

## RINGKASAN TUGAS AKHIR

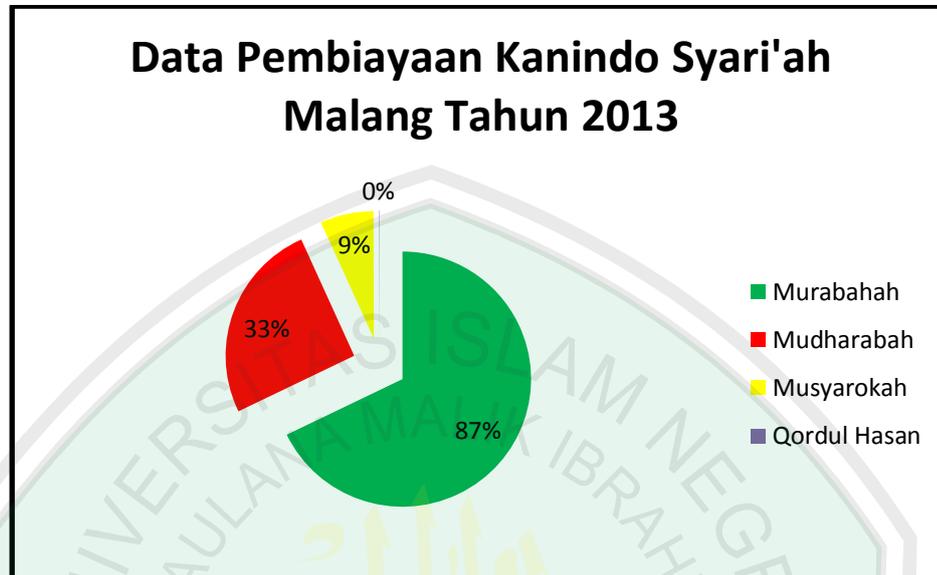
Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syari'ah Malang merupakan koperasi yang sekarang ini berkembang pesat di wilayah kota Malang. Perkembangan Kanindo Syari'ah bisa terlihat dari 8 kantor cabang dan 1 kantor pembantu yang mereka buka disekitar wilayah Malang Raya. Sama halnya dengan lembaga keuangan syari'ah lainnya, produk yang Kanindo tawarkan juga seperti peminjaman modal, pembiayaan, tabungan, dan layanan investasi lainnya.

Diantara beberapa produk yang Kanindo Syari'ah tawarkan, terdapat produk yang paling diminati oleh masyarakat yaitu produk pembiayaan murabahah. Murabahah adalah prinsip jual beli dimana harga jualnya terdiri dari harga pokok yang ditambah nilai keuntungan (*ribhun*) yang disepakati. Sedangkan Murabahah didefinisikan oleh para *fuqaha* sebagai penjualan barang seharga biaya/harga pokok (*cost*) barang tersebut ditambah *mark-up* atau *margin* keuntungan yang disepakati. Karakteristik murabahah adalah bahwa penjual harus memberi tahu pembeli tentang mengenai harga pembelian produk dan menyamakan jumlah keuntungan yang ditambah pada biaya (*cost*) tersebut (Wiroso, 2005:13).

Prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang. Tingkat keuntungan Bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual.

Hal itu dapat terlihat dari data pembiayaan yang mereka miliki di tahun 2013 sebagai berikut:

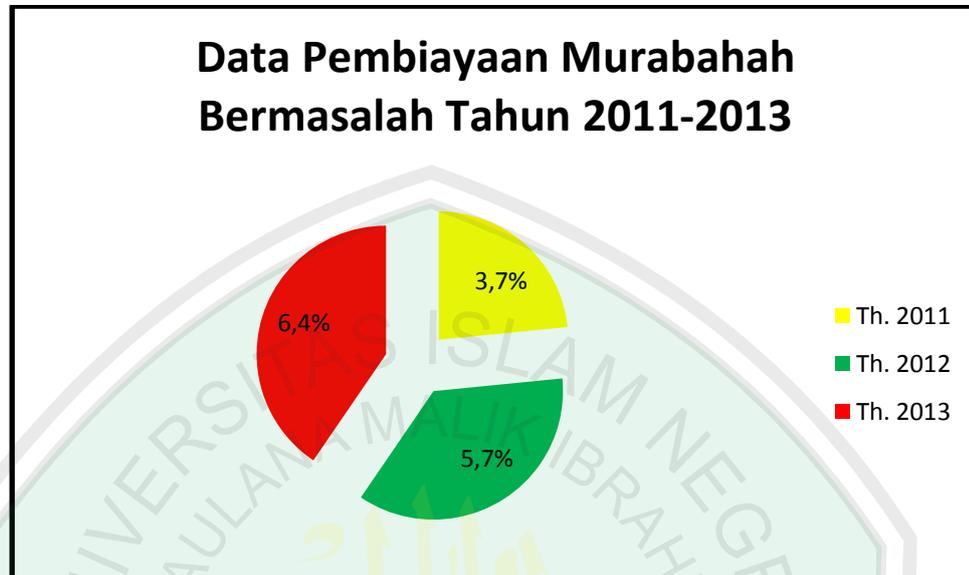
Gambar 1.1



*Sumber: Laporan keuangan Kanindo Syari'ah Malang*

Dari gambar tersebut menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah memang lebih diminati oleh masyarakat dengan persentase sebesar 87% pada tahun 2013 ketimbang pembiayaan lain seperti mudharabah, musyarokah, dan qordul hasan. Akan tetapi, walaupun lebih banyak diminati oleh masyarakat tidak menjamin akan kelancaran angsuran pembiayaan murabahah tersebut setiap tahunnya. Semakin meningkat pembiayaan murabahah setiap tahunnya, bertambah naik pula tingkat pembiayaan bermasalah pada pembiayaan murabahah tersebut. Hal ini dapat dilihat pada grafik pembiayaan murabahah bermasalah pada tahun 2011-2013 dibawah ini:

Gambar 1.2



*Sumber: Laporan Keuangan Kanindo Syari'ah Malang*

Dari gambar tersebut terlihat jelas bahwa kredit macet atau pembiayaan bermasalah pada pembiayaan murabahah selalu meningkat pada setiap tahunnya selama 3 tahun. Dimana peningkatan yang paling besar terjadi pada tahun 2012 sebesar 2%, dari tahun sebelumnya 3.7% menjadi 5.7%, sedangkan pada tahun 2013 peningkatan kredit macet tidak terlalu signifikan dari tahun 2012 sebesar 0.7%. Tetapi peningkatan kredit macet tersebut tentunya tetap mempengaruhi pendapatan dari Konindo Syari'ah sendiri.

Dengan adanya pembiayaan bermasalah atau kredit macet dalam suatu lembaga keuangan syariah khususnya dalam hal produk murabahah ini memberikan dampak yang kurang baik dalam hal operasional perbankan. Oleh karena itu perlunya peninjauan khusus dan strategi yang baik untuk mengurangi pembiayaan bermasalah yang terjadi setiap tahunnya.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif yaitu menggambarkan dan menguraikan data-data yang telah terkumpul., yang mana data diperoleh dengan cara observasi, dan wawancara langsung kepada pegawai bagian pembiayaan dan nasabah Kanindo Syari'ah Malang, serta dokumentasi dari lembaga tersebut. Selain itu penelitian ini ditunjang oleh adanya data primer dan sekunder yang diperoleh dari beberapa literatur yang terkait dengan permasalahan yang ada.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Malang, dapat diambil kesimpulan bahwa :

1. Ada beberapa faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah pada Kanindo Syariah, diantaranya:
  - a. Lemahnya karakter dari anggota,
  - b. Keadaan ekonomi nasabah,
  - c. Perkembangan usaha yang naik turun,
  - d. Adanya musibah yang tidak bisa diduga seperti kematian,
  - e. Kecerobohan dalam hal menganalisis oleh pihak Kanindo Syariah.
2. Dalam praktek penanganan pembiayaan bermasalah, pihak Kanindo Syariah menggunakan strategi yang sudah sesuai dengan SOP yang berlaku di Kanindo Syari'ah sendiri. Apabila pembiayaan mengalami kesulitan, pihak Kanindo akan melakukan musyawarah dengan nasabah, dimana pihak Kanindo

akan memberikan revitalisasi pembiayaan, dengan cara *reschedulling* berupa penjadwalan kembali pembayaran utang atau melakukan *reconditioning* berupa perubahan syarat yang ada pada akad awal, dengan membuat akad baru. Apabila semua cara revitalisasi yang diusahakan masih mengalami kegagalan maka penjualan agunan menjadi hal yang tidak bisa terelakkan.

