

BAB IV

ANALISIS DATA DAN LAPORAN PENELITIAN

A. Laporan Penelitian

1. Sejarah Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah

Sejarah Singkat Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin Koperasi Konsumen Syariah muncul di pertengahan tahun 2011 setelah kedatangan Ustadz. DR Arifin Badri, MA ke Banjarmasin bulan Mei 2011 menyampaikan materi muamalah syariah dan dosa riba. Serta adanya kebutuhan mendesak kaum muslimin agar ada solusi bagi mereka untuk melepaskan diri dari dosa besar riba.

Dari latar belakang tersebut maka berkumpullah 20 orang Jemaah Majelis Ta'lim Arrahmat untuk membahas dan bersepakat mendirikan koperasi yang diberi nama Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin yang berdirinya tanggal 1 Januari 2012 bertempat di JL. Arjuna IV no.16 depan Masjid Al Ummah, kelurahan Pemurus Dalam, Banjarmasin, Kalimantan Selatan. Pada pertemuan kedua yang di hadiri oleh 41 orang yang kemudian menjadi anggota koperasi melakukan penyetoran simpanan pokok dan wajib serta penempatan dana investasi, maka terkumpullah dana modal awal sekitar Rp. 45.825.000. Seiring perjalanan koperasi, diantaranya kaum muslimin, terdapat muhsinin yang memiliki kelebihan harta yang bersedia mempercayakan uangnya untuk di kelola oleh Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin, bahkan adanya komitmen salah satu muhsinin yang siap menginvestasikan sebagian hartanya hingga 1 Miliar untuk koperasi,

maka dapat dilakukan transaksi pertama dibulan Februari 2012. Sebagai lembaga berbadan hukum, maka setelah rangkaian perjalanan koperasi selama kurun 4 tahun sebagai pra koperasi, maka pada tahun 2015, disahkan sebagai lembaga koperasi oleh pemerintah dengan nomor legalitas koperasi No. 06/BH/XIX/III/2016, di sahkan oleh Mentri Koperasi dan Usaha Kecil Menengah melalui Gubernur Kalimantan Selatan. Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin berbeda dengan koperasi lainnya, sebab Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin merupakan jenis koperasi konsumen yaitu yang beranggotakan para anggota itu sendiri untuk menjalankan kegiatan jual-beli kredit. Tujuan koperasi ini adalah untuk memberikan keuntungan sebesar-besarnya bagi anggotanya dengan cara mengadakan barang atau jasa yang murah, berkualitas, dan mudah didapat koperasi. Jenis barang yang telah dijual seperti rumah, mobil, tanah, motor, elektronik, perabotan rumah tangga, parabola dan lain-lain. Untuk usaha ritel (eceran non-toko) seperti jasa pembayaran tagihan PLN, PDAM, Telkom, dan jual pulsa handphone.

2. Landasan dan visi koperasi konsumen syariah arrahmah

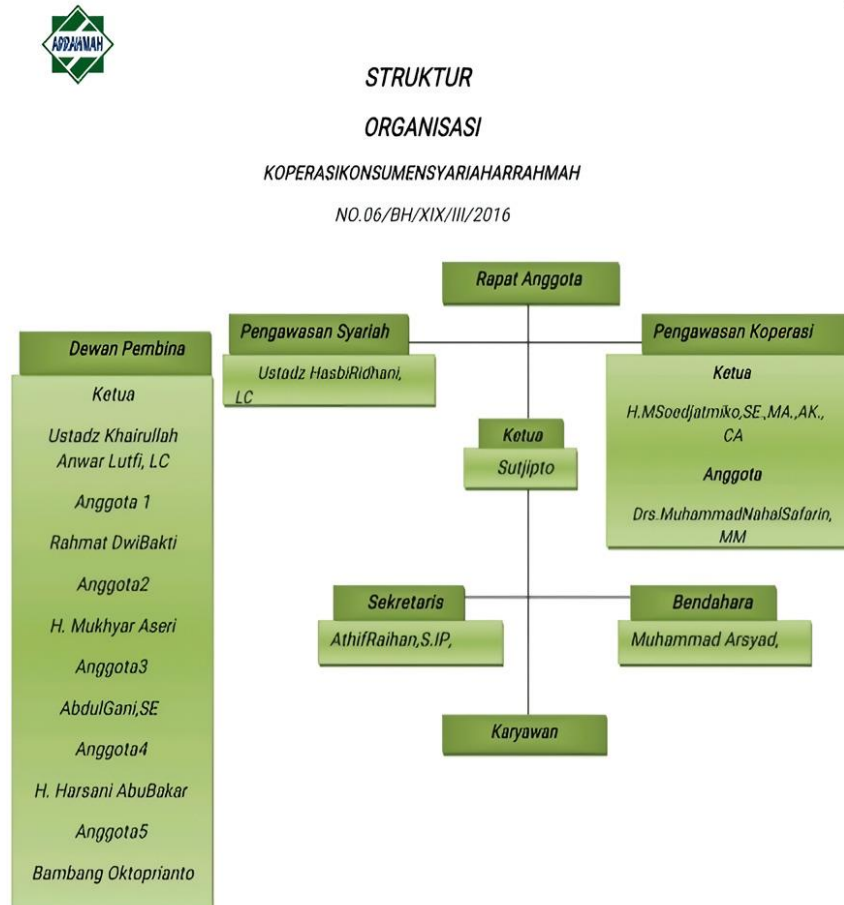
a. Landasan hukum

- 1) Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin berlandaskan Pancasila undang-undang dasar 1945
- 2) Surat permohonan pengesahan akta pendirian koperasi dari pendiri Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin nomor 05/SKKSA/II/2016 tanggal 16 Februari 2016

- 3) Peraturan OJK Nomor 16/POJK.03/2014 tentang Penilaian Kualitas Asset Bab Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah.
 - 4) Peraturan OJK Nomor 31/POJK. 05/2014 tentang penyelenggaraan usaha pembiayaan syariah di rilis dalam rangka memenuhi prinsip-prinsip Syariah islam, termasuk fatwa-fatwa yang telah di tetapkan oleh DSN-MUI
 - 5) Dalam operasinya koperasi konsumen syariah arrahamah Banjarmasin memakai system bagi hasil berdasarkan syariah dibawah bimbingan asatidz berdasarkan al-quran dan hadits sahih dengan pemahaman *salafus shalih*.
- b. Visi: Terwujudnya koperasi syariah yang professional dan bermuamalah sesuai dengan ajaran Al-Qur'an dan *assunnah* serta pemahaman sahabat *radiyallahu"anhum"ajmain*.
- c. Misi:
- 1) Memberikan solusi bagi kaum muslimin untuk bertransaksi bebas riba
 - 2) Menciptakan pengusaha muslim yang tangguh dan berilmu sebagai bekal untuk berusaha dan bermuamalah syariah.

3. Struktur Organisasi Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin

Tabel IV. I Struktur Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin



Sumber : Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah

Penjelasan Struktur Organisasi Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin tentang tugas dan tanggung jawab oleh karyawan antara lain, yaitu:

- Pembina, yaitu tugas yang dilaksanakan mengawasi dan memberikan Pembina kepada pengurus agar koperasi tidak keluar dari visi dan misi koperasi yang telah disepakati dan memberikan masukan positif kepada pengurus untuk memajukan koperasi.

- b. Pengawas Syariah, yaitu tugas yang dilaksanakan mengawasi kegiatan koperasi apakah sudah sesuai dengan syariah memberikan fatwa-fatwa yang terkait hukum fikih muamalah syariah, memberikan saran atau jawaban atas pertanyaan-pertanyaan terkait transaksi syar'i koperasi dan mensosialisasikan kepada kaum muslimin atas keberadaan koperasi syariah arrahmah sebagai solusi untuk menghindari riba.
- c. Pengawas Keuangan, yaitu tugas yang dilaksanakan mengawasi kinerja keuangan, mengawasi kewajiban bisnis dan laporan keuangan koperasi, memberikan masukan positif kepada pengurus untuk kemajuan koperasi.
- d. Ketua, yaitu tugas yang dilaksanakan penanggung jawab seluruh kegiatan koperasi, membuat kebijakan-kebijakan dan aturan pada koperasi, memberikan keputusan terhadap kegiatan yang terjadi pada koperasi, menyetujui pembelian barang nasabah untuk nominal 10 juta dan memberikan laporan kegiatan koperasi kepada dewan pengawas syariah, dewan Pembina dan dewan pengawas keuangan.
- e. Sekretaris, yaitu tugas yang dilaksanakan membantu ketua koperasi dalam menjalankan tugasnya , mengawasi dan bertanggung jawab atas kegiatan karyawan koperasi, membuat standar operasional prosedur koperasi syariah arrahmah dan mengawasi bahwa SOP tersebut telah dijalankan sesuai yang tertulis dan membantu mengembangkan koperasi dengan memanfaatkan teknologi informasi.
- f. Bendahara, yaitu tugas yang dilaksanakan membantu ketua koperasi dalam menjalankan tugasnya, mengontrol dan mengawasi setiap

transaksi yang terjadi di koperasi dari *software* dan bukti-bukti transaksi dan segera mengoreksi jika ada temuan transaksi yang keliru, memberikan masukan kepada ketua terkait kondisi keuangan dan kebijakan berdasarkan laporan keuangan bulanan dan tahunan.

- g. Manajer yaitu tugas yang dilaksanakan memimpin kantor pusat, melaksanakan dan mengadakan evaluasi terhadap tugas-tugas tersebut, mengelola seluruh kegiatan kantor pusat, mendayagunakan tenaga kerja dengan peralatan guna peningkatan kemauan serta kemampuan kerja dan pengetahuan serta hubungan kerja sama yang baik diantara pegawai untuk mencapai hasil yang maksimal, mengkoordinasikan pembuatan rencana kerja, anggaran cabang dan melakukan evaluasinya serta memenuhi target yang telah ditentukan dan menjamin kualitas pelayanan nasabah dan kualitas sumber daya manusia.
- h. Kasir, yaitu tugas yang dilaksanakan menerima pemabayaran angsuran dan pembiayaan prabayar, melakukan penjualan setiap transaksi, menginput transaksi ke *software*, mengarsip bukti-bukti transaksi, menginput data nasabah, pengecekan ulang transaksi setiap hari dan membuat perhitungan gaji berdasarkan jam kerja karyawan.
- i. *Head Marketing*, yaitu tugas yang dilaksanakan membuat purchase order, melaksanakan survei barang sesuai pesanan, melakukan pembelian barang sesuai dengan pesanan, menerima calon nasabah yang ingin melakukan pembiayaan, mengkonfirmasi data nasabah, memeriksa kelengkapan data nasabah, membuat perhitungan pembiayaan, menganalisis kemampuan nasabah dari segi ekonomi dan

social, membuat formulir dan membuat laporan bulanan pembelian dan penjualan koperasi untuk divisi usaha dan ketua koperasi.

- j. *Collection*, yaitu tugas yang dilaksanakan melakukan survei calon nasabah, memeriksa setiap tanggal untuk nasabah yang akan jatuh tempo, memberitahukan nasabah jika angsuran mendekati atau sudah jatuh tempo, melakukan kunjungan ke nasabah untuk mengetahui kondisi nasabah yang sebenarnya, memberikan solusi bagi nasabah untuk mengetahui kondisi nasabah yang sebenarnya, memberikan solusi bagi permasalahan nasabah yang terlambat membayar angsuran, memberikan tempo atau keringanan kepada nasabah yang sedang mengalami permasalahan ekonomi dan social dan membuat laporan bulanan nasabah kredit bermasalah dan dalam pengawasan koperasi untuk divisi usaha dan ketua koperasi.
- k. *Accounting*, yaitu tugas yang dilaksanakan membuat laporan arus kas berdasarkan laporan kas harian dari kasir, pencocokan nilai kas dari kasir dengan software, memasukan transaksi yang terjadi melalui bank ke software, melakukan rekonsiliasi bank, menghitung pembagian SHU, menyetujui nilai pembiayaan, membuat laporan keuangan harian bulanan dan tahunan, mencetak laporan keuangan harian, bulanan dan tahunan dalam bentuk softcopy dan hardcopy untuk disampaikan kepada pengurus dan dewan koperasi satu kali dalam sebulan dan melakukan backup data software setiap hari.

4. Produk dan Jasa Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin

- a. Produk dana

- 1) Simpanan pokok merupakan modal awal anggota yang disetorkan dimana besar simpanan pokok tersebut sama dan tidak boleh dibedakan antara anggota. Akad syariah simpanan pokok tersebut masuk kategori akad *mudharabah muthlaqah* yakni sebuah usaha yang didirikan secara bersama-sama dua orang atau lebih, masing-masing memberikan dana dalam kerja dengan bobot yang sama pula.
- 2) Simpanan wajib yaitu masuk dalam kategori modal koperasi sebagaimana simpanan pokok dimana besar kewajibannya diputuskan berdasarkan hasil musyawarah anggota serta penyetoran dilakukan secara kontinu setiap bulannya sampai seseorang dinyatakan keluar dari keanggotaan koperasi syariah. Akad syariah simpanan wajib tersebut termasuk kategori akad *mudharabah muthlaqah*.
- 3) Simpanan suka rela khusus adalah tabungan regular koperasi dimana setoran dan penarikan dapat dilakukan setiap waktu, simpanan ini memakai akad *mudharabah muthlaqah*.
- 4) Simpanan sukarela berjangka adalah simpanan dengan periode penarikan maksimal 1 tahun. Simpanan ini memakai akad *mudharabah muqayyadah*.
- 5) Simpanan qurban merupakan simpanan yang khusus diperuntukan untuk nasabah yang berencana melaksanakan ibadah qurban. Simpanan yang bersifat sebagai tabungan berencana ini dapat membuat nasabah disiplin dalam mempersiapkan dana untuk

melakukan ibadah qurban karena hanya dapat diambil pada saat mau berqurban. Simpanan ini memakai akad *Qard*.

- 6) Simpanan umroh terencana merupakan simpanan yang khusus diperuntukan untuk nasabah yang berencana melaksanakan ibadah umroh. Simpanan ini memakai akad *Qard*.
- 7) Simpanan *Qard* adalah simpanan yang dilakukan oleh nasabah kepada pihak koperasi dimana koperasi tidak menjanjikan bagi hasil tetapi dikembalikan dengan nominal sebagaimana nasabah menyimpan diawal.

b. Produk Pembiayaan

- 1) Jual beli *Taqsith* adalah menjual sesuatu dengan pembiayaan yang ditanggukan dengan pembagian-pembagian tertentu pada waktu yang telah ditetapkan dengan jumlah keseluruhannya yang lebih banyak dari harga kontan atau dengan kata lain *bai' bittaqsith* ialah menjual sesuatu penjualan yang diangsur dengan cicilan tertentu, pada waktu tertentu, dan lebih mahal dari pada pembiayaan kontan atau tunai. Secara umum *bai' bi al-taqsith* lebih dikenal dengan sebutan pembelian secara kredit. Produk ini bias menggunakan akad murabahah, *Taqsith* atau salam. Contohnya seperti pembelian mobil, anggota ingin membeli mobil pada showrom tertentu dan pihak marketing koperasi mendatangi tempat dan terjadi kesepakatan harga, lalu dibelilah mobil tersebut dengan angsuran, angka dan jangka waktu yang sudah disepakati antara anggota yang

ingin membeli dengan pihak marketing hingga terjadilah akad disitu.

- c. Bantuan bergulir dalam bentuk barang untuk wirausaha baru senilai Rp. 1.500.000
 - 1) Awal untuk 10 orang anggota
 - 2) Angsuran pembayaran perminggu
 - 3) Untuk usaha yang sudah jalan 6 bulan-1 tahun
 - 4) Telah menjadi anggota minimal 6 bulan pembiayaan menggunakan akad *Qard*
- d. *Taqsih* permodalan (dalam bentuk barang) untuk UMKM senilai Rp. 5.000.000
 - 1) Margin 10% pertahun angsuran perbulan
 - 2) Untuk 10 orang
 - 3) Untuk usaha yang sudah dijalankan minimal 2 tahun pembiayaan menggunakan akad murabahah *Taqsih*
- e. Penjualan tiket pesawat secara tunai dan kredit
 - 1) Produk ini menggunakan akad murabahah
- f. Mitra binaan tambak ikan
 - 1) Akad yang digunakan disini yaitu *murabahah muqayyadah*, dimana koperasi bekerjasama dengan nasabah yang mau menginvestasikan danannya kepada pihak koperasi untuk digunakan sebagai binaan tambak ikan.
- g. Kinerja usaha terkini Bantuan bergulir dalam bentuk barang untuk wirausaha baru senilai Rp. 1.500.000

- 1) Pembiayaan awal untuk 10 orang anggota
 - 2) Angsuran pembayaran dihitung perminggu
 - 3) Untuk usaha yang sudah jalan 6 bulan-1 tahun
 - 4) Telah menjadi anggota minimal 6 bulan pembiayaan ini menggunakan akad *Qard*
- h. Permodalan (dalam bentuk barang) untuk UMKM senilai Rp. 5.000.000
- 1) Margin yang ditetapkan yaitu 10% pertahun, pembayaran angsuran dihitung perbulan
 - 2) Pembayaran awal untuk 10 orang
 - 3) Untuk usaha yang sudah dijalankan minimal 2 tahun pembiayaan ini menggunakan akad *Taqsih*

5. Hasil penelitian

Berdasarkan hasil riset penelitian yang dilakukan peneliti melalui wawancara secara langsung, maka peneliti mendapatkan 2 (Dua) orang Narasumber dari Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin. Adapun hasil wawancara dalam penelitian ini akan di uraikan sebagai berikut :

a. Ketua Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin

Nama : Sutjipto

Umur : 55

Nomor HP/WA : 08115001925

Alamat : Jl. Raya Beruntung Jaya No. 20

Pendidikan : SMA

Jabatan : Ketua

b. Sekretaris Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin

Nama : Athif Raihan, S.IP, M.A
Umur : 38
Nomor HP/WA : 0811511084
Alamat : Jl. Raya Beruntung Jaya No. 52
Pendidikan : S2 Politik Universitas Gadjah Mada
Jabatan : Sekretaris

Pada tanggal 2 Desember 2023, peneliti melakukan wawancara kepada Narasumber I dan II yang mengetahui dan memahami tentang pengelolaan risiko pembiayaan untuk mengamankan Profitabilitas Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin, jabatan Narasumber I adalah Ketua Koperasi yang bertugas penanggung jawab seluruh kegiatan Koperasi sedangkan Sekretaris Koperasi sebagai Narasumber II.

Produk-produk pembiayaan yang ada di Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah pasti berisiko, tetapi dari pihak koperasi sudah melakukan analisa yang baik, melakukan survey dengan teliti, mengantisipasi saat ada pengajuan dari anggota (utang), dan selalu kontrol saat anggota melakukan angsuran yang dikeluarkan per bulannya. (Sutjipto, 2023)

Adapun faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya risiko pembiayaan di Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah disebabkan oleh 2 faktor, yaitu (Sutjipto, 2023) :

a. Faktor internal

1) Investigasi yang kurang mendalam

Adanya investigas yang lepas dan kurang tepat dalam memperhitungkan keadaan. Kurang pengawasan atau pemantauan anggota secara berkelanjutan.

2) Analisa pembiayaan yang kurang cermat

Analisa yang kurang cermat yang dilakukan oleh pihak koperasi sehingga menyebabkan terjadinya masalah dalam melakukan pembayaran angsuran.

b. Faktor eksternal

1) Kondisi Perekonomian anggota menurun

Kondisi perekonomian anggota yang sedang menurun sehingga mengalami kendala dan tidak mampu melakukan pembayaran angsuran. hal ini terjadi bisa karena anggota terkena PHK sehingga anggota tidak mampu memenuhi kewajibannya dalam membayar angsuran.

2) i'tikad tidak baik dari anggota (unsur kesengajaan)

Oknum anggota yang melakukan kesengajaan dalam kata arti oknum anggota sengaja melalaikan pembayaran angsuran lewat dari pada tenggat waktu yang sudah di sepakati, hal ini tentu saja merugikan pihak koperasi, kurangnya pengetahuan dan adab berhutang yang tidak sesuai syariat islam.

3) Bencana alam dan musibah

Bencana alam dan musibah yang dialami anggota seperti banjir, angin ribut dan sebagainya. yang berdampak terhadap pendapatan

dan penghasilan dari pihak anggota, lalu menyebabkan kemacetan dalam pembayaran angsuran tiap bulannya.

4) Penyalahgunaan Angsuran pembiayaan dari oknum anggota

Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah tidak bisa memberikan pinjaman berupa uang langsung dengan bunga seperti layaknya Bank Konvensional, dalam hal ini ada beberapa oknum anggota yang memanfaatkan produk yang ada di koperasi konsumen syariah arrahmah, dengan mengajukan pembiayaan untuk pembelian produk yang mahal, lalu setelah disetujui pihak koperasi, anggota menjual barang itu karena menginginkan uang cash, hal ini dapat menyebabkan kemacetan bayar karena barangnya tidak ada dan uang dari barang penjualan tadi dipakai untuk oknum anggota itu sendiri.

Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah sudah menerapkan prinsip 5C + 7P, untuk penerapan 5C yang diterapkan oleh Koperasi Konsumen syariah Arrahmah, yaitu (Sutjipto, 2023) :

a. *Character* (Karakter)

penilaian yang di lakukan oleh koperasi konsumen adalah mengetahui tentang sifat, karakter, watak, dan kepribadian anggota yang akan mengajukan pembiayaan, dan juga mencari tahu tentang data-data yang diperlukan seperti keadaan keluarga, riwayat hidup, latar belakang pendidikan, sehingga dapat dipertimbangkan oleh pihak koperasi konsumen syariah arrahmah dalam pengajuan pembiayaan ataupun menjadi anggota di koperasi tersebut.

b. *Capacity* (Kapasitas)

pihak koperasi mengukur kapasitas atau kemampuan anggota yang akan mengajukan pembiayaan, untuk melakukan pembayaran angsuran, dan cara anggota memajemen keuangannya, hal ini juga salah satu bentuk integritas anggota dalam menghindari suatu waktu terjadi permasalahan dikemudian hari.

c. *Capital* (Modal)

modal adalah satu hal yang penting dalam melakukan pengajuan pembiayaan yang diperlukan oleh pihak koperasi, dalam hal ini koperasi konsumen syariah arrahmah melihat catatan keuangan maupun penghasilan perbulan dalam menjalankan usahanya untuk mendapatkan pemasukan, lalu di putuskan apakah anggota ini layak atau tidak untuk menyetujui ajuannya.

d. *Condition* (Kondisi Ekonomi)

koperasi konsumen syariah arrahmah harus mengetahui secara detail dan mendalam, bahkan memahami bagaimana kondisi perekonomian anggota yang mengajukan pembiayaan, dengan berbagai penilaian dan kriteria yang cocok, maka pihak koperasi akan menyetujui pengajuannya, dan sebaliknya, jika kondisi perekonomian yang tidak stabil ataupun kurang bagus, pihak koperasi berhak untuk memberikan pemahaman kepada anggota yang akan mengajukan.

e. *Collateral* (Jaminan)

dalam penilaian ini, jaminan yang harus diberikan atau dipenuhi oleh pihak anggota, bisa berupa benda yang bernilai, seperti BPKB, Surat

rumah, dan lain-lain, dan bisa juga seperti kontak keluarga terdekat sebagai jaminan, jadi suatu waktu terjadi macet bayar atau kendala dalam pembayaran, pihak koperasi bisa menghubungi pihak keluarga yang dekat oleh anggota dan juga bisa menjual atau menjadikan barang berharga sebagai jaminan tadi untuk mensiasati macet bayar.

Adapun untuk penerapan prinsip 7P sendiri yaitu :

a. *Personality* (Kepribadian)

penilaian ini untuk mengetahui perilaku pelanggan dari tindakannya sehari-hari, sikap, tindakan pelanggan di masa lampau ketika menghadapi suatu permasalahan, hal ini penting bagi pihak koperasi, guna mengetahui apakah anggota yang mengajukan pembiayaan ini memiliki sifat yang baik.

b. *Party* (Klasifikasi)

Penilaian ini untuk melihat masuk kategori seperti apa anggota yang mengajukan pembiayaan, jika anggota dulunya pernah terjadi permasalahan seperti bayar macet atau terkena kasus yang sedikit serius, maka anggota ini diberi tanda kuning, itu menandakan bahwa anggota ini pernah mendapatkan reputasi yang buruk, sehingga pihak koperasi konsumen syariah arrahmah, harus memberikan perhatian lebih terhadap anggota tersebut, lalu sebaliknya, jika anggota tersebut mendapatkan reputasi yang baik, dan selalu memenuhi kewajibannya sebelum tenggat waktu, maka pihak koperasi akan senang jika anggota tersebut mengajukan pembiayaan lagi.

c. *Purpose* (Tujuan)

Pihak koperasi juga harus tahu apa tujuan anggota ingin menggunakan produk yang ada di koperasi konsumen syariah arrahmah, contohnya anggota ingin membeli barang elektronik menggunakan akad *Taqsith*, untuk menghindari oknum anggota yang ingin menjual barangnya kembali dengan sengaja, maka pengurus harus lebih tahu untuk apa barang ini dan meminta kejelasannya, agar suatu waktu tidak terjadi hal tersebut, jika mencurigakan pihak koperasi bisa menolak atau melakukan pending terhadap pengajuan tersebut.

d. *Prospek* (Harapan/Kemungkinan)

penilaian ini untuk mengetahui apakah kedepannya usaha yang dijalankan oleh anggota akan berjalan dengan bagus dan lancar, contohnya anggota mengajukan pinjaman untuk melakukan bisnis usaha ke koperasi konsumen syariah arrahmah menggunakan akad *Mudharabah*, maka koperasi harus bisa menganalisa dan mentelaah, apakah bisnis ini kedepannya atau prospeknya akan bagus, hal ini dilakukan untuk menghindari jika nanti bisnis yang dijalankan mengalami kerugian, maka ini sangat berdampak terhadap koperasi sebagai peminjam modal.

e. *Payment* (Pembayaran)

pengukuran ini dilakukan untuk melihat kemampuan bayar anggota dalam membayar angsuran nantinya, hal ini juga berkaitan dengan poin prospek diatas, jika prospek atau pendapatan usaha kedepannya bagus, maka kemungkinan kemampuan bayar anggota akan meningkat atau lebih tinggi persentasenya.

f. *Profitability* (Keuntungan)

Penilaian ini untuk melihat kemampuan anggota dalam menghasilkan uang, dan ini dapat dianalisa oleh pihak koperasi konsumen syariah arrahmah, apakah anggota ini penghasilannya stagnan atau tumbuh, apalagi jika anggota ini memiliki kredit pembiayaan yang lebih dari 1.

g. *Proteksi* (Jaminan proteksi)

Penilaian ini bertujuan untuk menjaga jika suatu waktu anggota mengalami gagal bayar, jaminan ini bisa berupa barang seperti BPKB, surat tanah, ataupun surat berharga yang bernilai dan bisa dijaminan, dan juga berupa kontak keluarga yang bisa dihubungi.

Cara bagaimana pihak koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin dalam mengatasi anggota yang bermasalah dalam pembayaran yaitu dengan melihat dari permasalahannya, kalau anggota masih sanggup bayar akan ditagih oleh pihak koperasi, namun jika sanggup bayar tetapi tidak sesuai dengan yang di akadkan (jumlah angka pembayarannya berkurang) maka dilakukan relaksasi, dengan ditutup akad sebelumnya dan menggunakan akad baru yang sesuai dengan kesanggupan anggota yang gagal bayar. (Athif Raihan, 2023)

Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin memiliki metode arau cara dalam mengatasi anggota yang bermasalah dalam pembayaran, yaitu (Sutjipto, 2023) :

- a. Jika anggota telat bayar sesuai dengan persyaratan pada saat akad, maka barangnya dititipkan di koperasi sampai anggota bisa melunasi angsurannya, kemudian diberikan lagi ke anggota.

- b. Jika anggota tidak bisa bayar lagi, maka barang akan dijual oleh pihak koperasi dengan sepengetahuan anggota, jika barang yang di jual lakunya lebih dari pada tanggungan si anggota ke koperasi, maka sisa hasilnya akan diserahkan ke anggota, namun jika barangnya tidak ada lebihnya atau bahkan kurang, dan anggota tidak bisa sama sekali bayar, maka akan digunakan dana cadangan risiko guna menutupi hutang si anggota, tetapi jika suatu saat anggota memiliki i'tikad baik untuk bayar, maka itu akan masuk pendapatan lain-lain.
- c. Jika anggota hilang dan barangnya sudah dijual, maka koperasi membentuk tim investigasi untuk menelusuri jejak anggota sampai dapat, dengan cara menanyai anggota keluarga terdekat, teman terdekat atau di sekitar lingkungannya, dan jika barangnya sudah tidak ada, maka anggota tetap wajib membayar angsuran tiap bulannya hingga tenggat waktu yang ditentukan.

Cara yang di lakukan oleh pihak koperasi konsumen syariah arrahmah untuk mengatasi anggota yang bermasalah dalam pembayaran itu berbeda-beda, tergantung dari permasalahan yang ada, karena tiap masalah akan berbeda penanganan ataupun solusi yang diberikan oleh pihak koperasi kepada anggota yang bermasalah atau mengalami tunggakan angsuran. (Sutjipto, 2023)

Koperasi Konsumen syariah Arrahmah sudah memiliki cara agar tetap mendapatkan *Profitabilitas* atau ke ketika anggota terjadi gagal bayar atau macet yaitu jika suatu waktu terjadi kerugian karena ada pembayaran yang macet dari anggota, maka dari itu disediakanlah cadangan modal dan cadangan risiko, karena dalam transaksi ada piutang lancar, piutang kurang lancar, dan piutang macet. jika

pembayaran angsuran dari anggota lancar maka akan terjadi profit, jika pembayarannya kurang lancar tapi anggota tetap bayar, maka masih tetap profit walaupun waktunya tidak sesuai dengan yang diperkirakan, namun jika pembayarannya macet maka tidak bisa dikatakan rugi, karena teratasi oleh profit di produk lain. profit dari produk lain beberapa persen dimasukkan ke cadangan risiko dan cadangan modal, jadi masih ada kerja modal seperti menggajih karyawan dan lain-lain, dan yang bermasalah akan menggunakan cadangan risiko, untuk anggota yang bermasalah bayar seperti menghilang atau tidak dapat dihubungi, secara administrasi akan dihapus namun hutangnya tidak dan dimasukkan ke database jika suatu waktu anggota tersebut ditemukan maka hutang tadi masuk ke pendapatan lain-lain agar tidak mengganggu uang anggota yang lain. (Sutjipto, 2023)

Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin agar tetap mendapatkan *Profitabilitas* atau keuntungan ketika anggota mengalami gagal bayar atau permasalahan dalam pembayaran yaitu (Athif Raihan, 2023) :

- a. Meningkatkan penjualan produk yang ada di koperasi konsumen syariah, contoh kecilnya seperti menawarkan produk dan keunggulan kepada keluarga terdekat atau menyarankan kepada orang terdekat atau keluarga yang ingin melakukan pengajuan.
- b. Meningkatkan penagihan bagi anggota yang susah untuk bayar, dengan cara di follow up dan dingatkan terus menerus akan kewajibannya.
- c. Membentuk tim investigasi anggota untuk melakukan penelusuran lebih mendalam kepada anggota lama yang tidak bayar.

B. Analisis Data

Setelah data dikumpulkan, langkah selanjutnya adalah menganalisis data. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dengan mewawancarai Ketua dan Sekretaris di Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin oleh karena itu penulis akan menjelaskan hasil penelitian.

1. Risiko Pembiayaan Pada Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin

Pengelolaan risiko pembiayaan adalah bagian penting dalam menjalankan suatu bisnis, guna menghindari hal-hal yang tidak diinginkan yang dapat merugikan perusahaan. risiko pembiayaan yang dikelola oleh koperasi konsumen syariah arrahmah memastikan bahwa pengendalian dan kebijakan yang sudah ditetapkan telah menekan tingkat risiko yang diterima, juga telah dilakukan analisis dan pengukuran dari tahap awal permohonan menjadi anggota, analisa pembiayaan hingga tahap monitoring pembiayaan setelah pemberian barang ajuan.

Koperasi syariah adalah bentuk koperasi yang memiliki prinsip, tujuan, dan kegiatan usahanya untuk saling bantu-membantu sesama makhluk hidup berdasarkan syariah islam, yaitu Al-quran dan Assunah. Secara umum koperasi ini dilakukan sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia dengan begitu, di dalam operasional koperasi tidak akan ditemukan unsur-unsur riba, masyir, dan gharar. Sehingga terhindar dari keburukan dan selamat dunia akhirat, Hal ini adalah bentuk *kaffah* (keseluruhan) dalam menjalankan perintah Allah SWT untuk meningkatkan keimanan sesuai dengan firman Allah SWT Surah Al-Baqarah ayat 208 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا ادْخُلُوا فِي السِّلْمِ كَآفَّةً وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, masuklah kamu ke dalam Islam keseluruhan, dan janganlah kamu turut langkah-langkah syaitan. Sesungguhnya syaitan itu musuh yang nyata bagimu.*

Berbagai macam barang yang dibutuhkan oleh anggota seperti rumah, mobil, tanah, motor, elektronik, perabotan rumah tangga, parabola dan lain-lain, untuk barang seperti itu biasanya menggunakan akad *Taqsih*, dan ada juga untuk anggota yang membutuhkan modal untuk membuka usaha ataupun dalam peningkatan usahanya, biasanya menggunakan akad *mudharabah* atau bagi hasil, pada hal ini koperasi konsumen syariah arrahmah memberikan dukungan dalam pembiayaan yang pada dasarnya untuk hal tolong-menolong antar manusia dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi anggotanya.

Berdasarkan hasil wawancara tentang pengelolaan risiko pembiayaan pada koperasi konsumen syariah arrahmah sebagai berikut :

Faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya risiko pembiayaan di koperasi konsumen syariah arrahmah disebabkan oleh 2 faktor, yaitu :

a. Faktor internal

1) Investigasi yang kurang mendalam

Adanya investigasi yang lepas dan kurang tepat dalam memperhitungkan keadaan. Kurang pengawasan atau pemantauan anggota secara berkelanjutan.

2) Analisa pembiayaan yang kurang cermat

Analisa yang kurang cermat yang dilakukan oleh pihak koperasi sehingga menyebabkan terjadinya masalah dalam melakukan pembayaran angsuran.

b. Faktor eksternal

1) Kondisi Perekonomian anggota menurun

Kondisi perekonomian anggota yang memiliki kendala bahkan tidak mampu dalam melakukan pembayaran angsuran. hal ini terjadi bisa karena anggota terkena PHK sehingga anggota tidak mampu memenuhi kewajibannya dalam membayar angsuran.

2) i'tikad tidak baik dari anggota (unsur kesengajaan)

Oknum anggota yang melakukan kesengajaan dalam kata arti oknum anggota sengaja melalaikan pembayaran angsuran lewat dari pada tenggat waktu yang sudah di sepakati, hal ini merugikan pihak koperasi, kurangnya pengetahuan dan adab berhutang yang tidak sesuai syariat islam.

3) Musibah dan bencana alam

Musibah dan bencana alam yang dialami anggota seperti angin ribut, banjir dan sebagainya. yang berdampak terhadap pendapatan dan penghasilan dari pihak anggota, lalu menyebabkan kemacetan dalam pembayaran angsuran tiap bulannya.

4) Penyalahgunaan angsuran pembiayaan dari oknum anggota

Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah tidak bisa memberikan pinjaman berupa uang langsung dengan bunga seperti layaknya Bank Konvensional, dalam hal ini ada beberapa oknum anggota

yang memanfaatkan produk yang ada di koperasi konsumen syariah arrahmah, dengan mengajukan pembiayaan dalam pembelian produk yang mahal, lalu setelah disetujui pihak koperasi, anggota menjual barang itu karena menginginkan uang cash, hal ini dapat menyebabkan kemacetan bayar karena barangnya tidak ada dan uang dari barang penjualan tadi dipakai untuk oknum anggota itu sendiri.

Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah sudah menerapkan prinsip 5C + 7P, untuk penerapan 5C yang diimplementasikan oleh Koperasi Konsumen syariah Arrahmah, yaitu :

a. Character (karakter)

Penilaian yang di lakukan oleh koperasi konsumen adalah mengetahui tentang sifat, karakter, watak, dan kepribadian anggota yang akan mengajukan pembiayaan, dan juga mencari tahu tentang data-data yang diperlukan seperti keadaan keluarga, riwayat hidup, latar belakang pendidikan, sehingga dapat dipertimbangkan oleh pihak koperasi konsumen syariah arrahmah dalam pengajuan pembiayaan ataupun menjadi anggota di koperasi tersebut.

b. Capacity (kapasitas)

Pihak koperasi mengukur kapasitas atau kemampuan anggota yang akan mengajukan pembiayaan, untuk melakukan pembayaran angsuran, dan cara anggota memajemen keuangannya, hal ini juga salah satu bentuk integritas anggota dalam menghindari suatu waktu terjadi permasalahan dikemudian hari.

c. Capital (modal)

modal adalah hal yang sangat penting untuk melakukan pengajuan pembiayaan yang diperlukan oleh pihak koperasi, dalam hal ini Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah melihat catatan keuangan maupun penghasilan perbulan dalam menjalankan usahanya untuk mendapatkan pemasukan, lalu di putuskan apakah anggota ini layak atau tidak untuk menyetujui ajuannya.

d. Condition (kondisi ekonomi)

Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah harus mengetahui secara detail dan mendalam, bahkan memahami bagaimana kondisi perekonomian anggota yang mengajukan pembiayaan, dengan berbagai penilaian dan kriteria yang cocok, maka pihak koperasi akan menyetujui pengajuannya, dan sebaliknya, jika kondisi perekonomian yang tidak stabil ataupun kurang bagus, pihak koperasi berhak untuk memberikan pemahaman kepada anggota yang akan mengajukan.

e. Collateral (jaminan)

Dalam penilaian ini, jaminan yang harus diberikan atau dipenuhi oleh pihak anggota, bisa berupa benda yang bernilai, seperti BPKB, Surat rumah, dan lain-lain, dan bisa juga seperti kontak keluarga terdekat sebagai jaminan, jadi suatu waktu terjadi macet bayar atau kendala dalam pembayaran, pihak koperasi bisa menghubungi pihak keluarga yang dekat oleh anggota dan juga bisa menjual atau menjadikan barang berharga sebagai jaminan tadi untuk mensiasati macet bayar.

Adapun untuk penerapan prinsip 7P sendiri yaitu :

a. Personality (Kepribadian)

Penilaian ini untuk mengetahui perilaku pelanggan dari tindakannya sehari-hari, sikap, tindakan pelanggan di masa lampau ketika menghadapi suatu permasalahan, hal ini penting bagi pihak koperasi, guna mengetahui apakah anggota yang mengajukan pembiayaan ini memiliki sifat yang baik.

b. Party (Klasifikasi)

Penilaian ini untuk melihat masuk kategori seperti apa anggota yang mengajukan pembiayaan, jika anggota dulunya pernah terjadi permasalahan seperti bayar macet atau terkena kasus yang sedikit serius, maka anggota ini diberi tanda kuning, itu menandakan bahwa anggota ini pernah mendapatkan reputasi yang buruk, sehingga pihak koperasi konsumen syariah arrahmah, harus memberikan perhatian lebih terhadap anggota tersebut, lalu sebaliknya, jika anggota tersebut mendapatkan reputasi yang baik, dan selalu memenuhi kewajibannya sebelum tenggat waktu, maka pihak koperasi akan senang jika anggota tersebut mengajukan pembiayaan lagi.

c. Purpose (tujuan)

Pihak koperasi juga harus tahu apa tujuan anggota ingin menggunakan produk yang mereka pilih, contohnya anggota ingin membeli barang elektronik menggunakan akad *Taqsih*, untuk menghindari oknum anggota yang ingin menjual barangnya kembali dengan sengaja, maka pengurus harus lebih tahu untuk apa barang ini dan meminta kejelasannya, agar suatu waktu tidak terjadi hal tersebut, jika

mencurigakan pihak koperasi bisa menolak atau melakukan pending terhadap pengajuan tersebut.

d. Prospek (harapan/kemungkinan)

Penilaian ini untuk mengetahui apakah kedepannya usaha yang dijalankan oleh anggota akan berjalan dengan bagus dan lancar, contohnya anggota mengajukan pinjaman untuk melakukan bisnis usaha ke koperasi konsumen syariah arrahmah menggunakan akad Mudharabah, maka koperasi harus bisa menganalisa dan mentelaah, apakah bisnis ini kedepannya atau prospeknya akan bagus, hal ini dilakukan untuk menghindari jika nanti bisnis yang dijalankan mengalami kerugian, maka ini sangat berdampak terhadap koperasi sebagai peminjam modal.

e. Payment (pembayaran)

Pengukuran ini digunakan dalam mengukur kemampuan bayar anggota dalam memenuhi pembayaran angsuran nantinya, hal ini juga berkaitan dengan poin prospek diatas, jika prospek atau pendapatan usaha kedepannya bagus, maka kemungkinan kemampuan bayar anggota akan meningkat atau lebih tinggi persentasenya.

f. *Profitability* (keuntungan)

Penilaian ini untuk melihat kemampuan anggota dalam menghasilkan uang, dan ini dapat dianalisa oleh pihak koperasi konsumen syariah arrahmah, apakah anggota ini penghasilannya stagnan atau tumbuh, apalagi jika anggota ini memiliki kredit pembiayaan yang lebih dari 1.

g. Proteksi (jaminan proteksi)

Penilaian ini bertujuan untuk menjaga jika suatu waktu anggota mengalami gagal bayar, jaminan ini bisa berupa barang seperti BPKB, surat tanah, ataupun surat berharga yang bernilai dan bisa dijamin, dan juga berupa kontak keluarga yang bisa dihubungi.

Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin dalam mengatasi anggota yang bermasalah dalam pembayaran dengan melihat dari permasalahannya, kalau anggota masih sanggup bayar akan ditagih oleh pihak koperasi, namun jika sanggup bayar tetapi tidak sesuai dengan yang di akadkan (jumlah angka pembayarannya berkurang) maka dilakukan relaksasi, dengan ditutup akad sebelumnya dan menggunakan akad baru yang sesuai dengan kesanggupan anggota yang gagal bayar.

Berdasarkan penjabaran dan penjelasan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa koperasi konsumen syariah arrahmah melakukan pengelolaan risiko pembiayaan yang baik, dengan mengidentifikasi faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya risiko pembiayaan dan penanganan yang dilakukan, hingga analisis 5C + 7P yang sudah dilakukan koperasi konsumen syariah dalam menganalisa lebih dalam lagi keadaan dari anggota ketika ingin mengajukan sebagai anggota koperasi dan pengajuan pembiayaan.

2. Pengelolaan Risiko Pembiayaan Untuk Mengamankan Margin Profitabilitas Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin

Dalam pengelolaan risiko pembiayaan di Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah dalam mengamankan Profitabilitas atau tetap mendapatkan profit ada beberapa cara dari pihak koperasi konsumen syariah arrahmah banjarmasin dalam mengatasi anggota yang bermasalah pembayaran, yaitu :

- a. Anggota yang telat bayar sesuai dengan persyaratan pada saat akad, maka barangnya dititipkan di koperasi sampai anggota bisa melunasi angsurannya, kemudian diberikan lagi ke anggota.
- b. Jika anggota tidak bisa bayar lagi, maka barang akan dijual oleh pihak koperasi dengan sepengetahuan anggota, jika barang yang di jual lakunya lebih dari pada tanggungan si anggota ke koperasi, maka sisa hasilnya akan diserahkan ke anggota, namun jika barangnya tidak ada lebihnya atau bahkan kurang, dan anggota tidak bisa sama sekali bayar, maka akan digunakan dana cadangan risiko guna menutupi hutang si anggota, tetapi jika suatu saat anggota memiliki i'tikad baik untuk bayar, maka itu akan masuk pendapatan lain-lain.
- c. Jika anggota hilang dan barangnya sudah dijual, maka koperasi membentuk tim investigasi untuk menelusuri jejak anggota sampai dapat, dengan cara menanyai anggota keluarga terdekat, teman terdekat atau di sekitar lingkungannya, dan jika barangnya sudah tidak ada, maka anggota tetap wajib membayar angsuran tiap bulannya hingga tenggat waktu yang ditentukan..

Dalam hal ini prinsip, tujuan, dan komitmen Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah dalam saling bantu membantu antar sesama manusia dan masih tetap menjalankan usahanya tidak menghilang secara signifikan sesuai dengan perkataan nabi Muhammad SAW yaitu “Barangsiapa yang membantu menghilangkan satu kesedihan (kesusahan) dari sebagian banyak kesusahan orang mukmin ketika didunia maka Allah akan menghilangkan satu kesusahan (kesedihan) dari sekian banyak kesusahan dirinya pada hari kiamat kelak. Dan

barangsiapa yang memberikan kemudahan (membantu) kepada orang yang kesusahan, niscaya Allah akan membantu memudahkannya didunia dan di akhirat. Dan barangsiapa yang menutup aib orang muslim , niscaya Allah akan menutup aibnya dunia dan akhirat. Sesungguhnya Allah akan selalu menolong seorang hamba selama dia gemar menolong saudaranya”. (HR. Muslim)

Jika suatu waktu terjadi kerugian karena ada pembayaran yang macet dari anggota, maka dari itu disediakanlah cadangan modal dan cadangan risiko, karena dalam transaksi ada piutang lancar, piutang kurang lancar, dan piutang macet. jika pembayaran angsuran dari anggota lancar maka akan terjadi profit, jika pembayarannya kurang lancar tapi anggota tetap bayar, maka masih tetap profit walaupun waktunya tidak sesuai dengan yang diperkirakan, namun jika pembayarannya macet maka tidak bisa dikatakan rugi, karena teratasi oleh profit di produk lain. profit dari produk lain beberapa persen dimasukkan ke cadangan risiko dan cadangan modal, jadi masih ada kerja modal seperti menggaji karyawan dan lain-lain, dan yang bermasalah akan menggunakan cadangan risiko, untuk anggota yang bermasalah bayar seperti menghilang atau tidak dapat dihubungi, secara administrasi akan dihapus namun hutangnya tidak dan dimasukkan ke database jika suatu waktu anggota tersebut ditemukan maka hutang tadi masuk ke pendapatan lain-lain agar tidak mengganggu uang anggota yang lain.

Berdasarkan penjabaran tersebut, dapat di tarik kesimpulan bahwa dengan penanganan yang dilakukan oleh koperasi konsumen syariah arrahmah agar tetap mengamankan profitnya ketika anggota terjadi permasalahan dalam

pembayaran dapat teratasi dengan tepat dan baik, dengan adanya regulasi dan kesepakatan di awal saat di akad maka pihak koperasi dapat mensiasati hal atau kemungkinan-kemungkinan yang terjadi nantinya, dan walaupun permasalahan dalam pembayaran itu terjadi di tengah angsuran atau setelah akad maka pihak koperasi sudah mensiasati dengan menyediakan cadangan risiko dan cadangan modal, juga pihak koperasi sudah membentuk tim yang solid dan memahami SOP, karyawan yang paham akan jobdescnya dan harus selektif juga maksimal dalam menjalankan prinsip 5C + 7P untuk menilai anggota dalam pengajuan. Keberhasilan pengelolaan risiko pembiayaan ini dapat dilihat dari hasil RAT (Rapat Anggota Tahunan) yang ke-11 pada tahun 2023 mendapatkan laba sebesar Rp. 790.623.750 yang memiliki perbedaan angka laba yang jauh pada tahun 2021.