 KOPSYAH PODOJOYO SRENGAT
 Di

Perihal : PERMOHONAN PEMBIAYAAN Blitar

Bismillahirohmanirrahim,

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : _____
 Umur : _____
 Pekerjaan Pemohon : _____
 Pekerjaan Suami/Istri: _____
 Alamat : RT. ____ RW. ____ No. ____ Dsn/Jln. _____
 Ds./Kel. _____ Kec./Kab. _____
 Alamat Lokasi Usaha: _____
 No. Telp/HP : _____

Bersama ini mengajukan pembiayaan sebesar Rp. jangka waktu
bulan.
 Dengan system pengembalian diansur, kali, dengan jaminan

Selanjutnya modal tersebut saya gunakan untuk :

1. Menambah modal usaha saya berupa Dengan perkiraan hasil bersih Rp. Perbulan yang akan saya bagi% KOPSYAH dan% untuk saya.
2. Membeli barang/ peralatan usaha berupa Sebagaimana jenis terlampir. Status barang tersebut milik KOPSYAH PODOJOYO BLITAR yang akan dijual kepada saya s eharga Rp.

Demikian permohonan saya ajukan, semoga Allah SWT meridhoi. Amiin.

Blitar,20.....

Menyetujui
Suami/Istri/Keluarga

(_____)

Pemohon

(_____)

KOPSYAH PODOJOYO BLITAR
Pimpinan,

(_____)

Sumber :Berkas Pengajuan Pembiayaan Kopsyah Podojoyo

Gambar 4.2
Surat Pernyataan Menjaminkan Kendaraan

**SURAT PERNYATAAN
MENJAMINKAN KENDARAAN**

Bismillahirrahmanirrahim

Yang bertanda tangan dibawah ini saya :

Nama Lengkap :

Alamat :

Tempat, Tanggal Lahir :

Pekerjaan :

Nomor KTP :

Dengan ini menyatakan :

- Menjaminkan barang milik saya berupa kendaraan dengan identitas sebagai berikut:
 - Nomor Polisi :
 - Merk / Type :
 - Tahun Perakitan :
 - Nomor rangka :
 - Nomor Mesin :
 - Pemegang Hak :
 - Nomor BPKB :
 - Nilai Transaksi :
- Dengan ini pula saya menjaminkan bahwa obyek jaminan tersebut diatas tidak sedang dalam sengketa dan tidak sedang digunakan pihak manapun dan membebaskan Kopsyah Podojoyo dari tuntutan hukum dari pihak manapun.
- Bahwa surat pernyataan ini sekaligus berfungsi sebagai Kuasa Menjual yang merupakan bagian yang tidak dapat terpisahkan dengan perjanjian pembiayaan ini berikut perubahannya, oleh karenanya kuasa ini tidak dapat ditarik kembali atau dibatalkan selama pembiayaan dengan pihak Kopsyah Podojoyo belum dilunasi.
- Bahwa saya bersedia apabila jaminan tersebut dijaminan kepada Puskopsyah Tulungagung.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun dan dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Blitar,20.....

Yang Membuat Pernyataan,

Menyetujui,
Suami / Istri / Keluarga

Sumber :Berkas Pengajuan Pembiayaan Kopsyah Podojoyo

Gambar 4.3
Pedoman Interview

PEDOMAN INTERVIEW
MENGANALISA PERMOHONAN PEMBIAYAAN BMT

Nama Pemohon :
 Nama Usaha :
 Alamat :

No.	Keterangan	Ya	Tidak
A. Watak dan Kepribadian Nasabah (CHARACTER)			
1	Amanah, jujur, disiplin, dan selalu berusaha menepati janji (dari sumber orang lain)		
2	Melakukan sholat lima waktu ke masjid dan ikut berjamaah Yaasi, Tahlil, dll		
3	Mempunyai nama baik di lingkungannya dan keadaan rumah tangga rukun damai		
4	Menabung secara teratur dan terus-menerus		
5	Mem bayar infiq/zakat/sedekah dari sebagian pendapatan untuk orang lain		
6	Mem bayar kembali pinjaman (yang lalu) secara disiplin (Bukti angsuran ditunjukkan)		
B. Kemampuan Nasabah (CAPACITY)			
1	Usaha telah berjalan 2 tahun keatas dan jenisnya halal menurut syariah		
2	Tempat usaha maupun tempat tinggal permanen dan milik sendiri		
3	Bahan baku mudah, pemasaran bagus, punya langganan tetap dan pembayaran lantan		
4	Perkembangan usaha baik, keuntungan% dan mampu untu mem bayar kewajibn		
5	Memiliki hutang ditempat lain, sebutkan sebesar Rp.		
C. MODAL DARI NASABAH (CAPITAL)			
1	Memiliki asset usaha, berupa : Tanah, Rumah atau barang dagangan		
2	Memiliki tabungan di sebesar Rp. atau di BMT SEBESAR Rp.		
3	Tingkat keuntungan usaha layak dibandingkan kewajiban mem bayar pembiayaan		
4	Pembiayaan dipergunakan untuk modal sendiri (sirkah) atau pembelian barang		
D. JAMINAN PEMBIAYAAN (COLATERAL)			
1	Suara/fitri/keluarga bersedia ikut menanda bngani dokumen Perjanjian Pembiayaan		
2	Memiliki jaminan yang cukup sesuai jumlah pinjaman (sebutkan)		
3	Ada pihak lain yang ikut menjamin pembiayaan (sebutkan)		
E. KEADAAN EKONOMI/LINGKUNGAN DESA (CONDITION)			
1	Adat istiadat dan kebudayaan masyarakat setempat mendukung		
2	Kondisi lingkungan mendukung		

PERHITUNGAN KELAYAKAN :

A. Perhitungan Laba Usaha Perbulan :

1. Pendapatan kotor usaha / Harga jual Rp.

2. Harga Pokok Barang/ Kulaan Rp.

3. Biaya Operasional Usaha Rp.

4. Laba Usaha / Pendapat Bersih Rp.

B. Perhitungan Pendapatan keluarga :

1. Laba Perbulan Rp.

2. Pendapatan diluar usaha dari suami/istri/lainnya Rp.

Total Pendapatan seluruh keluarga Rp.

C. Biaya Diluar Usaha / Biaya Hidup Keluarga

1. Kebutuhan makan keluarga Rp.

2. Biaya pendidikan anak Rp.

3. Biaya Listrik, Telp, air dll Rp.

4. Biaya lain-lain Rp.

D. Pendapatan bersih Keluarga (B-C) Rp.

E. Rasio angsuran antara 50% dari Pendapatan Bersih (D) Rp.

F. Rasio angsuran (E) x Pendapatan Bersih (C) x Jangka Waktu Rp.

G. Jenis Pembiayaan bagi hasil/margin Rp.

Total pembayaran ke BMT

- ◆ Ansuran Pokok Rp.
- ◆ Bagi Hasil Rp.
- ◆ Infiq Rp.
- ◆ Tabungan Rp.

Total Angsuran Perminggu / bulan Rp.

Catatan:

Ditjar,
 Manager, analisa Kredit

Sumber :Berkas Pengajuan Pembiayaan Kopsyah Podojoyo

Berdasarkan alur tersebut maka dapat diketahui prosedur pembiayaan dimulai dari pengajuan pembiayaan dengan melengkapi berkas yaitu KTP, KK, BPKP, dan STNK. Kemudian pengecekan barang jaminan, apabila diterima maka dilanjutkan dengan analisis calon anggota pembiayaan dengan 5C dengan dihitung jumlah angsuran tiap bulannya hingga sesuai kesepakatan yang ditentukan.

2. Implementasi 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition) pada pembiayaan mikro di Kopontren Al Barkah dan Kopsyah Podojoyo

Implementasi merupakan penerapan, atau kegiatan yang dilakukan diawali dengan melakukan perencanaan sehingga tercapai tujuan yang diharapkan bagi pelaku. Sehingga implementasi mampu dilakukan apabila telah diketahui konsep seperti apa yang hendak dilakukan. Sedangkan 5C (*character, capacity, capital, collateral, condition*) merupakan salah satu prinsip yang dipakai dalam mempertimbangkan pemberian pembiayaan atau kredit, apakah seseorang tersebut layak diberikan pembiayaan atau tidak. Implementasi 5C dalam pemberian pembiayaan sangatlah penting, selain untuk menghindari pembiayaan bermasalah juga lembaga merasa yakin bahwa pembiayaan benar-benar kembali.

a. Kopontren Al Barkah

Dalam pemberian pembiayaan mikro melalui prinsip 5C (*character, capacity, capital, collateral, condition*), Kopontren Al Barkah mengakui bahwa dengan melakukan survei lapangan mengenai keadaan calon nasabah sebagai bahan pertimbangan apakah calon tersebut mampu bertanggung jawab atas diberikannya pembiayaan mikro tersebut atau tidak. Seperti yang Mbak Luthfi sampaikan yaitu :

*“semuanya penting mbak, soalnya kan kalau di survei dilihat karakternya kalau karakternya bagus bisa. Nanti juga dilihat kemampuannya untuk mengangsur melunasi”*⁶⁴

Beliau juga menambahkan:

*“pengajuan, bawa syarat nanti dirumah di survei dilihat apa, usahanya apa. Motornya dilihat juga layak apa enggak, misalnya kalau pengajuannya banyak kan harus bagus motornya”*⁶⁵

Diperjelas lagi oleh Bapak Nurraflia mengatakan bahwa:

*“dilihat dan ditafsir nilainya berapa lalu diproses satu hari”*⁶⁶

⁶⁴ Hasil wawancara dengan Mbak Luthfiatul Husna, pada hari Selasa 22 Juni 2021 di Kopontren Al Barkah

⁶⁵ Hasil wawancara dengan Mbak Luthfiatul Husna, pada hari Selasa 22 Juni 2021 di Kopontren Al Barkah

Dalam melakukan survei, petugas lapangan Kopontren Al Barkah tak luput dari kendala saat yang terjadi di lapangan. Mbak Luthfi memaparkan:

“kan kalau survei juga di tetangganya, kadang misalnya orangnya agak nakal. Biasanya kan kalau tetangganya itu temannya kan ditutup-tutupi. Ada kemungkinan tidak jujur, tapi nggak banyak hanya beberapa”⁶⁷

Dalam wawancara selanjutnya, peneliti menanyakan lebih mendalam dari akan prinsip 5C:

1. *Character*

Character yaitu karakter atau watak sebagai bahan pertimbangan pertama pada saat pengajuan pembiayaan mikro. Peneliti menanyakan standar penilaian yang diberikan Kopontren Al Barkah, Mbak Luthfi memaparkan:

“tanya tetangga, kan kalau berhadapan biasanya bisa diketahui. Ke nasabahnya ditanya, tetangga satu dua kalau bisa ya tiga. Nanti kalau misalnya dua bagus satu jelek bisa dipertimbangkan”⁶⁸

Berdasarkan pemaparan dari Mbak Luthfi, diperkuat Bapak Nurrafla dengan memberikan contoh nyata dalam pertimbangan pemberian pembiayaan bahwa:

“misalnya si A dan si B karakternya bagus yang A dengan nilai jaminan yang sama itu bisa kita kasih yang A lebih banyak dari si B, kita lebih berani membeli barang si A lebih tinggi. Karna kita percaya si A itu mampu melunasi.”⁶⁹

Selanjutnya peneliti menanyakan apabila nasabah dulu pernah mengajukan pembiayaan namun macet kemudian setelah lunas mengajukan pembiayaan lagi, Mbak Luthfi menjelaskan yaitu:

“ditunda dulu, beberapa bulan. Ditolak dulu, nanti misalnya beberapa bulan dia pengajuan lagi maka disurvei lagi”⁷⁰

⁶⁶ Hasil Wawancara dengan Bapak Nurrafla, pada hari Senin 26 Juli 2021 di Kopontren Al Barkah

⁶⁷ Hasil wawancara dengan Mbak Luthfiatul Husna, pada hari Selasa 22 Juni 2021 di Kopontren Al Barkah

⁶⁸ Hasil wawancara dengan Mbak Luthfiatul Husna, pada hari Selasa 22 Juni 2021 di Kopontren Al Barkah

⁶⁹ Hasil Wawancara dengan Bapak Nurrafla, pada hari Senin 26 Juli 2021 di Kopontren Al Barkah

⁷⁰ Hasil wawancara dengan Mbak Luthfiatul Husna, pada hari Selasa 22 Juni 2021 di Kopontren Al Barkah

Melalui pemaparan oleh Mbak Luthfi mengenai penilaian karakter, bisa disimpulkan bahwa survei terhadap tetangga merupakan bahan pertimbangan kepada calon nasabah yang utama. Sebab dengan menyurvei kepada tetangga calon nasabah, dapat diketahui perwatakannya sehari-hari bagaimana perlakuan terhadap orang lain.

2. Capacity

Capacity atau kemampuan merupakan penilaian berfokus pada usaha calon nasabah. Dalam wawancara, peneliti menanyakan cara menilai kemampuan nasabah, Mbak Luthfi menjelaskan:

“ditanya pendapatannya, penghasilannya darimana atau kalau dia bekerja penghasilannya berapa. Nanti kan bisa kira-kira oh ini bisa angsuran segini, oh ini nggak bisa”⁷¹

Selanjutnya pengaruh lamanya usaha berdiri bagi Kopontren Al Barkah, yaitu:

“kalau yang masih baru biasanya tidak terlalu berpengaruh. Maksudnya kan besar enggak usahane, jalan apa enggak gitu”⁷²

Berdasarkan wawancara tersebut dapat diketahui bahwa kemampuan calon nasabah bergantung pada penghasilan serta usahanya berkembang atau tidak, dengan demikian mampu di kalkulasikan apakah pemberian pembiayaan mampu ditanggung oleh calon nasabah atau tidak.

3. Capital

Capital merupakan penilaian modal yang dimiliki calon nasabah, yang mana tidak hanya berupa penghasilan setiap harian, mingguan, ataupun

⁷¹ Hasil wawancara dengan Mbak Luthfiatul Husna, pada hari Selasa 22 Juni 2021 di Kopontren Al Barkah

⁷² Hasil wawancara dengan Mbak Luthfiatul Husna, pada hari Selasa 22 Juni 2021 di Kopontren Al Barkah

bulanannya namun berdasarkan perhitungan pengelolaan akan modal yang dimiliki calon nasabah tersebut.

Untuk mengawali pembahasan mengenai modal, peneliti menanyakan cara Kopontren Al Barkah dalam menilai modal yang dimiliki calon nasabah yaitu :

*“ditanya, misalnya kerjanya apa, misal kalau karyawan atau apa kan bulanan, diarahkan ke bulanan. Tapi misalnya petani niku lebih diarahkan tempo sekali lunas, empat bulan kan kalau empat bulan rata-rata pari, jagung, itu kan sudah panen”*⁷³

Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai pengaruh kepemilikan produksi, kemudian Mbak Luthfi menjawab:

*“iya, dilihat”*⁷⁴

Berdasarkan pemaparan penilaian mengenai modal yang dimiliki calon nasabah oleh Kopontren Al Barkah dapat disimpulkan bahwa kepemilikan modal baik berupa penghasilan dan barang produksi mempengaruhi pertimbangan diberikannya pembiayaan atau tidak.

4. Collateral

Collateral merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah kepada lembaga pembiayaan, digunakan apabila terjadi kendala pembiayaan. Selanjutnya peneliti menanyakan penilaian jaminan, kemudian Mbak Luthfi memaparkan :

*“maksimal 60% dari harga jual motor atau mobil saat itu, soalnya kan kendaraan tiap tahun, kendaraan bekas itu menurun hargane. Pengajuan pinjaman misalnya sak pol e kuate motore itu 60% dari harga jual motor itu penerimaan pokoke dia plus labane nanti yang diminta berapa. Jadi misal nanti dia macet, dijual itu masih layak masih nutut lah”*⁷⁵

Bapak Nurrafli menambahkan bahwa:

⁷³ Hasil wawancara dengan Mbak Luthfiatul Husna, pada hari Selasa 22 Juni 2021 di Kopontren Al Barkah

⁷⁴ Hasil wawancara dengan Mbak Luthfiatul Husna, pada hari Selasa 22 Juni 2021 di Kopontren Al Barkah

⁷⁵ Hasil wawancara dengan Mbak Luthfiatul Husna, pada hari Selasa 22 Juni 2021 di Kopontren Al Barkah

“Kalau jaminannya dan karakternya bagus tapi nilai nominalnya diluar kemampuan kita dan tidak masuk akal kita nggak bisa.”⁷⁶

Beliau juga menambahkan :

“rata-rata BPKB motor, mobil mungkin 30%an. Sertifikat masih belum, karna ngurus izine sulit kan ribet misale mengke njabel dadak ndatengi keluargane”⁷⁷

Peneliti kemudian menanyakan mengenai batas waktu dari barang jaminan,

Mbak Luthfi menjelaskan :

“minimal tahun 2005 itu motor, kalau mobil itu mobil kan mobil lama-lama dilihat kondisinya dulu. mengke lek motor dilihat minimal 2005 soalnya kalau 2005 ke bawah itu rata-rata sudah rusak sudah mati, nggak dipajaki”⁷⁸

Dapat disimpulkan bahwa jaminan yang digunakan di Kopontren Al Barkah berupa BPKB motor dan BPKB mobil, namun harus dicek terlebih dahulu kondisi kelayakan motor ataupun mobil dengan minimal tahun 2005. Penerapan tersebut berlaku bagi seluruh nasabah, termasuk jaminan yang digunakan Bapak Affandi, beliau menjelaskan:

“rencananya mau mengajukan pembiayaan lagi pakai motor satunya yang saya bawa itu, tapi sama Mbak e ndak boleh, sudah mati suratnya”⁷⁹

Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa Kopontren Al-Barkah menerapkan kebijakan tanpa melihat seberapa sering nasabah mengajukan pembiayaan, namun berdasarkan kemampuannya.

5. Condition

Condition yaitu kondisi di sekitaran calon nasabah yang mempengaruhi usahanya.

Peneliti menanyakan penilaian terhadap kondisi ekonomi oleh Kopontren Al Barkah, Mbak Luthfi menjelaskan :

⁷⁶ Hasil Wawancara dengan Bapak Nurrafli, pada hari Senin 26 Juli 2021 di Kopontren Al Barkah

⁷⁷ Hasil Wawancara dengan Bapak Nurrafli, pada hari Senin 26 Juli 2021 di Kopontren Al Barkah

⁷⁸ Hasil wawancara dengan Mbak Luthfiatul Husna, pada hari Selasa 22 Juni 2021 di Kopontren Al Barkah

⁷⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Affandi, pada hari Senin 26 Juli 2021 di Kopontren Al Barkah

“iya dipengaruhi, soalnya itu kan termasuk modal. Kalau nggak ada modal nggak jalan”⁸⁰

Diperkuat dengan pemaparan Bapak Nurraflil yang mengatakan bahwa:

“kalau kaya gini pengaruhnya, lagi pandemi perekonomian agak seret jadinya berpengaruh, kalau lingkungan baik setidaknya mampu mendukung dan tidak menghambat pelunasan lalu kalau kita mampu memberikan pembiayaan maka kita bisa memberikan pembiayaan.”⁸¹

Dapat diketahui bahwa kondisi ekonomi dari calon nasabah juga sebagai bahan pertimbangan dalam memberikan pembiayaan, karna hal tersebut termasuk dukungan terhadap modal. Apabila lingkungan memadai maka kemudahan akan prospek usaha semakin baik.

b. Kopsyah Podojoyo

Koperasi Syariah Podojoyo dalam memberikan penilaian akan prinsip 5C (*character, capacity, capital, collateral, condition*) terhadap pemberian pembiayaan mikro pada calon nasabah memiliki pedoman interview sendiri yaitu pada gambar 4.8. Melalui pedoman interview tersebut, peneliti menanyakan hal-hal terkait implementasi 5C (*character, capacity, capital, collateral, condition*) secara mendalam. Sebagaimana diantara kelima prinsip tersebut memiliki prioritas sebagai pertimbangan yang utama dalam pemberian pembiayaan mikro, Mbak Anis menjelaskan :

“semua intinya itu karakternya, saya bukan orang lapangan apalagi survei tapi kalau saya lihat dari maksudnya berkas masuk ataupun apa intinya itu di karakternya. soalnya nanti kalau usahanya mapan, jaminannya mencukupi ataupun apa tapi kalau karakternya jelek pengaruh ke semuanya. Tapi kalau emang jaminannya nggak memadai, maksudnya jaminannya memadai tapi pendapatannya naik turun atau fluktuatif disini atau bagaimana tapi kalau karakternya bagus nanti pengaruh di pembayarannya mesti bagus. Kalau karakternya bagus kan mengusahakan orangnya, jadi intinya di karakter”⁸²

Beliau juga menambahkan :

⁸⁰ Hasil wawancara dengan Mbak Luthfiatul Husna, pada hari Selasa 22 Juni 2021 di Kopontren Al Barkah

⁸¹ Hasil wawancara dengan Bapak Nurraflil, pada hari Senin 26 Juli 2021 di Kopontren Al Barkah

⁸² Hasil wawancara dengan Mbak Anis, pada hari Senin 21 Juni 2021 di Kopsyah Podojoyo

*“kalau yang di lapangan itu tiga orang”*⁸³

Tambahan mengenai prinsip 5C yang utama dalam pemberian pembiayaan

mikro di Kopsyah Podojoyo oleh Bapak Kholis, bahwa:

*“menurut saya prinsip utama yang penting itu karakter dari orangnya, kalau jaminan bukan prioritas meskipun tetap penting. Jadi meskipun nanti usahanya naik atau turun nasabah tetap mengusahakan untuk membayar, jadi tidak menyulitkan lembaga juga.”*⁸⁴

Dapat diketahui bahwa Mbak Anis dan Bapak Kholis menjadikan *character* (karakter) sebagai acuan pemberian pembiayaan mikro kepada nasabah, dengan alasan watak seseorang yang mempengaruhi kelancaran pembiayaan atau sisi tanggung jawab dari karakter nasabah tersebut.

Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai 5C (*character, capacity, capital, collateral, condition*) secara tersentralisasi :

1. Character

Penilaian karakter di Koperasi Syariah memiliki standar tersendiri, beliau memaparkan penilaian karakter kepada calon nasabah yaitu :

*“kalau menilai karakter diadakan survei tadi ya, salah satunya kita pengenalan jadi salah satunya kita tahu karakternya atau enggak nanti kayak misal nasabah kita di pasar orang-orang kita kan kita lebih tau karakternya. nanti juga bisa tanya ke tetangga-tetangganya karakternya seperti apa kalau bukan nasabah kita kan belum terlalu kenal. Jadi nanti tanya ke tetangganya”*⁸⁵

Bapak Kholis menambahkan, bahwa:

*“Selain melalui nasabahnya langsung, kita juga menanyai tetangga sekitar dua atau tiga. Jadi penilaian kebiasaan baik buruknya nasabah dapat dikonfirmasi dengan pandangan tetangga itu”*⁸⁶

Peneliti selanjutnya menanyakan apabila nasabah yang sering macet pada pembiayaan sebelumnya dan mengajukan pembiayaan lagi, maka

⁸³ Hasil wawancara dengan Mbak Anis, pada hari Senin 21 Juni 2021 di Kopsyah Podojoyo

⁸⁴ Hasil Wawancara dengan Bapak Nur Kholis pada hari Senin 26 Juli 2021 melalui Video Call Whatsapp

⁸⁵ Hasil wawancara dengan Mbak Anis, pada hari Senin 21 Juni 2021 di Kopsyah Podojoyo

⁸⁶ Hasil Wawancara dengan Bapak Nur Kholis pada hari Senin 26 Juli 2021 melalui Video Call Whatsapp

pertimbangan Koperasi Syariah Podojoyo dalam memberikan pembiayaan yaitu :

“kalau emang rapotnya jelek, kita nggak bisa memberikan pembiayaan tapi ada beberapa pertimbangan orang itu bisa dibiayai lagi. Tapi mayoritas kalau rapotnya jelek kita nggak bisa memberikan lagi, tapi kadang kita udah tau rapotnya jelek tapi kita biayai lagi itu ada tergantung penanggung jawabnya”⁸⁷

Melalui pemaparan Mbak Anis tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam menilai karakter calon nasabah melalui pedoman interview atau survei kemudian pada tetangga, sebab calon nasabah merupakan orang baru sehingga untuk mengetahui sifat dari nasabah tersebut diperlukan penilaian dari orang yang ada di lingkungan calon nasabah tersebut.

Selanjutnya peneliti menanyakan Mbak Ulis mengenai pengajuan pembiayaan atau kredit sebelumnya, beliau menjelaskan bahwa:

“Kalau suami pernah di Bank, tapi untuk saya sendiri di Bank belum pernah di koperasi juga baru ini jadi pinjam juga baru satu kali ini mbak. Soalnya niatnya usaha dari saya, jadi atas namanya juga saya kebetulan prosesnya disana mudah mungkin”⁸⁸

Dapat disimpulkan bahwa pemberian pembiayaan kepada nasabah lama serta pengalaman pengajuan pembiayaan atau kredit di lembaga lain juga perlu pertimbangan melalui penanggung jawab lapangan survei.

2. Capacity

Untuk menilai kemampuan bayar calon nasabah lewat Mbak Anis dijelaskan :

“kemampuan bayar itu dari pendapatan bersih dikurangi pendapatan kotor dikurangi pengeluaran nanti hasilnya berapa, dan itu kurang lebih yang jadi patokan bayarnya, soalnya pendapatannya itu dari macem-macem, pengeluaran listrik, beban listrik, anak, anak pertama, kedua, istri,

⁸⁷ Hasil wawancara dengan Mbak Anis, pada hari Senin 21 Juni 2021 di Kopsyah Podojoyo

⁸⁸ Hasil wawancara dengan Mbak Ulis pada hari Selasa 27 Juli 2021 di Kawedusan

belanja bulanan nah itu dikurangi nanti hasile berapa itu yang jadi patokan bayarnya”⁸⁹

Kemudian Mbak Anis menambahkan mengenai pengaruh lamanya usaha dalam pemberian pembiayaan :

“enggak mempengaruhi, tergantung pendapatte usaha itu. Tapi semakin lama semakin baik, berarti kan tetep berkembang usahane”⁹⁰

Berdasarkan penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa penilaian terhadap kemampuan calon nasabah pembiayaan adalah keseluruhan pendapatan dikurangi pengeluaran, sehingga dapat diketahui hasilnya dan dijadikan sebagai patokan bayar.

3. Capital

Modal sendiri yang dimiliki calon nasabah juga termasuk di dalam pedoman interview, modal tersebut tidak selalu dengan dana namun juga melalui bentuk alat produksi. Dalam melakukan survei untuk menilai seberapa besar pengaruh modal dalam pemberian pembiayaan yaitu sesuai dengan penjelasan dari beliau sebagai berikut :

“sebagai pertimbangan juga soalnya itukan asetnya, jadi kalau emang alat-alat produksinya bagus otomatis usahanya juga mempengaruhi kualitas barang”⁹¹

Selanjutnya pendapat dari Bapak Kholis mengenai pengaruh modal yang dimiliki calon nasabah, yang mengatakan bahwa:

“kalau modal itu kan sama kaya keseriusan atau niat dari calon nasabah pembiayaan, jadi ibarat kalau modalnya baik kita kan bisa lihat keseriusan calon nasabah mengajukan pembiayaan. Kalau niat mau ada hambatan seperti apa tetap dijalankan usahanya, ini berarti hampir mirip dengan karakter tadi. Jadi kembali lagi kalau pelunasan maka diusahakan dicarikan dan tidak menghambat jalannya pelunasan tiap bulannya, intinya tidak macet”⁹²

⁸⁹ Hasil wawancara dengan Mbak Anis, pada hari Senin 21 Juni 2021 di Kopsyah Podojoyo

⁹⁰ Hasil wawancara dengan Mbak Anis, pada hari Senin 21 Juni 2021 di Kopsyah Podojoyo

⁹¹ Hasil wawancara dengan Mbak Anis, pada hari Senin 21 Juni 2021 di Kopsyah Podojoyo

⁹² Hasil Wawancara dengan Bapak Nur Kholis pada hari Senin 26 Juli 2021 melalui Video Call Whatsapp

Dalam kasus Mbak Ulis kepemilikan asset di toko telah memadai meskipun belum lunas sepenuhnya, sehingga tekad keseriusan nasabah dapat dipastikan. Dengan kata lain, kebutuhan pembiayaan adalah untuk pembelanjaan kebutuhan toko berupa perlengkapan. Seperti yang sudah dipaparkan di pedoman interview dimana kepemilikan modal berupa dana dan alat produksi merupakan aset yang dimiliki calon nasabah, sehingga apabila kedua hal tersebut mendukung maka usaha yang akan atau dijalankan dilakukan secara maksimal yang mana mempengaruhi kualitas barang produksi.

4. Collateral

Standar *collateral* atau jaminan yang ditetapkan oleh Koperasi Syariah Podojoyo tentunya jumlahnya harus lebih besar dari pembiayaan yang diajukan, selain itu Mbak Anis memberikan tambahan :

“BPKB mobil tahun 2001 kalau BPKB motor minimal tahun 2013, kalau disini seringnya lima tahun terakhir itu untuk biar resikonya kecil tapi ada yang 2013 tergantung usahanya. Itu baru nanti kira-kira harganya berapa diambil penjualannya 60%nya dari harga jual saat itu”⁹³

Bapak Kholis menambahkan mengenai jaminan, beliau mengatakan bahwa:

“Jaminan dipotong 60%nya dari harga jual jaminan, tapi menurut saya jaminan itu nomer sekian. Intinya jaminan itu kan untuk jaga-jaga semisal nasabah tidak mampu pelunasan.”⁹⁴

Lalu peneliti menanyakan jaminan yang sering digunakan dalam pengajuan pembiayaan, Mbak Anis menyatakan :

“mayoritas kalau disini BPKB motor sama mobil, sama akte tanah tapi kemarin sempet ada program untuk orang pasar dulu jaminannya berupa

⁹³ Hasil wawancara dengan Mbak Anis, pada hari Senin 21 Juni 2021 di Kopsyah Podojoyo

⁹⁴ Hasil Wawancara dengan Bapak Nur Kholis pada hari Senin 26 Juli 2021 melalui Video Call Whatsapp

surat nikah cuma tinggi risikonya, jadi udah nggak itu lagi sekarang BPKP sama akte tanah yang ada nilai jualnya”⁹⁵

Selanjutnya peneliti menanyakan jaminan apa yang dimiliki Mbak Ulis sehingga pembiayaan diterima di Kopsyah Podojoyo, beliau menjelaskan bahwa:

“BPKB motor mbak, sebelumnya kan saya juga tau kalau mengajukan pembiayaan itu harus ada jaminannya jadi sewaktu saya kesana bawa motor dan BPKBnya sekalian”⁹⁶

Seperti yang sudah dijelaskan, bahwa barang yang digunakan sebagai jaminan pembiayaan mikro berupa BPKB motor dan mobil, serta Akte tanah dimana kedua hal tersebut memiliki nilai jual.

5. Condition

Kondisi calon nasabah berupa kondisi ekonomi, politik, dan sosial di lingkungan calon nasabah, melalui penjelasan dari Mbak Anis mengenai seberapa besar pengaruh kondisinya yaitu :

“mempengaruhi sekali seperti dana pemerintah yang mau dijalankan, jadi termasuk modal itu”⁹⁷

Menambahi pendapat dari Mbak Anis, Bapak Kholis mengungkapkan bahwa:

“keadaan atau kondisi ekonomi itu bisa mengcover atau membantu menutup pembiayaan. Kalau lingkungan baik maka dapat dijadikan pendukung nasabah”⁹⁸

Berdasarkan pernyataan dari beliau dapat dipastikan bahwa seperti dana yang diberikan oleh pemerintah dapat dijadikan sebagai modal sehingga mampu meminimalisir risiko dengan menutup pembiayaan yang bermasalah ataupun macet.

⁹⁵ Hasil wawancara dengan Mbak Anis, pada hari Senin 21 Juni 2021 di Kopsyah Podojoyo

⁹⁶ Hasil wawancara dengan Mbak Ulis pada hari Selasa 27 Juli 2021 di Kawedusan

⁹⁷ Hasil wawancara dengan Mbak Anis, pada hari Senin 21 Juni 2021 di Kopsyah Podojoyo

⁹⁸ Hasil Wawancara dengan Bapak Nur Kholis pada hari Senin 26 Juli 2021 melalui Video Call Whatsapp

C. Temuan Penelitian

Untuk menganalisis data implementasi prinsip 5C (*character, capacity, capital, colateral, dan condition*) pada pembiayaan mikro di Kopontren Al Barkah Wonodadi dan Kopsyah Podojoyo Srengat, maka peneliti melakukan wawancara dengan narasumber yang terikat yaitu pengurus Kopontren Al Barkah, Kopsyah Podojoyo, serta nasabah pada masing-masing lembaga yaitu sebanyak 6 orang. Berdasarkan hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa adanya penerapan atau implementasi prinsip 5C terhadap pembiayaan mikro, yaitu:

1. Prosedur pembiayaan mikro di Kopontren Al Barkah dan Kopsyah Podojoyo

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara yang telah penulis lakukan, maka dapat diambil penemuan penelitian mengenai implementasi prinsip 5C (*character, capacity, capital, colateral, dan condition*) pada pembiayaan mikro di Kopontren Al Barkah Wonodadi dan Kopsyah Podojoyo Srengat. Hasil wawancara terhadap pengurus serta nasabah dapat diambil temuan penelitian, yaitu:

a. Kopontren Al Barkah

Syarat Permohonan Pembiayaan:

1. Fotocopy KTP
2. Fotocopy STNK
3. Fotocopy KK
4. Fotocopy BPKB

Prosedur pengajuan pembiayaan mikro dimulai dari mengisi formulir yang diisikan pengurus Kopontren Al Barkah serta melengkapi berkas (syarat

pengajuan pembiayaan), kemudian pengurus pembiayaan melakukan pengecekan jaminan dengan syarat motor minimal tahun 2005 sedangkan mobil dinilai berdasarkan kelayakan serta masih aktif. Apabila sudah memenuhi kriteria maka dilakukan analisis dengan 5C (*character, capacity, capital, colateral, dan condition*) dengan melakukan wawancara kepada calon anggota serta kerabat sebagai saksi bahwa calon anggota memiliki kebiasaan yang baik atau buruk sebagai pertimbangan. Tidak hanya itu, untuk mengetahui calon anggota layak diberikan pembiayaan yaitu dengan menghitung pendapatan dan pengeluaran sebagai penentu berapa besar angsuran sesuai dengan jangka waktu yang ditetapkan.

Apabila pengajuan pembiayaan diterima, maka proses angsuran hingga pelunasan. Akan tetapi jika ditengah proses mengangsur mengalami kendala macet hingga lebih dari 1 bulan maka kendaraan ditarik koperasi dan diberikan batas waktu satu minggu, jika anggota tidak mampu membayar maka kendaraan dijual. Kemudian hasil penjualan diambil sesuai kekurangan yang belum dibayar dan sisa uang dikembalikan, akan tetapi maksimal dana yang diambil 60% dari total pembiayaan.

b. Kopsyah Podojoyo

Syarat Permohonan Pembiayaan :

1. Mengisi formulir permohonan (bisa diisi petugas Koperasi ataupun calon nasabah) (1 lembar)
2. Foto copy KTP suami istri (1 lembar)
3. Foto copy KK (1 lembar)
4. Foto copy BPKP (1 lembar)

5. Foto copy STNK (1 lembar)

Prosedur pengajuan pembiayaan mikro di Kopsyah Podojoyo yaitu dimulai dengan mengisi form pertama yaitu 'permohonan pembiayaan' dan melengkapi syarat permohonan pembiayaan, selanjutnya pengecekan kelayakan jaminan dengan syarat motor minimal tahun 2013 dan mobil tahun 2001. Kemudian analisis pembiayaan 5C dilakukan oleh petugas lapangan yaitu dengan melakukan wawancara pada calon anggota dan pihak di area lingkungan calon anggota yang berfungsi sebagai saksi keseharian calon anggota. Selanjutnya dilakukan analisis modal yang dimiliki yaitu dengan cara menjumlah seluruh total pendapatan kemudian dikurangi pengeluaran seperti pada form ketiga (gambar 4.3), hal tersebut guna mengetahui angsuran yang dikeluarkan setiap bulannya.

Apabila seluruh persyaratan sudah terkumpul, langkah selanjutnya dilakukan pertimbangan dengan pengelola dan pengurus Kopsyah Podojoyo jika pengajuan pembiayaan layak diberikan atau tidak. Pembiayaan yang diterima selanjutnya melakukan angsuran hingga jangka waktu yang telah ditentukan, jika ditengah mengalami kendala maka akan diberi waktu dan apabila tidak sesuai batas waktu tersebut maka barang jaminan dijual dan diambil sesuai kekurangan angsuran maksimal 60% serta sisanya diberikan pada anggota pembiayaan.

2. Implementasi 5C pada pembiayaan mikro di Kopontren Al Barkah dan Kopsyah Podojoyo

Berikut merupakan implementasi 5C pada pembiayaan mikro di Kopontren Al Barkah dan Kopsyah Podojoyo:

a. Kopontren Al Barkah

Implementasi 5C pembiayaan mikro di Kopontren Al Barkah telah dilakukan sesuai prosedur namun fleksibel, sehingga pemberian pembiayaan mikro benar-benar layak dan memiliki manfaat kepada calon anggota yang memiliki usaha. Dengan pengimplementasian 5C tersebut juga mampu menghindari resiko seperti pembiayaan bermasalah, sebab dalam pemberian pembiayaan perlu mengutamakan prinsip kehati-hatian sehingga koperasi beserta anggota tidak mengalami kerugian dan kelancaran proses pembiayaan terjamin keamannya.

b. Kopsyah Podojoyo

Implementasi 5C terhadap pemberian pembiayaan mikro diterapkan sesuai prosedur atau pedoman interview yang telah ditetapkan, sehingga dalam melakukan analisa pada calon anggota memudahkan pengurus lapangan karena keteraturan hal-hal atau pertanyaan yang harus dilengkapi. Tentunya dengan menerapkan prinsip kehati-hatian, pemberian pembiayaan mikro sesuai dan layak diberikan pada pelaku usaha mikro. dengan demikian, pemanfaatan pembiayaan mampu tersalurkan sesuai manfaat yang diperlukan bagi para pemilik usaha mikro.