

# LAMPIRAN

## Data Pembiayaan KSPPS Artha Yasmin Az-Zahra Krpyak Jepara

**Gambar 1. Data Pembiayaan**

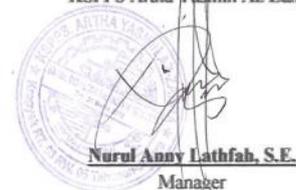
### Data Pembiayaan KSPPS Artha Yasmin Az-Zahra Krpyak Periode Tahun 2017-2019

Tahun	Jumlah Anggota	Jumlah Pembiayaan (Rp.)	Pembiayaan Bermasalah (Rp.)	Presentase Kemacetan (NPF)
2017	284	2,525,075,000.00	449,620,000.00	0.18
2018	317	2,862,275,000.00	262,790,000.00	0.09
2019	387	3,587,056,500.00	801,640,000.00	0.22

### Kualifikasi Pembiayaan KSPPS Artha Yasmin Az-Zahra Krpyak Periode tahun 2017-2019

No	Kategori	Jumlah Nasabah		
		2017	2018	2019
1	Lancar (Kol.1)	240	281	328
2	Kurang Lancar (Kol.2)	20	13	27
3	Diragukan (Kol.3)	3	6	3
4	Macet (Kol.4)	21	17	29
	<b>Total</b>	<b>284</b>	<b>317</b>	<b>387</b>

Mengetahui,  
KSPPS Artha Yasmin Az-Zahra



**Nurul Anny Lathfab, S.E.**  
Manager

## Hasil Wawancara

1. Ada berapa produk pembiayaan yang disediakan oleh KSPPS Artha Yasmin Az-Zahra Krapyak?

*Produk pembiayaan disini kita di tahun ini, di tahun 2020 ada 4 produk sekarang. Dulu ada 3 produk. Yang pertama PMU (Pembiayaan modal usaha untuk masyarakat umum, terutama masyarakat di sekitar kantor kami yang membutuhkan dana untuk mengembangkan usaha mereka, yang kedua PPF (Pembiayaan Profesi) yang ditujukan ke guru TK, guru PAUD, PNS, yang istilahnya kerjasama antar kantor atau potong gaji. Yang ketiga investasi modelnya tempo. Pembiayaannya tidak ngangsur setiap bulan. Yang terbaru tanggung renteng. itu pembiayaan kelompok, yang kelompok itu sendiri harus ada usahanya.*

2. Produk pembiayaan apa yang paling diminati oleh anggota ?

*Semua produk diminati, cuma kebutuhan untuk sekarang yang paling tinggi prosentasenya adalah di PMU dan PIV. Tapi saya yakin untuk produk terbaru tanggung renteng kalau masyarakat sudah tahu pasti peminatnya juga banyak. Karena sangat mudah dan tanpa jaminan. Jaminannnya hanya berupa kelompok. Tapi ya nominalnya tidak besar-besar.*

3. Akad apa yang digunakan dalam pembiayaan di KSPPS ini?

*Ada macam-macam akad. Pada PMU adalah Mudharabah, ada akad ijarah, dan murabahah juga.*

4. Berapakah maksimal plafond pembiayaan yang dapat diberikan oleh KSPPS kepada anggota?

*Seorang calon anggota dapat mengajukan pembiayaan dengan nominal hingga ratusan juta rupiah. Untuk plafond kita biasanya di angka maksimal 80% dari harga jual dari agunan yang diagunkan. Agunan disini bisa berupa sepeda motor, roda 4, sertifikat harus atas nama si peminjam sendiri.*

5. Hal apa saja yang menjadikan alasan diterimanya pengajuan pembiayaan dari anggota?

*Ada banyak aspek, aspek agunan, aspek usaha, aspek karakter, yang paling penting kemauan untuk membayar, aspek administratif. Tujuannya untuk menyehatkan koperasi, bukan hanya mengejar target tapi menjaga amanah supaya kantor ini benar-benar bisa bermanfaat dan bersahabat buat masyarakat.*

6. Bagaimana cara mengetahui bahwa anggota tersebut memiliki Kemauan membayar?

*Mengetahui kemauan nasabah dalam membayar melalui wawancara. Kalau bahasa kita bukan survey, karena kalau survey banyak yang keberatan jadi istilahnya silaturahmi.*

7. Proses apa saja yang dilalui sebelum akhirnya pengajuan pembiayaan anggota dapat diterima hingga proses pencairan?

*Biasanya kita melalui pertama proses pengajuan seperti melengkapi dokumen-dokumen yang diperlukan selanjutnya kita melalui tahapan di marketing. Di marketing kita melakukan analisis. Analisis itu untuk mencegah terjadinya risiko. Kemudian survey on the spot ke rumah masing-masing. Survey tidak hanya ke orangnya tetapi juga ke tetangga-tetangga, bahkan apabila diperlukan kita sampai ke balai desa juga.*

8. Apakah setelah proses pencairan pembiayaan pihak KSPPS melakukan monitoring terhadap anggota tersebut?

*Ya itu wajib, karena tugas seorang marketing pembiayaan tidak hanya survey saja. Tapi menjaga agar si peminjam itu dari awal sampai akhir berjalan dengan lancar. Dan ketika di jalan ada kendala segera mungkin kita mencari solusinya. Sehingga pemantauan atau monitoring itu sangat penting.*

9. Risiko seperti apa saja yang dapat terjadi akibat dari pemberian pembiayaan kepada nasabah?

*Setiap Pembiayaan pasti ada risiko. Risikonya ada yang macet, agunannya dijual, bencana alam seperti kena tipu, banjir, angin puting beliung, dan lain-lain.*

10. Yang dikategorikan sebagai pembiayaan macet atau bermasalah itu seperti apa?

*Disini kita sudah pakai sistem, karena sekarang sudah dunianya digitalisasi semua, jadi masalah administrasi dan sebagainya sudah menggunakan sistem semua. Macet biasanya 3 bulan berturut-turut belum bayar.*

11. Apakah besar kecilnya jumlah pembiayaan nasabah berpengaruh terhadap risiko yang terjadi?

*Semuanya berisiko, yang namanya pembiayaan tidak ada yang tidak risiko.*

12. Seberapa banyak nasabah yang mengalami kemacetan dari seluruh jumlah nasabah pembiayaan?

*Dari 10 orang 1-3 orang bermasalah. Prosentasi 5-10%.*

13. Faktor apa saja yang dapat menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah?

*Jawabannya mudah, awal yang indah akhirnya juga akan indah, semua berawal dari waktu pengajuan. Kalau pengajuan sesuai dengan aturan, kemampuan dan kebutuhan pasti bisa. Kalau pengajuan dibuat-buat pasti ada kemacetan. Biasanya ambil hutang untuk bayar hutang atau kebutuhan konsumtif. Sebenarnya ada banyak faktor yang menjadikan pembiayaan bermasalah, salah satunya memang dari orangnya tersebut karakternya tidak baik, yang kedua karena kemampuannya.*

14. Penyebab tingginya nilai pembiayaan bermasalah yang ada di KSPPS ini paling utama disebabkan karena apa?

*“Sebagian besar anggota kita adalah anggota yang mengambil pembiayaan modal usaha, dimana usaha yang mereka lakukan kebanyakan adalah mebel. Dan pada tahun tersebut banyak anggota yang sepi orderan, sehingga mereka tidak dapat mengangsur tepat waktu. Ada juga anggota yang menggunakan uang pinjaman untuk kebutuhan konsumtif, seperti membeli sepeda motor baru, padahal aslinya mereka sudah punya sepeda motor”.*

15. Sejak kapan ada penerapan manajemen risiko?

*Sejak tahun 2017. Dan setiap tahunnya pasti ada peningkatan. Selalu mengupdate kekuatan hukum pembiayaan. Dulu sertifikat bisa pakai milik bapak atau saudara. Sekarang tidak bisa, harus atas nama si anggota peminjam sendiri.*

16. Bagaimana manajemen risiko pembiayaan yang diterapkan oleh KSPPS ?

*Silaturahmi, analisa kredit, dan pengecekan*

17. Siapa yang bertugas untuk menangani proses manajemen risiko?

*Ada tim tersendiri yang sudah dikhususkan. Kita ada tingkatannya, pertama adalah marketing atau AO, kalau tidak bisa ditanggulangi kita rapatkan kemudian ke kepala marketing. Setelah tidak ada jalan lagi atau jalan buntu kita bersama-sama dengan manajer.*

18. Apakah penerapan manajemen risiko pembiayaan yang diterapkan sudah efektif apa belum?

*Menurut saya sudah efektif. Kita menerapkannya sesuai prosedural. Dari awal administrasi kita jalankan, dari awal sudah ada pengikatan notaris, kalau ada kemacetan ada SP 1, SP2, SP 3. Setelah SP 3 kita baru istilahnya penyitaan. Sebelum penyitaan kita bermusyawarah. Kalau tidak bisa dengan musyawarah ya bisa sampai ke pelelangan agunan.*

19. Diakatakan efektif dengan alasan apa ?

*Tolok ukurnya NPF menurun. NPL itu penting dan yang kedua adalah keseimbangan. Keseimbangan itu berarti antara uang masuk dan keluar*

*itu harus seimbang. Kebanyakan uang itu tidak baik, kebanyakan pembiayaan yang dikeluarkan juga gak baik.*

20. Proses penyelesaian seperti apa yang diterapkan oleh KSPPS dalam mengatasi pembiayaan bermasalah?

*Kita kan di administrasinya sangat lengkap, jadi yang pertama bisa bermusyawarah dulu, solusi terakhir menjual agunan secara bersama. Kalau ada lebih dikembalikan, kalau pas ya diterima semuanya.*

21. Kendala apa saja yang biasanya dihadapi dalam penerapan manajemen risiko pembiayaan?

*Kadang orangnya kabur, ketika mendapat bencana alam, usahanya turun sampai colleps. Kita menerapkan diskon penuh atau silahkan bayar pokoknya saja. Kalau orangnya kabur kita cari keluarganya*

22. Dampak baik seperti apa yang dicapai oleh KSPPS dengan adanya penerapan manajemen risiko pembiayaan?

*Dulu kantor ini cuma ruangan di bawah saja, sekarang punya gedung sendiri, punya agen banyak sampai kudus, karyawannya dulu 4 sekarang sudah 11. Dulu karyawan ragu untuk mencairkan di angka diatas 10 juta karena takut nanti kalau macet gimana?. Tapi dengan adanya kelengkapan tersebut sekarang bisa diangka ratusan juta karena kelengkapan administratif dan sesuai alur hukum.*

## Dokumentasi Penelitian

**Gambar 2. Foto Penelitian**



## Surat Keterangan Observasi


**Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah  
"ARTHA YASMIN AZ-ZAHRA"**


Badan Hukum No. 518/16/304/BH/PAD/XIV.10/III/2016 Tgl 31 Maret 2016

Jl. R. Kalinyamat RT. 03 RW. 5 Ds. Krapyak, Tahunan – Jepara 59421 Telp. 0291 - 595928 HP. 081329166107

Nomor : 031/S.Ket/PR.FNU/AYZ/III/2020

Lamp : -

Hal : Surat Keterangan Observasi

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : **Nurul Anny Lathfah, S.E.**Jabatan : **Manager**Alamat : **Jambu Rt 02/Rw 09 Mlonggo Jepara**

Menerangkan bahwa :

Nama	NIM	Dari
Vita Sayyidatul Fadliyah	161420000109	UNISNU JEPARA (Fakultas Syari'ah Dan Hukum)

Telah melakukan Observasi di KSPPS Artha Yasmin Az-Zahra Jepara pada tanggal 1 Februari 2020 - 11 Maret 2020.

Demikian surat keterangan ini kami buat dengan sebenarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jepara, 11 Maret 2020

KSPPS Artha Yasmin Az-Zahra

**Nurul Anny Lathfah, S.E.**  
Manager