

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Profil Lembaga

1. Sejarah Koperasi Syariah Karya Mandiri Tulungagung

Koperasi Syariah Karya Mandiri adalah sebuah Lembaga Keuangan Mikro atau yang dikenal dengan Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) yang kegiatan usahanya memakai pola syariah, yang mana setiap kegiatan operasionalnya telah diamanatkan dalam Undang-undang :

- a. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian.
- b. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 1995 tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam oleh Koperasi.
- c. Keputusan Menteri Koperasi dan PKK Republik Indonesia Nomor 019/BH/MI/VII/1998 tanggal 24 Juli 1998.
- d. Keputusan Menteri Negara Koperasi, Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia Nomor 20/PAD/MENEG I/II/2002 tanggal 15 Februari 2002.
- e. Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia Nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) tanggal 10 September 2004.

Pendirian Koperasi Syariah Karya Mandiri disahkan pada tanggal 02 Desember 2002 dengan nomor surat keputusan 188.2/46/BH/424.75/2002 dan

disahkan oleh Bupati tulungagung Unit Bagian Kepala Kantor Koperasi dan UMKM.

Koperasi Syariah Karya Mandiri juga merupakan badan usaha yang kegiatan usahanya diarahkan pada bidang yang berkaitan langsung dengan kepentingan anggota/calon anggota baik untuk menunjang usaha maupun kesejahteraannya. Kelebihan kemampuan pelayanan dapat dikondisikan guna untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang bukan anggota dengan tujuan untuk mengoptimalkan kegiatannya dalam arti memperbesar volume usaha dan menekan biaya-biaya dan memberikan manfaat sebesar-besarnya kepada anggotanya serta untuk memasyarakatkan koperasi yang memakai pola syariah.

2. Visi dan Misi Koperasi Syariah Karya Mandiri

Untuk meningkatkan pelayanan kepada para anggota maupun calon anggota serta meningkatkan kesejahteraannya. Koperasi Syariah Karya Mandiri memiliki visi sebagai berikut :

- a. Menjadi penggerak perekonomian masyarakat, khususnya masyarakat lapisan kecil dan menengah.
- b. Penghubung antara pemilik dana (*shahibul maal*) dengan anggota/ calon anggota pemakai dana (*mudharib*).
- c. Sebagai lembaga pembiayaan yang secara berkesinambungan meningkatkan nilai tambah bagi usaha anggotanya maupun calon anggotanya.

Adapun untuk mewujudkan visi koperasi tersebut di atas Koperasi Karya Mandiri menjabarkan ke dalam misi utamanya sebagai berikut :

- a. Memperluas dan memperbesar pangsa pasar usaha anggota dan calon anggota serta masyarakat kecil menengah.
- b. Memobilisasi dana sehingga berkembang dan bisa dijangkau oleh masyarakat lapisan bawah dan menengah guna mengembangkan kesempatan kerja.
- c. Mempertinggi kualitas SDM anggota maupun calon anggota menjadi lebih profesional dan islami.
- d. Meningkatkan kesejahteraan anggota maupun calon anggota.

3. Tujuan Koperasi Syariah Karya Mandiri

Koperasi Syariah Karya Mandiri juga merupakan badan usaha yang kegiatan usahanya diarahkan pada bidang yang berkaitan langsung dengan kepentingan anggota/calon anggota baik untuk menunjang usaha maupun kesejahteraannya. Kelebihan kemampuan pelayanan dapat dikondisikan guna untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang bukan anggota dengan tujuan untuk mengoptimalkan kegiatannya dalam arti memperbesar volume usaha dan menekan biaya-biaya dan memberikan manfaat sebesar-besarnya kepada anggotanya serta untuk memasyarakatkan koperasi yang memakai pola syariah.

4. Lokasi Koperasi Syariah Karya Mandiri

Koperasi Syariah Karya Mandiri terletak di Ruko Kembang Sore, Desa Bolorejo Kecamatan Kauman Kabupaten Tulungagung. Lokasi Koperasi Syariah Karya Mandiri merupakan lokasi yang sangat strategis, dengan alasan :

a. Dekat dengan Konsumen Pasar

Lokasi Koperasi Syariah Karya Mandiri dekat dengan pasar Kauman Tulungagung yang berjarak sekitar 2 Km sehingga banyak para pedagang yang mengajukan kredit sebagai modal untuk berdagang. Hal tersebut memberikan keuntungan pada Koperasi Karya Mandiri.

b. Dekat dengan Konsumen Petani

Lokasi Koperasi Syariah Karya Mandiri dekat dengan area persawahan Kecamatan Kauman dan Kecamatan Gondang Kabupaten Tulungagung. Lokasi ini memberikan keuntungan bagi Koperasi Syariah Karya Mandiri, karena banyak para petani yang mengajukan kredit sebagai modal untuk bertani.

c. Dekat dengan Rumah Penduduk

Koperasi Syariah Karya Mandiri berlokasi di dekat pemukiman atau rumah penduduk sehingga memberikan peluang bagi Koperasi Syariah Karya Mandiri dalam memberikan jasa keuangan..

d. Mudah Dijangkau

Koperasi Syariah Karya Mandiri terletak di tepi jalan, jalan ini adalah jalan utama yang menghubungkan kota Tulungagung dengan kota Trenggalek.

5. Produk Koperasi Syariah Karya Mandiri

Guna untuk meningkatkan kesejahteraan anggota khususnya masyarakat umum yang serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju adil dan makmur berlandaskan syariat Islam. Maka untuk mencapai hal tersebut

Koperasi Syariah Karya Mandiri memiliki beberapa produk yang bisa ditawarkan kepada masyarakat, di antaranya adalah:

a. Penyaluran Dana (*Financing*). Terdapat dua jenis, yaitu pembiayaan *murabahah* dan *musyarakah*. Tujuan pengajuan pembiayaan pada umumnya bertujuan untuk modal usaha, sehingga yang membedakan kedua produk pembiayaan ini ada pada mekanisme pelunasannya.

1) Pembiayaan *murabahah*, mekanisme dari pembiayaan ini adalah angsuran hanya bisa dilakukan sebanyak 6 kali (6 bulan) atau bisa dikatakan bahwa masa tempo pelunasan selama 6 bulan. Bulan pertama sampai bulan kelima anggota hanya membayar bagi hasilnya saja, dan pada bulan keenam anggota baru membayar pinjaman pokok ditambah dengan bagi hasilnya. Bagi hasil yang diterapkan untuk pinjaman ini sebesar 3% dari besar pinjaman pokok.

Contoh: anggota A mengajukan pinjaman sebesar Rp 1.000.000,00 dan bagi hasilnya adalah Rp 30.000 ($3\% \times \text{Rp}1.000.000,00$). Angsuran yang dibayar anggota A pada bulan ke 1-5 sebesar Rp 30.000,00 atau sebesar bagi hasil yang telah ditetapkan di awal akad. Dan pada bulan ke 6 anggota A wajib melakukan pelunasan pinjaman yaitu sebesar Rp 1.030.000,00 ($\text{Rp} 1.000.000,00 + \text{Rp} 30.000,00$).

2) Pembiayaan *musyarakah*. Mekanismenya adalah jangka waktu angsuran disepakati antara pihak koperasi dan anggota. Untuk setiap angsuran anggota wajib membayar angsuran pokok

ditambah dengan bagi hasil. Bagi hasil dalam pembiayaan ini sebesar 2% dari besar pinjaman pokok.

Contoh: Anggota A mengajukan pembiayaan *musyarakah* sebesar Rp 1.000.000,00 dengan angsuran 10 kali (10 bulan), bagi hasil yang diterima pihak koperasi adalah Rp 20.000,00 (2% x Rp1.000.000,00). Jadi setiap bulan atau setiap angsuran anggota A wajib membayar sebesar Rp120.000,00 (Rp 100.000,00 + Rp 20.000,00)

6. Struktur Organisasi Koperasi Karya Mandiri

Organisasi yang dimaksud berguna untuk mencapai tujuan atau misi yang telah ditetapkan koperasi. Karena tanpa adanya organisasi mustahil suatu tujuan dapat tercapai secara capat, tepat, dan efektif. Selain itu juga berguna untuk melihat kedepan dan menyiapkan konsep mengatasi untuk segala kemungkinan yang bisa saja terjadi di masa yang akan datang.

Tugas pengurus koperasi sebagai pimpinan organisasi adalah mengendalikan anggaran belanja dengan selektif mungkin, agar dapat tercapai tujuannya. Peranan koperasi dipicu untuk meningkatkan agar dapat tumbuh menjadi Lembaga Ekonomi yang kuat dan mampu menjadi panutan bagi pembinaan dan pengembangan kemampuan berusaha golongan ekonomi lemah.⁸²

a. Jumlah Karyawan / Staf

Jumlah anggota laki-laki	: 9 orang
Jumlah anggota perempuan	: 1 orang
Jumlah	: 10 orang

⁸² Koperasi Syariah Karya Mandiri, 2018

b. Kepengurusan

Jabatan	Nama	Tugas dan Tanggung jawab
Ketua	Suyatno	Mengatur dan mengawasi anggota agar menjalankan tugas-tugasnya dengan baik
Sekretaris	Soni Sumarsono	Menyelenggarakan tugas-tugas surat menyurat Membuat pendataan koperasi
Bendahara	Istini	Meerekapitulasi keuangan koperasi Menerima pembayaran angsuran

c. Pengawas

Jabatan	Nama
Penasihat	H. Sutrimo
Koordinator	Mochammad Hadi, SE.
Anggota	Muamar Gadavi
Anggota	Muhammad Ali

d. Manajemen Pengelolaan Koperasi

Jabatan	Nama	Tugas
Manajer	Ernest Novian P	Mengatur dan mengendalikan organisasi perusahaan
Bidang Accounting	Istini	Akuntansi koperasi
Kasir	Istini	Menerima pembayaran
Bidang	Fredi Hartono	Administrasi pengajuan pembiayaan

Administrasi		
Ketua	Suyatno	Mengatur dan mengawasi anggota agar menjalankan tugas-tugasnya dengan baik
Marketing/AO	Soni Sumarsono	Memasarkan produk
Marketing/AO	Dhani Krestanto	Memasarkan produk

e. Data anggota Pembiayaan

Jumlah Anggota Murabahah	94
Jumlah Anggota Musyarakah	58
Total Anggota Pembiayaan	152

f. Lembaga Pesaing

Nama Lembaga	Lokasi
BMT Sahara	Ruko Kembangore, Jl.Argopuro, Bolorejo, Kauman, Tulungagung Ruko No 2
Koperasi Syariah Tunas Artha Mandiri	Ruko Kembangore, Jl.Argopuro, Bolorejo, Kauman, Tulungagung Ruko No 5
Lembaga Keuangan Syariah ASRI	Ruko Kembangore, Jl.Argopuro, Bolorejo, Kauman, Tulungagung Ruko No 8

B. Temuan Penelitian

Di dalam penelitian ini jumlah informan dari pihak anggota adalah 4 orang yaitu anggota muslim murabahah, anggota muslim musyarakah, anggota *Non-muslim* murabahah dan anggota *Non-muslim* musyarakah, hal tersebut dikarenakan dari pihak Lembaga hanya memperbolehkan mencari informasi dari informan tersebut guna menjaga privasi Lembaga. Selanjutnya untuk dari pihak Karyawan ada 3 informan yaitu dari pihak manajer, *frontliner* dan Marketing Pemasaran, alasan pengambilan informan ini guna memperkuat jawaban dari masing-masing informan. Dan informan yang terakhir berasal dari pihak eksternal guna memenuhi teknik triangulasi yaitu pihak masyarakat sekitar yang mengenal Koperasi Syariah Karya Mandiri, alasannya adalah untuk mencari sebab mengapa pihak eksternal tidak menjadi anggota di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung. Dalam melakukan penelitian ini peneliti menuliskan nama dengan nama yang disamarkan guna memberikan kebebasan kepada informan untuk memberikan ungkapan persepsi tentang produk pembiayaan di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung.

1. Persepsi Anggota Muslim terhadap produk pembiayaan Murabahah

Ibu A saat di wawancarai menyatakan bahwa beliau merupakan anggota pembiayaan murabahah yang tinggal di Gondang Tulungagung, sebagaimana tentang hasil wawancara kepada Ibu A selaku anggota pembiayaan murabahah. Ibu A menyatakan bahwa :

“Nama saya Ibu A, saya tinggal di Gondang Tulungagung, saya tinggal di Gondang sini sudah lama mbak, sudah semenjak saya

menikah dengan suami saya sampai sekarang ini, ya sekitar 15 tahun an mungkin”⁸³

Dari jawaban tersebut menyatakan bahwa Ibu A sudah lama tinggal di Gondang, selanjutnya peneliti menanyakan dari mana Ibu A mengenal Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung:

*“Ya kenal lah mbak kan saya setiap hari lewat sana kalau mau ke Toko”*⁸⁴

Peneliti menanyakan lokasi Toko Ibu A , jawaban Ibu A :

*“Di pasar Kauman mbk, saya ada toko baju disana”*⁸⁵

Ibu A adalah seorang pengusaha toko baju di pasar kauman yang lokasinya dekat dengan Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung

Peneliti meminta Ibu A menceritakan awal mula Ibu A bisa mengenal Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman, informan menjawab :

*“ Kalau cuma kenal sebenarnya ya sudah kenal dari awal buka mbk soalnya sering lewat, tapi kalo jadi nasabah saya masih Desember tahun 2018 kemarin soalnya saya butuh uang untuk biaya sewa toko saya di pasar”*⁸⁶

Peneliti menanyakan produk pembiayaan jenis apa yang Ibu A pakai di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman :

*“ Saya pakai murabahah”*⁸⁷

⁸³ Hasil wawancara kepada Ibu A pada tanggal 4 Maret 2019

⁸⁴ Hasil wawancara kepada Ibu A pada tanggal 4 Maret 2019

⁸⁵ Hasil wawancara kepada Ibu A pada tanggal 4 Maret 2019

⁸⁶ Hasil wawancara kepada Ibu A pada tanggal 4 Maret 2019

⁸⁷ Hasil wawancara kepada Ibu A pada tanggal 4 Maret 2019

Peneliti menanyakan mengapa Ibu A tidak memilih produk musyarakah padahal kan ada 2 jenis produk pembiayaan disana, berikut jawaban Ibu A :

“ Karena saya rasa lebih enak yang murabahah mbk, itu bagi hasilnya bisa dibayarkan minimal 5 bulan saja, dan kalau molor tinggal bayar bagi hasil ke bulan berikutnya”⁸⁸

Lebih menyukai murabahah karena alasan lebih mudah membayar bagi hasilnya dulu saja. Selanjutnya peneliti menanyakan apakah mengetahui tentang mekanisme musyarakah, jawaban informan:

“Kalau musyarakah itu setau saya angsuran bulanannya gak bisa dibayarkan bagi hasilnya saja dulu jadi susah kalau terlambat soalnya bayarnya angsuran bagi hasil sama angsuran pokok”⁸⁹

Dari jawaban tersebut peneliti memperkirakan bahwa Ibu A memilih murabahah untuk menghindari resiko terlambat bayar, peneliti pun menanyakan apakah sebelumnya Ibu A pernah mengalami keterlambatan pembayaran saat mengajukan pinjaman, berikut jawaban Ibu A :

“Belum mbak tapi karena usaha toko saya ini cuma usaha kecil jadi ya saya takut aja mbak kalau terlambat bayar”⁹⁰

Peneliti menanyakan Ibu A apakah pernah mengajukan pembiayaan di tempat lain, Ibu A menjawab :

“ Pernah mbk dulu waktu saya baru merintis usaha saya pinjam di Bank”⁹¹

Ibu A menyatakan bahwa beliau pernah melakukan peminjaman di

⁸⁸ Hasil wawancara kepada Ibu A pada tanggal 4 Maret 2019

⁸⁹ Hasil wawancara kepada Ibu A pada tanggal 4 Maret 2019

⁹⁰ Hasil wawancara kepada Ibu A pada tanggal 4 Maret 2019

⁹¹ Hasil wawancara kepada Ibu A pada tanggal 4 Maret 2019

lembaga lain , peneliti pun menanyakan mengapa sekarang Ibu A memilih Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman, berikut jawaban Ibu A :

“ Saya ingin mencoba yang dekat dengan toko saya saja biar gak repot kalau mau bayar”⁹²

Ibu A menyatakan bahwa beliau memilih Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman karena lokasinya yang dekat dengan toko nya tetapi di sekitar Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman terdapat banyak Lembaga Keuangan yang letaknya berdekatan yaitu BMT A, Koperasi Syariah B, Lembaga Keuangan Syariah C, peneliti pun menanyakan mengapa Ibu A tidak memilih salah satunya, berikut jawaban dari Ibu A :

“ Kalau yang lain saya kurang tau mbk dulu awalnya saya langsung masuk aja terus tanya- tanya sama pegawainya dijelaskan syaratnya besoknya saya bawa langsung diproses mbk”⁹³

Peneliti menceritakan bahwa di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman juga ada produk tabungan, peneliti pun menanyakan apakah Ibu A tidak berminat menabung di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman, jawaban dari Ibu A :

“ Belum pengen mbak kalau nabung masih mikir buat putar modal usaha dulu saja”⁹⁴

Dari jawaban Ibu A, beliau lebih memilih pembiayaan murabahah dari pada musyarakah, serta beliau juga lebih memilih produk pembiayaan dari pada tabungan karena beliau masih memutar modal untuk usaha toko baju. Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai persepsi beliau tentang

⁹² Hasil wawancara kepada Ibu A pada tanggal 4 Maret 2019

⁹³ Hasil wawancara kepada Ibu A pada tanggal 4 Maret 2019

⁹⁴ Hasil wawancara kepada Ibu A pada tanggal 4 Maret 2019

pembiayaan Murabahah yang dipilih di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman, berikut jawaban Ibu A :

“ Persepsi saya sih kalau untuk pembiayaan murabahah saya suka sistem operasionalnya yang diharuskan membayar bagi hasilnya dulu baru pembayaran pokok di akhir, bagi hasilnya pun tidak memberatkan cuma 3% saja, apalagi proses nya yang cepat kan nasabah selain suka sama produknya juga puas sama pelayanannya, kalau di Bank X dulu saya itu lama mbak prosesnya saya di survey dulu dan syarat-syaratnya juga banyak, kalau di Koperasi Syariah Karya Mandiri kan enak cepat jadi kalau saya butuh dana cepat ya kesini saja ”⁹⁵

Ibu A menyampaikan persepsi positif tentang Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, yang menyatakan bahwa Ibu A selain suka dengan sistem operasional, pembagian bagi hasil beliau juga menyukai pelayanan tentang Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, peneliti pun menanyakan apakah Ibu A punya pengalaman atau persepsi negatif mengenai pembiayaan murabahah di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, berikut jawaban Ibu A :

“ Kalau persepsi negatif tidak mbak, saya gak tau ya mbak tentang Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman ini sudah menerapkan aturan syariah apa belum, tapi sih kelihatannya sudah karena saya taunya kalau di lembaga syariah itu pakai bagi hasil kalau yang gak syariah pakai bunga ”⁹⁶

Dari seluruh isi percakapan peneliti dengan Ibu A, peneliti menyimpulkan bahwa Ibu A merupakan anggota baru di Koperasi Syariah

⁹⁵ Hasil wawancara kepada Ibu A pada tanggal 4 Maret 2019

⁹⁶ Hasil wawancara kepada Ibu A pada tanggal 4 Maret 2019

Karya Mandiri Kauman Tulungagung yang bertempat tinggal di Gondang Tulungagung dan berprofesi sebagai pengusaha toko baju di pasar Kauman, Ibu A mengajukan pembiayaan di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung untuk kebutuhan membayar sewa toko di pasar Kauman, pembiayaan yang Ibu A pilih adalah pembiayaan murabahah, ibu A lebih memilih pembiayaan murabahah dari pada musyarakah dikarenakan Ibu A menganggap bahwa mekanisme pembayaran murabahah lebih mudah dibandingkan dengan musyarakah, dan Ibu A berpersepsi positif mengenai pembiayaan murabahah yang dipilihnya bahwasanya pembiayaan murabahah dianggap pembiayaan yang mekanisme operasionalnya mudah, bagi hasilnya murah, dan yang paling Ibu A sukai adalah pelayanannya yang menyenangkan serta Ibu A juga mengatakan bahwa Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung sudah menerapkan prinsip bagi hasil sesuai syariah.

2. Persepsi Anggota *Non-Muslim* terhadap produk pembiayaan Murabahah

Dalam pembiayaan murabahah tidak hanya anggota muslim yang terlibat di dalam Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung tetapi juga anggota *non-muslim* yang terlibat dalam Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung.

Untuk informan yang dipilih peneliti adalah Ibu B yang merupakan salah satu anggota pembiayaan murabahah yang beragama *non-muslim*.

Ibu B saat diwawancara menyatakan bahwa beliau merupakan anggota pembiayaan murabahah *non-muslim* yang berasal dari Bolorejo Kauman Tulungagung. Ibu B menyatakan bahwa :

“ Saya namanya adalah Ibu B, bertempat tinggal di Bolorejo Kauman Tulungagung, saya tinggal di Bolorejo sudah sejak saya lahir mbak sekarang usia saya sudah 42 tahun saya asli orang sini ”⁹⁷

Dari pernyataan tersebut Ibu B menyatakan bahwa beliau sudah cukup lama tinggal di Bolorejo Kauman Tulungagung bahkan beliau asli orang Bolorejo Kauman. Selanjutnya Ibu B menanyakan dari mana Ibu B mengenal Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, berikut jawaban Ibu B :

“ Saya kenal nya ya karena lokasi Koperasi Syariah Karya Mandiri dekat dengan rumah, pegawainya juga saya ada yang kenal disitu ”⁹⁸

Peneliti menanyakan siapa saja pegawai Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung yang dikenal Ibu B, jawaban Ibu B :

“ Itu Bu Istini sama Mas Soni saya kenal rumahnya kan daerah sini juga ”⁹⁹

Peneliti meminta Ibu B menceritakan awal mula Ibu B bisa mengenal Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, informan menjawab :

“ Awal mulanya itu Koperasi Syariah Karya Mandiri ini kalau gak salah ini awal buka nya tahun 2016 ya, saya awalnya tau kalau ada pegawai yang saya kenal bekerja disitu karena saya membutuhkan uang saya coba mengajukan pembiayaan disitu ”¹⁰⁰

Peneliti menanyakan jenis pembiayaan apa yang Ibu B pilih di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, jawaban Ibu B :

⁹⁷ Hasil wawancara kepada Ibu B pada tanggal 5 Maret 2019

⁹⁸ Hasil wawancara kepada Ibu B pada tanggal 5 Maret 2019

⁹⁹ Hasil wawancara kepada Ibu B pada tanggal 5 Maret 2019

¹⁰⁰ Hasil wawancara kepada Ibu B pada tanggal 5 Maret 2019

“ Saya mengajukan pembiayaan Murabahah ”¹⁰¹

Dari jawaban tersebut peneliti menanyakan apakah Ibu B mengetahui tentang mekanisme musyarakah, Ibu B menjawab :

“ Tau mbak musyarakah itu yang mekanisme pembayarannya bagi hasil sama angsuran pokok ya ”

Ibu B mengatakan tahu mengenai musyarakah, peneliti pun menanyakan mengapa Ibu B tidak memilih produk musyarakah padahal di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung juga ada produk musyarakah, jawaban Ibu B :

“ Saya pilih murabahah karena cara pembayarannya yang mudah, usaha saya kan punya usaha konveksi dapatnya uang ketika ada pengiriman barang jadi di akhir masa perjanjian nanti saat pelunasan 6 bulan bisa langsung saya bayarkan ”¹⁰²

Dari penjelasan Ibu B, Ibu B merupakan anggota yang berprofesi sebagai pengusaha konveksi yang pendapatnya berdasarkan pengiriman barang, sedangkan mekanisme murabahah pembayaran di angsur bagi hasilnya dulu baru pokok, ini dirasa memudahkan Ibu B dalam melakukan angsuran pembayaran maka dari itu Ibu B memilih murabahah.

Peneliti menanyakan untuk kebutuhan apa Ibu B melakukan pembiayaan di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, ibu B menjawab :

“ Waktu itu saya mau beli mesin jahit mbak ”¹⁰³

¹⁰¹ Hasil wawancara kepada Ibu B pada tanggal 5 Maret 2019

¹⁰² Hasil wawancara kepada Ibu B pada tanggal 5 Maret 2019

¹⁰³ Hasil wawancara kepada Ibu B pada tanggal 5 Maret 2019

Peneliti menanyakan mengapa Ibu B memilih Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, berikut jawaban Ibu B :

“ Dekat mbak dan baru buka waktu itu saya ingin coba ”¹⁰⁴

Ibu B menyatakan bahwa pemilihan pengajuan pembiayaan di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung dikarenakan dekat dengan rumahnya, peneliti pun menanyakan mengapa Ibu B tidak memilih Lembaga keuangan lain yang juga dekat dengan Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, padahal disitu ada 3 jenis lembaga keuangan lain, Ibu B menjawab :

“ Saya belum pernah mengajukan pembiayaan di lembaga islam disini saya juga masih mencoba, pilih sini dulu ya karena awalnya ada yang dikenal mbak ”¹⁰⁵

Ibu B menyatakan pemilihan pengajuan pembiayaan di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung berdasarkan lokasi yang dekat dengan rumahnya diperkuat dengan ada karyawan Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, strategi yang diterapkan Pak Ernest Novian mengenai strategi memikat anggota dengan memperkerjakan karyawan yang rumahnya dekat mampu menarik nasabah untuk mau datang ke Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung mengenai strategi tersebut akan dibahas di wawancara kepada Pak Ernest Novian.

Dari jawaban tersebut peneliti menanyakan apakah Ibu B pernah melakukan pembiayaan di Lembaga Keuangan lain Ibu B pun menjawab:

¹⁰⁴ Hasil wawancara kepada Ibu B pada tanggal 5 Maret 2019

¹⁰⁵ Hasil wawancara kepada Ibu B pada tanggal 5 Maret 2019

“ Ya pernah mbak, soalnya saya termasuk orang yang sering butuh modal untuk kemajuan konveksi saya, saya pernah pinjam di Koperasi X di daerah Jepun ”¹⁰⁶

Peneliti menanyakan perbedaan Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung dengan Koperasi X yang Ibu rasakan, Ibu B menjawab :

“ Bedanya kalau disana bahasanya bunga disini bagi hasil, trus menurut saya mending disini bagi hasilnya kan kecil kalau disana semakin besar pinjaman saya ya semakin besar saya dikenakan bunga ”¹⁰⁷

Ibu B menilai bahwa Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung lebih baik dari Koperasi X tersebut, peneliti pun menceritakan bahwa di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung ada produk tabungan dan menanyakan kenapa Ibu B tidak menabung di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, Ibu B menjawab :

“ Saya kalau tabungan sebenarnya gak ada mbak, tapi saya punya rekening untuk lalu lintas pembayaran pelanggan saya di Bank X ”¹⁰⁸

Peneliti pun menanyakan mengapa Ibu B tidak mengajukan pinjaman di Bank X tersebut, peneliti menjawab bahwa :

“ Saya ada pinjaman juga mbak disitu tetapi atas nama suami saya ”¹⁰⁹

¹⁰⁶ Hasil wawancara kepada Ibu B pada tanggal 5 Maret 2019

¹⁰⁷ Hasil wawancara kepada Ibu B pada tanggal 5 Maret 2019

¹⁰⁸ Hasil wawancara kepada Ibu B pada tanggal 5 Maret 2019

¹⁰⁹ Hasil wawancara kepada Ibu B pada tanggal 5 Maret 2019

Peneliti menanyakan perbedaannya dengan Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, Ibu B menjawab :

“ Sama dengan Koperasi X tadi Bank X juga ketika pinjaman saya tinggi bunga nya yang dibebankan juga tinggi”¹¹⁰

Peneliti bertanya mengapa Ibu B memilih Bank lain untuk menabung sedangkan memilih Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung untuk mengajukan pembiayaan, Ibu B menjawab :

“ Untuk lalu lintas pembayaran sih utamanya mbk, kalau di Koperasi Syariah Karya Mandiri kan tidak bisa untuk lalu lintas pembayaran seperti Bank”¹¹¹

Dari jawaban Ibu B, beliau lebih memilih pembiayaan murabahah karena dianggap lebih mudah pembayarannya dari pada musyarakah, Ibu B juga memilih produk pembiayaan dari pada tabungan di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung dikarenakan di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung tidak bisa untuk lalu lintas pembayaran seperti bank. Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai persepsi anggota *non-muslim* Ibu B mengenai pembiayaan murabahah di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, berikut jawaban Ibu B :

“ Persepsi saya sebagai Non-muslim saya suka dengan sisten pembiayaan islam yang menggunakan bagi hasil ini saya rasa penerapan bagi hasil ini sama sekali tidak memberatkan nasabah, berbeda dengan bank atau koperasi yang tidak syariah pengenaan bunganya besar kalau Koperasi Syariah Karya Mandiri tidak, apa

¹¹⁰ Hasil wawancara kepada Ibu B pada tanggal 5 Maret 2019

¹¹¹ Hasil wawancara kepada Ibu B pada tanggal 5 Maret 2019

lagi untuk saya yang Non-muslim saya senang sekali dengan mekanisme islam yang diterapkan di dalam nya”¹¹²

Ibu B sebagai anggota *non-muslim* menyampaikan persepsi positif tentang Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, peneliti pun menanyakan apakah Ibu B mempunyai pengalaman atau persepsi negatif tentang Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, Ibu B pun menjawab :

“ Untuk persepsi negatif saya rasa belum ada karena saya sebagai Non-muslim dari mekanisme pembiayaan murabahah sudah suka, bahkan pelayanan nya pun saya anggap juga bagus, untuk bagian penagihan mau datang kerumah kalau saya belum sempat datang ke Koperasi Syariah Karya Mandiri”¹¹³

Dari seluruh isi percakapan peneliti dengan Ibu B yang merupakan anggota *non-muslim* di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung yang bertempat tinggal di Bolorejo Kauman Tulungagung dan berprofesi sebagai pengusaha konveksi, Ibu B mengajukan pembiayaan guna membeli mesin jahit untuk kebutuhan konveksi, pembiayaan yang dipilih Ibu B adalah pembiayaan murabahah, Ibu B memilih pembiayaan murabahah karena Ibu B bisa melunasi bagi hasilnya dulu baru jumlah pokok hutangnya di akhir masa perjanjian karena usaha konveksi nya yang penghasilannya berdasarkan pengiriman uang dari pelanggan Ibu B. Ibu B selaku anggota *non-muslim* memberikan persepsi positif mengenai pembiayaan murabahah yang dipilihnya bahwasanya sebagai *non-muslim* merasa sistem pembiayaan

¹¹² Hasil wawancara kepada Ibu B pada tanggal 5 Maret 2019

¹¹³ Hasil wawancara kepada Ibu B pada tanggal 5 Maret 2019

islam yang menggunakan bagi hasil ini dirasa penerapan bagi hasil ini sama sekali tidak memberatkan anggota berbeda dengan bank atau koperasi yang tidak syariah pengenaan bunganya besar, bahkan dari sisi pelayanan Ibu B merasa puas karena bagian penagihan mau datang kerumah kalau Ibu B belum sempat datang ke Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung.

3. Persepsi Anggota Muslim terhadap produk pembiayaan Musyarakah

Dalam melakukan penelitian ini selain anggota pembiayaan Murabahah peneliti juga meneliti produk pembiayaan Musyarakah.

Bapak C saat di wawancarai menyatakan bahwa beliau merupakan anggota pembiayaan Musyarakah yang tinggal di Rejoagung Tulungagung, sebagaimana hasil wawancara kepada Bapak C, bapak C menyatakan bahwa :

“Nama saya Bapak C, saya tinggal di Rejoagung Tulungagung, saya asli Rejoagung, saya tinggal di Rejoagung sudah lama”

Dari jawaban tersebut Bapak C menyatakan bahwa Bapak C bahwa Bapak C tinggal di Rejoagung Tulungagung, beliau merupakan warga asli Rejoagung yang lokasi nya jauh dari Koperasi Syariah Karya Mandiri. Peneliti menanyakan dari mana Bapak C tahu mengenai Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, jawaban Bapak C :

“ Saya tahu nya dari teman saya rumahnya daerah Bolorejo Kauman dia juga pernah jadi nasabah situ”¹¹⁴

¹¹⁴ Hasil wawancara kepada Bapak C pada tanggal 4 Maret 2019

Peneliti meminta Bapak C menceritakan awal mula Bapak C mengenal Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, jawaban Bapak C:

“Awalnya itu saya butuh dana untuk usaha saya buka toko klontong, terus saya dikasih tau teman saya yang juga punya pinjaman di Koperasi Syariah Karya Mandiri masih awal tahun 2019 saya pinjam ke Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman sini”

Peneliti menanyakan jenis pembiayaan apa yang Bapak C pakai di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, Bapak C menjawab :

“ Saya disini hutang pakai Musyarakah ”¹¹⁵

Peneliti menanyakan mengapa Bapak C tidak memilih produk murabahah padahal selain musyarakah juga ada produk murabahah, jawaban Bapak C :

“Musyarakah kan angsurannya setiap bulan ditambah bagi hasil jadi lebih enak sih menurut saya”¹¹⁶

Peneliti menanyakan apakah mengetahui mengenai mekanisme murabahah , jawaban Bapak C :

“Tahu mbak, kan teman saya itu pakai murabahah juga”¹¹⁷

Peneliti menanyakan kembali mengapa Bapak C lebih memilih pembiayaan murabahah dibanding musyarakah, jawaban Bapak C :

¹¹⁵ Hasil wawancara kepada Bapak C pada tanggal 4 Maret 2019

¹¹⁶ Hasil wawancara kepada Bapak C pada tanggal 4 Maret 2019

¹¹⁷ Hasil wawancara kepada Bapak C pada tanggal 4 Maret 2019

“Jadi gini mbak kalau musyarakah kan saya enak bayarnya langsung bagi hasil sama angsuran pokok sekalian, kalau murabahah terlalu menjadi beban untuk saya di akhir ”

Dari jawaban tersebut Bapak C memilih produk musyarakah karena mekanismenya yang dirasa tidak berat oleh Bapak C, selanjutnya peneliti menanyakan apakah Bapak C pernah melakukan pinjaman di tempat lain :

“Belum mbak saya ya baru ini pinjam ke koperasi sebelumnya saya kerja mbak jadi ada penghasilan setiap bulan kalau sekarang mau buka usaha jadi membutuhkan modal”

Peneliti menanyakan apakah Bapak C mempunyai tabungan, jawaban Bapak C :

“ Kalau untuk tabungan saya gak punya mbak tapi ada rekening di bank hanya untuk pembayaran gaji”

Peneliti memberitahukan bahwasanya Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung selain ada produk pembiayaan juga ada produk tabungan, peneliti menanyakan apakah Bapak C tidak berminat untuk menabung di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, jawaban Bapak C :

“Kalau untuk nabung ya berminat sih mbak tapi ini sekarang saya lagi baru mulai usaha dan ada tanggungan angsuran juga, nanti kalau usaha saya sudah ada hasilnya semoga saja bisa menabung di Koperasi Syariah Karya Mandiri”¹¹⁸

Dari jawaban Bapak C, beliau lebih memilih musyarakah dikarenakan musyarakah pembayarannya lebih mudah daripada murabahah, Bapak C

¹¹⁸ Hasil wawancara kepada Bapak C pada tanggal 4 Maret 2019

lebih memilih produk pembiayaan dari pada tabungan karena baru saja memulai usaha toko klontong yang modalnya pun berasal dari Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung. Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai persepsi Bapak C selaku anggota pembiayaan musyarakah di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, berikut jawaban Bapak C :

“ Persepsinya saya rasa musyarakah ini sangat membantu saya untuk memulai usaha kecil saya mekanisme pembayaran yang mudah, bagi hasil yang sangat rendah Cuma 2% , tapi saya gak tau ya kalau di Koperasi Syariah lain mekanisme nya bagaimana yang jelas saya rasa mekanisme musyarakah ini membantu saya dalam memulai usaha kecil saya ”¹¹⁹

Bapak C telah menyampaikan persepsi positif yaitu beliau menganggap musyarakah ini sangat membantu beliau dalam memulai usaha kecil nya. Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai apakah bapak C ber persepsi negatif tentang pembiayaan musyarakah di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, jawaban Bapak D:

“Kalau negatif masalah pembiayaan nya gak ada sih mbk, solanya jelas saya merasa untung dengan pembiayaan musyarakah, tapi kalau dari segi pelayanan kemarin saya mengajukan pembiayaan Desember tapi baru ada dana Januari, sebenarnya prosesnya cepat tapi saya gak tau kenapa pengajuannya lama ”¹²⁰

¹¹⁹ Hasil wawancara kepada Bapak C pada tanggal 4 Maret 2019

¹²⁰ Hasil wawancara kepada Bapak C pada tanggal 4 Maret 2019

Bapak C menyampaikan persepsi negatif tetapi bukan tentang produk pembiayaan musyarakah, tetapi tentang pelayanan di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung yang membuat Bapak C menunggu untuk pengajuan dana.

Dari seluruh isi percakapan peneliti dengan Bapak C dapat disimpulkan bahwa Bapak C merupakan anggota baru Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung yang bertempat tinggal di Rejoagung Tulungagung yang berprofesi sebagai pengusaha toko klontong, Bapak C mengajukan pembiayaan untuk membuka usaha toko klontong tersebut, pembiayaan yang Bapak C pilih adalah pembiayaan musyarakah, Bapak C lebih memilih musyarakah dari pada murabahah dikarenakan pembayaran musyarakah stabil antara bagi hasil dan pembayaran pokok dan Bapak C ber persepsi positif mengenai pembiayaan musyarakah dimana Bapak C menganggap pembiayaan musyarakah sangat membantu beliau dalam melakukan kegiatan usaha walaupun hanya usaha kecil, selain persepsi positif beliau juga memberikan persepsi negatif tetapi bukan tentang pembiayaan musyarakah melainkan mengenai pelayanan pembiayaan musyarakah yang harus lama menunggu pencairan. Hal ini sebenarnya dikarenakan pada akhir tahun pengajuan pembiayaan sangat banyak sementara modal koperasi terbatas jadi pihak koperasi harus memillah dengan teliti mana yang layak di beri pembiayaan dan mana yang tidak.

4. Persepsi Anggota *Non-Muslim* terhadap produk pembiayaan Musyarakah

Selain ada anggota muslim di pembiayaan musyarakah juga ada anggota *non-muslim* di pembiayaan Musyarakah. Dalam wawancara kepada anggota Non-muslim pembiayaan musyarakah Bapak D merupakan anggota pembiayaan musyarakah yang tinggal di Gondang Tulungagung sebagaimana hasil wawancara anggota *non-muslim*:

*“Nama saya Bapak D, rumah saya di Gondang Tulungagung, di Gondang saya sudah lama saya asli sini”*¹²¹

Dari jawaban yang diberikan Bapak D sudah lama tinggal di Gondang Tulungagung yang lokasi nya tidak jauh dari Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung. Selanjutnya peneliti menanyakan kepada Bapak D dari mana Bapak D mengenal Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, Bapak D menjawab :

*“ Kan dekat mbk di Bolorejo situ rumah saya Gondang”*¹²²

Peneliti meminta Bapak D menceritakan mengenai awal mula Bapak D mengenal Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, jawaban Bapak D :

*“Awalnya itu saya sering sarapan di warung sebelah Koperasi Syariah Karya Mandiri, ketemu nasabah situ juga yang makan terus cerita-cerita, kebetulan saya juga butuh dana untuk usah sampingan warung nasi saya jadi berminat untuk hutang disitu”*¹²³

¹²¹ Hasil wawancara kepada Bapak D pada tanggal 4 Maret 2019

¹²² Hasil wawancara kepada Bapak D pada tanggal 4 Maret 2019

¹²³ Hasil wawancara kepada Bapak D pada tanggal 4 Maret 2019

Peneliti menanyakan kepada Bapak D mengenai jenis pembiayaan apa yang Bapak D pilih di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, jawaban Bapak D :

“Disini saya memilih musyarakah”¹²⁴

Peneliti menanyakan mengapa tidak memilih produk murabahah padahal selain musyarakah juga ada produk murabahah yang produk tersebut juga dianggap unggul oleh anggota, jawaban Bapak D :

“Mekanisme musyarakah kan angsurannya setiap bulan ditambah bagi hasil jadi ringan buat saya yang pekerjaannya pegawai”¹²⁵

Peneliti menanyakan apakah mengetahui mengenai mekanisme murabahah , jawaban Bapak D :

“ Mekanisme murabahah itu kalau gak salah bagi hasil plus angsuran”

Dari jawaban tersebut, Bapak D memilih pembiayaan musyarakah Karena profesinya sebagai karyawan yang gajinya setiap bulan.

Peneliti menanyakan apakah Bapak D pernah melakukan pembiayaan di tempat lain:

“ Pernah mbak, tapi gak di lembaga yang islam kalau di lembaga yang islam saya baru kali ini”¹²⁶

Peneliti menanyakan perbedaannya dengan Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, jawaban Bapak D :

“Sama aja sih mbak hanya saja masih sekali ini hutang di Koperasinya orang muslim dan ternyata pelayanannya baik”¹²⁷

¹²⁴ Hasil wawancara kepada Bapak D pada tanggal 4 Maret 2019

¹²⁵ Hasil wawancara kepada Bapak D pada tanggal 4 Maret 2019

¹²⁶ Hasil wawancara kepada Bapak D pada tanggal 4 Maret 2019

Peneliti menanyakan mengapa Bapak D memilih Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman, padahal di sekitar Ruko Bolorejo ada beberapa Lembaga keuangan islam, jawaban Bapak D :

“ Saya gak tau ya mbak kalau di lembaga lain yang di ruko soalnya saya taunya ya dari nasabah situ yang ngobrol sama saya ”¹²⁸

Peneliti menceritakan bahwa di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman juga ada produk tabungan, peneliti pun menanyakan apakah Bapak D tidak berminat menabung, jawaban Bapak D :

“ Belum pengen mbak kalau nabung masih belum ada uang simpanan mbak ”¹²⁹

Dari jawaban Bapak D, beliau lebih memilih pembiayaan musyarakah dari pada murabahah, serta beliau juga lebih memilih produk pembiayaan dari pada tabungan karena beliau masih belum ada simpanan. Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai persepsi beliau tentang pembiayaan musyarakah yang dipilih Bapak D selaku anggota *non-muslim*, berikut jawaban Bapak D :

“ Menurut saya persepsi saya sih kalau untuk pembiayaan musyarakah saya suka sistem operasionalnya yang diharuskan membayar bagi hasilnya baru pembayaran pokok di akhir masa perjanjian , bagi hasilnya pun tidak memberatkan cuma 2% saja, apalagi pelayanan di Koperasi Syariah Karya Mandiri ini sangat menghargai nasabah Non-

¹²⁷ Hasil wawancara kepada Bapak D pada tanggal 4 Maret 2019

¹²⁸ Hasil wawancara kepada Bapak D pada tanggal 4 Maret 2019

¹²⁹ Hasil wawancara kepada Bapak D pada tanggal 4 Maret 2019

muslim seperti saya jadi saya senang sama pelayanannya dan mekanismenya”¹³⁰

Bapak D menyampaikan persepsi positif tentang Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, yang menyatakan bahwa Bapak D selain suka dengan sistem operasional, pembagian bagi hasil beliau juga menyukai pelayanan tentang Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, peneliti pun menanyakan apakah Bapak D punya pengalaman atau persepsi negatif mengenai pembiayaan musyarakah di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, berikut jawaban Bapak D :

“ Tidak mbak, kalau untuk pembiayaan saya rasa sudah sangat membantu saya selaku nasabah non muslim, pelayanan juga bagus, Cuma untuk pengambilan jaminan harus menunggu 1 hari jadi harus balik setelah pelunasan”¹³¹

Bapak D menyampaikan persepsi negatif tetapi bukan tentang produk pembiayaan musyarakah, tetapi tentang pelayanan di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung yang membuat Bapak C menunggu untuk pengajuan dana.

Dari seluruh isi percakapan peneliti dengan Bapak D dapat disimpulkan bahwa Bapak D merupakan anggota Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung yang bertempat tinggal di Gondang Tulungagung yang berprofesi sebagai karyawan , Bapak D mengajukan pembiayaan untuk membuka usaha sampingan warung nasi, pembiayaan yang Bapak D pilih adalah pembiayaan Musyarakah, Bapak D lebih

¹³⁰ Hasil wawancara kepada Bapak D pada tanggal 4 Maret 2019

¹³¹ Hasil wawancara kepada Bapak D pada tanggal 4 Maret 2019

memilih musyarakah dari pada murabahah dikarenakan pembayaran musyarakah yang tetap dan karena beliau merupakan karyawan yang penghasilannya setiap bulan. Bapak D menyampikan persepsi positif mengenai pembiayaan musyarakah dimana Bapak D menganggap pembiayaan musyarakah sangat membantu beliau selain persepsi positif beliau juga memberikan persepsi negatif tetapi bukan tentang pembiayaan musyarakah melainkan mengenai pelayanan pembiayaan musyarakah yang harus lama menunggu pengembalian jaminan ketika pelunasan. Hal ini sebenarnya dikarenakan untuk menghindari kesalahan pada pengembalian jaminan.

5. Strategi Koperasi Syariah dalam meningkatkan jumlah anggota muslim dan *non-muslim*

Untuk strategi pemasaran di dalam Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman akan disampaikan pernyataan dari Bapak Ernest Novian P. selaku manajer Koperasi Syariah, Soni Sumarsono selaku Marketing Pemasaran, dan Bu Istini selaku Bendahara sekaligus pemegang kebijakan

Berikut pernyataan dari Bapak Soni Sumarsono selaku Marketing Pemasaran:

“Kalau saya mulai disini ya sejak Kopsyah ini buka tahun 2016, Kopsyah Karya Mandiri ini merupakan koperasi yang lebih berbasis syariah atau keislaman, saya terlibat sebagai Marketing Pemasaran, disini produk yang unggul cuma 2 yaitu Musyarakah sama Murabahah, mekanismenya kalau yang Murabahah itu pembayarannya bagi hasilnya dulu sesuai lamanya perjanjian trus

baru pembayaran pokoknya. Kalau Musyarakah bagi hasil dibayarkan setiap bulan sama angsuran pokok yang sudah dibagi selama periode masa pinjam”¹³²

Dari penjelasan tersebut disimpulkan bahwasanya produk yang unggul yaitu murabahah dan musyarakah. Selanjutnya pernyataan tersebut diperkuat dengan pernyataan dari Bu Istini selaku bendahara sekaligus pemegang kebijakan :

“Saya mulai disini sejak 2016, penjelasan saya tentang kopsyah sama seperti penjelasan mas Soni tadi, saya disini sebagai kasir atau bendahara yang biasa berhadapan dengan nasabah, produk yang paling unggul di Kopsyah ya Cuma 2 itu mbak kayak yang dijelaskan mas Soni Muarabahah sama Musyarakah”¹³³

Bu Istini juga menjelaskan bahwa produk yang unggul adalah musyarakah dan murabahah, Pak Ernest Novian P memberikan pernyataan sebagai berikut :

“Saya terlibat di dalam lembaga keuangan sudah 7 tahun kalau di Kopsyah Karya mandiri ya saya sudah sejak 2016, kalau dari sisi operasional nya kopsyah ini sudah dikenal nasabah sekitar untuk membantu perekonomian masyarakat terutama wilayah Bolorajo dan sekitarnya, produk yang menurut saya paling unggul murabahah”¹³⁴

Hampir sama dengan pernyataan Bapak Soni Sumarsono dan Bu Istini yang menyatakan bahwa yang produk paling unggul adalah murabahah dan musyarakah Bapak Ernest Novian lebih memilih produk murabahah

¹³² Hasil wawancara kepada Markering Pemasaran Koperasi Syariah Karya Mandiri pada tanggal 4 Maret 2019

¹³³ Hasil wawancara kepada Bendahara Koperasi Syariah Karya Mandiri pada tanggal 4 Maret 2019

¹³⁴ Hasil wawancara kepada Manajer Koperasi Syariah Karya Mandiri pada tanggal 4 Maret 2019

diperkuat dengan data jumlah anggota sebanyak 152 anggota yang dikategorikan sebanyak 94 anggota murabahah dan 58 anggota musyarakah, murabahah dianggap sebagai produk unggulan di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung karena alasan sebagai berikut :

“ Kalau dengan Lembaga Keuangan lain saya itu pernah tanya sama Marketing nya pas ketemu ngopi gitu, produknya gimana katanya ya memang ada produk Murabahah tapi mereka sistemnya misalnya ada nasabah baru mengajukan pinjaman mereka itu harus mengembalikan pinjaman dan dibebankan bunga hampir 50% dari pinjaman jadi gak ada bedanya sama konvensional, kalau kita sistemnya pure bagi hasil dan apabila nasabah punya uang lebih untuk melunasi hutangnya sebelum jangka waktunya habis itu tidak perlu membayar bagi hasil bulan berikutnya”¹³⁵

Dari pernyataan Pak Ernest tersebut memaparkan mengenai keunggulan berdasarkan mekanisme pelunasan, Bapak Soni Sumarsono memberikan jawaban pendukung mengenai keunggulan kemudahan pembiayaan sebagai berikut :

“Keunggulannya kalau disini itu saya pernah tanya-tanya ke nasabah itu mereka bilanganya lebih memilih sini karena persyaratannya mudah, prosesnya juga mudah”¹³⁶

Persyaratan yang dimaksud adalah KTP, BPKB, STNK, KK, sedangkan proses yang dimaksud yaitu dengan melihat jaminan, lalu dianalisis oleh pihak

¹³⁵ Hasil wawancara kepada Manajer Koperasi Syariah Karya Mandiri pada tanggal 4 Maret 2019

¹³⁶ Hasil wawancara kepada Manajer Koperasi Syariah Karya Mandiri pada tanggal 4 Maret 2019

marketing, dan kalau pengajuan diterima dibuatkan surat yang bertanda tangan materai serta kartu angsuran untuk meng angsur setiap bulan

Selanjutnya Bu Istini juga menambahkan pernyataan berikut :

“Keunggulannya ya kalau dari informasinya nasabah katanya pelayanan kita lebih enak, bisa cepat sama bagi hasilnya katanya juga lebih rendah”¹³⁷

Dari ketiga pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung dilihat dari segi pelayanan dianggap bagus dan dianggap unggul oleh para karyawan

Selanjutnya untuk pertanyaan inti mengenai strategi pengenalan terhadap anggota *non-muslim* disampaikan oleh Bapak Ernest Novian adalah sebagai berikut :

“Sebenarnya nasabah itu ada beberapa nasabah yang non-muslim mereka tidak melihat bentuk lembaga keuangan itu kalau kita kan lembaga kopsyah ya Koperasi Syariah yang untuk islam gitu ya, dan sampai sekarang memang tidak pernah diatur UU tentang nasabah di Kopsyah harus muslim, itu memang sudah lama jadi polemik dalam dunia koperasi, disini tidak ada batasan jadi memang lembaga kita bisa menampung semua lapisan masyarakat dan itu sudah pernah saya sharing ke sesame manajer di Kopsyah dari nasabahnya sendiri tidak peduli lembaganya syariah untuk orang islam yang penting bagi mereka timbul rasa kenyamanan, kepercayaan seperti itu, strategi kita ya untuk semua nasabah kenyamanan nasabah ya faktor utama nya, kita anggap nasabah seperti keluarga kita dan untuk

¹³⁷ Hasil wawancara kepada Bendahara Koperasi Syariah Karya Mandiri pada tanggal 4 Maret 2019

kopsyah itu untuk menimbulkan kepercayaan dari muslim harus ada ijin dari MUI”¹³⁸

Dari jawaban Bapak Ernest Novian peneliti menanyakan apakah ada perbedaan pelayanan untuk anggota Muslim dan *Non-muslim*, jawaban dari Bapak Ernest :

“ Untuk pelayanan tidak, nasabah mau apapun agama nya kan tujuan mereka mau menjadi nasabah Koperasi Syariah Karya Mandiri jadi ya kita samakan pelayannya ”¹³⁹

Dari pernyataan tersebut diperkuat Bapak Soni Sumarsono :

“Ya kalau strategi dari kita itu prosesnya pembiayaan itu dipermudah untuk administrasinya jadi saumpama jaminannya motor dibawa kesini layak, persyaratan lain seperti KTP, BPKB, STNK, KK dan persyaratan administrasi lain langsung diproses jadi itu termasuk strategi marketing kita ”¹⁴⁰

Dari pernyataan Bapak Soni Sumarsono yang dimaksud persyaratan administrasi itu seperti tambahan biaya yang diberikan atas pembelian materai dan foto copy ke pihak Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung.

Bapak Ernest Novian menambahkan lagi mengenai stratginya dalam memikat anggota baik muslim maupun *non-muslim*:

“Karyawan kita banyak yang dari masyarakat sekitar sini seperti Bu Istini dan mas Soni tujuannya itu sebagai strategi marketing kita

¹³⁸ Hasil wawancara kepada Manajer Koperasi Syariah Karya Mandiri pada tanggal 4 Maret 2019

¹³⁹ Hasil wawancara kepada Manajer Koperasi Syariah Karya Mandiri pada tanggal 4 Maret 2019

¹⁴⁰ Hasil wawancara kepada Marketing Pemasaran Koperasi Syariah Karya Mandiri pada tanggal 4 Maret 2019

supaya banyak yang percaya dan mau menggunakan produk pembiayaan di Koperasi Syariah Karya Mandiri”¹⁴¹

Peneliti menanyakan mengenai kemudahan yang telah disampaikan tersebut apakah pihak Koperasi tidak takut mengalami resiko atas pengembalian pembiayaan, Bapak Ernest Novian P selaku manajer memberikan jawaban berikut :

“Kalau masalah itu ada strateginya sendiri, jadi untuk bagian front liner dan ada marketing juga yang saya ambil dari warga sekitar sini, tujuannya secara sosial mereka sudah kenal sama warga sekitar, timbal baliknya warga sekitar juga lebih percaya jadi secara hubungan sosial sudah saling mengenal, kan kalau pakai front liner dari warga sini mempermudah adanya verifikasi misalnya ada nasabah baru warga Kedungcangkring m, kalau ada nasabah baru yang jelas warga sini kan pasti kenal sama beberapa nasabah yang daerah situ, dan untuk menghindari adanya resiko Kopsyah sini hanya memberi pembiayaan untuk warga sekitar sini saja dan yang pasti sudah dikenal atau yang belum dikenal tapi saat ditanyai meyakinkann untuk diberi pinjaman”¹⁴²

6. Persepsi Non-anggota tentang Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung

Diluar fokus penelitian peneliti juga mewawancarai masyarakat sekitar yang bukan anggota yaitu Ibu E yang rumahnya desa Bolorejo Kauman Tulungagung berikut pernyataan dari masyarakat yang bukan anggota:

¹⁴¹ Hasil wawancara kepada Manajer Koperasi Syariah Karya Mandiri pada tanggal 4 Maret 2019

¹⁴² Hasil wawancara kepada Manajer Koperasi Syariah Karya Mandiri pada tanggal 4 Maret 2019

“Iya mbk saya mengenal Kopsyah Karya Mandiri kan sebelah warung saya, kalau keterlibatan saya hanya sebagai tetangga Kopsyah, saya kenalnya sejak ini dibuka tahun 2016 saya sudah disini”¹⁴³

Ibu E menyatakan bahwa beliau tidak menjadi anggota walaupun ruko warungnya berdekatan dengan ruko Koperasi Syariah Karya Mandiri, alasannya dikarenakan :

“Saya gak ingin tanggungan untuk utang sih , ya kan mbk tau kalau pendapatan warung tidak bisa dipastikan jadi takut aja kalau ada hutang saya juga masih punya anak yang masih sekolah SMA kelas 1”¹⁴⁴

Peneliti menanyakan kepada Ibu E apakah Ibu E tidak pernah hutang atau melakukan pembiayaan sama sekali, Ibu E menjawab :

“ Saya kalau hutang ke saudara aja sih mbak, hutangnya juga gak banyak-banyak banget paling cuma 100, 200 ribu, lagian kalau ke koperasi saya gak ada jaminan”¹⁴⁵

Peneliti menanyakan apakah mempunyai tabungan, Ibu E menjawab:

“ Kalau nabung saya lebih pilih nabung sendiri mbk, kan enak kalau di ambil sewaktu-waktu”¹⁴⁶

Alasan tersebut merupakan jawaban dari Ibu E, serta Ibu E juga mempunyai persepsi terkait Koperasi Syariah Karya Mandiri, berikut persepsinya :

¹⁴³ Hasil wawancara kepda Ibu E pada tanggal 4 Maret 2019

¹⁴⁴ Hasil wawancara kepda Ibu E pada tanggal 4 Maret 2019

¹⁴⁵ Hasil wawancara kepda Ibu E pada tanggal 4 Maret 2019

¹⁴⁶ Hasil wawancara kepda Ibu E pada tanggal 4 Maret 2019

“Kalau persepsi tentang produknya saya gak tau mbk , kalau karyawan nya ramah-ramah sering makan disini juga, adanya kopsyah ini juga menguntungkan untuk warung saya kadang nsabah situ juga ada yang makan disini”¹⁴⁷

Dari seluruh hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa produk Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung lebih bersifat fleksibel daripada Lembaga Keuangan Syariah lain sehingga anggota lebih memilih Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung. Selain itu Kualitas Pelayanan yang cepat dan ramah memberikan kontribusi yang kuat terhadap keunggulan bersaing. Anggota cenderung lebih memilih Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung daripada Lembaga Keuangan Syariah lain yang ada di sekitarnya karena menawarkan pelayanan yang cepat karena pada umumnya anggota membutuhkan prosedur yang tidak merepotkan mereka. Karena kepuasan anggota tetap terjaga dengan baik, maka anggota Koperasi tidak ingin berpindah menjadi anggota di Lembaga lain.

¹⁴⁷ Hasil wawancara kepada Ibu E pada tanggal 4 Maret 2019

