BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Manusia memiliki kebutuhan hidup yang begitu kompleks dengan alat pemuas kebutuhan yang sangat terbatas. Kebutuhan ini tidak bisa dihindari dan terus merangkak naik untuk dapat dipenuhi. Banyaknya jumlah tenaga kerja yang berbanding terbalik dengan kesempatan kerja, menyebabkan angka pengangguran semakin tinggi. Pengangguran mengakibatkan manusia semakin kesulitan dalam memenuhi kebutuhan hidup, ditambah tidak adanya pemasukan yang dapat membiayai seluruh pengeluaran. Melonjaknya angka tenaga kerja terselubung dengan upah minimum juga menjadi faktor penghambat dalam memenuhi kebutuhan. Hal ini disebabkan karena peningkatan kebutuhan yang tidak diiringi oleh peningkatan pendapatan. Adanya fenomena ini, mendorong manusia untuk melakukan sesuatu demi memenuhi kebutuhannya yang semakin lama semakin berkembang.

Salah satu alternatif yang dipilih untuk mengatasi masalah tersebut, ditempuh dengan cara menciptakan lapangan pekerjaan sendiri atau mendirikan usaha. Usaha mikro bisa dikatakan menjanjikan bagi masa depan ekonomi nasional, namun seringkali alternatif ini menimbulkan masalah baru yang harus diselesaikan, yaitu ketersediaan modal yang harus dimiliki.

Modal merupakan elemen yang sangat penting dalam mendirikan usaha. Tanpa ketersediaan modal, pendirian usaha tidak dapat berjalan dengan baik. Bahkan seringkali kecukupan modal menjadi syarat mutlak yang

mendominasi, meskipun usaha yang akan ditekuni masih dalam lingkup skala kecil. Ketersediaan modal juga menjadi masalah klasik yang harus dipenuhi agar pendirian usaha yang direncanakan dapat segera direalisasikan. Alhasil, manusia kembali dihadapkan pada pemenuhan kebutuhan yang dilatarbelakangi oleh kebutuhan akan dana atau modal. Kebutuhan inilah yang mendorong manusia untuk berhubungan dengan lembaga keuangan formal, seperti bank.

Bank merupakan lembaga intermediasi yang bertugas menghimpun dana dari masyarakat berupa simpanan dan menyalurkannya kembali dalam bentuk pinjaman. Berbagai tawaran pembiayaan yang begitu menggiurkan membuat masyarakat menaruh minat pada perbankan. Pasalnya, perbankan bisa memberikan pinjaman dalam jumlah yang cukup besar. Tidak heran jika masyarakat berlomba – lomba memanfaatkan jasa bank untuk meminta permohonan dana.

Mengajukan permohonan dana di bank tentu tidak semudah mengembalikan telapak tangan. Masyarakat lapisan bawah pada umumnya nyaris tidak tersentuh (*undeserved*) dan tidak dianggap memiliki potensi dana oleh lembaga keuangan formal sehingga menyebabkan laju pertumbuhan ekonominya terhambat pada tingkat subsistensi saja. Kelompok masyarakat ini dinilai tidak layak bank (*not bankable*) karena tidak memiliki agunan, serta diasumsikan kemampuan mengembalikannya rendah, kebiasaan menabung rendah, dan mahalnya biaya transaksi. Akibat asumsi tersebut, maka aksesibilitas dari pengusaha mikro terhadap sumber keuangan

formal rendah, sehingga mereka mengandalkan modal apa adanya yang mereka miliki.¹

Bank juga memiliki persyaratan yang rumit untuk dipenuhi. Bank mengharuskan pelaku usaha untuk membuat laporan keuangan agar dapat memperoleh pembiayaan. Sayangnya, pelaku usaha tidak memiliki laporan keuangan yang sistematis dan terperinci untuk dapat dilaporkan. Bank juga menganggap bahwa pelaku usaha tidak bisa membedakan keuangan pribadi dengan keuangan usaha dikarenakan keterbatasan pengetahuan dalam membuat pembukuan. Dampaknya, pemberian pembiayaan yang diberikan tidak mampu digunakan secara optimal sehingga usaha mikro dianggap kalah bersaing dengan pasar modern. Hal itulah yang melatarbelakangi alasan bank enggan memberikan fasilitas pembiayaan.

Masalah lain yang timbul dari sisi penawaran pembiayaan atau sisi perbankan, yaitu adanya hambatan struktural dan psikologis dari pihak bank untuk menyalurkan pembiayaan kepada usaha mikro. Tidak sedikit bank yang berpikir bahwa usaha mikro tidak memiliki potensi yang signifikan, kurang prospektif; nilai modal yang terbilang kecil, penggunaan teknologi yang minim dan perluasan usaha yang cukup lambat. Terlihat dari sisi manajemen, usaha mikro juga belum memiliki perencanaan yang baik dan terintegrasi. Begitu pula dengan pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan yang dilakukan masih belum mencerminkan prinsip manajemen yang baik.

¹ Muhammad, *Bank Syariah: Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, (Yogyakarta: Penerbit Graha Ilmu), p.125

Upaya pengalokasian dana, baik kuantitas maupun kualitas sangat mempengaruhi situasi investasi, sehingga segala kebijakan pembiayaan akan berdampak langsung terhadap kondisi perekonomian secara umum. Kata kuncinya adalah *prudential banking*, prinsip kehati – hatian bank yang belakangan sering jadi justifikasi kalangan perbankan dalam menolak pembiayaan untuk nasabah yang dinilai non produktif.²

Pengusaha mikro sebenarnya memiliki banyak kelemahan yang sadar atau tidak inheren melekat pada tubuh pelaku ekonomi ini. Kelemahan – kelemahan tersebut menyangkut kualitas SDM, produksi, pemasaran, manajemen, permodalan, dan penguasaan teknologi. Salah satu syarat mendapatkan pembiayaan dari pihak perbankan, yaitu wajib meyakini kemampuan/kesanggupan debitur untuk melunasi utangnya sesuai dengan yang diperjanjikan. Alasan ini yang mendorong pihak bank harus menilai secara seksama watak, kemampuan, modal, agunan, dan prospek usaha calon debitur.³

Persoalan aksesibilitas memang menjadi masalah utama yang dihadapi para pelaku usaha mikro dalam memperoleh pembiayaan bank. Bank lebih tertarik memberikan modal kepada para pengusaha besar dibandingkan dengan pengusaha mikro. Diskriminasi ini membuat pelaku usaha mikro tidak dapat berkembang hanya karena persoalan dana yang tidak bisa didapatkan dari fasilitas pembiayaan bank. Persoalan semacam ini membutuhkan kehadiran lembaga non bank yang dapat memberikan

² Suyono, *et.al.*, *Koperasi Dalam Sorotan Pers: Agenda yang Tertinggal*, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan), 1996, p.61

³ *Ibid*, p.64 -65

aksesibilitas lebih mudah dan mitra yang baik bagi para pelaku usaha mikro, seperti koperasi.

Menurut UU No. 25 Tahun 1992, koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan.⁴ Hal ini menunjukkan bahwa koperasi memiliki tujuan untuk memajukan kesejahteraan anggota dan turut serta dalam membangun tatanan perekonomian nasional.

Koperasi hadir sebagai lembaga keuangan non bank yang menjanjikan dan mulai dilirik bagi para pengusaha mikro. Koperasi tumbuh dan didirikan sebagai gerakan ekonomi rakyat yang bertugas memberikan permodalan bagi masyarakat yang membutuhkan. Masyarakat yang menggunakan jasa koperasi ini disebut sebagai anggota dan memiliki peran dalam memajukan usaha koperasi. Berdasarkan jenisnya, koperasi cukup beragam, sama halnya seperti bank, koperasi juga menghimpun dana masyarakat berupa tabungan atau simpanan dan menyalurkannya dalam bentuk pinjaman atau pembiayaan. Koperasi jenis ini disebut koperasi simpan pinjam atau koperasi jasa keuangan.

Hal yang paling mendasar yang membedakan koperasi dengan bank adalah terkait aksesibilitas yang lebih mudah diperoleh jika masyarakat meminjam uang ke koperasi. Pasalnya, keberadaan koperasi memang

⁴ Subandi, *Ekonomi Koperasi: Teori dan Praktik*. (Bandung: CV. Alfabeta), 2010, p.20

dikhususkan untuk menjangkau masyarakat lapisan bawah atau para pelaku usaha mikro yang tidak dilirik oleh perbankan. Selain memiliki kemudahan dalam hal aksesibilitas, koperasi juga menghadapi permasalahan. Ketatnya persaingan antar lembaga pembiayaan membuat koperasi kurang populer sehingga mengalami penurunan jumlah anggota. Koperasi juga menghadapi kendala kurangnya informasi calon anggota. Informasi itu sangat penting untuk menghindari pembiayaan yang tumpang tindih akibat tidak adanya sinkronisasi antar lembaga sehingga memungkinkan terjadinya kesulitan membayar.

Layaknya lembaga keuangan lain, koperasi juga memiliki prosedur atau tata cara yang harus dipenuhi anggota dalam mengajukan permohonan dana. Biasanya koperasi akan melakukan laporan survey dan memorandum analisa penyaluran dana yang dilihat dari reputasi usaha anggota. Hal ini dilakukan dengan menilai kelayakan usaha yang setidaknya memuat catatan sederhana keuangan untuk mengetahui kemampuan mengembalikan pinjaman.

Koperasi juga tetap meminta adanya agunan yang memiliki nilai wajar sebagai antisipasi jika terjadi pembiayaan macet. Agunan disesuaikan dengan jumlah pembiayaan dan kesanggupan anggota. Syarat – syarat di atas nampaknya belum memenuhi kriteria 5C (*Character, Capital, Capability, Condition, dan Cash Collateral*) yang menjadi dasar bagi koperasi dalam mengambil keputusan. Hasilnya banyak pengajuan pembiayaan anggota yang harus ditolak.

Keberadaan koperasi harus mampu memberikan penghidupan bagi anggotanya. Bukan hanya masalah permodalan saja, seharusnya koperasi juga melakukan pembinaan, jasa konsultasi, dan pelatihan kepada anggotanya agar mampu mengembangkan usaha secara optimal. Hal ini dilakukan guna meningkatkan pendapatan usaha anggota agar dapat mengembalikan pembiayaan yang diberikan. Pembinaan, jasa konsultasi, dan pelatihan juga dilakukan dalam rangka memberikan pengetahuan tentang manajemen usaha yang baik agar mampu menjaga eksistensi usahanya. Kenyataannya belum banyak koperasi yang melakukan hal ini. Manajemen usaha yang buruk memungkinkan adanya penurunan pendapatan yang diperoleh anggota.

Perolehan pendapatan usaha anggota juga sangat ditentukan oleh faktor Sumber Daya Manusia (SDM). Salah satu hasil survei menunjukkan bahwa tingkat pendidikan pengusaha mikro di Indonesia adalah SLTA (44,1 persen), D-3 (7,4 persen), dan S-1 (17,9 persen) dan sisanya di bawah SLTA. Fakta ini sebenarnya menepis pandangan bahwa pendidikan usaha mikro di Indonesia relatif rendah. Peningkatan kualitas SDM sangat diperlukan terutama di bidang kompetensi SDM seperti *knowledge*, *skill*, *ability* serta *attitude* dalam berwirausaha.⁵ Ketidakmampuan SDM dalam menjalankan usaha, maka anggota koperasi akan sulit mencapai pendapatan usaha yang optimal.

Anggota koperasi juga dituntut untuk melakukan diversifikasi produk yang dijual. Mereka seharusnya bisa mengembangkan produknya menjadi

⁵ Cut Yuriasti, *et.al.*, "Pengaruh Pinjaman Modal Kerja dan Profesionalisme Sumber Daya Manusia terhadap Laba Usaha Kecil Menengah Kota Banda Aceh", (*Jurnal Akuntansi. Vol. 1 No. 1, November 2012*), p.29-30

lebih menarik dan berbeda dengan produk sejenis. Hal ini tentu juga harus diimbangi dengan pemasaran yang baik agar persediaan barang menjadi berkurang karena laku terjual. Sayangnya anggota koperasi tidak memahami dan memiliki kemampuan sampai pada tahap ini. Produk yang dipasarkan terbilang monoton sehingga kurang mampu mendongkrak pendapatan mereka. Menciptakan produk menjadi istimewa pun dibutuhkan modal kerja yang tidak sedikit.

Salah satu dari sederet faktor yang mempengaruhi pendapatan usaha anggota, nampaknya pemberian pembiayaan modal kerja dari koperasi yang paling mendominasi. Secara langsung maupun tidak langsung, pemberian pembiayaan modal kerja diharap memiliki dampak pada pendapatan usaha anggota. Modal kerja bisa menjawab kebutuhan untuk peningkatan kualitas SDM melalui pelatihan – pelatihan manajemen usaha yang baik dan diversifikasi produk. Modal kerja memungkinkan anggota untuk beroperasi secara ekonomis, melunasi utang jangka pendek tepat pada waktunya, membeli peralatan dan perlengkapan usaha secara tunai, dan menjamin persediaan yang cukup guna melayani permintaan konsumennya.

Penyaluran pembiayaan modal kerja yang dilakukan koperasi tidak diberikan secara mudah. Koperasi memungut bunga di setiap transaksinya sebagai pendapatan. Anggota yang menggunakan jasa pembiayaan dari koperasi, maka mereka harus mengembalikan pinjaman beserta bunga yang telah ditentukan. Sistem bunga yang dipungut koperasi tidak memberikan jaminan bahwa anggota dapat melunasi utangnya. Hal ini juga

dilatarbelakangi pendapatan anggota yang tidak dapat dipastikan setiap harinya. Problematika tentang suku bunga, mampu mendorong koperasi jasa keuangan berbasis syariah yang dikenal dengan istilah KJKS atau Baitul Mal wat Tamwill (BMT) sebagai solusi.

Secara konseptual, BMT memiliki dua fungsi, yaitu pertama, *bait at tamwil* (*bait* artinya rumah, *at tamwil* artinya pengembangan harta) melakukan kegiatan pengembangan usaha – usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil terutama dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Kedua, *bait at mal* (*bait* artinya rumah, *maal* artinya harta) menerima titipan dana zakat, infaq, dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.⁶

Koperasi konvensional maupun syariah memiliki fungsi dan tugas yang sama, hanya saja menggunakan istilah yang berbeda. Koperasi membantu anggota dengan memberikan pinjaman sedangkan BMT memberikan pembiayaan. Balas jasa atas pembiayaan berupa uang pinjaman ditambah bunga sedangkan pembiayaan berupa pengembalian uang pinjaman yang disertai sistem bagi hasil. Istilah yang digunakan terkesan sama, namun pelaksanaannya tentu berbeda.

Salah satu contohnya adalah BMT *Ta'awun Finance* yang menggunakan sistem bagi hasil. Sistem bagi hasil ini ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak sehingga keduanya saling menyetujui dan

⁶ Ahmad Hasan Ridwan, *Manajemen Baitul Mal wat Tamwil*, (Bandung: CV. Pustaka Setia), 2013, p. 23

tidak ada yang merasa dirugikan. Sistem bagi hasil disesuaikan dengan berapa besarnya keuntungan pada setiap hari atau bulannya. Keuntungan yang diperoleh meningkat, maka bagi hasil dengan BMT akan besar pula, sebaliknya jika keuntungan menurun, maka bagi hasilnya pun ikut menurun. Secara tidak langsung, BMT berperan memotivasi anggota untuk mencapai keuntungan yang maksimal.

Praktik di lapangan seringkali pemberian pembiayaan modal kerja belum sesuai dengan teorinya. BMT Ta'awun Finance tetap memungut bagi hasil 1 – 6%. Sama halnya dengan Koperasi Jasa Keuangan PEMK Cengkareng yang juga mengenakan bunga yang lebih sering mereka sebut sebagai jasa sebesar 2%. Pemerintah melalui kebijakannya telah mengeluarkan peraturan untuk menurunkan nilai suku bunga pada tahun 2017.

Menurut lpdb.com bahwa pemerintah telah menetapkan suku bunga kepada koperasi senilai 7% per tahun. Angka ini diharapkan mampu membatasi suku bunga dari koperasi kepada anggotanya sebesar 18% per tahun atau sekitar 9,19% per tahun (flat) yang berarti hanya 0,77% per bulan.⁷

Kebijakan tersebut nampaknya tidak berpengaruh, kedua koperasi tersebut tetap menunjukkan eksistensinya. Saat ini anggota Koperasi Jasa Keuangan PEMK Cengkareng berjumlah 622 orang dari sebelumnya 557 orang. Berbeda dengan BMT *Ta'awun Finance* yang memiliki jumlah anggota yang relatif lebih sedikit hanya 201 orang.

⁷ <http://lpdb.id/update/kabar-lpdb/2016/12/30/kemenkop-turunkan-bunga-pinjaman-ke-koperasi-jadi-7-tahun-depan/> diunggah pada 2 Februari 2017 pukul 15.36

Berdasarkan modal, Koperasi PEMK Cengkareng Timur memperoleh modal yang diperoleh dari pemerintah setiap tahunnya ditambah dengan modal yang bersumber dari simpanan anggota. BMT Ta'awun Finance memperoleh modal yang berasal dari para pendiri BMT dan simpanan anggota. Tidak heran, jika secara kekuatan modal Koperasi PEMK Cengkareng lebih unggul dari BMT Ta'awun Finance. Hal ini tentu berdampak pada kemampuan masing – masing koperasi untuk memberikan pembiayaan kepada anggotanya yang dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 1.1
Realisasi pembiayaan Tahun 2016

No	Nama Koperasi	Pembiayaan yang dikeluarkan pada tahun 2016
1	Koperasi PEMK Cengkareng Timur	Rp978.900.000
2	BMT Ta'awun Finance	Rp 363.745.000

Sumber: Data Koperasi, diolah peneliti tahun 2017

Berdasarkan tabel I.1 dapat dilihat bahwa jumlah pembiayaan keseluruhan yang dikeluarkan koperasi PEMK Cengkareng Timur sebesar Rp 978.900.000 lebih besar dibandingkan dengan BMT Ta'awun Finance yang hanya sebesar Rp 363.745.000. Angka itu sebanding dengan jumlah anggota dari kedua koperasi yang berbeda. Berdasarkan jumlah penyaluran pembiayaan, koperasi PEMK Cengkareng Timur memberikan pembiayaan Rp 2.000.000 – Rp 5.000.000 kepada setiap anggota sedangkan BMT Ta'awun Finance tidak memberikan batas minimum ataupun maksimum

kepada anggotanya, tergantung kebutuhan anggota dan ketersediaan dana yang ada.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka dapat dikemukakan bahwa pendapatan usaha anggota juga disebabkan oleh hal-hal sebagai berikut:

1. Analisis jumlah pembiayaan modal kerja terhadap pendapatan usaha anggota, baik koperasi maupun BMT.
2. Analisis pendapatan usaha anggota antara sebelum dan setelah menerima pembiayaan modal kerja, baik koperasi maupun BMT.
3. Analisis perbedaan pendapatan usaha anggota koperasi dengan BMT setelah menerima pembiayaan modal kerja
4. Analisis pembinaan, jasa konsultasi, dan pelatihan secara kontinue yang dilakukan koperasi kepada anggotanya dalam hal memperoleh tata cara manajemen usaha yang baik sehingga berdampak terhadap pendapatan usaha anggota, baik koperasi maupun BMT.
5. Analisis Sumber Daya Manusia yang berkualitas terhadap pendapatan usaha anggota, baik koperasi maupun BMT.
6. Analisis kemampuan diversifikasi produk dan pemasaran terhadap pendapatan usaha anggota, baik koperasi maupun BMT.
7. Analisis besarnya nilai suku bunga terhadap pendapatan usaha anggota, baik koperasi maupun BMT.

C. Pembatasan Masalah

Berdasarkan permasalahan yang telah diidentifikasi di atas, terlihat bahwa masalah pendapatan usaha anggota memiliki beberapa faktor penyebabnya, maka penelitian ini hanya dibatasi pada masalah:

1. Pengaruh pembiayaan modal kerja terhadap pendapatan usaha anggota pada Koperasi PEMK Cengkareng Timur.
2. Pengaruh pembiayaan modal kerja terhadap pendapatan usaha anggota pada BMT *Ta'awun Finance*.
3. Perbedaan pendapatan usaha anggota antara sebelum dan sesudah menerima pembiayaan modal kerja dari Koperasi PEMK Cengkareng Timur.
4. Perbedaan pendapatan usaha anggota antara sebelum dan sesudah menerima pembiayaan modal kerja dari BMT *Ta'awun Finance*.
5. Perbedaan pendapatan usaha anggota setelah menerima pembiayaan modal kerja antara Koperasi PEMK Cengkareng Timur dengan pembiayaan modal kerja dari BMT *Ta'awun Finance*.

D. Perumusan Masalah

Sesuai dengan latar belakang masalah dan identifikasi permasalahan serta pembatasan masalah di atas, maka dapat dirumuskan masalah penelitian sebagai berikut:

1. Apakah terdapat pengaruh pembiayaan modal kerja terhadap pendapatan usaha anggota pada Koperasi PEMK Cengkareng Timur?

2. Apakah terdapat pengaruh pembiayaan modal kerja terhadap pendapatan usaha anggota pada BMT *Ta'awun Finance*?
3. Apakah terdapat perbedaan pendapatan usaha anggota antara sebelum dan sesudah menerima pembiayaan modal kerja dari Koperasi PEMK Cengkareng Timur?
4. Apakah terdapat perbedaan pendapatan usaha anggota antara sebelum dan sesudah menerima pembiayaan modal kerja dari BMT *Ta'awun Finance*?
5. Apakah terdapat perbedaan pendapatan usaha anggota setelah menerima pembiayaan modal kerja antara Koperasi PEMK Cengkareng Timur dengan pembiayaan modal kerja dari BMT *Ta'awun Finance*?

E. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan memiliki kegunaan sebagai berikut:

1. Kegunaan Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi pengetahuan tentang pengaruh pembiayaan modal kerja terhadap pendapatan usaha anggota, perbedaan pendapatan usaha anggota antara sebelum dan sesudah menerima pembiayaan, dan perbandingan pendapatan usaha anggota koperasi yang menjadi obyek penelitian ini.

2. Kegunaan Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan dan manfaat bagi beberapa pihak yakni sebagai berikut:

1) Peneliti

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan kajian untuk mengembangkan dan menambah ilmu pengetahuan serta mengidentifikasi dampak pemberian pembiayaan modal kerja terhadap pendapatan usaha anggota.

2) Koperasi PEMK Cengkareng Timur dan BMT Ta'awun Finance

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bermanfaat bagi kedua koperasi seberapa besar dan berpengaruhnya pembiayaan modal kerja yang diberikan terhadap pendapatan usaha anggota koperasi tersebut.

3) Anggota Koperasi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dalam membuat keputusan mengenai jumlah pembiayaan yang diajukan untuk disesuaikan dengan kebutuhan usaha anggota.