

**ANALISIS PROSES PENETAPAN NISBAH PEMBIAYAAN
MUDHARABAH DAN MUSYARAKAH DALAM MENDUKUNG
KEBERLANGSUNGAN USAHA ANGGOTA
(pada Koperasi Agro Niaga Indonesia (Kanindo) Syariah Jawa Timur)**

SKRIPSI



Oleh

PUTRI SOFIA SARY

NIM : 14520054

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2019**

**ANALISIS PROSES PENETAPAN NISBAH PEMBIAYAAN
MUDHARABAH DAN MUSYARAKAH DALAM MENDUKUNG
KEBERLANGSUNGAN USAHA ANGGOTA
(pada Koperasi Agro Niaga Indonesia (Kanindo) Syariah Jawa Timur)**

SKRIPSI

Diajukan Kepada:
Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
dalam Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun)



Oleh

PUTRI SOFIA SARY

NIM : 14520054

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2019**

LEMBAR PERSETUJUAN

**ANALISIS PROSES PENETAPAN NISBAH PEMBIAYAAN
MUDHARABAH DAN MUSYARAKAH DALAM MENDUKUNG
KEBERLANGSUNGAN USAHA ANGGOTA (PADA KOPERASI AGRO
NIAGA INDONESIA (KANINDO) SYARIAH JAWA TIMUR)**

Oleh

PUTRI SOFIA SARY

NIM : 14520054

Telah disetujui pada tanggal 2 April 2019

Dosen Pembimbing,



Dr. H. Ahmad Djalaluddin, Lc., MA

NIP 197307192005011003

Mengetahui :

Ketua Jurusan,



Hj. Nanik Wahyuni, SE., M.Si., Ak., CA

NIP 197203222008012005

LEMBAR PENGESAHAN

ANALISIS PROSES PENETAPAN NISBAH PEMBIAYAAN MUDHARABAH DAN MUSYARAKAH DALAM MENDUKUNG KEBERLANGSUNGAN USAHA ANGGOTA (PADA KOPERASI AGRO NIAGA INDONESIA (KANINDO) SYARIAH JAWA TIMUR)

SKRIPSI

Oleh

PUTRI SOFIA SARY

NIM : 14520054

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji Dan Dinyatakan Diterima Sebagai
Salah Satu Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun)
pada 17 Mei 2019

Susunan Dewan Penguji

1. Ketua

Zuraidah, SE, MSA.

NIP 197307192005011003

Tanda Tangan

()

2. Dosen Pembimbing/Sekretaris

Dr. H. Ahmad Djalaluddin, Lc., MA

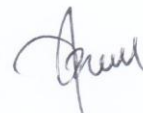
NIP 197307192005011003

()

3. Penguji Utama

Ulfi Kartika Oktaviana, E., M.Ec, Ak., CA.

NIP 197610192008012011

()

Mengetahui :

Ketua Jurusan

()

Hj. Nanik Wahyuni, SE., M.Si, Ak, CA.

NIP 197203222008012005

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Putri Sofia Sary
 NIM : 14520054
 Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Akuntansi

menyatakan bahwa “**Skripsi**” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

ANALISIS PROSES PENETAPAN NISBAH PEMBIAYAAN MUDHARABAH DAN MUSYARAKAH DALAM MENDUKUNG KEBERLANGSUNGAN USAHA ANGGOTA (pada Koperasi Agro Niaga Indonesia (Kanindo) Syariah Jawa Timur) adalah hasil karya saya sendiri, bukan “**duplikasi**” dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila dikemudian hari ada “**klaim**” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 15 Mei 2019

Hormat saya,



Putri Sofia Sary

NIM:14520054

HALAMAN PERSEMBAHAN

Sujud syukurku kupersembahkan kepadaMu Tuhan yang Maha Agung dan Maha Tinggi. Atas takdirmu saya dapat menjadi orang yang bermanfaat, berilmu, beriman, bersabar dan dapat menyelesaikan studi saya sampai ditahap ini. Semoga keberhasilan ini menjadi langkah awal saya untuk meraih cita-cita saya dimasa yang akan datang.

Dengan ini kupersembahkan skripsi ini untuk:

Suami, Anak, Orangtua, dan Mertua tercinta dan tersayang. Terimakasih atas segala motivasi, kasih sayang dan do'a yang tak pernah berkesudahan demi kesuksesan saya. Apa yang saya dapatkan hari ini, belum mampu membayar semua kebaikan, keringat dan juga perngorbanan kalian. Dan semoga saya dapat membahagiakan kalian.

Untuk adik-adikku, tiada waktu yang paling berharga dalam hidup selain menghabiskan waktu dengan kalian. Walaupun saat dekat kita sering bertengkar, tapi saat jauh kita saling merindukan. Terimakasih untuk semangat dari kalian, semoga awal dari kesuksesan saya ini dapat membanggakan kalian.

Terimakasih juga untuk seluruh keluarga yang telah banyak membantu, mendo'akan dan memberikan semangat untuk saya selama masa studi.

Seluruh guru-guru yang telah memberikan ilmu dan medo'akan hingga sampai di titik ini. Kepada Dosen Pembimbing saya Bapak Dr. H. Ahmad Djalaluddin, Lc.,MA yang paling baik dan bijaksana, terimakasih karena telah menjadi orang tua kedua saya di kampus. Terimakasih atas bantuannya, nasehatnya, dan ilmunya selama ini dilimpahan pada saya dengan rasa tulus dan ikhlas

Seluruh sahabat dan teman-teman yang telah memberikan do'a dan semangat nya yang luar biasa, sampai saya bisa menyelesaikan skripsi ini.

HALAMAN MOTTO

“Menjadi Istri Sholehah dan Ibu Terbaik di Dunia,

Insya Allah di akhirat dijamin Jannah”

“Aku berjanji akan menurut dan patuh pada Suami, selama yang disampaikan tidak melanggar syariat agama”

“Hati, Ucapanku, dan Perbuatanku harus diridhoi Allah”

(Hati, Ucapan, dan Perbuatanku)

KATA PENGANTAR



Dengan mengucapkan puji syukur kepada Allah SWT yang telah mengatur roda kehidupan pada porosnya dengan keteraturan, dan hanya kepada-Nya kita menundukkan hati dengan menguatkan keimanan dan Izzah kita dalam keridhoan-Nya. Karena berkat Rahman dan Rahim-Nya pula, Usulan Penelitian yang berjudul “Analisis Penetapan Nisbah Pembiayaan *Mudharabah* Dan *Musyarakah* Dalam Mendukung Keberlangsungan Usaha Anggota (Pada Koperasi Agro Niaga Indonesia (Kanindo) Syaria Jawa Timur)”.

Sholawat serta salam senantiasa tercurah kepada junjungan kita yaitu Rasulullah Muhammad Shollallahu Alaihi Wasallam, karena atas perjuangan beliau kita dapat merasakan kehidupan yang lebih bermartabat dengan kemajuan ilmu pengetahuan yang didasarkan pada iman dan Islam.

Dengan penuh rasa syukur, peneliti menyampaikan ucapan terima kasih dan teriring doa kepada semua pihak yang telah membantu demi kelancaran peneliti ini. Secara khusus peneliti sampaikan kepada yang terhormat :

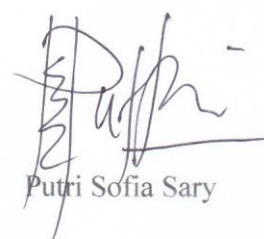
1. Bapak Prof. Abdul Haris, M.Ag, Rektor UIN Maulana Malik Ibrahim Malang beserta stafnya yang senantiasa memberikan pelayanan dengan baik,
2. Bapak Dr. H. Nur Asnawi, M.Ag., Dekan Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang beserta jajarannya,
3. Ibu Hj. Nanik Wahyuni, SE., M.Si., Ak., CA, selaku Ketua Jurusan Akuntansi di UIN Maulana Malik Ibrahim Malang,
4. Dosen Pembimbing Skripsi, Bapak Dr. H. Ahmad Djalaluddin, LC.,MA.,

5. Ibu Hj. Meldona, SE., MM., Ak., CA, selaku Dosen Wali,
6. Dewan Penguji Skripsi Ibu Zuraidah, SE, MSA., dan Ibu Ulfi Kartika Oktaviana, E., M.Ec, Ak., CA.,
7. Seluruh Bapak dan Ibu dosen Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim di Malang, khususnya Jurusan Akuntansi,
8. Suamiku yang sangat tercinta Yoserizal Sharifullah dan anakku pertamaku Falah Ahmad Zaidan, yang membersamaku dalam penyelesaian skripsi,
9. Orang tua, Papa Abdul Ghoffar, Mama Miftakhul Jannah, Ibu Mertua Suparminingsih, Bapak Mertua Abul Hayat, dan saudara-saudara yang selalu memberikan dorongan baik moril maupun materiil,,
10. Pimpinan dan staf Kanindo Syariah Jawa Timur, semoga semakin jaya.
11. Teman-teman dan seluruh pihak yang turut membantu.

Kami menyadari sepenuhnya bahwa dalam penulisan laporan ini masih jauh dari sempurna, oleh karena keterbatasan waktu dan kemampuan kami. Karena itu, saran dan kritik yang membangun sangat kami harapkan demi penyempurnaan laporan ini. Semoga tulisan ini dapat bermanfaat bagi siapa saja yang membutuhkannya.

Malang, 2 April 2019

Penulis



Putri Sofia Sary

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN	
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRAK (Bahasa Indonesia, Bahasa Inggris, dan Bahasa Arab)	xiv
 BAB I PENDAHULUAN	 1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Pembatasan Masalah	5
1.5 Manfaat Penelitian	5
 BAB II LANDASAN TEORI	 6
2.1 Penelitian Terdahulu	6
2.2 Tinjauan Pustaka	10
2.2.1 Koperasi Syariah	10
2.2.2 Pembiayaan Syariah	18
2.2.2.1 Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	19
2.2.2.2 Pembiayaan <i>Musyarakah</i>	22
2.2.3 Metode Penentuan Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan	25
2.3 Kerangka Berpikir	20
2.4 Kerangka Konseptual	30
 BAB III METODE PENELITIAN	 32
3.1 Lokasi Penelitian	32
3.2 Jenis Penelitian	32
3.3 Jenis dan Sumber Data	33
3.3.1 Jenis Data	33
3.3.2 Sumber Data	34
3.4 Teknik Pengumpulan Data	34
3.5 Teknik Analisis Data	35
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	 39
4.1 Paparan Data	39
4.1.1 Sejarah dan Perkembangan Kanindo Syariah	39
4.1.2 Proses Penetapan Bagi Hasil	48

4.1.3 Data Keunggulan dan Kelemahan Proses Penetapan Nisbah	66
4.2 Pembahasan	67
4.2.1 Proses Penetapan Bagi Hasil	69
4.2.2 Keunggulan dan Kelemahan Proses Penetapan Nisbah	75
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	79
5.1 Kesimpulan	79
5.2 Saran	81
5.3 Penutup	82
DAFTAR PUSTAKA.....	
LAMPIRAN.....	



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	6
Tabel 4.1 Susuna Pengurus, Pengawas, Karyawan Kanindo Syariah Jatim	42
Tabel 4.2 Simpanan Periode 2015-2018	59
Tabel 4.3 Pembiayaan Periode 2015-2018	59
Tabel 4.4 Pertumbuhan Anggota 2015-2017	59
Tabel 4.5 Anggota / Calon Anggota Simpanan Per Desember 2018	60
Tabel 4.6 Anggota / Calon Anggota Pembiayaan Per Desember 2018	60
Tabel 4.7 Simulasi Angsuran Bagi Hasil dan Pokok <i>Mudharabah</i>	71
Tabel 4.8 Simulasi Angsuran Bagi Hasil dan Pokok <i>Musyarakah</i>	72

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir Penelitian.....	29
Gambar 2.2 Kerangka konseptual	31
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Kanindo Syariah Jatim	44
Gambar 4.2 Skema proses pengajuan pembiayaan dan kesepakatan nisbah	73



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Tanya dan Jawab Wawancara
Lampiran 2	Display Data
Lampiran 3	Snapshot Brosur Kanindo Syariah Jatim
Lampiran 4	Formulir Pengajuan Pembiayaan



ABSTRAK

Putri Sofia Sary. 2019, SKRIPSI. Judul: “Analisis Proses Penetapan Nisbah Pembiayaan *Mudharabah* Dan *Musyarakah* dalam Mendukung Keberlangsungan Usaha Anggota (pada Koperasi Agro Niaga Indonesia (Kanindo) Syariah Jawa Timur).”

Pembimbing : Dr. H. Ahmad Djalaluddin, Lc., MA.

Kata Kunci : Koperasi, Syariah, Nisbah, *Mudharabah*, *Musyarakah*

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui teknis proses penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* di Kanindo Syariah Jatim. Penelitian ini juga bertujuan untuk mengetahui penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* dalam mendukung keberlangsungan usaha anggota di Kanindo Syariah.

Obyek peneltian ini dilakukan di Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur yang merupakan Lembaga Keuangan Syariah yang bergerak dalam bidang penyedia jasa keuangan berbasis syariah. Obyek data penelitian pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*. Metode analisis adalah metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif.

Hasil penelitian dalam prakteknya *Mudharabah* dan *Musarakah* biasanya menyepakati terlebih dahulu proyeksi total pendapatan. Penentuan nisbah sebenarnya telah ditentukan *rangnya* oleh Kanindo Syariah, akan tetapi terbuka negoisasi nisbah sebelum diadakan. Hal-hal yang dipertimbangkan dalam negoisasi nisbah antara Kanindo Syariah dan anggota adalah kedekatan Mitra dengan Kanindo Syariah (Anggota / *Mudharib*), nominal pembiayaan yang diajukan oleh Anggota kepada Kanindo Syariah, proyeksi resiko dari sektor usaha yang dijalankan, jatuh tempo pelunasan / lamanya waktu pembiayaan, nilai dari jaminan yang diajukan.. Kanindo Syariah Jatim secara umum telah memenuhi kepatutan dan kepatuhan syariah sesuai fatwa DSN MUI, namun ada beberapa hal dalam elemen promosi dan akad yang perlu disempurnakan.

ABSTRACT

Putri Sofia Sary. 2019. THESIS. Title: "An Analysis of the Determination Process of Mudharabah and Musyarakah Funding in Supporting the Business Continuity of Its Members (At Agro Niaga Indonesia Cooperative (Kanindo) Sharia, East Java)."

Advisor : Dr. H. Ahmad Djalaluddin, Lc., MA.

Keywords : Cooperative, Sharia, Ratio, Mudharabah, Musyarakah

This study intends to elaborate on the technical process of determining the financing profit sharing ratio of mudharabah and musyarokah in Kanindo Sharia East Java. Also, this study aims to assess the determination of financing profit sharing ratio of mudharabah and musyarokah in supporting the business continuity of members in Kanindo Sharia.

The object of this research was carried out at the Indonesian Agro Niaga Cooperative (KANINDO) Sharia East Java that is a Sharia Financial Institution engaged in Sharia-based financial services. Moreover, the object of the data of this research was mudharabah and musyarakah financing. Besides, the method of analysis used in this study was a qualitative method using a descriptive approach.

The results of the study explain that practically Mudharabah and Musarakah usually do the agreement in advance on the projected total income. The range of the determination of the ratio is has been determined by Kanindo Sharia, but the negotiation ratio is open before the contract is made. Moreover, things that need to be considered in negotiating the rate between Kanindo Sharia and members are the closeness of the Partner with Kanindo Sharia (Member/Mudharib), nominal financing proposed by the Member to Kanindo Sharia, risk projections from the business sector carried out, repayment maturity/duration of funding, value of collateral offered. Kanindo Sharia East Java, in general, has met Islamic compliance and obedience according to the MUI DSN fatwa, but there are several things in the promotion and covenant elements that need to be refined.

المستخلص

فوتري صافية ساري. 2019 بحث جامعي. العنوان: "تحليل عملية تقرير النسبة من تمويل المضاربة والمشاركة في دعم استمرار عمل الأعضاء (في الشركة التعاونية أغرو نياغا إندونيسيا (كانيندو) شريعة جاوى الشرقية)".
المشرف: دكتور أحمد جلال الدين
الكلمات المفتاحية: شركة تعاونية، نسبة، مضاربة، مشاركة

يهدف هذا البحث إلى معرفة عملية تقرير نسبة تقاسم الأرباح من تمويل المضاربة والمشاركة في كانيندو شريعة جاوى الشرقية. ويهدف أيضا إلى معرفة تقرير النسبة من تمويل المضاربة والمشاركة في دعم استمرار عمل الأعضاء في كانيندو شريعة جاوى الشرقية.

موضع البحث وقع في الشركة التعاونية أغرو نياغا إندونيسيا (كانيندو) شريعة جاوى الشرقية حيث كانت مؤسسة مالية شريعة تتحرك في المجال لتوفير الخدمة المالية الشريعة. وصفوة المباحث أريدت بها الباحثة موجهة إلى تمويل المضاربة والمشاركة. وأما منهج التحليل المستخدم هو المنهج الكيفي الوصفي.

فنتائج البحث تدل على أن في عملية المضاربة والمشاركة هناك الاتفاق في تخطيط جملة الإيرادات. وفي الحقيقة، تعينت تقرير المسافة من قبل كانيندو شريعة، مع وجود النقاش قبل أداء العقد. والأشياء المنظورة في عملية تقرير النسبة بين كانيندو شريعة وأعضاؤها هبي القرية بين العميل والمضارب، وعدد التمويل المطلوب من قبل الأضاء من كانيندو شريعة، احتمال المخاطر من العمل، وفترة دفاع التمويل، وقيمة العمل المقدمة. بشكل عام، قد استوقت كانيندو شريعة جاوى الشرقية بليقة الشريعة وطاعته وفقا بالفتوى من مجلس الشريعة الوطنية من مجلس العلماء الإندونيسية، لكن هناك المحاور التي تحتاج إلى الإكمال.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan ekonomi tidak terlepas dari peranan lembaga keuangan untuk meningkatkan taraf hidup bangsa. Dunia usaha ini semakin maju dan bertambah banyak jenis usaha yang muncul sehingga banyak orang membutuhkan dana. Yang terjadi di lapangan banyak pihak yang berlomba-lomba untuk mencari dana dengan bagi hasil yang rendah dan mekanisme yang mudah, oleh karena itu banyak lembaga keuangan yang menawarkan produk jasanya kepada masyarakat.

Saat ini lembaga keuangan banyak mengalami perkembangan dan pertumbuhan. Salah satu lembaga keuangan yang berperan penting adalah Koperasi. Definisi Koperasi menurut UU Nomor 17 Tahun 2012 ialah suatu badan hukum yang pendiriannya dilakukan oleh orang perseorangan ataupun badan hukum koperasi, dengan adanya pemisahan kekayaan dari para anggotanya sebagai modal untuk menjalankan usaha, yang dapat memenuhi segala aspirasi maupun kebutuhan bersama pada bidang ekonomi, sosial serta budaya yang sesuai dengan nilai dan prinsip koperasi itu sendiri. (Kartasapoetra, 2001).

Pengertian lain menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No.27 Tahun 2007, koperasi adalah badan usaha yang mengorganisir pemanfaatan dan pendayagunaan sumber daya kaidah usaha ekonomi untuk meningkatkan taraf hidup anggotanya, dan masyarakat daerah secara umum. Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa Koperasi merupakan sebuah badan usaha yang berkembang dengan pesat, sebuah badan usaha yang memiliki ciri khas dan jati diri bangsa Indonesia yaitu bersifat kegotong-royongan. Koperasi dibentuk melalui sekumpulan orang yang memiliki visi dan misi yang sama, yaitu untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi mereka.

Koperasi Simpan Pinjam merupakan sebuah unit usaha yang berbentuk koperasi dengan kegiatan pengumpulan dana oleh anggotanya, dan memiliki tujuan untuk dipinjamkan kepada anggotanya yang membutuhkan modal usaha. Modal koperasi berasal dari modal pinjaman dan modal sendiri. Modal yang sudah dikumpulkan tersebut kemudian disalurkan atau dipinjamkan kembali

kepada anggota. Dengan dana pembiayaan itu para anggota dapat mengembangkan dan memperluas usahanya. (Rudianto, 2010)

Dalam menghimpun dana simpanan dan pembiayaan anggota, koperasi pada umumnya mengeluarkan biaya-biaya guna menentukan bagi hasil. Tinggi rendahnya tingkat bagi hasil sangat berpengaruh pada koperasi dan anggotanya. Umumnya jumlah dana yang dihimpun oleh suatu koperasi dan besarnya dana yang dikeluarkan koperasi akan mempengaruhi bagi hasil pembiayaan yang ditawarkan oleh koperasi tersebut.

Selain itu akhir akhir ini pengaruh gerakan sentimen yang berkaitan dengan keislaman dan syariah semakin menguat, kendati pengguna jasa keuangan syariah tidak hanya dari kalangan muslim. Koperasi Simpan Pinjam yang berlandaskan Syariah di pasar lembaga keuangan cukup bisa bertahan kuat kendati dikelilingi oleh Lembaga Keuangan / Bank konvensional yang menawarkan bunga yang sangat rendah. Tentunya hal tersebut juga tidak terlepas dari apa yang Koperasi Syariah tawarkan kepada masyarakat luas, dalam hal ini melekat nisbah bagi hasil yang ada.

Setelah memiliki pemahaman berbagai macam varian pembiayaan lembaga keuangan syariah maka tidak akan bisa dipisahkan dari bagaimana penetapan tingkat keuntungan dan nisbah bagi hasil pembiayaan yang nantinya berdampak pada perolehan return dari sebuah lembaga keuangan syariah. Dengan demikian lembaga keuangan syariah bisa menentukan tinggi rendahnya bagi hasil kepada dana pihak ketiga sebagai akibat dari tingkat keuntungan yang diperoleh lembaga keuangan syariah. Hal ini tidak bisa dipungkiri adalah salah satu yang mempengaruhi dan saling berpengaruh terhadap daya tarik lembaga keuangan termasuk yang berbasis syariah.

Selain dituntut mentaati aturan dan pedoman dalam bersyariah, lembaga keuangan syariah juga diharapkan mampu memberikan bagi hasil kepada dana pihak ketiga minimal setara dengan atau bahkan lebih tinggi dibandingkan suku bunga yang berlaku di perbankan konvensional serta disisi lain juga mendapatkan tuntutan harapan menerapkan margin pembiayaan yang lebih rendah dibandingkan dengan suku bunga kredit perbankan konvensional.

Untuk mewujudkan ekspektasi tersebut, lembaga / dalam penelitian ini yang dimaksud adalah koperasi syariah haruslah mendapatkan pengelolaan yang optimal yang tentunya tetap berpegang pada prinsip amanah, sidiq, fatonah, dan tabligh, termasuk dalam hal ini penetapan nisbah bagi hasil pembiayaan.

Hadirnya Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur adalah bagian dari sejarah panjang Jihad Umat Islam dalam menegakkan Ekonomi Syari'ah di persada ini. Sebagai bagian dari Jihad Ekonomi Ummat yang timbul dari bawah (bottom up), Hadirnya Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur merupakan hasil metamorphose dari sitem konvensional yang bertobat menuju system Islam yang *Kaffah*. Semangat yang diusung oleh Kanindo Syariah inilah yang menjadi alasan pertama menjadikannya sebagai objek penelitian.

Melalui berbagai ujian dan tempaan Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur merupakan salah satu pelopor berdirinya koperasi syariah di Malang Raya. Dengan perkembangan usahanya yang sangat pesat dan bertahan hingga kini. Hal ini menarik bagi peneliti, dengan pengalaman yang dimilikinya serta kemampuan bertahan dan perkembangannya hingga kini dalam mengawal basis sistem syariah di tengah kepungan sistem konvensional yang menjamur di lingkungan sekitar KANINDO Syariah Jawa Timur berada. Dan perkembangan terakhir Kanindo Syariah dijadikan Koperasi Syariah Percontohan di Jawa Timur oleh Dinas Koperasi Jawa Timur.

Dalam penelitian yang pernah dilakukan oleh Farid Yudhawirawan (2006) diambil kesimpulan bahwa faktor paling dipertimbangkan Faktor yang paling dipertimbangkan dalam penentuan nisbah bagi hasil atas pembiayaan *mudharabah* adalah keuntungan yang dikehendaki oleh bank, sedangkan factor yang paling dipertimbangkan dalam penentuan nisbah bagi hasil atas pembiayaan *Musyarakah* adalah kebutuhan riil modal kerja. Siti Sholihatun (2013), menjabarkan bahwa Proses penentuan nisbah bagi hasil tidak ditentukan secara sepihak. Penentuan nisbah bagi hasil ditentukan berdasarkan negosiasi dari pihak BMT sebagai shahibulmaal dengan anggota sebagai mudharib. Ustman (2016) Prinsip bagi hasil yang disediakan oleh BSM cabang Pamekasan yaitu pembiayaan Mudharabah dan

Musyarakah. Tetapi yang dijalankan oleh BSM cabang Pamekasan, hanya pembiayaan Musyarakah. Prinsip bagi hasil yang dilakukan oleh BSM menguntungkan bagi kedua belah pihak (shahibul maal dan mudharib).

Oleh karena itu, masih menjadi hal yang masih sangat menarik untuk diulik lebih dalam terhadap “keseksian” penentuan nisbah bagi hasil khususnya pada koperasi syariah dalam peranannya untuk meningkatkan kesejahteraan anggota, terutama yang penghasilannya masih tergolong rendah, dan pengusaha ekonomi lemah. Dalam pemberian pembiayaan yang diberikan oleh koperasi berbeda dengan bank. Syarat-syarat yang dibutuhkan lebih mudah dan menguntungkan bagi anggota yang membutuhkan pembiayaan. Berdasarkan latar belakang dan sejumlah data yang akan dianalisis, maka akan dilakukan penelitian dengan judul **“Analisis Proses Penetapan Nisbah Pembiayaan Mudharabah dan Musyarakah dalam Mendukung Keberlangsungan Usaha Anggota (Pada Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur)”**.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah disampaikan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimanakah proses penetapan nisbah bagi hasil pembiayaan *mudharabah* dan *musyarokah* di Koperasi Agro Niaga Indonesia Jawa Timur?
2. Bagaimanakah keunggulan dan kelemahan dari mekanisme penetapan nisbah bagi hasil pembiayaan *mudharabah* dan *musyarokah* di Koperasi Agro Niaga Indonesia Jawa Timur?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang ada, maka diharapkan dapat mencapai tujuan dalam penelitian ini, yaitu :

1. Untuk mengetahui teknis proses penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan *mudharabah* dan *musyarokah* di Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur.

2. Untuk mengetahui penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan *mudharabah* dan *musyarokah* dalam mendukung keberlangsungan usaha anggota di Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur.

1.4. Pembatasan Masalah

Agar penelitian lebih fokus dan mendalam maka penelitian hanya berkaitan dengan Akad *Mudharabah & Musyarokah*,

1.5. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada berbagai pihak, antara lain:

1. Manfaat bagi Penulis

Untuk mengetahui mekanisme dalam praktek penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan. Secara spesifik bermanfaat mengetahui penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan *mudharabah* dan *musyarokah* dalam perspektif ekonomi Islam di Kanindo Syariah Jatim.

2. Manfaat bagi Lembaga

Hasil penelitian ini dapat dipergunakan oleh Kanindo Syariah Jatim untuk mengukur dan menilai mekanisme penetapan bagi hasil telah berjalan sesuai dengan ekonomi syariah dan tujuan lembaga.

3. Manfaat bagi Peneliti selanjutnya

Dapat menjadi acuan guna mengamati dinamisitas proses penetapan bagi hasil di suatu lembaga dalam begitu ketatnya kompetisi dan daya tarik bagi calon anggota / calon nasabah di lingkup lembaga keuangan syariah sendiri maupun dengan lembaga keuangan non syariah.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No.	Nama (Tahun)	Judul	Hasil Penelitian
1.	Farid Yudhawirawan (2006)	Analisis Faktor-Faktor yang Dipertimbangkan dalam Penentuan Nisbah Bagi Hasil atas Pembiayaan Mudharabah dan Musyarakah pada Bank Syariah	Penelitian ini dilakukan dengan wawancara langsung kepada manajemen, khususnya pada bagian pembiayaan dan menyebarkan kuisioner yang berisi faktor-faktor yang dipertimbangkan Bank Syariah dalam penentuan nisbah bagi hasil pada pembiayaan <i>Mudharabah</i> dan <i>Musyarakah</i> . Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam penentuan nisbah bagi hasil atas pembiayaan <i>Mudharabah</i> adalah keuntungan yang dikehendaki oleh bank, omset usaha nasabah, <i>cash flow</i> usaha nasabah, jumlah nominal pembiayaan yang diminta nasabah, jangka waktu pembiayaan <i>Mudharabah</i> , biaya yang dikeluarkan dalam pengadaan pembiayaan <i>Mudharabah</i> , reputasi nasabah, dan kualitas jaminan. Sedangkan pada pembiayaan <i>Musyarakah</i> adalah kebutuhan riil, modal kerja, kontribusi modal (dana) bank, besarnya keuntungan yang dikehendaki oleh bank, omset usaha nasabah, <i>cash flow</i> usaha nasabah,

			jangka waktu pembiayaan <i>Musyarakah</i> , biaya yang dikeluarkan dalam pengadaan pembiayaan <i>Musyarakah</i> , dan kualitas jaminan.
2.	Siti Sholihatun (2013)	Analisis Penentuan Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan Mudharabah Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi kasus di BMT Bintoro Madani Demak)	1. Dari analisis yang penulis lakukan, dalam penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan mudharabah perspektif ekonomi Islam di BMT Bintoro Madani, BMT Bintoro Madani menyampaikan kepada anggota, bahwa nisbah bagi hasil yang ditetapkan dari BMT adalah 60:40, 60% untuk pihak penyedia dana (shahibul maal) dan 40% untuk pihak pengelola usaha (mudharib). Tapi dalam prakteknya, anggota melakukan penawaran kepada pihak BMT untuk menggunakan sistem administrasi 2,5% dari pinjaman yang dibayarkan pada waktu pembayaran angsuran, karena anggota (mudharib) tidak menghendaki apabila pihak penyedia dana

			(shahibul maal) mendapatkan persentase keuntungan yang lebih banyak dari hasil usaha yang dilakukan oleh anggota (mudharib). Selain itu, anggota (mudharib) tidak menghendaki proses penetapan nisbah bagi hasil yang dianggapnya memperlama proses persetujuan pembiayaan, karena yang diinginkan anggota (mudharib) yaitu proses yang cepat untuk penyetujuan pembiayaan dan cepat memperoleh dana. Dengan demikian, praktek tersebut belum sesuai dengan sistem ekonomi Islam, karena dalam sistem bagi hasil di awal akad tidak ditentukan nominal keuntungan, melainkan ditentukan persentase nisbah bagi hasilnya. Walaupun, antara pihak pertama (shahibul maal) dan pihak kedua (mudharib) tidak ada yang terdzalimi dan menurut kedua pihak sistem tersebut sudah dianggap adil.
3	Ustman (2016)	Analisis Prinsip Bagi Hasil	BSM menggunakan metode revenue sharing dalam

		Musyarakah dan Mudharabah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pamekasan perhitungan bagi hasil akad mudharabah dan musyarakahnya masih berdasarkan pada PSAK No.59 yaitu total pendapatan yang belum dikurangi beban dan biaya-biaya yang berkaitan dengan pengelolaan mudharabah atau musyarakah. Tetapi metode revenue sharing di PSAK No.59 sudah tidak berlaku atau telah diganti dengan PSAK No.105 yaitu menggunakan metode gross profit margin dan profit margin. Prinsip bagi hasil yang disediakan oleh BSM cabang Pamekasan yaitu pembiayaan Mudharabah dan Musyarakah. Tetapi yang dijalankan oleh BSM cabang Pamekasan, hanya pembiayaan Musyarakah. Prinsip bagi hasil yang dilakukan oleh BSM menguntungkan bagi kedua belah pihak (shahibul maal dan mudharib). Karena sudah mencapai asas keadilan, dengan menghindari eksploitasi berlebihan, spekulasi, dan kesewenang-
--	--	--

			wenangan. Hal ini dilihat dari hasil keuntungan dan kerugian tidak berada pada salah satu pihak. Prinsip bagi hasil yang paling menguntungkan bagi nasabah yaitu pada akad mudharabah, karena dengan bekerjasama dengan akad mudharabah, nasabah yang tidak memiliki dana akan dipinjamkan dana 100%, sehingga nasabah tersebut bisa bekerja untuk melakukan usaha.
--	--	--	---

Sumber: Data diolah

2.2. Tinjauan Pustaka

1. Koperasi Syariah

Koperasi secara etimologi berasal dari kata *cooperation*, terdiri dari kata *co* yang artinya bersama dan *operation* yang artinya bekerja atau berusaha. Jadi, kata *cooperation* dapat diartikan bekerja bersama-sama atau usaha bersama untuk kepentingan bersama. Secara umum koperasi dipahami sebagai perkumpulan orang yang secara sukarela mempersatukan diri untuk memperjuangkan peningkatan kesejahteraan ekonomi mereka, melalui sebuah perusahaan yang dikelola secara demokratis.

Menurut undang-undang No. 12 tahun 1967 tentang pokok-pokok perkoperasian, koperasi Indonesia adalah organisasi ekonomi rakyat berwatak sosial, beranggotakan orang-orang atau badan hukum koperasi yang merupakan tata susunan ekonomi sebagai usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan. Menurut undang-undang No. 25 tahun 1992 tentang perkoperasian menyatakan bahwa, koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang seorang atau

badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi dan sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan atas asas kekeluargaan.

Undang-undang No. 17 tahun 2012 tentang perkoperasian menyatakan bahwa, koperasi adalah badan hukum yang didirikan oleh orang perseorangan atau badan hukum koperasi, dengan pemisahan kekayaan para anggotanya sebagai modal untuk menjalankan usaha, yang memenuhi aspirasi dan kebutuhan bersama di bidang ekonomi, sosial, dan budaya sesuai dengan nilai dan prinsip koperasi.

Koperasi merupakan kumpulan orang bukan kumpulan modal. Koperasi harus betul-betul mengabdikan kepada kepentingan perikemanusiaan dan bukan kepada kebendaan. Kerja sama dalam koperasi didasarkan pada rasa persamaan derajat dan kesadaran para anggotanya. Koperasi adalah milik bersama para anggota, pengurus maupun pengelola. Usaha tersebut diatur sesuai dengan keinginan musyawarah melalui rapat anggota.

Koperasi sebagai salah satu lembaga keuangan memiliki fungsi menghimpun dana masyarakat. Dana yang telah terhimpun, kemudian disalurkan kembali kepada masyarakat. Dalam menjalankan dua aktivitas besar tersebut, koperasi harus menjalankan sesuai dengan kaidah-kaidah yang berlaku, utamanya adalah kaidah transaksi dalam pengumpulan dan penyaluran dana menurut Islam serta tidak bertentangan dengan tujuan koperasi. Seperti yang terkuip dalam Pasal 3 UU RI Nomor 25 tahun 1992 tentang perkoperasian, “Koperasi bertujuan memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil, dan makmur berlandaskan Pancasila dan Undang-undang Dasar 1945”.

Berdasarkan Peraturan Menteri Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah Republik Indonesia Nomor 16/Per/M.KUKM/IX/2015 Tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah Oleh Koperasi memberikan pengertian bahwa Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah selanjutnya dalam peraturan ini disebut KSPPS adalah koperasi yang kegiatan usahanya meliputi simpanan, pinjaman dan pembiayaan sesuai prinsip syariah,

termasuk mengelola zakat, infaq/sedekah, dan wakaf (Bab 1, Pasal 1, ayat 2). Unit Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Koperasi selanjutnya disebut USPPS Koperasi adalah unit koperasi yang bergerak di bidang usaha meliputi simpanan, pinjaman dan pembiayaan sesuai prinsip syariah, termasuk mengelola zakat, infaq/sedekah, dan wakaf sebagai bagian dari kegiatan koperasi yang bersangkutan (Bab 1, Pasal 1, ayat 3). Hal ini sebagai landasan bahwa Koperasi Syariah mempunyai payung hukum dan legal kegiatan operasionalnya asal saja memenuhi ketentuan undang-undang yang berlaku.

Keluarnya Peraturan Menteri Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah Republik Indonesia Nomor 16/Per/M.KUKM/IX/2015 tentang petunjuk pelaksanaan kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah merupakan realisasi yang tumbuh subur dalam masyarakat ekonomi Indonesia terutama dalam lingkungan Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah. Kenyataan itu membuktikan bahwa sistem ekonomi syariah dapat diterima dan diterapkan dalam masyarakat Indonesia bahkan mempunyai nilai positif membangun masyarakat Indonesia dalam kegiatan ekonomi sekaligus membuktikan kebenaran hukum ekonomi syariah mempunyai nilai lebih dibandingkan dengan sistem ekonomi komunis maupun ekonomi kapitalis. Indonesia yang masyarakatnya mayoritas beragama Islam adalah lahan subur untuk berkembangnya ekonomi syariah. Semakin tinggi kualitas kemampuan seseorang dan integritas diniahnya akan semakin tertarik untuk menerapkan sistem ekonomi syariah dari pada yang lain. Hal ini disebabkan oleh panggilan hati nurani dan semangat jihad yang membakar keteguhan jiwanya memperjuangkan ajaran agama dalam segala unsur dunia.

Dari segi usahanya, koperasi dapat dibagi menjadi dua macam yaitu Koperasi yang berusaha tunggal (*single purpose*) yaitu koperasi yang hanya menjalankan satu bidang usaha, seperti koperasi yang hanya berusaha dalam bidang konsumsi, bidang kredit atau bidang produksi. Koperasi serba usaha (*multi purpose*) yaitu koperasi yang berusaha dalam berbagai (banyak) bidang, seperti koperasi yang melakukan pembelian dan penjualan.

Koperasi merupakan *syirkah* baru yang diciptakan oleh para ahli ekonomi dan banyak sekali manfaatnya, yaitu memberi keuntungan kepada para anggota,

memberi lapangan kerja bagi karyawannya, memberi bantuan keuangan dari sebagian hasil koperasi untuk membangun rumah ibadah serta dana sosial. Dengan demikian jelas bahwa koperasi ini tidak mengandung unsur kezaliman. Pengelolaannya demokratis dan terbuka (*open management*) serta membagi keuntungan atau kerugian kepada para anggota menurut ketentuan yang berlaku yang telah diketahui oleh seluruh anggota pemegang saham.

Koperasi sebagai lembaga keuangan (non bank) yang menggunakan prinsip syariah sangat sesuai dengan konsep Lembaga Keuangan Menurut Al-Quran, walaupun dalam Al-Quran tidak menyebut konsep Lembaga Keuangan secara eksplisit, namun Al-Quran telah sejak lama memberikan aturan dan prinsip-prinsip dasar yang menjadi landasan bagi pembentukan organisasi ekonomi modern. Koperasi Syariah yang juga menjalankan dan menterjemahkan fungsi dari pencampuran (*syirkah*) dari sejumlah orang dalam hal harta memiliki dasar pergerakan yang jelas yang disebutkan dalam Al-Quran dan Al-Hadist.

Kata *syirkah* dalam bahasa Arab berasal dari kata *syarika* (*fi'il mādhi*), *yasyraku* (*fi'il mudhāri*), *syarikan/syirkatan/syarikatan* (masdar/kata dasar); artinya *menjadi sekutu atau serikat* (Kamus Al-Munawwir, hlm. 765). Kata dasarnya boleh dibaca *syirkah*, boleh juga dibaca *syarikah*. Akan tetapi, menurut Al-Jaziri dalam *Al-Fiqh 'alā al-Madzāhib al-Arba'ah*, 3/58, dibaca *syirkah* lebih fasih (*afshah*).

Menurut arti asli bahasa Arab (makna etimologis), *syirkah* berarti mencampurkan dua bagian atau lebih sedemikian rupa sehingga tidak dapat lagi dibedakan satu bagian dengan bagian lainnya (An-Nabhani, 1990: 146). Adapun menurut makna syariat, *syirkah* adalah suatu akad antara dua pihak atau lebih, yang bersepakat untuk melakukan suatu usaha dengan tujuan memperoleh keuntungan. (An-Nabhani, 1990: 146).

Menurut istilah yang dimaksud dengan *syirkah*, ulama fiqih berbeda pendapat dalam mendefinisikannya, antara lain :

1. Menurut Malikiyah : Perkongsian adalah izin untuk mendaya gunakan (*tasharruf*) harta yang dimiliki dua orang secara bersama-sama oleh keduanya, yakni keduanya saling mengizinkan kepada salah satunya untuk

mendayagunakan harta milik keduanya, namun masing-masing memiliki hak untuk bertasharruf.

2. Menurut Hanabilah : Perhimpunan adalah hak (kewenangan) atau pengolahan harta (tasharruf).
3. Menurut Syafi'iyah : Perkongsian adalah ketetapan hak pada sesuatu yang dimiliki dua orang atau lebih dengan cara yang masyhur (diketahui).
4. Menurut Hanafiyah :Perkongsian adalah ungkapan tentang adanya transaksi (akad) antara dua orang yang bersekutu pada pokok harta dan keuntungan.

Menurut Hasbi Ash-Shiddieqie, bahwa yang dimaksud dengan syirkah ialah:

عُقْدٌ بَيْنَ شَخْصَيْنِ فَأَكْثَرُ عَلَى التَّعَاوُنِ فِي عَمَلٍ اِكْتِسَابِيٍّ وَاقْتِسَامِ اَرْبَاحِهِ

"Akad yang berlaku antara dua orang atau lebih untuk ta'awun dalam bekerja pada suatu usaha dan membagi keuntungannya".

Menurut idris ahmad menyebutkan syirkah sama dengan syarikat dagang, yakni dua orang atau lebih sama-sama berjanji akan bekerja sama dalam dagang, dengan menyerahkan modal masing-masing, dimana keuntungan dan kerugiannya diperhitungkan menurut besar kecilnya modal masing-masing. Sehingga dapat dipahami bahwa yang di maksud syirkah adalah kerja sama antara dua orang atau lebih dalam berusaha, yang keuntungan dan kerugikannya ditanggung bersama. Yang paling ditekankan dalam syirkah yaitu asas kejujuran, hal ini juga telah dicontohkan oleh nabi dengan hadistnya :

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ سُلَيْمَانَ الْمَصْبُوعِيُّ عَنْ مُحَمَّدِ بْنِ زَيْدٍ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَفَعَهُ قَالَ : اَنَا ثَلَاثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ , فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا

"Telah bercerita kepada kami Muhammad bin Sulaiman Al- Mashishi dari Muhammad Al-Zabriqan dari Abi Hayyana Al-Taimi dari ayahnya dari Abi Hurairah telah berkata Rasulullah : Aku adalah yang ke tiga dari dua orang yang bersekutu selama salah ssatu diantara keduanya tidak berkhianat terhadap lainnya dan apabila mereka berkhianat aku keluar dari mereka" (HR : Abi Daud)

Dari hadist diatas menjelaskan bahwa serikat itu adalah kerja sama atau perseroan dalam hal bisnis baik antara dua belah pihak maupun lebih dari dua orang اَنَا ثَلَاثُ الشَّرِيكَيْنِ gambaran yang diberikan oleh hadist diatas adalah implikasi

yang harus diutamakan dalam syirkah adalah kejujuran, maka tidak boleh ada perkhianatan antara kedua belah pihak.

Perkhianatan yang dilakukan dapat merugikan pihak-pihak yang terkait, jika ada indikasi-indikasi atau telah terjadinya pengkhianatan maka pihak yang berserikat dapat keluar dari perserikatan tersebut.

Penjelasan yang gamblang dari hadist tersebut mengisyaratkan kita untuk tidak melakukan perkhianatan baik dalam hal modal maupun keuntungan, didalam islam ini disebut tindakan kezhaliman, sebagaimana firman Allah :

"Dan Sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebagian mereka berbuat zalim kepada sebagian yang lain. (QS. Shaad : 24)

Pada dasarnya prinsip yang dikembangkan dalam syirkah adalah prinsip keadilan dalam kemitraan antara pihak yang terkait untuk meraih keuntungan. prinsip ini dapat di temukan dalam prinsip islam *ta'awun* dan *ukhuwah* dalam sektor bisnis, dalam hal ini syirkah merupakan bentuk kerjasama antara pemilik modal untuk mendirikan suatu usaha bersama yang lebih besar, atau kerja sama antara pemilik modal yang tidak memiliki keahlian dalam menjalankan usaha yang tidak memiliki modal atau yang memerlukan modal tambahan, bentuk kerja sama antara pemilik modal dan pengusaha merupakan suatu pilihan yang lebih efektif untuk meningkatkan etos kerja.

Al-Qur'an telah memberikan dasar hukum yang cukup tentang *syirkah* diperkuat serta diperjelas lagi dengan adanya dalil-dalil hadist, apalagi ijma' ulama telah memberikan sikapnya tentang hal ini, yaitu :

1. Dalil dari ayat Al-Qur'an

Firman Allah SWT. dalam surat Al-Maidah ayat 2:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ

Artinya : *"...Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. ..."*

Ayat tersebut menjelaskan bahwa semua perbuatan dan sikap hidup membawa kebaikan kepada seseorang (individu) atau kelompok masyarakat digolongkan kepada perbuatan baik dan taqwa dengan syarat perbuatan tersebut

didasari dengan niat yang ikhlas. Tolong menolong (*syirkah al-ta'awun*) merupakan satu bentuk perkongsian, dan harapan bahwa semua pribadi muslim adalah sosok yang bisa berguna / menjadi partner bersama-sama dengan muslim lainnya.

Firman Allah SWT. dalam surat al-Anfal ayat 41 yaitu:

وَاعْلَمُوا أَنَّمَا غَنِمْتُمْ مِنْ شَيْءٍ فَإِنَّ لِلَّهِ خُمُسَهُ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسَاكِينِ وَابْنِ السَّبِيلِ إِن كُنْتُمْ
آمِنْتُمْ بِاللَّهِ وَمَا أُنْزِلْنَا عَلَىٰ عَبْدِنَا يَوْمَ الْفُرْقَانِ يَوْمَ التَّفَٰقَىٰ الْجَمْعَانِ وَاللَّهُ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ

Artinya: “ *Ketahuiilah, sesungguhnya apa saja yang dapat kamu peroleh sebagai rampasan perang, maka sesungguhnya seperlima untuk Allah, Rasul, kerabat Rasul, anak-anak yatim, orang-orang miskin dan ibnusabil, jika kamu beriman kepada Allah dan kepada apa yang Kami turunkan kepada hamba Kami (Muhammad) di hari Furqaan, yaitu di hari bertemunya dua pasukan. Dan Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu.*” (QS. Al-Anfal : 41)

Kata *ghanimah* dalam ayat tersebut adalah rampasan perang yang diperoleh kaum muslimin bersama-sama dan dijadikan harta *syirkah* dengan pembagian yang adil menurut ketentuan syari'at Islam dengan memperhatikan jenis dan usaha yang dikembangkan.

2. Dalil dari Hadist

Pelaksanaan dalam Islam juga di dasari kepada hadist Qudsi yang diriwayatkan dari Abu Hurairah bahwa Rasulullah S. A.W telah bersabda:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَفَعَهُ قَالَ إِنَّ اللَّهَ يَقُولُ أَنَا ثَالِثُ الشَّرِיקَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا (تحقيق الألباني :
ضعيف)

Artinya : “*Dari Abu Hurairah, Rasulullah SAW bersabda: Allah SWT berfirman: Aku adalah kongsi ketiga dari dua orang yang berkongsi selama salah seorang kongsi tidak mengkhianati kongsinya apabila ia mengkhianatinya, maka Aku keluar dari perkongsian itu. (HR. Abu Daud)*

Sayid Sabiq menjelaskan kembali bahwa Allah SWT akan memberi berkah ke atas harta perkumpulan dan memelihara keduanya (mitra kerja) selama mereka menjaga hubungan baik dan tidak saling mengkhianati. Apabila salah seorang berlaku curang niscaya Allah SWT akan mencabut berkah dari hartanya.

Dalam hadits lain Rasulullah SAW juga bersabda:

عن السائب المخزومي رضي الله عنه انه كان شريك النبي صلى الله عليه وسلم قبل البعثة، فجاء يوم الفتح فقال: مرحبا يا اخي وشريكي . (رواه احمد واأبوداود و ابن ماجة)

Artinya: Dari Saib al-Makhzumi r.a bahwasanya dia menjadi mitra Nabi SAW sebelum beliau menjadi Rasul, lalu mendatangnya pada hari pembebasannya kota Makkah, beliau berkata, selamat datang hai saudaraku dan mitraku (kongsi). (H. R Ahmad, Abu Daud dan Ibnu Majah).

Berdasarkan hadist tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa perkongsian menurut hukum Islam bukan hanya sekedar boleh, melainkan lebih dari itu, disukai selama dalam perkongsian itu tidak ada tipu menipu.

3. Dalil-dalil Ijma'

Ulama sepakat bahwa syirkah boleh hukumnya menurut syari'at, sekalipun mereka berbeda pendapat tentang jenis-jenis syirkah dan keabsahan masing-masing. Syirkah-pun saling berbeda menurut masing-masing persepsi mereka. Ada yang kita lihat sejak masa Rasulullah SAW, orang-orang mukmin selalu berserikat dalam perniagaan.

Rukun syirkah diperselisihkan oleh para ulama, menurut ulama' hanafiyah bahwa rukun syirkah ada dua macam, yaitu ijab dan Qabul, sebab ijab Kabul (akad) yang menentukan adanya syirkah.

Di dalam kitab *Bidayatul Mujtahid*, Ibnu Rusydi II, halaman 253, dijelaskan bahwa rukun syirkah ialah :

1. Segala sesuatu yang berhubungan dengan harta.
2. Mengetahui kadar harta yang akan di serikatkat.
3. Mengetahui kada harta dari dua orang yang berserikat.

Syarat-syarat yang berhubungan dengan syirkah Secara garis besar syarat dari syirkah ialah *harta* dan *aqad*.

Sedangkan menurut hanafiyah dibagi kepada empat bagian, yaitu:

1. Sesuatu yang bertalian dengan semua bentuk syirkah baik dengan harta maupun dengan yang lainnya, dalam hal ini ada dua syarat, yaitu; a) yang berkenaan dengan benda yang diakadkan adalah harus dapat diterima sebagai

perwakilan, b) yang berkenaan dengan keuntungan harus jelas dan dapat diketahui dua pihak, misalnya setengah, sepertiga dan yang lainnya.

2. Sesuatu yang bertalian dengan syirkah mal (harta), dalam hal ini terdapat dua perkara yang harus dipenuhi yaitu:
 - a) bahwa modal yang dijadikan objek syirkah adalah dari alat pembayaran (nuqud), seperti junaih, riyal dan rupiah,
 - b) yang dijadikan modal (harta pokok) ada ketika akad syirkah dilakukan, baik jumlahnya sama maupun berbeda.
3. Sesuatu yang bertalian dengan syarikat mufawadhah, bahwa dalam mufawadhah disarakatkan
4. Adapun syarat-syarat yang bertalian dengan *syirkah in'am* sama dengan *syirkah mufawadhah*.

2. Pembiayaan Syariah

Pembiayaan adalah pelepasan dana dari suatu lembaga (koperasi) kepada nasabah/anggota untuk kegiatan usaha atau yang lainnya. Dasar pemberian pembiayaan kepada anggota adalah kepercayaan bahwa anggota mempunyai kemampuan untuk mengembalikan pembiayaan. Unit Jasa Keuangan Syariah memberikan kepercayaan kepada anggota bahwa dana yang disertakan akan di serahkan kembali sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati bersama.

Adapun unsur-unsur pembiayaan antara lain :

- a) Unsur kepercayaan, yaitu mempercayakan sejumlah uang untuk dikelola/dimanfaatkan oleh nasabah/anggota.
- b) Unsur waktu, yaitu adanya jangka waktu pengembalian pinjaman.
- c) Unsur resiko, yaitu akibat yang dapat timbul karena adanya jangka waktu antara pemberian pembiayaan dan pelunasan.
- d) Unsur penyerahan, yaitu nilai ekonomi uang yang dikembalikan pada saat pelunasan nilainya sama dengan nilai ekonomi uang pada saat pemberian pembiayaan.

Pengertian pembiayaan (UU 21/2008 pasal 1 angka 25) adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa :

- a) Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*;
- b) Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamik*;
- c) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna*;
- d) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*; dan
- e) Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau Unit Jasa Keuangan Syariah dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

Di dalam Peraturan Menteri Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah Republik Indonesia Nomor 16/Per/M.KUKM/IX/2015, Bagian Ketiga (Pinjaman dan Pembiayaan Syariah) dijelaskan dalam ayat 1 hingga 4, adalah :

1. Pelaksanaan pemberian pinjaman dan pembiayaan syariah oleh KSPPS dan USPPS Koperasi wajib memperhatikan prinsip pemberian pinjaman yang sehat.
2. Besarnya margin dan nisbah bagi hasil serta besarnya imbal jasa atau bonus ditetapkan dalam rapat anggota.
3. Pemberian pinjaman dan pembiayaan syariah diutamakan untuk memenuhi kebutuhan anggota.
4. Pada transaksi akad musyarakah, KSPPS/USPPS Koperasi wajib melakukan pembinaan kepada anggota untuk memisahkan antara harta pribadi dengan harta yang digunakan untuk usaha.

2.1 Pembiayaan *Mudharabah*

A. Pengertian

Mudharabah adalah akad kerjasama antara pemilik dana (*shahibul maal*) yang menyediakan seluruh kebutuhan modal dengan pihak pengelola usaha (*mudhorib*) untuk melakukan suatu kegiatan usaha bersama. Keuntungan yang diperoleh dibagi menurut perbandingan (*nisbah*) yang disepakati. Dalam hal terjadi kerugian, akan ditanggung oleh pemilik modal, selama bukan diakibatkan

karena kelalaian pengelola usaha itu sendiri. Pemilik modal tidak turut campur dalam pengelolaan usaha, tetapi mempunyai hak untuk melakukan pengawasan.

Mudharabah berdasarkan PSAK 105, paragraph 4, mengandung pengertian akad kerjasama usaha antara dua pihak, dimana pihak pertama (pemilik dana) menyediakan seluruh dana, sedangkan pihak kedua (pengelola dana) bertindak selaku pengelola, dan keuntungan usaha dibagi di antara mereka sesuai kesepakatan sedangkan kerugian finansial hanya ditanggung oleh pemilik dana kecuali akibat kelalaian pengelola dana.

B. Landasan Syariah

1. Al-Qur'an

- a) Al-Muzzammil : 20 : "... dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah..."
- b) Al-Jumuah : 10 : "apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah..."
- c) Al-Baqarah : 198 : "tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu..."

2. Al-Hadist

- a) HR. Thabrani dari Ibnu Abbas : "Abbas bin Abdul Muthallib jika menyerahkan harta sebagai *mudharabah*, ia mensyaratkan kepada *mudharib*-nya agar tidak mengarungi lautan dan tidak menuruni lembah, serta tidak membeli hewan ternak. Jika persyaratan itu dilanggar, ia (*mudharib*) harus menanggung resikonya. Ketika persyaratan yang ditetapkan Abbas itu didengar Rasulullah, beliau membenarkannya"
- b) Al'amwal, 454, Abu Ubaid : "Rasulullah SAW telah berkhotbah di depan kaumnya seraya berkata wahai para wali yatim, bergegaslah untuk menginvestasikan harta amanah yang ada di tanganmu dan janganlah didiamkan sehingga termakan zakat"

C. Syarat dan Rukun pembiayaan *Mudharabah*

Berdasarkan fatwa DSN no. 7 tentang mudharabah terdapat beberapa rukun dan syarat, sebagai berikut :

1. Penyedia dana (*shahibul maal*) dan pengelola (*mudharib*) harus cakap hukum.
2. Pernyataan ijab dan qabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad), dengan memperhatikan hal-hal berikut:
 - a. Penawaran dan penerimaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak (akad).
 - b. Penerimaan dari penawaran dilakukan pada saat kontrak.
 - c. Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi, atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern.
3. Modal ialah sejumlah uang dan/atau aset yang diberikan oleh penyedia dana kepada *mudharib* untuk tujuan usaha dengan syarat sebagai berikut:
 - a. Modal harus diketahui jumlah dan jenisnya.
 - b. Modal dapat berbentuk uang atau barang yang dinilai. Jika modal diberikan dalam bentuk aset, maka aset tersebut harus dinilai pada waktu akad.
 - c. Modal tidak dapat berbentuk piutang dan harus dibayarkan kepada *mudharib*, baik secara bertahap maupun tidak, sesuai dengan kesepakatan dalam akad.
4. Keuntungan mudharabah adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal. Syarat keuntungan berikut ini harus dipenuhi:
 - a. Harus diperuntukkan bagi kedua pihak dan tidak boleh disyaratkan hanya untuk satu pihak.
 - b. Bagian keuntungan proporsional bagi setiap pihak harus diketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak disepakati dan harus dalam bentuk persentase (nisbah) dari keuntungan sesuai kesepakatan. Perubahan nisbah harus berdasarkan kesepakatan.
 - c. Penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari mudharabah, dan pengelola tidak boleh menanggung kerugian apapun kecuali diakibatkan dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.

5. Kegiatan usaha oleh pengelola (*mudharib*), sebagai perimbangan (*muqabil*) modal yang disediakan oleh penyedia dana, harus memperhatikan hal-hal berikut:
 - a. Kegiatan usaha adalah hak eksklusif *mudharib*, tanpa campur tangan penyedia dana, tetapi ia mempunyai hak untuk melakukan pengawasan.
 - b. Penyedia dana tidak boleh mempersempit tindakan pengelola sedemikian rupa yang dapat menghalangi tercapainya tujuan *mudharabah*, yaitu keuntungan.
 - c. Pengelola tidak boleh menyalahi hukum Syari'ah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan *mudharabah*, dan harus mematuhi kebiasaan yang berlaku dalam aktivitas itu.

2.2 Pembiayaan *Musyarakah*

A. Pengertian

Musyarakah (*syirkah*) adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk melakukan sesuatu kegiatan usaha tertentu; masing-masing pihak memberikan kontribusi dana sesuai dengan porsi yang disepakati. Sementara keuntungan yang diperoleh maupun kerugian yang mungkin timbul akan dibagi secara proporsional atau sesuai dengan kesepakatan bersama.

B. Landasan Syariah

1. Al-Qur'an

- a) An-Nisa : 12 : "...Maka mereka bersekutu dalam yang sepertiga..."
- b) Shaad : 24 : "...Dan Sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh..."

2. Al-Hadist

- a) HR. Abu Daud, yang dishahihkan oleh al-Hakim, dari Abu Hurairah :
"Allah SWT. Berfirman : Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang

bersyarikat selama salah satu pihak tidak mengkhianati pihak yang lain.

Jika salah satu pihak telah berkhianat, Aku keluar dari mereka.”

C. Syarat dan Rukun pembiayaan *Musarakah*

Dibawah ini adalah beberapa rukun dan syarat dalam pembiayaan musarakah yang dimuat dalam fatwa DSN no. 8 tentang musarakah.

1. Pernyataan ijab dan qabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad), dengan memperhatikan hal-hal berikut:
 - a. Penawaran dan penerimaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak (akad).
 - b. Penerimaan dari penawaran dilakukan pada saat kontrak.
 - c. Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi, atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern.
2. Pihak-pihak yang berkontrak harus cakap hukum, dan memperhatikan hal-hal berikut:
 - a. Kompeten dalam memberikan atau diberikan kekuasaan perwakilan.
 - b. Setiap mitra harus menyediakan dana dan pekerjaan, dan setiap mitra melaksanakan kerja sebagai wakil.
 - c. Setiap mitra memiliki hak untuk mengatur aset musarakah dalam proses bisnis normal.
 - d. Setiap mitra memberi wewenang kepada mitra yang lain untuk mengelola aset dan masing-masing dianggap telah diberi wewenang untuk melakukan aktifitas musarakah dengan memperhatikan kepentingan mitranya, tanpa melakukan kelalaian dan kesalahan yang disengaja.
 - e. Seorang mitra tidak diizinkan untuk mencairkan atau menginvestasikan dana untuk kepentingannya sendiri.
3. Obyek akad (modal, kerja, keuntungan dan kerugian)
 - a. Modal

Modal yang diberikan harus uang tunai, emas, perak atau yang nilainya sama. Modal dapat terdiri dari aset perdagangan, seperti barang-barang,

properti, dan sebagainya. Jika modal berbentuk aset, harus terlebih dahulu dinilai dengan tunai dan disepakati oleh para mitra.

Para pihak tidak boleh meminjam, meminjamkan, menyumbangkan atau menghadiahkan modal musyarakah kepada pihak lain, kecuali atas dasar kesepakatan.

Pada prinsipnya, dalam pembiayaan musyarakah tidak ada jaminan, namun untuk menghindari terjadinya penyimpangan, LKS dapat meminta jaminan.

b. Kerja

Partisipasi para mitra dalam pekerjaan merupakan dasar pelaksanaan musyarakah; akan tetapi, kesamaan porsi kerja bukanlah merupakan syarat. Seorang mitra boleh melaksanakan kerja lebih banyak dari yang lainnya, dan dalam hal ini ia boleh menuntut bagian keuntungan tambahan bagi dirinya.

Setiap mitra melaksanakan kerja dalam musyarakah atas nama pribadi dan wakil dari mitranya. Kedudukan masing-masing dalam organisasi kerja harus dijelaskan dalam kontrak.

c. Keuntungan

Keuntungan harus dikuantifikasi dengan jelas untuk menghindarkan perbedaan dan sengketa pada waktu alokasi keuntungan atau penghentian musyarakah.

Setiap keuntungan mitra harus dibagikan secara proporsional atas dasar seluruh keuntungan dan tidak ada jumlah yang ditentukan di awal yang ditetapkan bagi seorang mitra.

Seorang mitra boleh mengusulkan bahwa jika keuntungan melebihi jumlah tertentu, kelebihan atau prosentase itu diberikan kepadanya. Sistem pembagian keuntungan harus tertuang dengan jelas dalam akad.

d. Kerugian

Kerugian harus dibagi di antara para mitra secara proporsional menurut saham masing-masing dalam modal.

4. Biaya Operasional dan Persengketaan

a. Biaya operasional dibebankan pada modal bersama.

- b. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

3. Metode Penentuan Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan

3.1 Revenue Sharing

Para praktisi bank syariah di Indonesia memperdebatkan tentang distribusi keuntungan antara bank dan nasabah. Perdebatan ini muncul adalah cara bank dan nasabah membagi pemasukan (income). beberapa orang merujuk pada dasar pembagian keuntungan, yakni pemasukan yang dibagikan secara langsung oleh kedua belah pihak tanpa dikurangi biaya operasional. Sementara yang lainnya menggunakan bagi hasil (sharing revenue) yakni pemasukan yang dibagikan secara langsung oleh kedua belah pihak tanpa dikurangi biaya apa pun. Alasan metode ini adalah karena kebanyakan kasus antara pihak bank dan nasabah sulit menyetujuinya satu sama lain apakah pihak nasabah atau pihak bank yang dikenakan biaya pengeluaran. Lebih lanjut mana paling tepat pada pengimplementasian bank syariah bagi untung (profit sharing) atau bagi hasil (revenue sharing), hal ini akan berdampak signifikan bukan hanya dalam masalah keuntungan tetapi juga karena nilai-nilai syariah (compliance syariah). Dua mazhab yang populer dikenal berbeda pendapat tentang permasalahan ini. Kalangan ulama Hanafiyyah mendukung penggunaan bagian modal mudharib sebagai biaya, sementara Syafi'iyah menentang pandangan tersebut. Pada kenyataannya kedua mazhab mencari titik temu yang saat ini dikenal keuntungan kotor dan keuntungan bersih. Bagi hasil adalah sesuatu yang lain. Dari sudut pandang akuntansi, posisinya di atas rekening pemasukan bahkan lebih tinggi dari keuntungan kotor. Sekalipun demikian dalam hal ini, pandangan Syafi'iyah juga lebih memilih makna hasil revenue. Menarik dicatat alasan Dewan Syariah Nasional memilih bagi hasil (revenue) sebagai metode pemasukan distributif. Sebelum fatwa diterbitkan, ada simulasi empiris yang dilakukan berdasarkan pada data pemasukan yang didistribusikan kepada tabungan pada

nasabah di beberapa bank syariah. Hasilnya ditemukan bahwa jika bagi untung digunakan sebagai pemasukan distributive, maka nilai keuntungan di bank syariah jauh lebih rendah dari nilai bunga yang diberikan bank konvensional pada tabungan. Dengan kata lain, bank-bank syariah masih kurang kompetitif dalam hal keuntungan. Karena itu bank-bank syariah mengusulkan bagi hasil menjadi metode distributif. Metode dipilih dengan syarat jika nanti di masa depan bank syariah sudah lebih kompetitif, maka tidak ada lagi alasan untuk tidak menggunakan metode bagi untung.

3.2 Gross Profit Sharing

Dalam hal ini yang dijadikan dasar perhitungan dalam skema gross profit sharing adalah laba kotor, yakni penjualan/ pendapatan usaha dikurangi dengan harga pokok penjualan/biaya produksi. Dengan skema tersebut, pihak-pihak yang berkontrak tidak menghadapi ketidakpastian di sisi biaya penjualan dan biaya umum dan administrasi. Oleh karena itu resiko pada skema gross profit sharing tersebut lebih rendah dibandingkan pada skema profit sharing. Namun tentunya potensi bagi pemilik dana untuk menikmati surplus juga lebih rendah karena tidak dapat turut menikmati hasil dari efisiensi biaya penjualan dan biaya umum dan administrasi, atau pun turunnya kedua jenis biaya usaha tersebut pada saat kegiatan usaha turun.

3.3 Profit Sharing

Dalam hal ini yang digunakan sebagai dasar perhitungan adalah profit yang diperoleh dari usaha yang dibiayai dengan kredit atau pembiayaan. Profit merupakan selisih antara penjualan/pendapatan usaha dan biaya-biaya usaha, baik berupa harga pokok penjualan/ biaya produksi, biaya penjualan, dan biaya umum dan administrasi. Penggunaan istilah profit sharing dalam hal ini merujuk pula pada istilah profit and loss sharing, mengingat besaran profit yang bisa bertanda positif (untung) atau negatif (rugi). Ketidakpastian (hasil dan resiko) pada penggunaan skema profit sharing dapat dibedakan dalam tiga area kategori: Pertama, Penjualan/Pendapatan Usaha. Dalam hal ini terdapat ketidakpastian naik

turunnya penjualan/pendapatan usaha, baik dalam volume maupun harganya. Hal tersebut dapat diprediksi dari data penjualan/pendapatan usaha periode sebelumnya dan analisis atas kondisi perekonomian dan industri saat ini. Kedua, Harga Pokok Penjualan/biaya produksi. Ketidakpastian berupa naik turunnya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead, baik yang terjadi karena naik turunnya harga maupun tingkat efisiensi dan produktivitasnya. Hal tersebut dapat diprediksi melalui analisis atas pergerakan harga dari beberapa komponen utama biaya produksi dan pengukuran tingkat efisiensi dan produktivitas entrepreneur. Ketiga, Biaya Penjualan dan biaya umum dan Administrasi. Ketidakpastian berupa naik turunnya biaya penjualan dan biaya umum dan administrasi juga dapat disebabkan oleh faktor harga dan tingkat efisiensinya. Dengan demikian pada skema profit sharing terdapat tiga kategori dimana resiko kemungkinan timbul, dalam hal tersebutlah yang seringkali mendasari pemikiran bahwa skema net profit sharing tersebut berisiko tinggi bagi pemilik dana. Namun disisi lain, pada ketiga area kategori tersebut terdapat pula kemungkinan pemilik dana bisa memperoleh pendapatan yang lebih tinggi. Misalnya, ketika volume dan harga penjualan/pendapatan usaha naik dan harga bahan baku turun, meningkatnya efisiensi dan produktivitas dalam menghasilkan produk dan turunnya biaya-biaya usaha. Dalam hal ini penurunan biaya-biaya usaha tidak hanya dapat diartikan sebagai turun dari sisi nominalnya, tetapi juga bisa berupa turunnya turun dari sisi rasionya terhadap penjualan/pendapatan usaha. Dengan demikian bisa saja dari sisi nominalnya tidak turun tapi dari sisi rasionya turun; hal tersebut menunjukkan semakin tingginya tingkat efisiensi entrepreneur. Penurunan biaya-biaya usaha biasanya juga menyertai penurunan penjualan/pendapat usaha sebagai implikasi dari turunnya kegiatan usaha. Skema profit sharing (profit and loss sharing) merupakan skema bagi hasil yang seharusnya digunakan pada perbankan syariah ataupun lembaga keuangan syariah lainnya, seperti pembiayaan mudharabah atau musyarakah. Pada pembiayaan mudharabah paling tidak skema gross profit sharing. Namun saat ini skema profit sharing tersebut tidak banyak digunakan karena sebagian bank syariah beranggapan bahwa resikonya tinggi. Disamping itu juga bank syariah masih

sulit mengaplikasikan skema profit sharing karena kenyataannya tidak membangkitkan antusiasme yang besar pada para depositor yang takut kehilangan tabungan mereka. Dimana Bank Syariah di Indonesia saat ini lebih banyak menggunakan skema revenue sharing.

3. Kerangka Berpikir

Dalam penelitian ini, penulis memiliki gambaran berpikir seperti yang dijelaskan dalam kerangka pada bagan di halaman berikutnya.



Gambar 2.1

Kerangka Berpikir Penelitian



Sumber: data diolah

4. Kerangka Konseptual

Koperasi merupakan salah satu bentuk badan usaha yang berasaskan kekeluargaan yang memiliki jati diri bangsa Indonesia yaitu gotong royong. Koperasi adalah salah satu pelaku ekonomi yang diharapkan mampu menjadi soko guru perekonomian Indonesia. Koperasi sangat dibutuhkan masyarakat Indonesia, karena dengan koperasi masyarakat Indonesia bisa mendapatkan wawasan ilmu pengetahuan dan keterampilan melalui kegiatan yang ada di koperasi serta masyarakat juga bisa mengembangkan usahanya melalui pinjaman-pinjaman yang diberikan koperasi. Hal ini karena koperasi berdiri dari bawah, yang bertujuan untuk menyejahterakan para anggotanya. Koperasi sendiri tergolong produksi, koperasi konsumen, koperasi simpan pinjam, dan koperasi serba usaha. Penelitian ini akan dilakukan pada jenis koperasi serba usaha.

Untuk mengatur aktivitas keuangan Lembaga Keuangan Syariah Dewan Syariah Nasional telah mengeluarkan pedoman bagi seluruh entitas syariah dalam segala proses usahanya, termasuk dalam hal ini tentang aktivitas pembiayaan. Untuk itu peneliti menganalisis bagaimana penerapan standar-standar dan pedoman yang telah dibuat oleh Dewan Standar Nasional ini telah dijalankan dengan semestinya. Walaupun peneliti ingin memiliki pandangan dan diharapkan bisa disadari oleh semua kalangan, bahwa menerapkan prinsip syariah 100% di Indonesia belum bisa dijalankan, akibat masih terbenturnya banyak regulasi, terlebih dalam dunia keuangan syariah di Indonesia yang masih dalam taraf berkembang (belum mapan).

Gambar 2.2
Kerangka Konseptual



Sumber: Data diolah

Implementasi Nisbah / Bagih Hasil yang baik adalah berisikan Akad Pembiayaan yang telah menerapkan prinsip-prinsip yang sesuai dengan Al-Quran, Al-Hadist, Fatwa DSN, dan sesuai dengan PSAK yang terkait. Dari kerangka berpikir inilah, peneliti ingin menganalisis penetapan nisbah / bagi hasil berbagai varian pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* di Kanindo Syariah Jawa Timur.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Malang dengan Kantor Pusat beralamatkan di Jl. Raya Sengkaling Nomor 293 Kec. Dau Kab. Malang, Jawa Timur.

3.2 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif. Indriantoro, Nur dan Supomo menjelaskan bahwa penelitian deskriptif merupakan penelitian terhadap masalah-masalah berupa fakta-fakta saat ini dari suatu populasi. Tujuan penelitian deskriptif adalah untuk menguji hipotesis atau menjawab pertanyaan yang berkaitan dengan opini (individu, kelompok atau organisasional), kejadian atau prosedur.

Menurut Sutopo penelitian deskriptif dengan metode kualitatif studi kasusnya mengarah pada pendeskripsian secara rinci dan mendalam mengenai potret kondisi tentang apa yang sebenarnya terjadi menurut apa adanya di lapangan studinya.

Dalam penggunaan jenis metodologi penelitian kualitatif data merupakan representasi simbolik yang lebih menekankan pada makna dan tujuan dari obyek penelitian, dibandingkan dengan isi data secara definitif. Signifikansi makna bergantung pada fokus peneliti yang dihasilkan dari interpretasi data yang telah dipengaruhi faktor subyektif peneliti seperti : orientasi, pendekatan, maupun reflektivitas dari lingkungan peneliti.

Secara lebih jelas, S. Nasution mengemukakan konsep dasar penelitian kualitatif dan masalah yang mendasar tentang penelitian ini sebagai berikut :

- a. Penelitian ini tidak bertujuan menguji, membuktikan kebenaran suatu teori.

- b. Tidak ada pengertian populasi dalam penelitian ini. Sampling bersifat purposive yakni tergantung tujuan dan fokus pada suatu saat.
- c. Instrumen penelitian tidak bersifat eksternal melainkan internal, yakni penelitian ini tanpa menggunakan eksperimen atau angket melainkan menyeleksi aspek-aspek khas yang berulang kali terjadi dan menyelidikinya lebih dalam.
- d. Analisis data bersifat terbuka dan induktif yang membuka peluang untuk perubahan, perbaikan atau penyempurnaan berdasar data baru yang masuk.
- e. Hipotesis tidak dirumuskan pada awal penelitian karena tidak ada maksud menguji kebenaran.
- f. Hasil penelitian tidak bisa diramalkan atau dipastikan sebelumnya sebab akan banyak hal terungkap yang tidak terduga sebelumnya. (H. Sutopo)

Penekanan utama dari metode penelitian kualitatif adalah menangkap maksud, tendensi dan tema dari pesan, di samping memahami organisasi dan proses pesan yang disampaikan. Oleh karena, umumnya penelitian kualitatif bertujuan memahami proses dan maksud dari data hasil investigasi, yang analisisnya diperluas dan sejalan dengan konseptual dan aplikasi teoritis yang disesuaikan dengan isu yang ada.

Penelitian ini dilakukan dengan cara mendatangi langsung Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah dan bertemu langsung dengan para informan untuk mendapatkan informasi-informasi yang dibutuhkan berupa proses penetapan nisbah, hubungan pembiayaan dengan keberlangsungan usaha anggota, tanggapan .

3.3 Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Data yang digunakan dalam penelitian adalah data primer dan data sekunder.

a. Data Primer

Data primer adalah secara langsung diambil dari objek penelitian oleh peneliti baik perorangan maupun organisasi. Hal ini diperoleh

dengan cara mengamati dan mewawancarai langsung manajemen, pimpinan cabang, account officer, operasional yang ada di Kanindo Syariah Jatim baik kantor pusat dan kantor cabang serta anggota-anggota yang telah terdaftar.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang didapat tidak secara langsung dari objek penelitian. Peneliti dalam hal ini mencoba mendapatkan data yang sudah jadi yang dikumpulkan oleh pihak lain dengan berbagai cara atau metode baik secara komersial maupun non komersial. Mengumpulkan informasi baik cetak maupun elektronik tentang Kanindo Syariah Jatim.

2. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian adalah data internal. Data internal adalah data yang menggambarkan situasi dan kondisi pada suatu organisasi secara internal. dari hasil wawancara, observasi, dan pengumpulan dokumen yang ada di KANINDO Syariah Malang.

a. Teknik Pengumpulan Data

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (field research) yakni studi mendalam mengenai unit sosial tertentu, yang hasil penelitian ini memberikan gambaran luas dan mendalam mengenai unit sosial tertentu dengan pendekatan kualitatif. Dalam metode kualitatif penelitian dilakukan dengan penelitian lapangan

Untuk menjawab rumusan masalah, maka metode analisis yang digunakan adalah metode :

a. Wawancara (Interview)

Secara sederhana dapat dipahami bahwa, wawancara merupakan pertemuan antara dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui Tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.

Wawancara digunakan sebagai *teknik pengumpulan data* apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang telah diteliti, tetapi juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari

responden yang lebih mendalam. Wawancara secara umum dapat dibagi menjadi tiga yakni, wawancara terstruktur, wawancara semiterstruktur dan wawancara tak terstruktur.

Wawancara ditujukan kepada calon anggota, anggota, dan pengelola Kanindo Syariah Jatim. Dalam hal ini, peneliti melakukan wawancara dengan pihak pengelola Kanindo Syariah Jatim meliputi Pimpinan, Manajer, Kepala, *Account Officer* yang menangani pembiayaan.

b. Observasi (observation)

Bentuk metode dengan pengamatan yang kompleks dan intens langsung ditempat penelitian. Pengamatan dilaksanakan terhadap anggota dan pengelola Kanindo Syariah Jatim.

c. Dokumentasi (Documentation)

Mengumpulkan beberapa informasi pengetahuan, fakta dan data yang dianggap terkait dengan masalah penelitian, dari berbagai sumber dokumen, buku-buku, website, dan lain-lain.

b. Teknik Analisa Data

Analisis data merupakan salah satu bagian dari proses penelitian. Analisis data berarti menginterpretasikan data-data yang telah dikumpulkan dari lapangan dan telah diolah sehingga menghasilkan informasi tertentu (Juliandi, Azuar dan Irfan, 2014:85).

Aktivitas dalam analisis data kualitatif ada tiga, yaitu tahap reduksi data, display data, dan kesimpulan atau verifikasi.

1. Reduksi Data

Reduksi data merupakan salah satu dari teknik analisis data kualitatif. Reduksi data adalah bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasi data sedemikian rupa sehingga kesimpulan akhir dapat diambil. Reduksi tidak perlu diartikan sebagai kuantifikasi data.

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, sehingga perlu dicatat secara teliti dan rinci. Seperti telah dikemukakan

sebelumnya, semakin lama peneliti ke lapangan, maka jumlah data yang diperoleh akan semakin banyak, kompleks, dan rumit. Untuk itu perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data.

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, serta dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya apabila diperlukan. Reduksi data dapat dibantu dengan peralatan, seperti komputer, notebook, dan lain sebagainya.

Dalam mereduksi data, setiap peneliti akan dipandu oleh tujuan yang akan dicapai. Tujuan utama dari penelitian kualitatif adalah pada temuan. Oleh karena itu, apabila peneliti dalam melakukan penelitian menemukan segala sesuatu yang dipandang asing, tidak dikenal, belum memiliki pola, justru itulah yang harus dijadikan perhatian peneliti dalam melakukan reduksi data.

Reduksi data merupakan proses berpikir sensitif yang memerlukan kecerdasan, keleluasaan, dan kedalaman wawasan yang tinggi. Bagi peneliti yang masih baru, dalam melakukan reduksi data dapat mendiskusikan dengan teman atau orang lain yang dipandang cukup menguasai permasalahan yang diteliti. Melalui diskusi itu, wawasan peneliti akan berkembang, sehingga dapat mereduksi data-data yang memiliki nilai temuan dan pengembangan teori yang signifikan.

2. Penyajian Data

Penyajian data merupakan salah satu dari teknik analisis data kualitatif. Penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberi kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan. Bentuk penyajian data kualitatif berupa teks naratif (berbentuk catatan lapangan), matriks, grafik, jaringan dan bagan.

Dalam penelitian kuantitatif, penyajian data dapat dilakukan dengan menggunakan tabel, grafik, pictogram, dan sebagainya. Melalui penyajian

data tersebut, maka data terorganisasikan dan tersusun dalam pola hubungan, sehingga akan semakin mudah dipahami.

Beda halnya dalam penelitian kualitatif, di mana penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antarkategori, dan sejenisnya. Menurut Miles dan Huberman, yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.

Dengan adanya penyajian data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, dan merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut. Selanjutnya oleh Miles dan Huberman disarankan agar dalam melakukan display data, selain dengan teks yang naratif, juga dapat berupa grafik, matrik, network (jaringan kerja), dan chart.

3. Penarikan Kesimpulan/Verifikasi

Penarikan kesimpulan merupakan salah satu dari teknik analisis data kualitatif. Penarikan kesimpulan adalah hasil analisis yang dapat digunakan untuk mengambil tindakan.

Langkah ketiga dalam analisis data dalam penelitian kualitatif menurut Miles dan Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan mengalami perubahan apabila tidak ditemukan buktibukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya.

Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

Dengan demikian kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak. Mengapa bisa demikian? Karena seperti telah dikemukakan di atas bahwa masalah dan rumusan masalah dalam penelitian

kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti berada di lapangan.

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau bahkan gelap, sehingga setelah diteliti menjadi jelas. Kesimpulan ini dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, maupun hipotesis atau teori.

Dalam penelitian, peneliti mendeskripsikan atau menggambarkan keadaan obyek penelitian yang sesungguhnya untuk mengetahui dan menganalisis penetapan nisbah / bagi hasil berbagai varian pembiayaan (*mudharabah*, *musyarakah*, *murabahah*) di Kanindo Syariah Jawa Timur. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian terdiri dari beberapa tahapan, yaitu:

1. Menganalisis bagaimana mekanisme pengajuan pembiayaan di Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah yang digunakan saat ini.
2. Menganalisis proses penetapan bagi hasil / nisbah pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* di Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah yang digunakan saat ini.
3. Mencermati dan mengevaluasi penerapan prinsip-prinsip syariah pada penetapan bagi hasil / nisbah pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* di Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah yang digunakan saat ini.
4. Menarik hubungan pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* yang ada dengan keberlangsungan usaha anggota di Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Paparan Data

4.1.1 Paparan Data Lembaga (Kanindo Syariah Jatim)

Hadirnya Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur adalah bagian dari sejarah panjang Jihad Umat Islam dalam menegakkan Ekonomi Syari'ah di persada ini. Sebagai bagian dari Jihad Ekonomi Ummat yang timbul dari bawah (bottom up), Hadirnya Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur merupakan hasil metamorphose dari sistem konvensional yang bertobat menuju sistem Islam yang *Kaffah*.

Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang bergerak dalam bidang pemberdayaan ekonomi umat Islam, maka harus ikut berjuang untuk membebaskan umat Islam dari sistem ekonomi kapitalis ribawi menuju keadilan umat.

Dilain pihak sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang berbadan hukum koperasi Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur harus menaati peraturan perundang-undangan koperasi yang berlaku dan melaksanakan prinsip-prinsip dan operasi kerja koperasi. Tantangan lain adalah dengan disyahkannya Undang-Undang Koperasi yang baru, dengan harapan akan semakin menumbuhkan kembangkan kehidupan berkoperasi di Indonesia, terutama yang bersistem syariah.

Idealisme dan profesionalisme adalah pilar utama program pengembangan SDI (Sumber Daya Insani). Dengan kedua pilar itulah Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur mengarahkan program-program pengembangan organisasi dan usaha untuk mewujudkan kesejahteraan bersama. Idealisme adalah upaya kepada syari'at Allah SWT termasuk dalam berekonomi (muamalat) sementara itu profesionalisme adalah upaya bersungguh-sungguh menjalankan fungsi khalifah untuk memakmurkan bumi, menebark kesejahteraan (rahmatan lil'alam) bagi seluruh alam raya.

Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang bergerak dalam bidang pemberdayaan ekonomi umat Islam, maka harus ikut berjuang untuk membebaskan umat Islam dari sistem ekonomi kapitalis ribawi menuju keadilan umat.

Dilain pihak sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang berbadan hukum koperasi Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur harus menaati peraturan perundang-undangan koperasi yang berlaku dan melaksanakan prinsip-prinsip dan operasi kerja koperasi. Tantangan lain adalah dengan disyahnnya Undang-Undang Koperasi yang baru, dengan harapan akan semakin menumbuh kembangkan kehidupan berkoperasi di Indonesia, terutama yang bersistem syariah.

Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur yang berdomisili di Kabupaten Malang dirintis pendiriannya sejak bulan september pada tahun 1998 oleh beberapa aktifis gerakan koperasi, LSM dan tokoh masyarakat yang peduli dengan pemberdayaan ekonomi rakyat.

Anggota Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur dengan badan hukum Propinsi tersebar di wilayah Malang Raya. Untuk menunjang pelayanan anggota dan calon anggota agar lebih optimal Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur telah membuka 13 Kantor Cabang/Layanan dan 1 kantor kas yang tersebar di Kabupaten Malang 10 kantor, Kota Malang 2 kantor dan Kota Batu 1 kantor.

Melalui berbagai ujian dan tempaan Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur merupakan salah satu pelopor berdirinya koperasi syaria'h di Malang Raya. Dengan perkembangan usahanya yang sangat pesat.

VISI DAN MISI KANINDO SYARI'AH JAWA TIMUR

VISI :

“ Membangun Idealisme dan Profesionalisme untuk mencapai kesejahteraan bersama dalam naungan Ridho Illahi ”.

Dengan visi ini setiap orang yang bergabung dengan Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur diajak untuk menyadari bahwa setiap insan adalah hamba Allah yang harus tunduk dan taat terhadap aturan (syari'at Nya) dan mengembangkan potensi diri sebagai khalifah (pemimpin) untuk mengelola sumber daya ekonomi demi kesejahteraan diri, keluarga dan masyarakat, sehingga tercapai kesejahteraan materiil, sprirituil dalam naungan Ridho Illahi.

MISI :

1. Mengembangkan system ekonomi, khususnya lembaga keuangan berdasarkan syari'at Islam.
2. Memajukan kegiatan usaha (ekonomi) anggota masyarakat, usaha mikro/kecil dan menengah (UKM).
3. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia seutuhnya (material dan sprirituil).
4. Meningkatkan harkat dan martabat hidup anggota/masyarakat (pemenuhan kebutuhan pangan, sandang dan papan)

KELEMBAGAAN

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

1. LEGALITAS KOPERASI

- | | |
|--------------------------|---------------------------------|
| a. Nomor Badan Hukum | : 29/BH/KDK/13.13/XII/1998 |
| b. Tanggal Badan Hukum | : 10 Desember 1998 |
| c. Nomor PAD terakhir | : 518.01/PAD/BH/XVI/45/103/2008 |
| d. Tanggal PAD terakhir | : 31 Maret 2008 |
| e. Nomor Ijin Usaha SP | : P2T/9/09.06/01/1/2016, |
| f. Tanggal Ijin Usaha SP | : 26 Januari 2016 |
| g. NPWP | : 01.840.826.0.628.000 |
| h. TDP | : 132525200143 |
| i. SIUP | : 510/1033.585/421.107/2008/P.I |

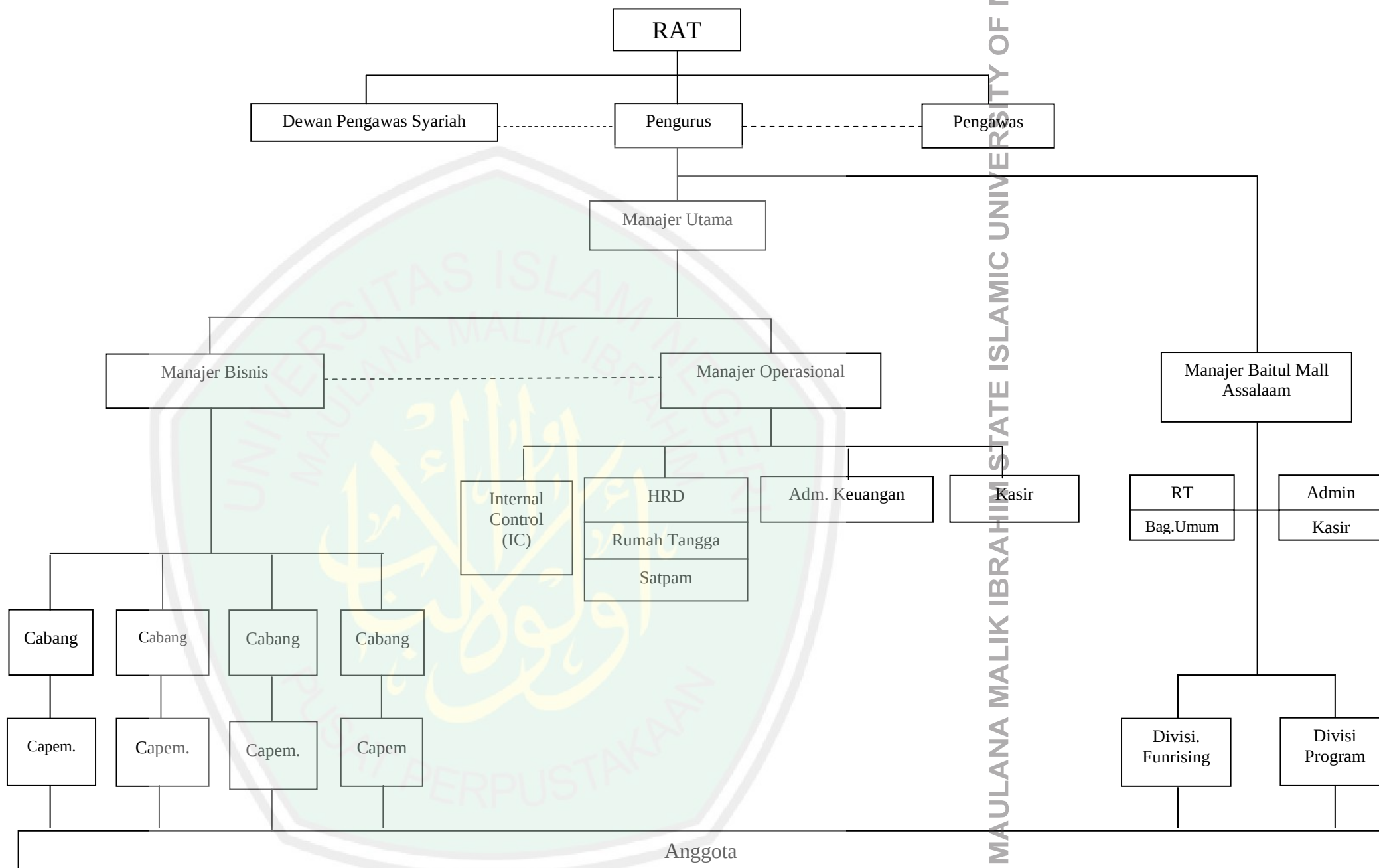
Tabel 4.1
SUSUNAN PENGURUS, PENGAWAS, DAN KARYAWAN
KANINDO SYARIAH JAWA TIMUR

NO	KETERANGAN	NAMA	MASA KERJA	TELEPON
	Pengurus:			
1.	Ketua	Drs.H.Untung Endro C,MM	2015 – 2020	081333104156
2.	Sekretaris	Drs. Umar Zaeni	2015 – 2020	085234066803
3.	Bendahara	Yuliadi,SE,MM	2015 – 2020	085100099293
	Pengawas:			
4.	Ketua	Damiati, SE	2015 – 2020	085102099295
5.	Anggota	Moh. Khamdani.STP	2015 – 2020	085102099294
	Karyawan:			
6.	Manager Utama	Hj. Sri Leksani PG, SE		081216312450
7.	Manager Operasional	Fatma Rosyida Azhari		081944810555
8.	Kacab Pujon	Hadi Supriono		085105099309
9.	Kacab Dau	Farhan		085102099305
10.	Kacab Wajak	Wahyu Setyono		081334733377
11.	Kacab Wonosari	Aspari		085103099315
12.	Kacapem Wagir	Moch. Ghozali		085100099285
13.	Kacab Kepanjen	Dzanuroini		085100099406
14.	Kacapem Singosari	Yoserizal Sharifullah		085257653883
15.	Kacab Batu	Dony Wicaksono		085111199306
16.	Kacab Slorok	Hadi Priyanto		085100099300
17.	Kacapem Merjosari	Anas Fakhruudin		085100099273

18.	Kacapem Turen	Moh. Iskandar Zulkarnain		085103099404
19.	Kacapem Pakisaji	Dzanuroini (Plt)		085100099406
20.	Kacapem Ngantang	Farid		085100099273
21.	Bag. Keuangan	Dwi Widyaningsih		085100099290
22.	Adm & Pembukuan	Effi Rahmawati		08102099298



Gambar 4.1 STRUKTUR ORGANISASI KANINDO SYARIAH JATIM



UNIT USAHA & PRODUK KANINDO SYARI'AH JATIM

Sesuai dengan Pasal 5 AD/ART, Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur menjalankan beberapa unit usaha yang meliputi **UNIT JASA KEUANGAN SYARI'AH**

Ditopang oleh 13 (tiga belas) kantor layanan yang meliputi : Dau, Pujon, Wajak, Wonosari, Wagir, Kepanjen, Singosari, Batu Slorok, Turen, Merjosari, Pakisaji, Ngantang dan akan terus dikembangkan kantor layanan lain di tempat-tempat yang strategis.

Produk- produk simpanan yang dikelola terdiri dari;

1. SIMPANAN MUKAFA

Merupakan simpanan harian untuk mempermudah transaksi harian anggota, mempunyai beberapa keunggulan, diantaranya : MUDAH, dapat diambil sewaktu-waktu, setoran dapat dilakukan langsung ditempat usaha atau di rumah anggota, berkah, bagi hasil diberikan setiap bulan dengan menggunakan prinsip *wadi'ah yad dhamanah*, MULTIFUNGSI, dapat digunakan untuk berbagai keperluan, bayar listrik, telepon, air, dll

2. SIMPANAN IQOMAH

Dirancang bagi anggota yang ingin mempersiapkan pernikahan dan melaksanakan aqiqoh, menggunakan prinsip mudharabah mutlaqoh, bagi hasil diterima setiap bulan, dapat disetor langsung maupun mendatangi ke tempat usaha atau rumah anggota

3. SIMPANAN PENDIDIKAN

Dirancang untuk membantu rencana pendidikan putra putri anggota di masa yang akan datang, keunggulannya diantaranya adalah jangka waktu yang dapat disesuaikan dengan rencana, besar simpanan dapat disesuaikan dengan kebutuhan, menggunakan prinsip mudharabah mutlaqoh, bagi hasil diterima setiap bulan, dapat disetor langsung maupun mendatangi ke tempat usaha atau rumah anggota.

4. SIMPANAN QORI

Diperuntukkan bagi anggota yang ingin berqurban Idul Adha dan persiapan menjelang Idul Fitri menggunakan prinsip mudharabah mutlaqoh, bagi hasil

diterima setiap bulan, dapat disetor langsung maupun didatangi ke tempat usaha atau rumah anggota.

5. SIMPANAN HAJI AROFAH

Membantu mewujudkan niat beribadah haji dengan cara menabung, sangat membantu anggota yang serius untuk mempersiapkan kewajiban haji sedini mungkin.

6. SIJABAH

Merupakan langkah tepat untuk berinvestasi sesuai syari'ah, menggunakan prinsip mudhorobah, minimal setoran Rp. 500.000,-, bagi hasil dapat diterima setiap bulan.

Produk-produk Pembiayaan yang dikelola antara lain :

1. Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan dengan prinsip jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati dengan pihak KANINDO sebagai penjual dan anggota selaku pembeli. Pembayaran dapat dilakukan secara angsuran sesuai dengan kesepakatan bersama.

2. Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil dengan keuntungan atas pengelolaan dibagi sesuai dengan keuntungan yang telah disepakati

3. Pembiayaan Musyarakah

Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil dengan nisbah sesuai dengan modal penyertaan yang telah ditanamkan

4. Pembiayaan Qordul Hasan

Pembiayaan yang diberikan KANINDO dengan pertimbangan dan syarat-syarat khusus. Untuk kepentingan Dakwah, darurat, dhuafa, dll.

ALAMAT KANTOR

1. Kantor Pusat

Jl. Raya Mulyoagung d/h Sengkaling 293 Dau Malang Jawa Timur

Telp/Fax : 0341-464445

E-mail: kanindosyariahjatim@yahoo.co.id

2. KANTOR LAYANAN

1. Kantor Layanan : Pujon Malang
 Alamat Kantor : Jl. Brig A Manan Wijaya, Pujon, Malang
 Telp./Fax : 0341-524036
2. Kantor Layanan : Wonosari Malang
 Alamat Kantor : Pasar Tumpang Rejo Kebobang, Wonosari
 Telp./Fax : 0341-3800038
3. Kantor Layanan : Wajak
 Alamat Kantor : Jl. Panglima Sudirman 89, Wajak, Malang
 Telp./Fax : 0341-827764
4. Kantor Layanan : Dau
 Alamat Kantor : Jl Raya Sengkaling No. 293, Malang
 Telp./Fax : 0341-464444
5. Kantor Layanan : Wagir
 Alamat Kantor : Jl Sido Rahayu 63 Wagir, Malang
 Telp./Fax : 0341-802501
6. Kantor Layanan : Kepanjen
 Alamat Kantor : Jl KH. Sun'an 94 Penarukan, Kepanjen,
 Malang
 Telp./Fax : 0341-392367
7. Kantor Layanan : Singosari
 Alamat Kantor : Jl Tumapel No. 119, Singosari, Malang
 Telp./Fax : 0341-441234
8. Kantor Layanan : Batu
 Alamat Kantor : Jl. Dewi Sartika B/8 Batu
 Telp./Fax : 0341-593850
9. Kantor Layanan : Slorok
 Alamat Kantor : Jl. Raya Slorok, Malang
 Telp./Fax : 0341-384524
10. Kantor Layanan : Merjosari
 Alamat Kantor : Jl. Tambaksari 80 Merjosari, Malang
 Telp./Fax : 0341-7500313
11. Kantor Layanan : Turen
 Alamat Kantor : Jl. Panglima Sudirman 235 Turen, Malang
 Telp./Fax : 0341-825752
12. Kantor Layanan : Pakisaji
 Alamat Kantor : Jl. Raya Pakisaji, Malang

Telp./Fax : 0341-834427
 13. Kantor Layanan : Ngantang
 Alamat Kantor : Jl. Raya Mulyorejo Ds. Maron Ngantang,
 Malang

Inilah gambaran sekilas tentang *Company Profile* KANINDO Syari'ah Jawa Timur yang peneliti peroleh selama melakukan observasi, data-data yang ada akan terus kami *update* selama masa penelitian untuk memaksimalkan akurasi.

4.1.2 Data Proses Penetapan Bagi Hasil

A. Data Wawancara

Peneliti memiliki kesempatan untuk melakukan wawancara langsung (lisan) dengan Manajer Utama Kanindo (Koperasi Agro Niaga Indonesia) Syariah Jawa Timur dan juga bisa melakukan proses wawancara tertulis dengan pertanyaan yang sama dengan beberapa Kepala Cabang dan Kepala Cabang Pembantu yang ada di Kanindo Syariah Jawa Timur, berikut ini adalah beberapa kutipan dari hasil wawancara tersebut :

“Yang menjadi dasar adanya fasilitas pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* di Kanindo Syariah adalah akad-akad yang berdasar pada fatwa MUI dan DSN” (Sri Leksani, Manajer Utama Kanindo Syariah, 2018)

“Adanya *Mudharabah* dan *Musyarakah* ada karena permintaan anggota dan sesuai dengan usaha yang dibiayai” (Farhan, Kacab Kanindo Syariah Dau, 2018)

“Dasar adanya pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* karena kebutuhan anggota dan jenis usahanya” (Hadi Supriono, Kacab Kanindo Syariah Pujon, 2018)

Dari jawaban tersebut menjelaskan bahwa dasar adanya pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* di Kanindo Syariah Jatim adalah fatwa MUI dan DSN, serta semangat untuk memenuhi permintaan/kebutuhan anggota agar sesuai dengan usaha yang ingin memperoleh pembiayaan.

Respon pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* di Kanindo Syariah Jatim ini sendiri berbeda-beda di setiap cabang, karena tergantung dari karakteristik usaha dan lingkungan masyarakat di setiap cabang tersebut.

“khusus yang di lingkungan pertanian dan perkebunan mendapat tanggapan positif, di luar itu *Murabahah* lebih banyak daripada *Mudharabah* dan *Musyarakah*” (Sri Leksani, Manajer Utama Kanindo Syariah, 2018)

“iya.” (Hadi Supriono, Kacab Kanindo Syariah Pujon, 2018)

“kurang.” (Dzanuroini, Kacab Kanindo Syariah Kepanjen, 2018)

“*mudharabah* nyaris tidak ada, *musyarakah* sangat kecil.” (Yoserizal Sharifullah, Kacab Kanindo Syariah Singosari, 2018)

Kisaran jumlah pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* juga berbeda disetiap cabangnya, hal ini kembali pada hal tadi, yaitu karakteristik usaha di lingkungan cabang yang dimaksud.

“Tanya ke Mbak Effi ya (pembukuan Kantor Kanindo Pusat), jadi total keseluruhan *Mudharabah*, *Musyarakah* berapa itu semua ada di mbak Effi nominal *outstandingnya*.” (Sri Leksani, Manajer Utama Kanindo Syariah, 2018)

“*Mudharabah* 5 persenan.” (Farhan, Kacab Kanindo Syariah Dau, 2018)

“Di cabang Pujon sekitar 12%.” (Hadi Supriono, Kacab Kanindo Syariah Pujon, 2018)

“*Mudharabah* 10 – 12 % dari keseluruhan pembiayaan.” (Dzanuroini, Kacab Kanindo Syariah Kepanjen, 2018)

“*Mudharabah* belakangan ini sepertinya sudah tidak banyak.” (Yoserizal Sharifullah, Kacab Kanindo Syariah Singosari, 2018)

“ini yang kelihatan menonjol hanya di cabang Kepanjen dan Pujon, nanti volumenya kelihatan disitu, nanti telpon saja ke Cabang Pujon dan Batu.” (Sri Leksani, Manajer Utama Kanindo Syariah, 2018)

“*Musyarakah* sangat minim sekali.” (Farhan, Kacab Kanindo Syariah Dau, 2018)

“tidak lebih dari 1%.” (Hadi Supriono, Kacab Kanindo Syariah Pujon, 2018)

“tidak ada.” (Dzanuroini, Kacab Kanindo Syariah Kepanjen, 2018)

“antara 1-2% saja.” (Yoserizal Sharifullah, Kacab Kanindo Syariah Singosari, 2018)

Dalam perjalanannya, pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* tentu memiliki kendala, sejauh ini kendala-kendala yang mampu teridentifikasi oleh

pihak Kanindo Syariah beraneka ragam, dan yang cukup mengemuka adalah kendala gagal panen, perputaran modal akibat ada sebagian pembiayaan macet, terkait belum mempunya anggota menyediakan pembukuan dengan baik, pemahaman yang kurang dari masyarakat luas karena kurangnya sosialisasi dan edukasi.

“ini kalau ada gagal panen kendalanya disitu, akhirnya perpanjangan jangka waktu, dan perpanjangan jangka waktu untuk pertanian dan perkebunan ini di bawah 6 bulan, tidak boleh lebih dari itu.” (Sri Leksani, Manajer Utama Kanindo Syariah, 2018)

“permasalahan utama adalah perputaran modal.” (Farhan, Kacab Kanindo Syariah Dau, 2018)

“tidak ada kendala, hanya saja anggota kebanyakan, tidak punya pembukuan yang teratur perbulannya.” (Hadi Supriono, Kacab Kanindo Syariah Pujon, 2018)

“sosialisasi dan edukasi yang kurang.” (Dzanuroini, Kacab Kanindo Syariah Kepanjen, 2018)

“belum dikenal dan tidak begitu dipahami oleh anggota / masyarakat luas. Hal lain harus lebih berhati-hati dalam pelemparan agar tepat sasaran.” (Yoserizal Sharifullah, Kacab Kanindo Syariah Singosari, 2018)

Di Kanindo Syariah dalam setiap pengajuan pembiayaan, sudah ditentukan persyaratannya, mulai dari tahap permemberkasn sebagaimana lembaga keuangan lainnya.

“sesuai di brosur, lihat di brosur, nanti ditulis, apa-apa, fotokopi ktp dan lain-lain.” (Sri Leksani, Manajer Utama Kanindo Syariah, 2018)

“Fotokopi KTP, KK, Surat Nikah, Fotokopi BPKB (barang bergerak) / SHM, dll.” (Farhan, Kacab Kanindo Syariah Dau, 2018)

“KTP (fotokopi) suami istri, fotokopi kk, surat nikah, agunan, rekening listrik, rekening bank, fotokopi pembukuan / cashflow keuangan anggota.” (Hadi Supriono, Kacab Kanindo Syariah Pujon, 2018)

“ada usaha yang sudah jalan minimal 2 tahun, mempunyai laporan keuangan 3 bulan terakhir, fotokopi (KTP, KK, surat nikah, jaminan), bersedia disurvei.” (Dzanuroini, Kacab Kanindo Syariah Kepanjen, 2018)

“fotokopi KTP, kartu keluarga, buku nikah, jaminan yang mengcover, berkarakter baik, usaha yang halal dan sehat, dan lainnya.” (Yoserizal Sharifullah, Kacab Kanindo Syariah Singosari, 2018)

Sebenarnya persyaratan tersebut diatas bersifat mengikat, akan tetapi diakui sendiri oleh pihak Kanindo Syariah bahwa ada beberapa hal yang masih bisa dikompromikan sesuai situasi dan kondisi tertentu.

“persyaratan mengikat, tapi ada juga yang dikompromikan terutama nisbah bagi hasil, tapi di Kanindo Syariah ini nisbah khusus *Mudharabah* dan *Musyarakah* itu selalu lebih di dorong pada anggota 30:70, dan itu setara margin 3% margin perbulan, *ngono mbak*. Karena proyeksi laporan keuangan ini tidak kita minta setiap bulannya, itu yang seharusnya ada.” (Sri Leksani, Manajer Utama Kanindo Syariah, 2018)

“itu syarat utama dan prosedur yang harus dipenuhi untuk mengikat dalam akad + kenotariatan.” (Farhan, Kacab Kanindo Syariah Dau, 2018)

“ada hal tertentu yang masih terbuka untuk dikompromikan (missal : rekening listrik / surat nikah).” (Hadi Supriono, Kacab Kanindo Syariah Pujon, 2018)

“tergantung kebutuhan.” (Dzanuroini, Kacab Kanindo Syariah Kepanjen, 2018)

“ada yang wajib dipenuhi dan ada yang bisa disesuaikan dengan kesanggupan dan kesepakatan.” (Yoserizal Sharifullah, Kacab Kanindo Syariah Singosari, 2018)

Selanjutnya proses penetapan nisbah yang menjadi rangkai dari proses pengajuan pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah*. Dimana proses penetapan nisbah ini masih memberikan ruang bagi anggota untuk bernegosiasi dan proses penetapan nisbah ini diakui juga masih terus diperbaiki.

“saat ini saya lagi proses membuat laporan keuangan anggota, itu tinggal ngisi nanti, pendapatannya berapa, keuntungannya berapa, biaya cost rutin dan non rutin itu setiap bulan, mauku disitu suruh ngisi, kemudian baru di nisbahkan, sesuai dengan fiqih muamalahnya, tapi kalau ini, model dari Kanindo belum sesuai, masih disetarakan dengan margin setara 3% persen perbulan, memang masih lebih tinggi dari margin *Murabahah*.” (Sri Leksani, Manajer Utama Kanindo Syariah, 2018)

“itu kebijakan dari manajemen dan itu bukan baku, bisa negoisasi nisbah.” (Farhan, Kacab Kanindo Syariah Dau, 2018)

“penetapan nisbah bisa dinegoisasikan dengan anggota, sesuai kapasitas anggota, hingga mencapai kesepakatan penentuan nisbah.” (Hadi Supriono, Kacab Kanindo Syariah Pujon, 2018)

“penawaran, negoisasi, kesepakatan.” (Dzanuroini, Kacab Kanindo Syariah Kepanjen, 2018)

“ikuti proses sebagaimana mestinya sesuai aturan.” (Yoserizal Sharifullah, Kacab Kanindo Syariah Singosari, 2018)

Dalam persyaratan dan proses penetapan nisbah pembiayaan *Mudharabah* dibandingkan *Musyarakah* ini tidak ada perbedaan, hanya peruntukannya yang berbeda, *Mudharabah* biasanya dimanfaatkan untuk pertanian dan *Musyarakah* untuk usaha lainnya.

“Gak ada, *Mudharabah* dibandingkan *Musyarakah* sama” (Sri Leksani, Manajer Utama Kanindo Syariah, 2018)

“sama semua.” (Farhan, Kacab Kanindo Syariah Dau, 2018)

“tidak, semua bisa dinegoisasikan.” (Hadi Supriono, Kacab Kanindo Syariah Pujon, 2018)

“*mudharabah* digunakan untuk pertanian dengan pembayaran bagi hasil tiap bulan, setelah panen atau di akhir. *Musyarakah* diberikan kepada anggota yang menggerakkan usaha dengan pembayaran bagi hasil tiap bulan beserta pokok.” (Dzanuroini, Kacab Kanindo Syariah Kepanjen, 2018)

“persyaratan berkas pengajuan sama, perbedaan pada peruntukan jenis / model usaha.” (Yoserizal Sharifullah, Kacab Kanindo Syariah Singosari, 2018)

Sejauh ini, dalam menjalankan fasilitas pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* belum ada keluhan yang berarti, hanya sedikit sekali, tapi walaupun begitu, pihak Kanindo Syariah mengakui masih terus berbenah dalam segala hal, terutama dalam penyempurnaan akad.

“karena menurut Saya masih belum sempurna, akad-akad *Mudharabah* dan *Musyarakah*. Belum ada, tidak ada keluhan keberatan dari anggota.” (Sri Leksani, Manajer Utama Kanindo Syariah, 2018)

“ada, yang terkait dengan SHM harus mengurus surat keterangan dari desa dengan alasan malu dan ribet.” (Farhan, Kacab Kanindo Syariah Dau, 2018)

“tidak, karena sesuai kesepakatan bersama.” (Hadi Supriono, Kacab Kanindo Syariah Pujon, 2018)

“tidak ada, tergantung kebutuhan anggota.” (Dzanuroini, Kacab Kanindo Syariah Kepanjen, 2018)

“biasanya dari anggota pembiayaan baru yang masih belum terbiasa menyiapkan persyaratan pengajuan pembiayaan.” (Yoserizal Sharifullah, Kacab Kanindo Syariah Singosari, 2018)

Saat ada keluhan, di Kanindo Syariah telah terbiasa dengan cara penyelesaian yang mengedepankan masalah kekeluargaan dengan cara musyawarah hingga sampai pada kata sepakat.

“karena tidak adanya keluhan dari anggota, jadi tidak ada penyelesaian, (tertawa).” (Sri Leksani, Manajer Utama Kanindo Syariah, 2018)

“jika persyaratan utama itu tidak bisa dipenuhi, maka tidak bisa diproses.” (Farhan, Kacab Kanindo Syariah Dau, 2018)

“bisa dimusyawarahkan untuk mufakat.” (Hadi Supriono, Kacab Kanindo Syariah Pujon, 2018)

“musyawarah, kekeluargaan.” (Dzanuroini, Kacab Kanindo Syariah Kepanjen, 2018)

“mengkomunikasikan dengan baik, diskusi, dan menjelaskan secara logis.” (Yoserizal Sharifullah, Kacab Kanindo Syariah Singosari, 2018)

Selanjutnya, standarisasi yang biasanya disepakati terkait setara persentase *Mudharabah* dan *Musyarakah* antara 1,7% sampai 3% atau 20% sampai 30% pertahun, akan tetapi bukan patokan kaku, masih bias dinegoisasikan hingga saling sepakat.

“iya ada yang setara 3% tadi.” (Sri Leksani, Manajer Utama Kanindo Syariah, 2018)

“standard persentase ada, maksimal ada, minimal tidak ada.” (Farhan, Kacab Kanindo Syariah Dau, 2018)

“ada patokan, untuk nisbah pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*. Persentase setara antara 1,7% sampai 3% atau 20% pertahun sampai 30% pertahun.” (Hadi Supriono, Kacab Kanindo Syariah Pujon, 2018)

“*mudharabah* nisbah 30%:70% (30% Kanindo : 70% anggota); sama dengan *musyarakah* nisbah 30%:70% (30% Kanindo : 70% anggota); masih bisa dinegoisasi.” (Dzanuroini, Kacab Kanindo Syariah Kepanjen, 2018)

“ada patokan yang disampaikan dan berusaha terus dipertahankan oleh Kanindo.” (Yoserizal Sharifullah, Kacab Kanindo Syariah Singosari, 2018)

Jadi memang walaupun tidak langsung ditawarkan untuk negoisasi nisbah, di Kanindo Syariah mempersilahkan anggota pembiayaannya untuk melakukan negoisasi jika mereka merasa membutuhkannya.

“tidak ada minimal mbak, jadi standar, maksimal ya *sak mono kuwi* 3%, memang tidak kami arahkan untuk adanya negoisasi nisbah, jadi kayak acuannya itu, tapi saat ada anggota yang berusaha mengajukan negoisasi nisbah dengan pertimbangan-pertimbangan tertentu, kami bahas, diskusikan, dan negoisasikan di komite pembiayaan, ini kan masih proses pembenahan ya akadnya juga.” (Sri Leksani, Manajer Utama Kanindo Syariah, 2018)

“iya, karena itulah syariah, kalau kaku, maka itu sistem konvensional.” (Farhan, Kacab Kanindo Syariah Dau, 2018)

“iya terbuka lebar sampai mencapai kesepakatan bersama.” (Hadi Supriono, Kacab Kanindo Syariah Pujon, 2018)

“bisa, tergantung kebutuhan.” (Dzanuroini, Kacab Kanindo Syariah Kepanjen, 2018)

“negoisasi selalu diterima, peluang tawar menawar negoisasi nisbah selalu ada.” (Yoserizal Sharifullah, Kacab Kanindo Syariah Singosari, 2018)

Banyak hal yang menjadi pertimbangan dalam negoisasi nisbah yang dilakukan antara pihak Kanindo Syariah dengan anggota, salah satunya agar bisa sama-sama menguntungkan kedua belah pihak dan tidak merugikan salah satu pihak.

“jadi *iki kok cerita'ne*, saat ini penyempurnaan akad *mudharabah* dan *musyarakah* sedang dalam proses, termasuk laporan keuangan anggota, yang akan dibuatkan standar oleh Kanindo Syariah, sehingga anggota yang menggunakan akad ini tinggal mengisi, kalau dia sendiri yang tak suruh buat, *gak kiro, gak kiro dia mau*, malah risih dipantau, kalau itu nanti, kedepan seperti itu, jadi bisa juga nanti margin tidak setara 3% lagi kalau kayak gitu, nanti kedepan seperti itu, jadi bisa juga nanti, marginnya tidak setara 3% lagi kalau udah kayak gitu, tergantung pendapatannya.” (Sri Leksani, Manajer Utama Kanindo Syariah, 2018)

“tentunya dari anggota ingin mendapatkan pembiayaan murah dan menguntungkan.” (Farhan, Kacab Kanindo Syariah Dau, 2018)

“peruntukan pembiayaan, keikhlasan anggota, besaran pembiayaan, kesepakatan bersama.” (Hadi Supriono, Kacab Kanindo Syariah Pujon, 2018)

“kemampuan anggota.” (Dzanuroini, Kacab Kanindo Syariah Kepanjen, 2018)

“banyak hal yang dipertimbangkan, diantaranya tentang kelayakan anggota, tingkat kemampuan ekonomi anggota dan usahanya, track record dan loyalitas anggota.” (Yoserizal Sharifullah, Kacab Kanindo Syariah Singosari, 2018)

Jika sudah ada kesepakatan antara Kanindo Syariah dan Anggota maka proses selanjutnya dijalankan, pada proses penandatanganan akad dan pencairan dana pembiayaan.

“setelah terjadi kesepakatan nisbah, lah ini kalau normal ya sesuai proses yang saya buat tadi, akan meningkatkan pendapatan bagi Kanindo Syariah, tidak hanya setara 3%, bisa fluktuatif tiap bulannya, bisa naik turun.” (Sri Leksani, Manajer Utama Kanindo Syariah, 2018)

“maka langsung akan diproses : survey; diajukan ke kepala cabang, manajer, pengurus; diacc atau ditolak; kalau diacc akan langsung diikat.” (Farhan, Kacab Kanindo Syariah Dau, 2018)

“cek list berkas-berkas persyaratan, melengkapi berkas yang kurang, kesepakatan hari pencairan, pembuatan perjanjian oleh pembukuan, pembayaran administrasi dan realisasi.” (Hadi Supriono, Kacab Kanindo Syariah Pujon, 2018)

“menjalankannya.” (Dzanuroini, Kacab Kanindo Syariah Kepanjen, 2018)

“segera direalisasi dalam akad dan pencairan pembiayaan.” (Yoserizal Sharifullah, Kacab Kanindo Syariah Singosari, 2018)

Jika terjadi kesulitan atau telat setor angsuran pada pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* langkah yang dilakukan Kanindo Syariah Jawa Timur terhadap anggota adalah mulai diberi teguran, diberi kelonggaran, pembinaan, dan berbagai cara yang baik terus dilakukan.

“kalau gagal panen mbak, ada keterlambatan, tapi biasanya kita sikapi dengan akad perpanjangan, kita perpanjang lagi, dia hanya menutup bagi hasilnya, nominalnya muncul lagi.” (Sri Leksani, Manajer Utama Kanindo Syariah, 2018)

“langkah-langkah yang dilakukan ; diingatkan melalui telpon, whatsapp, surat teguran, dan didatangi langsung; jika diingatkan tidak bisa akan dilakukan proses hukum.” (Farhan, Kacab Kanindo Syariah Dau, 2018)

“kita lakukan kunjungan silaturahmi, kita lakukan teguran tertulis, kita cari jalan keluar untuk memecahkan masalah.” (Hadi Supriono, Kacab Kanindo Syariah Pujon, 2018)

“pembinaan.” (Dzanuroini, Kacab Kanindo Syariah Kepanjen, 2018)

“segera ditindaklanjuti, dipantau, dikunjungi, direview, diingatkan, dibina, diberi peringatan.” (Yoserizal Sharifullah, Kacab Kanindo Syariah Singosari, 2018)

Saat anggota pembiayaan mengalami masalah / kerugian / kegagalan dalam usahanya (pengelolaan pembiayaan dana *Mudharabah* dan *Musyarakah*), kebijakan yang diambil bertahap oleh Kanindo Syariah Jatim, yaitu mulai dari peringatan, komunikasi, diberi waktu penyelesaian, ditawarkan solusi, hingga diproses secara hukum.

“diberi surat peringatan, diajak komunikasi, setiap masalah beda-beda tindakannya.” (Sri Leksani, Manajer Utama Kanindo Syariah, 2018)

“meminta untuk membayar pokoknya saja, jika tidak bisa maka akan dilakukan eksekusi jaminan.” (Farhan, Kacab Kanindo Syariah Dau, 2018)

“kita berikan dispensasi / keringanan untuk nisbah sehingga hanya mengembalikan pokoknya saja.” (Hadi Supriono, Kacab Kanindo Syariah Pujon, 2018)

“restrukturisasi, rescheduling, PTT.” (Dzanuroini, Kacab Kanindo Syariah Kepanjen, 2018)

“diberi waktu penyelesaian, diberi kesempatan memperbaiki keuangan usahanya, diminta memprioritaskan agar bisa minimal mengembalikan pokok pembiayaan yang diberikan, konsultasi dengan *lawyer* Kanindo sebelum mengambil tindakan.” (Yoserizal Sharifullah, Kacab Kanindo Syariah Singosari, 2018)

Pada saat proses penelitian, di tengah kurang banyaknya jumlah anggota pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah*, dan tidak banyaknya waktu peneliti untuk berada di kantor cabang hingga bertepatan dengan kehadiran anggota dan kesediaan anggota pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* untuk meluangkan waktunya menjawab beberap pertanyaan wawancara tertulis, saat berada di cabang Singosari peneliti berkesempatan memperoleh jawaban tertulis dari peneliti dari anggota pembiayaan *musyarakah* di Capem Singosari bernama Bapak Rizal Eka Yudha Negara dan pembiayaan *mudharabah* di Cabang Dau bernama Sugeng Mulyono.

Dari kedua anggota yang sempat peneliti wawancara, sudah cukup lama, lebih dari 4 tahun menjadi anggota pembiayaan di Kanindo Syariah.

“8 tahunan.” (Rizal EYN, *Musyarakah*, Anggota Kanindo Syariah Capem Singosari, 2019)

“Mulai tahun 2014, sampai sekarang.” (Sugeng Mulyono, *Mudharabah*, Anggota Kanindo Syariah Cabang Dau, 2019)

Anggota Kanindo Syariah berasal dari jenis usaha yang beragam, oleh karena itu adanya berbagai produk pembiayaan cukup mengakomodasi kebutuhan akan pembiayaan usahanya, seperti jajanan tradisional yang lebih cocok menggunakan pembiayaan *Musyarakah*, sedangkan untuk usaha pertanian / peternakan sapi perah, cocoknya menggunakan jenis pembiayaan *musyarakah*.

“jajanan tradisional.” (Rizal EYN, *Musyarakah*, Anggota Kanindo Syariah Capem Singosari, 2019)

““usaha sapi perah.” (Sugeng Mulyono, *Mudharabah*, Anggota Kanindo Syariah Cabang Dau, 2019)

Dengan adanya pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* di Kanindo Syariah ini, cukup disyukuri oleh anggota karena bisa menunjang kelangsungan usahanya, bahkan turut andil dalam perkembangan usahanya.

“Alhamdulillah sudah.” (Rizal EYN, *Musyarakah*, Anggota Kanindo Syariah Capem Singosari, 2019)

“sangat membantu sekali, Alhamdulillah yang awalnya dulu punya 2 sapi, sekarang sudah 6 ekor.” (Sugeng Mulyono, *Mudharabah*, Anggota Kanindo Syariah Cabang Dau, 2019)

Keluhan yang Anggota rasakan terkait proses pembiayaan, penetapan besaran nisbah, akad, ataupun segala proses transaksi di Kanindo Syariah Jatim berdasar dari pengakuan kedua orang ini tidak ada yang begitu berarti, bahkan disampaikan bahwa terdapat kemudahan dan keramahan selama interaksi proses pembiayaan di Kanindo Syariah.

“tidak ada insya Allah.” (Rizal EYN, *Musyarakah*, Anggota Kanindo Syariah Capem Singosari, 2019)

“prosesnya sangat mudah, petugasnya ramah-ramah.” (Sugeng Mulyono, *Mudharabah*, Anggota Kanindo Syariah Cabang Dau, 2019)

Alasan Anggota memutuskan untuk lebih memilih produk pembiayaan *Mudharabah* / *Musyarakah* di Kanindo Syariah Jatim dibanding lembaga keuangan lainnya, dikarenakan beberapa hal, seperti lebih amanah, lebih aman, lebih cepat, dan lebih dimudahkan.

“lebih amanah dan aman insya Allah.” (Rizal EYN, *Musyarakah*, Anggota Kanindo Syariah Capem Singosari, 2019)

“prosesnya cepat, syariah, dan untuk anggota lama, tidak dipersulit oleh petugasnya, kalau petani dan peternah begini, memang bisanya musiman bayar bagi hasilnya.” (Sugeng Mulyono, *Mudharabah*, Anggota Kanindo Syariah Cabang Dau, 2019)

Alasan lain adalah bahwa dengan Syariah lebih transparan di awal, dan muncul anggapan bahwa dengan memilih lembaga keuangan yang berlandaskan syariah, akan mempengaruhi usahanya menjadi lebih berkah.

“sangat penting, agar lebih berkah.” (Rizal EYN, *Musyarakah*, Anggota Kanindo Syariah Capem Singosari, 2019)

“penting sekali, karena dengan syariah dijelaskan di depan.” (Sugeng Mulyono, *Mudharabah*, Anggota Kanindo Syariah Cabang Dau, 2019)

Akan tetapi setelah peneliti tanyakan lebih lanjut ternyata, tidak semua anggota memahami sepenuhnya tentang akad pembiayaan yang dipilihnya, hanya sebatas percaya sepenuhnya dengan lembaga keuangan yang berbasis syariah. Dan ada pula sebagian yang memahami hanya sepotong-sepotong.

“kurang paham, yang jelas lebih percaya dengan Kanindo.” (Rizal EYN, *Musyarakah*, Anggota Kanindo Syariah Capem Singosari, 2019)

“ya, yang saya tahu, mudharabah ya musiman 6 bulan sekali sesuai paneh atau pembesaran ternak. Kalau di tempat lain ya bayar bunganya saja tiap bulan.” (Sugeng Mulyono, *Mudharabah*, Anggota Kanindo Syariah Cabang Dau, 2019)

B. Data Observasi

Peneliti sebenarnya cukup familiar dengan Kanindo Syariah, Peneliti sempat menjalankan kegiatan praktek kerja lapangan (PKL) kurang lebih selama 1 bulan di Kanindo Syariah, beberapa cabang pernah Peneliti datangi, yaitu Cabang Dau, Cabang Batu, dan Capem Singosari. Dari pengamatan dan pengalaman peneliti selama PKL, peneliti mendapati proses pengajuan pembiayaan di Kanindo Syariah diketahui oleh peneliti lebih dominan dari sector kecil menengah, dari petani penggarap lahan sawah, toko ”peracangan”, usaha jasa servis elektronik, pedagang pasar tradisional, dan sebagainya.

Hal lain yang pernah dialami oleh peneliti berdasar pengalaman saat PKL, ketika diajak menagih anggota yang kurang lancer angsurannya, Kanindo Syariah melalui tim penagihannya terlihat sekali sangat mengedepankan komunikasi dan silaturahmi dengan cara yang baik.

Selama PKL dan proses penelitian ini berlangsung, peneliti juga mendengar dari meja pengajuan, memang beberapa anggota pengajuan pembiayaan melakukan negosiasi terkait nisbah, kendati tidak bisa langsung

diputuskan besarnya, tapi pihak Kanindo Syariah selalu menerima segala bentuk negoisasi yang ada.

C. Data Dokumen Laporan

Tabel 4.2 Simpanan Periode 2015-2018

No	Simpanan	Desember 2018	Desember 2017	Desember 2016	Desember 2015
1.	Harian	-	10.551.535.454,-	9.295.122.020,-	9.184.253.963,-
2.	Khusus	-	4.829.900.110,-	6.736.648.858,-	4.903.189.627,-
3.	Berjangka	-	11.349.050.000,-	10.525.202.000,-	10.382.287.000,-
	Jumlah	-	29.730.485.564,-	26.556.972.878,-	24.469.730.590,-

Tabel 4.3 Pembiayaan Periode 2015-2018

No	Pembiayaan	Desember 2018	Desember 2017	Desember 2016	Desember 2015
1.	Murabahah	27.901.523.625,-	26.219.221.976,-	26.702.080.490,-	28.828.215.940,-
2.	Mudharabah	1.242.801.000,-	1.167.628.700,-	1.336.356.000,-	1.147.798.500,-
3.	Musyarakah	1.091.530.875,-	1.106.779.687,-	1.137.009.104,-	1.216.640.353,-
4.	Qord.Hasan	7.416.000,-	21.900.000,-	13.950.000,-	16.350.000,-
5.	IMJ	80.546.000,-	76.773.000,-	-	-
	Total	28.592.303.363,-	28.592.303.363,-	29.306.877.144,-	31.209.004.793

Pertumbuhan Anggota

1. Jumlah Anggota

Tabel 4.4

Keterangan	2017	2016	2015
Anggota	2.300	2.300	2.184
Calon anggota	22.362	20.112	18.145

Anggota dan Calon Anggota Per Desember 2018

Tabel 4.5 Anggota / Calon Anggota Simpanan Per Desember 2018

No.	Cabang	Sijaka	Mukafa	Pendkn	Iqomah	Qory	Arofah	Ziaroh	Total
1.	Wonosari	69	5.438	190	13	50	11	0	5.771
2.	Singosari	37	982	139	14	73	23	0	1.268
3.	Merjosari	32	1.750	617	7	117	12	0	2.555
4.	Slorok	102	1.619	58	7	64	5	0	1.855
5.	Kepanjen	34	928	411	14	63	111	0	1.561
6.	Wagir	36	1.464	1.064	18	111	32	1	2.726
7.	Wajak	191	3.352	353	6	343	27	1	4.273
8.	Turen	28	1.447	88	8	55	3	1	1.630
9.	Ngantang	17	843	62	2	70	0	1	995
10.	Batu	45	978	155	8	118	16	0	1.320
11.	Pujon	108	4.036	447	7	91	35	0	4.724
12.	Dau	81	2.939	723	17	195	100	0	4.055
13.	Pakisaji	40	436	137	14	143	1	0	771
Jumlah		820	26.212	4.444	135	1.513	376	4	33.504

Tabel 4.6 Anggota / Calon Anggota Pembiayaan Per Desember 2018

No.	Cabang	MRB	MDA	MSY	IMJ	Qord	Total
1.	Wonosari	1.126	6	0	0	0	1.132
2.	Singosari	329	0	6	5	1	342
3.	Merjosari	186	2	3	0	0	191
4.	Slorok	617	22	0	0	0	639
5.	Kepanjen	337	49	0	0	0	386
6.	Wagir	333	25	0	0	0	358
7.	Wajak	868	3	0	0	0	871
8.	Turen	163	10	0	0	0	173
9.	Ngantang	205	28	0	0	0	233

10.	Batu	197	3	0	0	0	200
11.	Pujon	329	47	0	1	0	377
12.	Dau	280	16	0	0	0	299
13.	Pakisaji	410	4	0	0	0	414
Jumlah		5.380	215	12	6	1	5.614

2. Pembinaan Anggota dan Calon Anggota

Dalam rangka meningkatkan kemampuan/pengetahuan anggota/calon anggota, Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur secara rutin setiap tahun mengadakan 2 (dua) kali kegiatan Diklat Pengelolaan Lembaga Keuangan Syari'ah.

Kegiatan ini dilaksanakan dengan tujuan: memasyarakatkan system ekonomi syari'ah, kepada anggota/calon anggota, gerakan koperasi yang berkeinginan mengkonversi ke system syari'ah dan masyarakat umum. Disamping itu melalui diklat, Kanindo merekrut calon karyawan dari alumni diklat tersebut yang pelaksanaannya sudah yang ke 27 (dua puluh tujuh) kalinya.

Sistem Operasional Prosedur (SOP) Pembiayaan

Dari dokumen Sistem Operasional Prosedur Pembiayaan yang peneliti peroleh, telah diatur secara lengkap tentang pembiayaan/financing secara umum. Bab II, Pasal 3 Prosedur Umum Pembiayaan :

1. Manajer Cabang atau Marketing Bagian Pembiayaan menjelaskan tentang prosedur, cara syarat dan jenis pembiayaan.
2. Anggota/Calon anggota mengisi formulir pengajuan pembiayaan dan melengkapi persyaratan administrasi awal sebagai syarat pengajuan pembiayaan.
3. Pihak Kanindo Syariah melakukan survey tempat tinggal, tempat usaha dan jaminan
4. Pihak Kanindo Syariah melakukan wawancara dengan Anggota/Calon anggota dan ahli warisnya.
5. Pihak Kanindo Syariah melakukan analisa kelayakan pembiayaan

6. Pihak Kanindo Syariah menyetujui atau menolak pengajuan pembiayaan
7. Pengajuan pembiayaan yang disetujui baru dapat dilakukan realisasi pembiayaan dengan syarat seluruh persyaratan administrasi harus terlebih dulu dilengkapi.

Selanjutnya pada Bab II, Pasal 3, Ketentuan Umum Pembiayaan :

1. Pembiayaan/financing harus diarahkan pada sektor-sektor serta kegiatan ekonomi yang dapat dijamin kehalalannya, dan tidak diperkenankan sama sekali untuk membiayai sektor atau kegiatan ekonomi yang tidak halal, serta sebisa mungkin hindari pemberian pembiayaan untuk sektor atau kegiatan ekonomi yang subhat.
2. Pembiayaan/Financing diprioritaskan pada sektor-sektor serta kegiatan ekonomi produktif sehingga mampu mendorong peningkatan ekonomi masyarakat, pemupukan dana masyarakat dan peningkatan mobilitas dana dan peningkatan aset dan kualitas aset bagi KSP/BMT/LKS.
3. Dalam mengalokasikan Pembiayaan/Financing harus ada proporsi yang jelas dengan segmentasi yang jelas pula antara alokasi financing bagi pengusaha kuat dan pengusaha lemah potensial, antara pengusaha besar, menengah dan kecil dalam skala mikro sehingga misi pemberdayaan ekonomi ummat benar-benar dapat direalisasikan.
4. Pembiayaan/Financing diprioritaskan untuk sektor retail atau perorangan bukan sektor korporat.
5. Pembiayaan/Financing harus benar-benar mengacu pada fiseabilitas/kelayakan objektif calon debitur yaitu mengacu aspek 5 C, 5 P, dan 3 R, sehingga akan terhindar dari kasus pembiayaan bermasalah.
6. Pembiayaan / Financing harus tetap memperhatikan faktor ratio penyebaran resiko, dan ratio objektif keuangannya seperti Loan to Deposit Ratio, Cashflow, Likuiditas, Legal Landing Limit dan sebagainya, sehingga akan terhindar dari problem keuangan.
7. Pembiayaan/Financing hanya diperbolehkan bagi anggota atau calon anggota yang bertempat tinggal di wilayah kerja dari Kantor Cabang yang bersangkutan.

8. Pembiayaan/Financing bagi kalangan internal hanya diperbolehkan maksimal 30 % dari total modal.
9. Pembiayaan/Financing hanya boleh disetujui dan diputuskan oleh Komite Pembiayaan baik di tingkat Cabang maupun di Tingkat Pusat.
10. Pembiayaan diatas Rp 500,000,- (lima ratus ribu rupiah) harus dengan agunan.
11. Pembiayaan lebih dari Rp 500,000,- (lima ratus ribu rupiah) sampai dengan Rp 2,500,000,- (dua juta lima ratus ribu rupiah) harus legalisasi notaris, pembiayaan lebih dari Rp 2,500,000,- sampai dengan Rp 5,000,000,- harus SKMHT notaris, dan pembiayaan lebih dari Rp 5,000,000,- harus APHT ke notaris.

Pada Bab yang mengatur SOP Prosedur Pembiayaan, Pasal 3, Persyaratan Administrasi Pengajuan Pembiayaan :

1. Menunjukkan Kartu Tanda Anggota
2. Menyerahkan foto copy
 - a. KTP yang bersangkutan 2 lb
 - b. KTP Istri/Suami 2 lb
 - c. Kartu Keluarga/Surat Nikah 2 lb
 - d. Rekening PLN/PDAM/PBB 2 lb
 - e. Surat-surat agunan / Jaminan 2 lb
 - f. KTP pemilik Agunan / Jaminan 2 lb
 - g. Surat Gaji dari Bendahara (bagi Pegawai) 2 lb
 - h. Persayatan a, b, c menunjukkan aslinya.
3. Surat Kuasa dari pemilik agunan bila agunan bukan milik sendiri
4. BPKB disertai gesekan Nomor Rangka dan mesin serta materai 1 lembar bila agunan berupa mobil/motor
5. Bersedia menandatangani Surat Kuasa Penjualan Barang yang dijadikan agunan
6. Mengisi surat pengajuan pembiayaan yang disetujui oleh Suami/Istri
7. Denah rumah dan tempat usaha lengkap dengan alamat.

Pasal 5, dalam SOP Prosedur Pembiayaan di Kanindo Syariah menjabarkan tentang Prosedur Mengajukan Pembiayaan :

1. Petugas (Customer Service, Marketing, atau Manajer Cabang) menerangkan jenis-jenis pembiayaan dan konsep masing-masing jenis pembiayaan tersebut.
2. Anggota/Calon anggota mengisi formulir permohonan/pengajuan pembiayaan yang harus ditandatangani oleh pemohon dan ahli warisnya serta melengkapi syarat-syarat administrasi awal lainnya.
3. Pengajuan pembiayaan tidak boleh diwakilkan dan atasnamakan.
4. Setelah surat permohonan pembiayaan diregistrasi, Manajer Cabang menugaskan Marketing Bagian Financing untuk melakukan survey ke rumah calon nasabah, tempat usaha, dan jaminannya.

Selanjutnya setelah penjelasan tentang Prosedur Mengajukan Pembiayaan, Pasal 6 di Bab II SOP Prosedur Pembiayaan, menjabarkan tentang Prosedur Survey :

1. Setelah persyaratan administrasi awal lengkap baru dapat dilakukan survey.
2. Survey dilakukan oleh marketing Finance atas penguasaan dari Manajer Cabang dengan membawa perangkat survey.
3. Petugas survey melakukan verifikasi data ke Kantor Pusat/Kelurahan atau RT setempat tentang nama, alamat, asal-usul dan status kependudukannya (asli, pendatang, tidak tetap) dan tempat tinggalnya (milik sendiri, numpang, atau sewa)
4. Petugas survey melakukan survey kerumahnya sesuai dengan alamat yang diberikan tentang kebenaran alamat, kondisi rumah, perabotan, kekayaannya jumlah keluarga yang menjadi tanggungannya.
5. Petugas survey melakukan survey lingkungan yaitu mencari data dari beberapa tetangga tentang perilaku, akhlak, ibadah, usahanya, kekayaannya, hutangnya dan sebagainya.
6. Petugas survey melakukan survey ke tempat usaha atau tempat pembelian barang yang mau dijadikan objek pembiayaan, tentang kebenaran alamat tempat usaha, jenis usaha, volume usaha, omset usaha, siapa saja yang datang

menagih hutang, prospek usaha, dan sebagainya atau harga barang dan kualitasnya serta varian dan substitusinya.

7. Petugas survey melakukan survey atas barang atau harta yang akan dijadikan jaminan tentang kebenarannya, kualitasnya, statusnya, harga resmi dari BPN dan harga di pasaran, letaknya, dan sebagainya.
8. Hasil survey diserahkan ke Manajer Cabang.

Setelah proses pengajuan dan prosedur survey di jalankan, SOP selanjutnya dalam Pembiayaan, dijelaskan pada Pasal 7 tentang Prosedur Wawancara :

1. Setelah persyaratan administrasi awal lengkap dan hasil survey juga sudah lengkap Manajer Cabang sebagai Ketua Komite Pembiayaan melakukan jadwal wawancara dengan calon nasabah.
2. Manajer Cabang atau Komite Pembiayaan melakukan wawancara dengan Anggota/Calon anggota.
3. Wawancara difokuskan pada penggalan data 5-C, 5-P, dan 3-R dibantu dengan interview Guide.
4. Menganalisa hasil wawancara untuk membuat bahan keputusan.

Pada tahapan selanjutnya Pada SOP Bab Prosedur Pembiayaan, di pasal selanjutnya Pasal 8 adalah Prosedur Analisis Pembiayaan :

1. Faktor Internal, yaitu mengacu pada tingkat kemampuan Keuangan Kanindo Syariah dengan berpedoman pada ratio Likuiditas, Proyeksi Cashflow, dan Legal Landing Limit.
2. Faktor Eksternal, yaitu mengacu pada akhlaq atau karakter Anggota/Calon anggota, agunan yang diberikan atau kredibilitas lembaga penjaminan, kapasitas usaha, prospek usaha, kemampuan keuangan Anggota/Calon anggota, beban keuangan yang sedang ditanggung Anggota/Calon anggota, dan riwayat/catatan tentang hutang-hutang yang telah dilakukan (5C, 5P, 3R)
3. Faktor Eksternal, yaitu mengacu pada trend/kecendrungan pasar tentang produk, kemasan, metode pemasaran, perubahan harga, dan kemungkinan resiko postmajor.

Setelah Prosedur Pembiayaan di Bab II SOP telah dijalankan, kemudian bisa dijelaskan dalam SOP Bab III, Pasal 9 tentang Syarat dan Prosedur Persetujuan Pembiayaan :

1. Pembiayaan hanya boleh dan sah dilakukan bila sudah melalui survey, wawancara, analisa dan mendapat persetujuan dari komite pembiayaan.
2. Pembiayaan mutlak tidak boleh melebihi Legal Landing Limit (2,5% dari asset).
3. Seorang nasabah/perusahaan hanya diperbolehkan melakukan satu kali pembiayaan dalam waktu yang sama, dan hanya boleh melakukan lagi bila pembiayaan sebelumnya sudah lunas.
4. Pembiayaan lebih kecil atau sama dengan LLL harus dengan persetujuan Komite Pembiayaan Cabang yang diketuai oleh Manajer Cabang dengan Accounting dan Marketing yang melakukan survey.
5. Pembiayaan lebih dari LLL harus dengan rekomendasi Komite Pembiayaan Cabang dan dengan persetujuan Komite Pembiayaan Pusat yang terdiri dari Manajer Utama, Pengurus, dan Manajer Cabang yang bersangkutan.
6. Tentang besarnya nominal Persetujuan pembiayaan tidak harus sama dengan pengajuan tapi harus berdasarkan kelayakan atas hasil analisa dari data survey dan wawancara serta ratio keuangan internal sendiri.
7. Persetujuan pembiayaan harus dituangkan dalam form persetujuan pembiayaan (*Offering Letter*) sebagai dasar mutlak untuk realisasi pembiayaan, tanpa adanya surat persetujuan pembiayaan dari yang berwenang maka pembiayaan tersebut tidak boleh dilakukan.

4.1.3 Data Keunggulan dan Kelemahan

Keunggulan :

1. Memiliki perijinan usaha yang baik dan lengkap;
2. Menjalankan usahanya dengan mempertimbangkan prinsip syariah;
3. Memiliki Dewan Pengawas Syariah yang bersertifikasi;
4. Memiliki jajaran dan tingkatan manajerial yang baik;
5. Telah memiliki SOP Pembiayaan yang baik;

6. Memiliki Komite Pembiayaan yang berwenang member otorisasi;
7. Sumber dana dan peruntukan pembiayaan diseleksi secara ketat, utamanya unsur halalhnya;
8. Banyak kemudahan dalam persyaratan pengajuan pembiayaan;
9. Terbuka kesempatan negoisasi margin;
10. Prinsip bermitra, kekeluargaan, musyawarah;
11. Dekat dengan kalangan usaha mikro, kecil, menengah, dan petani.

Kelemahan :

1. Kurang sosialisasi terhadap anggota dan masyarakat luas;
2. Jika dibandingkan dengan pinjaman konvensional, nisbah untuk lembaga keuangan syariah masih lebih tinggi;
3. Isi dalam Akad diakui masih belum sempurna menjalankan syariah;
4. Belum adanya bagian yang khusus mendampingi memberikan edukasi dan atau terlibat dalam usaha yang diberi pembiayaan;
5. Belum berani memberikan pembiayaan dalam jumlah skala yang besar, karena sangat mempertimbangkan faktor likuiditas.

4.2 Pembahasan

Hadirnya Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur adalah bagian dari sejarah panjang Jihad Umat Islam dalam menegakkan Ekonomi Syari'ah di persada ini. Sebagai bagian dari Jihad Ekonomi Ummat yang timbul dari bawah (bottom up), Hadirnya Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur merupakan hasil metamorphose dari sitem konvensional yang bertobat menuju system Islam yang *Kaffah*.

Menurut Manajer Utama dari Kanindo Syariah Ibu Sri Leksani disebutkan bahwa, “dasar utama dari Kanindo Syariah Jatim memberikan pelayanan pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* adalah adanya landasan syar'i yang telah dikeluarkan melalui Fatwa Majelis Ulama Indonesia dan Fatwa Dewan Syariah Nasional”. Ditambahkan pula oleh Kepala Cabang Pujon Bapak Hadi

Supriono bahwa, “hal lain yang menjadi dasar adalah bahwa untuk memenuhi kebutuhan anggota dan jenis usahanya”.

Pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* di Kanindo Syariah Jatim walaupun tidak sepopuler dibandingkan dengan *Murabahah* tetapi cukup mendapatkan peminat dari kalangan usaha, terutamanya dari bidang pertanian yang baik responnya. Senada seperti yang disampaikan Kepala Cabang Pujon Bapak Hadi Supriono dimana Cabang Pujon adalah salah satu Cabang dengan pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* yang porsinya tergolong banyak dibandingkan dengan cabang lainnya. Menyebutkan *Mudharabah* sebesar 5 persen dari keseluruhan jenis pembiayaan, dimana daerah Pujon cukup banyak lahan dan usaha di bidang pertanian.

Kepala Cabang Pujon, Pak Hadi Supriono juga menyebutkan bahwa, “persyaratan untuk melakukan pengajuan pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* ini tidak berbeda dengan *Murabahah*”, bahkan pak Hadi Supriono juga menyebutkan bahwa, “satu-satunya kendala terbesar dari pengajuan pembiayaan *Mudharabah* ini adalah tidak sanggupnya kebanyakan dari para anggota dalam menyediakan pembukuan dari usaha yang dijalankan”. Hal ini senada seperti yang disampaikan pula oleh kepala cabang lainnya seperti di Kepanjen, Singosari, Dau, dll yang juga kami ajukan wawancara tertulis, bahwa persyaratan-persyaratan pengajuan di Kanindo Syariah Jatim masih bisa sangat fleksibel dan bisa dikompromikan, asal bagi Kanindo Syariah Jatim sudah berhati-hati dan dianggap sudah aman. Ini dilakukan Kanindo Syariah bertujuan untuk mempermudah segala proses pengajuan hingga bisa direalisasikan dalam bentuk penyaluran pembiayaan usaha bagi anggota. Ketika peran ini bisa diambil Kanindo Syariah, maka Kanindo Syariah merasa mendapatkan kepuasan karena mampu turut mensejahterakan anggotanya tanpa perlu dibebani berbagai persyaratan yang rumit. Namun jika kita mencermati ini, justru ini berdampak pada abu-abunya atau kaburnya jumlah sebenarnya jumlah nisbah dalam rupiah yang seharusnya terdistribusi di antara kedua belah pihak.

4.2.1 Proses Penetapan Bagi Hasil

Peneliti mendapatkan informasi penting selama proses yang dilakukan dengan jalan observasi dan wawancara baik tertulis dan lisan. Kanindo Syariah yang dalam penelitian ini menjadi objek penelitian, memberikan kesempatan bagi peneliti untuk memperoleh informasi dan data yang dibutuhkan.

Kanindo Syariah memberikan fasilitas pembiayaannya *Mudharabah* dan *Musyarakah* yang selalu berusaha berkiblat pada Fatwa Dewan Syariah Nasional yang tentunya untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha dari Anggotanya.

Bagi Kanindo Syariah, respon dari Anggota terhadap pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* berbeda-beda di setiap Cabang Kanindo yang ada. Hal ini juga dipengaruhi kondisi sosial dan psikologis masyarakat yang terbentuk di wilayah tersebut.

Selain adanya kompromi dalam kelengkapan syarat pengajuan pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah*, Kanindo Syariah juga membuka peluang untuk negosiasi terkait nisbah pembiayaan yang ditetapkan oleh Kanindo Syariah (biasanya disepakati). Sesuai dengan wawancara secara langsung peneliti dengan Bapak Farhan selaku Kacab Kanindo Syariah Cabang Dau di Kantor Pusat Kanindo Syariah hari Jum'at pukul 14.10 WIB, bahwa :

“Kanindo Syariah Jatim sudah menetapkan nisbah pembiayaan dikisaran sebesar 1,7% sampai 3% atau setara 20% pertahun sampai 30% pertahun.” (Farhan, Kacab Kanindo Syariah Dau).

Kami selaku peneliti memiliki keterbatasan menelusuri sejarah atau dasar perhitungan dari adanya *range* nisbah ini karena dibatasi oleh privasi rahasia perusahaan di Kanindo Syariah yang tidak bisa peneliti paksakan. Peneliti berkeyakinan bahwa *range* ini telah diperhitungkan secara matang, sehingga menguntungkan Kanindo Syariah dan juga *Mudharib*, Kanindo Syariah tetap bisa beroperasi dengan baik dengan telah mengestimasi / memperhitungkan seluruh biaya operasional, antisipasi terhadap seluruh resiko, dan mengestimasi bagian yang harus dibagi pula pada pemilik dana pihak ketiga, pada sisi lain juga memperhatikan agar nisbah tidak memberatkan anggota / *mudharib*.

Bagi Hasil dalam Akad *Mudharabah* :

Dengan contoh simulasi UJKS KANINDO SYARI'AH JATIM menyetujui untuk menyediakan pembiayaan sebesar:

Rp. 5.000.000,-

Dengan Proyeksi Keuntungan: 10% dan Nisbah Bagi Hasil 30 : 70

Yang mana pembagian tersebut :

- Pihak I Kanindo selaku pemodal 30%
- Pihak II Anggota selaku pengelola 70%

Bagi Hasil dalam Akad *Musyarakah* :

Dengan contoh simulasi UJKS KANINDO Kabupaten Malang menyetujui untuk menyediakan pembiayaan sebesar Rp. 5.000.000 ,- dengan :

- prediksi keuntungan : 10 % per bulan.
- nisbah bagi hasil : 30% : 70%

yang mana pembagian tersebut :

- Pihak I Kanindo selaku pemodal 30%
- Pihak II Anggota selaku pengelola 70%

Sistem perhitungan bagi hasil yang diterapkan di lembaga keuangan syariah ada tiga, yaitu:

1. Bagi untung (*Profit Sharing*) adalah bagi hasil yang dihitung dari pendapatan setelah dikurangi biaya pengelolaan dana. Dalam sistem syariah pola ini dapat digunakan untuk keperluan distribusi hasil usaha lembaga keuangan syariah.
2. Bagi laba kotor (*Gross Profit Sharing*) adalah menjadikan dasar perhitungan dalam skema ini adalah laba kotor, yakni penjualan/pendapatan usaha dikurangi dengan harga pokok penjualan/biaya produksi.
3. Bagi hasil (*Revenue Sharing*) adalah bagi hasil yang dihitung dari total pendapatan pengelolaan dana. Dalam sistem syariah pola ini dapat digunakan untuk keperluan distribusi hasil usaha lembaga keuangan syariah.

Dari ketiga sistem tersebut, sebetulnya Kanindo Syariah menerapkan sistem yang kedua, yaitu sistem bagi hasil (*revenue sharing*). Namun, karena pada prakteknya menginginkan sistem bagi hasil yang memudahkan kedua belah pihak

dalam perhitungan, dari pihak anggota yang sebagian besar belum / tidak bisa menyediakan laporan keuangan yang bisa dipercaya akurasi dan pihak Kanindo Syariah yang belum / tidak bisa memberikan kepercayaan penuh terhadap laporan keuangan sederhana yang mungkin saja bisa disediakan oleh anggota, maka yang diterapkan dalam perhitungan nisbah bagi hasil lebih pada berupa administrasi yang diberikan kepada penyedia dana / *shahibul maal* (Kanindo Syariah) pada waktu pembayaran angsuran pokok sebesar hasil negosiasi terkait nisbah pembiayaan yang biasanya ditetapkan oleh Kanindo Syariah untuk disepakati sebesar 1,7% sampai 3% atau setara 20% pertahun sampai 30% pertahun dari pembiayaan.

Jika berdasarkan praktek yang ada, negosiasi bisa terus dilakukan oleh anggota dengan Kanindo Syariah hingga mencapai kesepakatan bersama dan disetujui oleh Komite Pembiayaan. Dari hasil wawancara tertulis yang kami lakukan dengan beberapa Kepala Cabang seperti Cabang Dau dan Pujon, terkait dengan negosiasi ini yang menjadi pertimbangan adalah beberapa hal seperti peruntukan pembiayaan, besaran pembiayaan, hingga pembagian nisbah yang menguntungkan dan melegakan kedua belah pihak. Begitu ditemukan kata mufakat diantara kedua belah pihak, maka proses yang terjadi selanjutnya adalah pengikatan dalam akad dan realisasi/pencairan pembiayaan. Anggota / calon anggota diberikan hak sepenuhnya meneruskan atau menolak nisbah yang ditawarkan, semua kembali berdasarkan pada proses negosiasi yang terjadi.

Jika disimulasikan dengan nominal pembiayaan tertentu lebih lanjut tentang perhitungan dalam prakteknya di Kanindo Syariah, untuk *Mudharabah* dan *Musyarakah* adalah sebagai berikut :

- Simulasi Angsuran Bagi Hasil dan Pokok *Mudharabah*

Pembiayaan : 5.000.000

Jangka waktu : 6 bulan

Bagi Hasil : Setara 3% dari Pembiayaan

Tabel 4.7 Simulasi Angsuran Bagi Hasil dan Pokok *Mudharabah*

Angsuran Ke	Setoran Pokok	Setoran Margin	Sisa Pokok
1	0	150.000	5.000.000

2	0	150.000	5.000.000
3	0	150.000	5.000.000
4	0	150.000	5.000.000
5	0	150.000	5.000.000
6	5.000.000	150.000	Lunas

Pembiayaan *Mudharabah* yang kebanyakan dimanfaatkan oleh usaha pertanian dan atau perkebunan dengan asumsi setelah 6 bulan sudah panen, dimana anggota yang bersangkutan dipersilahkan untuk menyetor margin bagi hasil di 5 bulan pertama, untuk kemudian dilunasi di bulan ke 6 saat jatuh tempo akad pembiayaan.

- Simulasi Angsuran Bagi Hasil dan Pokok *Musyarakah*

Pembiayaan : 5.000.000

Jangka waktu : 12 bulan

Bagi Hasil : Setara 3% dari Pembiayaan

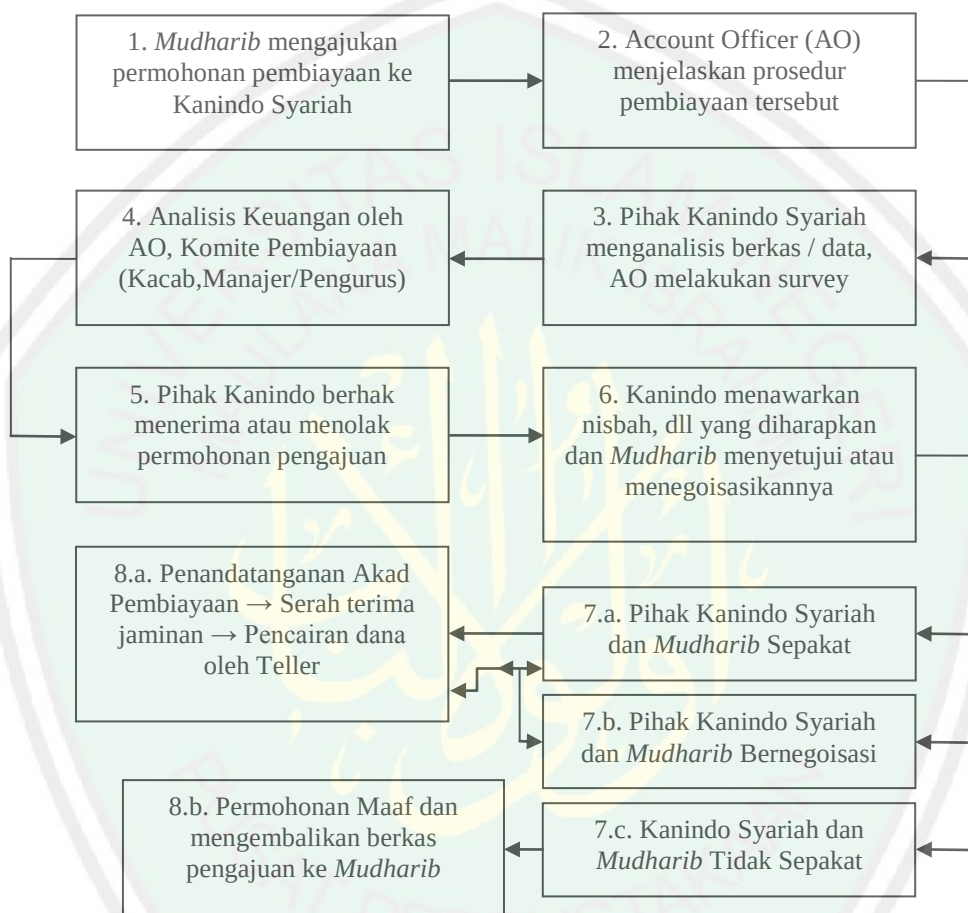
Tabel 4.8 Simulasi Angsuran Bagi Hasil dan Pokok *Musyarakah*

Angsuran Ke	Setoran Pokok	Setoran Margin	Sisa Pokok
1	416.667	150.000	4.583.333
2	416.667	137.500	4.166.667
3	416.667	125.000	3.750.000
4	416.667	112.500	3.333.333
5	416.667	100.000	2.916.667
6	416.667	87.500	2.500.000
7	416.667	75.000	2.083.333
8	416.667	62.500	1.666.667
9	416.667	50.000	1.250.000
10	416.667	37.500	833.333
11	416.667	25.000	416.667
12	416.667	12.500	Lunas

Perhitungan margin / nisbah bagi hasil terus disesuaikan setiap bulannya berdasar dana yang masih disertakan dalam usaha yang dimaksud.

Gambar 4.2

Skema proses pengajuan pembiayaan dan kesepakatan nisbah :



Sumber diolah : SOP Kanindo Syariah Jatim

Dari skema di atas, dapat dilihat bahwa proses pengajuan pembiayaan telah sesuai dengan SOP yang ada. Sesuai dengan konsep syariah, ada proses penetapan nisbah. Kanindo menawarkan nisbah yang telah ditetapkan yang kemudian jika *mudharib* tidak menyetujui bisa dinegoisasikan. Setelah terjadi negosiasi, Kanindo pun berhak menyetujui, menegosiasi kembali atau bahkan tidak menyetujui. Jika Kanindo Syariah dan pihak *mudharib* saling menyetujui nisbah yang telah dinegoisasikan, maka selanjutnya pembiayaan bisa dicairkan setelah melihat faktor-faktor yang menjadi pertimbangan dalam memutuskan besaran nisbah bagi hasil.

Melalui proses wawancara baik langsung maupun tulis, observasi, dan dokumentasi yang diamati, maka peneliti menyimpulkan bahwa faktor-faktor yang menjadi pertimbangan dalam memutuskan besaran nisbah bagi hasil atas pembiayaan mudharabah pada Kanindo Syariah Jatim adalah sebagai berikut :

a) Kedekatan Mitra dengan Kanindo Syariah (Anggota / *Mudharib*)

Dalam penentuan nisbah bagi hasil, terdapat pertimbangan yang cukup memiliki porsi yang menentukan, yaitu bagaimana keterikatan, hubungan yang terjalin baik / telah lama antara Kanindo Syariah (kedekatan AO) dengan Anggota / *Mudharib* (Mitra). Hubungan baik ini dalam hal professional pekerjaan dan juga kedekatan baik keakraban, kekerabatan, maupun kekeluargaan. Karena saat usaha yang dijalankan Anggota dari berbagai aspeknya dinilai cukup baik dan menguntungkan, dengan ditunjang keterikatan kedua belah pihak, bisa berdampak pada semakin fleksibel dalam negosiasi nisbah.

b) Nominal pembiayaan yang diajukan oleh Anggota kepada Kanindo Syariah

Besaran jumlah pembiayaan yang diajukan oleh Anggota / *Mudharib* mempengaruhi pertimbangan nisbah yang ditawarkan dan disepakati, bisa mengikuti semakin besar dan semakin kaku dalam proses negosiasi nisbahnya, karena bagi Kanindo Syariah dengan nominal pengajuan pembiayaan yang semakin tinggi berakibat pada semakin meningkat pula kemungkinan resiko yang harus ditanggung oleh Kanindo Syariah.

c) Proyeksi resiko dari sektor usaha yang dijalankan

Memperkirakan resiko pada sektor-sektor usaha tertentu dengan karakteristik dan lingkungan bawaan suatu usaha tersebut merupakan salah satu penentu besarnya nisbah. Perkiraan resiko dalam menjalankan usaha yang dipilih oleh mudharibjuga merupakan salah satu penentu besarnya nisbah bagi hasil. Apabila resiko yang mungkin dihadapi dalam usaha tersebut cukup besar maka nisbah yang akan diperoleh Kanindo Syariah akan semakin besar juga. Demikian juga sebaliknya, apabila resiko yang mungkin ditimbulkan kecil maka nisbah bagi Kanindo Syariah akan sama dengan atau lebih kecil.

Sektor usaha yang tepat sasaran dan bermanfaat yang dijalankan oleh Anggota menjadi pertimbangan dalam nisbah pembiayaan yang diberikan, karena

semakin baik usaha yang dijalankan maka semakin rendah tingkat resiko yang akan dihadapi oleh Kanindo Syariah.

d) Jatuh tempo pelunasan / lamanya waktu pembiayaan

Pengaruh jatuh tempo pelunasan / lamanya waktu pembiayaan terhadap penentuan nisbah bagi hasil atas pembiayaan yaitu semakin lama jangka waktu pengembalian pembiayaan, maka akan meningkatkan resiko pembiayaan. Hal ini menyebabkan semakin tinggi nisbah untuk pihak Kanindo Syariah. Sedangkan apabila jangka waktu pengembalian pendek maka nisbah untuk pihak Kanindo Syariah akan semakin kecil sesuai dengan resiko yang dihadapi oleh Kanindo Syariah.

e) Nilai dari jaminan yang diajukan

Sebagai bentuk antisipasi, jika terjadi hal-hal yang tidak diinginkan, besar atau kecilnya nilai dari jaminan, menjadi perhatian dalam memutuskan besaran nisbah diantara kedua belah pihak.

4.2.2 Keunggulan dan kelemahan Proses Penetapan Nisbah

Berdasarkan beberapa informasi yang kami gali dari beberapa sumber di Kanindo Syariah Jawa Timur, salah satunya dari Bapak Yoserizal Sharifullah Kacapem Kanindo Syariah Singosari, anggota-anggota pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* yang ada sekarang adalah anggota pembiayaan loyal yang telah bertahun-tahun mengenal Kanindo Syariah, usaha yang dijalankan cukup variatif untuk *mudharabah* banyak dimanfaatkan sektor pertanian sedangkan *musyarakah* lebih banyak dibidang sector usaha mikro, menengah, dan kecil. Dengan bukti adanya anggota loyal salah satunya Bapak Rizal Eka Yudha Negara yang telah bermitra dengan Kanindo Syariah sekitar 8 tahun dan merasa tidak memiliki keluhan, inilah menjadi sedikit indikasi bahwa Kanindo Syariah dengan produk pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* telah mendapatkan hati dan tentunya sangat membantu keberlangsungan usaha dari anggota ini. Prinsip bagi hasil yang dilakukan oleh Kanindo Syariah menguntungkan bagi kedua belah pihak (*shahibul maal* dan *mudharib*). Karena sudah mencapai asas keadilan, dengan menghindari eksploitasi berlebihan, spekulasi berlebihan, dan kesewenang-

wenangan. Hal ini dilihat dari hasil keuntungan tidak berada pada salah satu pihak dan hasil kerugian berusaha tidak sedini mungkin untuk dibebankan pada salah satu pihak.

Selama proses observasi penelitian berjalan selama ini dari hasil mendengar dari beberapa *account officer* (AO) dan beberapa kali melihat formulir berkas pengajuan pembiayaan, memang anggota-anggota ini banyak yang menjadikan alasan memilih Kanindo karena berlabel Syariah, akan tetapi anggota-anggota ini sebagian besar tidak cukup peduli dan kritis dalam hal mempertanyakan kesyariahan proses dan akadnya. Anggota-anggota ini juga diikat loyalitasnya pada Kanindo Syariah juga dikarenakan saat awal pengajuan merasa begitu dimudahkan dengan tidak dibebankan berbagai macam persyaratan yang rumit, keunggulan di Kanindo Syariah dengan menyederhanakan persyaratan laporan keuangan dari anggota dengan proyeksi keuntungan yang ditetapkan tidak terlalu tinggi (biasanya dikisaran 10% dari Pembiayaan), dan keunggulan lainnya adalah terbuka kesempatan negosiasi proporsi nisbah bagi hasil antara Anggota dengan Kanindo, selain itu terdapat juga keterikatan anggota-anggota ini dengan *Account Officer* yang ada di Kanindo Syariah yang sudah terjalin dalam hubungan yang nyaman karena keramahan dan kemudahan yang selalu berusaha diberikan kepada anggota-anggota, dimana sebagian besar anggota Kanindo adalah Usaha Mikro dan Petani yang lebih membutuhkan keluesan administrasi dan komunikasi yang selama ini memang disasar dan diberikan oleh Kanindo Syariah Jawa Timur.

Dalam budaya Kanindo Syariah setelah terjadi akad dan pencairan pembiayaan, ketika terjadi kesulitan atau telat setor angsuran pada pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* biasanya Kanindo Syariah melakukan silaturahmi dalam rangka menggali penyebab dan sekaligus memberikan peringatan lisan dan tertulis terkait keterlambatan setoran angsuran. Hal lain yang coba dibawa dalam silaturahmi ini adalah usaha dalam memecahkan masalah yang dihadapi anggota.

Ketika proses pencarian solusi atas tersendatnya kemampuan membayar angsuran tidak bisa ditemukan, dan anggota dalam usahanya mengalami kerugian / kegagalan usaha, pihak Kanindo Syariah hanya meminta dikembalikan pokoknya saja.

Kami selaku peneliti merasa perlu memberikan refleksi terhadap temuan-temuan yang kami peroleh selama masa penelitian yang kami lakukan, bukan dalam rangka untuk memberikan penghakiman salah terhadap Kanindo Syariah, karena memang seperti yang diakui langsung oleh Manager Utama Kanindo Syariah Jatim Ibu Sri Leksani saat kami wawancara, beliau mengakui bahwa Kanindo Syariah sendiri sedang berbenah, proses pembenahan proses dan akad yang masih belum sempurna sedang terus dilakukan dan sangat membuka diri untuk perbaikan tersebut.

Jika peneliti merefleksikan ketentuan DSN di atas dengan potongan kalimat yang tertera pada brosur di Kanindo Syariah Jatim. Tentang kalimat usaha yang dibiayai sudah berjalan”, ini berkonsekuensi Kanindo Syariah juga ikut serta dalam operasional manajemen.

Kemudian pada kalimat selanjutnya “Jika usaha yang dibiayai mengalami kerugian, tanpa ada penyelewengan / kesengajaan dan bisa dibuktikan dengan jelas, maka Kanindo hanya mengambil pokok/modal yang disetor”, hal ini bertolak belakang dengan Fatwa DSN No.07 / 2000, bahwa penyedia dana menanggung semua kerugian, kecuali diakibatkan kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran (Ps.2:4c), kalimat tersebut juga bermakna ambigu, bisa diartikan bahwa secara substantif akad tersebut berganti menjadi *Qardh*, dimana jika ada segala bentuk tambahan yang diterima berubah hukum menjadi riba.

Kelemahan lain dari praktek Pembiayaan *Musyarakah*, berdasarkan hasil penelitian berupa wawancara terhadap pihak internal, memang masih belum dimungkinkan bagi pihak Kanindo Syariah untuk terjun langsung berpartisipasi aktif dalam hal porsi kerja kepada usaha yang terkait akad *Musyarakah*, dengan berbagai alasan yaitu salah satunya kurangnya sumber daya manusia untuk dialokasikan di wilayah kerja ini. Hal ini tentu menjadi kelemahan/penurunan kualitas kepatuhan terhadap rukun pembiayaan syariah *Musyarakah* yang harusnya dipenuhi.

Secara umum Produk *Mudharabah* dan *Musyarakah* di Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur masih relatif kecil. Dalam praktik masih cenderung sulit untuk dijalankan karena membutuhkan kesadaran

dan transparansi luar biasa dari *mudharib* atau pengguna modal, sangat dibutuhkan adanya pendampingan khusus dengan adanya petugas yang secara intensif melakukan pendampingan terhadap kegiatan usaha dan atau pemanfaatan modal yang diserahkan pada anggota pembiayaan tersebut.

Dengan ditingkatkannya sinergi antara Anggota dan Kanindo, Kanindo dengan penyertaan modalnya dalam suatu usaha anggota, menginginkan dananya aman, maka disinilah peran Kanindo sebagai mitra yang harus terus menjaga komunikasi dengan pengelola usaha, mampu memberikan edukasi dan masukan aplikatif yang bermanfaat bagi keberlangsungan usaha setiap anggotanya.



BAB V

KESIMPULAN

5.1. Kesimpulan

Dengan melihat hasil penelitian yang telah dibahas, maka dapat kita tarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Proses penetapan Nisbah bagi Hasil :

- a. *Range* Nisbah yang biasanya disetujui oleh Kanindo Syariah, yaitu dikisaran 1,7% sampai 3% atau setara 20% pertahun sampai 30% pertahun dari pembiayaan, untuk selanjutnya sangat terbuka luas kesempatan untuk negoisasi hingga ditemukan kesepakatan antara kedua belah pihak diantara Kanindo Syariah dan anggota / calon anggotanya (*mudharib*).

Proporsi yang umumnya pertama kali ditawarkan oleh Kanindo Syariah adalah Nisbah 30% untuk Kanindo dan 70% untuk Anggota dari Pembiayaan yang diberikan. Sesuai dengan wawancara secara langsung peneliti dengan Bapak Farhan selaku Kacab Kanindo Syariah Cabang Dau di Kantor Pusat Kanindo Syariah hari Jum'at pukul 14.10 WIB, bahwa :

“Kanindo Syariah Jatim sudah menetapkan nisbah pembiayaan dikisaran sebesar 1,7% sampai 3% atau setara 20% pertahun sampai 30% pertahun.” (Farhan, Kacab Kanindo Syariah Dau).

Anggota berhak menegosiasikan nisbah sebelum diadakan dengan argumen-argumen yang baik dan logis, negoisasi dilakukan setelah dilakukan survey dan selama prosedur wawancara dilakukan dengan komite audit.

Hal-hal yang dipertimbangkan dalam negoisasi nisbah antara Kanindo Syariah dan anggota adalah kedekatan Mitra dengan Kanindo Syariah (Anggota / *Mudharib*), nominal pembiayaan yang diajukan oleh Anggota kepada Kanindo Syariah, proyeksi resiko dari sektor usaha yang dijalankan, jatuh tempo pelunasan / lamanya waktu pembiayaan, nilai dari jaminan yang diajukan.

- b. Dalam prakteknya karena tidak digunakannya laporan keuangan laba rugi usaha, maka biasanya didiskusikan dan disepakati terlebih dahulu tentang proyeksi total pendapatan, biasanya standar yang dipakai oleh Kanindo adalah 10% dari Pembiayaan yang diberikan atau yang ada pada anggota.
- c. Keunggulan dan kekurangan
 - a. Terbukanya peluang negoisasi nisbah antara *Mudharib* dan Kanindo Syariah, hingga ditemukan kata sepakat diantara kedua belah pihak, hingga kedua belah pihak menerima dengan lapang dada dan tidak ada yang terdholimi.
 - b. Tidak ada aturan penetapan nisbah yang sepenuhnya kaku, masih bisa sangat dinegoisasikan hingga pada kesepakatan tertentu.
 - c. Keberadaan Pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* di Kanindo Syariah Jawa Timur menjadi solusi dan pilihan bagi usaha yang membutuhkan modal usaha dengan pandangan atau pertimbangan pendekatan syariah khususnya bagi usaha kecil menengah dan petani yang lebih nyaman berinteraksi dengan lembaga keuangan mikro seperti koperasi.
 - d. Kemudahan dalam proses pengajuan dan realisasi pembiayaan tetap menjadi pertimbangan utama dalam memilih Kanindo Syariah Jawa Timur, selain itu kedekatan emosional yang terus dibangun antara Kanindo Syariah dan anggota juga berpengaruh besar pada pilihan tersebut.
 - e. Dalam prakteknya, Kanindo Syariah Jawa Timur menjalankan bentuk *Mudharabah* dan *Musyarakah* masih sangat fleksibel dan memberikan kelonggaran untuk beberapa prinsip yang ada.
 - f. Secara umum, anggota *Mudharabah* dan *Musyarakah* di Kanindo Syariah cukup terbantu kelangsungan usahanya, karena begitu banyak kemudahan dan keringanan dalam pengajuan hingga jika terjadi kesulitan bayar / penyelesaian pembiayaan.
 - g. Dalam Akad *Musyarakah* dalam prakteknya ada rukun yang tidak dipenuhi oleh Kanindo Syariah sebagai mitra, yaitu porsi kerja yang seharusnya ikut disertakan sangat minimal bahkan bisa 0% kontribusi porsi kerja.

- h. Secara umum, kegiatan Koperasi Agro Niaga (Kanindo) Syariah Jawa Timur secara umum telah memenuhi kepatutan dan kepatuhan syariah sesuai fatwa DSN MUI, namun ada beberapa hal dalam elemen promosi dan akad yang perlu disempurnakan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan di atas, penulis memberikan saran yang bertujuan untuk kebaikan dan kemajuan UJKS Koperasi Agro Niaga Indonesia (Kanindo) Syariah Jawa Timur, sebagai berikut:

1. Perlu adanya peningkatan wawasan terutama tentang fiqih muamalah secara berkelanjutan baik untuk anggota dan juga untuk pihak Kanindo Syariah Jawa Timur.
2. Perlu lebih ditekankan adanya keterbukaan laporan keuangan usaha, agar bisa lebih meningkatkan skala penerapan prinsip syariah pada pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah*.
3. Proposi nisbah dihitung dari keuntungan riil usaha yang dijalankan anggota, bukan berdasarkan proyeksi pendapatan dari plafon / nominal pembiayaan yang selama ini diterapkan di Kanindo Syariah Jawa Timur, sehingga lebih sesuai dengan prinsip syariah sebagaimana telah diatur.
4. Kanindo Syariah harus lebih berhati-hati dalam peruntukan pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah*, karena permasalahan dalam pembiayaan ini akan berdampak besar kepada likuiditas lembaga.
5. Perlu ditambahkan bagian / karyawan khusus sebagai pendamping usaha, yang memeberikan edukasi terhadap pelaporan usaha dan penyampai nilai-nilai berpraktik syariah kepada anggota, termasuk ikut memberikan porsi kerja khususnya pembiayaan *Musyarakah*.
6. Kanindo Syariah Jawa Timur tetap harus menjaga fleksibilitas pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* dalam hal nisbah dan jangka waktu sesuai dengan jenis usaha, karakter anggota, dan kemampuan anggota dan cabang itu sendiri.

7. Mulai membenahi akad-akad *Mudharabah* dan *Musyarakah* agar bisa mencapai kesempurnaan nilai dan kesesuaian prinsip syariah yang seharusnya.

5.3 Penutup

1. Segala puji bagi Allah sebagai dzat yang maha segalanya, sesungguhnya hanya kepada-Nya memohon pertolongan, ampunan dan petunjuk. Kita berlindung kepada Allah dari kejahatan diri dan keburukan perilaku. Shalawat serta salam penulis haturkan kepangkuan Nabi akhiru zaman Rasulullah Muhammad SAW. Dengan mengucapkan rasa syukur alhamdulillah, peneliti dapat menyelesaikan naskah skripsi ini. Sungguh kecongkakan intelektual bilamana penulis menganggap skripsi yang penulis susun sempurna dan bersifat final. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini tentunya masih jauh dari kesempurnaan. Sebab, tiada gading yang tak retak dan tiada manusia yang tak pernah berbuat *khilaf* (salah). Oleh karenanya saran, kritik dan masukan yang bersifat konstruktif dari pembaca sangat saya harapkan demi tercapainya kesempurnaan skripsi ini di masa mendatang. Akhirnya tak lupa peneliti sampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis sehingga penulisan skripsi dapat terselesaikan. Semoga semua pihak tanpa disebut namanya, mendapatkan balasan yang baik dan setimpal. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi kita semua dan tentunya selalu mendapat *Hidayah* dan *Maghfirah* dari Allah *Rabbul Izzaty*. *Amin Ya Robbal 'Alamin*.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Hadist

Al-Qur'an Al-Karim.

Adiwarman A. Karim. (2007). *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan Edisi Ketiga*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Asqalani, Hafid ibnu Hajar. 2002. *Bulughul Maram*. Dar Al-Kutub Al-Islamiah. Kalibata.

Ayyub, Hasan. 2006. *Al-Muamalah Al-Maliah*. Dar Al-Salam. Qahirah.

A. Mas'adi, Ghufroon. 2002. *Fiqh Muamalah*. Rajawali Press. Jakarta.

Al Suhendi, Hendi. 2008. *Fiqh Muamalah*. Raja grafindo persada. Jakarta.

Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press.

Baridwan, Zaki. 2004. *Intermediate Accounting*. Edisi 8, Penerbit BPFE-Yogyakarta. Yogyakarta.

DSN. Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) no. 5, 7, 8.

HB Sutopo. 1999. *Metode Penelitian Kualitatif*, Surakarta: UNS Press

Ikatan Akuntansi Indonesia. 2009. *Standar Akuntansi Keuangan*. PSAK No. 103, 105, 106. Jakarta: Salemba Empat.

Indonesia, Undang- Undang Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 1967, Tentang Pokok-Pokok Perkoperasian.

Indonesia, Undang- Undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2012, Tentang Perkoperasian.

Indonesia, Undang- Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 1992, Tentang Perkoperasian.

Indriantoro, Nur dan Supomo. 2014. *Metodologi Penelitian Bisnis untuk Akuntansi & Manajemen*. Yogyakarta: BPPE.

Juliandi, Azuar dan Irfan. 2014. *Metodologi Penelitian Kuantitatif untuk Ilmu-Ilmu Bisnis*. Bandung: Citapustaka Media Perintis.

Kartasapoetra dkk. (2001). *Koperasi Indonesia yang Berdasarkan Pancasila dan UUD 1945*. (edisi revisi). Jakarta: Bumi Aksara.

- Miles, Matthew B dan Amichael Huberman. 2007. Analisis Data Kualitatif Buku Sumber tentang Metode-Metode Baru. Terjemahan Tjetjep Rohendi Rohisi. Jakarta: Universitas Indonesia.
- Nasution. 1998, Metodologi Penelitian Naturalistic, Bandung : PN. Tarsito.
- Permen KemenKUKM Republik Indonesia Nomor16/Per/M.KUKM/IX/2015.
- Rudianto. (2010). Akuntansi Koperasi Edisi kedua. Jakarta:Erlangga.
- Sholihatun, Siti. 2013. Analisis Penentuan Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan Mudharabah Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi kasus di BMT Bintoro Madani Demak). Skripsi. Semarang: InsitutAgama Islam NegeriWalisongo.
- Syafi'I, Rachmat. 2001. *fiqhMuamalah*. Pustakasetia. Bandung.
- Ustman. 2016. Analisis Prinsip Bagi Hasil Musyarakah dan Mudharabah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pamekasan. Jurnal. Pamekasan: Universitas Madura.
- Yudhawirawan, Farid. 2006. Analisis Faktor-Faktor yang Dipertimbangkan dalam Penentuan Nisbah Bagi Hasil atas Pembiayaan Mudharabah dan Musyarakah pada Bank Syariah. Skripsi. Surabaya: UniversitasAirlangga.

Lampiran 1: Tanya dan Jawab Wawancara

WAWANCARA

**ANALISIS PROSES PENETAPAN NISBAH PEMBIAYAAN
MUDHARABAH DAN MUSYARAKAH DALAM MENDUKUNG
KEBERLANGSUNGAN USAHA ANGGOTA
(pada Koperasi Agro Niaga Indonesia (Kanindo) Syariah
Jawa Timur)**

1. Apakah yang menjadi dasar Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur, memberikan fasilitas pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* kepada anggotanya?

Jawaban :

- Ibu Sri Leksani (Manajer Utama) : “Yang menjadi dasar adalah akad-akad, yaitu ada dari fatwa MUI dan DSN”
- Bapak Farhan (Kacab Dau) : “atas permintaan anggota dan sesuai dengan usaha yang akan dibiayakan.”
- Bapak Hadi Supriono (Kacab Pujon) : “sesuai kebutuhan anggota dan jenis usahanya.”
- Bapak Dzanuroini (Kacab Kepanjen) : “kebutuhan masyarakat untuk permodalan usaha.”
- Bapak Yoserizal Sharifullah (Kacapem Singosari) : “Kanindo Syariah berusaha memenuhi standar sebagai lembaga keuangan yang berbasis syariah, agar ada kesesuaian antara peruntukan dengan jenis pembiayaan sesuai aturan DSN.”

2. Apakah jenis pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* di Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur mendapatkan respon baik dari anggota ?

Jawaban :

- Ibu Sri Leksani (Manajer Utama) : “khusus yang di lingkungan pertanian dan perkebunan mendapat tanggapan positif, di luar itu *Murabahah* lebih banyak daripada *Mudharabah* dan *Musyarakah*”
- Bapak Farhan (Kacab Dau) : “sangat baik, karena sama-sama menguntungkan.”
- Bapak Hadi Supriono (Kacab Pujon) : “iya.”

- Bapak Dzanuroini (Kacab Kepanjen) : “kurang.”
 - Bapak Yoserizal Sharifullah (Kacapem Singosari) : “*mudharabah* nyaris tidak ada, *musyarakah* sangat kecil.”
3. Berapa banyaknya volume/jumlah (persentase) *Mudharabah* dari keseluruhan jenis pembiayaan (outstanding pembiayaan) di Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur / di Cabang bersangkutan ?

Jawaban :

- Ibu Sri Leksani (Manajer Utama) : “Tanya ke Mbak Effi ya (pembukuan Kantor Kanindo Pusat), jadi total keseluruhan *Mudharabah*, *Musyarakah* berapa itu semua ada di mbak Effi nominal *outstandingnya*.”
 - Bapak Farhan (Kacab Dau) : “5persenan.”
 - Bapak Hadi Supriono (Kacab Pujon) : “Di cabang Pujon sekitar 12%.”
 - Bapak Dzanuroini (Kacab Kepanjen) : “10-12% dari keseluruhan pembiayaan.”
 - Bapak Yoserizal Sharifullah (Kacapem Singosari) : “belakangan ini sepertinya sudah tidak banyak.”
4. Berapa banyaknya volume/jumlah (persentase) *Musyarakah* dari keseluruhan jenis pembiayaan (outstanding pembiayaan) di Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur / di Cabang bersangkutan ?

Jawaban :

- Ibu Sri Leksani (Manajer Utama) : “ini yang kelihatan menonjol hanya di cabang Kepanjen dan Pujon, nanti volumenya kelihatan disitu, nanti telpon saja ke Cabang Pujon dan Batu.”
 - Bapak Farhan (Kacab Dau) : “sangat minim sekali.”
 - Bapak Hadi Supriono (Kacab Pujon) : “tidak lebih dari 1%.”
 - Bapak Dzanuroini (Kacab Kepanjen) : “tidak ada.”
 - Bapak Yoserizal Sharifullah (Kacapem Singosari) : “antara 1-2% saja.”
5. Apakah ada kendala dalam pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* bagi Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur ? Mohon penjelasan ?

Jawaban :

- Ibu Sri Leksani (Manajer Utama) : “ini kalau ada gagal panen kendalanya disitu, akhirnya perpanjangan jangka waktu, dan perpanjangan jangka waktu untuk pertanian dan perkebunan ini di bawah 6 bulan, tidak boleh lebih dari itu.”
- Bapak Farhan (Kacab Dau) : “permasalahan utama adalah perputaran modal.”
- Bapak Hadi Supriono (Kacab Pujon) : “tidak ada kendala, hanya saja anggota kebanyakan, tidak punya pembukuan yang teratur perbulannya.”
- Bapak Dzanuroini (Kacab Kepanjen) : “sosialisasi dan edukasi yang kurang.”
- Bapak Yoserizal Sharifullah (Kacapem Singosari) : “belum dikenal dan tidak begitu dipahami oleh anggota / masyarakat luas. Hal lain harus lebih berhati-hati dalam pelemparan agar tepat sasaran.”

6. Persyaratan apa saja yang harus dipenuhi dalam pengajuan pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* bagi Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur ?

Jawaban :

- Ibu Sri Leksani (Manajer Utama) : “sesuai di brosur, lihat di brosur, nanti ditulis, apa-apa, fotokopi ktp dan lain-lain.”
 - Bapak Farhan (Kacab Dau) : “Fotokopi KTP, KK, Surat Nikah, Fotokopi BPKB (barang bergerak) / SHM, dll.”
 - Bapak Hadi Supriono (Kacab Pujon) : “KTP (fotokopi) suami istri, fotokopi kk, surat nikah, agunan, rekening listrik, rekening bank, fotokopi pembukuan / cashflow keuangan anggota.”
 - Bapak Dzanuroini (Kacab Kepanjen) : “ada usaha yang sudah jalan minimal 2 tahun, mempunyai laporan keuangan 3 bulan terakhir, fotokopi (KTP, KK, surat nikah, jaminan), bersedia disurvei.”
 - Bapak Yoserizal Sharifullah (Kacapem Singosari) : “fotokopi KTP, kartu keluarga, buku nikah, jaminan yang mengcover, berkarakter baik, usaha yang halal dan sehat, dan lainnya.”
7. Dalam persyaratan-persyaratan tersebut apa sifatnya mengikat atau masih ada hal-hal tertentu yang masih terbuka untuk dikompromikan?

Jawaban :

- Ibu Sri Leksani (Manajer Utama) : “persyaratan mengikat, tapi ada juga yang dikompromikan terutama nisbah bagi hasil, tapi di Kanindo Syariah ini nisbah khusus *Mudharabah* dan *Musyarakah* itu selalu lebih di dorong pada anggota 30:70, dan itu setara margin 3% margin perbulan, *ngono mbak*. Karena proyeksi laporan keuangan ini tidak kita minta setiap bulannya, itu yang seharusnya ada.”
 - Bapak Farhan (Kacab Dau) : itu syarat utama dan prosedur yang harus dipenuhi untuk mengikat dalam akad + kenotariatan.”
 - Bapak Hadi Supriono (Kacab Pujon) : “ada hal tertentu yang masih terbuka untuk dikompromikan (missal : rekening listrik / surat nikah).”
 - Bapak Dzanuroini (Kacab Kepanjen) : “tergantung kebutuhan.”
 - Bapak Yoserizal Sharifullah (Kacapem Singosari) : “ada yang wajib dipenuhi dan ada yang bisa disesuaikan dengan kesanggupan dan kesepakatan.”
8. Bagaimanakah proses penetapan nisbah pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* bagi Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur ?

Jawaban :

- Ibu Sri Leksani (Manajer Utama) : “saat ini saya lagi proses membuat laporan keuangan anggota, itu tinggal ngisi nanti, pendapatannya berapa, keuntungannya berapa, biaya cost rutin dan non rutin itu setiap bulan, mauku disitu suruh ngisi, kemudian baru di nisbahkan, sesuai dengan fiqih muamalahnya, tapi kalau ini, model dari Kanindo belum sesuai, masih disetarakan dengan margin setara 3% persen perbulan, memang masih lebih tinggi dari margin *Murabahah*.”

- Bapak Farhan (Kacab Dau) : “itu kebijakan dari manajemen dan itu bukan baku, bias negoisasi nisbah.”
 - Bapak Hadi Supriono (Kacab Pujon) : “penetapan nisbah bisa dinegoisasikan dengan anggota, sesuai kapasitas anggota, hingga mencapai kesepakatan penentuan nisbah.”
 - Bapak Dzanuroini (Kacab Kepanjen) : “penawaran, negoisasi, kesepakatan.”
 - Bapak Yoserizal Sharifullah (Kacapem Singosari) : “ikuti proses sebagaimana mestinya sesuai aturan.”
9. Apakah ada perbedaan dalam persyaratan dan proses penetapan nisbah pembiayaan *Mudharabah* dibandingkan *Musyarakah* di Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur ? Mohon penjelasan ?

Jawaban :

- Ibu Sri Leksani (Manajer Utama) : “Gak ada, *Mudharabah* dibandingkan *Musyarakah sama*”
 - Bapak Farhan (Kacab Dau) : “sama semua.”
 - Bapak Hadi Supriono (Kacab Pujon) : “tidak, semua bisa dinegoisasikan.”
 - Bapak Dzanuroini (Kacab Kepanjen) : “*mudharabah* digunakan untuk pertanian dengan pembayaran bagi hasil tiap bulan, setelah panen atau di akhir. *Musyarakah* diberikan kepada anggota yang menggerakkan usaha dengan pembayaran bagi hasil tiap bulan beserta pokok.”
 - Bapak Yoserizal Sharifullah (Kacapem Singosari) : “persyaratan berkas pengajuan sama, perbedaan pada peruntukan jenis / model usaha.”
10. Apakah ada keluhan atau keberatan dari anggota pengajuan pembiayaan terkait persyaratan dan proses penetapan nisbah pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* bagi Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur ? Dalam hal apa saja? Mohon penjelasan ?

Jawaban :

- Ibu Sri Leksani (Manajer Utama) : “karena menurut masih Saya belum sempurna, akad-akad *Mudharabah* dan *Musyarakah*. Belum ada, tidak ada keluhan keberatan dari anggota.”
 - Bapak Farhan (Kacab Dau) : “ada, yang terkait dengan SHM harus mengurus surat keterangan dari desa dengan alasan malu dan ribet.”
 - Bapak Hadi Supriono (Kacab Pujon) : “tidak, karena sesuai kesepakatan bersama.”
 - Bapak Dzanuroini (Kacab Kepanjen) : “tidak ada, tergantung kebutuhan anggota.”
 - Bapak Yoserizal Sharifullah (Kacapem Singosari) : “biasanya dari anggota pembiayaan baru yang masih belum terbiasa menyiapkan persyaratan pengajuan pembiayaan.”
11. Bagaimana cara penyelesaian terhadap keluhan atau keberatan dari anggota pengajuan pembiayaan terkait persyaratan dan proses penetapan nisbah pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* bagi Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur ?

Jawaban :

- Ibu Sri Leksani (Manajer Utama) : “karena tidak adanya keluhan dari anggota, jadi tidak ada penyelesaian, (tertawa).”
- Bapak Farhan (Kacab Dau) : “jika persyaratan utama itu tidak bisa dipenuhi, maka tidak bisa diproses.”
- Bapak Hadi Supriono (Kacab Pujon) : “bisa dimusyawarahkan untuk mufakat.”
- Bapak Dzanuroini (Kacab Kepanjen) : “musyawarah, kekeluargaan.”
- Bapak Yoserizal Sharifullah (Kacapem Singosari) : “mengkomunikasikan dengan baik, diskusi, dan menjelaskan secara logis.”

12. Apakah ada patokan setara persentase dalam Pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* di Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur ? Adakah standar persentase maksimal dan minimal yang telah ditentukan KANINDO untuk kemudian dinegoisasikan/ditawarkan pada anggota yang mengajukan fasilitas pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah*?

Jawaban :

- Ibu Sri Leksani (Manajer Utama) : “iya ada yang setara 3% tadi.”
- Bapak Farhan (Kacab Dau) : “standard persentase ada, maksimal ada, minimal tidak ada.”
- Bapak Hadi Supriono (Kacab Pujon) : “ada patokan, untuk nisbah pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*. Persentase setara antara 1,7% sampai 3% atau 20% pertahun sampai 30% pertahun.”
- Bapak Dzanuroini (Kacab Kepanjen) : “*mudharabah* nisbah 30%:70% (30% Kanindo : 70% anggota); sama dengan *musyarakah* nisbah 30%:70% (30% Kanindo : 70% anggota); masih bisa dinegoisasi.”
- Bapak Yoserizal Sharifullah (Kacapem Singosari) : “ada patokan yang disampaikan dan berusaha terus dipertahankan oleh Kanindo.”

13. Apakah terbuka lebar proses negosiasi penetapan nisbah pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* bagi Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur ? Mohon penjelasannya?

Jawaban :

- Ibu Sri Leksani (Manajer Utama) : “tidak ada minimal mbak, jadi standar, maksimal ya *sak mono kuwi* 3%, memang tidak kami arahkan untuk adanya negosiasi nisbah, jadi kayak acuannya itu, tapi saat ada anggota yang berusaha mengajukan negosiasi nisbah dengan pertimbangan-pertimbangan tertentu, kami bahas, diskusikan, dan negoisasikan di komite pembiayaan, ini kan masih proses pembenahan ya akadnya juga.”
- Bapak Farhan (Kacab Dau) : “iya, karena itulah syariah, kalau kaku, maka itu sistem konvensional.”
- Bapak Hadi Supriono (Kacab Pujon) : “iya terbuka lebar sampai mencapai kesepakatan bersama.”
- Bapak Dzanuroini (Kacab Kepanjen) : “bisa, tergantung kebutuhan.”
- Bapak Yoserizal Sharifullah (Kacapem Singosari) : “negoisasi selalu diterima, peluang tawar menawar negosiasi nisbah selalu ada.”

14. Apakah hal-hal yang menjadi pertimbangan dalam proses negoisasi tersebut ?
Mohon penjelasan ?

Jawaban :

- Ibu Sri Leksani (Manajer Utama) : “jadi *iki kok cerita’ne*, saat ini penyempurnaan akad *mudharabah* dan *musyarakah* sedang dalam proses, termasuk laporan keuangan anggota, yang akan dibuatkan standar oleh Kanindo Syariah, sehingga anggota yang menggunakan akad ini tinggal mengisi, kalau dia sendiri yang tak suruh buat, *gak kiro, gak kiro dia mau*, malah risih dipantau, kalau itu nanti, kedepan seperti itu, jadi bisa juga nanti margin tidak setara 3% lagi kalau kayak gitu, nanti kedepan seperti itu, jadi bisa juga nanti, marginnya tidak setara 3% lagi kalau udah kayak gitu, tergantung pendapatannya.”
- Bapak Farhan (Kacab Dau) : “tentunya dari anggota ingin mendapatkan pembiayaan murah dan menguntungkan.”
- Bapak Hadi Supriono (Kacab Pujon) : “peruntukan pembiayaan, keikhlasan anggota, besaran pembiayaan, kesepakatan bersama.”
- Bapak Dzanuroini (Kacab Kepanjen) : “kemampuan anggota.”
- Bapak Yoserizal Sharifullah (Kacapem Singosari) : “banyak hal yang dipertimbangkan, diantaranya tentang kelayakan anggota, tingkat kemampuan ekonomi anggota dan usahanya, track record dan loyalitas anggota.”

15. Setelah terjadi kesepakatan nisbah dan akad pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* langkah apa yang dilakukan Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur terhadap anggota ?

Jawaban :

- Ibu Sri Leksani (Manajer Utama) : “setelah terjadi kesepakatan nisbah, lah ini kalau normal ya sesuai proses yang saya buat tadi, akan meningkatkan pendapatan bagi Kanindo Syariah, tidak hanya setara 3%, bisa fluktuatif tiap bulannya, bisa naik turun.”
- Bapak Farhan (Kacab Dau) : “maka langsung akan diproses : survey; diajukan ke kepala cabang, manajer, pengurus; diacc atau ditolak; kalau diacc akan langsung diikat.”
- Bapak Hadi Supriono (Kacab Pujon) : “cek list berkas-berkas persyaratan, melengkapi berkas yang kurang, kesepakatan hari pencairan, pembuatan perjanjian oleh pembukuan, pembayaran administrasi dan realisasi.”
- Bapak Dzanuroini (Kacab Kepanjen) : “menjalankannya.”
- Bapak Yoserizal Sharifullah (Kacapem Singosari) : “segera direalisasi dalam akad dan pencairan pembiayaan.”

16. Apabila terjadi kesulitan atau telat setor angsuran pada pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* langkah apa yang dilakukan Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur terhadap anggota ?

Jawaban :

- Ibu Sri Leksani (Manajer Utama) : “kalau gagal panen mbak, ada keterlambatan, tapi biasanya kita sikapi dengan akad perpanjangan, kita

perpanjang lagi, dia hanya menutup bagi hasilnya, nominalnya muncul lagi.”

- Bapak Farhan (Kacab Dau) : ”langkah-langkah yang dilakukan ; diingatkan melalui telpon, whatsapp, surat teguran, dan didatangi langsung; jika diingatkan tidak bisa akan dilakukan proses hukum.”
- Bapak Hadi Supriono (Kacab Pujon) : “kita lakukan kunjungan silaturahmi, kita lakukan teguran tertulis, kita cari jalan keluar untuk memecahkan masalah.”
- Bapak Dzanuroini (Kacab Kepanjen) : “pembinaan.”
- Bapak Yoserizal Sharifullah (Kacapem Singosari) : “segera ditindaklanjuti, dipantau, dikunjungi, direview, diingatkan, dibina, diberi peringatan.”

17. Apabila anggota mengalami masalah / kerugian / kegagalan dalam usahanya (pengelolaan pembiayaan dana *Mudharabah* dan *Musyarakah*) kebijakan apa yang diambil oleh Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur?

Jawaban :

- Ibu Sri Leksani (Manajer Utama) : “diberi surat peringatan, diajak komunikasi, setiap masalah beda-beda tindakannya.”
- Bapak Farhan (Kacab Dau) : “meminta untuk membayar pokoknya saja, jika tidak bisa maka akan dilakukan eksekusi jaminan.”
- Bapak Hadi Supriono (Kacab Pujon) : “kita berikan dispensasi / keringanan untuk nisbah sehingga hanya mengembalikan pokoknya saja.”
- Bapak Dzanuroini (Kacab Kepanjen) : “restrukturisasi, rescheduling, PTT.”
- Bapak Yoserizal Sharifullah (Kacapem Singosari) : “diberi waktu penyelesaian, diberi kesempatan memperbaiki keuangan usahanya, diminta memprioritaskan agar bisa minimal mengembalikan pokok pembiayaan yang diberikan, konsultasi dengan *lawyer* Kanindo sebelum mengambil tindakan.”

Pada saat proses penelitian, di tengah kurang banyaknya jumlah anggota pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah*, dan tidak banyaknya waktu peneliti untuk berada di kantor cabang hingga bertepatan dengan kehadiran anggota dan kesediaan anggota pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* untuk meluangkan waktunya menjawab beberapa pertanyaan wawancara tertulis, saat berada di cabang Singosari peneliti berkesempatan memperoleh jawaban tertulis dari peneliti dari anggota pembiayaan *musyarakah* di Capem Singosari bernama Bapak Rizal Eka Yudha Negara dan pembiayaan *mudharabah* di Cabang Dau bernama Sugeng Mulyono, berikut tanya jawab singkat dengan yang bersangkutan :

1. Sudah berapa lama mengetahui dan menjadi pihak penerima pembiayaan dari Kanindo Syariah Jatim?
 - Bapak Rizal Eka Yudha Negara : “8 tahunan.”
 - Bapak Sugeng Mulyono : “Mulai tahun 2014, sampai sekarang.”
2. Usaha apakah yang Anda jalankan saat ini Dan jenis pembiayaan apa yang Anda terima dari Kanindo Syariah Jatim?
 - Bapak Rizal Eka Yudha Negara : “jajanan tradisional.”
 - Bapak Sugeng Mulyono : “usaha sapi perah.”
3. Apakah pembiayaan *Mudharabah* / *Musyarakah* di Kanindo Syariah Jatim sudah sangat membantu bagi keberlangsungan usaha Anda? Mohon penjelasan?
 - Bapak Rizal Eka Yudha Negara : “Alhamdulillah sudah.”
 - Bapak Sugeng Mulyono : “sangat membantu sekali, Alhamdulillah yang awalnya dulu punya 2 sapi, sekarang sudah 6 ekor.”
4. Keluhan yang Anda rasakan terkait proses pembiayaan, penetapan besaran nisbah, akad, ataupun segala proses transaksi di Kanindo Syariah Jatim?
 - Bapak Rizal Eka Yudha Negara : “tidak ada insya Allah.”
 - Bapak Sugeng Mulyono : “prosesnya sangat mudah, petugasnya ramah-ramah.”
5. Alasan apa saja sehingga Anda memutuskan untuk lebih memilih produk pembiayaan *Mudharabah* / *Musyarakah* di Kanindo Syariah Jatim dibanding lembaga keuangan lainnya?
 - Bapak Rizal Eka Yudha Negara : “lebih amanah dan aman insya Allah.”
 - Bapak Sugeng Mulyono : “prosesnya cepat, syariah, dan untuk anggota lama, tidak dipersulit oleh petugasnya, kalau petani dan peternah begini, memang bisanya musiman bayar bagi hasilnya.”
6. Pentingkah ada akad yang berlandaskan syariah bagi Anda? Mohon penjelasan?
 - Bapak Rizal Eka Yudha Negara : “sangat penting, agar lebih berkah.”
 - Bapak Sugeng Mulyono : “penting sekali, karena dengan syariah dijelaskan di depan.”
7. Apakah Anda memahami apa yang dimaksud *Mudharabah* atau *Musyarakah*? Menurut Anda apakah perbedaannya dengan yang ada di lembaga keuangan non syariah? Mohon penjelasan sederhana dan sepemahaman Anda saja?
 - Bapak Rizal Eka Yudha Negara : “kurang paham, yang jelas lebih percaya dengan Kanindo.”
 - Bapak Sugeng Mulyono : “ya, yang saya tahu, mudharabah ya musiman 6 bulan sekali sesuai panah atau pembesaran ternak. Kalau di tempat lain ya bayar bunganya saja tiap bulan.”

Lampiran 2: Display Data

Display Data

Ketentuan Mudharabah dan Musyarakah KANINDO Syariah

**ANALISIS PROSES PENETAPAN NISBAH PEMBIAYAAN
MUDHARABAH DAN MUSYARAKAH DALAM Mendukung
KEBERLANGSUNGAN USAHA ANGGOTA
(pada Koperasi Agro Niaga Indonesia (Kanindo) Syariah
Jawa Timur)**

Ketentuan Mudharabah

Fatwa DSN–MUI No. 07/DSN-MUI/IV/2000

Pelaku Dan Modal	1. LKS sebagai shahibul maal membiayai 100% kebutuhan, sedangkan pengusaha sebagai mudharib (Ps.1:1) 2. Modal dapat berbentuk uang atau barang yang dinilai (Ps.2:3b) 3. Modal tdk dapat berbentuk piutang, (Ps.2:3c)
Nisbah	Harus diketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak dan harus dalam bentuk prosentasi (nisbah) sesuai kesepakatan. Perubahan nisbah harus berdasarkan kesepakatan.(Ps.2:4b)
Keuntungan	Harus diperuntukkan bagi kedua belah pihak (Ps.2:4a)
Kerugian	Penyedia dana menanggung semua kerugian, kecuali diakibatkan kesalahan disengaja, kelalaian atau pelanggaran. (Ps.2:4c)
Jaminan	Pada prinsipnya dalam pembiayaan mudharabah tanpa jaminan, namun agar mudharib tidak melakukan penyimpangan LKS dapat meminta jaminan Jaminan hanya dapat dicairkan apabila mudharib terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama (Ps.1: 7)

Ketentuan Musyarakah

Fatwa DSN–MUI No. 08/DSN-MUI/IV/2000

Pelaku Dan Modal	Setiap mitra harus menyediakan <u>dana</u> dan <u>pekerjaan</u> dan setiap mitra melaksanakan kerja sebagai wakil. (Ps.2b)
Nisbah	Setiap keuntungan mitra harus dibagikan secara proporsional atas dasar seluruh keuntungan dan tidak ada jumlah yang ditentukan di awal yang ditetapkan bagi seorang mitra (Ps.3c.3)
Keuntungan	Harus diperuntukkan bagi kedua belah pihak dan tidak boleh disyaratkan hanya satu pihak saja (Ps2:4a)
Kerugian	Kerugian harus dibagi di antara para mitra secara proporsional menurut saham masing-masing dalam modal (Ps3d)
Jaminan	Pada prinsipnya dalam pembiayaan musyarakah tidak ada jaminan, namun menghindari terjadinya penyimpangan LKS dapat meminta jaminan (Ps3:3a)
Manajemen	Setiap mitra memiliki hak untuk mengelola asset musyarakah dalam proses bisnis normal (ps.2c)

Lampiran 3: Snapshot Brosur Kanindo Syariah Jatim

PEMBIAYAAN MODAL KERJA

Maju dan Sukses Bersama

Untuk Anda yang memiliki usaha produktif dengan tingkat keuntungan yang baik dan membutuhkan tambahan modal

- Usaha yang dibiayai sudah berjalan
- Dari keuntungan yang dibayari KANINDO mendapatkan bagian sesuai porsi keuntungan yang telah disepakati
- Jika usaha yang dibiayai mengalami kerugian, tanpa ada penyelewengan/kesengajaan dan bisa dibuktikan dengan jelas, maka KANINDO hanya mengambil pokok/modal yang disetor

Lampiran 4: Formulir Pengajuan Pembiayaan

CHECK LIST PENGAJUAN PEMBIAYAAN

NO	KELENGKAPAN	ADA	TIDAK	KETERANGAN
1	ADMINISTRASI			
	FC Identitas (KTP / SIM) Calon Anggota			
	FC Identitas (KTP / SIM) Ahli Waris			
	FC Kartu Keluarga (KK)			
	FC Surat Nikah			
	Rekening Listrik			
	Slip Gaji			
2	JAMINAN			
A.	Kendaraan			
	FC BPKB			
	FC STNK			
	FC Faktur Pajak			
	FC Buku Uji Kir			
	Foto Jaminan bersama Calon Anggota			
B.	Tanah Dan Bangunan			
	FC SHM/AJB/APHB/AH			
	Surat Keterangan Desa			
	Peta Letak Jaminan			
	Foto Jaminan Bersama Calon Anggota			
C.	Sertifikat Deposito			
	FC Sertifikat			
3	KELENGKAPAN SPP			
	Tanda Tangan Calon Anggota dan Ahli Waris			
	Analisa Usaha			
	Peta Alamat/ Rumah Calon Anggota			
	Peta Alamat Usaha			
	Analisa Kelayakan Usaha			
	Berita Acara Pemeriksaan Jaminan			
	Aplikasi Pembukuan Rekening Simpanan (Untuk Anggota Baru)			
	Print Out Pembiayaan Sebelumnya (Untuk Anggota Lama/ Top Up)			

Malang, /

Kepala Cabang/ Capem

Manajer

Internal Control



**KOPERASI AGRO NIAGA INDONESIA
JAWA TIMUR**

UNIT JASA KEUANGAN SYARI'AH

Badan hukum : No. 29 /BH / KDK / 13.13 / XII / 1998
Akta Perubahan : No. 05 /PAD / KDK / 13.13 / XI / 2000
Jl. Raya Sengkaling No 293 Telp. (0341) 464445, 464444 DAU – MALANG

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

SURAT PERMOHONAN PEMBIAYAAN

Nama Pemohon		Nama Pendamping	
Umur		Umur	
Alamat		Alamat	
No. KTP/SIM		No. KTP/SIM	
Pekerjaan		Pekerjaan	
Nu. Telepon		Nu. Telepon	
Data Pemohon		Data Jaminan	
Jumlah Pembiayaan		Jenis	
Jangka Waktu		Merk	
Keperluan		Luas/Letak/Th	
Sistem Pengembalian		Nilai Transaksi	
		Atas Nama	
		No. Mesin	
		No. Rangka	
		Lain-lain	

Keterangan Lengkap

1. Kekayaan Yang Dimiliki :
2. Pertimbangan Pengajuan di KANINDO :
3. Pekerjaan Lainnya :
4. Omset dan Penghasilan :
5. Masa Kerja :
6. Hubungan Dagang/ Usaha :
7. Pinjaman yang pernah diperoleh :
8. Kewajiban Hutang lainnya :
9. Biaya usaha dan hidup :
10. Kemampuan Angsuran :

Keterangan

- ✓ Saya tegaskan bahwa keterangan tersebut adalah benar
- ✓ Pemohon mengizinkan KANINDO ataupun kuasanya untuk konfirmasi semua keterangan yang berhubungan dengan hal ini,
- ✓ KANINDO berhak menerima/menolak permohonan pembiayaan tanpa menyebutkan alasannya.
- ✓ Semua berkas fotokopi pengajuan pembiayaan menjadi arsip Koperasi.

Malang,

Petugas,

Pemohon,

(.....)

(.....)

Kantor Cabang

Wajak : Jl Panglima Sudirman 89 ☎ 827767
Pujon : Jl Brigiend A. Manan Wijaya ☎ 524036
Singosari : Jl Tumapel 119 Singosari ☎ 441234

Dau
Wagir
Batu

: Jl. Raya Sengkaling 293 ☎ 464444
: Jl Sido Rahayu 63 Wagir ☎ 802501
: Jl. Dewi Sartika B-8 Batu ☎ 593 850

Wonosari : Pasar Tumpang Rejo ☎ 370509
Kepanjen : Jl. KH. Sun' an 94 ☎ 9159658
Slorok : Jl. Raya Slorok 74 ☎ 767 2007

Draf Analisis Calon Anggota

Nama :

Alamat :

Pekerjaan:

No Telp :

Uraian:

Pendapatan :

1. = Rp.
2. = Rp.
3. = Rp.

Pengeluaran :

1. Belanja = Rp.
2. Anak = Rp.
3. TAL = Rp.
4. Lain-lain = Rp.
- Operasional :
5. Tenaga Kerja = Rp.
6. Bahan Baku = Rp.
7. BBM = Rp.
8. Lain-lain = Rp.

Laba Rugi

Rp.

Nilai Kelayakan Pembiayaan Anggota:

Mengetahui,

Account Officer

Kepala Cabang

(.....)

(.....)



**KOPERASI AGRO NIAGA INDONESIA
JAWA TIMUR**

UNIT JASA KEUANGAN SYARI'AH

Badan hukum : No. 29 /BH / KDK / 13.13 / XII / 1998

Akta Perubahan : No. 05 /PAD / KDK / 13.13 / XI / 2000

Jl. Raya Sengkaling No 293 Telp. (0341) 464445, 464444 DAU – MALANG

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

SURAT PERMOHONAN PEMBIAYAAN

Nama Pemohon		Nama Pendamping	
Umur		Umur	
Alamat		Alamat	
No. KTP/SIM		No. KTP/SIM	
Pekerjaan		Pekerjaan	
No. Telepon		No. Telepon	
Data Pemohon		Data Jaminan	
Jumlah Pembiayaan		Jenis	
Jangka Waktu		Merk	
Keperluan		Luas/Letak/Th	
		Nilai Transaksi	
Sistem Pengembalian		Atas Nama	
		No. Mesin	
		No. Rangka	
		Lain-lain	

Keterangan Lengkap

1. Kekayaan Yang Dimiliki
2. Pertimbangan Pengajuan di KANINDO
3. Pekerjaan Lainnya
4. Omset dan Penghasilan
5. Masa Kerja
6. Hubungan Dagang/ Usaha
7. Pinjaman yang pernah diperoleh
8. Kewajiban Hutang lainnya
9. Biaya usaha dan hidup
10. Kemampuan Angsuran

Keterangan

- ✓ Saya tegaskan bahwa keterangan tersebut adalah benar
- ✓ Pemohon mengizinkan KANINDO ataupun kuasanya untuk konfirmasi semua keterangan yang berhubungan dengan hal ini,
- ✓ KANINDO berhak menerima/menolak permohonan pembiayaan tanpa menyebutkan alasannya.
- ✓ Semua berkas fotokopi pengajuan pembiayaan menjadi arsip Koperasi.

Petugas,

Malang,

Pemohon,

(.....)

(.....)

Kantor Cabang

Wajak : Jl. Panglima Sudirman 89 ☎ 827767
Pujon : Jl. Brigiend A. Manan Wijaya ☎ 524036
Singosari : Jl. Tumapel 119 Singosari ☎ 441234

Dau : Jl. Raya Sengkaling 293 ☎ 464444
Wagir : Jl. Sido Rahayu 63 Wagir ☎ 802501
Batu : Jl. Dewi Sartika B-8 Batu ☎ 593 850

Wonosari : Pasar Tumpang Rejo ☎ 370509
Kepanjen : Jl. KH. Sun'an 94 ☎ 9159658
Slorok : Jl. raya Slorok 74 ☎ 767 2007



**KOPERASI AGRO NIAGA INDONESIA
JAWA TIMUR
UNIT JASA KEUANGAN SYARI'AH**

Badan hukum : No. 29 /BH / KDK / 13.13 /XI / 1998
Akta Perubahan : No. 05 /PAD / KDK / 13.13 /XI / 2000
Jl. Raya Sengkaling No 293 Telp. (0341) 464445, 464444 DAU – MALANG

BERITA ACARA PEMERIKSAAN BARANG

Pada hari ini, Hari Tanggal Jam bertempat di
Unit Jasa Keuangan Syari'ah KANINDO MALANG Cabang :
Jl telah dilakukan
pemeriksaan barang jaminan yaitu :

- i. Jenis Barang :
Merek :
Tahun Pembuatan :
Atas Nama :
Alamat :
Kondisi Barang :
1. Sebidang Tanah :
Luas Area : Petak No :
Kohir : Status :
Letak di desa : Kecamatan :
Kab/kodya :
Dibuktikan dengan :
Nilai taksasi (NJOP) :

Mengetahui,

UJKS KANINDO

PEMILIK