PEDOMAN WAWANCARA

"MODEL ALTERNATIF PEMBIAYAAN *MICROFINANCE* SYARIAH BERDASARKAN PERSEPSI UMKM (STUDI KASUS PADA UMKM YANG MENJADI NASABAH KANINDO SYARIAH JAWA TIMUR)"

Nama : Junaedi **Pekerjaan** : peternakan. **Jenis Responden** : **Kontribusi Informasi** :	**Ttd:**

1. Berasal dari manakah modal untuk awal usaha Anda?

   Modal gabungan dengan salah seorang teman.

2. Selama menjalankan usaha, apakah Anda pernah meminjam dana ke pihak lain? Siapa?

   Iya. KANINDO salah satunya.

3. Sudah berapa lamakah Bapak/Ibu menjadi nasabah KANINDO?

   Sejak KANINDO berdiri, tahun 1998.

4. Bagaimanakah latar belakang Bapak/Ibu sehingga menjadi nasabah KANINDO?

   mengetahui mengenai KANINDO dari salah satu tetangganya yg kebetulan merupakan karyawan disana.

5. Bagaimana menurut Anda prosedur dan mekanisme pembiayaan yang ditawarkan oleh pihak tersebut?

   Sangat mudah (karena bapak Junaedi termasuk nasabah lama).

6. Apakah bapak/Ibu mempunyai keluhan dengan sistem pembiayaan dari KANINDO?

   Tidak ada.

7. Apa pendapat Anda mengenai sistem tanggung renteng?

   Tidak setuju karena jika pembiayaan sendiri bisa dilakukan mengapa harus memilih berkelompok.

8. Bagaimanakah pendapat Anda jika ada model pembiayaan yang:

   a. Menerapkan sistem tanggung renteng dan tidak membebankan bunga pada pinjaman (menggunakan prinsip syariah).

a. Menerapkan sistem tanggung renteng dan tidak membebankan bunga pada pinjaman (menggunakan prinsip syariah)

b. Membentuk suatu paguyuban atau kelompok untuk para UMKM yang menjadi nasabah KANINDO.

c. Melibatkan pihak lain seperti *representative* dari pelaku UMKM yang akan bertindak sebagai ketua atau koordinator.

d. Pembayaran angsuran peminjaman dilakukan di rumah masing-masing sehingga Anda tidak perlu mengorbankan waktu usaha.

e. Pembayaran angsuran peminjaman dilakukan setiap minggu atau 2 minggu sekali atau sesuai kebutuhan sehingga tidak akan memberatkan Anda dalam melunasi pinjaman.

PEDOMAN WAWANCARA

"MODEL ALTERNATIF PEMBIAYAAN *MICROFINANCE* SYARIAH BERDASARKAN PERSEPSI UMKM (STUDI KASUS PADA UMKM YANG MENJADI NASABAH KANINDO SYARIAH JAWA TIMUR)"

Nama	: Ayys.	**Ttd:**
Pekerjaan	: Fotocopy & Jilid skripsi.	
Jenis Responden	:	
Kontribusi Informasi	:	

1. Berasal dari manakah modal awal usaha Anda?

   Modal sendiri

2. Selama menjalankan usaha, apakah Anda pernah meminjam dana ke pihak lain? Siapa?

   Iya. Kanindo syariah cabang sumberari. dan BRI.

3. Sudah berapa lamakah Bapak/Ibu menjadi nasabah di KANINDO?

   kurang lebih 3 th

4. Bagaimanakah latar belakang Bapak/Ibu sehingga menjadi nasabah KANINDO?

   karena salah satu teman yg merupakan karyawan di KANINDO.

5. Bagaimana menurut Anda prosedur dan mekanisme pembiayaan yang ditawarkan oleh pihak tersebut?

   Biasa saja.

6. Apakah Bapak/Ibu mempunyai keluhan dengan sistem pembiayaan dari KANINDO?

   tidak ada yg permasalahan bahkan kita melewati masa jatuh tempo.

7. Apa pendapat Anda mengenai sistem tanggung renteng?

   Tidak setuju. kan tidak semua kebutuhan dan lebih baik melakukan pembiayaan sendiri.

8. Bagaimanakah pendapat Anda jika model pembiayaan yang:

a. Menerapkan sistem tanggung renteng dan tidak membebankan bunga pada pinjaman (menggunakan prinsip syariah)

b. Membentuk suatu paguyuban atau kelompok untuk para UMKM yang menjadi nasabah KANINDO.

c. Melibatkan pihak lain seperti *representative* dari pelaku UMKM yang akan bertindak sebagai ketua atau koordinator.

d. Pembayaran angsuran peminjaman dilakukan di rumah masing-masing sehingga Anda tidak perlu mengorbankan waktu usaha.

e. Pembayaran angsuran peminjaman dilakukan setiap minggu atau 2 minggu sekali atau sesuai kebutuhan sehingga tidak akan memberatkan Anda dalam melunasi pinjaman.

PEDOMAN WAWANCARA

"MODEL ALTERNATIF PEMBIAYAAN *MICROFINANCE* SYARIAH BERDASARKAN PERSEPSI UMKM (STUDI KASUS PADA UMKM YANG MENJADI NASABAH KANINDO SYARIAH JAWA TIMUR)"

Nama : IRFA'I **Pekerjaan** : PENGUSAHA KRUPUK **Jenis Responden** : **Kontribusi Informasi** :	**Ttd:** IRFA'I

1. Berasal dari manakah modal untuk awal usaha Anda?

   Modal sendiri (tabungan)

2. Selama menjalankan usaha, apakah Anda pernah meminjam dana ke pihak lain? Siapa?

   Pernah. KANINDO.

3. Sudah berapa lamakah Bapak/Ibu menjadi nasabah KANINDO?

   Sejak 1998.

4. Bagaimanakah latar belakang Bapak/Ibu sehingga menjadi nasabah KANINDO?

   Rekomendasi dr Pak Untung (~~Bu~~ ketua dr KANINDO)

5. Bagaimana menurut Anda prosedur dan mekanisme pembiayaan yang ditawarkan oleh pihak tersebut?

   Cepat dan mudah.

6. Apakah bapak/Ibu mempunyai keluhan dengan sistem pembiayaan dari KANINDO?

   tidak ada.

7. Apa pendapat Anda mengenai sistem tanggung renteng?

   tidak setuju.

8. Bagaimanakah pendapat Anda jika ada model pembiayaan yang:
   a. Menerapkan sistem tanggung renteng dan tidak membebankan bunga pada pinjaman (menggunakan prinsip syariah).

a. Menerapkan sistem tanggung renteng dan tidak membebankan bunga pada pinjaman (menggunakan prinsip syariah)

b. Membentuk suatu paguyuban atau kelompok untuk para UMKM yang menjadi nasabah KANINDO.

c. Melibatkan pihak lain seperti *representative* dari pelaku UMKM yang akan bertindak sebagai ketua atau koordinator.

d. Pembayaran angsuran peminjaman dilakukan di rumah masing-masing sehingga Anda tidak perlu mengorbankan waktu usaha.

e. Pembayaran angsuran peminjaman dilakukan setiap minggu atau 2 minggu sekali atau sesuai kebutuhan sehingga tidak akan memberatkan Anda dalam melunasi pinjaman.

PEDOMAN WAWANCARA

"MODEL ALTERNATIF PEMBIAYAAN *MICROFINANCE* SYARIAH BERDASARKAN PERSEPSI UMKM
(STUDI KASUS PADA UMKM YANG MENJADI NASABAH KANINDO SYARIAH JAWA TIMUR)"

Nama	: SRTE HERMAYANI	**Ttd:**
Pekerjaan	: KONSULTAN	
Jenis Responden	:	
Kontribusi Informasi	: Pembiayaan Microfinance berdasar persepsi UMKM	

1. Berasal dari manakah modal untuk awal usaha Anda?

   Dari KANINDO

2. Selama menjalankan usaha, apakah Anda pernah meminjam dana ke pihak lain? Siapa?

   Iya. KANINDO

3. Sudah berapa lamakah Bapak/Ibu menjadi nasabah KANINDO?

   Sejak bulan Agustus 2013.

4. Bagaimanakah latar belakang Bapak/Ibu sehingga menjadi nasabah KANINDO?

   Berawal dari ajakan salah seorang teman yg merupakan kord cabang Bmt dari KANINDO.

5. Bagaimana menurut Anda prosedur dan mekanisme pembiayaan yang ditawarkan oleh pihak tersebut?

   Relatif mudah

6. Apakah bapak/Ibu mempunyai keluhan dengan sistem pembiayaan dari KANINDO?

   Tdk ada penjelasan mengenai penggunaan akad.
   Ada pemotongan biaya yg cukup besar ketika pencairan dana.

7. Apa pendapat Anda mengenai sistem tanggung renteng?

   Sangat setuju. Sangat bermanfaat bagi yg membutuhkan.

8. Bagaimanakah pendapat Anda jika ada model pembiayaan yang:

   a. Menerapkan sistem tanggung renteng dan tidak membebankan bunga pada pinjaman (menggunakan prinsip syariah).

      Setuju.

b. Membentuk suatu paguyuban untuk para UMKM yang menjadi nasabah KANINDO.

Setuju.

c. Melibatkan pihak lain seperti *representative* dari pelaku UMKM yang akan bertindak sebagai ketua paguyuban.

Setuju. ~~Tp~~ Dan perlu dilakukan pula pembinaan bagi jika terjadi penunggakan atau kredit macet.

d. Pembayaran angsuran peminjaman dilakukan di rumah masing-masing, sehingga Anda tidak perlu mengorbankan waktu usaha.

Sangat setuju. Akan sangat memudahkan nasabah.

e. Pembayaran angsuran peminjaman dilakukan setiap minggu atau 2 minggu sekali atau sesuai kebutuhan sehingga tidak akan memberatkan bapak/Ibu dalam melunasi pinjaman.

Lebih baik seperti lainnya saja, 1 bulan sekali pembayarannya dilakukan.

PEDOMAN WAWANCARA

"MODEL ALTERNATIF PEMBIAYAAN *MICROFINANCE* SYARIAH BERDASARKAN PERSEPSI UMKM
(STUDI KASUS PADA UMKM YANG MENJADI NASABAH KANINDO SYARIAH JAWA TIMUR)"

Nama	: SRTE HERMAYANI	**Ttd:**
Pekerjaan	: KONSULTAN	
Jenis Responden	:	
Kontribusi Informasi	: Pembiayaan Microfinance berdasar persepsi UMKM	

1. Berasal dari manakah modal untuk awal usaha Anda?

   Dari KANINDO

2. Selama menjalankan usaha, apakah Anda pernah meminjam dana ke pihak lain? Siapa?

   Iya. KANINDO

3. Sudah berapa lamakah Bapak/Ibu menjadi nasabah KANINDO?

   Sejak bulan Agustus 2013.

4. Bagaimanakah latar belakang Bapak/Ibu sehingga menjadi nasabah KANINDO?

   Berawal dari ajakan salah seorang teman yg merupakan kord cabang Bmt dari KANINDO.

5. Bagaimana menurut Anda prosedur dan mekanisme pembiayaan yang ditawarkan oleh pihak tersebut?

   Relatif mudah

6. Apakah bapak/Ibu mempunyai keluhan dengan sistem pembiayaan dari KANINDO?

   Tdk ada penjelasan mengenai penggunaan akad.
   Ada pemotongan biaya yg cukup besar ketika pencairan dana.

7. Apa pendapat Anda mengenai sistem tanggung renteng?

   Sangat setuju. Sangat bermanfaat bagi yg membutuhkan.

8. Bagaimanakah pendapat Anda jika ada model pembiayaan yang:

   a. Menerapkan sistem tanggung renteng dan tidak membebankan bunga pada pinjaman (menggunakan prinsip syariah).

      Setuju.

b. Membentuk suatu paguyuban untuk para UMKM yang menjadi nasabah KANINDO.

Setuju.

c. Melibatkan pihak lain seperti *representative* dari pelaku UMKM yang akan bertindak sebagai ketua paguyuban.

Setuju. ~~Tp~~ Dan perlu dilakukan pula pembinaan bagi jika terjadi penunggakan atau kredit macet.

d. Pembayaran angsuran peminjaman dilakukan di rumah masing-masing, sehingga Anda tidak perlu mengorbankan waktu usaha.

Sangat setuju. Akan sangat memudahkan nasabah.

e. Pembayaran angsuran peminjaman dilakukan setiap minggu atau 2 minggu sekali atau sesuai kebutuhan sehingga tidak akan memberatkan bapak/Ibu dalam melunasi pinjaman.

Lebih baik seperti lainnya saja, 1 bulan sekali pembayarannya dilakukan.

PEDOMAN WAWANCARA

"MODEL ALTERNATIF PEMBIAYAAN *MICROFINANCE* SYARIAH BERDASARKAN PERSEPSI UMKM (STUDI KASUS PADA UMKM YANG MENJADI NASABAH KANINDO SYARIAH JAWA TIMUR)"

Nama : Nugroho **Pekerjaan** : Pengusaha Keripik Pisang. **Jenis Responden** : **Kontribusi Informasi** :	**Ttd:**

1. Berasal dari manakah modal untuk awal usaha Anda?

   Modal sendiri.

2. Selama menjalankan usaha, apakah Anda pernah meminjam dana ke pihak lain? Siapa?

   Ada. KANINDO dan Bank Jatim.

3. Sudah berapa lamakah Bapak/Ibu menjadi nasabah KANINDO?

   Sejak KANINDO berdiri (tpd tahun 1998).

4. Bagaimanakah latar belakang Bapak/Ibu sehingga menjadi nasabah KANINDO?

   Rekomendasi dr tetangga yaitu Bpk Fathon yg kebetulan menjadi kord Cab. Dsw dari KANINDO

5. Bagaimana menurut Anda prosedur dan mekanisme pembiayaan yang ditawarkan oleh pihak tersebut?

   relatif cepat dan mudah
   aturan tdk ketat (tdk dikenai denda)

6. Apakah bapak/Ibu mempunyai keluhan dengan sistem pembiayaan dari KANINDO?

   Tidak. Hanya mengenai margin yg ditetapkan terlalu tinggi, tp sejauh ini masih bisa dilakukan penawaran.

7. Apa pendapat Anda mengenai sistem tanggung renteng?

   Sangat setuju.

8. Bagaimanakah pendapat Anda jika ada model pembiayaan yang:

   a. Menerapkan sistem tanggung renteng dan tidak membebankan bunga pada pinjaman (menggunakan prinsip syariah).

      Iya.

b. Membentuk suatu paguyuban untuk para UMKM yang menjadi nasabah KANINDO.

Setuju. Diterapkan kas bulanan sebagai dana cadangan jika ada salah satu anggota yg tdk bisa membayar.

c. Melibatkan pihak lain seperti *representative* dari pelaku UMKM yang akan bertindak sebagai ketua paguyuban.

Setuju. Representative bertugas utk verifikasi dan mengumpulkan uang cicilan yg kemudian akan dibayarkan pd KANINDO.

d. Pembayaran angsuran peminjaman dilakukan di rumah masing-masing, sehingga Anda tidak perlu mengorbankan waktu usaha.

Iya, akan sangat memudahkan nasabah jika hal tsb dilakukan.

e. Pembayaran angsuran peminjaman dilakukan setiap minggu atau 2 minggu sekali atau sesuai kebutuhan sehingga tidak akan memberatkan bapak/Ibu dalam melunasi pinjaman.

Saya lebih memilih setiap bulan sekali, seperti pembiayaan pd umumnya.

PEDOMAN WAWANCARA

"MODEL ALTERNATIF PEMBIAYAAN *MICROFINANCE* SYARIAH BERDASARKAN PERSEPSI UMKM (STUDI KASUS PADA UMKM YANG MENJADI NASABAH KANINDO SYARIAH JAWA TIMUR)"

Nama : Tarmadi **Pekerjaan** : Peternak ayam **Jenis Responden** : **Kontribusi Informasi** :	**Ttd:**

1. Berasal dari manakah modal untuk awal usaha Anda?

   dari tabungan.

2. Selama menjalankan usaha, apakah Anda pernah meminjam dana ke pihak lain? Siapa?

   pernah. ke KANINO.

3. Sudah berapa lamakah Bapak/Ibu menjadi nasabah KANINDO?

   Baru saja. Sekitar 6 bulan yg lalu.

4. Bagaimanakah latar belakang Bapak/Ibu sehingga menjadi nasabah KANINDO?

   Saya menjadi nasabah KANINDO karena rekomendasi dr anak saya

5. Bagaimana menurut Anda prosedur dan mekanisme pembiayaan yang ditawarkan oleh pihak tersebut?

   prosedur dan mekanisme relatif mudah., tdk menyulitkan saya sbg nasabah

6. Apakah bapak/Ibu mempunyai keluhan dengan sistem pembiayaan dari KANINDO?

   bunga terlalu tinggi

7. Apa pendapat Anda mengenai sistem tanggung renteng?

   Setuju

8. Bagaimanakah pendapat Anda jika ada model pembiayaan yang:

   a. Menerapkan sistem tanggung renteng dan tidak membebankan bunga pada pinjaman (menggunakan prinsip syariah).

b. Membentuk suatu paguyuban untuk para UMKM yang menjadi nasabah KANINDO.

Setuju. Dengan syarat anggota kelompok diserahkan sepenuhnya pd nasabah.

c. Melibatkan pihak lain seperti *representative* dari pelaku UMKM yang akan bertindak sebagai ketua paguyuban.

Setuju. Representative bertugas untuk mengawasi jalannya sistem tanggung renteng.

d. Pembayaran angsuran peminjaman dilakukan di rumah masing-masing, sehingga Anda tidak perlu mengorbankan waktu usaha.

Sangat setuju., karena akan lebih memudahkan nasabah.

e. Pembayaran angsuran peminjaman dilakukan setiap minggu atau 2 minggu sekali atau sesuai kebutuhan sehingga tidak akan memberatkan bapak/Ibu dalam melunasi pinjaman.

lebih baik satu bulan saja ~~kaukan~~ agar bisa menyisihkan uang terlebih dahulu.

PENJELASAN MENGENAI RESPONDEN

Responden 1

Bapak Nugroho adalah seorang pengusaha keripik pisang yang berada di Semanding, Dau.Ia memulai usahanya sejak tahun 1998 dengan bermodalkan uang pinjaman dari KANINDO Syariah. Pada awalnya, Bapak Nugroho berjualan buah pisang di pinggir jalan di daerah Soekarno-Hatta.Buah pisang tersebut didatangkan dari kampung halamannya, Trenggalek, yang memang banyak sekali menghasilkan buah pisang.Bapak Nugroho setiap harinya menyortir buah pisang yang layak dijual dan yang tidak layak dijual. Buah pisang yang kurang bagus akan ia olah di rumah menjadi keripik pisang. Namun, lambat laun permintaan akan keripik pisang olahannya tersebut melebihi dari permintaan penjualan buah pisang. Lalu, Bapak Nugroho memutuskan untuk berhenti berjualan buah pisang dan fokus pada usaha keripiknya tersebut.Selama 4 tahun, bapak Nugroho melakukan produksi keripik pisang di rumah. Mulai dari proses awal (pemotongan pisang) sampai proses akhir (packing) di dapur rumahnya. Kemudian ia mempertimbangkan semua biaya yang dikeluarkannya ketika harus mendatangkan bahan baku dari Trenggalek. Pengiriman buah pisang kurang dari 1 ton dari Trenggalek-Malang membutuhkan biaya yang mahal sedangkan pada saat itu produksi keripik pisang Bapak Nugroho belum sampai mencapai jumlah tersebut. Lalu, ia berpikir ulang bagaimana caranya ia tetap bisa mengembangkan usahanya dan tetap mendapatkan keuntungan yang sebanding dengan usahanya. Bapak Nugroho akhirnya melakukan kerjasama dengan pabrik keripik pisang yang ada di Trenggalek.Ia memesan bahan baku yang berupa keripik pisang yang sudah dipotong kecil-kecil dan akan melakukan proses penggulaan, penggorengan dan packing di rumahnya. Dengan hal tersebut biaya produksi bisa ditekan.Bapak Farhan memiliki 4 orang karyawan yaitu 2 orang

bagian produksi dan 2 orang bagian pemasaran. Pengiriman bahan baku dari Trenggalek datang setiap dua minggu sekali sebanyak 5 kuintal. Ia memasarkan produknya dengan cara melakukan konsinyasi dengan beberapa toko yang tersebar di Batu dan Malang.

Ketika mengawali usahanya, Bapak Nugroho terbentur masalah permodalan.Ia mengajukan pembiayaan pada Bank Jatim. Seiring dengan berjalannya usaha, Bapak Nugroho membutuhkan uang *cash* untuk membayar bahan baku yang ia pesannya. Ia memutuskan untuk melakukan pembiayaan di KANINDO Syariah Jawa Timur dengan ajakan salah satu tetangganya yang kebetulan adalah karyawan dari KANINDO tersebut.

Bapak Nugroho melakukan pembiayaan mudharabah.Menurut Bapak Nugroho sistem pembiayaan di KANINDO masih belum menerapkan prinsip syariah. Ia masih dikenakan bunga dari KANINDO sebesar 1,8% per bulan. Padahal pada prinsip syariah tidak menganal adanya bunga namun bagi hasil.Ia tetap menjadi nasabah KANINDO walaupun bunga yang ditawarkannya tinggi daripada bank-bank umum lainnya adalah karena prosedur pengajuan pembiayaannya mudah, apalagi ia merupakan tetangga dari salah satu karyawan KANINDO. Sehingga, ketika ia membutuhkan uang sewaktu-waktu ia hanya perlu menghubungi tetanggamya tersebut dan tidak perlu datang pada kantor KANINDO. Alasan lainnya adalah karena di KANINDO ini fleksibel dan aturannya tidak terlalu ketat. Seringkali, Bapak Nugroho telah melalui tanggal jadwal jatuh tempo namun ia tidak dikenakan biaya tambahan atau denda, karena memang Bapak Nugroho adalah salah satu nasabah lama dari KANINDO.

Bapak Nugroho mengharapkan adanya inisiatif dari KANINDO untuk membentuk kelompok-kelompok UMKM (sistem tanggung renteng) agar bunga yang ditawarkan oleh KANINDO sedikit lebih rendah.Ia juga setuju diadakannya kas bulanan pada kelompok tanggung renteng tersebut.

Responden 2

Bapak Agus merupakan pengusaha kecil yang bergerak di bidang fotocopy dan jilid skripsi.Awalnya usaha Bapak Agus bertempat di Jalan Sumbersari Gang 3 namun beberapa bulan kemudian Bapak Agus mencari lokasi yang lebih murah harga sewanya yaitu di Jalan Joyosuryo no 631 Malang.Usaha bapak Agus telah berjalan kurang lebih selama 8 tahun. Pada awalnya, ia hanya menerima layanan jilid skripsi dan salah satu pelanggannya menganjurkan ia untuk menyediakan satu mesin fotocopy. Semakin lama semakin banyak mahasiswa yang datang untuk menggunakan jasa layanan fotocopy-nya. Sekarang ia telah memiliki 5 mesin fotocopy.

Bapak Agus telah menjadi nasabah KANINDO kurang lebih selama 5 tahun. Terakhir kali, ia melakukan pinjaman dengan KANINDO untuk biaya tambahan membeli sepeda motor. ia meminjam Rp 5.000.000,00 dengan cicilan sebesar Rp 600.000,00 per bulan sebanyak 10 kali cicilan. Ia mengeluhkan margin yang ditetapkan oleh KANINDO terlalu tinggi dan tidak adanya pemberitahuan dari pihak KANINDO ketika ia terkena denda.

"*Iya mbak, tiba-tiba saja saya kena infaq (denda) pas bayar cicilan kemarin*"

Responden 3

Bapak Junaedi merupakan seorang peternak ayam petelur yang berada di Tlekung Krajan RT 4 RW 7, Batu. Ia mulai merintis usahanya sejak tahun 1983 dengan modal awal yang berasal dari temannya. Usahanya sukses ketika tahun 2005 dan ia mengutarakan bahwa salah satu alasannya karena KANINDO.

"*Bisa dikatakan aku sukses ya gara-gara KANINDO itu, mbak.Waktu itu aku butuh modal lumayan besar dan butuh cepet mbak. Aku langsung telpon KANINDO, trus mene ne duite wes diterno ning omahku"*

Sekarang usaha peternakan ayam petelur milik bapak Junaedi telah memiliki 5000 ekor ayam dengan 6 orang karyawan yang bekerja setiap hari di kandang. Pada awalnya Bapak Junaedi bertemu dengan salah satu karyawan KANINDo di pengajian di daerah rumahnya,. Kemudian, karyawan tersebut bercerita tentang pekerjaannya dan menawarkan jika suatu saat Bapak Junaedi membutuhkan dana untuk pengembangan usahanya ia bisa menghubungi KANINDO. Pada saat itu, ia meminjam uang sebesar 15 juta dan kurang dari 3 hari uang pinjaman dari KANINDO sudah cair dan langsung diantar AO ke rumah Bapak Junaedi.. Bapak Junaedi mengungkapkan bahwa KANINDO mudah prosedur pembiayaannya dan cenderung lebih fleksibel.

"*Lek atasane nyilih duit sakmono ae yo mending ndek KANINDO mbak. Lek nyilih ndek nduwure seket (50) juto yo ndek bank, bunga e luwih cilik. Lek ndek KANINDO iku bunga e sampe 2%.Trus maneh aku lek butuh duit cepet iku yo karek telpon karyawane, mene duite langsung teko ning omah.Aku mbayare yo ora usah langsung ning panggone. Karyawane kono sing mrene njupuk cicilan"*.

Responden 4

Ibu Sri Hermayani merupakan karyawan dari PNPM Mandiri, Batu.Ia beserta teman-teman arisannya berinisiatif untuk membuat koperasi wanita untuk membantu warga sekitar rumahnya dalam melakukan pembiayaan. Ibu Sri miris melihat beberapa tetangganya yang terlilit hutang dengan para rentenir.

Ia tergolong nasabah baru dari KANINDO, ia baru saja bergabung dengan KANINDO pada bulan Juli lalu. Ibu Sri melakukan pinjaman uang sebesar 10 juta dengan cicilan sebesar Rp 875.000 per bulan selama 15 kali. Ia mengeluhkan bunga dan biaya admininstrasi yang ditawarkan oleh KANINDO terllau tinggi.

"*Saya kemarin pinjam uang 10 juta mbak tapi saya Cuma nerima 965.000.Katanya yang 350.000 itu untuk biaya admin. Biaya admin kok yo cek gede ne. Tapi aku nerima aja mbak, lha wong aku lagi butuh hahaha".*

Responden 5

Bapak Tarmad merupakan salah satu peternak ayam petelur di desa Bumiaji.ia memiliki ayam sebanyak 800 ekor yang diletakkan di kandang belakang rumahnya. Setiap hari ada pelanggan yang mengambil telur di rumahnya sehingga ia tidak perlu menyetor telurnya ke took-toko.

Bapak Tarmad melakukan pembiayaan di KANINDO setelah ia direkomendasikan oleh anaknya yang juga bekerja di salah satu BPR di Malang. Ia membutuhkan uang untuk membeli pakan ternak. Lantas ia melakukan pinjaman uang sebesar Rp 8.000.000 yang akan diangsur per bulan sebesar Rp 494.000 selama 2 tahun. Untuk pinjaman sebesar 8 juta tersebut, Bapak Tarmad menjaminkan akta tanahnya kepada KANINDO.

"*Lha yo opo maneh nduk, duwene mek akta tanah, ora duwe sing liyane."*

Ia juga mengeluhkan bahwa margin (mark up) yang ditentukan oleh KANINDO terlalu tinggi. Bapak Tarmad juga tidak dihampiri oleh petugas AO ketika akan membayar angsuran, tidak seperti nasabah-nasabah lain yang tidak perlu datang ke KANINDO langsung untuk membayar angsuran.

Responden 6

Bapak Irfa'i adalah salah satu pengusaha krupuk kentang yang ada di Dau. Awalnya pada tahun 1988, ia bekerja di perusahaan peternakan, PT. Wonokoyo Jaya Corp. Namun, pada tahun 1997 ia *resign* dari pekerjaannya itu karena dirasa penghasilan menjadi karyawan hanya sekedar cukup. Dan, ia menginginkan pekerjaan dimana ia bisa bebas mengatur waktu dan keuntungan yang akan ia dapat, yaitu berwirausaha. Ia memulai usaha krupuk kentang tersebut setelah belajar teknik-teknik pembuatan dari salah satu saudaranya. Modal awal usaha Bapak Irfa'i ini berasal dari KANINDO.Saat itu, KANINDO masih berbentuk Koperasi Masyarakat yang belum memiliki gedung.Ia melakukan pinjaman sebesar Rp 3.000.000 untuk tambahan biaya membeli mesin.

Usaha dari Bapak Irfa'i ini adalah mengolah singkong yang dicampur dengan tepung tapioca dan beberapa bumbu rempah-rempah menjadi krupuk kentang. Setiap minggunya ia bisa memproduksi sebanyak 1,4 ton krupuk kentang yang akan ia jual seharga Rp 47.000-50.000 per kilogram. Ia mendatangkan singkong dari Dampit setiap dua minggu sekali. Saat ini, Bapak Irfa'i memiliki 15 orang karyawan: 10 orang perempuan yang ditugaskan untuk memotong dan menjemur krupuk, 5 orang laki-laki yang ditugaskan untuk operasional mesin.

Setelah usahanya berkembang, ketika akan membutuhkan pinjaman ia menghubungi Bank Jatim dengan alasan bunga yang ditawarkan lebih kecil yaitu 0,5% per bulan, sedangkan pada KANINDO bunga (margin) mencapai 1,8% per tahun. Terkahir kali, Bapak Irfa'i melakukan pinjaman dengan KANINDO yaitu untuk tambahan membeli mobil.Ia meminjam uang sebesar Rp 15.000.000 dengan memberikan jaminan sebuah BPKB. Namun, sebelum jatuh tempo atau sekitar sebulan sesudahnya, ia melunasi pinjamannya tersebut beserta margin sebesar Rp 375.000.

"*Lek iso ditutup sadurunge jatuh tempo yon dang dibayar, mbak.Ora enak duwe utang iku.Hahaha.Wingi aku nyilih limolas (15) juto, ga ono sawulan pas aku duwe duwit langsung ta lunasi.Pas iku aku kene bunga 375.000.yo termasuk dhuwur iku, lha aku lek nyilih ndek Bank Jatim ae bunga e mek 0,5% sak wulan. Saking ae iki nyilih ning KANINDO pas butuh cepet. Aku kari telpon ning Pak Untunh, mene duite langsung cair diterno ning omah. Enak toh…"*

Responden 7

Bapak Zubaidi merupakan pengusaha air minum isi ulang.Beliau menggunakan modal sendiri yang berasal dari tabungannya untuk memulai usaha. Namun, dalam pengembangan usaha ia membutuhkan sejumlah dana untuk menambah kekurangannya. Lantas, ia pergi ke KANINDO Syariah Jawa Timur cabang Sumbersari untuk melakukan pembiayaan. Ia mendapatkan rekomendasi untuk pergi ke tempat tersebut dari salah seorang temannya yang kebetulan merupakan nasabah dari koperasi tersebut. Ia mengutarakan hal yang sama dengan para nasabah lainnya bahwa marjin yang di tetapkan terlalu tinggi.

Untuk masalah model pembiayaan yang sesuai keinginan mereka, Bapak Zubaidi setuju dengan model pembiayaan tanggung renteng, ia berpendapat bahwa dengan sistem tersebut ia menginginkan tambahan kemudahan dalam melakukan pembiayaan. Ia juga menyampaikan pendapatnya bahwa lebih baik diterapkan pemberian sanksi atau denda untuk para anggota kelompok yang melanggar peraturan dalam tanggung renteng.

DOKUMENTASI

Wawancara dengan Bapak Farhan, Koordinator

Cabang Dau KANINDO Syariah Jawa Timur.

Wawancara dengan Bapak Nugroho

Wawancara dengan Ibu Srie Hermayani

Wawancara dengan Bapak Junaedi

Wawancara dengan Bapak Tarmad

Wawancara dengan Bapak Irfa'i

KANINDO SYARI'AH

KOPERASI AGRO NIAGA INDONESIA
(KANINDO) SYARI'AH PROPINSI JAWA TIMUR

Badan Hukum : No. 29 / BH / KDK / 13.13 / XII / 1998
Akta Perubahan Propinsi : No. 5518.1 / PAD / BH / XVI / 45 / 103 / 2008
Jl. Raya Mulyoagung (d/h Sengkaling) 293 Telp. (0341) 464445 Fax. (0341) 460333 Dau - Malang

SURAT KETERANGAN
No. 169/KAN/Ket/I/2014

Kami yang bertanda tangan dibawah ini, menterangkan bahwa :

N A M A	: MEGA NOERMAN NINGTYAS
No. Induk	: 10510064
Fak/Jur	: EKONOMI/MANAJEMEN
PERTI	: UNIV. MAULANA MALIK IBRAHIM Malang

Telah menyelesaikan penelitian sebagai bahan untuk penyusunan Skripsi di Koperasi kami, yang dilaksanakan mulai 20 Nopember – 8 Januari 2014 dengan Judul : "MICROFINANCE SYARIAH BERDASARKAN PERSEPSI UMKM (STUDI KASUS PADA KOPERASI AGRO NIAGA INDONESIA (KANINDO) SYARI'AH JAWA TIMUR CAB. DAU) "

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dibuat di Malang
Pada tanggal : 29 Januari 2014

KOPERASI AGRO NIAGA INDONESIA SYARI'AH JAWA TIMUR
PENGURUS

DRS. UMAR ZAENI
Sekretaris

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama	: Mega Noerman Ningtyas
NamaPnggilan	: Mega
Jenis Kelamin	: Wanita
Tempat dan Tanggal Lahir	: Malang, 27 September 1991
Kewarganegaraan	: Indonesia
Status Pernikahan	: Belum Menikah
Agama	: Islam
Alamat Asli	: Jl. Sanan Bawah No 66 Malang
Nomor Ponsel	: 08564 97 31 425
Alamat E-mail	: megapyon@gmail.com
Pendidikan	: SDN Bunul Rejo 4 Malang (1999-2004)
	SMP Negeri 5 Malang (2004-2007)
	SMA Negeri 1 Malang (2007-2010)
	Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang (2010-2014)
Pengalaman Magang	: Reliance Asset & Management (Januari, 2012)
	PT. Danareksa, Malang (Juli, 2012)
	KPP Pratama Malang Utara (September, 2013)

Pengalaman :

1. Menjadi*house family* dalam rangka Pertukaran Pelajar AIESEC (Juli, 2012)
2. Mengikuti pelatihan Pasar Modal di berbagai instansi (Februari 2012, Juli 2013, Oktober 2013)
3. Bekerja sebagai pengajar les private di LBB GISS (2012-sekarang)
4. Bekerja sebagai pengajar Rumah Belajar (2012-2013)
5. Mengikuti lomba *paper* dalam rangka IAEI (Ikatan Alumni Ekonomi Islam) (Oktober, 2013)

6. Mengikuti IDX Competition 2013 se Indonesia (November, 2013)

PengalamanOrganisasi :

1. PASKIBRA SMAN 1 Malang (2007-2010)
2. Pengurus KOPSIS SMAN 1 Malang (2007-2009)
3. KOPMA Padang Bulan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang (2011-2012)
4. HMJ Manajemen UIN Maulana Malik Ibrahim (2012-2013)

Motto : “Write it as a dream, read it as a goal”

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS EKONOMI
Terakreditas "A" SK BAN-PT Depdiknas Nomor : 024/BAN-PT/Ak-XV/S1/II/2013
Jalan Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881, Faksimile (0341) 558881
http:// ekonomi.uin-malang.ac.id ; ekonomi@uin-malang.ac.id ; feuinmlg@yahoo.co.id

BUKTI KONSULTASI

Nama : Mega Noerman Ningtyas
Nim/Jurusan : 10510064 / Manajemen
Pembimbing : FITRIYAH, S.Sos., MM
Judul Skripsi : Model Alternatif Pembiayaan *Microfinance* Syariah Berdasarkan Persepsi UMKM (Studi Kasus pada Nasabah KANINDO Syariah Jawa Timur)

No	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1.	Agustus 2013	Pengajuan proposal	1.
2.	25 Agustus 2013	Revisi proposal	2.
3.	2 September 2013	Revisi proposal 2	3.
4.	25 September 2013	Revisi proposal 3	4.
5.	3 Oktober 2013	ACC proposal	5.
6.	16 Oktobber 2013	Seminar proposal	6.
7.	27 Oktober 2013	ACC seminar proposal	7.
8.	November 2013	Konsultasi bab 4 & 5	8.
9.	Desember 2013	Revisi bab 4 & 5	9.
10	8 Januari 2014	ACC Skripsi	10.

Malang, 9 Januari 2014
Mengetahui,
Ketua Jurusan,

Dr. H. Misbahul Munir, Lc., M.EI
NIP. 19750707 200501 1 005