

BAB V

PEMBAHASAN

Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman memberikan saran untuk pemilihan informan guna mempermudah peneliti dalam melakukan wawancara serta mendapatkan hasil dari judul yang ingin diteliti, informan tersebut diberikan oleh pihak Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung selain mempermudah peneliti dalam mencari informasi tujuan lainnya adalah untuk menjaga privasi dari Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung. Serta data-data yang diberikan merupakan nama-nama anggota dari Koperasi Syariah Karya Mandiri yang diberikan guna memperjelas nama dari anggota yang akan digali informasinya.

A. Persepsi anggota muslim terhadap produk pembiayaan murabahah

Hasil penelitian menunjukkan bahwa jumlah anggota murabahah lebih banyak dari jumlah anggota musyarakah, karena murabahah di anggap unggul oleh Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, yang di dukung dengan data jumlah anggota yang lebih banyak memilih pembiayaan murabahah. Informasi yang diperoleh selama masa atau periode wawancara ditemukan bahwa persepsi anggota terhadap pembiayaan murabahah di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung adalah pembiayaan murabahah lebih mudah mekanisme operasional nya dari pada pembiayaan musyarakah, bagi hasilnya murah dan anggota juga memiliki pandangan bahwa pembiayaan murabahah memberi keuntungan kepada anggota dalam mengelola

usaha anggota karena pembiayaan yang diajukan bertujuan untuk membayar uang sewa toko.

Berdasarkan teori dari Ascarya¹⁴⁸ ciri-ciri atau elemen murabahah yang menyatakan Murabahah tidak dapat digunakan sebagai bentuk pembiayaan kecuali ketika nasabah memerlukan dana untuk membeli komoditas atau barang, sedangkan pada praktek pembiayaan murabahah di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung murabahah tidak hanya digunakan untuk pembiayaan komoditas barang saja, namun dapat digunakan untuk kepentingan lainnya, seperti pembayaran sewa. Realitas ini menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah belum sepenuhnya sesuai dengan ciri-ciri dan elemen murabahah. Penerapan akad murabahah dilakukan berdasarkan preferensi anggota. Para anggota memilih akad murabahah karena sistem operasionalnya sangat mudah, anggota tidak memperhatikan apakah akad tersebut sesuai dengan prinsip-prinsip nya atau tidak. Anggota memiliki persepsi bahwa pembiayaan murabahah ini sudah sesuai dengan syariah karena sudah menggunakan bagi hasil.

Berdasarkan teori dari Fatwa DSN-MUI Nomor 4/DSN MUI/IV/2000¹⁴⁹ ketentuan murabahah adalah nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau asset kepada bank dan jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya secara sah dengan pedagang, berdasarkan teori tersebut jelas bahwasanya murabahah diperuntukkan untuk pembelian suatu barang.

¹⁴⁸ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, 2013.....hal 85

¹⁴⁹ <https://dsn.mui.or.id>, diakses 2 Mei 2019 pada 13.00

Dari teori dan hasil penelitian tersebut, meskipun murabahah secara teori merupakan suatu pembiayaan yang harus dilakukan untuk pembelian suatu komoditas atau barang, Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung tetap memberikan pembiayaan secara murabahah berdasarkan preferensi anggota yang dipilih sendiri oleh anggota. Perbedaan penetapan akad di dalam pembiayaan bukan terkait dengan penggunaan dananya, melainkan keinginan anggota untuk memilih mekanisme yang sesuai dengan kemauan anggota

B. Persepsi anggota *non-muslim* terhadap pembiayaan murabahah

Pembiayaan murabahah diminati oleh anggota muslim dan *non-muslim*, dari hasil penelitian salah satu informan yang merupakan anggota *non-muslim* Beliau mengajukan pembiayaan guna membeli mesin jahit untuk kebutuhan konveksi.

Persepsi anggota *non-muslim* terhadap pembiayaan murabahah di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung adalah penerapan sistem pembiayaan Islam yang menggunakan bagi hasil, anggota *non-muslim* merasakan bahwa Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung berbeda dengan bank atau koperasi yang tidak syariah, perbedaannya seperti pengenaan bunga yang besar dan pelayanan yang ramah.

Berdasarkan teori dari Ascarya dan Fatwa DSN-MUI yang dikatakan di awal tadi penggunaan murabahah berdasarkan teori ciri-ciri atau elemen murabahah yang menyatakan Murabahah tidak dapat digunakan sebagai bentuk pembiayaan kecuali ketika nasabah memerlukan dana untuk membeli komoditas atau barang, dalam pembiayaan murabahah ini penggunaannya untuk dibelikan mesin jahit dan sesuai dengan teori yang ada, ini berarti pembiayaan diberikan

Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung belum tentu tidak sesuai dengan teori. Bahkan anggota *non-muslim* menilai sistem pembiayaan Islam yang menggunakan bagi hasil ini dirasa penerapan bagi hasil ini sama sekali tidak memberatkan nasabah.

Dalam hal tersebut sesuai dengan hasil penelitian terdahulu dari Khairunnisa¹⁵⁰ yang menunjukkan bahwa persepsi nasabah *non-muslim* terhadap bank syariah dalam operasionalnya tidak menerapkan sistem bunga.

Penggunaan sistem bagi hasil mampu menarik anggota *non-muslim* untuk menggunakan produk di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung.

C. Persepsi anggota muslim terhadap pembiayaan musyarakah

Jenis pembiayaan yang ditawarkan di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung ada 2 (dua) yaitu pembiayaan murabahah dan pembiayaan musyarakah. Pembiayaan musyarakah juga diminati oleh anggota, karena anggota diwajibkan membayar secara rutin sejumlah pokok pembiayaan dan bagi hasilnya. Hasil wawancara yang dilakukan menunjukkan bahwa persepsi anggota tentang pembiayaan musyarakah ada 2 (dua) sudut pandang. Sudut pandang pertama adalah persepsi positif, anggota memiliki persepsi bahwa pembiayaan musyarakah sangat menguntungkan untuk membuka usaha toko klontong, karena kemudahannya dalam melakukan pelunasan, sudut pandang kedua adalah sudut pandang negatif, anggota memiliki persepsi bahwa prosedur dan pelayanan pada pembiayaan musyarakah cukup lama cair setelah

¹⁵⁰ Ririn Khairunnisa, *Persepsi Dan Perferensi Nasabah Non-Muslim Terhadap Produk Pembiayaan, 2015*

pihak koperasi meneliti secara teliti tentang apakah anggota layak diberi pembiayaan atau tidak.

Dari hasil penilaian tersebut bisa dikatakan bahwa pembiayaan musyarakah untuk anggota muslim ini sudah sesuai dengan teori Ascarya¹⁵¹ yang menyatakan musyarakah adalah akad bagi hasil ketika dua atau lebih pengusaha pemilik dana/ modal bekerja sama sebagai mitra usaha, membiayai investasi baru yang sudah berjalan. Mitra usaha pemilik modal berhak ikut serta dalam manajemen perusahaan, tetapi itu tidak merupakan keharusan. Para pihak dapat membagi pekerjaan mengelola usaha sesuai kesepakatan dan mereka juga dapat meminta gaji dan upah untuk tenaga dan keahlian yang mereka curahkan untuk usaha tersebut.

Berdasarkan Fatwa DSN MUI Nomor 08/DSN-MUI/IV/2000¹⁵² pembiayaan musyarakah, yaitu pembiayaan berdasarkan akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan

Dari hasil penelitian, teori dan Fatwa DSN-MUI dikatakan sesuai karena pada hasil penelitian penggunaan dana pembiayaan musyarakah ini direalisasikan ke dalam usaha toko klontong yang sesuai dengan teori yang menyatakan bahwa musyarakah digunakan untuk membiayai investasi baru yang sudah berjalan.

¹⁵¹ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, 2013....., hal 81-82

¹⁵² <https://dsn.mui.or.id>, diakses 2 Mei 2019 pada 13.00

Persepsi anggota muslim tentang pembiayaan musyarakah tersebut sudah jelas bahwasanya anggota muslim musyarakah memberikan persepsi yang baik bahkan mekanisme prakteknya pun sesuai dengan teori yang ada.

D. Persepsi anggota non-muslim terhadap pembiayaan musyarakah

Selain anggota pembiayaan musyarakah muslim juga ada nasabah pembiayaan musyarakah *non-muslim* di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung.

Anggota yang dijadikan informan merupakan anggota baru Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung yang bertempat tinggal di Gondang Tulungagung. Jenis pembiayaan yang dipilih adalah pembiayaan musyarakah, karena pembayaran musyarakah yang tetap dan anggota merupakan karyawan yang berpenghasilan setiap bulan.

Persepsi anggota non-muslim tentang pembiayaan musyarakah ada 2 (dua) yaitu persepsi positif dan negatif. Anggota memiliki persepsi positif karena sistem pembayaran yang tetap. Anggota juga memiliki persepsi negatif terkait pelayanan pembiayaan musyarakah yang harus lama menunggu pengembalian jaminan ketika pelunasan.

Dari hasil penelitian tersebut penggunaan musyarakah sudah sesuai dengan teori dari Ascarya yang disampaikan diatas bahwa musyarakah adalah akad bagi hasil ketika dua atau lebih pengusaha pemilik dana atau modal bekerja sama sebagai mitra usaha, membiayai investasi baru yang sudah berjalan.

Dilihat dari segi informan yang merupakan anggota *non-muslim* praktek yang dijalankan sesuai dengan teori dimana anggota sebagai pegawai yang membutuhkan tambahan modal dari Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman

Tulungagung untuk melakukan kegiatan usaha, pembayaran bagi hasil harus dibayarkan setiap bulan dari pendapatan usaha seperti yang telah dijelaskan Ascarya¹⁵³ rasio/ nisbah keuntungan untuk masing-masing mitra usaha harus ditetapkan sesuai dengan keuntungan nyata yang diperoleh dari usaha, dan tidak ditetapkan berdasarkan modal yang disertakan.

Dari persepsi anggota-anggota tersebut baik anggota muslim maupun *non-muslim* menyatakan bahwasanya sebagian dari mereka menganggap kualitas pelayanan dari Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung baik dan yang hal tersebut yang membuat anggota menyukai Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung. Sesuai dengan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh Ayu¹⁵⁴ menunjukkan bahwa (1) Faktor promosi, fasilitas, reputasi pelayanan, ekonomis dan agamis mempengaruhi *non-muslim* menjadi nasabah BRI Syariah Cabang Yos Sudarso Yogyakarta.

E. Strategi Koperasi Syariah Karya Mandiri untuk meningkatkan jumlah anggota muslim dan *non-muslim*

Hasil penelitian yang diperoleh dari wawancara dengan informan diketahui bahwa pihak Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung tidak membedakan antara anggota muslim dan *non-muslim* dalam strategi meningkatkan jumlah anggota. Strategi yang telah diterapkan oleh Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung adalah pelayanan dan memperkejakan warga sekitar sebagai marketing dan *frontliner*. Peningkatan kualitas pelayanan merupakan strategi yang sangat penting bagi Koperasi

¹⁵³ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, 2013....., hal 53

¹⁵⁴ Marlina Ayu A, *Faktor yang Mempengaruhi Non-muslim Menjadi Nasabah BRI Syariah*, 2014.....

Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, karena dengan kualitas pelayanan yang baik anggota menjadi loyal terhadap produk di Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung

Selain strategi tersebut, strategi lainnya adalah dengan memberikan proses yang cepat saat pengajuan pembiayaan sehingga anggota merasa puas, sesuai dengan teori dari April Budinto¹⁵⁵ Mutu atau kualitas jasa yang dihasilkan oleh suatu perusahaan jasa akan diuji oleh konsumen pada setiap ada pertemuan jasa. Kualitas jasa sangat ditentukan oleh pertemuan antara karyawan atau pegawai dengan konsumen. Artinya apabila karyawan dapat menjawab dan memuaskan atas pertanyaan yang diajukan konsumen maka transaksi jasa terjadi, apabila konsumen tidak mendapatkan kepuasan atas jawaban dari karyawan maka bisnis tidak akan terjadi sehingga konsumen kemungkinan akan membatalkan transaksi jasa. Dengan demikian yang harus mendapat perhatian khusus dari pengusaha jasa adalah harapan pelanggan.

Dari teori tersebut apabila anggota sudah percaya dengan karyawan dan lembaganya apabila membutuhkan dana bisa langsung datang ke Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung, selanjutnya karyawan Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung ada yang dari warga sekitar yaitu salah satu marketing dan kasir atau front liner Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung sehingga warga sekitar Koperasi Syariah Karya Mandiri Kauman Tulungagung menjadi mengenal Koperasi tersebut lewat para karyawan, strategi yang terakhir ini selain berguna untuk meningkatkan jumlah

¹⁵⁵ April Budinto, *Manajemen Pemasaran*, 2015.....

anggota baik muslim maupun *non-muslim* strategi ini juga mampu untuk memudahkan proses pencairan saat pengajuan pembiayaan karena bagian marketing dan *frontliner* sudah mengenal karakter dari anggota tersebut.