

BAB IV

LAPORAN PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

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 Mesjid 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 terkumpul 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 Visi dan Misi Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin

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/SK-KSA/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 opersasinya koperasi konsumen syariah arrahamah Banjarmasin memakai system bagi hasil berdasarkan syariah dibawah bimbingan asatidz berdasarkan al-quran dan hadits sahih dengan pemahaman salafus shalih.

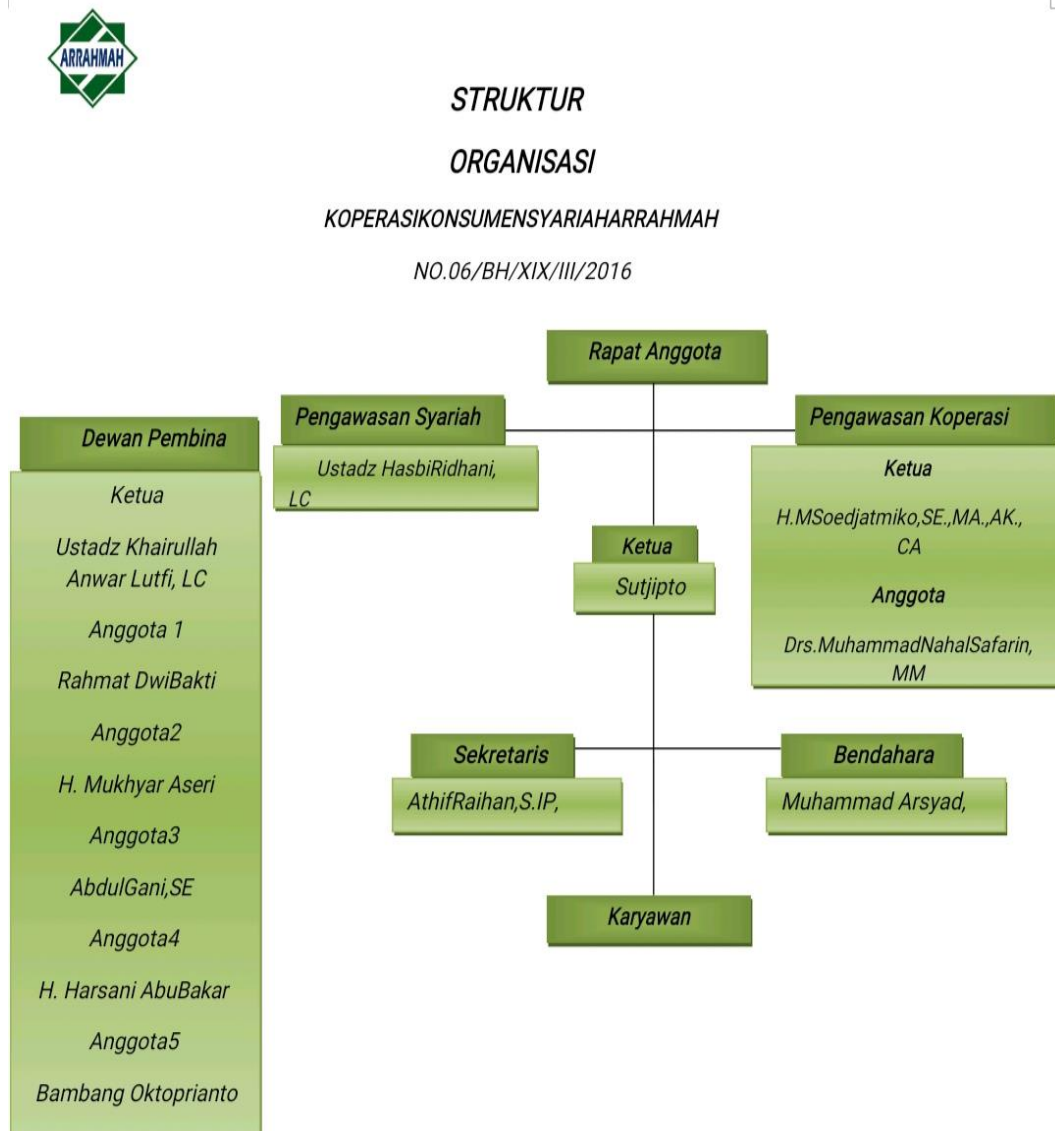
b. Visi : Terwujudnya koperasi syariah yang professional dan bermuamalah sesuai dengan ajaran Al-Qur'an dan assunnah serta pemahaman sahabat radiyallahu'anhum'ajmain.

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

Gambar IV. I Struktur Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin



Sumber : Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin

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

- a. 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 syariah 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 kopersi 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 trnasaksi 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, meberiakan 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'bittaqsith lebih dikenal dengan sebutan pembelian secara kredit. Produk ini bias menggunakan akad murabahah, taqsith atau salam.

c. Bantuan bergulir dalam bentuk barang untuk wirausaha baru senilai

Rp. 1.500.000

- a. Awal untuk 10 orang anggota
- b. Angsuran pembayaran perminggu

- c. Untuk usaha yang sudah jalan 6 bulan-1 tahun
- d. Telah menjadi anggota minimal 6 bulan pembiayaan menggunakan akad qard
- d. Taqsih permodalan (dalam bentuk barang) untuk UMKM senilai Rp. 5.000.000
 - a. Margin 10% pertahun angsuran perbulan
 - b. Untuk 10 orang
 - c. Untuk usaha yang sudah dijalankan minimal 2 tahun pembiayaan menggunakan akad murabahah taqsith
- e. Penjualan tiket pesawat secara tunai dan kredit
 - a. Produk ini menggunakan akad murabahah
- f. Mitra binaan tambak ikan
 - a. 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

 - a. Pembiayaan awal untuk 10 orang anggota
 - b. Angsuran pembayaran dihitung perminggu
 - c. Untuk usaha yang sudah jalan 6 bulan-1 tahun
 - d. Telah menjadi anggota minimal 6 bulan pembiayaan ini menggunakan akad qard

- h. Permodalan (dalam bentuk barang) untuk UMKM senilai Rp. 5.000.000
 - a. Margin yang ditetapkan yaitu 10% pertahun, pembayaran angsuran dihitung perbulan
 - b. Pembayaran awal untuk 10 orang
 - c. Untuk usaha yang sudah dijalankan minimal 2 tahun pembiayaan ini menggunakan akad murabahah taqsith.

5. Hasil Penelitian

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

a. Wawancara dengan Informan I

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 29 April 2023, peneliti melakukan wawancara kepada informan I yang mengetahui, memahami dan menangani tentang Penanganan

Risiko Pembiayaan Murabahah UMKM di Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin. Jabatan Informan I adalah Sekretaris yang bertugas untuk membantu ketua koperasi, membuat standar operasional prosedur, mengawasi bahwa standar operasional prosedur dijalankan baik secara tertulis dan membantu mengembangkan koperasi dengan memanfaatkan teknologi informasi.

Menurut Informan I, standar efektivitas penanganan risiko pembiayaan murabahah di koperasi konsumen syariah arrahmah Banjarmasin berkaitan dengan standar efektivitas untuk penanganannya mengacu pada standar operasional prosedur pertama dilakukan antisipasi sebelum penanganan pembiayaan bermasalah. Adapun sebagai berikut:

- 1) Karyawan yang berkompeten dalam menangani suatu proses pembiayaan mulai dari rekrutan anggota, pengajuan, proses transaksi sampai akad diteruskan collection sampai penagihan monitoring,
- 2) Pemisahan antara marketing dan collection yang tugasnya berbeda, untuk marketing mulai dari tahapan awal dia menerima pengajuan, proses analisa sampai dengan akad, kalau untuk monitor pembayaran tugas dari collection karena dia melakukan penagihan setiap jatuh tempo, ketika ada risiko dilakukan analisa terlebih dahulu ini ditahapan mana yang salah apakah di waktu analisa atau surveynya marketing atau penagihan yang kurang jadi adanya pemisahan tugas untuk monitoring keliruannya ada dimana.
- 3) Adanya prosedur otoritas yang tepat ditangan pengurus dan pengawas otorisasi dari pembiayaan itu dilakukan oleh pengurus jadi yang dimaksud

ketika ada pengajuan atau analisa dari suatu anggota untuk memutuskan tersebut itu dilalui oleh pengurus dan pengawas untuk menerima atau tidaknya pengajuan tersebut.

- 4) Dokumen dan pencatatan pembiayaan yang memadai yang dimaksud harus adanya surat pengajuan, akad, kartu piutang dan pendukung dokumen lainnya ketika ada jaminan karena itu adalah pegangan dari koperasi syariah ketika terjadi masalah dapat dilihat dari akad, piutang sampai dengan jaminan,
- 5) Adanya catatan pembiayaan yang dimaksud mengontrol jaminan yang dimiliki anggota dalam pengajuan tersebut dan pemeriksaan pekerjaan secara independen pihak koperasi melakukan evaluasi dalam satu minggu sekali untuk membahas kendala yang terjadi dan mencari solusi untuk mengatasi permasalahan tersebut

Menurut Informan I, hal yang menyebabkan timbulnya risiko pembiayaan di koperasi konsumen syariah arrahmah Banjarmasin itu disebabkan adanya faktor internal dan eksternal, factor internal dimana sumber daya manusia dari karyawan ketika terjadi kesalahan dalam proses analisa dalam segi pekerjaan yang mengakibatkan pembiayaan bisa terjadi bermasalah selanjutnya ada faktor eksternal yang disebabkan dari anggota sendiri ketika melakukan survey dan proses analisa sesuai dengan standar operasional prosedur ketika pada saat penagihan terjadinya pemutusan hubungan kerja yang tidak bisa membayar kredit tiap jatuh tempo atau anggota tersebut tidak memiliki itikad baik yang sengaja tidak mau membayar itulah yang menyebabkan timbulnya risiko tersebut.

Menurut Informan I, mengenai standar operasional prosedur dalam mengatasi risiko pembiayaan murabahah, koperasi sudah memiliki SOP sebagai alat untuk mitigasi koperasi untuk pengendalian risiko pembiayaan yang dihadapi oleh koperasi syariah

Menurut Informan I, dalam hal penanganan risiko pembiayaan murabahah pada umkm sudah terealisasi sesuai SOP karena kebijakan semua penanganan pembiayaan murabahah itu menuju kepada SOP. Dalam penanganan risiko pembiayaan murabahah pada umkm, adanya proses monitoring risiko yang dilakukan setelah direalisasikan pembiayaan. Proses monitoring risiko pembiayaan murabahah pada umkm akan selalu dilakukan baik dari marketing mulai dari pengajuan, proses analisi sampai akad dan untuk monitor pembayaran untuk penagihan setiap jatuh tempo dilakukan collection

Sudah terealisasi sesuai SOP dengan metode dan teknik penanganan pembiayaan bermasalah :

- 1) Sesuai hukum syariah dalam penanganan pembiayaan bermasalah jangan lakukan penambahan dalam bentuk denda, apapun namanya, karena akan jatuh kedalam riba.
- 2) Untuk operasional dan teknis strategi penagihan akan di bahas pada setiap rapat rutin pengurus dan pengawas dengan mempertimbangkan permasalahan dan evaluasi operasional di lapangan.
- 3) Apabila anggota terlambat melakukan pembayaran selama 4 minggu setelah tanggal jatuh tempo, maka sesuai ketentuan akad barang harus dititipkan di koperasi.

- 4) Barang akan di kembalikan apabila anggota telah membayarkan tunggakan angsurannya kembali.
- 5) Bagi anggota yang masih berkomitmen dalam hal pembayaran sedangkan kondisi ekonomi melemah dapat dilakukan rescheduling.
- 6) Koperasi akan memberikan tenggang waktu maksimal 3 bulan setelah keterlambatan, dan apabila setelah 3 bulan anggota tidak membayarkan seluruh tunggakan dan angsuran berjalan, maka sesuai persetujuan anggota barang yang dibeli atau jaminan akan dijual sesuai harga yang berlaku saat itu.
- 7) Apabila setelah penjualan ada kelebihan maka selisih kelebihan hasil penjualan tersebut di kembalikan kepada anggota.
- 8) Untuk kasus tertentu dapat dilakukan penghapus bukuan.

Menurut Informan I, untuk mengantisipasi permasalahan risiko pembiayaan murabahah khususnya umkm, itu dapat dilihat dari usahanya sudah berjalan berapa lama, kemudian proses usahanya, adapun menanyakan kepada teman kerjanya baik dalam segi kerja sama untuk membangun usahanya dan lain-lain, sebagai bentuk analisa usaha, kemudian dilanjutkan analisa dalam sisi keuangan untuk pendapatan, apakah ada pendapatan lain selain dari pada usahanya yang sedang berjalan, agar kiranya dapat menutupi ketika pada saat jatuh tempo pembayaran.

Menurut Informan I, Kendala atau hambatan yang dihadapi dalam penanganan risiko pembiayaan murabahah pada umkm, ketika dilapangan anggota koperasi yang tidak terbuka, karena usahanya yang masih relatif baru, jaminan yang kurang memadai pastinya akan menjadi hambatan, pemahaman

tentang teknologi yang masih rendah dalam hal promosi dan kemampuan dalam mengelola atau manajemen keuangan dalam suatu usaha yang belum memiliki pengalaman.

Menurut Informan I, bagaimana penilaian risiko yang ada di koperasi konsumen syariah arrahmah Banjarmasin, untuk penilaian risiko terhadap anggota koperasi, dilihat dari penyebab suatu anggota yang terkendala dalam pembayaran dan akan diberi pilihan, apakah mau menjual jaminan untuk menutupi piutang dan mengembalikan modal, atau kesanggupan dalam membayar tiap bulan jadi akan diberikan keringanan, ketika usaha yang dijalankan sudah stabil akan diubah pembayaran seperti sebelumnya lagi. Tahapan dalam penilaian risiko adalah risiko yang bisa di ambil atau di toleransi yaitu *moderate*, sedangkan penialain risiko pembiayaan itu *low to moderate*.

Menurut Informan I, pelaksanaan kerja pada penanganan risiko pembiayaan murabahah umkm yaitu telah menjalankan tugasnya dalam pemberian pembiayaan kepada UMKM yang dilakukan secara intensif dengan cara pemantauan dari awal hingga akhir pembayaran, untuk teknis dalam penanganannya itu berbeda, anggota yang telat pembayaran dalam 1 bulan melalui telepon untuk konfirmasi penyebab tidak bisa melakukan pembayaran, bagi yang 2 bulan akan ditindak lanjuti untuk datang kerumah anggota koperasi, untuk 3 bulan tidak ada pembayaran maka akan diberikan surat peringatan sampai eksekusi jaminan barang.

Menurut Informan I, Sebelum melakukan penanganan risiko, apakah ada tahap analisis pembiayaan, untuk tahap analisis pembiayaan koperasi

konsumen syariah arrahmah Banjarmasin sudah menerapkan, seperti penilaian terhadap perilaku anggota, kemampuan, modal, kondisi jaminan dan dilihat dari suatu penghasilan anggota. Dengan menanyakan langsung kepada teman calon anggota atau lingkungan masyarakat serta melakukan survey dari marketing untuk analisis apakah kriteria calon anggota dapat terpenuhi. Selain itu melihat informasi terhadap calon anggota apakah usahanya yang berjalan sering mengalami kegagalan atau kemajuan dilihat dari sisi keuangannya tersebut.

b. Wawancara dengan Informan II

Nama : Sutjipto

Umur : 55

Nomor HP/WA : 08115001925

Alamat : Jl. Raya Beruntung Jaya No. 20

Pendidikan : SMA

Jabatan : Ketua

Pada tanggal 13 Mei 2023, peneliti melakukan wawancara kepada informan II yang mengetahui, memahami dan memahami tentang Penanganan Risiko Pembiayaan Murabahah UMKM di Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin. Jabatan Informan II adalah Ketua Koperasi yang bertugas penanggung jawab seluruh kegiatan koperasi.

Menurut Informan II, risiko yang ada di pembiayaan murabahah pada UMKM, untuk penyaluran pembiayaan dengan akad murabahah, Koperasi Syariah dapat dilihat pada dua jenis risiko, yaitu Risiko Kredit/Pembiayaan

dan Manajemen Risiko. Uraian mengenai Risiko Kredit/ Pembiayaan sama seperti yang dijelaskan pada poin 2 di atas. Koperasi Syariah menghadapi usaha yang bisa tergolong masih baru, itu terkendala dalam manajemen risiko oleh pihak anggota tersebut, kelemahan dari UMKM faktor manajemen baik organisasi, pemasaran, dan segi mengelola keuangan dari pihak anggota, kalau UMKM tidak menguasai akses laporan keuangan risiko untuk tidak dibayar sangat tinggi, karena UMKM sebagian masih belum bisa membedakan antara uang pribadi dan uang usaha. Maka dari itu pihak internal ataupun karyawan harus tegas dalam administrasi dan memegang SOP ketika melakukan analisa suatu usaha tersebut, agar bisa meminimalisir risiko yang dihadapi.

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. Efektivitas Penanganan Risiko Pembiayaan Murabahah UMKM pada Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin

Risiko pembiayaan dikelola oleh Koperasi Konsumen Syariah dengan memastikan bahwa seluruh kebijakan dan strategi pengendalian risiko ditetapkan telah merefleksikan tingkat risiko yang dapat diterima dan telah dilakukan pengukuran dan pemantauan sejak tahap awal penerimaan permohonan dari calon anggota, proses analisis pembiayaan sampai dengan proses monitoring pembiayaan setelah dilakukan pemberian barang.

Koperasi syariah adalah bentuk koperasi yang memiliki prinsip, tujuan, dan kegiatan usahanya 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 ghara. Selain itu, koperasi yang mempunyai focus salah satunya pada UMKM untuk membantu anggota dalam berusaha dengan menggunakan akad murabahah.

Berbagai macam usaha yang dikembangkan pada segmen UMKM dalam pembiayaan murabahah umumnya yaitu dalam sector perdagangan ritel. Penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh Koperasi pada segmen UMKM merupakan bentuk dukungan Koperasi dalam pembiayaan pada segmen tersebut, dengan pengelolaan yang sifatnya mengarah kepada kegiatan tolong-menolong untuk memperbaiki dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi anggotanya.

Berdasarkan analisis Efektivitas Penanganan Risiko Pembiayaan Murabahah UMKM di Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin sebagai berikut :

- a. Berhasil guna, untuk menyatakan bahwa kegiatan telah dilaksanakan dengan tepat dalam arti target tercapai sesuai dengan waktu yang ditetapkan.

Kegiatan penanganan risiko pembiayaan murabahah tepat dalam target yang telah direncanakan. Hal ini terlihat pada penanganannya yang sejalan dengan standar operasional prosedur dan sudah

teralisasi sesuai SOP dengan metode dan teknik penanganan pembiayaan murabahah:

- 1) Untuk operasional dan teknis strategi penagihan akan di bahas pada setiap rapat rutin pengurus dan pengawas dengan mempertimbangkan permasalahan dan evaluasi operasional di lapangan.
 - 2) Apabila anggota terlambat melakukan pembayaran selama 4 minggu setelah tanggal jatuh tempo, maka sesuai ketentuan akad barang harus dititipkan di koperasi.
 - 3) Barang akan di kembalikan apabila anggota telah membayarkan tunggakan angsurannya kembali.
 - 4) Bagi anggota yang masih berkomitmen dalam hal pembayaran sedangkan kondisi ekonomi melemah dapat dilakukan rescheduling.
 - 5) Koperasi akan memberikan tenggang waktu maksimal 3 bulan setelah keterlambatan, dan apabila setelah 3 bulan anggota tidak membayarkan seluruh tunggakan dan angsuran berjalan, maka sesuai persetujuan anggota barang yang dibeli atau jaminan akan dijual sesuai harga yang berlaku saat itu.
 - 6) Apabila setelah penjualan ada kelebihan maka selisih kelebihan hasil penjualan tersebut di kembalikan kepada anggota.
 - 7) Untuk kasus tertentu dapat dilakukan penghapus bukuan.
- b. Ekonomis, ialah untuk menyebutkan bahwa didalam usaha pencapaian efektif.

Dalam kegiatan penanganan risiko pembiayaan murabahah pada UMKM di Koperasi Konsumen Syariah pencapaian efektif dilakukan

dengan strategi manajemen risiko yang searah dengan tingkat risiko yang diambil dan toleransi risiko. Seperti halnya dalam pembiayaan memberikan modal dalam bentuk barang yang sesuai dengan yang dibutuhkan anggota dalam menjalankan usahanya, dengan kriteria sesuai SOP dari koperasi.

- c. Pelaksanaan kerja yang bertanggung jawab, yakni untuk membuktikan bahwa dalam pelaksanaan kerja sumber-sumber telah dimanfaatkan dengan setepat-tepatnya.

Pada pelaksanaan penanganan risiko pembiayaan murabahah pada UMKM di koperasi konsumen syariah telah menjalankan tugasnya dalam pemberian pembiayaan UMKM yang dilakukan secara intensif dengan pemantauan dari awal hingga akhir pembiayaan. Tahapan pemberian pembiayaan UMKM berjalan sesuai dengan SOP yang ada di Koperasi Konsumen Syariah. Pada proses awal pemberian pembiayaan sampai kepada penagihan dan pemantauan atas pembiayaan yang disetujui merupakan tahapan tindakan untuk pencegahan yang dilakukan pihak Koperasi agar dapat meminimalisir risiko di kemudian hari. Teknis dalam penanganannya ketika anggota telat pembayaran dalam 1 bulan akan di tindak lanjuti dalam via telepon agar dapat konfirmasi penyebab tidak bisa bayar, bagi yang 2 bulan akan dilakukan kunjungan kepada anggota di tempat usahanya, selanjutnya ketika tidak ada kejelasan terhadap anggota dalam 3 bulan maka akan di beri surat peringatan sampai eksekusi jaminan barang.

Kemudian pembagian tugas antara marketing dan collection, sampai dengan evaluasi pembiayaan yang dilakukan sekali dalam seminggu.

- d. Pembagian kerja yang nyata, yakni pelaksanaan kerja dibagi berdasarkan beban kerja, waktu yang tersedia. Pembagian kerja pada hal penanganan risiko berkenaan pada pelaksanaan tugas pada bidang pembiayaan dengan melakukan monitoring seperti penilaian terhadap perilaku anggota, kemampuan, modal, kondisi jaminan dan dilihat dari suatu penghasilan anggota, serta melakukan survey dari marketing untuk analisis apakah sudah memenuhi kriteria terhadap calon anggota. Selain itu melihat informasi terhadap calon anggota apakah usahanya mengalami kemajuan ataupun sebaliknya dilihat dari sisi keuangan tersebut.
- e. Rasionalitas wewenang dan tanggung jawab artinya wewenang harus seimbang dengan tanggung jawab. Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah berkenaan dengan wewenang dan tanggung jawab tiap jabatan pastinya memiliki tugasnya masing-masing dan harus seimbang, setiap jabatan yang dimiliki pengurus koperasi konsumen syariah yang memiliki kewenangan limit memutus pembiayaan. Maka koperasi konsumen syariah harus menetapkan tanggung jawab yang jelas dan terperinci serta pemberian wewenang memutus pembiayaan tersebut sesuai standar operasional prosedur. Pemberian kewenangan memutus pembiayaan berdasarkan penilaian atas pengalaman, pengetahuan, kemampuan, posisi jabatan serta mempertimbangkan ukuran dan kompleksitas exposure pembiayaan.

Koperasi telah mengimplementasikan untuk memitigasi risiko kredit. Dalam menghadapi risiko, pihak manajemen Koperasi setidaknya mengambil 2 (dua) langkah. Adapun kedua langkah yang dimaksud meliputi:

1) Pengendalian atau pengelolaan risiko (Risk Control)

Pengendalian risiko dilakukan dengan menerima risiko pada tingkat tertentu dengan melakukan tindakan untuk mengurangi dan mengendalikan risiko melalui peningkatan kontrol, kualitas proses serta aturan yang jelas terhadap pelaksanaan aktifitas dan risikonya.

2) Pengalihan risiko (Risk Transfer) Pengalihan hal ini dilakukan

dengan mengalihkan risiko pada pihak lain. Dalam prosedur syarat pembiayaan adanya Penjamin. Penjamin sebagai personal guarantee atas anggota yang mengajukan pembiayaan. Jika terjadi keterlambatan maka penjamin yang menanggung kewajiban pembayaran nasabah yang terlambat melakukan pembayaran angsuran.

f. Prosedur kerja yang praktis, yaitu menegaskan bahwa kegiatan kerja adalah kegiatan yang praktis, maka target efektif dan ekonomis.

Pada standar efektivitas pada penanganan risiko pembiayaan murabahah umkm dalam mengantisipasi yang dilakukan oleh koperasi konsumen syariah arrahmah Banjarmasin sebagai berikut:

1) Segi karyawan yang berkompeten dalam menangani suatu proses

pembiayaan mulai dari rekrutan anggota, pengajuan, proses

transaksi sampai akad diteruskan collection sampai penagihan monitoring.

- 2) Pemisahan antara marketing dan collection yang tugasnya berbeda, untuk marketing mulai dari tahapan awal dia menerima pengajuan, proses analisa sampai dengan akad, kalau untuk monitor pembayaran tugas dari collection karena dia melakukan penagihan setiap jatuh tempo, ketika ada risiko dilakukan analisa terlebih dahulu ini ditahapan mana yang salah apakah di waktu analisa atau surveynya marketing atau penagihan yang kurang jadi adanya pemisahan tugas untuk monitoring keliruannya ada dimana,
- 3) Adanya prosedur otoritas yang tepat ditangan pengurus dan pengawas otorisasi dari pembiayaan itu dilakukan oleh pengurus jadi yang dimaksud ketika ada pengajuan atau analisa dari suatu anggota untuk memutuskan tersebut itu dilalui oleh pengurus dan pengawas untuk menerima atau tidaknya pengajuan tersebut.
- 4) Dokumen dan pencatatan pembiayaan yang memadai yang dimaksud harus adanya surat pengajuan, akad, kartu piutang dan pendukung dokumen lainnya ketika ada jaminan karena itu adalah pegangan dari koperasi syariah ketika terjadi masalah dapat dilihat dari akad, piutang sampai dengan jaminan.
- 5) Adanya catatan pembiayaan yang dimaksud mengontrol jaminan yang dimiliki anggota dalam pengajuan tersebut dan pemeriksaan pekerjaan secara independen pihak koperasi melakukan evaluasi

dalam satu minggu sekali untuk membahas kendala yang terjadi dan mencari solusi untuk mengatasi permasalahan tersebut.

Hal ini sependapat dengan teori dari (Anggun Ratna, 2017). Beberapa kriteria tolak ukur eektivitas, suatu hal yang bisa dikatakan efektif dengan beberapa kriteritia tolak ukur efektivitas dengan adanya manajemen risiko perusahaan yang baik dapat mengatasi pembiayaan yang bermasalah atau macet. Jadi menurut analisis peneliti dalam penanganan risiko pembiayaan murabahah pada UMKM dapat dikatakan efektif dikarenakan dalam proses penanganan risiko tersebut mengacu pada standar operasional prosedur yang telah ditetapkan kemudian para pelaku usaha kecil dan menengah mendapatkan keringanan jangka waktu pembayaran dalam angsuran ketika mengalami kendala dalam pembayaran. Namun ketika tidak ada jalan keluar untuk membayar tiap jatuh tempo maka jaminan dari anggota akan di jual sesuai harga pasaran, ketika harga tersebut sudah menutupi dan masih ada kelebihan maka akan dikembalikan dari anggota.

2. Apa Saja Kendala Dalam Penanganan Risiko Pembiayaan Murabahah UMKM

Kendala dalam penanganan risiko pembiayaan murabahah umkm disebabkan adanya faktor internal dan external, faktor internal dimana sumber daya manusia dari karyawan, ketika terjadi kesalahan dalam proses analisa yang mengakibatkan pembiayaan bisa menyebabkan bermasalah. Faktor eksternal disebabkan adanya anggota yang baru dikeluarkan atau pemutusan hubungan kerja dari perusahaan anggota tersebut yang tidak bisa membayar kredit tiap jatuh tempo, dan adanya itikad tidak baik dalam membayar

angsuran. Kurangnya pengalaman dari pihak anggota dalam mengelola keuangan karena masih tergolong usaha yang dijalankan masih baru yang menyebabkan pembiayaan bernasalah.

Adapun kendala dalam penanganan risiko pembiayaan murabahah umkm dapat dilakukan dengan analisis SWOT untuk bagaimana perusahaan mampu memanfaatkan kondisi internal maupun kondisi eksternal dalam perkembangan perusahaan. Prospek suatu perusahaan tidak terlepas dari pemahaman tentang lingkungan yang ada, baik di dalam maupun di luar lingkungan perusahaan, adapun sebagai berikut:

a. *Strengths* (Kekuatan)

Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin memiliki kekuatan-kekuatan yang secara umum dimiliki oleh pengusaha dalam menjalankan usahanya, dan kekuatan tersebut mempunyai perkembangan perusahaan di dalam persaingan dan kemajuan dimasa yang akan datang ditengah-tengah banyaknya perusahaan sejenis yang bermunculan. Adapun kekuatan-kekuatan yang dimiliki sebagai berikut:

- 1) Pembiayaan murabahah menggunakan prinsip yang halal, karena pembiayaan syariah berpedoman pada lembaga syariah, jadi pada prinsipnya mengikuti kaidah prinsip syariah, dalam hukum ekonomi Islam, hutang dan kredit dikembalikan atau diterima dalam jumlah yang sama dan tidak bisa lebih besar atau lebih kecil.
- 2) Keunggulan dari produk pembiayaan murabahah untuk UMKM pada koperasi konsumen syariah arrahmah Banjarmasin yaitu tidak mengambil keuntungan yang besar, sesuai dengan prinsip syariah dengan akad jual

beli, diharapkan agar UMKM anggota koperasi selalu mengalami peningkatan. Pada sistem syariah agar tidak mengenal adanya bunga pembiayaan murabahah yang didasarkan pada konsep jual beli sampai saat ini masih merupakan pembiayaan yang dominan bagi Koperasi Konsumen Syariah maupun lembaga keuangan syariah.

- 3) Promosi melalui media elektronik yaitu Memanfaatkan promosi melalui media elektronik untuk membuat usaha Selain modal promosi juga merupakan hal yang sangat penting, promosi biasanya dilakukan dengan berbagai jenis media dengan pemilihan media elektronik yang tepat bisa menjadi salah satu sumber penghasilan.
- 4) Selama masa pembiayaan, Produk pembiayaan murabahah Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin, besar angsurannya akan tetap selama masa pembiayaan sesuai dengan kesepakatan pada saat melakukan akad. Beberapa keunggulan produk ini adalah proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah margin yang kompetitif.
- 5) Jangka waktu pembiayaan yang panjang memiliki jangka waktu pelunasan yang lama, pembiayaan jangka panjang menawarkan angsuran lebih terjangkau. Selain itu pembiayaan jangka panjang pihak Koperasi membutuhkan bukti yang kuat tentang kemampuan UMKM membayarnya selain itu juga membutuhkan jaminan yang nilainya stabil dalam waktu lama atau jika nilainya bisa berkembang dari tahun ke tahun.

b. *Weaknesses* (Kelemahan)

Adapun kelemahan (*Weakness*) yang dapat menghambat keuntungan yang akan didapatkan Koperasi Konsumen Syariah dalam pembiayaan syariah yakni:

- 1) Masih adanya persyaratan agunan. Dalam fatwa MUI tentang murabahah membolehkan memita jaminan kepada anggota yang dibayar, isi fatwa tersebut adalah jaminan dalam murabahah dibolehkan agar anggota untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang berdasarkan fatwa tersebut dapat dipahami bahwa dibolehkan Koperasi meminta jaminan kepada Anggota untuk melindungi hak-hak agar tidak dilanggar dan menghindari memakan harta orang lain dengan tidak benar.
- 2) Butuh penyesuaian dan pelatihan bagi karyawan baru, untuk bisa mengetahui mekanisme yang sesuai dengan standar operasional prosedur
- 3) Belum meratanya penyebaran kantor Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah diseluruh provinsi. Koperasi Konsumen Syariah harus memiliki produk inovatif yang makin beragam.
- 4) Sulit mendapatkan SDM yang berkompeten dibidang ini. Terbatasnya tenaga ahli dibidang penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan dan Pendidikan serta pengalaman pejabat pembiayaan sangat terbatas.

Tabel IV. I Analisis faktor internal Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin

Kekuatan (Strength)	Kelemahan (weakness)
---------------------	----------------------

<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembiayaan murabahah menggunakan prinsip yang halal. 2. Tidak mengambil keuntungan yang besar. 3. Promosi melalui media elektronik 4. Besar angsuranya akan tetap selama masa pembiayaan sesuai dengan kesepakatan pada saat akad 5. Jangka waktu pembiayaan yang panjang 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Masih adanya persyaratan agunan 2. Butuh penyesuaian dan pelatihan bagi karyawan baru 3. Belum meratanya penyebaran kantor Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah 4. Sulit mendapatkan SDM yang berkompeten dibidang ini.
--	---

c. Opportunities (Peluang)

Adapun peluang yang didapatkan dari Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah dalam penanganan risiko pembiayaan murabahah umkm sebagai berikut:

- 1) Fatwa MUI bahwa bunga Haram. Masyarakat yang muslim tertarik untuk memanfaatkan terhadap pembiayaan pada Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin dan pembiayaan murabahah menggunakan prinsip yang halal.
- 2) Memiliki prinsip, tujuan, dan kegiatan usahanya 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 ghara.

- 3) Masyarakat Indonesia yang mayoritas Islam merupakan pasar potensial yang sangat besar. Semakin besar pertumbuhan perekonomian maka akan semakin banyak masyarakat yang terlayani.
 - 4) Masih sedikit pesaing. Peluang untuk sukses masih terbuka lebar ada banyak usaha yang bisa dikembangkan untuk meningkatkan pembiayaan murabahah dari tahun ke tahun.
- d. *Thereats* (Ancaman)
- 1) Kurangnya pengetahuan masyarakat tentang ilmu agama untuk itu pihak Koperasi pembiayaan murabahah perlu memberikan bimbingan atau motivasi supaya kedepannya akan lebih baik.
 - 2) Masih adanya itikad tidak baik dalam pembayaran. Pihak koperasi pembiayaan murabahah perlu memberikan bimbingan atau motivasi dan memantau anggota UMKM dalam membuat laporan keuangan supaya tidak terjadi kesalahan di kemudian hari.
 - 3) Banyaknya produk yang sejenis yang menawarkan banyak keunggulan. Oleh sebab itu Koperasi Konsumen Syariah harus tetap mewaspadaikan peningkatan pembiayaan dari tahun ke tahun.
 - 4) Banyaknya pilihan produk dari Perusahaan lain. Koperasi Konsumen Syariah sudah seharusnya mengembangkan produk secara kreatif dan inovatif sehingga produk masih sangat terbatas.

Tabel IV. II Analisis Faktor Eksternal Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin

Peluang (Opportunities)	Ancaman (Thereats)
-------------------------	--------------------

<ol style="list-style-type: none"> 1. Fatwa MUI bahwa bunga Haram. 2. Berdasarkan syariah islam, yaitu Al-quran dan Assunah. 3. Masyarakat indonesia yang mayoritas islam merupakan pasar potensial yang sangat besar. 4. Masih sedikit pesaing. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kurangnya pengetahuan masyarakat tentang ilmu agama. 2. Masih adanya itikad tidak baik dalam pembayaran. 3. Banyaknya produk yang sejenis yang menawarkan banyak keunggulan. 4. Banyaknya pilihan produk dari Perusahaan lain.
--	--

Masih sedikit pesaing. Berdasarkan analisa data yang telah dilakukan sebelumnya, maka pelaksanaan pembiayaan murabahah untuk usaha mikro kecil menengah pada Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin dapat meningkatkan jumlah anggotanya, strategi yang dapat digunakan oleh Koperasi Konsumen Syariah adalah dengan memanfaatkan strategi SO dimana strategi SO merupakan strategi yang memaksimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada hal ini sependapat dengan teori dari (Hidayati, 2018). Analisis SWOT adalah suatu model analisis untuk mengidentifikasi seberapa besar dan kecilnya kekuatan dan kelemahan perusahaan serta seberapa besar dan kecilnya peluang dan ancaman yang mungkin terjadi. Strategi ini diperoleh dengan mengkombinasikan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang yang ada yaitu sebagai berikut.

- a. Pembiayaan murabahah menggunakan prinsip yang halal.
- b. Tidak mengambil keuntungan yang besar.

- c. Promosi melalui media elektronik
- d. Besar angsurannya akan tetap selama masa pembiayaan sesuai dengan kesepakatan pada saat akad
- e. Jangka waktu pembiayaan yang panjang

Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin menggunakan prinsip yang bebas dari bunga sehingga akan menimbulkan rasa aman dihati masyarakat, karena banyaknya umat muslim itu menjadi peluang bagi Koperasi Konsumen Syariah Arrhamah Banjarmasin untuk meningkatkan perusahaan. Serta tidak mengambil keuntungan yang terlalu besar.