

Pendampingan Akses Pembiayaan Dan Pengembangan Sektor Riil Anggota Koperasi Syariah Manfaat Surabaya

Ali Hamdan

LP2M STAI An Najah Indonesia Mandiri Sidoarjo
aliamdan.sby@gmail.com

Abstrak: *Usaha mikro di Indonesia masih menghadapi kendala dalam meningkatkan kapasitas usaha antara lain karena akses pembiayaan untuk modal kerja masih sulit. Dua masalah utama usaha mikro dalam aspek finansial, yaitu mobilisasi modal awal (start-up capital) dan akses modal kerja. Walaupun pada umumnya modal awal bersumber dari modal (tabungan) sendiri atau sumber-sumber informal. Namun sumber-sumber permodalan ini sering tidak cukup untuk kegiatan produksi, apalagi untuk investasi (perluasan kapasitas produksi atau menggantikan mesin-mesin tua), terutama usaha mikro sektor riil. Hal ini karena setiap lembaga keuangan terutama perbankan masih menerapkan persyaratan yang ketat, dengan menggunakan analisis pembiayaan 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition). Disinilah peran koperasi syariah dapat dioptimalkan dengan melakukan identifikasi usaha mikro yang tepat sehingga dapat dibiayai. Pada pendampingan ini tujuan yang hendak dicapai adalah : melakukan identifikasi usaha mikro yang akan dibiayai oleh Koperasi Manfaat Surabaya, pendampingan penyusunan rencana usaha sebagai persyaratan mengajukan pembiayaan kepada Koperasi Manfaat Surabaya serta melakukan pendampingan dalam menyusun laporan keuangan sederhana. Total ada 4 (empat) usaha mikro yang didampingi sehingga bisa akses pembiayaan ke Koperasi Manfaat Surabaya yaitu UKM Gowonan, UKM camilan CS, UKM Sambel pecel madiun Machnunah dan UKM Sayur Keliling Bu Eko.*

Kata Kunci: *Pendampingan, Usaha mikro, akses pembiayaan*

A. Pendahuluan

Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (KUMKM) memiliki peranan strategis dalam struktur perekonomian Indonesia. Dari data statistik Jawa Timur (BPS, 2012) Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) berjumlah mencapai 6,8 Juta. Dari jumlah tersebut yang 6.533.694 atau 95% adalah usaha mikro lalu 261.827 atau 3,85% adalah usaha kecil dan jumlah 30.410 atau 0,57% adalah usaha menengah. Peran UMKM Jatim pada tahun 2015 memberikan kontribusi Produk

Domestik Regional Bruto (PDRB) sebesar 54,94%. UMKM juga memberikan kontribusi dalam mengurangi pengangguran dan kemiskinan sebagaimana strategi RPJMD Provinsi Jawa Timur, yaitu *pro poor*, *pro job* dan *pro growt*. Namun demikian UMKM juga masih menghadapi kendala dalam meningkatkan kapasitas usahanya antara lain, akses pembiayaan untuk modal kerja dan kebutuhan pembiayaan bagi usaha mikro dan kecil lebih banyak menggunakan jasa keuangan informal biasa disebut bank titil atau bank gelap dengan bukan yang cukup tinggi. Permasalahan pembiayaan UKM, antara lain: a. Masih rendahnya kredibilitas Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dari sudut pandang analisis perbankan b. Persyaratan administrasi dan prosedur pengajuan usulan pembiayaan yang rumit dan birokratis c. Adanya persyaratan ketersediaan jaminan berupa agunan yang sulit untuk dipenuhi oleh UKM d. Informasinya yang kurang merata (*asimetri*) tentang layanan perbankan dan lembaga keuangan khususnya perbankan.

Disisi lain, perbankan banyak yang memiliki portofolio kreditnya kepada Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dan sering dijumpai bahwa keinginan Bank Umum dalam peyaluran kredit kepada pelaku UKM terkendala masalah jaringan kantor dan tenaga. Keberadaan Bank Perkreditan Rakyat dan Koperasi Simpan Pinjam/Unit Simpan Pinjam dan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah/Unit Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah sebagai komponen industri penyedia modal keuangan mikro dan kecil yang tersebar diseluruh pelosok desa dan perkotaan, yang telah diakui memiliki peran yang cukup strategis dalam penyediaan pembiayaan bagi usaha mikro dan kecil. Dengan keterbatasan jangkauan perbankan dalam pemberian kredit, maka Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah/Unit Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah bisa sebagai kerangka dalam meningkatkan layanan pembiayaan kepada Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Maka dari itu perlu dilakukan Pendampingan Pembiayaan dan Pengembangan UKM Sektor Riil Anggota Koperasi. Tujuan dari kegiatan pendampingan ini adalah: melakukan indentifikasi usaha mikro yang akan dibiayai oleh Kopsyah Manfaat Surabaya, menyusun rencana usaha sebagai persyaratan mengajukan pembiayaan, dan pendampingan usaha mikro dalam menyusun laporan keuangan sederhana. Kegiatan pendampingan ini dilakukan terhadap 4 (emapt) usaha mikro anggota Kopsyah Manfaat Surabaya dengan mengadakan kunjungan ke tempat anggota pada bulan April sampai dengan bulan Juni Tahun 2018.

B. Pembahasan

Konsep Lembaga Keuangan Mikro (LKM) sebagai sebuah langkah solutif dalam memberdayakan ekonomi masyarakat kelas menengah ke bawah sampai saat ini cukup memberikan andil yang signifikan dalam upaya meningkatkan kualitas kehidupan masyarakat. Kecilnya kapasitas usaha serta lemahnya manajemen sering



membuat mereka tidak tersentuh oleh bank (*unbankable*). Lembaga Keuangan Mikro (LKM) dalam bentuk BMT / KJKS / KSP / USP / KSPPS/ USPPS menjadi alternatif pertama dalam memenuhi kebutuhan mereka dalam aktivitas transaksi keuangan.

Atas realita tersebut LKM mulai mendapat perhatian yang lebih intens dari Pemerintah, bahkan dipercaya dapat menyelesaikan sebagian problematika masyarakat di bidang perekonomian. Secara khusus untuk LKM berbasis syariah, adanya Fatwa MUI tanggal 16 Desember 2003 perihal haramnya bunga dalam melakukan transaksi keuangan memberikan pengaruh yang positif dalam pengembangannya. Ide didirikannya Koperasi Syariah Manfaat Surabaya ini adalah dalam rangka menangkap peluang untuk terus mengembangkan diri serta menjadi bagian motor penggerak perekonomian masyarakat dengan memberikan kontribusi yang riil terhadap pemberdayaan masyarakat terutama kalangan menengah ke bawah dengan sistem syariah.

Secara ringkas berikut kami sampaikan profil dari Koperasi syariah Manfaat Surabaya yang berkantor di Jl. Gayung Kebonsari No.46 Surabaya , Telp/Fax (031) 72468620. Koperasi Syariah Manfaat Surabaya memiliki No. Badan Hukum : 63/BH/XVI.37/2007 tanggal : 11 April 2007. Visi dari Koperasi syariah Manfaat Surabaya yaitu “ memberikan manfaat dan kesejahteraan kepada anggota, usaha mikro, usaha kecil dan stake holder “ . Sedangkan misinya adalah Mengembangkan lembaga keuangan islam yang kuat, terpercaya dan memiliki jaringan yang luas; Mengembangkan sumber daya insani yang profesional, cerdas, inovatif dan bertakwa; Memberikan kepercayaan bagi para mitra kerja serta rasa aman bagi semua kalangan yang menikmati jasa lembaga ini dan; Berkomitmen tinggi menjadi lembaga keuangan yang murni sesuai syariah berorientasi kepada usaha mikro dan kecil .

Produk–Produk Simpanan KJKS Manfaat adalah : Simpanan “UMMAT” yaitu Simpanan yang diperuntukkan bagi siapa saja dengan layanan mudah dan fleksible serta bagi hasil yang kompetitif. SI “QUAT” (Simpanan Qurban dan Aqiqah Bermanfaat) diperuntukkan bagi mereka yang ingin berkorban di Idul Adha atau mempersiapkan aqiqah bagi anak. SI “WALI” (Simpanan Walimatul Ursy) mempersiapkan hari pernikahan lebih terprogram dan terencana. SI “PINTAR” (Simpanan Pendidikan dan Pelajar) Simpanan bagi pelajar atau santri untuk mempersiapkan masa depannya. SI ”MUDAH” (Simpanan Berjangka Mudharabah) Adalah produk alternatif investasi yang pengambilannya pada waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan dan perjanjian.

Pembiayaan Produktif meliputi : pembiayaan *Mudharabah* (Bagi Hasil) *Mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak, di mana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh modal (100%), sedangkan pihak lainnya adalah pengusaha/pengelola (*mudharib*). Keuntungan usaha dibagi menurut

kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak perjanjian. Apabila terjadi kerugian, maka ditanggung oleh *shahibul maal* (selama kerugian itu bukan karena kelalaian *mudharib*). Apabila karena kelalaian *mudharib*, maka yang bersangkutan yang harus menanggung kerugian tersebut. Pembiayaan produktif yang lain yaitu *Musyarakah* (Modal Kerja). *Musyarakah* adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana atau amal / *expertise* dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

Selain pembiayaan produktif ada juga pembiayaan Konsumtif yang meliputi : *Murabahah* (Jual Beli) yaitu akad transaksi jual beli suatu barang di mana penjual menyebutkan harga jual yang terdiri dari harga pokok barang dan tingkat keuntungan (margin) tertentu atas barang, dan harga jual tersebut disetujui oleh pembeli. Karakteristiknya adalah penjual harus memberitahukan harga produk yang dibelinya dan menentukan suatu tingkat keuntungan (margin) sebagai tambahannya. Pembelian barang untuk kepentingan konsumtif seperti : HP, Lemari Es, Mesin Cuci, TV, Lap Top. *Ijarah* (Sewa) yaitu pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu aset dalam waktu tertentu dengan pembayaran sewa (*ujroh*) tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan aset itu sendiri, serta kontrak yang melibatkan suatu barang (sebagai harga) dengan jasa atau manfaat atas barang lainnya. Seperti sewa rumah, ruko, kendaraan, dan (khusus pendidikan dan pernikahan akadnya *ijarah multi jasa*).

Pembiayaan UKM merupakan penyediaan dana oleh Pemerintah atau Pemerintah Daerah beserta usaha-usaha lainnya meliputi usaha mikro, kecil, menengah dan perusahaan besar untuk melakukan kegiatan ekonomi dan masyarakat melalui bank, koperasi, dan lembaga keuangan bukan bank, untuk mengembangkan dan memperkuat permodalan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Pemberdayaan UKM merupakan upaya yang dilakukan Pemerintah, dalam pelaksanaan ini adalah Pemerintah Daerah dalam bentuk penumbuhan iklim dan pengembangan usaha terhadap Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Dalam pelaksanaannya pemerintah, pemerintah daerah, dan dunia usaha dapat memberikan hibah, mengusahakan bantuan luar negeri, dan mengusahakan sumber pembiayaan lain yang sah serta tidak mengikat untuk usaha mikro dan kecil. Pemerintah atau Pemerintah Daerah dapat memberikan insentif dalam bentuk kemudahan persyaratan perizinan, keringanan tarif sarana dan prasarana, dan bentuk insentif lainnya yang sesuai dengan ketentuan peraturan perundangundangan kepada dunia usaha yang menyediakan pembiayaan bagi Usaha Mikro dan Kecil.

Dalam pelaksanaannya KSPPS dan masyarakat berperan serta secara aktif melakukan pendampingan dalam bidang : Pengembangan dalam bidang produksi



dan pengolahan . Diantaranya melalui peningkatkan teknik produksi dan pengolahan serta kemampuan manajemen bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UKM), Memberikan kemudahan dalam pengadaan sarana dan prasarana, produksi dan pengolahan, bahan baku, bahan penolong, dan kemasan bagi produk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UKM); Mendorong penerapan standarisasi dalam proses produksi dan pengolahan; Meningkatkan kemampuan rancang bangun dan perekayasaan bagi Usaha Menengah.

Sementara itu untuk pengembangan dalam bidang sumber daya dilakukan dengan cara memasyarakatkan dan membudayakan kewirausahaan, meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial, membentuk dan mengembangkan lembaga pendidikan dan pelatihan untuk melakukan pendidikan, pelatihan, penyuluhan, motivasi dan kreativitas bisnis, dan penciptaan wirausaha baru. Hal lain yang juga dilakukan adalah pengembangan dalam bidang desain dan teknologi dilakukan dengan cara meningkatkan kemampuan di bidang desain dan teknologi serta pengendalian mutu, meningkatkan kerjasama dan alih teknologi, meningkatkan kemampuan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di bidang penelitian untuk mengembangkan desain dan teknologi baru, memberikan insentif kepada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UKM) yang mengembangkan teknologi dan melestarikan lingkungan hidup, mendorong Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UKM) untuk memperoleh sertifikat hak atas kekayaan intelektual. Dari latar belakang diatas maka dilakukan upaya pendampingan kepada 4 (empat) UKM anggota Kppsyah Manfaat meliputi analisa SWOT dan bisnis plan sederhana menggunakan *Model Business Canvasing* (MBC) sebagai berikut :

1. UKM Gowonan

Gowonan merupakan usaha mikro yang didirikan oleh anak muda yang bernama Haris Efendi, berbeda dengan anak muda yang berfikir untuk jadi PNS atau bekerja pada perusahaan, dia lebih senang mengembangkan hobinya yang menjadi cikal bakal usahanya. Haris mulai membuka usahanya di tahun 2010 silam yang diberinama Gowonan Souvenir Kita dengan bidang usaha desain (mulai dari desain grafis, desain web dan editing video) . Usaha ini mulai berkembang dengan menerima pengadaan paket souvenir perusahaan, desain logo, pamflet, x banner, web, video dan usaha lainnya. UKM ini beralamatkan di semampir selatan 6 A No. 6 Kota Surabaya.

Semakin banyaknya tantangan berupa produk sejenis maka kegiatan promosi juga menjadi prioritas dengan berbagai macam media dan sejenisnya. Asset Gowonan kini telah mencapai 15 juta dan sekarang telah mempunyai 2 orang karyawan yang siap bekerjasama dengan siapapun untuk memenuhi kebutuhan bisnis dan promosi yang informatif, profesional, elegan dan berkualitas.

2. UKM Camilan CS

Camilan Cak Supri (camilan CS) berdiri di awal tahun 2017 oleh supriyanto atau cak supri panggilan populernya, awalnya cak supri melihat potensi bisnis makanan ringan ketika cangkrukan disebuah warkop di di sekitar Jambangan. Dari latar belatar tersebut cak supri memberanikan diri membuat usaha camilab dengan 4 produk utama yaitu : kuping gajah, kacang kedelai, koro pedas dan kacang telur. Usaha ini awalnya adalah usaha repacking karena cak supri setiap bulan kulakan sekitar 3 ball dari kenjeran yang merupakan sentra usaha makanan ringan. Di awal usahanya hanya sealer dan plastik roll saja yang dibutuhkan karena itu tidak membutuhkan modal awal yang besar.

Tantangan yang dihadapi dalam menjalankan usahanya yaitu : tidak semua warungkopi / penjual makanan ringan yang mau dititipi karena ternyata mereka sudah punya jaringan besar yang memasok produk serupa, keterbatasan pengelolaan keuangan sehingga belum ada pencatatan dan pengelolaan yang professional, karena ini usaha sampingan maka seringkali ketika ada kegiatan utama maka usaha ini berhenti sementara waktu. Maka hal yang mendesak dilakukan adalah adanya bimbingan laporan keuangan sehingga mengetahui usaha yang dijalankan untung atau rugi. Hal lain yang dibutuhkan adalah bimbingan bisnis plan sehingga cak supri bisa lebih serius merencanakan usahanya.

3. UKM sambel pecel madiun “Machnunah”

Berawal dari obsesinya untuk memiliki usaha warung makan pecel madiun dan sambel pecel madiun maka pak Rachmad Wiyono mulai memberanikan diri membuka warung pecel terlebih dahulu di tahun 2008 di daerah Ketintang. Semakin banyak pula pembeli warung tersebut yang kemudian berminat dengan sambel pecelnya. Maka di tahun 2012 Pak Rachmad Wiyono mulai membuka usaha tambahan berupa sambel pecel yang kemudian diberi merk “Machnunah”, yang merupakan nama istrinya. Awalnya penjualan hanya di lakukan sesuai pesanan dari para pelanggan warung nasinya. Dengan ukuran mulai 100 gram, 250 gram, dan ukuran 500 gram. Sekarang ini Pak Rachmad Wiyono juga bersemangat memasarkan produknya via online.

Kendala yang dihadapi usaha sambel pecel Machnunah ini adalah pengurusan legal formal seperti PIRT dan sertifikat halal. Hal yang lain yang juga menjadi kendala adalah perencanaan bisnis dan pencatatan keuangan . Dalam urusan produksi juga ada kendala yaitu dalam penggilingan sambel pecel dilakukan di penggilingan di pasar maka kadangkala masih tercampur dengan rasa lain habis dari penggilan yang lain.

4. UKM sayur keliling Bu Eko

Berbisnis memnag sudah menjadi pekerjaan yang diketuni Bu Eko sejak berkeluarga. Disamping karena kondisi keluarga yang pas-pasan , pada saat itu memang hanya pekerjaan jualanlah yang bisa ditekuni dengan modal yang murah.



Awalnya bisnis yang di tekuni Bu Eko adalah jualan gorengan, beliau membuat gorengan sendiri dan kemudian dijual sambil keliling. Sejak tahun 2007 ketika ada kebijakan perlihan BBM dari minyak tanah ke elpiji maka usaha tersebut berhenti hanya alasan takut tabung elpijinya meledak. Sejak saat itulah Bu Eko membuat alternatif usaha berdagang sayur keliling. Pedagang sayur keliling mengambil konsep tempat belanja yang didesain berupa motor yang diberi lapak sehingga dapat memuat banyak bahan makanan yang bisa di jual mulai sayur mayur, lauk pauk, bumbu dapur serta buah-buahan. Semua ditata sedemikian rupa sehingga pembeli bisa melihat seluruh bahan makanan yang dijual dan memilih berbagai macam kebutuhan yang diinginkan. Aktivitas jualan sayur ini dimulai dari belanja bahan-bahan tersebut pada jam 02,00 – 04.00 di pasar Mangga Dua Jagir. Mulai keliling ke rumah-rumah warga mulai pukul 05.00 hingga pukul 09.00 disekitaran kecamatan wonokromo. Apabila selama proses pemasaran tersebut ada bahan makanan yang tersisa maka bahan makanan tersebut dimasak terlebih dahulu baru dijual, sehingga ada memang ada bahan makanan yang dijual dalam kondisi setengah matang maupun yang sudah matang sehingga bisa langsung dikonsumsi.

Diantara tantangan yang dihadapi Bu Eko adalah : supply bahan yang dijual tergantung ketersediaan barang tersebut dipasar, sehingga kadang ada pesanan barang yang tidak bisa dipenuhi ketika barang tidak ada dipasaran. Kendala yang lain adalah naiknya harga barang pada kondisi tertentu sehingga menyebabkan harga bahan makanan juga ikut naik, kondisi ini dikhawatirkan akan mengurangi loyalitas pelanggan. Demikian juga keberadaan pesaing yang memainkan harga sehingga kadang pembeli akan membandingkan harga.

Beberapa hal yang dapat disarankan : selalu berkata jujur kepada pembeli, berkaitan terutama dengan masalah timbangan yang tepat/ sesuai. Menjalin komunikasi dengan supliyer sehingga bisa didapatkan harga yang relatif lebih murah. Jangan ragu memberikan diskon kepada pembeli yang sudah menjadi langganan dan memberikan sedekah untuk melapangkan rezeki kita.

Kesimpulan dan Saran

UKM Gowonan, UKM camilan CS, UKM Sambel pecel madiun Machnunah dan UKM Sayur Keliling Bu Eko. terletak di Kota Surabaya Jawa Timur. Keempat UKM tersebut telah berdiri cukup lama, tetapi bernagai kendala dalam menjalankan usaha UKM tersebut pasti ada yang terjadi, salah satunya adalah dalam hal permodalan, rencana bisnis yang matang selama 1 tahun dan pencatatan keuangan sederhana bagi UKM. Untuk itu perlu diadakan akses permodalan ke koperasi dan pendampingan pengembangan UKM berupa bisnis plan dan pencatatan keuangan sederhana. Diharapkan dari kegiatan pendampingan ini dengan bisnis plan yang sudah dibuat dapat menunjang pencapaian keuntungan yang tinggi, dengan

laporan keuangan sederhana bagi UKM dapat mengetahui asset riil UKM dan bisa memisahkan antara uang keluarga dengan uang usaha.

Saran yang dapat disampaikan dari pendampingan pembiayaan dan pengembangan UKM sektor riil anggota koperasi adalah bahwa Dinas Koperasi & UKM Provinsi Jawa Timur harus tetap fokus pada kemajuan UKM dengan memberikan pendampingan secara langsung maupun tidak langsung. Memberikan fasilitas untuk memasarkan produk UKM dan kebutuhan modal dengan pendanaan yang relatif murah.

Daftar Pustaka

1. Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian
2. Undang-Undang No.9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil
3. Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah
4. Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah
5. Undang-Undang No. 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro
6. Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 61 Tahun 1988 tentang Lembaga Pembiayaan
7. Peraturan Pemerintah No. 9 Tahun 1995 tentang Pelaksanaan Usaha Simpan Pinjam Oleh Koperasi
8. Peraturan Menteri Koperasi dan UMKM Nomor : 16/PER/M.KUKM/IX/2015 tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah Oleh Koperasi
9. Peraturan Menteri Koperasi dan UMKM Nomor: 14/PER/M.KUKM/IX/2015 tentang Pedoman Akuntansi Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah oleh Koperasi
10. Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahannya

