

Februari 2013

Mengenal Keragaman Model Koperasi Simpan Pinjam di Indonesia

Kospin Jasa: Koperasinya Pedagang dan Pengusaha

Pengantar

Ketersediaan akses yang mudah, memadai, dan berkelanjutan terhadap jasa atau produk keuangan lembaga keuangan formal berperan penting dalam kelangsungan keberadaan dan pertumbuhan puluhan juta unit usaha di Indonesia. Saat ini beragam lembaga formal yang menyediakan jasa keuangan mikro beroperasi di Indonesia dan secara aktif melayani kebutuhan keuangan rumah tangga serta usaha berskala mikro dan kecil di Indonesia. Salah satu bagian dari kelompok lembaga formal tersebut adalah lembaga koperasi yang dapat berbentuk Koperasi Simpan Pinjam (KSP) atau Unit Simpan Pinjam (USP). Berkaitan dengan hal ini, Kementerian Koperasi & UKM dan BAPPENAS, bekerja sama dengan Bank Dunia, berupaya memetakan berbagai model usaha KSP dan USP yang ada saat ini. Sebagai upaya penyebaran informasi tentang hasil kegiatan tersebut, telah disusun beberapa Catatan Teknis yang berisi profil KSP dan USP terpilih yang diharapkan mewakili setiap model usaha dari KSP dan USP yang ada di Indonesia saat ini. Catatan teknis ini memuat profil dan model usaha Kospin Jasa, sebuah koperasi simpan pinjam yang berpusat di Pekalongan, yang telah bekerja 39 tahun lamanya.

Sekilas tentang Kospin Jasa

Pada 13 Desember 1973, H. Ahmad Djunaid (Alm.) dan rekan-rekannya, para pengusaha Pekalongan dengan pelbagai latar belakang etnis seperti pribumi, keturunan Arab, dan keturunan Cina¹, bersepakat membentuk sebuah koperasi simpan pinjam yang diberi nama "Jasa" dengan harapan dapat memberikan jasa dan manfaat bagi anggota, gerakan koperasi, masyarakat, lingkungan, serta pemerintah. Koperasi tersebut sekarang ini lebih dikenal dengan nama Koperasi Simpan Pinjam Jasa (Kospin Jasa). Koperasi ini dibentuk atas keprihatinan terhadap banyaknya pengusaha dan pedagang, terutama yang berkaitan dengan kerajinan batik Pekalongan, yang tidak bisa mengakses dana dari perbankan untuk memperluas usaha mereka karena dianggap tidak *bankable*². Kospin Jasa dibentuk untuk

membantu para pengusaha kecil agar dapat mengakses pinjaman untuk pengembangan usaha mereka dan menarik para pengusaha untuk menjadi anggota dan menyimpan dananya di koperasi ini.

Profil Kospin Jasa

Jenis Koperasi	KSP, primer nasional
Karakteristik Anggota	Anggota adalah pedagang dan pengusaha, umumnya yang terkait dengan produksi dan usaha jual beli batik
Cakupan Wilayah	Provinsi Lampung, Bali, serta tersebar di seluruh Pulau Jawa
Aset (2011)	± Rp 2,3 Triliun
Prestasi dan Penghargaan	Penghargaan utama <i>Micro Finance Award</i> 2011, Koperasi multikultural yang berbasis komunitas terbesar di Indonesia (Rekor Bisnis)

Sejak berdiri sampai sekarang, Kospin Jasa melibatkan keikutsertaan berbagai pihak dan golongan tanpa membedakan suku, ras, golongan, dan agama baik da-

lam posisi sebagai pengurus, anggota, anggota kehormatan, atau pun nasabah pada umumnya. Para pendiri Kospin Jasa ingin agar anggotanya bersatu padu dan hidup berdampingan untuk memecahkan masalah di bidang ekonomi dalam satu wadah koperasi.

Dalam perkembangannya, perluasan usaha koperasi ini berkaitan erat dengan perluasan distribusi kerajinan batik Pekalongan. Semakin luas pasar kerajinan batik Pekalongan, semakin banyak cabang Kospin Jasa didirikan untuk mendukung bisnis tersebut. Kospin Jasa kemudian berkembang lebih pesat setelah dipimpin oleh H. A. Zaky Arslan Djunaid (Alm.) yang menjadi Ketua Umum Kospin Jasa sejak tahun 1986³. Pada tahun pertama kepemimpinannya, H. A. Zaky Arslan Djunaid harus memilih untuk lebih berkonsentrasi pada pengembangan pengelolaan di dalam Kospin Jasa, atau pada perluasan wilayah layanan Kospin Jasa. Ia memilih alterna-

¹ Pengusaha di Pekalongan terdiri atas ketiga etnis ini.

² Tidak *bankable* artinya seseorang dianggap tidak memenuhi syarat untuk mengakses pinjaman dari perbankan. Persyaratan itu biasanya terkait dengan penghasilan rutin maupun kepemilikan agunan yang dapat dijaminkan untuk mendapatkan pinjaman dari perbankan (seperti Sertifikat Hak Milik Lahan).

³ H. A. Zaky Arslan Djunaid (wafat pada tanggal 3 Maret 2012) adalah putra dari H. Ahmad Djunaid, pelopor Kospin Jasa. Ketua Umum Kospin Jasa saat ini adalah H. M. Andi Arslan Djunaid (sebelumnya menjabat sebagai Wakil Ketua Umum), putra dari H. A. Zaky Arslan Djunaid.



tif kedua karena menurutnya tenaga ahli dapat dimintai bantuan untuk memperbaiki pengelolaan Kospin Jasa sementara Kospin sendiri dapat memulai ekspansinya keluar. Keputusan tersebut ternyata tepat. Pada tahun 1986, aset Kospin Jasa hanya sekitar Rp 9 Miliar, dengan kantor cabang kurang dari sepuluh. Saat ini, asetnya telah mencapai Rp 2,3 Triliun, dan beroperasi melalui 94 kantor (terdiri atas kantor cabang, kantor cabang pembantu, dan kantor kas) di seluruh Indonesia. Ketika krisis moneter terjadi tahun 1997-1998, Kospin Jasa justru mendapat keuntungan. Hilangnya kepercayaan pada perbankan menyebabkan banyak orang Pekalongan mengalihkan dana mereka ke Kospin Jasa.

Keanggotaan

Keanggotaan di Kospin Jasa terbagi dalam 3 kategori:

- Anggota penuh

Anggota penuh adalah anggota yang telah membayar penuh simpanan pokok dan simpanan wajib, serta telah lulus uji kelayakan dari Dewan Pengurus dan Pimpinan Cabang (mengenai usaha dan sifat usahanya, tingkah laku dan kepribadian, kesetiaan, serta aktivitas penggunaan produk Kospin Jasa). Anggota penuh dapat menggunakan semua layanan Kospin Jasa, menerima sisa hasil usaha (SHU), serta berhak ikut serta dalam Rapat Anggota Tahunan (RAT). Jumlah anggota penuh sampai dengan Agustus 2012 sebanyak 2.680 orang.

- Calon anggota

Calon anggota adalah mereka yang belum melunasi simpanan pokok dan wajib serta belum lulus uji kelayakan dari Dewan Pengurus. Meskipun demikian, mereka berhak menggunakan layanan keuangan Kospin Jasa, tetapi tidak mendapat SHU dan tidak berhak ikut serta dalam RAT. Calon anggota sering disebut sebagai nasabah karena hak dan kewajiban mereka sama dengan nasabah perbankan. Sampai dengan Agustus 2012 jumlah penyimpan 172.000 orang dan peminjam 17.017 orang. Jumlah pe-

nyimpan dan peminjam ini adalah keseluruhan pengguna jasa keuangan Kospin Jasa, termasuk di dalamnya adalah calon anggota, anggota, dan anggota luar biasa.

- Anggota Luar Biasa

Anggota Luar Biasa adalah mereka yang telah membayar dana penyertaan⁴ (tidak bisa diambil kembali), mendapat pembagian SHU, dapat menggunakan semua layanan keuangan Kospin Jasa, dapat diundang di dalam RAT⁵ tetapi tidak memiliki hak suara. Anggota luar biasa haruslah seorang pengusaha. Kategori Anggota Luar Biasa diadakan dengan alasan cukup banyak pengusaha berminat menjadi anggota dan menggunakan jasa Kospin Jasa, tetapi belum mau terikat dengan Kospin Jasa⁶. Jumlah anggota luar biasa sampai dengan Agustus 2012 adalah 5.424 orang.

Adanya pembatasan terhadap anggota penuh yang memiliki hak untuk ikut serta dan memiliki hak suara dalam RAT, menurut pengelola Kospin Jasa, adalah upaya untuk melindungi keseluruhan bisnis Kospin Jasa. Kospin Jasa adalah salah satu koperasi simpan pinjam terbesar di Indonesia, dan keberlangsungannya harus dijaga. Dewan Pengurus ingin memastikan bahwa setiap anggota penuh Kospin Jasa memahami bisnis Kospin Jasa dan tidak menimbulkan kesulitan di kemudian hari. Keanggotaan penuh diberikan secara selektif supaya tidak ada pihak dengan kepentingan pribadinya dapat membahayakan kelangsungan koperasi melalui hak suaranya di dalam RAT. Besarnya simpanan pokok dan wajib dengan sendirinya menjadi salah satu alat untuk menyeleksi anggota karena tidak semua calon anggota yang telah memanfaatkan pelayanan keuangan Kospin Jasa

⁴ Dana penyertaan ini besarnya berbeda-beda antara satu anggota luar biasa dengan anggota luar biasa lainnya.

⁵ Anggota luar biasa, menurut AD/ART, tidak memiliki hak suara dalam RAT. Mereka juga tidak punya hak untuk memilih maupun dipilih sebagai pengurus.

⁶ Yang dimaksud di sini adalah mereka yang belum bersedia menjadi pihak yang terlibat dalam RAT dan ikut serta dalam pengelolaan Kospin Jasa.

bersedia untuk terikat dengan kewajiban simpanan pokok dan wajib tersebut. Calon anggota, yang biasanya disebut sebagai nasabah, dianggap tidak bisa mempengaruhi kebijakan Kospin Jasa karena mereka tidak berhak ikut serta dalam RAT dan tidak memiliki hak suara di dalam koperasi ini.

Untuk menjadi anggota Kospin Jasa, seseorang harus membayar simpanan pokok sebesar Rp 1 Juta dan simpanan wajib sebesar Rp 9 Juta di muka. Anggota maupun calon anggota tidak menerima bunga dari simpanan pokok dan simpanan wajib. Setiap tahun anggota menerima SHU yang diberikan ke simpanan wajibnya (75%-nya harus masuk ke dalam simpanan wajib dan tidak bisa diambil oleh anggota, sisanya dapat diambil atau ditambahkan ke simpanan wajib tersebut).

Produk dan Layanan

Produk keuangan Kospin Jasa terdiri atas simpanan, pinjaman, produk penagihan⁷ dan pembayaran. Sampai tahun 2011 Kospin Jasa masih menerbitkan Surat Utang Koperasi (SUK), tetapi sejak 2012 SUK tersebut tidak diterbitkan lagi dan dialihkan menjadi dana penyertaan yang dapat dimiliki oleh anggota luar biasa⁸. Nilai bunga Surat Utang Koperasi (SUK) di atas simpanan berjangka⁹.

Produk simpan pinjam telah berkembang dari waktu ke waktu. Karena koperasi ini lahir dari para pedagang

⁷ Yang dimaksud produk penagihan adalah cek atau bilyet giro dari Perbankan yang dapat ditagihkan di Kospin Jasa melalui Inkaso. Kospin Jasa akan membayarkan sejumlah uang yang ditagihkan kepada pemilik cek dan Bilyet Giro tersebut. Dalam hal ini Kospin Jasa bekerja sama dengan beberapa Bank Nasional dalam menjalankan programnya

⁸ Sebelumnya SUK dijual bebas kepada anggota dan calon anggota. Karena mutasinya cukup tinggi dan sebagian besar berjangka pendek yang tidak ada bedanya dengan deposito berjangka, pengurus mengubah strategi agar dana dapat mengendap lebih lama di Kospin Jasa. Para pemegang SUK ditawarkan beralih ke modal penyertaan yang tingkat suku bunganya lebih tinggi dari simpanan berjangka dengan jangka waktu minimal 1 tahun.

⁹ Suku bunga simpanan berjangka di Kospin Jasa berkisar antara 6,25% -7,25% pertahun.

Foto 1. Pelayanan di Kantor Pusat Kospin Jasa



dan pengusaha Pekalongan, beberapa produk jasa keuangannya terutama disesuaikan dengan kebutuhan para pedagang dan pengusaha umumnya. Produk pinjaman terutama ditujukan bagi pengembangan usaha. Sementara itu, produk penagihan dan pembayaran adalah layanan yang disediakan untuk membantu pengusaha/pedagang yang menjadi nasabah Kospin Jasa dalam menerima pembayaran transaksi dengan mitra usaha atau membayar kepada mitra usaha dengan menggunakan cek atau bilyet giro. Pelayanan ini menjangkau kota-kota besar di seluruh Indonesia. Bagi Kospin Jasa, produk ini merupakan sumber pendapatan berbasis jasa (*Fee Based Income*). Selain menjadi sumber pendapatan, pelayanan ini juga meningkatkan loyalitas anggota kepada Kospin Jasa.

Kospin Jasa cukup kreatif menarik minat nasabah untuk menggunakan produk keuangannya. Beberapa produk simpanan Kospin Jasa menjanjikan hadiah. Kospin Jasa memiliki kemampuan dalam penilaian produk (*product pricing*¹⁰) sehingga mampu menjanjikan hadiah dalam berbagai produk simpanannya.

Simpanan

Semua jenis tabungan dan simpanan di Kospin Jasa dapat dijadikan jaminan untuk mendapatkan pinjaman. Produk-produk simpanan yang tersedia adalah sebagai berikut:

¹⁰ *Product pricing* merupakan istilah dalam metode penentuan harga (tingkat suku bunga), baik pada simpanan maupun pinjaman. Komponen *pricing* pada produk keuangan terdiri atas biaya dana (*cost of fund*) + risk premium + variable cost + rate of return.

Simpanan Manasuka Harian

Simpanan harian serupa dengan rekening koran di dunia perbankan, dan disediakan untuk menjawab kebutuhan pedagang dan pengusaha karena pedagang pada umumnya enggan membayar secara tunai kepada mitranya dan lebih suka membayar secara non-tunai. Sebaliknya, mitranya membutuhkan kepastian pembayaran walaupun dibayar secara non-tunai menurut jangka waktu tertentu. Kebiasaan para pedagang inilah yang menginspirasi munculnya produk simpanan manasuka harian ini. Simpanan ini berbunga sangat rendah (2% pertahun)¹¹; pemiliknya dapat menuliskan sejumlah dana tertentu ke dalam "Tanda Terima (TT)" yang berfungsi sama dengan cek atau bilyet giro. Penerimaannya dapat mencairkannya tidak hanya di kantor-kantor pelayanan Kospin Jasa saja, tapi juga di beberapa bank koresponden Kospin Jasa. Setoran awal tidak ditentukan, setoran berikutnya tidak dibatasi jumlahnya. Produk ini mampu memberikan kontribusi bagi pengumpulan dana simpanan di Kospin Jasa.

Simpanan Manasuka Berjangka

Jangka waktu simpanan Manasuka Berjangka adalah 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan, dan bunga simpanan dibayarkan tiap bulan. Pihak pengelola berusaha menawarkan bunga simpanan yang kompetitif. Simpanan ini dapat dijadikan jaminan pinjaman di dalam Kospin Jasa.

Suku bunga simpanan:

- Jangka waktu 1 (satu) bulan sebesar 6,25% pertahun;
- Jangka waktu 3 (tiga) bulan sebesar 6,25% pertahun;
- Jangka waktu 6 (enam) bulan sebesar 7,25% pertahun;
- Jangka waktu 12 (duabelas) bulan sebesar 7,25% pertahun.

¹¹ Bunga dihitung dari saldo akumulatif selama satu tahun.

Tabungan Koperasi (TAKOP)

Tabungan ini berupa tabungan yang diberi jasa tabungan (bunga) 4% pertahun, dapat disetor setiap saat pada jam kerja Kospin Jasa di semua cabang Kospin Jasa, dan merupakan wahana pemupukan modal usaha. Minimal setoran awal dan saldo mengendap adalah sebesar Rp. 50.000,00 (lima puluh ribu rupiah). Jika saldo mengendap sebesar Rp 1 Miliar, suku bunga yang diberikan sebesar 4,5% pertahun. Nasabah Takop mendapat fasilitas kartu debit sekaligus kartu ATM Kospin Jasa Visa Electron, hasil kerja sama dengan PT Bank Permata, Tbk. Kartu ini dapat digunakan untuk transaksi di lebih dari 25.000 ATM yang tersebar di seluruh Indonesia (Permata ATM, ATM Alto, ATM Bersama, ATM Prima atau BCA), serta sebagai alat pembayaran yang sah di tempat-tempat berlogo VISA atau VISA Electron di seluruh dunia.

Untuk menarik minat nasabah, Kospin Jasa juga menjanjikan hadiah bagi peserta Tabungan Koperasi berupa kendaraan bermotor, tabungan berjangka maupun tabungan koperasi dengan nilai jutaan rupiah yang diundi setiap 4 (empat) bulan.

Simpanan Hari Koperasi (HARKOP)

Simpanan ini ditujukan untuk mengajak nasabah menghayati makna koperasi melalui gerakan menabung. Disebut sebagai Simpanan Hari Koperasi karena pengundian hadiah dilakukan di sekitar Hari Koperasi.

Bunga simpanan HARKOP dibayar setiap bulan (9,5% pertahun, bunga dihitung berdasarkan jumlah hari sebenarnya dalam setahun), dan nasabah masih berkesempatan mendapatkan hadiah. Total hadiah berjumlah ratusan juta rupiah (antara lain uang senilai biaya perjalanan Haji untuk 2 orang, biaya Umroh, kendaraan bermotor, dsb). Simpanan ini berjangka waktu 12 bulan, saldo minimal Rp 25.000,00 dan maksimal tidak terbatas, serta dapat diperpanjang otomatis pada saat jatuh tempo.

Simpanan HARKOP dapat dijadikan jaminan pinjaman di Kospin Jasa. Nasabah



yang ingin meminjam di Kospin Jasa dan menggunakan agunan berupa simpanan HARKOP dapat segera menerima pencairan pinjaman di hari pengajuan pinjaman tersebut.

Tabungan SAFARI (Sadar Manfaat Berkoperasi)

Tabungan Safari adalah tabungan rutin bulanan yang pesertanya diwajibkan menabung Rp 250.000,00 setiap bulannya dalam jangka waktu 36 bulan. Nasabah tidak mendapat bunga atas tabungan ini, tetapi mereka berhak mengikuti undian bulanan, tahunan (*grand bonus*), dan undian bonus ekstra dengan total puluhan juta rupiah.¹² Peserta yang memperoleh hadiah utama pada penyaringan undian bulanan dibebaskan dari setoran tabungan bulanan berikutnya sampai tanggal jatuh temponya (kepesertaan gugur). Tabungan ini dapat dijadikan jaminan pinjaman di Kospin Jasa jika telah melewati periode 18 bulan.

Tabungan tidak dapat diambil sebelum jatuh tempo (36 bulan). Peserta yang mengundurkan diri sebelum jangka waktu tabungan berakhir akan dikenai penalti:

- Peserta yang berhenti pada bulan 1 s/d 18 dikenai potongan 30% dari nilai tabungannya;
- Peserta yang berhenti pada bulan 19 s/d 36 dikenai potongan 20% dari nilai tabungannya.

Setelah periode tabungan berakhir dan undian bonus ekstra di bulan ke-37 (tiga puluh tujuh) diberikan, seluruh tabungan akan dikembalikan kepada peserta dengan tambahan cinderamata¹³.

Disebut tabungan Safari karena peserta berhak mendapat fasilitas wisata gratis (jika memenangkan undian) yang diselenggarakan setahun sekali ke berbagai lokasi wisata di Pulau Jawa. Biaya transportasi, makan, dan tiket di lokasi wisata ditanggung oleh Kospin Jasa. Melalui wisata bersama tersebut, diharapkan

terjadi silaturahmi dan kontak bisnis antar-peserta yang terdiri atas pedagang dan pengusaha.

Tabungan Haji Labbaika

Tabungan ini diadakan untuk melayani nasabah yang berencana menunaikan ibadah Haji. Dengan hanya melakukan setoran awal Rp 200.000,00 peserta sudah memiliki rekening Tabungan Haji Labbaika. *Bisarah*/bonus Tabungan Haji Labbaika sebesar 3% pertahun. Nasabah dapat mengatur setoran selanjutnya sesuai kemampuannya. Melalui Tabungan Haji Labbaika ini, kepada nasabahnya Kospin Jasa memberi beberapa kemudahan untuk menunaikan ibadah Haji, yakni:

- Kemudahan pendaftaran di Bank Penerima Setoran maupun pendaftaran ke Kementerian Agama melalui pendampingan petugas dari Kospin Jasa;
- Bila dana belum mencukupi tetapi sudah berniat pergi haji, Kospin Jasa akan membantu memberikan Talangan Dana Haji dengan pagu maksimal Rp 20 Juta;
- Hanya dengan memiliki simpanan sebesar Rp 5 Juta dan saldo mengendap di tabungan, nasabah tabungan ini sudah dapat mendaftar untuk perjalanan ibadah haji dengan talangan dana dari Kospin Jasa;
- Talangan Dana Haji diberikan tanpa agunan dan bebas biaya provisi administrasi.

Tabungan Pundi Arta Jasa

Tabungan ini ditujukan kepada nasabah yang cukup mampu karena nasabah harus menyimpan Rp 500.000,00¹⁴ tiap bulan selama 24 bulan, dan tidak dapat diambil sebelum jatuh tempo. Daya tarik tabungan ini adalah kemungkinan mendapat hadiah. Ada hadiah bulanan berupa uang jutaan rupiah¹⁵, hadiah sepeda motor di bulan tertentu, dan di akhir periode disediakan puluhan ha-

diah dengan total ratusan juta rupiah. Nasabah juga diikutsertakan pada kegiatan wisata bersama dengan para penabung Safari. Nasabah yang mendapat hadiah utama masih diwajibkan menyertakan tabungannya sampai akhir masa tabungan. Tabungan ini bisa dijadikan jaminan untuk pinjaman di Kospin Jasa apabila telah memasuki jangka waktu lebih dari 12 bulan.

Tabungan Bakti Ibu

Tabungan ini juga berbentuk tabungan rutin bulanan dengan nominal tabungan Rp 50.000,00 tiap bulan dan peserta mendapat kesempatan mengikuti undian yang diadakan. Jangka waktu tabungan adalah 24 bulan, tidak dapat diambil sebelum jatuh tempo, serta dapat dijadikan agunan pinjaman apabila telah memasuki minimal bulan ke-12. Hadiah yang dijanjikan dalam tabungan ini berupa undian hadiah bulanan, tahunan, undian bonus ekstra, serta bonus utama.

Tabungan SIKESRA

Produk simpanan yang diperuntukkan bagi anggota, calon anggota, dan keluarganya, Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), terutama para pedagang kecil, pedagang kaki lima, bakul, petani, pengrajin, guru, dengan tujuan menumbuhkan gemar menabung. Besar tabungan Rp 25.000,00 perbulan dengan jangka waktu 24 bulan dan menggunakan sistem arisan dalam pemberian hadiah. Setiap peserta memiliki hak untuk diundi nomor kepesertaannya dan memenangkan undian bulanan. Bila menang, peserta akan mendapat pengembalian uang tabungan dan dibebaskan dari setoran berikutnya. Selain itu, peserta tetap dapat mengikuti undian di akhir periode dengan hadiah kendaraan roda dua. Tabungan ini tidak dapat diambil sebelum jatuh tempo, tetapi dapat dijadikan sebagai agunan pinjaman minimal setelah 12 bulan menabung (setengah periode).

Pinjaman

Kospin Jasa utamanya memberikan pinjaman untuk mendukung aktivitas usaha. Semua produk pinjaman berbu-

¹² Peserta tabungan ini bisa mendapat lebih dari 1 nomor peserta.

¹³ Cinderamata berupa payung, jam dinding, tas, dan sebagainya

¹⁴ Suku bunga 8,5% pertahun.

¹⁵ Hadiah bulanan: 1 hadiah utama berupa uang tunai Rp 7.500.000,00, dan 10 hadiah hiburan berupa uang tunai sebesar Rp 200.000,00 untuk setiap pemenang.

nga efektif. Di masa lalu, Kospin Jasa sempat melayani kebutuhan pegawai dan profesional untuk mendapatkan pinjaman konsumtif. Ternyata pinjaman konsumtif meninggalkan sejumlah masalah bagi Kospin Jasa berupa utang-utang tak tertagih sehingga produk pinjaman tersebut dihentikan.

Proses pemberian pinjaman dilakukan melalui penerapan 5C (*Character, Capacity, Collateral, Capital, and Condition*)¹⁶. Sebagai bahan pertimbangan bagi Kospin Jasa dalam menyalurkan pinjaman, seseorang harus menyertakan dokumen-dokumen sebagai berikut:

- Fotokopi KTP debitur (suami atau isteri);
- Fotokopi Kartu Keluarga (KK) dan Akta Nikah;
- Fotokopi sertifikat berdasar ketentuan Kospin Jasa; serta
- Fotokopi SIUP, TDP, dan NPWP.

Adapun produk pinjaman yang tersedia adalah sebagai berikut:

Pinjaman Harian

Pinjaman ini menggunakan sistem pagu, yang besar pinjamannya tergantung pada besar jumlah tabungan di rekening Manasuka Harian. Pinjaman ini memudahkan nasabah dalam memenuhi kebutuhan modal usaha secara terencana. Jasa pinjaman (bunga) dihitung harian, pengambilan dana dengan menggunakan "Tanda Terima" yang bermanfaat bagi para pedagang dan pengusaha.

Ketentuan pinjaman adalah sebagai berikut: (1) bunga pinjaman sebesar 18% pertahun (bisa mendapatkan suku bunga pinjaman khusus atas persetujuan Pimpinan Cabang setempat dan Kospin Jasa Pusat); (2) jangka waktu pinjaman 12 bulan; (3) provisi 1% dan

biaya administrasi 0,2%; dan (4) agunan berupa sertifikat lahan¹⁷.

Pinjaman Insidentil

Pinjaman ini ditujukan kepada nasabah yang membutuhkan tambahan dana untuk segera memanfaatkan peluang usaha yang ada di depan mata. Jangka waktu pinjaman paling lama 3 (tiga) bulan. Ketentuan pinjaman adalah sebagai berikut: (1) Bunga pinjaman 21% pertahun; (2) Provisi pinjaman 0,25 %; dan (3) Agunan berupa sertifikat.

Pinjaman Anuitet

Pinjaman ini ditujukan untuk investasi nasabah atau untuk pembelian sarana usaha jangka panjang. Waktu pinjaman mulai dari 12 bulan hingga 48 bulan. Pinjaman diangsur tetap tiap bulan sesuai perjanjian. Bunga pinjaman efektif 11,52% pertahun atau 0,96% perbulan. Provisi pinjaman 0,5% dihitung proporsional, dan administrasi 0,5%. Agunan yang diminta untuk jenis pinjaman ini adalah sertifikat maupun BPKB.

Pinjaman UMK

Produk pinjaman ini ditujukan untuk tambahan modal usaha kecil, sarana dan prasarana dalam menunjang aktivitas kerja yang dikhususkan bagi pedagang kecil, para profesional, pegawai negeri sipil dan swasta, TNI, Polri, dan sebagainya. Pinjaman ini menggunakan sistem angsuran dari 12 bulan sampai dengan 36 bulan. Ketentuan pinjaman adalah sebagai berikut: (1) bunga pinjaman 15% pertahun; (2) provisi pinjaman 0,5% dan administrasi Rp 50.000,00; dan (3) agunan berupa sertifikat atau BPKB. Bagi pedagang kecil, besar pinjaman maksimal Rp 10 Juta. Bagi pegawai, pinjaman maksimal Rp 20 Juta.

Pinjaman Berjangka

Pinjaman ini adalah pinjaman modal kerja yang memungkinkan nasabah menggunakan dana tersebut dengan

Foto 2. Bengkel batik milik salah seorang anggota Kospin Jasa



seluas-luasnya. Bunga pinjaman perbulannya cukup ringan. Ketentuan pinjaman adalah sebagai berikut: (1) Jangka waktu pinjaman 12 (dua belas) bulan; (2) Bunga pinjaman 18,6% pertahun; (3) Provisi pinjaman 1% dana administrasi 0,2%; dan (4) Agunan berupa sertifikat.

Talangan Haji

Talangan Haji adalah pembiayaan bagi nasabah untuk memperoleh tempat dalam keberangkatan ibadah Haji. Talangan Haji ini tidak memerlukan jaminan dan tidak dikenakan biaya provisi dan administrasi. Fasilitas pembiayaan Talangan Dana Haji tersedia dalam bentuk: (1) Berjangka; (2) Insidentil; dan (3) Anuitet.

Talangan Haji Berjangka memiliki ketentuan sebagai berikut:

- *Bisyaroh* yang diberikan sebesar 15% pertahun dan dibayar di muka;
- Jangka waktu 12 (dua belas) bulan;
- Talangan dapat diperpanjang untuk satu tahun ke depan dengan syarat: (1) Sebelum talangan jatuh tempo, mengajukan permohonan perpanjangan talangan; (2) Menandatangani perjanjian perpanjangan; dan (3) Membayar setoran *bisyaroh* untuk satu tahun berikutnya.

Talangan Haji Insidentil memiliki ketentuan sebagai berikut:

- *Bisyaroh* yang diberikan sebesar 18% pertahun dan dibayar di muka; dan
- Jangka waktu 3 (tiga) bulan.

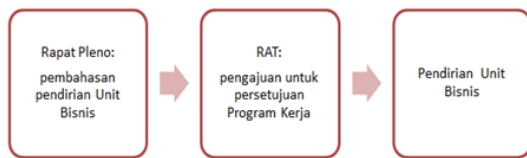
Sedangkan, Talangan Anuitet memiliki ketentuan sebagai berikut:

¹⁶ 5C (*Character, Capacity, Collateral, Capital, and Condition*) adalah salah satu bentuk metode *assessment* terhadap calon peminjam dengan menilai karakter, kemampuan, dan pengalaman mengelola usaha, kepemilikan terhadap aset yang dapat dijadikan sebagai agunan, besaran modal usaha yang dimiliki, dan kondisi ekonomi yang ada saat itu.

¹⁷ Agunan pinjaman harian harus menggunakan barang tidak bergerak berupa tanah dengan bukti kepemilikan berupa sertifikat (SHM) dan tidak menerima jaminan berupa barang bergerak (kendaraan).



Gambar 2. Langkah-langkah pendirian unit bisnis



Sumber: Wawancara dengan Bagian Humas Kospin Jasa

- *Bisyaroh* yang diberikan sebesar 10% pertahun *flat*;
- *Bisyaroh* dibayar bersama angsuran pokok setiap bulannya; dan
- Jangka waktu maksimal 36 (tiga puluh enam) bulan.

Talangan Umrah

Talangan Umrah dapat diberikan dalam bentuk:

- Talangan Anuitet, jangka waktu maksimal 24 bulan, *bisyaroh* sebesar 11,52% (*flat*) dibayar bersama angsuran pokok tiap bulan;
- Talangan Berjangka, jangka waktu maksimal 12 (dua belas) bulan, dengan *bisyaroh* sebesar 19% (efektif) dibayar di muka; atau
- Talangan Insidentil, jangka waktu maksimal 3 (tiga) bulan, *bisyaroh* sebesar 24% (efektif) dibayar di muka.

Manfaat bagi Anggota dan Nasabah pada Umumnya

Melalui produk simpanan dan pinjamannya, Kospin Jasa telah membantu para pedagang batik di Pekalongan dalam mengembangkan usahanya. Selain itu, koperasi ini juga membantu para pengusaha kecil dan menengah di wilayah lain yang telah memanfaatkan layanan keuangan Kospin Jasa. Pinjaman dari Kospin Jasa terutama digunakan untuk menambah modal usaha, bukan sebagai modal awal karena Kospin Jasa hanya melayani pinjaman dari mereka yang telah memiliki usaha. Selain membantu pedagang atau pengusaha, Kospin Jasa juga menjadi tempat menabung bagi masyarakat umum yang hanya menjadi pengguna jasa Kospin Jasa tanpa menjadi anggotanya.

Anggota penuh dan anggota luar biasa berhak atas pembagian SHU dari Kospin

Jasa. Sebesar 30% SHU dibagikan untuk anggota. Sebesar 75% dari pembagian SHU untuk setiap anggota dibagikan kepada anggota melalui simpanan wajib anggota (lihat **Kotak 1** mengenai pembagian SHU). SHU yang dibagikan ke anggota tersebut dengan sendirinya menjadi penguatan modal koperasi kembali karena simpanan wajib tidak dapat diambil selama seseorang menjadi anggota.

Perluasan Layanan dan Strategi Pengembangan Usaha

Kospin Jasa sekarang ini telah beroperasi di 94 kantor—tersebar di Pulau Jawa, Bali, dan Lampung—yang terdiri atas kantor cabang, cabang pembantu, dan kantor kas. Pembukaan kantor cabang biasanya mengikuti alur seperti yang dijelaskan di **Gambar 1**.

Selain perluasan usaha melalui pembukaan kantor cabang, perluasan usaha Kospin Jasa juga dilakukan melalui penganeekaragaman jenis usaha. Jenis usaha lain yang telah dikembangkan adalah Kospin Syariah, Gadai Syariah, Jasa Investindo (sewa kendaraan, gedung, alat-alat kantor), Jasa Utama Kapital (sekuritas), Griya Jasa Syariah (perumahan), serta Asuransi Kesehatan dan Dana Pensiun yang dikembangkan untuk kepentingan internal Kospin Jasa.

Kospin Jasa Syariah berdiri sejak Agustus 2004 di Pekalongan. Unit Syariah ini dibentuk karena semakin meningkatnya keinginan masyarakat untuk mendapatkan pelayanan pendanaan maupun pembiayaan berbasis Syariah.

Untuk mendirikan unit bisnis yang baru, Kospin Jasa mengadakan rapat pleno yang melibatkan pengurus dan pengelola (lihat **Gambar 2**). Keputusan pendirian dilakukan di tingkat pengurus, RAT lalu mengesahkannya. Keuntungan yang diperoleh dari unit-unit bisnis tersebut masuk ke Kospin Jasa, dicatatkan dalam

Kotak 1. Pembagian SHU

- 15% untuk cadangan;
- 30% untuk anggota menurut perbandingan jasanya dalam usaha Kospin Jasa;
- 25% untuk anggota menurut perbandingan simpanan pokok dan simpanan wajibnya;
- 12,5% untuk bonus pengurus dan pengawas;
- 10% untuk bonus karyawan;
- 5% untuk dana pendidikan;
- 1% untuk dana sosial;
- 1,5% untuk dana pembangunan perkoperasian.

Sumber: AD/ART Kospin Jasa

pendapatan lainnya, dan diperhitungkan ke dalam pembagian SHU.

Strategi Marketing

Upaya memperkenalkan produk-produk Kospin Jasa dilakukan melalui media cetak nasional maupun lokal, televisi lokal dan nasional (sebagai sponsor), kegiatan CSR (*Corporate Social Responsibility*) yang terutama berfokus pada kegiatan keagamaan seperti pembangunan masjid, pesantren, dsb; kerja sama dengan perguruan tinggi melalui penelitian, wisata belajar, serta yang paling menonjol adalah melalui Tabung Safari. Melalui hadiah wisata bersama ini, nama Kospin Jasa terbaca sepanjang perjalanan wisata karena tertulis di bis yang ditumpangi rombongan wisata tersebut. Kegiatan-kegiatan di lokasi wisata tersebut juga berpotensi dilihat oleh banyak orang.

Gambar 1. Alur pembukaan kantor cabang



Sumber: Wawancara dengan Bagian Humas Kospin Jasa

Tata Kelola Koperasi

Kospin Jasa telah dikelola secara profesional dan baik sehingga dapat terus bertahan selama 30 tahun lebih dan memiliki 94 kantor (cabang, cabang pembantu, dan kantor kas) di seluruh Indonesia. Rapat Anggota Tahunan ada-

lah pemegang kekuasaan tertinggi di Kospin Jasa. Pengurus dan pengawas bertanggung jawab kepada rapat anggota tersebut. Pengurus bertindak sebagai pembuat kebijakan dan pengawas operasional serta hal-hal yang berhubungan dengan segi organisasi koperasi. Pengawas bertugas melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan kebijakan dan pengelolaan Kospin Jasa. Kegiatan operasional sehari-hari dipegang oleh Kepala-Kepala Divisi¹⁸ yang terdiri atas Kepala Divisi Pengelolaan Dana, Kepala Divisi Operasional dan Pemasaran, Kepala Divisi Pinjaman, serta Kepala Divisi Pengawasan dan Kepatuhan. Mereka dibantu oleh para Pimpinan Cabang beserta stafnya yang tersebar di berbagai daerah di Jawa, Bali, dan Lampung.

Sumber Daya Manusia

Setiap karyawan di Kospin Jasa memulai pekerjaannya di Kospin Jasa dari posisi petugas administrasi (*clerical staff*) terlebih dahulu. Untuk menjadi karyawan, minimum berlatar belakang pendidikan D-III. Perekrutan karyawan dilakukan seperti yang tertera di **Gambar 3**. Saat ini Kospin Jasa lebih memprioritaskan putra daerah untuk ditempatkan di kantor-kantor cabang untuk efisiensi lembaga dan pertimbangan bahwa putra daerah pada umumnya lebih memahami daerahnya.

Pendidikan dan pelatihan untuk karyawan dilakukan sendiri oleh Kospin Jasa. Pelatihnya adalah staf senior di Kospin Jasa maupun pakar dari luar sebagai motivator. Sampai saat ini sudah lebih dari 70% karyawan di posisi manajerial telah mendapat sertifikasi dari Lembaga Sertifikasi Profesi.

Menurut Humas Kospin Jasa, penghasilan karyawan di Kospin Jasa lebih tinggi dari upah minimum kabupaten/kota. Setiap karyawan setidaknya menerima 15 kali gaji setahun. Selain upah pokok, karyawan juga menerima tunjangan berupa:

- Tunjangan makan dan lauk-pauk;
- Tunjangan transpor;

¹⁸ Kepala Divisi langsung bertanggung jawab kepada Pengurus

- Jaminan kesehatan termasuk dokter gigi dan periksa mata di rumah sakit mana saja;
- Untuk keluarga karyawan, Kospin Jasa menanggung 50% biaya kesehatannya;
- Jamsostek;
- Dana pensiun, dana pensiun ini dikelola Kospin Jasa melalui unit Dana Pensiun Harapan Sejahtera; dan
- Beasiswa untuk anak karyawan yang berprestasi. Untuk menentukan siapa yang berhak mendapatkannya, ada tim penilai di bawah Unit Sumber Daya Manusia yang menilai prestasi siswa dan lama kerja orang tua. Karyawan yang berhak menerima beasiswa ini adalah karyawan golongan bawah di Kospin Jasa.

Kospin Jasa sedang mengembangkan indikator penilaian kinerja (*key performance indicator/KPI*) untuk menilai kinerja karyawan. Penilaian ini akan digunakan untuk pemberian bonus berbasis kinerja bagi karyawan, promosi, maupun mutasi karyawan.

Rapat Anggota Tahunan serta Mekanisme Pengambilan Keputusan

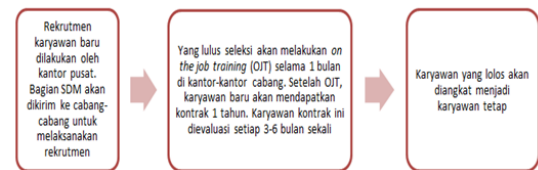
Seperti telah dijelaskan sebelumnya, rapat anggota tahunan (RAT) adalah pemegang mandat tertinggi di Kospin Jasa. Pengurus dan pengawas bertanggung jawab kepada RAT. RAT pula yang memilih pengurus dan pengawas setiap 5 tahun sekali melalui formatur tunggal yang dipilih di dalam RAT tersebut. Pengurus bisa dipilih berkali-kali tanpa ada batasan. Dalam susunan kepemimpinan baru, setidaknya 50% pengurus lama harus tetap menjadi pengurus untuk menjaga kesinambungan usaha koperasi ini.

Sampai dengan beberapa bulan yang lalu, H.A. Zaky Arslan Djunaid, terus-menerus terpilih sebagai Ketua Umum secara aklamasi. Ia terus dipercaya anggota sebagai pihak yang dapat mengem-

bangkan Koperasi ini. Sepeninggalnya, Ketua Umum sementara dijabat oleh H. M. Andi Arslan Djunaid yang merupakan Wakil Ketua Umum pada periode sebelumnya.

RAT diselenggarakan setahun sekali (lihat **Gambar 4**). RAT mengesahkan rencana strategis (rencana kerja, rencana anggaran, dan pendapatan belanja Kospin Jasa) serta laporan keuangan; me-

Gambar 3. Perekrutan karyawan



Sumber: Wawancara dengan Bagian Humas Kospin Jasa

ngesahkan laporan pertanggungjawaban pengurus, serta menetapkan pembagian sisa hasil usaha. RAT sah jika dihadiri oleh setidaknya 10% anggota yang tercatat. RAT terakhir (tahun buku 2011) dihadiri oleh hampir 2.000 anggota.

Karena pesaing utama Kospin Jasa adalah perbankan¹⁹, Kospin Jasa memerlukan proses pengambilan keputusan yang cepat. Pengelola Kospin Jasa tidak akan menunggu RAT untuk membuat keputusan-keputusan strategis. Dewan pengurus dan pengawas, bersama para kepala divisi, melakukan rapat koordinasi bulanan. Dalam rapat ini pertimbangan usaha dan masalah yang dihadapi Kospin Jasa dibahas, di samping rencana dan strategi pengembangannya. Jika ada pengembangan produk, para pengelola dapat mengambil keputusannya melalui rapat-rapat. Keputusan tersebut akan dimintakan pengesahannya di dalam RAT. Pengurus memegang peran penting dalam rapat-rapat tersebut dan dalam pengambilan keputusan organisasi.

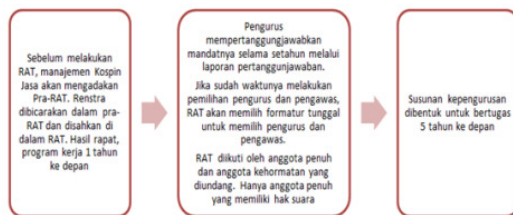
¹⁹ Hasil wawancara dengan Bagian Humas Kospin Jasa



Mekanisme Pengawasan dan Pelaporan

Di dalam struktur organisasi Kospin Jasa, selain dewan pengawas yang bertanggung jawab mengawasi pelaksanaan kebijakan organisasi, ada Divisi Pengawasan dan Kepatuhan yang bertanggung jawab terhadap pengawasan

Gambar 4. Skema RAT



Sumber: Wawancara dengan Bagian Humas Kospin Jasa

operasional Kospin Jasa. Unit Pengawasan Internal (*Internal Controlling Unit*) yang ada di setiap cabang melakukan pengawasan internal terhadap berbagai transaksi keuangan yang terjadi dari hari ke hari di masing-masing cabang.

Pengawasan dan pelaporan juga dilakukan melalui rapat evaluasi yang dilakukan sekali dalam 2 bulan. Rapat evaluasi ini dihadiri para Pimpinan Cabang, Kepala Unit, dan Ketua Umum. Pembahasan dalam rapat ini terutama mengenai pelepasan pinjaman, perkembangan usaha, serta pinjaman-pinjaman bermasalah.

Sistem Pengelolaan Informasi

Mekanisme pengawasan dan pelaporan terkait erat dengan sistem pengelolaan informasi yang sudah terhubung dan terintegrasi. Sistem pengelolaan informasi di Kospin Jasa sudah terhubung dan terintegrasi satu dengan lainnya (*online real-time*) sejak tahun 2009 sehingga pengawasan dapat dilakukan dengan lebih mudah. Sistem ini dibangun sendiri oleh Unit Teknologi Informasinya. Dengan menggunakan sistem yang terhubung satu dengan lainnya ini, kantor cabang membuat laporan keuangan harian kepada kantor pusat. Kantor Pusat juga mengawasi transaksi harian di kantor-kantor cabang melalui sistem ini. Hanya pimpinan cabang yang memiliki wewenang untuk melakukan perubahan atas data

jika terjadi kesalahan pencatatan transaksi harian.

Sistem informasi yang telah terintegrasi dan *online* ini memungkinkan Kospin Jasa menjalin kerja sama penggunaan kartu debit (kartu ATM) dengan PT Bank Permata, Tbk. Melalui kerja sama dengan Bank Permata, Kospin Jasa juga diperbolehkan untuk mengakses Daftar Hitam Perbankan, walau daftar itu hanya bisa digunakan untuk menyeleksi orang yang hendak menyimpan uangnya (untuk mencegah terjadinya pencucian uang). Kospin Jasa belum bisa mengakses data para peminjam dari hasil kerja sama tersebut.

Kinerja Keuangan

Kospin Jasa yang berdiri tahun 1974 di Pekalongan telah tumbuh menjadi Koperasi Simpan Pinjam terbesar di Indonesia dengan aset Rp 2,3 Triliun per 31 Desember 2012. Dalam tiga tahun terakhir aset Kospin Jasa bertumbuh sangat pesat. Penilaian Kementerian Koperasi dan UKM menyatakan bahwa Kospin Jasa dalam kondisi sehat²⁰. Aset Kospin Jasa mengalami kenaikan rata-rata 28,4% per-tahun. Pertumbuhan aset yang tinggi ini merupakan hasil dari strategi yang tepat dalam menghimpun maupun menyalurkan dana. Hal yang paling menonjol adalah kenaikan modal sendiri rata-rata sebesar 121% dalam dua tahun terakhir.

Pengurus Kospin Jasa mengambil kebijakan pengurangan utang dan memperbesar modal penyertaan. Nilai simpanan lebih tinggi dibandingkan dengan nilai total pembiayaan selama kurun waktu tiga tahun berturut-turut sejak tahun

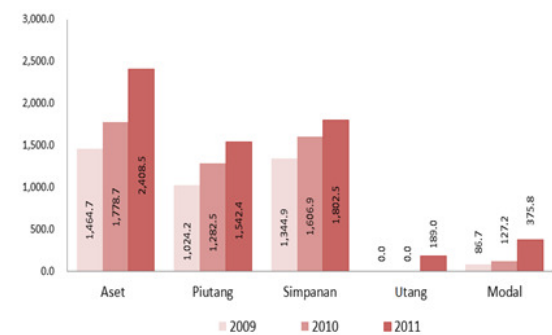
2009 dengan dengan tingkat rasio LDR 76%, 80%, dan 86% (lihat **Gambar 5**). Utang yang tercatat sebesar Rp 189 Miliar di tahun 2011 adalah utang yang disebabkan oleh Surat Utang Koperasi (SUK). Pada tahun 2012, Surat Utang Koperasi ini tidak diterbitkan lagi oleh Kospin Jasa.

Strategi Menghimpun dan Menyalurkan Dana

Penghimpunan dana di Kospin Jasa dilakukan melalui berbagai produk simpanan yang disesuaikan dengan kebutuhan pedagang dan pengusaha yang menjadi nasabah utamanya, serta dana penyertaan dari para anggota luar biasa. Kospin Jasa tidak meminjam atau berutang ke pihak lain.

Karena produk simpanan adalah produk utama untuk menghimpun dana, berbagai strategi pemasaran dikembangkan

Gambar 5. Kinerja keuangan Kospin Jasa tahun 2009-2011 (dalam miliar rupiah)



Sumber: Diolah dari Laporan Keuangan RAT Kospin Jasa Tahun 2009, 2010, dan 2011

kan untuk menjual produk ini. Produk yang unik dan tidak dimiliki oleh Koperasi lain adalah produk simpanan harian (rekening koran) yang pengambilannya dapat menggunakan "Tanda Terima" sehingga berfungsi sebagaimana halnya cek/bilyet giro dalam dunia perbankan yang dibutuhkan pedagang dan pengusaha. Strategi lain untuk menarik minat nasabah umum adalah melalui janji hadiah, baik hadiah bulanan, empat bulanan, maupun hadiah utama yang diundi setahun sekali. Hadiahnya pun dibuat menarik seperti uang tunai jutaan rupiah maupun kendaraan bermotor (roda dua dan

²⁰ Penilaian Kesehatan Koperasi oleh Kementerian Koperasi dan UKM dilakukan pada tahun buku 2009 dan 2010. Kedua penilaian kesehatan tersebut menyatakan bahwa Kospin Jasa berpredikat sehat dengan skor 80,15 di tahun 2009 dan skor 80 di tahun 2010.

roda empat). Wisata keliling Jawa dan Bali juga merupakan paket hadiah yang dijanjikan oleh Kospin Jasa yang ternyata menarik minat banyak nasabah (lihat perkembangan piutang dan simpanan pada **Tabel 1**).

Tabel 1. Loan to Deposit Ratio (LDR) Kospin Jasa tahun 2009-2011 (dalam miliar rupiah)

	2009	2010	2011
Piutang	1.024,19	1.282,55	1.542,45
Simpanan	1.344,85	1.606,86	1.802,48
LDR	76%	80%	86%

Sumber: Diolah dari Laporan Keuangan RAT Kospin Jasa Tahun 2009, 2010, dan 2011

Pendapatan dan Sisa Hasil Usaha

Dalam periode 2009-2011, pendapatan dan Sisa Hasil Usaha (SHU) yang berhasil diperoleh Kospin Jasa mengalami peningkatan. SHU ini sudah termasuk keuntungan yang didapat dari unit-unit usaha yang lain di luar simpan pinjam. (Lihat **Gambar 6**). Dalam kurun waktu tersebut pendapatan meningkat rata-rata sebesar 15,7%. Perolehan pendapatan terbesar disumbang oleh pendapatan jasa pinjaman sebesar 94,0% dan sisanya berasal dari pendapatan administrasi dan komisi. Pertumbuhan pendapatan mengalami peningkatan dari tahun 2010 sebesar 9,0% menjadi 22,3% pada tahun 2011.

Meskipun SHU Kospin Jasa meningkat, persentase peningkatan di tahun 2011 (15,6%) tidak sebesar tahun sebelumnya (37,1%). Penurunan perolehan tersebut disebabkan meningkatnya beban organisasi dan umum sebesar 26,0%..

Indikator Keuangan

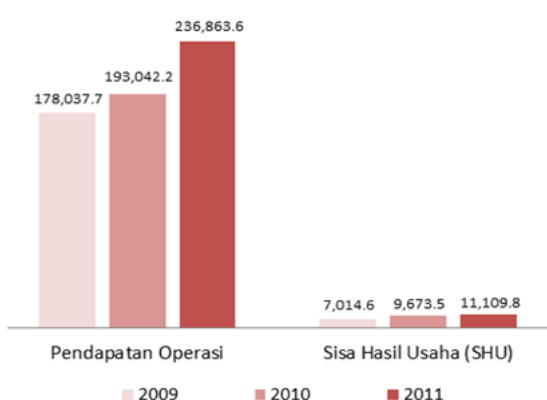
Kospin Jasa menjalankan usahanya menggunakan prinsip-prinsip tata kelola yang baik sehingga lembaganya mendapatkan kepercayaan yang besar dari masyarakat. Dana yang dihimpun dari masyarakat mendekati Rp 2 Triliun tanpa jaminan dari pemerintah. Kinerja keuangan Kospin Jasa dari tahun ke tahun menunjukkan indikasi sehat (lihat **Tabel 2**).

Permodalan

Permodalan merupakan unsur terpenting dalam lembaga keuangan²¹, termasuk Koperasi. Besaran rasio kecukupan modal sendiri (CAR) tahun 2011 sebesar 24%, meningkat sebesar 91,1% dari tahun sebelumnya. Kenaikan yang sangat signifikan terjadi pada tahun 2011 disebabkan adanya kenaikan modal penyertaan yang menjadi komponen modal sendiri dalam struktur keuangan Koperasi (lihat **Tabel 3**). Angka rasio ini menunjukkan kekuatan modal sendiri yang makin menguat. CAR Kospin Jasa mengalami kenaikan dalam tiga tahun terakhir rata-rata sebesar 46,5%.

Dilihat dari struktur keuangan Kospin, jumlah ekuitas mengalami peningkatan sebesar 195,3% pada tahun 2011. Peningkatan ekuitas ini berasal dari modal penyertaan yang naik sebesar 636% pada tahun 2011 (lihat **Tabel 3**). Modal penyertaan berasal dari para calon anggota maupun anggota luar biasa. Sebagian besar dari mereka telah memiliki Surat Utang Koperasi yang kemudian dikonversi menjadi modal penyertaan. Calon anggota yang telah memiliki modal penyertaan kemudian menjadi anggota luar biasa di Kospin Jasa.

Gambar 6. Perkembangan pendapatan dan SHU Kospin Jasa tahun 2009 - 2011 (dalam jutaan rupiah)



Sumber: Diolah dari Laporan Keuangan RAT Kospin Jasa Tahun 2009, 2010, dan 2011

²¹ Dalam lembaga keuangan bank, unsur permodalan (Capital) menjadi urutan pertama dalam CAMEL, begitu juga dalam penilaian kesehatan Koperasi.

Tabel 2. Indikator kinerja keuangan Kospin Jasa tahun 2009-2011

Rasio	2009	2010	2011
CAR	12.5%	12.7%	24.3%
BOPO ²²	61.8%	54.8%	50.7%
Likuiditas	24.5%	19.8%	39.7%
NPL	9.0%	7.0%	6.3%
ROA	0.5%	0.5%	0.5%
PEA	N/A	N/A	N/A

Sumber: Diolah dari Laporan Keuangan RAT Kospin Jasa Tahun 2009, 2010, dan 2011

Efisiensi

Rasio efisiensi menggambarkan sampai seberapa besar KSP/USP mampu memberikan pelayanan yang efisien kepada anggotanya dari penggunaan aset yang dimilikinya. Tingkat efisiensi usaha Kospin Jasa relatif baik, dengan tingkat rasio BOPO²²-nya pada tahun 2011 sebesar 50,7%. Jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya, BOPO tahun 2011 mengalami penurunan sebesar 7,5%. Penurunan rasio BOPO ini mengindikasikan adanya peningkatan efisiensi dari tahun sebelumnya.

Penurunan BOPO disebabkan adanya peningkatan pendapatan pada tahun 2011 (22%) dan peningkatan biaya hanya 12% di tahun 2011. Dalam tiga tahun terakhir, BOPO Kospin Jasa mengalami penurunan rata-rata sebesar 3,7%.

Likuiditas

Tingkat likuiditas (*quick ratio*) Kospin Jasa tahun 2011 sebesar 39,7%. Angka rasio ini mengalami kenaikan yang signifikan dari tahun sebelumnya (99,9%). Angka rasio likuiditas rata-rata pertahunnya sebesar 40,5%. Kenaikan rasio ini mengindikasikan adanya dana mengganggu yang makin besar. Hal ini tercermin dari nilai

²² Rasio biaya operasional terhadap pendapatan operasional.



Tabel 3. Jenis ekuitas di Kospin Jasa dan pertumbuhannya (%)

Jenis Ekuitas	2010	2011	%
Simpanan Pokok	8.111.600.000,00	8.376.100.000,00	3,3%
Simpanan Wajib	45.116.916.354,10	50.498.651.823,70	11,9%
Modal Penyertaan	37.004.749.264,80	272.459.058.501,90	636,3%
Hibah	-	1.000.000.000,00	-
Cadangan Risiko	27.340.086.440,00	32.346.066.150,50	18,3%
SHU Tahun Berjalan	9.673.454.352,90	11.109.826.755,50	14,8%
Total Ekuitas	127.246.806.411,80	375.789.703.231,60	

Sumber: Diolah dari Laporan Keuangan RAT Kospin Jasa Tahun 2009, 2010, dan 2011

angka LDR yang makin meningkat (nilai simpanan atau dana pihak ketiga tumbuh di atas nilai piutang atau dana yang dipinjamkan). Kenaikan likuiditas pada tahun 2011 selain disebabkan adanya kenaikan dana pihak ketiga, juga disumbang oleh kenaikan jumlah ekuitas sebesar 636%. Ditinjau dari sisi risiko, kondisi ini membaik, tetapi dari sisi produktivitas dana, justru sebaliknya.

• Kemandirian dan Pertumbuhan

Angka rasio Return on Asset (ROA) Kospin Jasa tahun 2011 sebesar 0,5%. Dibandingkan dengan tahun sebelumnya, ROA mengalami penurunan sebesar 15,2%, dan merupakan ROA terendah dalam kurun waktu 2009-2011. Penurunan angka rasio ini terkait dengan pertumbuhan aset yang terjadi di tahun 2011 sebesar 35% sementara pertumbuhan laba pada tahun yang sama hanya sebesar 16%. Dalam tiga tahun terakhir ROA Kospin Jasa mengalami penurunan sebesar 0,8%.

• Jatidiri Koperasi

Jatidiri Koperasi dapat diukur dengan menggunakan angka rasio PEA (Promosi Ekonomi Anggota). Makin tinggi persentase PEA, makin tinggi pula manfaat ekonomi bagi anggotanya. PEA Kospin Jasa tidak dapat dihitung karena tidak tersedianya data. Dalam laporan keuangan yang ada, terutama dalam Neraca, tidak ditemukan data pinjaman yang

memilahkan pinjaman dari anggota dan non-anggota yang menjadi basis penghitungan PEA tersebut.

Strategi Pengelolaan Risiko

Tingkat risiko pinjaman bermasalah pada Kospin Jasa relatif rendah dan cenderung mengalami penurunan dari tahun 2009 sampai

2011 (rata-rata turun 16%), dari 9% menjadi 7% dan kemudian turun lagi menjadi 6,3%. Jumlah pinjaman bermasalahnya secara nominal mengalami kenaikan sebesar 3%, tetapi nilai pinjaman yang ada (*outstanding*) mengalami kenaikan sebesar 23%. Penurunan risiko pinjaman bermasalah di Kospin Jasa disebabkan adanya kenaikan volume pinjaman yang lebih tinggi dibandingkan dengan kenaikan pinjaman bermasalahnya.

Pengelolaan risiko pinjaman bermasalah di Kospin Jasa mendapatkan perhatian yang serius dari Pengurus. Hal ini tercermin dari langkah-langkah dan kebijakan di bidang pinjaman.

Beberapa kebijakan yang berkaitan dengan pengelolaan risiko di Kospin Jasa,

antara lain:

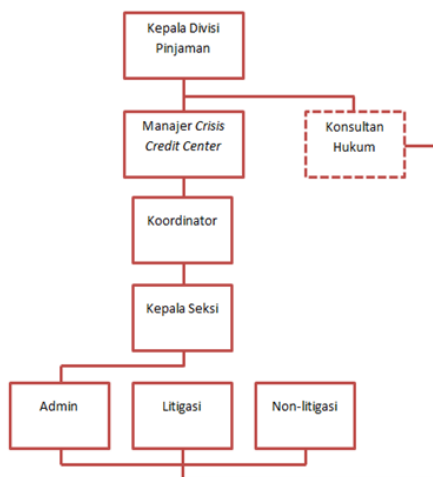
- Semua pinjaman menggunakan agunan dan atau jaminan;
- Semua jenis pinjaman diasuransikan, baik asuransi kredit maupun asuransi jiwa;
- Proses pemberian pinjaman dilakukan melalui penerapan 5C (*Character, Capacity, Collateral, Capital, and Condition*);
- Penanganan terhadap pinjaman bermasalah yang punya implikasi hukum atau berpotensi masuk ke dalam jalur hukum dilakukan oleh C3 (*Credit Crisis Center*) yang berada di bawah Divisi Pinjaman di Kantor Pusat (lihat Gambar 7). Pinjaman bermasalah yang tidak memiliki implikasi hukum ditangani oleh setiap kantor cabang yang menghadapi masalah tersebut. Jika penanganan pinjaman tersebut tidak kunjung menemukan jalan keluar, pinjaman bermasalah tersebut akan dibawa ke Kantor Pusat dan ditangani oleh tim penyelesaian pinjaman bermasalah. Tim ini khusus menangani permasalahan yang dibawa ke pusat dan akan dieksekusi oleh Pusat. Hal ini dilakukan supaya kantor cabang tidak harus berlarut-larut menangani masalah tersebut dan meringankan beban di kantor cabang tersebut.

Ibu Risna (39 tahun), pemilik sebuah butik batik di Pekalongan, telah beberapa kali memanfaatkan pinjaman dari Kospin Jasa. Ia telah menggeluti usaha batik dan tenun sejak tahun 2002. Ia menjadi anggota Kospin Jasa tahun 2003 dan mulai meminjam sekitar Rp 10-20 Juta untuk membeli kios di Pasar Grosir Sentono, Pekalongan. Ia melunasi utangnya dalam kurun waktu 3 tahun. Beberapa waktu kemudian, ia meminjam lagi Rp 200 Juta untuk membeli rumah dan lahan yang ia jadikan butik dan bengkel kerja kerajinan batiknya. Untuk mendapatkan pinjaman tersebut, ia mengagunkan sertifikat lahan miliknya. "Prosesnya sederhana dan cukup cepat, sekitar 2 minggu," ungkapnya.

Setelah kematian suaminya, ia memutuskan untuk segera melunasi utangnya karena ingin membersihkan nama suaminya dari surat-surat yang berhubungan dengan utangnya ke Kospin Jasa. Ia merasa bahwa Kospin Jasa telah memberi pelayanan yang sangat baik. Selama masa iddah (periode 40 hari sejak kematian suaminya), menurut kebiasaan masyarakat Pekalongan, seorang wanita tidak diperkenankan keluar rumah. Staf Kospin Jasa datang ke rumahnya untuk membantu Ibu Risna menyelesaikan utangnya sampai selesai.

Saat ini ia memiliki 100 orang pekerja dan menjual produknya di butiknya sendiri di Pekalongan, sampai ke Bandung, Jakarta, Medan, dan Aceh. Sekitar 50% produknya dijual secara online. Omsetnya kini mencapai Rp 600 Juta perbulan

Gambar 7. Credit Crisis Center (C3)



Sumber: Hasil wawancara dengan Unit C3 Kospin Jasa

- Pembentukan tim konsultan, baik dalam pengikatan agunan maupun dalam proses penyelesaian pinjaman bermasalah, antara lain: (1) Konsultan hukum; (2) Konsultan pajak; (3) Konsultan SDM; (4) Konsultan IT; dan (5) Konsultan Investasi.

Kerja Sama dengan Pihak Lain

Berdasarkan informasi yang diterima dari Humas Kospin Jasa, Kospin Jasa tidak pernah mendapat bantuan dari pemerintah kecuali dana Rp 1 Miliar dari Kementerian Koperasi dan UKM yang wajib disalurkan untuk para pengusaha pemula. Meskipun kerja sama dengan pemerintah sangat terbatas, Kospin Jasa mendorong kemajuan koperasi simpan pinjam lain di Indonesia.

Kospin Jasa adalah salah satu pendiri Induk Koperasi Simpan Pinjam (IKSP). Melalui wadah ini, Kospin Jasa membantu koperasi simpan pinjam lain yang kesulitan likuiditas. Koperasi yang bisa mendapatkan pinjaman dari Kospin Jasa adalah yang setidaknya telah 2 tahun berdiri dan melaksanakan RAT. Kospin Jasa juga bekerja sama dengan koperasi-koperasi lain dalam hal pemberian

pendidikan dan pelatihan tentang koperasi maupun menjadi tempat bagi studi banding dari koperasi lain.

Kesimpulan

Kospin Jasa adalah koperasi simpan pinjam terbesar di Indonesia yang telah berhasil mengelola bisnisnya dengan baik. Secara praktik bisnis, koperasi ini telah dikelola dan beroperasi seperti bank. Meskipun demikian, koperasi ini masih menjalankan Rapat Anggota Tahunan dan membagi sisa hasil usahanya (55%) kepada 2.900-an anggotanya, dua hal yang wajib dilakukan sebagai sebuah koperasi.

Kospin Jasa menjadi besar karena kemampuan menghimpun dana melalui keragaman produk simpanan, keragaman produk pinjaman yang disesuaikan dengan kebutuhan anggota dan masyarakat pengguna jasa keuangannya, keberaniannya memperluas wilayah operasinya, dikelola oleh sumber daya manusia yang baik yang mendapat imbalan yang baik, memiliki strategi pemasaran yang jelas, serta melaksanakan prinsip kehati-hatian dalam pengelolaan keuangannya.

Ibu Indah adalah seorang ibu rumah tangga dan salah satu nasabah Kospin Jasa. Ia mengenal Kospin Jasa dari orang tuanya yang menggunakan layanan Kospin Jasa sejak ia masih kecil. Ia memiliki tabungan di Kospin Jasa (Tabungan Koperasi dan Tabungan Safari), dan tidak memiliki tabungan maupun pinjaman di lembaga keuangan lainnya. Sebagai peserta Tabungan Safari, Ibu Indah ikut wisata sekali dalam 4 bulan ke Jakarta, Surabaya, dan tempat-tempat lainnya. Ibu Indah juga memiliki kartu ATM Kospin Jasa yang digunakannya untuk mentransfer uang, serta membayar listrik setiap bulan. Karena bukan anggota, Ibu Indah hanya menerima balas jasa berupa bunga dari tabungannya. Ia tidak menerima pembagian sisa hasil usaha dari Kospin Jasa.

Penulisan Catatan Teknis ini difasilitasi oleh Tim Bank Dunia serta mendapatkan arahan dari BAPPENAS dan Kementerian Koperasi dan UKM.

Tim Penyusun:

Djauhari Sitorus, Nunik Yunarti, Farida Sondakh, Ahmad Subagyo, Talitha Chairunissa, Jonathan Sariaatmadja

Tim Pengarah:

Adhi Putra Alfian (BAPPENAS), Rosdiana V. Sipayung (Kementerian Koperasi dan UKM)

Disclaimer:

Laporan, temuan, interpretasi, dan kesimpulan yang dinyatakan dalam Catatan Teknis ini dan semua isi di dalamnya merupakan pendapat dari para penulis dan tidak mencerminkan pandangan, ataupun persetujuan dari Dewan Direksi Eksekutif Bank Dunia, atau pemerintah yang mereka wakili. Bank Dunia tidak bertanggung jawab dan dengan tegas menolak setiap, dan semua kewajiban yang timbul dari kerusakan ataupun kerugian dari penggunaan data dalam Catatan Teknis ini. Catatan Teknis ini disusun berdasarkan hasil wawancara dan data yang diberikan oleh narasumber. Segala upaya telah dilakukan untuk memastikan bahwa Catatan Teknis ini dan data di dalamnya akurat dan sesuai dengan data yang diberikan oleh narasumber.

Didukung oleh:

