

PEMBERDAYAAN EKONOMI MELALUI KOPERASI SIMPAN PINJAM CREDIT UNION (CU)

Aida Fitriani

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Kapuas
Universitas Kapuas, Jln. Y.C. Oevang Oeray No. 92 Sintang, Kalimantan Barat
Email:aidafitriani45@gmail.com

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana kondisi Pemberdayaan Ekonomi Anggota Pada Koperasi Simpan Pinjam CU Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi. Metode kualitatif yang bersifat deskriptif dengan menggunakan teknik pengumpulan data melalui pedoman wawancara, observasi dan dokumentasi. Subjek penelitian Ketua Pengurus, Manajer, dan Pengawas Koperasi Simpan Pinjam Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi, 2). Anggota Pada Koperasi Simpan Pinjam Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi, diambil dengan teknik *incidental sampling* artinya menemui anggota yang kebetulan bertemu peneliti di kantor CU Bima Melawi pada saat peneliti melakukan penelitian.

Kata Kunci: Pemberdayaan Ekonomi, Credit Union

Menurut Friedmann dalam Wrihatnolo, dan Riant (2007:59), Konsep pemberdayaan muncul sebagai konsep alternatif pembangunan yang pada intinya menekankan otonomi pengambilan keputusan dari suatu kelompok masyarakat yang berlandaskan sumber daya pribadi, partisipatif, demokratis, dan pembelajaran sosial melalui pengalaman langsung. Selanjutnya Mubyarto, dalam Wrihatnolo, dan Riant, (2007:60) konsep pemberdayaan sekaligus mengandung konteks pemihakan kepada lapisan masyarakat yang berada di lapisan paling bawah. Alfitri, (2011:21) mengatakan pemberdayaan masyarakat sebagai isu sentral dewasa ini muncul sebagai tanggapan atas kenyataan adanya kesenjangan yang belum tuntas terpecahkan terutama antara masyarakat di perdesaan, kawasan terpencil, dan terbelakang. Pemberdayaan pada dasarnya menempatkan masyarakat sebagai pusat perhatian dan sekaligus pelaku utama pembangunan. Pemberdayaan adalah pembangunan yang berpusat pada rakyat dan merupakan proses pembangunan yang mendorong prakarsa masyarakat yang berakar dari bawah. Pemberdayaan tidak hanya menumbuhkan dan mengembangkan nilai tambah

ekonomi, tetapi juga nilai tambah sosial dan nilai tambah budaya. Artinya, pemberdayaan adalah sebuah konsep pembangunan ekonomi yang merangkum nilai-nilai sosial.

Craig dan Mayo dalam Alfitri (2011:22), konsep pemberdayaan termasuk dalam pengembangan masyarakat dan terkait dengan konsep: kemandirian (*self help*), partisipasi (*participation*), jaringan kerja (*networking*), dan pemerataan (*equity*). Wrihatnolo, dan Riant, (2007:115) konsep pemberdayaan yakni sebagai terjemahan *empowerment* yang mengandung arti: (1) *to give power or authority to* atau memberikan kekuasaan, mengalihkan kekuatan, atau mendelegasikan otoritas ke pihak lain; (2) *to give ability to* atau usaha untuk memberi kemampuan atau keberdayaan. Pengertian tersebut secara eksplisit menerangkan bagaimana menciptakan peluang untuk mengaktualisasikan keberdayaan seseorang. Dubois dan Miley (dalam Wrihatnolo, dan Riant, 2007:116) menjelaskan bahwa dasar-dasar pemberdayaan antara lain meliputi: Proses kerjasama antara klien dan pelaksana kerja secara bersama-sama; Memandang sistem klien sebagai komponen dan kemampuan yang memberikan jalan ke sumber

penghasilan dan memberikan kesempatan; Klien harus merasa sebagai agen bebas yang dapat memengaruhi; Kompetensi diperoleh atau diperbaiki melalui pengalaman hidup; Meliputi jalan ke sumber-sumber penghasilan dan kapasitas, untuk menggunakannya secara efektif; Sinergis, dinamis, evolusioner, dan memiliki banyak solusi; Pencapaian melalui struktur-struktur paralel dari perseorangan dan perkembangan masyarakat.

Pemberdayaan membuka kesadaran untuk memilih tindakan yang tepat dengan percaya diri dalam memutuskan sesuatu secara mandiri. (Saraswati, dalam Alfitri, 2011:24). Proses pemberdayaan masyarakat dapat dilakukan dengan: Pemungkinan. Menciptakan suasana yang memungkinkan potensi masyarakat berkembang secara optimal. Penguatan. Memperkuat pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki masyarakat dalam memecahkan masalah dan memenuhi kebutuhannya. Perlindungan. Melindungi masyarakat, terutama masyarakat lemah, agar tidak dieksploitasi oleh kelompok masyarakat yang kuat. Penyokongan. Memberikan bimbingan dan dukungan agar masyarakat mampu menjalankan peranan dan tugas kehidupannya. Pemeliharaan. Menjamin keselarasan dan keseimbangan yang memungkinkan setiap orang memperoleh kesempatan berusaha.

Azis dalam Alfitri (2011:26) memberikan panduan tahapan pemberdayaan sebagai berikut, pertama, membantu masyarakat menemukan masalahnya; kedua, melakukan analisis masalah tersebut secara mandiri; ketiga, menentukan skala prioritas masalah; keempat, mencari solusi atas masalah; kelima, implementasi penyelesaian masalah; keenam, evaluasi. Pemberdayaan sebagai suatu perubahan yang terencana, dirinci oleh Lippit dalam Mardikanto (2012:123-124) kedalam tahapan-tahapan sebagai berikut: Penyadaran. Yakni kegiatan untuk menyadarkan masyarakat tentang eksistensinya tidak hanya sebagai individu dan anggota masyarakat, namun juga dalam kapasitas dalam lingkungan sosial, budaya, dan ekonomi. Menunjukkan adanya

masalah. Yaitu menunjukkan masalah terutama menyangkut kelemahan dan kekuatan yang dimiliki. Membantu pemecahan masalah. Melakukan analisis akar masalah, alternatif solusi, serta pilihan alternatif paling mungkin. Menunjukkan pentingnya perubahan. Perubahan sebagai sebuah keniscayaan universal harus diantisipasi secara terencana. Melakukan pengujian dan demonstrasi. Kegiatan ini dilakukan untuk mengetahui aktifitas pemberdayaan paling bermanfaat yang beresiko terkecil. Memproduksi dan publikasi informasi. Penggunaan teknologi informasi diperlukan sekali untuk menyesuaikan dengan karakteristik penerima manfaat penyuluhannya. Melaksanakan pemberdayaan/penguatan kapasitas. Yaitu pemberian kesempatan kepada masyarakat lapisan terbawah untuk bersuara menentukan pilihan-pilihannya.

Strategi Koperasi Credit Union

Menurut Pringgowidagda dalam Mulyadi dan Risminawati (2012:4) menyatakan bahwa strategi diartikan suatu cara, teknik, taktik, atau siasat yang dilakukan seseorang untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Sedangkan menurut Surtikanti dan Santoso (2008:28) strategi mempunyai pengertian suatu garis besar haluan untuk bertindak dalam usaha mencapai sasaran yang telah ditentukan. Menurut Joni dalam Anitah (2008:124) berpendapat bahwa strategi adalah ilmu atau kiat didalam memanfaatkan segala sumber yang dimiliki dan atau yang dapat dikerahkan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Strategi dibuat oleh pengambil keputusan untuk menentukan langkah yang tepat dalam penyelesaian masalah yang sedang dihadapi. Strategi yang dibuat harus diimplementasikan dalam penyelesaian masalah sehingga tolak ukur strategi dapat diukur dari implementasinya. Strategi merupakan salah satu yang dibutuhkan oleh setiap manusia, organisasi, perusahaan, dan pemerintah untuk melakukan tindakan secara terencana dan terarah dalam mencapai tujuannya.

Menurut David (2011:18-19) Strategi adalah sarana bersama dengan tujuan jangka panjang yang hendak dicapai. Strategi bisnis

mencakup ekspansi geografis, diversifikasi, akuisisi, pengembangan produk, penetrasi pasar, pengetatan, divestasi, likuidasi, dan usaha patungan atau joint venture. Strategi adalah aksi potensial yang membutuhkan keputusan manajemen puncak dan sumber daya perusahaan dalam jumlah besar. Jadi strategi adalah sebuah tindakan aksi atau kegiatan yang dilakukan oleh seseorang atau perusahaan untuk mencapai sasaran atau tujuan yang telah ditetapkan. Pengertian dari Strategi adalah sebuah tindakan proses perencanaan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, dengan melakukan hal-hal yang bersifat terus menerus sesuai keputusan bersama dan berdasarkan sudut pandang kebutuhan pelanggan. Rangkuti (2013:183) berpendapat bahwa strategi adalah perencanaan induk yang komprehensif, yang menjelaskan bagaimana perusahaan akan mencapai semua tujuan yang telah ditetapkan berdasarkan misi yang telah ditetapkan sebelumnya.

Penerapan Fungsi Manajemen Koperasi

Menurut Pudiklatwas BPKP (2000:86) “keberhasilan dan kejatuhan suatu organisasi dan semua orang juga tahu penyebabnya adalah manajemen. Walaupun kita tahu bahwa ada faktor yang dapat dikendalikan dan ada faktor yang tidak dapat dikendalikan”. Hal itulah pentingnya manajemen yang secara minimal dapat mengeliminasi faktor-faktor yang tidak dapat dikendalikan. Menurut Wijaya (2005:11) “manajemen adalah ilmu dan seni yang merupakan proses kegiatan usaha menyatukan pemikiran-pemikiran, bahan-bahan, uang dan orang-orang untuk menghasilkan dan memasarkan produk yang lebih tinggi atau memberikan pelayanan untuk mencapai keuntungan”. Dari pengertian tersebut menurut Wijaya (2005:12) ada tiga (3) tujuan yang sama dan sangat penting bagi manajemen, yakni : “(1) tujuan yang khusus dan misi dari lembaga, seperti perusahaan, rumah sakit dan lain-lain, (2) membuat kerja produktif dan bekerja yang berorientasi kepada pencapaian tujuan, dan (3) pengelola yang mempunyai pengaruh dan tanggung jawab sosial”.

Menurut Wijaya (2005:15) ada lima (5) fungsi dasar yang dilaksanakan oleh para pengelola yaitu perencanaan, pengorganisasian, pengisian staf, pengarahan, dan pengawasan. Manajemen bukan hal yang statis dan ia selalu berubah dinamis, berdasarkan situasi dan lingkungan maupun tujuan organisasi. Untuk mengatasi keadaan yang selalu berubah diperlukan suatu dasar ilmu seperti ekonomi dan manajemen serta pengalaman-pengalaman. Menurut Handoko (2000:29) “oleh karena itu selain pengalaman yang dimiliki, seorang pengelola yang baik harus mempunyai kemampuan teknis (*technical skills*), kemampuan sumber daya manusia (*human skills*) dan kemampuan konseptual”. Menurut Wijaya (2005:6) “pengertian Koperasi dalam Bahasa Inggris disebut *Cooperative* atau *Cooperation* yang berarti kerja sama. Tetapi tidak semua kerja sama itu Koperasi. Dalam arti Koperasi sesungguhnya”. Kerja sama dimaksudkan di dalam koperasi ialah kerja sama antara orang-orang atau badan hukum yang telah direncanakan untuk mencapai tujuan bersama yang telah ditentukan pula sebelumnya.

Menurut Wijaya (2005:21) “pada prinsipnya tujuan manajemen koperasi yaitu memelihara dan meningkatkan kesejahteraan anggota, melalui peningkatan kemampuan organisasi, pelayanan umum dan peningkatan kegiatan usaha”. Manajemen koperasi memiliki karakteristik tersendiri dan berbeda dengan model kapitalistik, karena cita-cita dan nilai-nilai yang dikandungnya dan karenanya sistem koperasi adalah tidak bebas nilai. Manajemen koperasi didasarkan pada kebersamaan yang dalam versi Indonesia diberikan karakteristik kekeluargaan dan kegotong-royongan. Wijaya (2005:23) menyatakan karakteristik manajemen koperasi adalah sebagai berikut: “(1) tujuan koperasi jelas, (2) pengurus koperasi terbuka untuk mengadakan komunikasi, (3) kerja sama, (4) keputusan diambil bersama, (5) pengembangan inisiatif, (6) saling membantu, (7) objektif dan realistik, dan (8) evaluasi”.

Prosedur Penyaluran Kredit

Untuk menjalankan kegiatannya sebagai lembaga perekonomian, kegiatan koperasi tidak terlepas dari kegiatan menghimpun dana dari masyarakat melalui simpanan dan menyalurkan dana yang dihimpun tersebut dalam bentuk kredit atau pinjaman. Menurut Wijaya, (2005:32), “kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara koperasi dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam uang untuk melunasi hutang setelah jangka waktu tertentu”. Menurut Wijaya, (2005:35) “penyaluran kredit merupakan kegiatan usaha yang mendominasi Koperasi Simpan Pinjam”. Oleh karena itu sumber utama Koperasi Simpan Pinjam berasal dari kegiatan penyaluran kredit dalam bentuk hasil bunga. Menurut Wijaya, (2005:32) terkonsentrasinya usaha Koperasi Simpan Pinjam dalam penyaluran kredit oleh beberapa alasan yaitu : Sifat usaha Koperasi Simpan Pinjam yang berfungsi sebagai lembaga intermediasi antar unit surplus dan unit defisit. Penyaluran kredit memberikan selisih (*spread*) yang pasti sehingga besarnya pendapatan bunga dapat diperkirakan. Sumber dana utama Koperasi Simpan Pinjam berasal dari dana masyarakat sehingga secara moral mereka harus menyalurkan kembali kepada masyarakat dalam bentuk penyaluran kredit (menggerakkan roda perekonomian).

Oleh sebab itu untuk memperoleh keyakinan dalam penyaluran kredit, sebelum memberikan Koperasi Simpan Pinjam harus melakukan penilaian yang seksama terhadap watak, kemampuan, modal, prospek usaha, serta agunan, maka peranan analisis kredit adalah untuk memperoleh keyakinan atas kemampuan dan kesanggupan peminjam untuk melunasi seluruh kewajibannya sesuai dengan yang diperjanjikan. Untuk itu pemahaman tentang analisis kredit bagi petugas/pejabat yang terkait dalam proses putusan kredit sangat penting untuk menunjang kelancaran penyelesaian suatu permohonan kredit dan melaksanakan azas prinsip kehati-hatian dan azas

pemberian kredit yang sehat. Penyaluran kredit memungkinkan terjadinya gagal bayar atau *default* yang menyebabkan timbulnya tunggakan atau kredit macet. Sejalan dengan hal tersebut, menurut Wijaya, (2005:40) menyatakan terjadinya tunggakan disebabkan oleh : Karakter buruk yang dimiliki masyarakat/anggota. Adanya penyaluran kredit yang tidak wajar yang dilakukan oleh oknum pengurus koperasi yang ingin mendapatkan keuntungan sepihak dari proses penyaluran kredit, misalnya adanya tambahan bonus yang tidak sesuai dengan peraturan, hal ini menyebabkan anggota/masyarakat merasa dirugikan dan modal yang dibutuhkan menjadi berkurang (moral yang bejat). Kecurangan yang dilakukan oknum pengurus. Lemahnya pengawasan yang dilakukan manajemen, sehingga bisa memberikan kesempatan pengurus untuk berbuat yang tidak wajar. Perubahan kondisi perekonomian, misalnya kebijakan pemerintah, kondisi alam, politik dan keamanan bisa mempengaruhi usaha masyarakat/anggota.

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, maka pembinaan kredit merupakan suatu rangkaian kegiatan yang harus dilakukan secara teratur dan berkesinambungan yang dimulai sejak pencairan kredit sampai dengan kredit itu lunas, sehingga dapat memberikan keuntungan seperti yang diharapkan. Pembinaan merupakan suatu upaya untuk membantu anggota dalam mengelola kredit yang diberikan secara tepat dan benar melalui bimbingan dan konsultasi dari petugas, sehingga usaha anggota dapat tumbuh dan berkembang. Menurut Arifin (2004:76) “agar pembinaan dapat berjalan dengan baik, terlebih dahulu diperlukan personil-personil perkreditan yang mampu mengemban tugas dan mempunyai loyalitas yang tinggi terhadap koperasi. Disini dituntut kejelian manajemen dalam memilih dan membina kader-kader yang dianggap mampu dibagian perkreditan”. Kalau seandainya strategi manajemen baik dan didukung oleh personil-personil yang mempunyai kredibilitas yang tinggi terhadap koperasi maka penyaluran kredit akan biasa tercapai dengan baik, sehingga akan

memperoleh laba yang maksimal. Dan segala kemungkinan akan bisa terselesaikan dengan cepat, sehingga kita bisa meminimalkan resiko, kredit yang akan terjadi.

Sosialisasi Dan Penyuluhan

Menurut Badudu (1996:1370) Penyuluhan berarti “hal, cara, hasil atau proses kerja menyulahi”. Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa penyuluhan adalah suatu proses penyampaian informasi kepada masyarakat, agar masyarakat dapat memahami apa yang menjadi hak dan kewajiban dalam hidup bermasyarakat, berbangsa dan bernegara. Untuk memudahkan masyarakat memahami arti penting koperasi, dapat dilakukan penyuluhan melalui ceramah, media komunikasi radio, Koran dan lain sebagainya.

Sebagai bahan usaha koperasi harus diorganisir secara efisien dan efektif dalam pengorganisasian koperasi inilah yang memberikan ciri modern dalam tata organisasi koperasi, agar pengelolaan koperasi dapat terlaksana secara efisien dan efektif. Kalau ciri demokratis terbuka merupakan dasar atau fondasi dan kehidupan koperasi, maka ciri modern merupakan tiang-tiangnya, sehingga memungkinkan terwujudnya koperasi dapat berdiri secara kokoh dan kuat. Penyerapan cara-cara keilmuan dalam tata organisasi inilah yang dinamakan teknologi koperasi. Tanpa penyerapan teknologi berkoperasi, kiranya sulit koperasi mengembangkan dirinya sebagai badan usaha yang berwatak sosial. Bagaimana koperasi dapat dituntut untuk dapat melayani kepentingan ekonomi anggota secara optimal, kalau koperasi tidak dikelola secara efisien dan efektif. Menurut Wijaya (2005:91) “memang koperasi dibentuk bukan pertama bermotif mencari keuntungan (*profit motive*) tetapi koperasi dibentuk dengan motif memberikan layanan (*servis motive*)”.

Motif layanan ini sebagai konsekuensi watak sosial yang dimiliki oleh koperasi sebagai badan usaha. Dengan layanan ekonomi oleh koperasi kepada anggota, maka layanan ekonomi

tersebut dapat memecahkan masalah ekonomi bersama yang dihadapi oleh anggota. Jadi layanan ekonomi oleh koperasi kepada anggota justru merupakan jalan keluar dari masalah ekonomi yang dihadapi oleh para anggotanya. Layanan simpan pinjam ini akan mampu melayani kepentingan ekonomi para anggota secara optimal kalau koperasi dikelola secara efisien dan efektif. Ini berarti koperasi sebagai badan usaha dituntut untuk dapat memberikan layanan secara kontinyu dan semakin meningkat.

Keberadaan komunikasi juga merupakan aspek penting dalam proses pengembangan koperasi. Komunikasi adalah proses penyampaian informasi/pesan dengan menggunakan lambang yang mempunyai arti diantara dua orang/pihak atau lebih. Menurut Edwards (dalam Tangkilisan, 2003: 19) “ada tiga aspek komunikasi dalam implementasi kebijakan, yaitu transmisi, kejelasan dan konsistensi”. Transmisi berkaitan dengan pemberian atau penyebaran informasi yang berkenaan dengan kebijakan publik itu sendiri. Sedangkan kejelasan berhubungan dengan sejauhmana proses transmisi terjadi secara akurat. Sementara konsistensi adalah sejauhmana informasi yang ditransmisi/disampaikan tidak berubah-ubah atau tetap konsisten.

Kendala Internal dan Ekternal.

Menurut E.P.Roy (dalam Wijaya, 2005:16) mengatakan “manajemen koperasi terdiri dari 3 kesatuan yaitu (1) anggota-anggota (*the members*), pengurus (*the board of director*), dan pengelola koperasi (*the operating manager*)”. Ketiga unsur diatas saling mempunyai hubungan, antara anggota, pengurus dan pengelola tidak ada dan boleh terjadi diantara mereka yang dapat melaksanakan koperasi secara efektif tanpa yang lain.

Berdasarkan pendapat tersebut, faktor anggota, pengurus dan pengelola merupakan faktor yang dapat mempengaruhi aktivitas

koperasi. Koperasi dipimpin oleh pengurus, dan pengurus merupakan salah satu alat kelengkapan organisasi yang terdiri dari : (1) rapat anggota, (2) pengurus, dan (3) pengawas. Anggota koperasi sebenarnya tidak otomatis dan harus melalui permohonan tertulis dan seleksi. Untuk menjadi pengurus koperasi, benar-benar melalui proses seleksi yang ketat seperti latar belakang pendidikan, pengalaman dalam organisasi kemasyarakatan, bisnis perdagangan dan keberhasilan dalam memimpin usahanya. Pada koperasi, biasanya pengelola merupakan tangan kanan pengurus. Pengelola mempunyai dua tantangan yaitu eksternal, ia harus menyelesaikan masalah teknis usaha seperti melaksanakan promosi penjualan, penyediaan produksi untuk dipasarkan, pembelian, distribusi, harga dan pelayanan. Yang kedua masalah internal yaitu mengelola administrasi, keuangan, personalia dan lain-lain.

Berdasarkan uraian tersebut, jadi jumlah bahwa ciri demokratis dalam tata organisasi koperasi, adalah merupakan konsekuensi dari koperasi sebagai badan usaha yang menghimpun orang. Menurut Wijaya, (2005:21) bukti-bukti bahwa koperasi adalah merupakan badan usaha yang menghimpun orang antara lain : Adanya larangan proxy dalam koperasi yaitu keanggotaan seseorang dalam koperasi tidak dapat diahlikan kepada orang lain dengan cara apapun juga. Larangan proxy menyangkut juga larangan mewakilkan kehadiran seseorang anggota kepada orang lain dalam rapat anggota. Adanya ketentuan hak suara yang dimiliki oleh masing-masing anggota dalam rapat anggota yaitu satu anggota satu suara (*one man one vote*). Adanya ketentuan yang termuat dalam sendi dasar koperasi bahwa shu untuk bagian anggota dibagikan sebanding dengan jasa yang telah diberikan oleh masing-masing anggota (jumlah transaksi ekonomi) kepada koperasi.

Bukti bahwa tata organisasi koperasi berciri demokratis adalah bahwa rapat anggota merupakan pemegang kekuasaan tertinggi dalam koperasi. Setiap keputusan yang penting, dan

mendasar serta menentukan jalannya koperasi harus melalui persetujuan dan pengesahan rapat anggota. Contoh hal-hal yang harus lewat persetujuan dan pengesahan rapat anggota sebagai pemegang kekuasaan tertinggi antara lain : yang menjadi indikator penting di dalam suatu koperasi bahwa ciri demokratis telah dilaksanakan, adalah apakah rapat anggota telah mampu berfungsi sebagai pemegang kekuasaan tertinggi. Kalau ada koperasi yang sejak berdiri tidak menyelenggarakan rapat anggota maka jelas koperasi ini tidak melaksanakan ciri demokratis dalam organisasinya. Kalau terjadi keadaan seperti tersebut siapa yang salah. Untuk mencari siapa yang salah, kita harus kembalikan pada hakekat dari koperasi, bahwa koperasi adalah, dari, oleh dan untuk semua anggota. Dari hakekat ini jelas anggota sendirilah yang harus dipersalahkan dan bukan pihak-pihak lain.

Agar koperasi dapat benar-benar dapat menjamin pengurus, kepentingan ekonomi para anggotanya secara lebih baik, maka pada dasarnya jalannya koperasi harus dikendalikan oleh para anggotanya sendiri. Dengan mengendalikan koperasi oleh para anggota, akan memungkinkan anggota menetapkan arah dari kegiatan koperasi, dan sekaligus mengawasi dan menilai sejauh mana aktivitas usaha koperasi telah mampu memberikan pelayanan kepentingan ekonomi bagi para anggotanya dengan baik. Pengendalian aktivitas koperasi oleh kalangan anggota inilah kita mengenal ciri demokratis dalam tata organisasi koperasi yang berarti kekuasaan tertinggi dalam tubuh koperasi berada di tangan para anggotanya. Dengan demikian maka ciri demokratis dalam tata organisasi koperasi adalah bahwa koperasi didirikan dari, oleh dan untuk anggota. Dari anggota adalah menyangkut kehendak atau keinginan pembentukan koperasi sepenuhnya berasal dari inisiatif para anggotanya.

Jadi makna ciri terbuka dalam tata organisasi koperasi adalah anggota sebagai pemilik mempunyai sepenuhnya untuk mengawasi jalannya koperasi. Keadaan koperasi bagi anggota tidak ada yang bersifat rahasia. Segala sesuatu

yang menyangkut jalannya koperasi perlu diketahui oleh anggota-anggota. Menurut Wijaya, (2005:25) jadi keterbukaan dalam tata organisasi koperasi ini dalam pelaksanaannya mempunyai 2 sisi : Dari sisi anggota, keterbukaan menyangkut hak yang dimiliki oleh setiap anggota untuk mengetahui jalannya koperasi dalam setiap saat. Dari sisi pengurus selaku pimpinan koperasi menyangkut kewajiban pengurus untuk setiap saat memberikan layanan yang baik kepada anggota untuk menginformasikan keadaan jalannya koperasi secara jujur dan apa adanya.

Pelaksanaan hak anggota untuk mengetahui dan kewajiban pengurus untuk memberitahu anggota, merupakan pasangan yang bertepuk sebelah tangan. Di satu pihak anggota menggunakan haknya dengan penuh etikat baik, di pihak lain pengurus melaksanakan kewajiban. Untuk memberitahukan keadaan koperasi kepada anggota dengan wajar dan jujur. Keadaan demikian merupakan keadaan yang ideal, dalam praktek perwujudan masih adanya hambatan-hambatan baik datang dari pihak anggota sendiri maupun dari pihak pengurus, karena adanya hambatan-hambatan tersebut, dan menjadi sumber kemungkinan terjadinya penyelewengan/penyimpangan dalam tubuh kopersai. Keberadaan masyarakat sebagai obyek/kelompok sasaran (*target group*) merupakan salah satu proses pengembangan dan peningkatan peran koperasi. Dukungan masyarakat sangat diperlukan dalam pelaksanaan peran koperasi. Melalui dukungan masyarakat mempermudah atau memperlancar pelaksanaan peran koperasi. Bentuk dukungan dimaksud dapat berupa kesediaan untuk menerima dan ikut serta secara aktif dalam kegiatan koperasi tersebut.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif, yakni "prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif, ungkapan aatau tulisan dan perilaku yang dapat diamati dari orang-orang (subyek) itu sendiri". Pendekatan ini langsung menunjukkan setting dan individu-

individu dalam setting itu secara keseluruhan; subyek penyelidikan, baik berupa organisasi ataupun individu. Penelitian deskriptif dimaksudkan dengan menggambarkan atau melukiskan keadaan subyek atau obyek penelitian (seseorang, lembaga, masyarakat dan lain-lain) pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya. Penelitian deskriptif melakukan analisis hanya sampai pada tarap deskripsi, yaitu menganalisis dan menyajikan fakta secara sistematis sehingga dapat lebih mudah untuk dipahami dan disimpulkan. Informan penelitian Ketua Pengurus, Manajer, dan Pengawas Koperasi Simpan Pinjam Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi. Beberapa Anggota Pada Koperasi Simpan Pinjam Credit Union Bina Masyar

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Strategi Koperasi Credit Union.

Strategi koperasi Credit Union dapat dikelompokkan menjadi dua kelompok berdasarkan sasarannya yaitu menarik pengguna/anggota baru dan memperbesar tingkat penggunaan produk/jasa yang ditawarkan. Persyaratan untuk menjadi anggota biasa adalah sebagai berikut: Bersedia mengikuti Pendidikan Dasar Kopdit Bima, kecuali bagi yang Suami atau isterinya sudah terlebih dahulu menjadi anggota. Membayar biaya administrasi anggota baru sebesar Rp 110.000 di Credit Union Bina Masyarakat (BIMA). Dengan rincian membayar biaya administrasi anggota baru sebesar Rp 110.000 yang terdiri dari Uang Pangkal, sebesar Rp.10.000,00, Dana Cadangan Lembaga sebesar Rp 10.000,00, Uang Gedung, sebesar Rp 30.000,00, Uang Pendidikan sebesar Rp 20.000,00, Uang Buku sebesar Rp15.000,00, Iuran Solidaritas Kesehatan (SOKES) sebesar Rp 15.000,00, Iuran Dana Duka Anggota sebesar (DDA) Rp. 10.000,00.

Selanjutnya, Menyeter Simpanan Pokok sebesar Rp 400.000,00, Menyeter Simpanan Wajib sebesar Rp 20.000,00 per bulan atau

sejumlah Rp 240.000,00 untuk satu tahun buku, Menyeter Simpanan Sukarela Anggota paling kurang Rp 15.000,00 Total dana yang diperlukan paling kurang Rp 545.000,00. Setoran minimal awal menjadi Anggota dapat dicicil selama 3 (tiga) bulan dan apabila lembaga mengeluarkan dana talangan, maka dana talangan harus dikembalikan ke pos semula dan bukan menjadi milik Anggota yang bersangkutan. Apabila sampai dengan 3 (tiga) bulan calon Anggota tersebut tidak melunasi kewajibannya, maka setoran yang bersangkutan dikembalikan setelah dikurangi kewajiban, seperti: uang pangkal, uang pendidikan, uang buku, dan biaya administrasi keluar Anggota. Untuk kelengkapan data, setiap calon anggota (anggota baru) harus menyerahkan 1 (satu) lembar Copy KTP yang masih berlaku, dan 3 (tiga) lembar pas photo ukuran 2 x 3 cm.

Bagi Anggota Lama Wajib melunasi Simpanan Pokok menjadi Rp 400.000,00; apabila belum lunas sampai dengan batas waktu yang ditentukan tersebut maka akan di tarik dari Simpanan Sukarela Anggota (SSA) dan Simpanan Harian Lainnya. Setiap Anggota wajib mengajak Suami atau isteri, serta anak-anak yang masih menjadi tanggungannya menjadi anggota, tanpa mengikuti Pendidikan Dasar, serta menabung di produk lainnya seperti: Sintak, sebagaimana Simatu, Sibun, Sisuka dan Tunas. Setiap anggota wajib mengajak minimal 1 (satu) orang menjadi anggota baru setiap Tahun-nya. Persyaratan menjadi Anggota Luar Biasa sama dengan Anggota Biasa, kecuali dalam hal Pendidikan Dasar, dan Copy KTP maupun pas photo. Anggota luar biasa kategori di bawah umur 17 tahun (yang secara ekonomi masih tergantung pada orangtua atau keluarga lainnya), apabila sudah memenuhi syarat untuk beralih menjadi anggota biasa, diwajibkan untuk mengikuti Pendidikan Dasar, dan menyerahkan copy KTP dan pas photo 3 (tiga) lembar dengan ukuran 3 x 4 cm.

Strategi memperbanyak tingkat penggunaan produk/jasa yang ditawarkan pada CU Bima dilakukan melalui proses perencanaan komunikasi pemasaran. Komunikasi pemasaran

dapat diidentifikasi sebagai hal berikut, (1) mengidentifikasi pasar dan kebutuhan masyarakat atau persepsi masyarakat, (2) menggambarkan dan mengoperasionalkan gambaran hasil dari tujuan target group, (3) mengevaluasi sejauhmana perilaku yang tergambar diyakini dapat mencapai tujuan serta (4) mempertanyakan apakah ada penghalang (gap) antara harapan ideal dengan jenis produk yang ditawarkan. Menurut Manajer CU Bima kita juga perlu menentukan sebab-sebab dari munculnya gap-gap tersebut dan mencari solusi yang potensial, yang dapat digunakan dan diaplikasikan.

Proses memposisikan jenis produk yang ditawarkan CU Bima tidak hanya ditentukan oleh seberapa besar dan kuatnya modal yang dimiliki. Strategi memposisikan jenis produk yang ditawarkan merupakan strategi pembangunan sebuah citra dalam benak, atau merupakan sebuah strategi penentuan atribut yang akan dan terus dikenal oleh masyarakat sebagai sebuah bentuk hubungan harmonis yang sangat erat antara ide CU Bima dengan persepsi masyarakat. komunikasi yang diperoleh melalui penyampaian pesan itu sendiri, dapat membantu para karyawan untuk meraih target pemasaran jenis produk yang ditawarkan. Manajer CU Bima menyatakan jika suatu ketika masyarakat bertanya kepada seseorang tentang jenis produk yang ditawarkan CU Bima, maka bagaimana cara mereka menggambarkan jenis produk yang ditawarkan tersebut akan menggambarkan karakteristik dari permintaan primer.

Jika mereka dapat menjelaskan jenis produk yang ditawarkan tersebut dengan banyak item, maka penjelasan mereka disebut dengan *Positioning a Product* yang ditunjukkan dengan beberapa pendapat mengenai Produk tersebut seperti kata-kata yang dapat melukiskan kemudahan, keuntungan yang diraih, dan sebagainya. Kesimpulannya adalah : semakin banyak atribut dari jenis produk yang ditawarkan CU Bima yang disebutkan oleh masyarakat, maka semakin kuat posisi Produk dalam benak Masyarakat. Dimana hal ini hanya dapat terjadi

apabila Komunikasi Ide dan Produk disampaikan melalui kegiatan *Marketing Communication* yang dilakukan dalam waktu yang lama, serta dengan strategi yang teratur.

Strategi permintaan selektif dapat berupa tiga alternatif utama, yaitu memperluas pasar yang dilayani, merebut anggota dari pesaing, dan mempertahankan atau meningkatkan permintaan dari basis anggota saat ini. Menurut Manajer CU Bima Sintang pada aspek memperluas pasar yang dilayani, dirancang untuk membuat produk tersedia bagi pasar sasaran dan untuk memperoleh dukungan pengantaran, pemajangan dan promosi secara efektif. Seiring dengan semakin berkembangnya perusahaan, peningkatan modal memungkinkan pihak manajemen untuk berekspansi ke pasar geografis yang baru, yaitu membuka cabang atau tempat - tempat pelayanan pada beberapa wilayah tertentu yang potensial.

Strategi Pemasaran Permintaan Selektif Berupa Pengembangan Unit Pelayanan Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Tahun 2019 memang membutuhkan fasilitas dan dana periklanan yang sangat besar, sehingga proses ekspansi harus dilakukan secara bertahap dan banyak perusahaan yang cenderung berusaha memperkuat posisi di pasar utamanya dulu sebelum memutuskan untuk merambah pasar lainnya. Tujuan Produk Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) dijadikan pedoman dalam menentukan Tipe Dasar Strategi yang dibutuhkan. Sebagai contoh, jika tujuan utama produk adalah meningkatkan volume penjualan atau pertumbuhan pangsa pasar, maka biasanya alternatif utama yang dipertimbangkan adalah strategi permintaan selektif yang berfokus pada upaya merebut anggota dari pesaing atau memperluas pasar yang dilayani. Sebaliknya, apabila tujuan produk lebih menekankan pada aliran kas, maka strategi pemasarannya difokuskan pada mempertahankan atau meningkatkan permintaan dari basis anggota saat ini.

Karakteristik dan besarnya peluang pasar ditetapkan secara jelas berdasarkan analisis pasar dan pengukuran pasar. Analisis pasar memberikan

informasi mengenai siapa yang membeli bentuk produk (dan siapa yang tidak membelinya), berbagai situasi pemakaian produk (dan juga situasi yang tidak menggunakan produk), dan faktor-faktor yang mempengaruhi kesediaan dan kemampuan untuk membeli. Informasi seperti ini bermanfaat bagi Manajer Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) dalam memilih strategi dan program guna meningkatkan jumlah pemakai atau tingkat pemakaian. Melalui analisis permintaan selektif, manajer Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) dapat mendapatkan pemahaman atas berbagai alternatif peluang segmentasi yang ada dan faktor-faktor yang mempengaruhi proses pengambilan keputusan masyarakat.

Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) harus mengadaptasi Strateginya sepanjang waktu oleh karena perubahan persaingan, biaya dan karakteristik permintaan. salah satu konsep yang sangat bermanfaat dalam memberikan pemahaman mengenai implikasi strategik dari perubahan-perubahan tersebut terhadap strategi pemasaran adalah konsep siklus hidup produk yang dihasilkan. Menurut Manajer Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Tahap tersebut adalah: 1) Tahap Perkenalan. Dalam tahap ini, suatu Produk Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) diperkenalkan atau diluncurkan ke masyarakat. Karena banyak pesaing langsung, maka Masyarakat harus diinformasikan mengenai jenis Produk yang ditawarkan dan tempat-tempat pelayanan. 2) Tahap Pertumbuhan. Pada tahap ini, produk semakin luas dikenal dan anggota mengalami pertumbuhan pesat. Ini dikarenakan sudah banyak masyarakat baru yang menjadi anggota. Pertumbuhan anggota mendorong banyak pesaing untuk mengikuti. 3) Tahap Kedewasaan. Tingkat pertumbuhan Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) mencapai titik kejenuhan dalam tahap kedewasaan. Masyarakat semakin cerdas dalam memilih berbagai alternatif produk. Akibatnya, hanya Pesaing terkuat yang dapat bertahan hidup, dan sangat sulit bagi perusahaan yang lemah untuk mendapatkan akses distribusi dan meningkatkan Pangsa Pasar. 4) Tahap

Penurunan. Penjualan secara perlahan menurun karena adanya perubahan selera masyarakat, perubahan teknologi, atau adanya introduksi produk baru yang lebih canggih dan disukai masyarakat.

Untuk mempermudah dalam melakukan strategi pemasaran, telah dibentuk tim komunikasi pemasaran melakukan analisis pasar yang meliputi tahap pemilihan area, analisis terhadap produk, analisis segmentasi, dan analisis positioning. Pada tahapan awal yaitu pemilihan area, kita mengacu kepada sasaran perusahaan yang dapat menunjukkan kemana produk akan disebar; apakah produk ditujukan untuk menguasai pasar domestik (pasar saat ini), atau ada keinginan untuk memperluas pasar (ekspansi) ke daerah lain. Pasar domestik sering dianggap sebagai pasar yang memiliki cakupan yang terbatas, dimana biasanya produk dibuat untuk dipasarkan secara terbatas sesuai dengan kemampuan produksi. Ekspansi dilakukan dengan tujuan untuk memperluas cakupan pemasaran.

Belajar dari pengalaman, krisis ekonomi yang melanda Indonesia sejak tahun 1997 yang dampaknya masih terasa dengan belum stabilnya perekonomian Indonesia hingga saat ini, justru yang mampu bertahan adalah sector usaha kecil. Berbagai jenis usaha kecil yang mengandalkan diri pada permodalan dari koperasi dapat selamat dari badai dahsyat krisis ekonomi. Manajer Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) mengungkapkan keberadaan CU di Kalbar telah teruji tidak terkena dampak krisis moneter, tidak seperti yang dialami oleh lembaga-lembaga keuangan lainnya. Bahkan tidak dapat disangkal lagi bahwa keberadaan CU yang semakin eksis dan kokoh justru pada saat terjadinya krisis ekonomi. CU tidak terpengaruh karena dampak krisis moneter karena beberapa factor antara lain, ketersediaan modal menjadi satu kekuatan yang sangat dibutuhkan. Maksudnya, CU dengan sangat meyakinkan mampu menghimpun dana masyarakat yang mengindikasikan besarnya kepercayaan terhadap lembaga CU, tidak seperti umumnya yang dilakukan oleh bank komersial lainnya, yaitu dengan meminjam modal dari pihak luar.

Penerapan Fungsi Manajemen Koperasi.

Penerapan prinsip manajemen koperasi pada Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi berkaitan dengan pertumbuhan dan Perkembangan Koperasi Simpan Pinjam Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi Tahun 2020 yang semakin meningkat, hal ini dapat dilihat dari jumlah Asset dan Anggota yang semakin bertambah. Perlunya penerapan prinsip manajemen koperasi pada Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi antara lain adalah karena semakin Meningkatnya Pendapatan Petani Karet di Wilayah Kerja Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi, Kesadaran Masyarakat akan pentingnya Koperasi merupakan Wadah Peningkatan Ekonomi Keluarga serta adanya pelayanan terhadap Anggota Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi lebih Intensif.

Diantara fungsi manajemen koperasi pada Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi adalah perencanaan. Perencanaan yang telah disusun pada awal Tahun Buku 2018 merupakan Pedoman dalam melaksanakan Kegiatan. Program Kerja Badan Pengawas 2019 adalah Pemeriksaan Fisik Kas dan Buku Tabungan setiap Bulan, Pemeriksaan Bidang Perkreditan setiap Bulan serta Mengikuti Pelatihan atau Pendidikan oleh DepKop atau Lembaga Relevan lainnya.

Rencana Kerja Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi Tahun 2019 antara lain adalah Peningkatan Pelayanan Kepada Anggota. Pada Tahun 2019 untuk meningkatkan Daya Saing Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi maka dianggap perlu meningkatkan Kwantitas dan Kualitas Pelayanan kepada Anggota dan Perluasan Wilayah Kerja. Peningkatan tersebut ditempuh dengan berbagai Strategi antara lain : 1) Penerimaan Karyawan diseleksi secara Tertulis dan Wawancara. Pada Tahun 2019 diperlukan Karyawan sejumlah 13 Orang dan diadakan Tes

Tanggal 29 dan 30 Januari 2019 yang diikuti oleh 32 Orang. Bagi mereka dinyatakan lulus, wajib menandatangani Kontrak Kerja dan mematuhi Ketentuan yang ditetapkan oleh Pengurus. 2) Mewajibkan Anggota Pengurus masuk kerja setiap hari untuk memperketat Pengawasan terhadap Kerja Karyawan. 3) Untuk mengatasi Kredit Macet akan dibentuk Team Kredit yang ditugaskan untuk menyeleksi Pengajuan Kredit dan Penagihan bagi Kredit Macet.

Penerapan fungsi manajemen koperasi pada Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi juga berkaitan dengan Organisasi dan karyawan serta koordinasi. Struktur Kepengurusan dibentuk sesuai dengan keperluan Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi berkaitan dengan perkembangan jumlah anggota yang berdomisili di berbagai tempat maka posisi korwil sangat besar perannya dalam Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi. Korwil juga berfungsi sebagai nara sumber bagi tim kredit. Sedangkan karyawan sebagai titik tumpu dari kepengurusan sehingga rencana kerja yang telah ditetapkan serta dituangkan dalam program kerja, dapat dilaksanakan untuk mencapai tujuan. Absensi kerja perlu ditingkatkan dan penuh tanggung jawab. Korwil menyeter uang ke kantor pusat pada minggu kedua setiap bulannya, dan karyawan di Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi menyeterkan ke Bendahara pada hari Kamis sebelum Pencairan Minggu Ketiga hari Jumat.

Untuk aspek koordinasi, program kerja menjadi tanggung jawab semua pihak, baik pengurus maupun karyawan, oleh sebab itu koordinasi internal antar personil pengurus, karyawan, serta unsur-unsur terkait lainnya baik vertikal maupun horisontal mutlak sangat diperlukan. Koordinasi juga merupakan benteng pertahanan internal untuk mengantisipasi tantangan eksternal bagi suatu lembaga dalam era persaingan pasar secara sehat. Dibentuknya koordinator wilayah (korwil) adalah wujud nyata di lapangan

sebagai perpanjangan tangan/ujung tombak suatu lembaga, dalam wujud koordinasi antar anggota serta anggota terhadap lembaga. Dengan demikian informasi, aspirasi, ide serta motivasi dapat terserap serta terseleksi secara positif.

Fungsi manajemen koperasi pada Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi dilakukan juga melalui pengawasan, yaitu dengan Pemeriksaan Pembukuan. Dengan adanya tanggungjawab masing-masing kelihatan Pembukuan secara umum baik, kekeliruan yang ada diperbaiki setelah dikoordinasikan kepada yang bersangkutan. Pemeriksaan Pembukuan dilaksanakan secara rutin sekali dalam setiap Bulan. Sarana Pengendalian Karyawan/Pengurus berupa Komponen-Komponen Pembagian Tugas setiap Bagian. Evaluasi Kinerja Karyawan/Pengurus berupa seperangkat Kriteria dengan Pokok Tujuan Memotivasi Karyawan/Pengurus serta Staf lainnya di dalam Loyalitas terhadap Lembaga, Rasa memiliki, serta tanggung jawab.

Dari uraian di atas, karakteristik manajemen koperasi pada Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi adalah sebagai berikut: (1) tujuan koperasi jelas, (2) pengurus koperasi terbuka untuk mengadakan komunikasi, (3) kerja sama, (4) keputusan diambil bersama, (5) pengembangan inisiatif, (6) saling membantu, (7) objektif dan realistis, dan (8) evaluasi. Pada prinsipnya tujuan manajemen koperasi pada Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi yaitu memelihara dan meningkatkan kesejahteraan anggota, melalui peningkatan kemampuan organisasi, pelayanan umum dan peningkatan kegiatan usaha.

Akibat penerapan prinsip manajemen yang baik dan benar dapat dilihat dari hasil yang dicapai antara lain: 1) Peningkatan kesejahteraan anggota yaitu melalui pembagian SHU setiap bulannya semakin meningkat berdasarkan jumlah saham yang dimiliki. 2) Peningkatan Kesejahteraan Karyawan. Pada awal berdiri karyawan Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi berjumlah 3 orang dengan honor Rp. 50.000,-/bulan. Pada tahun 2019 karyawan

Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi berjumlah 14 orang dengan gaji berkisar Rp. 150.000,- sampai dengan Rp. 1.998.000,-/bulan sesuai dengan tugas dan beban tanggung jawab masing-masing karyawan.3) Peningkatan Pelayanan Anggota.

Keberhasilan Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi tidak terlepas dari visi dan misi. Visi Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) adalah Terwujud dan berkembangnya lembaga pelayanan keuangan yang tangguh, besar, aman, dan dicintai masyarakat berdasarkan nilai-nilai dan prinsip-prinsip koperasi atau koperasi kredit. Selanjutnya Misi Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) yaitu meningkatkan kesejahteraan bersama melalui:

1. Pelayanan keuangan yang professional dan terjangkau.
2. Pelayanan pendidikan keuangan yang berkualitas dan berkesinambungan kepada anggota dan masyarakat.
3. Pelayanan solidaritas sosial yang bermanfaat bagi anggota dan masyarakat.
4. Pengembangan jaringan dengan berbagai pihak.

Arti penting penerapan fungsi manajemen koperasi pada Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi antara lain adalah karena semakin meningkatnya pendapatan petani karet di wilayah kerja Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi, kesadaran masyarakat akan pentingnya koperasi merupakan wadah peningkatan ekonomi keluarga serta adanya penempatan karyawan di Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi ternyata pelayanan terhadap anggota Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi lebih Intensif. Salah satu fungsi manajemen koperasi pada Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi adalah perencanaan. Perencanaan yang telah disusun pada awal tahun buku merupakan pedoman dalam melaksanakan kegiatan.

Penerapan fungsi manajemen koperasi pada Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi juga berkaitan dengan organisasi dan karyawan serta koordinasi. Struktur kepengurusan dibentuk sesuai dengan keperluan Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi berkaitan dengan perkembangan jumlah anggota yang berdomisili di berbagai tempat. Untuk aspek koordinasi, program kerja menjadi tanggung jawab semua pihak, baik pengurus maupun karyawan, oleh sebab itu koordinasi internal antar personil pengurus, karyawan, serta unsur-unsur terkait lainnya baik vertikal maupun horisontal mutlak sangat diperlukan..

Fungsi manajemen koperasi pada Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi dilakukan juga melalui pengawasan, yaitu dengan pemeriksaan pembukuan. Dengan adanya tanggungjawab masing-masing kelihatan pembukuan secara umum baik, kekeliruan yang ada diperbaiki setelah dikoordinasikan kepada yang bersangkutan. Pemeriksaan pembukuan dilaksanakan secara rutin sekali dalam setiap bulan. Sarana pengendalian karyawan/pengurus berupa komponen-komponen pembagian tugas setiap bagian. Evaluasi kinerja karyawan/pengurus berupa seperangkat kriteria dengan pokok tujuan memotivasi karyawan/pengurus serta staf lainnya di dalam loyalitas terhadap lembaga, rasa memiliki, serta tanggung jawab.

Prosedur Penyaluran Kredit.

Prosedur penyaluran kredit pada Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi yaitu calon peminjam bisa mengajukan pinjaman di Kantor Pusat, Kantor Tempat Pelayanan (TP) atau melalui Koordinator Wilayah, dengan cara mengisi formulir pinjaman yang sudah disediakan oleh bagian kredit. Jumlah pinjaman sesuai pengajuan pemimjam dengan bunga 2 % menurun dan lamanya batas pinjaman yang ditentukan. Berkas pengajuan pinjaman dibahas oleh tim kredit untuk dilihat kelayakannya. Apabila dianggap perlu tim kredit dapat melakukan survei lapangan terhadap calon peminjam. Setelah itu diadakan rapat bagian kredit apakah permohonan pinjaman dikabulkan atau ditolak.

Pinjaman adalah pinjaman anggota yang didasarkan pada besar Simpanan Saham serta Simpanan Sukarela Anggota yang bersangkutan, dan melalui tahap-tahap tertentu, untuk keperluan dirinya sendiri atau keluarga yang menjadi tanggungannya, dengan ketentuan sebagai berikut : untuk Ketentuan Umum yang boleh meminjam adalah anggota biasa yang sudah mengikuti Pendidikan Dasar, dan aktif menabung lebih dari dua (2) bulan. Jatuh tempo angsuran setiap bulan sesuai dengan tanggal pencairan pinjaman atau paling lambat pada setiap akhir bulan. Apabila lewat dari batas waktu kewajiban mengangsur atau menunggak, dikenakan denda sebesar 3% dari jumlah tunggakan angsuran pokok dan atau bunga.

Sebagai kompensasi atas dialokasikannya bunga setiap bulan untuk SSA, maka bagi anggota yang menunggak lebih dari 2 (dua) bulan akan dilakukan pemotongan dari SSA sebesar tunggakan (angsuran pokok, bunga, dan denda) pada bulan berikutnya. Khusus bagi anggota yang menyeter lewat Petugas Lapangan atau Korwil, toleransi pembayaran tidak lewat dari tanggal kunjungan petugas lapangan atau tiga (3) hari sebelum akhir bulan. Pinjaman yang hampir jatuh tempo, sedangkan peminjam tidak mampu melunasinya sesuai batas waktu perjanjian karena kemampuan bayar menurun (bukan karena lalai/sengaja), dapat dilakukan jadwal ulang, dengan ketentuan tetap melalui permohonan, diputuskan, dan dicairkan, dengan biaya administrasi sebagaimana pinjaman baru. Boleh mengajukan pinjaman berikutnya apabila pinjaman sebelumnya sudah diangsur paling kurang 50% untuk pinjaman yang di atas Simpanan. Besar angsuran pokok pinjaman paling kurang Rp 50.000,00 setiap bulan.

Wewenang memutuskan dikabulkan atau ditolaknya permohonan pinjaman dibedakan menurut selisih antara simpanan dengan jumlah pinjaman yang, diajukan, sebagai berikut : 1) Kecil dari atau sama dengan simpanan, diputuskan oleh Tim pemutus di Bagian Kredit, yang terdiri dari: Kabag, dan dua (2) orang Stafnya. 2) Lebih besar

dari simpanan, paling tinggi Rp 75.000.000,00, diputuskan oleh Tim Pemutus di Bagian Kredit bersama Manager/Kepala Divisi Kredit dan Pemasaran. 3) Pinjaman lebih besar dari ketentuan poin (2) di atas, diputuskan oleh Tim Pemutus gabungan: Kabag. Kredit, Manager/Kadiv. Kredit, General Manager bersama pengurus Bidang Kredit. 4) Pinjaman Pengurus, Pengawas, dan Manajemen diputuskan oleh Pengurus inti, jika salah seorang dari tim pemutus yang mengajukan pinjaman, maka yang bersangkutan tidak diikutsertakan dalam rapat memutuskan pinjamannya.

Besar pinjaman ditentukan sebagai berikut: Pinjaman pertama (Pemula) adalah tetap mengacu kepada analisis kelayakan pinjaman dengan pengabulan paling tinggi dua (2) kali dari simpanan (SP, SW, SSA) yang bersangkutan Berta selisih dari simpanan paling tinggi Rp 50.000.000,00 apabila layak dan ada barang jaminan. Pinjaman kedua, ketiga, dan seterusnya secara bertahap menyesuaikan peningkatan jumlah simpanan dan prestasi atas pinjaman-pinjaman yang lalu. Pencairan Pinjaman dikelompokkan sebagai berikut: 1) Pinjaman kecil dari atau sama dengan simpanan dapat dicairkan segera setelah persyaratan administrasi lengkap. Petugas Unit Pelayanan boleh mencairkan paling tinggi Rp 5.000.000,00 apabila kas tersedia. 2) Pinjaman di atas simpanan, pencairannya diatur melalui jadwal antriansesuai tanggal keputusan, dengan tetap memperhatikan tujuan dari pinjaman tersebut 3) Bagi yang menyeter lewat Petugas Lapangan atau Korwil, menyesuaikan tanggal Kunjungan Petugas Lapangan, atau Korwil ke Kantor.

Perubahan jangka waktu pengembalian pinjaman dapat dilakukan dengan persetujuan Kabag Kredit dan Manager, dengan menandatangani Berita Acara Perubahan Jangka Waktu Pinjaman, dan jangka waktu pinjaman tidak lebih dari jangka waktu paling lama untuk tujuan pinjaman tersebut. Apabila pinjaman Anggota digunakan oleh orang lain, maka Pinjaman tersebut menjadi tanggungjawab

Anggota yang bersangkutan. Perjanjian pinjaman ditandatangani oleh : Kantor Cabang; ditandatangani oleh Manager Cabang, atas nama Pengurus Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi. Kantor Pusat; ditandatangani oleh General Manajer, atas nama Pengurus Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi. Kantor Unit Pelayanan; ditandatangani oleh Manager Cabang, untuk Unit Pelayanan kantor Pusat oleh GeneralManajer.

Permasalahan utama dalam membuka usaha pada masyarakat adalah keberadaan modal yang terbatas. Banyak diantara masyarakat yang tidak jadi membuka usaha karena tidak memiliki modal. Di sisi lain, modal dari bank sangat sulit untuk didapatkan. Ini disebabkan oleh permintaan bank untuk menyediakan anggunan berupa sertifikat-sertifikat jasa dirasakan cukup memberatkan. Ditambah lagi dengan bunga yang cukup tinggi, sehingga beban untuk membayar kembali kredit yang diberikan terasa sangat berat. Sistem yang terjadi saat ini memang menjadi kendala utama bagi masyarakat untuk mengembangkan usahannya. Sumber-sumber pembiayaan ekonomi makro seperti bank yang diketahui lebih memihak usaha-usaha berskala besar dan bersifat kapitalistis, terkadang memandang “sebelah mata” usaha kecil.

Untuk Pinjaman Umum, Plafon paling tinggi Rp 50.000.000,00 di atas simpanan. Bunga 2% menurun perbulan. Jasa pelayanan pinjaman 1 %, materai menyesuaikan. Jangka waktu paling lama 72 bulan(6 Tahun). Pinjaman harus digunakan sesuai den^an tujuan pengajuan. Untuk Mikro/Harian, Besar pinjaman paling tinggi Rp 6.000.000,00. Bunga 0,20% tetap per hari, Jasa pelayanan pinjaman 2%, materai menyesuaikan. Jangkawaktu pengembalian paling lama 30 hari.

Pinjaman Perumahan, Total simpanan minimal sebesar15% dari jumlah pinjaman yang dikabulkan. Besar Pinjaman paling tinggi Rp 75.000.000,00. Bunga sebesar 1,2 % tetap perbulan atau sesuai dengan Keputusan Pengurus. Jasa Pelayanan pinjaman 1%, materai

menyesuaikan. Jangka waktu pengembalian paling lama 10 tahun (120 bulan). Tanah dan rumah tersebut dijadikan Jaminan. Perjanjian Kredit dan Pengikatan Jaminan di Notaris dengan biaya administrasi ditanggung oleh Peminjam. Pinjaman dilindungi oleh Daperma Bima.

Pinjaman Perkebunan, Besar pinjaman maksimal Rp 15.000.000,00. Tingkat suku bungs 1,1 % tetap perbulan. Jasa Pelayanan pinjaman 1 %, meterai menyesuaikan Jangka waktu paling lama 10 tahun (120 bulan). Dilengkapi dengan rencana penggunaan dana. Semua dana dari pencairan pinjaman perkebunan wajib ditabungkan ke rekening simpanan perkebunan. Penarikan dana bertahap sesuai dengan perkembangan tahapan pengolahan kebun, yang diketahui oleh petugas dari Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi. Tanah dan kebun dijadikan jaminan. Pinjaman dilindungi oleh Daperma Bima.

Pinjaman Jangka Pendek, besar pinjaman paling tinggi Rp 200.000.000,00. Bunga 3 % menurun perbulan apabila pokok dan bunga diangsur setiap bulan, atau 3% tetap perbulan apabila dilunasi pada saat jatuh tempo. Jasa pelayanan pinjaman sebesar 1,5 %, materai menyesuaikan. Jangka waktu paling lama enam (6) bulan. Pinjaman jangka pendek wajib diasuransikan dengan biaya premi ditanggung peminjam.

Pinjaman Pembelian kendaraan, adalah pinjaman untuk membeli kendaraan roda 2 maupun roda 4 melalui Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi dengan ketentuan sebagai berikut : Total simpanan minimal sebesar 30 % dari jumlah pinjaman yang dikabulkan. Besar Pinjaman paling tinggi Rp 200.000.000,00. Bunga sebesar 1,2 % tetap perbulan. Jasa Pelayanan pinjaman 1 %, materai menyesuaikan. Jangka waktu pengembalian pinjaman untuk kendaraan roda dua paling lama 5 tahun (60 bulan); sedangkan untuk kendaraan roda empat paling lama 6 (enam)tahun (72 bulan). Kendaraan yang dibeli wajib dijadikan jaminan, khusus kendaraan roda empat pengikatan

pinjaman melalui notaris. Khusus kendaraan roda 4 (empat) wajib diasuransikan selama jangka waktu pinjaman, dengan biaya asuransi ditanggung peminjam. Jaminan Pinjaman BPKB dan Barang Jaminan Lainnya. Pinjaman dilindungi oleh Daperma Bima, denda sama dengan pinjaman umum.

Pinjaman Khusus PNS, TNI, Polri dan Pegawai Swasta, besarnya angsuran pinjaman (Pokok+bunga) maksimal 40% dari gaji. Bunga Pinjaman 2% menurun/efektif. Jaspel pinjaman 1%; materai menyesuaikan. Jangka waktu pengembalian paling lama 10 tahun (120 bulan). Pembayaran setiap bulannya dipotong dari gaji oleh bendaharawan kantor. Pinjaman di lindungi Daperma Bima. Denda Pinjaman sama dengan pinjaman umum. Barang Jaminan adalah barang-barang berharga milik peminjam, atau milik orang lain, yang memiliki nilai jual dan dapat diuangkan, yang dijadikan jaminan atas resiko kerugian yang timbul akibat tidak dikembalikannya pinjaman seseorang. Barang jaminan wajib diserahkan pada saat pencairan pinjaman. Yang dapat dijadikan barang jaminan, antara lain sebagai berikut: 1) PNS (Taspen, Karpeg, SK Pertama) dan TNI/Polri (Kartu ASABRI/PEBPABRI) yang asli; Tanah Kosong, Tanah berikut Rumah/Kebun di atasnya, dengan menyerahkan Surat Bukti Kepemilikan yang sah berupa sertifikat Hak Milik disertai dokumen-dokumen pendukungnya, atau Surat Pernyataan Tanah serta Surat Keterangan dari Kepala Desa bagi yang belum bersertifikat. 2) Kendaraan Bermotor (Sepeda Motor, Mobil), dengan menyerahkan Surat Bukti Kepemilikan yang sah berupa BPKB, Copy STNK, Copy KTP dan Kwitansi Kosong yang ditandatangani sesuai nama di BPKB jika belum dibalik nama. 3) Simpanan/tabungan, baik di CU maupun di lembaga lain/lembaga Lain, dengan menyerahkan Buku Tabungan disertai Surat Kuasa Penarikan bermaterai Rp 6.000,00

Pengikatan Barang Jaminan dilakukan dengan akte Notaris atau akte bawah tangan, dengan biaya ditanggung peminjam. Keputusan menggunakan akte Notaris atau akte bawah

tangan ada di Pengurus, dengan memperhatikan tingkat resiko. Apabila menggunakan Akte Notaris, maka jenis akta dan biaya sesuai ketentuan Notaris. Biaya-biaya yang timbul akibat diadakannya perjanjian pinjaman ditanggung oleh peminjam, meliputi : 1) Meterai Rp 6.000,00 paling kurang 1 buah, 2). Legalisir atas Akta Perjanjian Pinjaman di Notaris, 3). Akta pengikat Barang Jaminan di Notaris, sesuai jenis dan banyaknya akta. 4) Bea Balik Nama. (BBN) dan BPHTB bagi Sertifikat Hak Milik Tanah atau BPKB yang, belum dibalik nama. 5) Premi Asuransi Kehilangan bagi yang meminjam untuk pembelian sepeda motor lewat CU, paling kurang setahun. 6) Iuran premi pinjaman yang di lindungi Daperma Bima di tanggung oleh peminjam

Pinjaman yang menunggak lebih dari 6 (enam) bulan berturut-turut, dan pihak peminjam tidak mampu/tidak beritikad baik untuk membayar, atau pinjaman menunggak antara 4 sampai 6 bulan serta sejak pencairan tidak ada pembayaran tunai, maka barang jaminan akan diambil alih/dijual/dilelang. Prosedur pengambilalihan/pelelangan/penjualan barang jaminan dilakukan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Keunikan dan keistimewaan CU dibanding dengan badan keuangan lainnya antara lain, setiap anggota bisa meminjam 3 kali lipat dari jumlah tabungan yang sudah mengendap di CU. Apabila anggota akan meminjam, tidak diperlukan jaminan khusus, tetapi cukup hanya menyerahkan buku tabungan. CU juga menawarkan suatu produk simpan pinjam dengan pola kemitraan. Dikatakannya juga, keberadaan CU telah teruji tidak terkena dampak krisis moneter, tidak seperti yang dialami oleh lembaga-lembaga keuangan lainnya. Bahkan tidak dapat disangkal lagi bahwa keberadaan CU yang semakin eksis dan kokoh justru pada saat terjadinya krisis ekonomi.

Pengembalian kredit pinjaman anggota juga terbukti tetap berjalan lancar, hampir tidak ada mengalami kemacetan. Keunikan dan keistimewaan CU lainnya antara lain jantung CU

terletak pada pendidikan yang menyadarkan. Karena motonya adalah CU dimulai dengan pendidikan, berkembang melalui pendidikan, dikontrol melalui pendidikan dan bergantung pada pendidikan. "prinsip ini tidak ditemukan di lembaga keuangan lain dan ini menjadi keistimewaan utama CU. Produk dan Pelayanan di Luar Simpan Pinjam yaitu untuk Solidaritas Kesehatan (SOKES) Anggota adalah bentuk solidaritas antar anggota untuk meringankan beban biaya yang menderita sakit, dengan menghimpun iuran dari pars anggota. Sokes tidak memiliki unsur tabungan. Ketentuan peserta adalah sebagai berikut: 1) Wajib bagi Anggota; dengan membayar Iuran Rp 15.000,00 pertahun buku, 2) Bagi anggota lama, iuran tahun buku 2010 harus dilunasi paling lambat bulan Maret 2010. Jika sampai dengan batas waktu yang ditentukan tersebut iuran sokes belum juga dibayarkan, maka akan dilakukan pemotongan dari Simpanan Sukarela Anggota (SSA) oleh petugas Kopdit Bima

Ketentuan Klaim Solidaritas Kesehatan (SOKES) Anggota adalah sebagai berikut: Anggota yang sakit harus diopname di Rumah Sakit/Puskesmas, dengan menyerahkan Kwitansi asli yang mencantumkan jenis perawatan. Anggota yang sakit tidak diopname (rawat jalan) dengan catatan total biaya sekali berobat lebih dari Rp 100.000,00 dengan 3 (tiga) kategori: 1) Dirawat oleh dokter/Bidan praktek berijin khusus di kota, dengan menyerahkan kwitansi asli yang dicap/stempel. 2) Dirawat oleh Bidan/perawat Puskesmas Pembantu/Polindes, dengan menyerahkan kwitansi asli yang dicap/stempel. 3) Dirawat oleh Bidan Kampung, dengan menyerahkan kwitansi berobat asli, disertai Surat Keterangan benar-benar sakit dari Kepala Desa.

Total Klaim Solidaritas Kesehatan (SOKES) Anggota paling banyak Rp 250.000,00 pertahun buku. Hak Klaim untuk yang kedua, ketiga kali, dan seterusnya. apabila total klaim belum mencapai Rp 250.000,00 dalam satu tahun buku. Hak Klaim untuk tahun buku berikutnya dapat dilakukan dengan tanpa tenggang waktu bagi yang telah membayar iuran paling lambat

setiap bulan Maret. Apabila dalam satu keluarga inti (orang tua dan anak-anaknya) semua menjadi peserta/anggota, maka klaim dapat digabung untuk semua anggota CU dalam satu keluarga inti, sesuai dengan ketentuan hak klaim. Pengajuan Klaim harus menyertakan Kartu Sokes. Bagi peserta yang berada di wilayah Unit Pelayanan. Atau Korwi I harus diketahui oleh petugas Upel atau Korwil setempat.

Bagi peserta yang sakit dan berobatnya di luar RS/ Puskesmas, pengajuannya harus tertulis kepada Manager Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi, diketahui oleh Kepala Desa serta akan dicek ke lapangan. Keputusan diterima atau tidaknya pengajuan klaim diputuskan oleh Tim yang diketuai oleh Manager. Pengajuan Klaim paling lama 90 hari (3 bulan) setelah sakit menurut kwitansi berobat. Bagi anggota lama yang belum membayar iuran akan ditagih melalui petugas Upel/Korwil/Bagian Kredit/Kasir. Bagi peserta yang masuk pada bulan September sampai dengan Desember, maka hak klaimnya diberlakukan untuk tahun buku berikutnya tanpa tenggang waktu. Apabila dalam satu keluarga (suami-isteri dan anak-anak yang menjadi tanggungannya) semuanya menjadi anggota dan membayar iuran, maka hak klaim anggota keluarga yang lain dapat diambil oleh salah satu anggota yang memerlukan, apabila diopname di Rumah Sakit, dengan catatan : Hanya berlaku untuk keluarga inti, meliputi : Bapak, Ibu, dan anak-anaknya.

Produk dan Pelayanan di Luar Simpan Pinjam lainnya adalah Dana Duka Anggota (DDA) yang merupakan dana solidaritas antar sesama anggota dalam hal meringankan biaya pemakaman bagi Anggota yang meninggal. Ketentuan Dana Duka Anggota (DDA) adalah wajib bagi Anggota, dengan membayar iuran Rp. 10.000,- per anggota. Bagi Anggota lama, iuran Tahun Buku 2019 harus dilunasi paling lambat bulan Maret 2019. Jika sampai dengan batas waktu yang ditentukan tersebut iuran Dana Duka Anggota belum juga dibayarkan, maka akan dilakukan pemotongan dari Simpanan Sukarela Anggota (SSA) oleh petugas Kopdit Bima.

Masa berlaku DDA adalah 1 tahun penuh. (bukan tahun buku). Bantuan maksimal sebesar Rp 1.500.000,-; dengan ketentuan sebagai berikut: Telah menjadi Anggota 1 – 2 bulan 50 % x Rp 1.500.000, dan Telah menjadi Anggota lebih dari 2 (dua) bulan 100% x Rp 1.500.000.-. Anggota keluarga/ Ahli waris yang mengajukan klaim harus membawa bukti Surat Keterangan Kematian dari Instansi terkait. Khusus bagi anggota yang menunggak pinjaman (pokok+bunga) 6 (enam) bulan berturut-turut, tidak berhak atas Dana Duka Anggota.

Selanjutnya mengenai Produk dan Pelayanan di Luar Simpan Pinjam berupa Dana Perlindungan Bersama (DAPERMA) adalah Dana Perlindungan tipe A yang dikelola oleh Induk Koperasi Kredit, yang mencakup Simpanan Pokok, Simpanan Wajib dan Simpanan Sukarela Anggota, serta Pinjaman Anggota. Pinjaman Anggota dengan memberikan Santunan kepada ahli waris dan atau membebaskan ahli waris dari hutang apabila seorang anggota meninggal dunia atau cacat total dan tetap. Ketentuan Peserta Daperma Inkopdit adalah: 1) Data-data setiap anggota seperti; tanggal, bulan dan tahun lahir, termasuk nama ahli warisnya tercatat di register keanggotaan. 2) Nama dan tanggal lahir sama dengan di KTP. 3) Simpanan yang dilindungi adalah SP, SW dan SSA. 4) Pinjaman yang dilindungi adalah pinjaman Anggota 5) Simpanan maupun pinjaman sudah mengendap paling kurang satu (1) bulan/ premi sudah dibayar. 6) Premi ditanggung bersama (disisihkan dari pendapatan).

Ketentuan Klaim Daperma Inkopdit adalah, jika meninggal dunia, bukan disengaja, baik oleh yang bersangkutan ataupun ahli warisnya, yang dibuktikan dengan Surat Keterangan Meninggal Dunia dari Kepala Desa atau Lurah, atau Rumah Sakit/Puskesmas, atau Kepolisian, atau Pejabat Agama setempat, atau Surat Keterangan cacat total dan tetap dari Dokter yang merawatnya. Menyerahkan Buku/Kartu Anggota Asli, Copy KTP / Surat Keterangan Penduduk dari Kades / Copy Kartu Keluarga yang disahkan Kepala Desa/Lurah, dan Copy KTP ahli Waris.

Jika Cacat Total dan Tetap, yang mengakibatkan fungsi organ tubuh yang sebelumnya digunakan untuk bekerja berubah total menjadi tidak bisa digunakan lagi, misalnya kedua kaki atau kedua tangan putus/lumpuh permanent, kedua mata buta, lumpuh permanent akibat stroke. Cacat Total dan Tetap harus dibuktikan dengan Surat Keterangan hasil pemeriksaan dari tenaga medis. Menyerahkan Buku/Kartu Anggota Asli, Copy KTP/ Surat Keterangan Penduduk dari Kades / Copy Kartu Keluarga yang disahkan Kepala Desa/ Lurah, dan Copy KTP ahli Waris.

Santunan Duka Anggota (SDA), adalah santunan yang diberikan kepada ahli waris apabila seorang anggota meninggal dunia, berdasarkan jumlah setoran dan rentang usia setor dengan prosentase sebagai berikut: 1) 0 bulan s/d 6 bulan = 25%, 2) 6 bulan s/d 54 tahun = 100%, 3) 54 tahun s/d 59 tahun = 75%, 4) 59 tahun s/d 64 tahun = 50%, 5) 64 tahun s/d 69 tahun = 25%

Total Santunan paling tinggi Rp 25.000.000,00 (sesuai dengan INKOPDIT). Penarikan simpanan yang dilindungi akan mempengaruhi jumlah santunan yang diberikan. Administrasi klaim sebesar 5% dipotong dari SDA. Perlindungan Pinjaman Anggota (PPA), adalah upaya membebaskan ahli waris dari beban hutang apabila seorang anggota peminjam meninggal dunia pada usia paling tinggi 69 tahun, atau mengalami cacat total dan tetap paling tinggi pada usia 60 tahun. Jumlah yang dilindungi paling tinggi sejumlah Rp 50.000.000,00 Peminjam yang menunggak angsuran lebih dari 6 bulan tidak dilindungi Daperma.

Daperma Bima adalah Dana perlindungan Bersains Kopdit Bima untuk Tabungan Beasiswa (TAWA), Simpanan Masa Tua (SIMATU), dan Simpanan Perkebunan (SIBUN); Pinjaman pertanahan, Pinjaman Perkebunan, Pinjaman Jangka Pendek dan Pinjaman PNS, TNI/POLRI dan Pegawai Swasta yang dicadangkan guna memberikan santunan pada ahli waris,. Apabila penabungnya meninggal dunia sebelum kontrak berakhir, dengan ketentuan sebagai berikut: 1)

Usia setor dan meninggal yang dihitung untuk santunan paling tinggi sampai usia 65 tahun dan peminjam paling tinggi sampai usia 65 tahun. 2) Penabung dan atau peminjam meninggal dunia sebelum kontrak berakhir. 3) Santunan mengacu kepada ketentuan di lembaga.mitra. 4) Peserta adalah penabung / peminjam sesuai nama di buku Tawa, Simatu atau Sibun, Peminjam Perumahan, dan Peminjam Perkebunan. 5) Tabungan/ simpanan yang dihitung adalah total pokok berikut bunganya sampai usia 65 tahun, atau sampai yang bersangkutan meninggal apabila meninggal di bawah usia 65 tahun, bukan nilai kontrak. 6) Premi Simpanan ditanggung oleh lembaga, sedangkan premi pinjaman ditanggung oleh peminjam.

Sosialisasi dan Penyuluhan.

Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi melakukan sosialisasi dan penyuluhan mengenai Koperasi Simpan Pinjam Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi. Frekuensi sosialisasi dan penyuluhan tentang penarikan dan pemberian Undian akan dilakukan di setiap kantor cabang yang melakukan pra RAT atau RAT. Hadiah terbagi menjadi: (1) Hadiah Langsung, (2) Hadiah Undian Utama, (3) Hadiah Undian I, II, dan III, (4) Hadiah Undian Umum. Sosialisasi Hadiah Utama setiap produk simpanan dilakukan pada awal Tahun Buku. Sosialisasi Program pada Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi sangat menentukan keberhasilan pelaksanaan program dan perkembangan Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi itu sendiri. Oleh karena itu, Ketua Pengurus Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi menyatakan tahap awal dalam pelaksanaan Program pada Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi adalah mensosialisasikan dan memberikan penyuluhan mengenai program tersebut kepada seluruh lapisan masyarakat.

Penyuluhan atau sosialisasi bagi masyarakat calon anggota, pendidikan dasar bagi

calon anggota, pendidikan lanjutan atau motivasi bagi anggota lama, pelatihan spesialisasi/khusus bagi pegawai/pengurus/pengawas, pendidikan formal untuk pegawai. Sumber dana berasal dari alokasi Sisa Hasil Usaha, partisipasi anggota baru dan biaya. Fasilitator sebagian besar adalah pengurus, pengawas, dan karyawan, kecuali pelatihan spesialisasi dan pendidikan formal di atur dalam peraturan kepegawaian dan sisdur. Imbal jasa dan fasilitas bagi fasilitator ditetapkan berdasarkan jumlah jam, atau hari, atau per paket, dengan komponen-komponen: uang transport, uang makan, uang tutorial atau materi, dan uang resiko, sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan. Selain yang diungkapkan tersebut, promosi juga dilakukan melalui pemberian komisi bendaharawan/juru bayar/korwil.

Bagi bendaharawan atau juru bayar, atau korwil atau kolektor yang memotong/menerima/memungut simpanan dan atau angsuran pinjaman dari anggota atas surat kuasa untuk bendaharawan/juru bayar atau surat penunjukan resmi dari Kopdit Bima (kantor cabang yang bersangkutan) untuk Korwil/Kolektor, diberi balas jasa yaitu: 1% dari jumlah setoran apabila menyetor langsung ke kantor. 0,5% dari jumlah setoran apabila setoran tersebut diambil oleh petugas/karyawan CU ke bendahara/juru bayar/korwil. Apabila bendaharawan/juru bayar/korwil yang sudah memotong/ menerima angsuran pokok pinjaman berikut bunga dari peminjam dan lalai menyetor, ataupun sengaja menahan setoran tersebut. sampai batas akhir setoran ke Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi, maka denda sebesar 3% dari total angsuran pokok ditambah bunga ditanggung olehnya.

Kendala Internal dan Ekternal.

Kendala internal yang mempengaruhi peran Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi dalam mengembangkan perekonomian masyarakat adalah kurangnya pemahaman pengurus, pengawas, dan staf

terhadap fungsi dan tugas masing-masing. Pada tahun buku 2018, sering terjadi kesalah pahaman antara pengurus, pengawas dan staf terhadap fungsi, tugas dan wewenang masing-masing komponen. Diharapkan pada tahun 2021 masing-masing komponen dapat memahami tugas masing-masing dengan lebih baik. Kendala internal lainnya adalah karyawan tidak disiplin. Hambatan yang cukup besar yang dirasakan adalah karyawan dalam pelaksanaan tugas sehari-hari sering tidak masuk kerja, tanpa alasan sebagai akibatnya aktifitas di kantor terhambat, tugas-tugas yang diberikan tidak selesai dan tidak tuntas. Secara internal juga pemahaman anggota terhadap koperasi masih rendah/kurang. Akibat masih rendahnya pemahaman anggota terhadap Anggaran Dasar atau Anggaran Rumah Tangga Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi sering terjadi anggota setelah meminjam tidak melakukan angsuran pinjaman. Akibat uang yang akan dipinjamkan kepada anggota lain menjadi berkurang dan terpaksa diadakan penagihan kepada anggota yang bermasalah (kredit macet).

Kurangnya tenaga lapangan juga mempengaruhi peran Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi dalam mengembangkan perekonomian masyarakat. Dalam pengembangan Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi Tahun Buku 2018 salah satunya adalah kurangnya tenaga lapangan yang ditugaskan untuk mengambil setoran anggota dan melakukan penagihan anggota yang bermasalah, karena itu diperlukan karyawan baru untuk mengatasi masalah tersebut dan telah dilakukan penerimaan karyawan baru. Dalam upaya Pengembangan Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi kendala yang kadang-kadang terjadi di lapangan adalah adanya gesekan antara koperasi yang dilakukan oleh petugas lapangan koperasi tertentu, memprovokasi anggota dengan tujuan mengalihkan keanggotaan dari Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi ke Koperasi Kredit (CU) yang bersangkutan. Secara

eksternal peran Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi dalam mengembangkan perekonomian masyarakat adalah pembinaan yang intensif dari instansi terkait.

Upaya Pengembangan Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi, peranan instansi terkait sangat kami rasakan manfaatnya terutama dalam bentuk pelatihan-pelatihan yang diadakan oleh Kantor Koperasi dan UKM Kabupaten Melawi. Pelatihan tersebut dapat menambah wawasan dan pengetahuan kami dalam pengembangan Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi. Faktor eksternal lainnya adalah peningkatan ekonomi masyarakat yang cukup tinggi. Akibat pertumbuhan ekonomi masyarakat yang cukup tinggi, disertai kesadaran manfaat menabung dari masyarakat pedesaan, maka salah satu tempat menyimpan uang adalah Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi. Eksternal faktor yang mempengaruhi peran Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi dalam mengembangkan perekonomian masyarakat adalah adanya persaingan dengan koperasi lainnya. Dalam upaya Pengembangan Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi kendala yang kadang-kadang terjadi di lapangan adalah adanya gesekan antara koperasi yang dilakukan oleh petugas lapangan koperasi tertentu, memprovokasi anggota dengan tujuan mengalihkan keanggotaan dari Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi ke Koperasi yang lain.

KESIMPULAN DAN SARAN

Strategi Koperasi Credit Union dikelompokkan menjadi dua kelompok berdasarkan sasarannya yaitu menarik pengguna/anggota baru dan memperbesar tingkat penggunaan produk/jasa yang ditawarkan. Penerapan fungsi manajemen koperasi Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi yaitu perencanaan, Organisasi dan karyawan, koordinasi, serta melalui pengawasan. Prosedur Penyaluran Kredit yaitu calon peminjam bisa mengajukan pinjaman di Kantor Pusat, Kantor Tempat Pelayanan (TP) atau melalui Koordinator Wilayah, dengan cara mengisi formulir pinjaman yang sudah disediakan

oleh bagian kredit. Jumlah pinjaman sesuai pengajuan pemimjam dengan bunga 2% menurun dan lamanya batas pinjaman yang ditentukan. Berkas pengajuan pinjaman dibahas oleh tim kredit untuk dilihat kelayakannya. Apabila dianggap perlu tim kredit dapat melakukan survei lapangan terhadap calon peminjam. Setelah itu diadakan rapat bagian kredit apakah permohonan pinjaman dikabulkan atau ditolak. Sosialisasi dan Penyuluhan Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) belum dapat berjalan secara optimal, karena belum menjangkau seluruh lapisan masyarakat di wilayah Kabupaten Melawi. Kendala Internal adalah kurangnya pemahaman dan kesalah pahaman Pengurus, Pengawas, dan Staf terhadap Fungsi dan Tugas dan Wewenang masing-masing komponen serta Karyawan tidak disiplin. Kendala eksternal yaitu peningkatan ekonomi masyarakat yang cukup tinggi dan disertai kesadaran Masyarakat Pedesaan menabung di Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) masih rendah/kurang. Disarankan agar Strategi Koperasi Credit Union di tingkatkan kembali untuk menarik anggota baru dan memperbesar tingkat penggunaan produk/jasa yang ditawarkan. Penerapan fungsi manajemen koperasi Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) Kabupaten Melawi yaitu Perlu diadakan Evaluasi Kinerja Karyawan. Tindak lanjut Evaluasi disesuaikan dengan hasil yang diperoleh secara Perorangan dalam Kriteria Bagus, Sedang, dan Kurang serta Konsekwensinya yang diberikan oleh Lembaga, misalnya berupa Hadiah atau Sanksi, sampai dengan PHK. Prosedur Penyaluran Kredit sebaiknya di buatkan bagan Prosedur Penyaluran dan di pasang tempat pelayanan. Sosialisasi dan Penyuluhan Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) ditingkatkan kembali ke seluruh lapisan masyarakat di wilayah Kabupaten Melawi. Kendala Internal perlunya peningkatan disiplin kerja karyawan dan peningkatan kerjasama antara Pengurus, Pengawas dan Staf. Kendala eksternal yaitu peningkatan sosialisasi Credit Union Bina Masyarakat (BIMA) ke masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfitri. 2011. *Community Development (Teori dan Aplikasi)*. Yogyakarta: Pustaka. Pelajar.
- Anitah . 2008. *Strategi Pembelajaran di SD*. Jakarta: Universitas. Terbuka.
- Arifin, NJ. 2004. *Analisa Kredit*. Jakarta: Media Komunikasi Pekerja BRI Unit.
- Arikunto,S. 1998. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktis*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Badudu, J.S. dan Zain Sm. 1996. *Kamus Umum Bahasa Indonesia*. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan.
- David. 2011. *Strategic Management Manajemen Strategi Konsep*., Edisi 12, Salemba Empat, Jakarta.
- Handoko T. H. 2000. *Manajemen (Edisi 2)*. Yogyakarta: BPFE.
- Mulyadi & Risminawati. 2012. *Akuntansi Biaya*. Edisi ke-5. Cetakan Kesebelas. Yogyakarta: STIM. YKPN.
- Pudiklat BPKP. 2000. *Sistem Pengendalian Manajemen*. Jakarta.
- Rangkuti, Freddy. 2013. *Analisis SWOT : Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta. : PT.
- Riant dan Wrihatnolo R Randy. 2007. *Manajemen. Pemberdayaan*, Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Surtikanti dan Santoso. 2008. *Strategi Belajar Mengajar*. Surakarta: PGSD.
- Tangkilisan, H.N., 2003. *Implementasi Kebijakan Publik, Transformasi Pikiran George Edwards*. Yogyakarta: Lukan Ofset.
- Wijaya, A. 2005. *Manajemen Koperasi*. Malang: Bina Manajemen Koperasi dan Usaha Kecil Indonesia.
- Peraturan Perundang – Undangan :
Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang *Perkoperasian*.