

**IDENTIFIKASI MODAL SOSIAL
PADA SISTEM PEMBIAYAAN TANPA AGUNAN
(STUDI PADA KOPERASI PANDAWA
KECAMATAN SUKUN – KOTA MALANG)**

JURNAL ILMIAH

Disusun Oleh

**Supardi
115020513111002**



**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
JURUSAN ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
2015**

LEMBAR PENGESAHAN PENULISAN ARTIKEL JURNAL

Artikel Jurnal dengan judul :

IDENTIFIKASI MODAL SOSIAL PADA SISTEM PEMBIAYAAN TANPA AGUNAN (STUDI PADA KOPERASI PANDAWA KECAMATAN SUKUN – KOTA MALANG)

Yang disusun oleh :

Nama : Supardi
NIM : 115020513111002
Progam Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Jurusan : S1 Ilmu Ekonomi

Bahwa artikel Jurnal tersebut dibuat sebagai *persyaratan ujian skripsi* yang dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 27 Maret 2015

Malang, 27 Maret 2015

Dosen Pembimbing

**Dr. Asfi Manzilati, SE., ME.
NIP. 19680911 199103 2 003**

Identifikasi Modal Sosial pada Sistem Pembiayaan Tanpa Agunan (Studi pada Koperasi Pandawa Kecamatan Sukun Kota Malang)

Supardi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya

Email : idrapus030@gmail.com

Dosen Pembimbing :

Dr. Asfi Manzilati, SE., ME.

ABSTRAK

The purpose of this study was to determine how the shape and role of social capital in the form of a trust, norm and social networks in finance without collateral in Koperasi Pandawa. By using qualitative method with a case study approach, it could be concluded that: (1) the trust is able to create a personal guarantee that allows customers to access financing in cooperation with the Pandawa materially limited warranty; (2) norm which translates into value together as "saudara" raises shared responsibility in dealing with the loss, his form in the form of subsidies; (3) social networks established through the f-connection (families and friends) is able to replace the assessment aspect of 5C (character, capacity, capital, collateral and condition) with any character.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimanakah bentuk dan peran modal sosial berupa trust, norm dan social network dalam pembiayaan tanpa agunan di Koperasi Pandawa. Dengan menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus, maka diperoleh kesimpulan bahwa: (1) trust mampu menciptakan personal garansi yang memungkinkan nasabah dapat mengakses pembiayaan di Koperasi Pandawa dengan keterbatasan jaminan secara materiil; (2) norm yang diterjemahkan kedalam nilai bersama sebagai "saudara" menimbulkan tanggung jawab bersama dalam mengatasi kerugian, wujudnya berupa subsidi-subsidi; (3) jaringan sosial yang terjalin melalui f-connection (families and friends) mampu menggantikan penilaian aspek 5C (character, capacity, capital, collateral dan condition) dengan adanya character saja.

Kata Kunci : Modal Sosial, Koperasi, Pembiayaan, Tanpa Agunan

A. PENDAHULUAN

Burhanuddin (2006) mengatakan bahwa perekonomian di tingkat desa masih didominasi oleh usaha-usaha mikro dan kecil dengan pelaku utama para petani, buruh tani, pedagang sarana produksi dan hasil pertanian, pengolah hasil pertanian, pengrajin, buruh serta pengecer. Sektor ini sangat potensial dan terlalu berharga untuk di abaikan, tetapi masih dihadapkan pada masalah klasik yaitu adanya keterbatasan modal (*lack of capital*). Keterbatasan modal ini justru diperparah lagi dengan munculnya kesulitan masyarakat miskin dalam mengakses pembiayaan, dimana sebab utamanya adalah ketiadaan agunan sebagai prasyarat untuk mendapatkan modal (Ambara, 2011).

Pada kenyataannya, upaya-upaya pembangunan ekonomi masyarakat lebih menekankan kehadiran modal keuangan, modal sumber daya manusia, modal alam, maupun inovasi teknologi. Kehadiran variabel tersebut diyakini sangat berperan dalam meningkatkan produktivitas. Tingginya tingkat produktivitas usaha sering dijadikan dasar interpretasi dari kemampuan masyarakat untuk meningkatkan taraf ekonomi. Terfokusnya faktor tersebut sebagai indikator input untuk menghasilkan suatu produk tertentu sering mengabaikan variabel modal sosial sebagai input yang sesungguhnya sangat berperan secara ekonomi untuk meningkatkan produktivitas usaha dan efisiensi (Coleman, 1988).

Pentingnya peranan modal sosial juga dikemukakan oleh Mawardi (2007) dalam Ambara (2011) bahwa dalam pelaksanaan pemberdayaan masyarakat (khususnya pemberdayaan ekonomi) di banyak negara termasuk di Indonesia terlalu menekankan pentingnya peranan modal alam (*natural capital*) dan modal ekonomi (*economic capital*) modern seperti barang-barang modal buatan manusia, teknologi dan manajemen, dan sering mengabaikan pentingnya modal sosial seperti kelembagaan lokal, kearifan lokal, norma-norma dan kebiasaan lokal.

Ahli ekonomi, sosiologi dan politik mendefinisikan modal sosial secara berbeda satu dengan lainnya (Vipriyanti : 2011). Pengelompokan sumber modal sosial disesuaikan dengan pendekatan yang digunakan dalam pengukuran modal sosial tersebut dan secara garis besar dibedakan atas tiga kelompok utama, yaitu: (1) rasa percaya; (2) norma; dan (3) jaringan sosial.

Di sisi lain, pemberian pembiayaan pada lembaga keuangan, baik bank maupun non bank didasarkan pada kriteria nasabah yang memenuhi syarat 5C (*character, capacity, capital, condition of economic, collateral*), namun berdasarkan penelitian pendahuluan diketahui bahwa persyaratan 5C di Koperasi Pandawa dapat tergantikan dengan adanya *character* saja, tentu hal ini tak dapat terpisahkan oleh keberadaan modal sosial yang terbangun dengan baik antara nasabah dan Koperasi Pandawa.

Bertolak dari ketimpangan praktis antara konsep pembiayaan yang sulit menyentuh masyarakat miskin, keberadaan modal sosial yang cenderung dianaktirikan dalam pembangunan ekonomi serta keberanian Koperasi Pandawa dalam menyalurkan pembiayaan tanpa agunan, maka penelitian ini berupaya untuk menggali lebih dalam bagaimanakah bentuk dan peran modal sosial berupa rasa percaya (*trus*), norma (*shared value*) dan jaringan sosial (*social network*) dalam keberlangsungan sistem tanpa agunan di Koperasi Pandawa.

B. KAJIAN PUSTAKA

Modal Sosial dan Pembiayaan

Dalam sejarah perkembangan ilmu ekonomi, konsep modal sosial masih terbilang baru. Kajian tentang modal sosial baru dikaji pada tahun akhir 1970-an oleh seorang berkebangsaan Prancis, Pierre Bourdieu. Bourdieu (1986) mendefinisikan modal sosial sebagai agregat sumber daya aktual maupun potensial yang diikat untuk mewujudkan jaringan yang awet (*durable*) sehingga menginstitutionalkan hubungan persahabatan (*acquaintance*) yang saling menguntungkan. Melalui pemaknaan tersebut, Bourdieu berkeyakinan bahwa jaringan sosial (*social network*) tidaklah alami (*natural given*), melainkan dikonstruksi melalui strategi investasi yang berorientasi kepada pelembagaan hubungan-hubungan kelompok (*group relation*), yang bisa dipakai sebagai sumber terpercaya untuk meraih keuntungan (*benefit*).

Kemudian diikuti ilmuan lain, James Coleman. Coleman (1988) mengartikan modal sosial berdasarkan fungsinya. Menurutnya, modal sosial bukanlah entitas tunggal (*single entity*), tetapi entitas majemuk yang mengandung dua elemen, yaitu: (i) modal sosial mencakup beberapa aspek dari struktur sosial; dan (ii) modal sosial memfasilitasi tindakan tertentu dari pelaku (aktor) –baik individu maupun perusahaan- di dalam struktur tersebut (*within the structure*). Dari sini dapat kita pahami bahwa keberadaan modal sosial menjadi penting, ia bersifat produktif dan mampu memfasilitasi suatu tujuan tertentu dalam berekonomi.

Modal sosial dapat diartikan sebagai karakteristik dari hubungan antar individu dalam suatu organisasi sosial maupun dengan individu di luar organisasi yang dapat berwujud kepercayaan sosial, norma dan jaringan sosial yang memungkinkan setiap individu yang ada di dalamnya untuk melakukan kerjasama dalam mencapai tujuan bersama (Ambara, 2011).

Ahli ekonomi, sosiologi dan politik mendefinisikan modal sosial secara berbeda satu dengan lainnya (Vipriyanti, 2011). Pengelompokan sumber modal sosial disesuaikan dengan pendekatan yang digunakan dalam pengukuran modal sosial tersebut dan secara garis besar dibedakan atas tiga kelompok utama, yaitu: (1) rasa percaya; (2) norma; dan (3) jaringan sosial.

Rasa percaya (*trust*) adalah suatu bentuk keinginan untuk mengambil resiko dalam hubungan-hubungan sosialnya yang didasari oleh perasaan yakin bahwa yang lain akan melakukan sesuatu seperti yang diharapkan dan akan senantiasa bertindak dalam suatu pola tindakan saling mendukung, paling tidak yang lain tidak bertindak merugikan diri dan kelompoknya Putnam (1993, 1995 dan 2002). Rasa percaya adalah dasar dari perilaku moral dimana modal sosial dibangun. Sebagai alat untuk membangun hubungan, rasa percaya dapat menekan biaya transaksi, yaitu biaya yang muncul dalam proses pertukaran yang dapat dibagi menjadi tiga tahap yaitu, kontak, kontrak dan kontrol. Rao (2001) menyatakan bahwa rasa saling percaya (*mutual trust*) penting bagi perbanguan ekonomi pasar yang sehat. Rasa percaya mengurangi kebutuhan akan penegakan kontrak dan dapat menghilangkan biaya monitoring.

Norma dapat diterjemahkan ke dalam nilai bersama (*shared value*) yang mengatur perilaku individu dalam suatu masyarakat atau kelompok. Menurut Coleman (1988), sebuah norma selalu “*specify what actions are regarded by a set of persons as proper or correct, or improper or incorrect*”, dengan kata lain sebuah norma menentukan apa yang baik dan apa yang buruk.

Jaringan sosial (*social network*), sebagaimana dikatakan Putnam (2002), pemikiran dan teori tentang modal sosial memang didasarkan pada kenyataan bahwa “jaringan antar manusia” adalah bagian terpenting dari sebuah komunitas. Jaringan ini sama pentingnya dengan alat kerja (disebut juga modal fisik atau *physical capital*) atau pendidikan (disebut juga *human capital*). Secara bersamaan, berbagai modal ini akan meningkatkan produktifitas dan efektifitas tindakan bersama.

Menurut Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil. Sedangkan menurut Muhammad (2005), pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi.

Berdasarkan perizinan yang dilakukan, Koperasi Pandawa merupakan koperasi umum. Namun dalam pelaksanaannya Koperasi Pandawa menggunakan prinsip pembiayaan yang berlandaskan Syariah Islam secara substantif. Maka, pendekatan teoritis yang digunakan mengacu pada prinsip pembiayaan berbasarkan prinsip syariah Islam, khususnya prinsip yang digunakan oleh lembaga keuangan mikro Islam (*Baitul Maal wa at-Tamwil*).

Menurut Muhammad (2005), secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi dalam empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu:

1. Pembiayaan dengan prinsip jual beli (*Bai'*)
2. Pembiayaan dengan Prinsip Sewa (*Ijarah*)
3. Prinsip Bagi Hasil
4. Pembiayaan dengan Akad Pelengkap

Mekanisme Umum Pembiayaan dengan Sistem Bagi Hasil pada Koperasi Berbasis Syariah atau *Baitul Maal wa at-Tamwil*

Berdasarkan Fatwa DSN MUI No. 07/DSN-MUI/IV/2000, mudharabah diartikan sebagai akad kerjasama suatu usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*maalik, shahib al-maal*, LKS) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak kedua (*'amil, mudharib*, nasabah) bertindak selaku pengelola dan keuntungan usaha dibagi di antara mereka sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak. Akad mudharabah biasanya diterapkan pada dua hal, yaitu:

1. Pembiayaan modal kerja, seperti modal kerja perdagangan dan jasa.
2. Investasi khusus, disebut juga *mudharabah muqayyadah*, dimana sumber dana khusus dengan penyaluran yang khusus dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh *shahibul maal*.

Sedangkan Musyarakah sebagaimana Fatwa DSN MUI No. 08/DSN-MUI/IV/2000 diartikan sebagai pembiayaan berdasarkan akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. Akad musyarakah dapat diterapkan pada beberapa hal, diantaranya adalah:

1. Musyarakah Permanen
 - a. Pembiayaan proyek
 - b. Modal ventura
2. Musyarakah Menurun (*Mutanaqishah*)
 - a. Pembiayaan *real estate*

Peranan Penting Modal Sosial Pada Pembiayaan

Bourdieu (1986) membagi modal menjadi tiga kategori, yakni modal ekonomi, modal budaya dan modal sosial. Ketiga modal ini saling mendukung dalam operasional semua lembaga keuangan, hanya pada umumnya di lembaga keuangan konvensional yang menonjol adalah modal ekonomi. Namun hal ini berkebalikan pada lembaga keuangan seperti koperasi yang mendasarkan prinsipnya pada nilai kekeluargaan dan gotong royong. Keberadaan modal sosial sangatlah besar perannya dalam proses intermediasi keuangan di koperasi. *Trust, norm* dan *social network* menjadi pertimbangan penting dalam penyaluran pembiayaan pada masyarakat. Sebagaimana definisi modal sosial sebagai sesuatu yang merujuk ke dimensi institusional, hubungan yang tercipta, dan norma-norma yang membentuk kualitas dan kuantitas hubungan sosial dalam masyarakat, modal sosial tidak sekedar deretan jumlah institusi atau kelompok yang menopang (*underpinning*) kehidupan sosial, melainkan dengan spektrum yang lebih luas, yaitu sebagai perekat (*social glue*) yang menjaga kesatuan anggota kelompok secara bersama-sama (Hascaryani dkk, 2011).

C. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Menurut Herdiansyah (2011), penelitian kualitatif adalah suatu penelitian ilmiah yang bertujuan untuk memahami suatu fenomena dalam konteks sosial secara alamiah dengan mengedepankan proses interaksi komunikasi yang mendalam antara peneliti dengan fenomena yang diteliti. Dalam konteks ini, fenomena sosial yang akan diteliti adalah mengenai pembiayaan tanpa agunan pada Koperasi Pandawa. Dalam kegiatan ekonomi yang ditemui saat ini, umumnya pembiayaan selalu identik dengan agunan. Namun berbeda dengan Koperasi Pandawa yang berani menerapkan sistem pembiayaan tanpa agunan. Selain itu, pendekatan studi kasus dipilih dengan alasan bahwa metode ini dapat memberikan akses kepada peneliti untuk masuk ke dalam unit-unit sosial mulai yang terkecil seperti kelompok, keluarga hingga yang besar seperti sebuah lembaga koperasi.

Objek penelitian ini adalah Koperasi Pandawa yang berlokasi di Royal Janti Residence A 34 Sukun, Malang. Sementara data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh dari hasil wawancara serta observasi langsung dan data sekunder yang diperoleh dari studi dokumentasi. Teknik penentuan informan dilakukan dengan pendekatan *purposive sampling*. Dengan pertimbangan pengetahuan informan terhadap pengelolaan pembiayaan tanpa agunan di Koperasi Pandawa.

Teknik analisis data yang digunakan adalah model interaktif Miles dan Huberman (Herdiansyah, 2011), yakni *collecting data, data reduction, display data, dan conclusion: drawing/verification*. Sedangkan untuk menjaga validitas data yang diperoleh digunakan metode triangulasi teknik dan triangulasi sumber data.

D. PEMBAHASAN

Identifikasi Modal Sosial Pada Pembiayaan Tanpa Agunan

Kata “sosial” dalam frasa “modal sosial” bermakna sebagai sebuah relasi antara manusia, bukan dalam makna non-ekonomi sebagaimana istilah “yayasan sosial” atau “bantuan sosial”. Dengan kata lain, modal sosial sesungguhnya adalah modal yang digunakan dalam aktifitas ekonomi, sebagaimana modal finansial dan sumber daya alam (Syahyuti, 2008).

Keberadaan modal sosial hanya akan bermanfaat jika terjadi interaksi antar aktor ekonomi. Dalam kasus ini, interaksi antara nasabah dengan pengurus koperasi dan antara nasabah satu dengan nasabah lainnya menjadi media sehingga manfaat modal sosial dapat terasa diantara aktor-aktor tersebut. Manfaat modal sosial yang dapat dirasakan khususnya bagi nasabah yang rata-rata masyarakat kecil adalah ketiadaan agunan sebagai prasyarat pembiayaan yang umumnya selama ini menjadi penghalang masyarakat kecil untuk mendapat akses pendanaan dari lembaga keuangan mikro, seperti koperasi. Dengan adanya sistem pembiayaan tanpa agunan ini, masyarakat kecil yang ingin melakukan usaha mendapat kemudahan dan kelancaran

Berikut adalah daftar informan yang menjadi dasar rujukan dalam penulisan pembahasan penelitian ini :

Tabel 1 **Daftar Informan**

No	Nama	Usia	Profesi
1	Mujais	39	Kepala Pemberdayaan/Pembina Koperasi
2	Fida Shihab Azzuhri	29	Pandawa Institute
3	Auliyo Putro	29	Pandawa Institute
4	Maif	22	Direktur Koperasi Pandawa
5	Yuniar	40	Biro Keuangan Koperasi
6	Yogi Arba	24	Pemilik Usaha Guesthouse
7	Budi Andriyanto	39	Pemilik Usaha Travel
8	Akhwan Widnyono	34	Pemilik Usaha Arang Batok Kelapa

Sumber : Data lapangan (2014)

Trust : Hubungan Sosial sebagai Awal Kontrak Bisnis

Kontrak bisnis di Koperasi Pandawa bukan didasari pada kontak bisnis semata sebagaimana kacamata bisnis secara umum, dimana orang yang akan melakukan kontrak bisnis mendasarkan pada ekpektasi bahwa kedua belah pihak dapat memberikan keuntungan satu sama lain. Titik beratnya adalah selama rencana bisnis yang akan dijalankan memiliki potensi menghasilkan keuntungan, maka kemudian hubungan berlanjut. Jika tidak demikian, misalkan satu pihak menilai bahwa rencana bisnis yang akan dijalankan bersama dipandang kurang memberikan keuntungan, maka kontak bisnis tidak akan dilanjutkan.

Suatu interaksi sosial tidak akan mungkin terjadi apabila tidak memenuhi dua syarat, yaitu adanya kontak sosial dan komunikasi. Pun juga apa yang ditemui di Koperasi Pandawa. Untuk mendapatkan akses pembiayaan, seorang calon nasabah harus melewati fase komunikasi yang intens dengan pihak koperasi. Koperasi Pandawa menyediakan wadah untuk para calon nasabah yang ingin bergabung melalui sebuah diskusi “penyadaran kritis”. Diskusi ini merupakan fase awal yang harus dilalui oleh seorang calon nasabah pembiayaan. Biasanya jika tidak terlalu intens, diskusi ini berlangsung kurang lebih satu bulan, bergantung pada keluangan waktu nasabah. Semakin singkat waktu yang dihabiskan dalam pemberian materi secara keseluruhan, semakin cepat pula calon nasabah dapat mengakses pembiayaan. Isi diskusi ini meliputi penyamaan visi misi koperasi, nilai kebersamaan, sistem koperasi dan *holding* (rekrutmen).

Diskusi “penyadaran kritis” ini diselenggarakan oleh Pandawa Intitute sebagai *partner* Koperasi Pandawa, dimana para anggota pandawa institute juga merupakan anggota Koperasi Pandawa. Setelah melalui proses “penyadaran kritis” maka setiap calon nasabah akan mendapat masa percobaan menjadi anggota koperasi selama 2-3 bulan dengan ketentuan-ketentuan yang sudah disepakati sebelumnya. Baru setelah masa percobaan ini berakhir maka berdasarkan rekomendasi dari Pandawa Institute, calon nasabah akan *diploting* berdasarkan tujuan ia bergabung dan pertimbangan penilaian selama masa percobaan menjadi anggota koperasi. Muaranya akan ada pada tiga hal, yakni jejaring usaha (pembiayaan usaha), anggota (pengurus) Koperasi Pandawa atau *holding*.

Dari uraian di atas, dapat diketahui bahwa hubungan sosial merupakan hubungan awal yang dibina oleh Koperasi Pandawa dengan calon nasabah. Dari intensitas hubungan sosial inilah kemudian tercipta rasa saling percaya antara pihak koperasi dan calon nasabah. Sebagaimana yang disampaikan Yustika (2011), bahwa bentuk modal sosial yang bertumpu pada kepercayaan, seseorang yang dianggap jujur dan memiliki reputasi bagus akan lebih mudah memperoleh penghargaan (*reward*) daripada individu lain yang tidak memiliki kredibilitas. Pemberiaan

pembiayaan tanpa agunan ini tidaklah serta merta diberikan kecuali pada individu yang memiliki kredibilitas yang sebelumnya sudah menjalin hubungan secara intens dengan Koperasi Pandawa.

Menurut Putnam (2002) rasa percaya (*trust*) adalah suatu bentuk keinginan untuk mengambil resiko dalam hubungan-hubungan sosial yang didasari oleh perasaan yakin bahwa yang lain akan melakukan sesuatu seperti yang diharapkan dan akan senantiasa bertindak dalam suatu pola tindakan yang saling mendukung, paling tidak yang lain tidak akan bertindak merugikan diri dan kelompoknya. Hal ini pula yang mendasari Koperasi berani menggulirkan pembiayaan tanpa agunan. Dasar utamanya adalah yakin dan percaya bahwa nasabah tidak akan bertindak yang dapat merugikan diri sendiri, kelompoknya dan koperasi.

Terbentuknya Kepercayaan (*trust*)

Kepercayaan (*trust*) bukanlah sesuatu yang dapat dibentuk secara instan. Terbentuknya kepercayaan dapat dilatarbelakangi oleh berbagai proses. Temuan dilapangan menunjukkan bahwa terbentuknya kepercayaan antara koperasi Pandawa dan nasabah dilatarbelakangi :

- 1) Kepercayaan yang berlandaskan penyamaan visi
- 2) Kepercayaan yang timbul akibat intensitas komunikasi pengenalan diri calon nasabah.
- 3) Kepercayaan melalui perantara pengurus/anggota koperasi

Personal Garansi Sebagai Basis Utama Pembiayaan Tanpa Agunan

Sebagaimana banyak ditemui, fenomena umum pada lembaga keuangan formal, keberadaan jaminan sangatlah penting sebagai prasyarat untuk mendapat akses pembiayaan. Hal ini juga tidak dinafikan oleh pihak Koperasi Pandawa. Namun disisi lain, masyarakat kecil sebagai calon nasabah memiliki keterbatasan atas ketersediaan jaminan (garansi). Sesuai dengan lingkup kerjanya sebagai koperasi pemberdayaan, Koperasi Pandawa lebih membidik masyarakat kecil menengah sebagai nasabahnya. Hal ini tentu disadari betul bahwa pembiayaan terhadap masyarakat kecil menengah memiliki resiko yang cukup tinggi akan terjadinya gagal bayar.

Keberadaan jaminan tetaplah penting, sebagai etika baik akan adanya keinginan *willing to pay back* dari nasabah. Menyadari hal yang semacam ini, Koperasi Pandawa melebarkan makna garansi bukan hanya terbatas pada aspek materiil, tetapi masuk ke dalam aspek *immateriil* berupa jaminan kepercayaan terhadap individu tertentu atau personal garansi.

Menurut Pak Mujais, keberadaan individu yang jujur dan dapat dipercaya lebih berharga dari sekedar jaminan materiil. Menurut beliau, dengan lebih menekankan aspek immateriil, aspek materiilnya juga akan terjaga. Ini tercermin dari pernyataan beliau:

“Bukan jaminan materiil tidak penting Mas, tapi aspek immateriil seperti rasa percaya antar individu yang hidup ini jauh lebih penting dan utama. Kalo aspek immateriilnya terjaga dengan baik, materiilnya bakal katut. Kalo kita sudah saling percaya satu sama lain, nasabah kitapun akan berusaha menjaga kepercayaan kita dengan baik. Kalo kepercayaan sudah terjalin dengan kuat, nasabah tidak bakal lari, atau berbuat menyalahi kesepakatan awal.”

Lebih lanjut Pak Mujais menambahkan:

“Koperasi yang kami bangun berusaha tetap mengakar pada ideologi Pancasila. Asasnya adalah saling percaya. Itu yang menjadi dasar utama, mas. Iman satu sama lain.”

Pernyataan ini juga didukung oleh Pak Fida dan Pak Auliyo melalui cuplikan wawancara berikut:

“Memang betul Mas, *ibarate sampeyan* sama saya, kalo misal saya sudah baik sama *sampeyan*, masak iya *sampeyan* mau ngianatin saya, *lak kenemenen tho?*” –Pak Fida.

“Penekanannya pada individu yang hidup, Mas. Yang penting orangnya kredibel dan dapat dipercaya. Itu lebih penting” – Pak Auliyo.

Dari pernyataan ketiga narasumber di atas, dapat disimpulkan bahwa keberadaan personal garansi memiliki peran utama dalam pemberian pembiayaan tanpa agunan di Koperasi Pandawa.

Sesuai dengan pernyataan Haryani dkk (2011) bahwa dalam bisnis, faktor yang menentukan terbentuknya suatu hubungan bisnis adalah nama baik dan kredibilitas, yang berarti tidak memiliki rekam jejak wanprestasi. Dengan demikian, nama baik dikategorikan sebagai aset yang tidak berwujud (*intangible asset*) sehingga bisa menjadi bentuk jaminan.

Norm : Nilai Bersama sebagai “saudara”

Nilai kebersamaan merupakan nilai yang sedari awal menjadi salah satu faktor yang menjadi sorotan dan dijadikan bahan utama diskusi “penyadaran kritis” yang bertujuan untuk melekatkan hubungan antar anggota koperasi. Berikut adalah implikasi dari keberadaan nilai bersama sebagai “saudara” yang penulis temui di Koperasi Pandawa.

a. Ta’awun : Penyeimbang Unsur Bisnis dan Sosial

Ta’awun (tolong menolong) merupakan nilai yang bersumber dari ajaran agama Islam. *Ta’awun* artinya sikap tolong menolong, bantu-membantu, dan bahu-membahu antara satu dengan yang lain. *Ta’awun* juga dapat diartikan sebagai sikap kebersamaan dan rasa saling memiliki dan saling membutuhkan antara satu dengan yang lainnya, sehingga dapat mewujudkan suatu pergaulan yang harmonis dan rukun. Sebagaimana Surat Al-Hujurat:10 yang menyatakan sesama muslim bersaudara, maka sudah selayaknya sesama saudara saling tolong menolong (*ta’awun*) satu dengan yang lainnya.

Unsur *ta’awun* yang penulis temui dalam penelitian ini merupakan implikasi perbedaan sudut pandang tentang tafsir makna kerugian yang diterapkan oleh Koperasi Pandawa. Siapa yang menanggung dan bagaimana menanggulangnya. Kacamata yang digunakan Koperasi Pandawa memandang kerugian sebagai permasalahan bersama yang harus diselesaikan bersama pula. Sedangkan bagaimana kerugian ditanggulangi, Koperasi Pandawa menjawab dengan adanya berbagai macam subsidi untuk menopang keberlangsungan jejaring usaha koperasi.

Pada uraian berikut akan dijelaskan lebih lanjut unsur *ta’awun* yang penulis temui selama proses penggalan data di Koperasi Pandawa:

1) Subsidi Silang Antar Usaha

Koperasi Pandawa memiliki jejaring usaha yang beragam dari yang kecil sampai jejaring usaha besar. Dimana usaha-usaha kecil seperti bengkel motor dan bengkel las terkadang tidak memberikan bagi hasil kepada koperasi. Karena keuntungan usaha dari bengkel tersebut hanya cukup untuk membayar biaya operasional bengkel, misalnya, gaji karyawan. Dalam kasus yang seperti ini, Koperasi Pandawa tidak menarik bagi hasil yang sudah disepakati di awal. Hal ini seperti yang disampaikan Pak Auliyo :

“Namanya juga pemberdayaan, Mas. Tugas kami disini adalah untuk membantu masyarakat. Bukan justru tambah mempersulit kondisi perekonomian mereka. Jadi bagi hasilnya tidak kami tagih.”

Untungnya kondisi yang seperti ini di *back up* oleh usaha yang lain. Koperasi Pandawa mempunyai jejaring usaha besar diantaranya PT. Prima Anugerah Perkasa, CV. Primasoft Informa dan CV. Bukit Rinjani Tracon. Ketiga usaha ini merupakan usaha besar yang didirikan oleh para *founding father* pemberdayaan, termasuk di dalamnya Pak Mujais. Dari awal, para pendiri usaha besar tersebut bersepakat bahwa sebagian dari pendapatannya dihibahkan kepada Koperasi Pandawa untuk digulirkan kepada masyarakat. Dari jejaring usaha inilah Koperasi Pandawa menerima pendapatan yang khusus dialokasikan untuk subsidi. Proyek-proyek yang ditangani oleh jejaring usaha ini biasanya termasuk kelas besar, sehingga dana yang dihibahkan juga cukup besar terhadap koperasi. Jadi kealfaan bagi hasil dari jejaring usaha-usaha kecil dapat tertutupi dari dana hibah dari usaha besar Koperasi Pandawa.

2) Subsidi Usaha: Gaji dan Operasional

Selain subsidi silang, temuan lain dalam penelitian ini adalah adanya subsidi kerugian usaha, yakni subsidi tenaga kerja dan subsidi operasional lainnya. Subsidi tenaga kerja didasari oleh adanya perbedaan sudut pandang dari mana gaji tenaga kerja seharusnya

dibebankan. Menurut Mas Maif, gaji tenaga kerja tidak boleh dibebankan kepada keuntungan usaha. Gaji tenaga kerja harus dialokasikan khusus sedari awal ketika akan memulai usaha. Menurut pihak Koperasi Pandawa yang diwakili Mas Maif selaku direktur Koperasi Pandawa, setiap usaha yang dilakukan pastilah akan mendapatkan keuntungan. Bagaimana bisa dikatakan merugi sementara kita sudah bekerja dan produktif menghasilkan barang dan jasa. Menurut beliau, yang menjadi kendala mengapa kemudian suatu usaha dikatakan merugi adalah karena produktifitas tenaga kerja diukur berdasarkan jumlah uang yang dihasilkan dari usaha tersebut. Sehingga apabila uang hasil keuntungan yang di dapat tidak mencukupi biaya produksi, usaha dikatakan merugi.

Produktifitas mengikuti jumlah uang yang didapat dari usaha. Namun hal ini berbeda dengan sudut pandang Koperasi Pandawa dalam memandang produktifitas. Masih menurut Mas Maif, apabila seseorang sudah bekerja untuk mengasilkan barang dan jasa, sebenarnya pada tahap ini ia sudah produktif dan seharusnya sudah untung. Namun karena dihadapkan pada permintaan barang dan jasa yang tidak pasti, sehingga apabila semua atau sebagian barang dan jasa yang dihasilkan tidak terserap di pasaran, usaha dikatakan merugi karena ketersediaan uang yang diperoleh melalui penjualan barang dan jasa tidak mencukupi biaya produksi yang meliputi gaji dan operasional lainnya. Maka pada titik inilah Koperasi Pandawa mengambil peran untuk menjembatani permasalahan yang sering di alami nasabah semacam ini. Wujud subsidi yang diberikan dapat berupa penyediaan uang untuk pembayaran gaji karyawan ataupun dalam bentuk pengadaan bahan baku untuk proses produksi selanjutnya.

Lebih jauh, Bu Yuniar sebagai Biro Keuangan Koperasi Pandawa menambahkan bahwa subsidi kerugian usaha juga dilatarbelakangi oleh adanya rasa tanggung jawab saling menanggung beban satu sama lain antar anggota koperasi untuk memperjuangkan kemakmuran ekonomi secara bersama-sama. Sehingga “kerugian” satu anggota merupakan “kerugian” bersama yang harus diselesaikan secara bersama pula.

Keberadaan subsidi-subsidi ini merupakan implikasi sudut pandang yang berbeda dalam memandang bagaimana menanggung beban kerugian. Dalam sudut pandang Koperasi Pandawa, kerugian individu dipandang sebagai kerugian bersama sehingga penyelesaiannya harus ditanggulangi secara bersama pula.

b. Bisnis dalam Balutan Suasana “Seduluran”

Hal ini seperti penuturan Pak Andri sebagai salah satu nasabah koperasi pemilik usaha travel. Menurut Pak Andri, suasana di bisnis dilingkaran jejaring usaha Koperasi Pandawa berbeda seperti suasana bisnis yang sebelumnya dilakoni. Berikut cuplikan wawancara dengan beliau:

“Lakar la bhidha Mas, mun e dinna’ se epakade’ benni masalah bisnis tape saduluranna. Rassana enga’ abisnis so taretan dhibi.” (Memang beda mas, kalo di sini yang diutamakan bukan masalah bisnis tapi hubungan keluarganya. Serasa berbisnis dengan saudara sendiri).”

Lebih jauh Pak Andri menambahkan ketika dulu menjalani usaha travel sebelum bergabung dengan Koperasi Pandawa, beliau pernah beberapa kali ditipu dan ditinggalkan rekan-rekannya ketika usaha mengalami kesulitan. Pada saat itu, suasana bisnis cenderung saling sikut satu sama lain antar perorangan dalam usaha, artinya setiap orang cenderung mementingkan dirinya sendiri dan tidak jarang mengganggu hak orang lain sekalipun caranya halus. Namun berbeda dengan apa yang ditemui Pak Andri setelah bergabung dengan jejaring Koperasi Pandawa. Adanya pembagian hak dan kewajiban secara transparan dari awal usaha merupakan pembeda yang Pak Andri temui. Dengan begitu, menurut Pak Andri, mereka yang tergabung dalam usaha yang baru ini tidak berebut satu sama lain karena hak dan kewajibannya sudah dibagi sejak awal.

Selain itu, menurut Pak Andri, metode yang cukup efektif untuk menumbuhkan rasa kekeluargaan antar anggota koperasi adalah adanya pengajian bersama setiap Kamis malam. Biasanya, Pak Mujais selaku pembina pemberdayaan memberikan wejangan kepada para anggota untuk senantiasa menjaga tali silaturahmi satu sama lain. Hubungan kekeluargaan merupakan yang

paling utama, setelah itu kemudian bisnis mengikuti. Pak Andri menambahkan, kesadaran hidup bersama merupakan kunci yang senantiasa harus dijaga satu sama lain karena usaha dibangun merupakan usaha bersama untuk kemakmuran bersama. Jadi sesama anggota harus saling membantu satu sama lain seperti keluarganya sendiri.

Sesuai dengan pendapat Pak Andri di atas, Pak Fida menambahkan, bahwa suasana kekeluargaan dalam jejaring bisnis Koperasi Pandawa dilatarbelakangi adanya kesamaan tujuan hidup sesuai visi dan misi Koperasi Pandawa. Pak Fida mengatakan:

“Kesadaran untuk hidup bersama secara bergotong royong dan saling memberi manfaat, Mas. Sejak awal setiap orang yang bergabung berkomitmen untuk guyup rukun, saling menanggung beban, saling memberi manfaat dan hidup kekeluargaan. Makanya kita pake sistem bagi hasil untuk kemudian digulirkan lagi untuk usaha yang lain dalam ruang lingkup Koperasi Pandawa.”

Dari pernyataan Pak Fida di atas, rasa kekeluargaan merupakan nilai yang sedari awal berusaha dikuatkan antar sesama anggota koperasi. Tujuannya adalah untuk memperjuangkan kemakmuran bersama.

Nilai kekeluargaan juga dapat ditemui pada praktik perhitungan nisbah bagi hasil usaha yang sangat fleksibel antara nasabah dan pihak koperasi. Menurut penuturan Pak Fida, nisbah bagi hasil tidak selalu berpatokan pada kesepakatan awal usaha. Namun bisa berganti sesuai dengan hasil nyata usaha pada periode yang disepakati dari awal. Bisa saja perjanjian awal nisbah bagi hasil antara nasabah dan Koperasi Pandawa 60:40. Namun hal ini bisa saja berubah sesuai kondisi riil usaha, misalnya 50:50 atau bahkan bisa saja 70:30 bergantung pada kesulitan usaha dan produktifitas yang dihasilkan.

Suasana bisnis secara kekeluargaan akan berdampak pada minimnya hal-hal yang tidak diinginkan, seperti kesalahpahaman, *moral hazard* dan lain sebagainya yang dapat berakibat pada ketidاكلancaran usaha sehingga cenderung merugikan satu sama lain. Dalam kondisi seperti ini modal sosial berupa nilai kekeluargaan dapat bernilai ekonomi karena mampu memberikan keuntungan (atau minimal tidak menyebabkan kerugian) bagi para pelaku ekonomi. Seperti yang diungkapkan Putnam, bahwa modal sosial merupakan corak kehidupan sosial yang terdiri dari jaringan, norma dan kepercayaan yang membuat para partisipan sanggup untuk bertindak efektif secara bersama-sama untuk mencapai tujuan bersama Field (2005) dalam Mustofa (2013).

c. Musyawarah Mufakat sebagai Mekanisme Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Sebagaimana dalam pembiayaan secara umum, permasalahan yang sering terjadi adalah ketika usaha mengalami kerugian. Hal ini juga sering di alami oleh para nasabah Koperasi Pandawa yang menjalankan usaha. Ketika terjadi kerugian usaha, maka nasabah akan diundang oleh pihak koperasi. Pihak yang diajak dalam musyawarah ini adalah nasabah, pihak koperasi (biasanya pak Mujais selaku Kepala Pemberdayaan) dan pendamping usaha (Pandawa Institute). Disini ketiganya berunding untuk memecahkan solusi atas permasalahan yang dialami oleh nasabah. Hal ini seperti apa yang disampaikan oleh pak Mujais:

“Ya, kita cari jalan tengahnya, Mas. Mereka kita undang kesini, kita ajak musyawarah. Kita cari solusi yang tidak memberatkan bagi mereka dan juga tidak memberatkan kami.”

Pak Auliyo menambahkan, permasalahan pembiayaan yang umum terjadi adalah para nasabah terkadang tidak menggunakan dana pencairan pembiayaan sesuai dengan RAB pada waktu pengajuan awal. Misalkan, dana yang seharusnya dipergunakan untuk membeli alat-alat produksi, tetapi dalam praktiknya justru digunakan untuk membeli bahan baku. Bahkan sering juga, dana pembiayaan usaha dipergunakan untuk keperluan konsumsi sehari-hari. Menurut Pak Auliyo, dalam kasus penggunaan dana pembiayaan untuk memenuhi keperluan konsumsi sehari-hari, pihak koperasi tidak memberikan sanksi secara langsung, mengingat kondisi kebanyakan nasabah memang memprihatinkan secara ekonomi.

Jika terjadi kasus penggunaan dana tidak sesuai RAB seperti di atas, maka nasabah akan dipanggil oleh pihak koperasi untuk dikonfirmasi. Dalam kondisi ini kejujuran dan keterbukaan nasabah akan kondisi sebenarnya menjadi faktor penting yang menjadi pertimbangan pihak koperasi untuk mengambil langkah selanjutnya. Misalkan saja, dana pembiayaan yang seharusnya

digunakan untuk pengadaan bahan alat-alat produksi justru digunakan untuk pengadaan bahan baku. Jika terjadi seperti ini, biasanya pihak koperasi, Pandawa Institute dan nasabah diajak musyawarah untuk menganalisis apakah perilaku yang demikian akan berdampak buruk atau tidak pada keberlangsungan usaha. Jika hal itu masih memungkinkan usaha terus berjalan dan mampu menghasilkan keuntungan, maka Koperasi Pandawa memberikan toleransi dan pendampingan usaha terus dilanjutkan. Namun jika perilaku demikian berdampak buruk dan justru menghambat keberlangsungan usaha, maka pendampingan dan pembiayaan hanya dilanjutkan sesuai dengan kontak awal perjanjian..

Selain itu, menurut Pak Auliyo, ketidaksesuaian penggunaan dana dengan RAB dapat pula disebabkan oleh penyalahgunaan untuk keperluan konsumtif nasabah. Misalkan untuk kebutuhan sehari-hari, biaya sekolah anak, membantu pengobatan kerabat dll. Dalam kasus seperti ini pihak koperasi akan menghentikan pembiayaan karena sangat melenceng dari kesepakatan awal. Nasabah akan diminta untuk mengembalikan modal awal pembiayaan kepada koperasi. Namun selama ini yang terjadi, jika secara ekonomi nasabah memang tidak mampu mengembalikan, pihak koperasi menjadikannya hibah dan tidak menarik kembali modal pembiayaan berdasarkan pertimbangan kondisi nasabah yang tidak memungkinkan.

Dalam kasus-kasus seperti di atas, musyawarah memegang peranan penting sebagai wadah komunikasi antara nasabah, pendamping Pandawa Institute dan Koperasi Pandawa untuk mencari titik temu solusi atas permasalahan yang dihadapi. Musyawarah ditujukan untuk mendudukkan hak masing-masing pihak agar tidak merugikan atau dirugikan antara satu dan lainnya. Dengan demikian, musyawarah merupakan norma yang dijadikan acuan untuk menentukan apakah pembiayaan dapat dilanjutkan atau bahkan dihentikan.

Jaringan: Jaringan Sosial “*embedded*” pada Bisnis

Embedded System adalah suatu sistem yang tertanam dalam suatu perangkat dan memiliki peran sebagai core dalam fungsionalitas dan perilakunya. Perannya adalah mengontrol dan menentukan perilaku. Dalam kasus ini, jaringan sosial *embedded* pada bisnis, artinya yang menjadi inti (*core*) dari jaringan yang berkembang di Koperasi Pandawa adalah jaringan sosial, baru kemudian berkembang pada jaringan bisnis.

Dari sudut pandang umum, bisnis adalah bisnis. Bisnis terpisah dari jaringan sosial. Jika dirunut, bisnis menghasilkan jaringan sosial. Namun hal ini berkebalikan dengan temuan penulis. Di Koperasi Pandawa, justru jaringan sosial yang melahirkan hubungan bisnis. Jaringan sosial tidak dapat dipisahkan keberadaannya dari kepercayaan (*trust*). Dimana keduanya memiliki hubungan timbal balik yang saling melengkapi satu sama lain. Secara sederhana bentuk dari hubungan antara jaringan sosial dan kepercayaan dapat dilihat dari keterkaitan antara reputasi dan relasi. Keduanya merupakan dua komponen pokok modal sosial yang penulis temui selama melakukan penelitian. Reputasi kedua belah pihak telah mampu membangun kepercayaan diantara keduanya, sehingga reputasi yang dapat dinilai dari *character* nasabah telah mampu menjadi jaminan untuk mendapat akses pembiayaan sebagaimana pada uraian awal. Sedangkan relasi merupakan bentuk jaringan sosial yang menjadi inti hubungan antara koperasi dan nasabah. Relasi merupakan wadah dimana interaksi dapat dijalankan. Dari jaringan sosial ini kemudian lahirlah hubungan bisnis.

Jaringan merupakan sarana untuk membentuk sinergi antar aktor ekonomi dalam sebuah komunitas. Bentuknya pun beraneka ragam. Berikut adalah implikasi jaringan sosial sebagai inti (*core*) dalam hubungan antara aktor ekonomi temuan penulis yang berkaitan dengan jaringan sosial di Koperasi Pandawa.

Sistem Partnership

Dalam menjalankan tugasnya sebagai lembaga intermediasi di kalangan masyarakat kecil menengah, Koperasi Pandawa melakukan kerjasama dengan Pandawa Institute sebagai konsultan pembangunan daerah dan nasional. Ketika koperasi menyalurkan pembiayaan, maka yang melakukan pendampingan usaha berasal dari anggota Pandawa Institute. Pak Fida selaku pendamping pemberdayaan mengungkapkan :

“Untuk memastikan bahwa dana yang digulirkan itu dapat berjalan dengan baik, ya tho? Sistem pendampingan itu diperlukan. Terutama untuk mengawal administrasi keuangan, yang paling penting itu. Yang kedua terkait teknis pengembangan usaha. Sifatnya itu mendampingi agar usaha dapat berjalan dengan lancar.”

Sebagai pendamping pemberdayaan, Pandawa Institute memegang peranan yang cukup krusial. Pandawa Institute ibarat ujung tombak Koperasi Pandawa yang berfungsi untuk memberikan pendampingan usaha kepada nasabah pembiayaan. Bentuk pendampingan usaha berupa pendampingan administratif dan pendampingan teknis. Pendampingan administratif biasanya dilakukan terhadap usaha yang sudah berjalan lama namun memiliki kelemahan pada sisi pencatatan administratif yang kurang memadai sedangkan pendampingan teknis dilakukan untuk usaha yang baru merintis. Untuk usaha yang baru merintis, biasanya pendampingan berupa pendampingan teknis dan pendampingan administratif.

Pendampingan merupakan upaya Koperasi Pandawa yang memiliki fungsi ganda, yakni sebagai bentuk bantuan untuk meminimalkan resiko kerugian usaha dan sebagai bentuk *monitoring* atau *controlling* koperasi terhadap jalannya usaha. Kontrol terhadap usaha dilakukan sesuai dengan kebutuhan. Kontrol ada yang bersifat harian, mingguan, atau bulanan secara rutin. Bergantung jenis usaha dan kebutuhan pendampingan. Misalkan, RMU (usaha penggilingan padi), karena secara teknis sudah menguasai maka pendampingan teknis tidak terlalu intens, terkadang dua minggu bahkan sebulan sekali. Namun terkait pendampingan administratif berupa laporan keuangan, biasanya dilakukan setiap minggu sekali. Misalnya, usaha kripik singkong, karena usaha ini masih baru merintis dan belum mempunyai sistem keuangan yang cukup kuat, maka pendampingan dilakukan lebih intens. Hampir setiap hari dikontrol via telfon dan setiap dua atau tiga hari dilakukan kunjungan langsung ke lapangan oleh pihak Koperasi Pandawa.

Sistem *partnership* antara Koperasi Pandawa dan Pandawa Institute merupakan bentuk jaringan yang mampu memfasilitasi terjadinya komunikasi serta interkasi, serta memungkinkan tumbuhnya kepercayaan dan memperkuat kerjasama antara nasabah dengan Koperasi Pandawa.

Kemudahan Akses Pembiayaan melalui F – Connection

Yoram Ben-Porath dalam Yustika (2011) mengembangkan konsep yang kemudian sangat dekat dengan pengertian modal sosial, yakni yang disebut “*F-connection*”. *F-connection* tersebut terdiri dari keluarga (*families*), teman (*friends*) dan perusahaan (*firms*). Dalam penelitian ini, *F-connection* yang penulis temui terkait families dan friends, berikut penjelasannya:

1. Hubungan Kekerabatan (*Family*)

Jaringan yang mengindikasikan hubungan kekerabatan dapat ditemui dari hasil wawancara yang dilakukan dengan Pak Wawan (Akhwan Widyono) sebagai pemilik usaha arang batok kelapa. Pak Wawan merupakan kerabat dekat Pak Mujais (sepupu), selaku Kepala Pemberdayaan. Dari kedekatan hubungan kekerabatan inilah kemudian Pak Wawan mendapat akses pembiayaan tanpa agunan di Koperasi Pandawa dengan mudah. Hubungan kekerabatan dapat memberikan manfaat ekonomi bagi pelakunya. Adanya hubungan kekerabatan antara Pak Wawan dan Pak Mujais telah membuka pintu bagi Pak Wawan untuk dapat mengakses pembiayaan di Koperasi Pandawa. Selain itu, manfaat dari hubungan kekerabatan ini juga berfungsi untuk meminimalkan biaya *monitoring* serta dapat berfungsi mereduksi kesalahan-kesalahan dalam menjalankan usaha.

2. Hubungan Antar Teman (*Friends*)

Selain hubungan kekerabatan, hubungan antar teman juga merupakan faktor penting yang peneliti temui dalam penyaluran pembiayaan tanpa agunan di Koperasi Pandawa. Dari penuturan Pak Andri, dapat diketahui bahwa hubungan pertemanan yang telah terjalin lama dengan Pak Mujais telah memberikan manfaat ekonomi bagi Pak Andri sehingga Pak Andri bisa mendapatkan pembiayaan tanpa agunan di Koperasi Pandawa.

Sebagaimana pendapat Ben-Porath, jika dikembangkan lebih jauh, bisa jadi hubungan kekeluargaan dan pertemanan mampu bermanfaat bagi seseorang untuk mendapatkan keuntungan ekonomi. Dalam kasus ini, hubungan kekeluargaan dan pertemanan yang telah terjalin memberikan manfaat sehingga aktor ekonomi yang memiliki hubungan kekeluargaan dan pertemanan mampu mendapat keuntungan dari hubungan tersebut.

E. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pada analisis bentuk dan peran modal sosial berupa *trust*, *norm* dan *network* dalam pembiayaan tanpa agunan di Koperasi Pandawa, dapat disimpulkan beberapa diantaranya :

- a. Rasa percaya (*trust*) antara nasabah dan Koperasi Pandawa yang terbentuk melalui intensitas komunikasi diantara keduanya telah menciptakan personal garansi yang memungkinkan nasabah dapat mengakses pembiayaan di Koperasi Pandawa dengan keterbatasan jaminan secara materiil.
- b. Norma dalam hal ini adalah nilai bersama (*shared value*) sebagai “saudara” melahirkan rasa kepemilikan bersama akan Koperasi Pandawa sehingga adanya kerugian di satu pihak turut menimbulkan tanggungjawab bagi pihak yang lain dalam lingkup koperasi untuk saling membantu, bentuknya berupa subsidi-subsidi yang dialokasikan khusus untuk kerugian usaha bagi nasabah pembiayaan.
- c. Jaringan sosial (*social network*) berupa hubungan keluarga (*families*) dan pertemanan (*friends*) antara calon nasabah dan pengurus/anggota koperasi mampu memfasilitasi seorang calon nasabah untuk dapat mengakses pembiayaan tanpa agunan. Selain itu, jaringan yang terhubung ini mampu menciptakan *trust* antara kedua belah pihak, sehingga aspek 5C (*character, capacity, capital, collateral dan condition*) seperti pada aspek penilaian pembiayaan di lembaga keuangan formal, mampu tergantikan dengan adanya *character* saja, bentuknya berupa personal garansi.

Dalam praktiknya, keberadaan modal sosial tidak senantiasa berimplikasi positif. Misalkan saja seperti yang ditemui dalam penelitian ini. Keberadaan modal sosial berupa personal garansi tidak serta merta dapat mengatasi kerugian yang bersifat materiil. Personal garansi hanya berfungsi untuk menjaga agar keinginan nasabah untuk membayar tetap kuat dengan adanya satu pihak yang menjadi penjamin. Namun demikian, jika sampai terjadi kerugian materiil yang berakibat pada ketidak mampuan nasabah untuk membayar, maka perlu dipikirkan suatu mekanisme untuk menanggulangnya.

Dalam menyikapi kejadian seperti tersebut di atas, maka disarankan :

- a. Keberadaan personal garansi sebaiknya diikuti dengan adanya *tanggung renteng* dari penjamin, sehingga ketika terjadi kerugian yang di alami nasabah, maka penjamin turut membantu dalam penyelesaian baik secara materiil dan immateriil.
- b. Pemberian nominal pembiayaan sebaiknya dimulai dari angka yang relatif kecil, misalkan Rp. 5.000.000,- bagi mereka yang pertama kali mengajukan pembiayaan. Namun keberlangsungan usahanya dijaga secara konsisten. Sehingga dapat meminimalkan jumlah kerugian yang harus ditanggung oleh pihak koperasi. Jika tahap awal ini berjalan dengan baik, barulah nominal pembiayaan dapat ditambah sesuai dengan volume perkembangan usaha.
- c. Restrukturisasi kerjasama(pembiayaan) jika nasabah memiliki keinginan kuat untuk menyelesaikan permasalahan yang dialami serta kondisinya memungkinkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ambara, I Gede Adi. 2011. *Peran Modal Sosial Dalam Pemberdayaan Ekonomi Desa Adat/Pakraman*. Malang: Program Magister Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya.
- Bourdieu, Pierre. 1986. The Form of Capital. *Handbook of Theory and Research for Sociology of Education*. pp 241-58
- Burhanuddin, Abdullah. 2006. *Jalan Menuju Stabilitas Mencapai Pembangunan Ekonomi Berkelanjutan*. Jakarta: PL3ES.
- Coleman, James S. 1986. Social Theory, Social Research and a Theory of Action. *The American Journal of Socology*, Vol 91 (No.6). pp. 1309-1335.
- , 1988. Social Capital in the Creation of Human Capital. *The American Journal of Socology*, Vol 94. pp S95-S120.

- Fatwa DSN MUI tentang Mudharabah
www.bapepam.go.id/syariah/fatwa/pdf/07-Mudharabah.pdf (Di akses pada tanggal 26 Februari 2015)
- Fatwa DSN MUI tentang Musyarakah
www.bapepam.go.id/syariah/fatwa/pdf/08-Musyarakah.pdf (Diakses pada tanggal 26 Februari 2015)
- Hascaryani, Tyas D, Asfi Manzilati & Nurman S. Fadjar,. 2011. Metafora Risk and Return Sebagai Dasar Pengembangan Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) yang Mandiri. *Journal of Indonesian Applied Economics*, Vol. 5, (No. 1) : 93-109.
- Herdiansyah, Haris. 2011. Metodologi Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-Ilmu Sosial. Jakarta: Salemba Humanika.
- Muhammad. 2005. *Manajemen Bank Syariah. Cet.2*. Yogyakarta: AMI YKPN.
- Mustofa, Mohammad Fajar. 2013. *Peran Modal Sosial pada Proses Pengembangan Usaha (Studi Kasus : Komunitas PKL SMAN 8 Jalan Veteran Malang)*. Malang: Jurusan Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya.
- Putnam, R.D. 1993. *Making Democracy Work : Civic Traditions in Modern Italy*. New Jersey : Princeton University Press.
- , 1995. Bowling Alone : America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*. pp. 65-78
- , 2002. *Democracies In Flux : The Evolution Of Social Capital In Contemporary Society*. New York : Oxford University Press, Inc.
- Rao, Bhanoji. 2001. East Asian Economies : *The Miracle, a crisis and The Future*. U.S. : McGraw-Hill Inc.
- Syahyuti. 2008. Peran Modal Sosial (Social Capital) Dalam perdagangan Hasil Pertanian. (The Role Social Capital In Agricultural Trade). *Forum Penelitian Agro Ekonomi*, Vol 26 (No 1) : 32-43.
- Vipriyanti, Nyoman Utari. 2011. *Modal Sosial dan Pengembangan Wilayah*. Malang: UB Press.
- Yustika, Erani. 2012. *Ekonomi Kelembagaan: Paradigma, Teori dan Kebijakan*. Jakarta: Erlangga.