

**STUDI FENOMENOLOGI KEGIATAN KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH
AMANAH UMMAH**

Dedi Aris Kurniawan

S1 Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Surabaya
(arisdedy9@yahoo.com)

Ali Imron

Dosen S-1 Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Surabaya
(imron8@yahoo.com)

Abstrak

Kehidupan di perkotaan memang penuh dengan permasalahan. Salah satunya adalah minimnya akses permodalan yang bisa dimanfaatkan oleh masyarakat kota. Terlebih bagi masyarakat yang berada di strata sosial menengah ke bawah, yang ingin membuka atau mendirikan usaha dagang (mikro). Oleh karenanya, masyarakat yang ada di strata menengah ke bawah membutuhkan sebuah solusi untuk mengatasi permasalahan tersebut. Kemudian muncullah salah satu solusi atas permasalahan tersebut, yakni berupa Koperasi Jasa Keuangan Syariah atau yang sering dikenal "Baitul Maal wa Tanwil". Lembaga ini berupaya memudahkan masyarakat kota (menengah ke bawah) untuk mengakses dana atau modal yang bisa dimanfaatkan sebagai penunjang mendirikan sebuah usaha. Penelitian ini berupaya untuk mengungkap motif sebab dan motif tujuan yang digunakan oleh BMT dalam menawarkan dan mengenalkan produknya pada masyarakat (mikro). Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif yang berusaha menggali, memahami, dan mencari fenomena sosial. Penelitian ini menggunakan teori fenomenologi Alferd Schutz. Koperasi Jasa Keuangan Syariah Amanah Ummah berorientasi pada masyarakat ekonomi kecil mikro (usaha dagang kelas menengah bawah). Motif sebab lembaga ini mengusung prinsip koperasi yang bersyariah di masyarakat. Sebab, hal tersebut tidak bisa dipisahkan dengan kronologi lahirnya Baitul Maal wa Tanwil yang saat itu dipelopori oleh seorang agamawan. Selanjutnya, motif tujuan lembaga adalah untuk membantu masyarakat menengah bawah, terlebih bagi masyarakat yang merintis usaha. Motif dan tujuan tersebut, kemudian dipadukan dengan budaya syariah agar kehidupan masyarakat bisa lebih tentram dan barokah.

Kata Kunci: Akses permodalan, Lembaga BMT, Produk Pembiayaan

Abstract

Live in the city is full of problems. One of them is minimal monetary or capital socialism which could be used by citizen urban area. Evenmore for citizen in middle line to under stratification which want to opening the business. Because of that rising the answer for the problem, such as social banking (koperasi, INA red) for moneterism syariah or which is know by "Baitul Maal wa Tanwil". This institution has trying to eased the citizen for menerism access or capital which will be used as supporting for rising a business. Method which used for this research is description qualitative, reasearch method for exavating, learning, and searching social phenomenon. This research is using approach of theory fenomenology Alferd Schutz. Monetary syariah Amanah Ummah social banking is oriented for minimal micro economic (under micro trading). The motivation of this institution is rising principle of social banking which full of syariah in citizen. This ffair can't be spareded by the cronology of Baitul Maal wa Tanwil is born which pionerd by re ligiousman. Afterward, this institution purpose is none other than helping the people from middle line to under stratification. Furthermore foe people which start a business from scrath which laterbeing mixed with islamic culture for living social humanity be able to more peacefull and blessed.

Keywords: Capital facilities, BMT Institutions, Financing Products

*)terima kasih kepada Sugeng Hariyanto selaku mitra bestari yang telah mereview dan memberi masukan berharga terhadap naskah ini.

PENDAHULUAN

Kota menurut prespektif teori historis didefinisikan sebagai pusat segala fasilitas yang memiliki daya tarik dan aksesibilitas yang tinggi. (id.wikipedia.org/wiki/Kota, di akses 20 Mei 2013) Definisi tersebut memang secara tidak langsung identik dengan realitas kehidupan di kota. Berbagai akses dan fasilitas yang ditawarkan kota nampak begitu lengkap, mulai dari tersedianya lapangan kerja, keberagaman teknologi dan juga arena wisata atau rekreasi. Semua akses tersebut merupakan representasi dari kehidupan di perkotaan.

Selain menawarkan berbagai akses dan fasilitas, kota juga dikenal sebagai pusat peradaban sebuah negara. Menurut prespektif modernisme, kota dianggap sebagai representasi dari sebuah kehidupan bangsa atau negara. Asumsi tersebut sedikit banyak bisa dibenarkan, karena mayoritas negara-negara maju merepresentasikan kota mereka sebagai miniatur dari sistem kehidupan sebuah negara, baik di bidang ekonomi, politik, sosial, maupun budaya. Fenomena ini semakin menguatkan peran penting yang dimiliki oleh kota terhadap kehidupan sosial.

Kehidupan di kota yang terlihat begitu megah dan menjanjikan tersebut, nampaknya juga menyimpan berbagai permasalahan didalamnya. Masyarakat kota bukan hanya terdiri dari strata sosial menengah atas, melainkan lebih didominasi oleh masyarakat strata sosial menengah bawah. Permasalahan pun mulai muncul, ketika strata sosial masyarakat tersebut menjadi sebuah fenomena ketimpangan sosial. Masyarakat strata menengah atas akan lebih percaya diri untuk menjalankan kehidupan di kota. Sebaliknya, masyarakat strata menengah bawah dipastikan akan menemui banyak kendala untuk kegiatan kehidupan sehari-hari mereka.

Salah satu masalah yang sering dijumpai pada masyarakat kota strata menengah bawah adalah minimnya akses permodalan yang bisa dimanfaatkan untuk mengembangkan sebuah usaha dagang. Berbeda dengan masyarakat kota yang ada di strata menengah atas, mungkin tidak akan kesulitan untuk mengakses modal yang akan digunakan untuk berbisnis. Sebaliknya, masyarakat strata menengah bawah tidak cukup daya dan materi untuk mengakses modal dalam skala kecil, atau bahkan mengembangkan sebuah bisnis. Masalah akses permodalan inilah yang menjadi kendala bagi masyarakat kota menengah bawah. Mereka mengharapkan dan selayaknya mendapatkan solusi atas permasalahan tersebut, demi kehidupan yang lebih memadai dan kompetitif.

Kemunculan lembaga keuangan yang bergerak di bidang koperasi jasa keuangan syariah setidaknya bisa memberikan solusi bagi permasalahan tersebut. Dengan

memberikan jasa atau dana pinjaman pada masyarakat yang berada dalam kategori strata sosial menengah bawah, terhitung sebagai strategi yang cukup efektif dan berhasil. Masyarakat yang sebelumnya kesulitan untuk bersaing dan berkembang di bidang ekonomi khususnya akses permodalan mulai terangkat kepercayaan diri dan tingkat taraf hidupnya. Mereka pun sudah tidak terlalu termarginalkan dengan istilah “yang kuat akan bertahan dan yang lemah akan tersingkir”. (George Ritzer. 2011:59)

Lembaga koperasi jasa keuangan syariah yang dimaksud dalam hal ini adalah lembaga BMT atau yang sering di kenal dengan istilah “Baitul Maal wa Tanwil”. Lembaga ini lahir untuk memberikan sebuah solusi yang dihadapi masyarakat strata sosial menengah ke bawah. Berikut adalah alasan-alasan yang melahirkan BMT di masyarakat. Pertama, kesadaran pentingnya ekonomi syariah khususnya kalangan mikro. Kedua, Pengalaman Baituttamwil Ridho Gusti dan BT Technosa di Bandung yang mengalami kegagalan. Ketiga, *Inspiring Grameen Bank* di Bangladesh. Keempat, UKMK (Usaha Kecil Menengah Mikro) tidak dapat berkembang tanpa dukungan pendanaan yang berkelanjutan. Kelima, kalangan Ikhwah memiliki jaringan yang kuat dan luas di banyak daerah. (website Himpunan Koperasi Syariah, di akses 20 Mei 2013).

Pada tahun 1987-an seorang Ustadz bernama Zaenal Muttaqin memiliki ide atau juga gagasan untuk mendirikan sebuah lembaga sosial yang saat itu diprioritaskan untuk pedagang yang ada di Pasar Rebo, Jakarta. Ustadz ini melihat sebuah potensi pasar yang kecil tapi ramai, kemudian beliau ingin lebih menghidupkannya lagi. Saat itu kondisi perekonomian di pasar Rebo agak memperihatinkan. Ustadz Zaenal Muttaqin kemudian memanfaatkan berbagai potensi pasar tersebut untuk meralisasikan ide atau gagasannya (website Himpunan Koperasi Syariah, di akses 20 Mei 2013).

Pada tahap realisasi pembentukan lembaga BMT ini dimulai dari konsep awal, yakni dari tesis syar’iyah, “Dapatkah konsep Maal dan Tanwil digabungkan menjadi satu?”, satu sama lain saling melengkapi. Maal yang diambil dari ZIS dijadikan pengaman pembiayaan bagi 8 ashnaf. Singkatnya, dana ZIS digunakan sebagai dana produktif. Sedangkan Tamwwil, murni bisnis yang hitungannya dan akadnya jelas. Kewajiban dan hak-haknya, yang digunakan secara bisnis murni (website BMT Amanah Ummah, di akses 20 Mei 2013). Konsep tersebutlah yang melatarbelakangi berdirinya BMT hingga saat ini.

Masalah perekonomian (khususnya dalam akses permodalan) yang dihadapi masyarakat kota strata

menengah bawah, kemudian memicu munculnya koperasi jasa keuangan syariah ini hadir di tengah-tengah masyarakat. Bukan hanya di perkotaan, tapi keberadaan BMT mulai tersebar di daerah-daerah pinggiran kota. Konsep sederhana itulah yang kemudian menjadikan keberadaan BMT semakin diterima oleh masyarakat luas. Tidak hanya orang-orang yang ada strata sosial menengah bawah yang memanfaatkan fasilitas yang ditawarkan oleh pihak BMT, namun para pemilik modal pun juga tidak ketinggalan untuk berpartisipasi membantu sesamanya.

Kurang lebih sudah 27 tahun lembaga Baitul Maal wa Tanwil berada ditengah-tengah masyarakat. Dalam kurun waktu yang tidak sebentar tersebut, lembaga keuangan syariah ini setidaknya mampu menjawab keresahan dan masalah akses permodalan yang dihadapi masyarakat kota, khususnya menengah bawah. Berkat eksistensi dan program yang ditawarkan BMT pada masyarakat, lambat laun lembaga ini terus berkembang dan bisa mendapat legitimasi dari masyarakat hingga saat ini. Dan tidak mengherankan apabila lembaga yang satu ini banyak diminati dan menjadi pilihan utama masyarakat.

Lembaga BMT pada dasarnya mempunyai banyak layanan atau fasilitas yang dapat dimanfaatkan oleh masyarakat. Fasilitas tersebut berbentuk peminjaman modal, pembiayaan, tabungan, dan layanan investasi lainnya. Keberagaman layanan dari lembaga BMT ini dapat menjawab berbagai kebutuhan masyarakat khususnya di bidang perekonomian. Sementara itu, fokus dari permasalahan peneliti adalah mengungkap faktor apa saja yang mempengaruhi masyarakat untuk melakukan kegiatan transaksi dengan KJKS (Koperasi Jasa Keuangan Syariah) ini. Peneliti berniat mengungkap motif dan tujuan yang diusung oleh BMT KJKS Amanah Ummah dalam menawarkan produk-produk jasanya pada masyarakat. Lebih khususnya pada produk yang hanya diperuntukkan bagi masyarakat strata sosial menengah bawah. Dalam kajian ini peneliti menggunakan teori fenomenologi Alferd Schutz, yang akan digunakan peneliti sebagai alat bantu untuk menganalisa temuan data.

METODE

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian bersifat kualitatif, yang berusaha menggali, memahami, dan mencari fenomena sosial. Fenomena sosial yang dimaksud adalah motif dan tujuan yang diusung oleh lembaga BMT dalam layanan produk mikro bagi masyarakat strata sosial menengah bawah. Dengan menggunakan metode kualitatif ini dapat menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati

(Moleong.2002:4). Pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi dan wawancara secara terbuka.

Penelitian ini menggunakan pendekatan fenomenologi Alferd Schutz. Fokus penelitiannya mengarah pada makna keberadaan lembaga keuangan BMT dalam perekonomian mikro strata menengah bawah. Dengan menggunakan pendekatan tersebut, peneliti berusaha untuk menyajikan sebuah data yang berbasis realitas tentang sebab keberadaan BMT, terutama dalam layanan produk (pembiayaan) mikro terhadap masyarakat. Alasan peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif karena beberapa pertimbangan. Pertama, metode ini menyajikan secara langsung hakikat hubungan antara peneliti dengan informan. Kedua, metode ini lebih peka dan lebih dapat menyesuaikan diri dengan banyak penajaman pengaruh bersama dan pola-pola nilai yang dihadapi. (Wirawan.2012:162)

Pelaksanaan penelitian ini dilakukan pada salah satu BMT di Surabaya, tepatnya di KJKS Amanah Ummah, Jl. Karah Agung No 42 B, Surabaya. Alasan peneliti memilih lokasi penelitian karena lembaga BMT yang ada di Karah Agung ini merupakan kantor pusat dari berbagai cabang BMT di kota Surabaya dan Sidoarjo. Ditambah lagi kantor ini merupakan pusat terjadinya transaksi utama dan paling banyak diminati oleh masyarakat, tidak terkecuali masyarakat strata menengah atas. Sementara itu, waktu penelitian dilaksanakan pada bulan Mei 2013. Penentuan subjek penelitian diambil secara *purposive* (dengan pertimbangan tertentu). *Coustemer Servise* (CS) dan Salah satu *Marketing* BMT merupakan subjek yang dijadikan narasumber peneliti. Dua informan ini dirasa bisa memberikan data yang valid dan akurat sesuai kebutuhan peneliti.

Dalam penelitian kualitatif ini digunakan teknik pengumpulan data yang meliputi observasi, wawancara mendalam serta kajian literatur. Observasi merupakan pengumpulan data dengan cara mengamati secara langsung objek yang diteliti dilokasi penelitian. Dari penelitian observasi kita dapat melihat secara langsung pola perilaku kesehatan dan juga pola pelayanan kesehatan pada masyarakat, sehingga dengan obeservasi ini peneliti dapat menjangring informasi atau data (George Ritzer.2011:62).

Wawancara dilakukan untuk mengumpulkan data primer dengan tujuan penelitian yang hendak dicapai. Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian ini bersifat terbuka, dengan mempersiapkan pedoman wawancara yang telah disusun terlebih dahulu sebelumnya. Dengan pedoman wawancara terbuka diharapkan peneliti bisa mendapatkan data sebanyak mungkin. Cara ini diharapkan bisa memberikan kesempatan yang luas bagi subjek untuk mengungkapkan pandangan menurut prespektif yang diyakini (Dedy

Mulyana. 2002:184). Selain data primer, pengumpulan data juga dilakukan dengan memanfaatkan data sekunder berupa studi pustaka, hasil penelitian sebelumnya dan jurnal.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Lembaga BMT (Baitul Maal wa Tanwil) Koperasi Jasa Keuangan Syariah AMANAH UMMAH yang berada di Jl. Karah Agung No. 42 B, Surabaya ini merupakan lembaga sosial yang berbasis ekonomi syariah. Dalam bentuk konkret lembaga maupun mekanisme dalam layanan sosialnya berbeda dengan lembaga perbankan. Banyak masyarakat yang mengira jika lembaga BMT ini sama dengan lembaga perbankan pada umumnya. Jika lembaga perbankan dalam mekanisme pelayanannya lebih mengedepankan profit, maka lembaga BMT ini tidak demikian. Prinsip lembaga ini adalah bersyariah dan jauh dari kata riba. Jadi, lembaga BMT ini secara tidak langsung hanya memberikan layanan jasa yang murni terhadap masyarakat tanpa adanya bunga yang harus ditanggung di kemudian hari.

Baitul Maal wa Tanwil (BMT) yang ada di Jl. Karah Agung ini merupakan kantor pusat dari lembaga BMT lainnya yang tersebar di daerah Surabaya dan Sidoarjo. Terhitung ada tiga cabang yang dinaungi oleh lembaga BMT Karah Agung ini. Pertama, ada daerah Sidoarjo di Jl. Raya Sukodono. Kedua, ada di Jl. Dramokali Surabaya. Ketiga, ada di Jl. Jojoran Surabaya. Kantor Karah (pusat) memiliki tingkat transaksi paling dominan dibanding kantor lainnya. Kantor pusat ini merupakan tempat yang paling diprioritaskan oleh pengurus dan juga pengelola dari lembaga BMT. Semua kegiatan kantor, mulai rapat mingguan, bulanan, atau Rapat Akhir Tahun (RAT) senantiasa dilaksanakan di kantor pusat. Tidak hanya itu, menurut informan, kantor pusat ini juga terhitung paling banyak mencatat terjadinya transaksi dengan para nasabah dibandingkan dengan kantor cabang-cabang. Secara tidak langsung berarti BMT yang ada di Karah Agung ini menjadi magnet tersendiri bagi kantor cabang dan lebih khususnya bagi para nasabah maupun anggota.

Visi dan misi yang ingin dicapai lembaga ini terbilang cukup menarik. Lembaga ini terinspirasi dari kondisi pasar Rebo yang ada di Jakarta Utara. Pasar tersebut mencerminkan kehidupan masyarakat strata menengah bawah yang serba terbatas. Hal itu kemudian menginspirasi seorang Ustadz dari sebuah pondok pesantren untuk mendirikan lembaga BMT. Jadi, visi yang diusung lembaga KJKS ini adalah menjadi koperasi syariah terdepan dan terdekat di hati masyarakat ekonomi tingkat menengah bawah, seperti halnya pedagang pasar, pemilik warung makanan, dan bentuk usaha kecil lainnya. Sementara itu, misi lembaga memuat dua hal. Pertama,

memberikan pelayanan dan pendampingan kepada masyarakat yang mendirikan sebuah usaha untuk meningkatkan kualitas hidup mereka. Kedua, membudayakan dan mendekatkan masyarakat pada lembaga keuangan syariah dan bermuamalah secara syariah.

Teori Fenomenologi Schutz, merupakan konsep yang berupaya untuk menghilangkan subjektivitas. Dalam kajian ini ada dua hal yang akan diungkap oleh Fenomenologi Schutz. Pengungkapan “*because of motive*” atau latarbelakang dari sebuah tindakan sosial dan “*in order to motive*” yang di kenal sebagai tujuan dari sebuah tindakan sosial. Motif “*in-order-to*” (untuk/tujuan) merujuk pada suatu keadaan pada masa yang akan datang. Aktor berkeinginan untuk mencapainya melalui beberapa tindakannya. Oleh karena itu motif seperti ini bersifat objektif. Motif “*because of*” (“karena”/sebab) merujuk pada keadaan di masa lampau. Motif seperti ini bersifat objektif, menggambarkan masa lampau yang ditafsirkan dimasa kini (Damsar. 2011:42).

Mengacu pada konsep fenomenologi Schutz diatas, peneliti berupaya untuk mengungkap motif sebab dan motif tujuan yang dicanangkan lembaga BMT pada masyarakat. Koperasi jasa keuangan syariah ini nampaknya begitu diminati dan diterima kehadirannya di masyarakat. Bermula dari alasan tersebut, menjadi menarik apabila penelitian ini bertujuan untuk menelisik makna keberadaan BMT di tengah-tengah masyarakat. Ditambah lagi, produk-produk layanan yang ditawarkan BMT, akan menjadi sebuah gambaran yang objektif dari lembaga koperasi syariah ini.

Tabel 1: Keberadaan BMT (Baitul Maal wa Tanwil) di tengah masyarakat.

<i>N</i> <i>o</i>	<i>Because of motive</i>	<i>In order to motive</i>
1	Perekonomian sebuah pasar (pasar Rebo) kecil yang kondisinya ramai.	Menghidupkan kondisi perekonomian pasar dengan memberikannya sokongan dana.
2	Pentingnya ekonomi syariah dikalangan masyarakat mikro.	Realisasi ekonomi syariah akan membantu pertumbuhan perekonomian masyarakat mikro.
3	UMKM (Usaha Menengah Kecil Mikro) tidak akan	UMKM (Usaha Kecil Menengah Mikro) akan bisa tumbuh dan berkembang

berkembang apabila tanpa adanya dukungan dana yang berkelanjutan.	apabila didukung dengan ketersediaan dana yang berkelanjutan.
---	---

Berdasarkan tabel diatas pada dasarnya ada beberapa hal penting yang melatarbelakangi lahirnya lembaga BMT ditengah-tengah masyarakat. Pertama, koperasi jasa keuangan syariah terinspirasi dari sebuah kondisi pasar Rebo di Jakarta Utara. Saat itu seorang Ustadz melihat sebuah potensi sebuah pasar yang kecil dengan kondisi yang ramai. Bermula dari fenomena itu, kemudian seorang agamawan tadi ingin lebih menghidupkan dan menumbuhkan kondisi perekonomian pasar. Untuk merealisasikan ide tersebut, ustadz yang satu ini berencana untuk mendirikan sebuah lembaga keuangan berbasis syariah. Lembaga tersebut kemudian dinamakan dengan Baitul Maal wa Tanwil (BMT). Dengan memberikan sokongan dana terhadap pedagang, diharapkan bisa lebih meningkatkan perekonomian masyarakat yang ada di pasar, khususnya bagi ekonomi strata menengah bawah (mikro).

Kedua, bagi lembaga BMT, ekonomi syariah merupakan pilar penting bagi masyarakat ekonomi kecil mikro. Dengan merealisasikan ekonomi berbasis syariah di kalangan masyarakat mikro, maka hal tersebut bisa membantu pertumbuhan perekonomian mereka. Dengan ekonomi syariah, masyarakat strata sosial menengah bawah tidak akan direpotkan dengan bunga pinjaman yang ditawarkan pihak lembaga. Sebab, perspektif yang dianut ekonomi syariah terbilang jauh dari unsur suku bunga, atau bahasa lainnya mereka jauh dari kata riba (lebih). Lembaga lebih mengedepankan prinsip ekonomi syariah dengan membantu para sesamanya.

Ketiga, dalam pandangan BMT, usaha kecil menengah mikro atau yang sering dikenal dengan istilah UMKM tidak akan bisa tumbuh dan berkembang apabila tidak didukung dengan dana yang berkelanjutan. Pernyataan tersebut bukannya tanpa alasan, sebab keberadaan UMKM ini didominasi oleh masyarakat ekonomi menengah bawah. Otomatis secara matematis ketersediaan dana modal mereka juga terbatas. Merujuk pada fenomena yang demikian, maka lembaga koperasi jasa keuangan syariah ini bertujuan untuk menumbuhkan dan menghidupkan perekonomian UMKM dengan memberikan suntikan dana pada mereka secara berkelanjutan.

Mengenai produk lembaga BMT tercatat sebenarnya hanya ada dua produk, yakni tabungan atau simpanan dan pembiayaan. Produk yang pertama adalah tabungan, dalam produk simpanan ditawarkan dua macam

produk. Ada simpanan harian, simpanan ini diperuntukkan bagi para anggota, calon anggota, dan anggota partisipan yang penyetoran dan penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu untuk membantu masyarakat menyiapkan kebutuhan keuangan yang aman dan terencana.

Dalam simpanan harian sebenarnya ada banyak produk simpanan yang ditawarkan didalamnya. Pertama, ada simpanan Mudharabah, simpanan ini diprioritaskan bagi setiap kalangan masyarakat, yang dalam penyetoran atau juga pengambilannya bisa dilakukan setiap waktu. Simpanan ini diharapkan bisa mempermudah masyarakat dalam mengelola keuangan, terutama dalam hal mengelola usaha. Kedua, ada simpanan Tilmidzun, dimana dalam penggunaannya simpanan ini diperuntukkan khusus bagi anak-anak yang dalam usia sekolah. Mengenai penyetoran dan pengambilannya hampir sama dengan simpanan sebelumnya yang bisa dilakukan sewaktu-waktu. Simpanan ini bisa menumbuhkan sikap mandiri terhadap siswa yang selanjutnya memunculkan sikap gemar menabung.

Ketiga, ada simpanan Fitri. simpanan ini diprioritaskan pada semua orang yang ingin melakukan penyetoran. Pengambilannya biasa dilakukan saat masuk Idul Fitri. Manfaat dari simpanan ini memang disiapkan untuk keperluan Idul Fitri para nasabah. Keempat, ada simpanan Walimah. Simpanan ini digunakan untuk membantu menyiapkan dana untuk kebutuhan walimah. Penyetorannya bisa dilakukan sewaktu-waktu dan pengambilannya hanya bisa dilakukan saat menjelang nasabah melakukan kegiatan walimah. Pada dasarnya tujuan dari simpanan walimah ini untuk mempermudah dan mengurangi beban nasabah yang akan melangsungkan walimah. Terakhir ada simpanan Aqiqoh. Simpanan ini diprioritaskan untuk menyiapkan dana bagi buah hati yang akan diaqiqohi. Penyetorannya bisa dilakukan tiap waktu dan pengambilannya dilakukan saat menjelang aqiqoh. Tujuan simpanan ini adalah untuk membantu masyarakat mempersiapkan kegiatan aqiqoh bagi buah hati mereka.

Ada satu produk simpanan lagi, yakni simpanan berjangka. Simpanan ini hanya diprioritaskan untuk investasi dan rencana kebutuhan dimasa mendatang dan hanya boleh diambil sesuai dengan kesepakatan yang sudah terjadi sebelumnya antara pemilik dana (nasabah) dan pengelola dana (lembaga) tersebut.

Dalam produk simpanan berjangka ini ada beberapa macam produk yang ditawarkan didalamnya. Pertama, ada simpanan berjangka sendiri yang dalam penggolongannya merupakan simpanan investasi jangka panjang. Tingkat operasional laba mencapai 70% dan setoran minimal RP.1.000.000,- Kedua, ada simpanan Beasiswa. Simpanan ini digunakan untuk mempersiapkan dana pendidikan bagi anak nasabah yang masih mengenyam pendidikan, baik pendidikan dasar sampai

perguruan tinggi. Ketiga, ada simpanan Sejahtera, simpanan ini diprioritaskan untuk kebutuhan masa depan, dengan merencanakan keuangan dalam sistem jangka panjang. Keempat, ada simpanan Qurban, simpanan ini diperuntukkan bagi nasabah yang ingin melakukan ibadah Qurban saat Idul Adha. Dengan sistem setoran yang rutin selama sebelas bulan akan meringankan beban nasabah yang melakukan simpanan. Dan yang terakhir adalah simpanan Haji. Simpanan ini dikhususkan untuk kegiatan ibadah haji bagi para nasabah. Mereka akan mendapat dana talangan haji sementara dan kemudian dana talangan tersebut bisa dikembalikan secara berkala.

Produk yang selanjutnya (kedua) adalah pembiayaan. Produk pembiayaan ini merupakan produk yang diprioritaskan bagi masyarakat ekonomi kecil mikro. Dalam produk pembiayaan, menurut Mbak Dewi selaku *Coustemer Service* (CS) di lembaga BMT, pembiayaan itu merupakan modal yang dipinjamkan ke nasabah-nasabah. Pinjaman tersebut kemudian dioptimalkan oleh para nasabah sebagai sarana penopang usaha yang akan didirikan.

Produk pembiayaan ini terhitung setidaknya ada empat macam. Pertama, pembiayaan bagi hasil pembiayaan diberikan kepada nasabah tetap atau calon nasabah untuk digunakan penambahan modal usaha dengan sistem pembagian keuntungan dengan pihak KJKS Amanah Ummah dengan jangka waktu yang sudah disepakati sebelumnya oleh kedua belah pihak. Kedua, ada pembiayaan jual beli. Pembiayaan ini diberikan kepada anggota (nasabah), calon anggota, dan anggota partisipan dengan menggunakan prinsip jual-beli untuk pembelian alat produksi, barang dagang, dan juga barang dagangan. Dengan sistem pengembalian pembiayaan secara berangsur dalam jangka waktu yang telah disepakati sebelumnya.

Ketiga, ada pembiayaan kepemilikan barang. Pembiayaan ini diberikan kepada anggota dan calon atau partisipan anggota untuk selanjutnya digunakan sebagai pembelian barang-barang konsumtif dan diterima berupa barang langsung. Sedangkan, sistem pengembalian dana dilakukan dengan mengangsur sebanyak sepuluh kali angsuran. Dan yang terakhir dari macam-macam bentuk pembiayaan tadi adalah pinjaman sosial. Pembiayaan ini ditujukan untuk para anggota dan calon atau partisipan anggota yang membutuhkan dana untuk keperluan sosial, misal kebutuhan sekolah, kebutuhan kesehatan dan kebutuhan jenis lainnya. Mengenai sistem pengembaliannya sesuai dengan kesepakatan yang telah dijalin sebelumnya, yakni tidak beda jauh dengan bentuk pembiayaan-pembiayaan lainnya.

Menakisme atau prosedur yang harus ditempuh masyarakat untuk mendapatkan dana pembiayaan terlihat begitu simpel. Pada awalnya masyarakat yang ingin

melakukan program pembiayaan akan berkonsultasi dengan *Coustemer Service*, yang dalam hal ini dipegang oleh Mbak Dewi sebagai informan penelitian. Selanjutnya, *Coustemer Service* ini menjelaskan ragam produk-produk pembiayaan yang bisa diakses layanannya. Mulai dari pembiayaan bagi hasil sampai pinjaman sosial. Semua pembiayaan tersebut secara rinci akan dijelaskan oleh *Coustemer Service* (CS). Setelah itu, apabila terjadi kesepakatan antara pihak anggota maupun calon partisipan anggota dengan *Coustemer Service* maka calon anggota atau partisipan akan diantarkan pada bagian marketing masing-masing produk sesuai dengan produk pembiayaan yang telah disepakati sebelumnya. Kemudian, setelah calon atau anggota telah bertemu dengan marketing, maka dalam hal ini akan terjadi transaksi. Pihak *marketing* akan berupaya menjelaskan secara detail mengenai mekanisme dan ketentuan apa saja yang harus dipenuhi calon anggota atau anggota yang ingin merasakan layanan produk pembiayaan. Setelah proses tersebut menemui kesepakatan, maka selanjutnya akan terjadi akad antara pihak *marketing* dan juga calon nasabah atau juga anggota.

Nominal pinjaman atau pembiayaan yang akan diambil nasabah harus dikonsultasikan terlebih dahulu dengan pihak petinggi (Direktur) koperasi. Apabila program pembiayaan tidak terkendala apa pun, maka hal itu akan mendapat persetujuan dari pihak Direktur. Sebaliknya, apabila program pembiayaan tersebut menemui jalan buntu atau bermasalah maka selanjutnya hal tersebut akan dikaji kembali untuk mendapatkan kesepakatan dan rekomendasi yang baru dari pihak KJKS Amanah Ummah.

Adapun syarat atau juga ketentuan yang harus dipenuhi oleh anggota, calon anggota, maupun partisipan anggota untuk melakukan transaksi produk pembiayaan diantaranya, kelengkapan identitas dari calon nasabah. Kemudian ada juga jaminan yang harus dilengkapi oleh calon nasabah yang dijadikan sebagai jaminan dana yang dipinjam. Jaminan yang dimaksud disini adalah barang berharga atau juga surat berharga yang ditujukan untuk menunjang transaksi kesepakatan pembiayaan. Besar kecil jaminan yang diberikan pihak nasabah terhadap koperasi bergantung pada besarnya nominal pinjaman yang diambil. Jika dana yang dipinjam terhitung dalam skala yang besar maka diharuskan jaminan yang digunakan juga berskala besar. Sebaliknya jika dana yang dipinjam terhitung kecil maka bisa jadi transaksi tersebut tanpa menggunakan jaminan. Dan ketentuan terakhir adalah kelengkapan administrasi lainnya yang akan diberitahukan oleh *Account Officer*-nya.

Dalam pengakuan Mbak Dewi selaku *Coustemer Service*, bahwasannya pendapatan dari KJKS Amanah Ummah bersumber dari dua hal. Pertama, pendapatan itu

bersumber dari dana bagi hasil laba peminjaman yang dilakukan oleh pihak nasabah dengan lembaga. Kedua, sumber pendatatan juga mengalir dari infak atau yang dikenal dengan istilah margin yang diberikan nasabah kepada lembaga. Kedua, sumber pendapatan BMT tersebut diklaim jauh dari kata riba atau nilai lebih. Dengan demikian, pendapatan dari lembaga BMT ini tidak murni dari bagi hasil saja dari produk pembiayaan, melainkan masih ada sumber-sumber pendapatan lainnya yang berupa margin (selisih) atau infak dari nasabah dan juga SHU (Sisa Hasil Usaha) dari anggota diakhir tahun nantinya.

Produk pembiayaan mikro penggunaannya diprioritaskan bagi orang-orang pasar, pedagang kecil, dan masyarakat strata sosial menengah bawah lainnya yang merintis sebuah usaha. Pada dasarnya dalam produk pembiayaan ini memang dikhususkan bagi masyarakat strata menengah bawah, seperti halnya yang telah diungkapkan oleh Mbak Dewi diatas. Oleh karena itu, transaksi sosial yang terjadi di KJKS Amanah Ummah ini mayoritas didominasi transaksi masyarakat yang ekonominya bersifat mikro.

Dalam prespektif lain, menurut pengakuan salah satu marketing bagian *founding* dan *lending* (pembiayaan mikro), yakni Mbak Kubro memaparkan bahwa mayoritas dari nasabahnya adalah tidak lain orang-orang yang berjualan di Pasar Karah. Mayoritas semua pedagang yang berjualan di Pasar Karah tersebut senantiasa melakukan transaksi dengan pihak KJKS Amanah Ummah. Hal ini dilakukan untuk mendukung kegiatan usaha perdagangan di pasar. Letak geografis diantara keduanya sangat berdekatan. Kondisi tersebut bisa menjadi nilai positif bagi para pedagang di pasar karena akses yang mudah terhadap dana pembiayaan yang ditawarkan oleh pihak BMT.

Bukan hanya orang pasar saja yang menjadi prospek (sasaran penawaran produk) lembaga, melainkan juga kalangan lain, seperti halnya para pemilik usaha kecil diluar pasar. Intinya para nasabah atau target yang akan dibantu oleh pihak BMT adalah para pedagang atau orang yang sedang dan akan merilis sebuah usaha. Hal tersebut merupakan motif dan tujuan dari keberadaan BMT. Dengan difasilitasinya para calon nasabah dan nasabah tadi, diharapkan setidaknya bisa membantu kegiatan usaha para nasabah. Serta bisa meningkatkan bentuk transaksi sosial diantara kedua belah pihak dengan melakukan tindakan interaksi sosial yang berbasis pada pertukaran sosial di masyarakat.

Hampir setiap hari marketing bagian *founding* dan *lending* ini bercerita jika ia senantiasa melakukan prospek terhadap produk yang dipegangnya. Hal ini dilakukan untuk menarik para calon nasabah yang akan menggunakan produk pembiayaan tersebut. Dengan adanya prospek, maka diharapkan produk tersebut bisa

diminati oleh masyarakat. Terutama bagi masyarakat kelas menengah bawah yang akan membuka sebuah usaha dagang.

Jika sudah terjalin transaksi dan kerjasama, maka pihak *marketing* akan senantiasa mengawasi dan juga melakukan *lending* terhadap para nasabah. Yang dimaksud dengan *lending* adalah penarikan dana pembiayaan yang sebelumnya sudah diberikan kepada nasabah dengan berbagai ketentuan yang sudah disepakati sebelumnya. *Lending* ini termasuk ada dua kategori, yakni berupa dana pokok yang dipinjamkan kepada nasabah dan dana bagi hasil dari keuntungan yang telah diperoleh oleh pihak nasabah. Jadi, setiap hari *marketing* akan meminta dana tersebut kepada para nasabah, sebab prosedur dalam pembiayaan mikro mengharuskan *marketing* untuk melakukan penarikan ke tempat usaha yang dirilis oleh para nasabah.

Apabila dalam kegiatan *lending* yang dilakukan oleh *marketing* ini berjalan dengan baik tanpa adanya kendala yang berarti maka bisa dipastikan dana tidak akan macet dan tersendat. Karena apabila terjadi dana macet maka bisa dipastikan menurut pengakuan Mbak Kubro selaku marketing, pihak kantor KJKS Amanah Ummah ini akan sedikit mengalami kesulitan dalam mensirkulasikan keuangannya pada setiap transaksi yang terjadi dengan anggota. Bila *lending* yang dilakukan oleh *marketing* bermasalah, biasanya pihak BMT ini akan berusaha mendampingi dan mencoba memberikan sebuah solusi agar usaha yang dijalankan oleh nasabah bisa normal dan beroperasi kembali. Namun, tidak jarang juga ada saja pihak nasabah yang kadang curang dalam melakukan proses transaksi dengan pihak BMT. Hal tersebut jelas akan menghambat kerjasama yang telah disepakati sebelumnya. Ketentuan dan syarat yang ada diatas tadi tidak dilakukan dan hal ini secara tidak langsung akan merugikan pihak KJKS Amanah Ummah. Konsekuensinya pun sudah jelas, pihak BMT akan memutuskan kerjasama yang sudah dijalin diantara kedua belah pihak, dan pastinya pihak BMT juga akan meminta pertanggung jawaban atas tindakan yang dilakukan oleh pihak nasabah yang melakukan kecurangan tersebut.

PENUTUP

Koperasi jasa keuangan syariah (KJKS) Amanah Ummah merupakan salah satu lembaga keuangan berbasis syariah yang ada di Surabaya. Lembaga yang satu ini setidaknya bisa dikatakan sukses dalam memberikan solusi terhadap persoalan akses permodalan yang dihadapi oleh masyarakat strata menengah bawah. Dengan konsep layanan produk yang sederhana berbasis syariah, lembaga BMT bisa diterima dan diminati keberadaannya ditengah-tengah masyarakat. Fokus utama lembaga adalah membantu sesama, khususnya masyarakat ekonomi mikro

yang sedang atau akan merilis sebuah usaha dagang. Dengan memberikan dana pinjaman atau produk pembiayaan kepada masyarakat ekonomi mikro yang membutuhkan, diharapkan bisa menopang dan mengembangkan usaha yang telah atau akan dirilis. Visi dan misi yang dicanangkan lembaga BMT tersebut tidak bisa dilepaskan dari motif sebab dan motif tujuan akan keberadaan koperasi jasa keuangan syariah ini ditengah-tengah masyarakat. Motif sebab lembaga ini adalah mengusung prinsip koperasi yang bersyariah di masyarakat, karena hal tersebut merupakan filosofi berdirinya Baitul Maal wa Tanwil yang saat itu dipelopori oleh seorang agamawan. Sedangkan, motif tujuan lembaga BMT adalah membantu masyarakat strata menengah bawah, terlebih bagi masyarakat mikro yang merintis usaha dagang. Motif sebab dan tujuan tersebut kemudian dipadukan dengan budaya syariah, agar kehidupan masyarakat bisa lebih tentram dan barokah.

Surabaya, 1 April 2014
Mengetahui,
Mitra Bestari

(Drs. Sugeng Harianto, M.Si)

Keterangan:

1. Tidak layak muat
2. Layak muat dengan revisi
3. Layak dimuat

DAFTAR PUSTAKA

- BMT Amanah Ummah website.
<http://www.kjksamanahummah.blogspot.com/>
[Diakses 20 Mei 2013]
- Damsar. *Penganatar Sosiologi Pendidikan*. Jakarta: Kencana, 2011
- Mulyana, Dedy. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung:PT. Rosdakarya, 2002
- Himpunan Koperasi Syariah website http://www.sejarah-lahirnya-lembaga-bmt-di_14.html. Html [Diakses 20 Mei 2013].
- Ritzer, George. *Sosiologi Ilmu Pengetahuan Berparadigma Ganda*. Edisi ke-9 Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011
- Ritzer, George & J. Goodman, Douglas *Teori Sosiologi Modern*. Edisi ke-6 Jakarta:Kencana, 2009
- Moleong. *Metode penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2004
- Teori Historis kota id.wikipedia.org/wiki/Kota [Diakses 20 Mei 2013].
- Wirawan. *Teori-teori Sosial Dalam Tiga Paradigma*. Jakarta: Kencana, 2012