



## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Uraian dan analisis pada Bab IV mencakup tiga topik inti. *Pertama*, profil Koperasi Agro Niaga Indonesia (Kanindo) Syariah Jawa Timur. *Kedua*, asas, mekanisme dan produktivitas pembiayaan *murabahah*, *mudharabah* serta *musyarakah* di Kanindo Syariah Jawa Timur. *Ketiga*, persamaan dan perbedaan asas, mekanisme dan produktivitas pembiayaan *murabahah*, *mudharabah* serta *musyarakah* di Kanindo Syariah Jawa Timur.

#### **A. Profil Koperasi Agro Niaga Indonesia (Kanindo) Syariah Jawa Timur**

Uraian tentang profil Koperasi Agro Niaga Indonesia (Kanindo) Syariah Jawa Timur terdiri atas (1) sejarah dan perkembangan, (2) visi dan misi Kanindo Syariah Jawa Timur, (3) kelembagaan, (4) susunana pengurus, pengawas dan karyawan, (5) struktur organisasi Koperasi Agro Niaga Indonesia (Kanindo)

Syariah Jawa Timur, (6) unit usaha, (7) produk-produk pembiayaan, (8) alamat kantor dan (9) pertumbuhan.

### 1. Sejarah dan perkembangan

Hadirnya Koperasi Agro Niaga Indonesia (Kanindo) Syariah Jawa Timur adalah bagian dari sejarah panjang jihad Umat Islam dalam menegakkan Ekonomi Syariah di persada ini. Sebagai bagian dari jihad Ekonomi Umat yang timbul dari bawah (*buttom up*). Hadirnya Koperasi Agro Niaga Indonesia (Kanindo) Syariah Jawa Timur merupakan hasil *metamorphose* dari sistem konvensional yang bertobat menuju sistem Islam yang *Kaffah*.<sup>96</sup>

Koperasi Agro Niaga Indonesia (Kanindo) Syariah Jawa Timur sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang bergerak dalam bidang pemberdayaan ekonomi umat Islam, ikut berjuang untuk membebaskan Umat Islam dari sistem ekonomi kapitalis ribawi menuju keadilan umat. Di lain 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 operasi kerja koperasi.

*Idealisme dan profesionalisme* adalah pilar utama program pengembangan 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 konsisten untuk loyal kepada syari'at Allah SWT termasuk dalam berekonomi (*muamalat*). Sedangkan profesionalisme adalah upaya bersungguh-

---

<sup>96</sup>Profil Koperasi Agro Niaga Indonesia (Kanindo) Syariah Jawa Timur, h. 1.

sungguh menjalankan fungsi khalifah untuk memakmurkan bumi, menebarkan kesejahteraan bagi seluruh alam raya (*rahmatan lil'alam*). Koperasi Agro Niaga Indonesia (Kanindo) Syariah Jawa Timur yang berdomisili di Kabupaten Malang dirintis pendiriannya sejak bulan September pada tahun 1998 oleh beberapa aktivis gerakan koperasi, Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM), dan tokoh masyarakat yang peduli dengan pemberdayaan ekonomi rakyat.<sup>97</sup>

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 syariah di Malang Raya. Dengan perkembangan usahanya yang sangat pesat.<sup>98</sup>

## **2. Visi Dan Misi KANINDO Syari'ah Jawa Timur**

**VISI** Kanindo Syariah Jawa Timur dirumuskan dengan kalimat singkat dan padat “*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)

<sup>97</sup>Profil Koperasi Agro Niaga Indonesia (Kanindo) Syariah Jawa Timur, h. 2.

<sup>98</sup>Profil Koperasi, h. 2

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.<sup>99</sup>

**MISI** Kanindo Syariah Jawa Timur ada empat macam yang dirumuskan secara jelas dan tegas.

- a. Mengembangkan system ekonomi, khususnya lembaga keuangan berdasarkan syari'at Islam.
- b. Memajukan kegiatan usaha (ekonomi) anggota masyarakat, usaha mikro/kecil dan menengah (UKM).
- c. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia seutuhnya (material dan sprirituil).
- d. Meningkatkan harkat dan martabat hidup anggota/masyarakat (pemenuhan kebutuhan pangan, sandang dan papan)<sup>100</sup>

### **3. Unit Usaha Kanindo Syari'ah Jawa Timur**

Sesuai dengan Pasal 5 AD/ART, Koperasi Agro Niaga Indonesia (Kanindo) Syariah Jawa Timur menjalankan beberapa unit usaha yang meliputi beberapa unit jasa keuangan syariah dan didukung 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.

---

<sup>99</sup>Profil Koperasi, h. 2.

<sup>100</sup>Profil Koperasi Agro Niaga Indonesia (Kanindo) Syariah Jawa Timur, h. 3.

#### 4. Produk-produk Pembiayaan

Ada beberapa macam produk pembiayaan Koperasi Agro Niaga Indonesia (Kanindo) Syariah Jawa Timur.<sup>101</sup>

##### a. 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.

##### b. Pembiayaan *Mudharabah*

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

##### c. Pembiayaan *Musyarakah*

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

##### d. Pembiayaan *Qordul Hasan*

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

#### 5. Pertumbuhan

##### a. Aspek Organisasi

Pada aspek anggota ini merupakan gambaran jumlah anggota atau calon anggota dari tahun ketahun yang dimiliki oleh Kanindo Syariah Jawa Timur.<sup>102</sup>

---

<sup>101</sup>Profil Koperasi Agro Niaga Indonesia (Kanindo) Syariah Jawa Timur, h. 8.

**Tabel 2 : Jumlah Anggota Kanindo Syariah Jawa Timur**

Keterangan	2013	2012	2011
Anggota	3.340	3.185	3.060
Calon Anggota	15.214	11.980	11.929

b. Aspek Usaha

Kanindo Syariah Jawa Timur mempunyai aspek usaha pembiayaan terdiri atas pembiayaan *murabahah*, *mudharabah*, *musyarakah* dan *qard hasan*. Dari kedua aspek usaha tersebut memberi laporan keuangan sebagai berikut :<sup>103</sup>

**Tabel 3 : Aspek usaha pembiayaan Kanindo Syariah Jawa Timur**

NO	Pembiayaan	Jumlah Des 2013	Jumlah Des 2012	Jumlah Des 2011
1.	Pembiayaan Murabahah	Rp.26.645.331.820	Rp. 25.007.187.64	Rp.21.334.390.343
2.	Pembiayaan Mudharabah	Rp. 985.964.400	Rp. 777.405.000	Rp. 770.591.000
3.	Pembiayaan Musyarakah	Rp. 2.606.380.274	Rp. 1.833.860.320	Rp. 1.897.839.618
4.	Pembiayaan Qord.Hasan	Rp. 19.750.000	Rp. 24.750.000	Rp. 20.550.000
	<b>Jumlah</b>	<b>Rp.30.266.273.044</b>	<b>Rp.27.643.202.944</b>	<b>Rp.24.023.370.961</b>

<sup>102</sup>Profil Koperasi Agro Niaga Indonesia (Kanindo) Syariah Jawa Timur, h. 8-9.

<sup>103</sup>Profil Koperasi Agro Niaga Indonesia (Kanindo) Syariah Jawa Timur, h. 10-11.

## **B. Asas, Mekanisme dan Produktivitas Pembiayaan *Murabahah*, *Mudharabah* serta *Musyarakah* di Kanindo Syariah Jawa Timur Cabang Dau Malang**

Untuk mendapat gambaran dan analisis terhadap asas, mekanisme dan produktivitas, maka masing-masing akan dipaparkan secara tematik dan sistematis.

### **1. Asas**

Perkembangan lembaga keuangan syariah (LKS) non-bank saat ini sudah dapat mengimbangi produk-produk perbankan syariah, di antaranya yang paling diminati oleh masyarakat adalah pembiayaan. Pembiayaan merupakan sebuah istilah yang digunakan Bank Syariah maupun LKS untuk mengganti penggunaan kata kredit pada Bank Umum atau Konvensional.

Menurut Kasmir, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>104</sup>

Berdasarkan praktiknya, Koperasi Agro Niaga Indonesia (Kanindo) Syariah telah menggunakan produk pembiayaan yang merupakan salah satu usaha penunjang sebagai lembaga keuangan mikro syariah. Farhan, Kepala Cabang Kanindo Syariah Jawa Timur Dau, Tlogomas dan Merjosari, menuturkan :

---

<sup>104</sup>Kasmir. *Manajemen Perbankan*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2001), h. 92.

“Ada banyak produk yang diterapkan oleh Kanindo Syariah, tetapi yang kita kembangkan disini ada tiga produk, yakni *murabahah*, *musyarakah* dan *mudharabah*. Untuk penjelasan masing-masing produk harus dipahami. Ketika kita berbicara masalah profit, maka yang kita tuju hanya satu produk yakni *murabahah* saja. Karena antara *murabahah*, *musyarakah* dan *mudharabah* itu berbeda. Kalau istilah *murabahah* itu adalah profit margin yang kita minta kepada nasabah. Kalau kita berbicara masalah *musyarakah* dan *mudharabah* itu bagi hasil”.<sup>105</sup>

Menurut penjelasan Farhan, Kanindo Syariah memiliki banyak produk yang digunakan, namun yang sedang dikembangkan ada tiga macam produk pembiayaan, yakni *murabahah*, *musyarakah* dan *mudharabah*. Masing-masing pembiayaan tersebut memiliki persamaan dan perbedaan. Pembiayaan *murabahah* berhubungan dengan *profit margin*. Sedangkan pembiayaan *musyarakah* dan *mudharabah* berhubungan dengan bagi hasil.

Berdasarkan data yang peneliti peroleh dari Kanindo Syariah Jawa Timur diperoleh pengertian masing-masing pembiayaan.

a. Pembiayaan *murabahah*

Pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan dengan prinsip jual beli barang dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati Kanindo dengan nasabah selaku pembeli dan dibayar secara angsuran oleh nasabah.

b. Pembiayaan *mudharabah*

Pembiayaan *mudharabah* adalah pembiayaan dengan prinsip bagi hasil dan keuntungan atas pengelolaan dibagi sesuai dengan kadar keuntungan yang telah disepakati.

---

<sup>105</sup>Farhan, Wawancara, (Kanindo Syariah Dau-Malang, 15 januari 2015).

c. *Pembiayaan musyarakah*

Pembiayaan *musyarakah* adalah pembiayaan dengan prinsip bagi hasil dengan nisbah sesuai dengan modal penyertaan yang telah ditanamkan.<sup>106</sup>

Pengertian berbagai pembiayaan tersebut diperjelas oleh berbagai literatur dan peraturan perundang-undangan. *Pertama*, pembiayaan *murabahah*. Pembiayaan *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.<sup>107</sup> *Kedua*, pembiayaan *mudharabah* juga ditegaskan dalam Pasal 19 ayat (1) huruf c Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

*“Yang dimaksud dengan akad mudharabah dalam pembiayaan adalah akad kerja sama suatu usaha antara pihak pertama (malik, shahibul maal, atau bank syariah) yang menyediakan seluruh modal dan pihak kedua (amil, mudharib atau nasabah) yang bertindak selaku pengelola dana dengan membagi keuntungan usaha sesuai dengan kesepakatan yang dituangkan dalam akad, sedangkan kerugian ditanggung sepenuhnya oleh bank syariah, kecuali jika pihak kedua melakukan kesalahan yang disengaja, lalai, atau menyalahi perjanjian.”*

*Ketiga*, pembiayaan *musyarakah* adalah kerja sama antara pemilik modal atau bank dengan pedagang atau pengelola, masing-masing pihak memberikan kontribusi modal dengan keuntungan dibagi menurut kesepakatan di muka dan apabila rugi ditanggung oleh kedua belah pihak yang bersepakat.<sup>108</sup>

Terkait dengan asas yang digunakan dalam pembiayaan *murabahah*,

Farhan menjelaskan:

<sup>106</sup>Macam-macam pembiayaan pada Brosur Kanindo Syariah Jawa Timur.

<sup>107</sup>Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan keuangan*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2006), h. 113.

<sup>108</sup>Tim Pengembangan Perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia, *Konsep, Produk dan Implementasi Operasional Bank Syariah*, (Jakarta : Djambatan, 2002), h. 18.

*“Intinya kalau kita berbicara masalah murabahah berarti orang akan berfikir, oh ini produk bank syariah, kalau bicara soal bank konvensional ya pembiayaan mikro, kredit, jadi sudah jelas kalau kita berbicara masalah produk murabahah maka landasannya hukum islam itu. Aturan itu berasal dari BI pusat, namanya lembaga yang bergerak di keuangan mikro syariah itu ya produk apa saja yang dibenarkan dalam BI. Bukan dari pengawasan BI tetapi sama sistemnya yang digunakan di perbankan syariah”.*<sup>109</sup>

Berdasarkan uraian di atas dapat nyatakan bahwa asas yang digunakan sebagai acuan di Kanindo Syariah sama seperti landasan yang digunakan di Perbankan Syariah. Karena sistemnya sama, yakni mengikuti aturan pusat. Sehingga sudah jelas bahwa asas yang digunakan berasal dari hukum Islam.

Berbagai produk pembiayaan di Kanindo Syariah juga didasarkan operasionalnya pada pembiayaan atas dasar akad *murabahah* yang terdapat dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia (MUI):

1. Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*
2. Fatwa DSN No: 10/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Wakalah*
3. Fatwa DSN No: 13/DSN-MUI/IX/2000 tentang Uang Muka Dalam *Murabahah*
4. Fatwa DSN No: 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon Dalam *Murabahah*
5. Fatwa DSN No: 23/DSN-MUI/III/2002 tentang Potongan Pelunasan Dalam *Murabahah*
6. Fatwa DSN No: 46/DSN-MUI/II/2005 tentang Potongan Tagihan *Murabahah* (*Khashm Fi Al-Murabahah*)

---

<sup>109</sup>Farhan, Wawancara, (Kanindo Syariah Dau-Malang, 15 januari 2015).

7. Fatwa DSN No: 47/DSN-MUI/II/2005 tentang Penyelesaian Piutang *Murabahah* Bagi Nasabah Tidak Mampu Membayar
8. Fatwa DSN No: 48/DSN-MUI/II/2005 tentang Penjadwalan Kembali Tagihan *Murabahah*
9. Fatwa DSN No: 49/DSN-MUI/II/2005 tentang Konversi Akad *Murabahah*.<sup>110</sup>

Beberapa Surat Edaran Bank Indonesia yang berlaku bagi Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah, dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah juga dijadikan dasar oleh Kanindo Syariah.

Terkait dengan asas pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*, Farhan menjelaskan:

*“Ketika orang menggunakan mudharabah dan musyarakah ini tergantung kebutuhannya itu. Landasannya itu yang harus dilihat, kalau kita bicara soal fatwa DSN ini sudah jelas, tapi yang kita bicarakan sekarang orang memakai pembiayaan itu kebutuhannya untuk apa, tergantung kebutuhannya tadi, pembiayaan konsumtif apa produktif, yang membedakan dasarnya disitu”.*<sup>111</sup>

Berdasarkan keterangan Farhan dapat ditegaskan bahwa asas atau landasan yang digunakan dalam pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* tetap sama, yakni mengacu pada fatwa DSN MUI yang mengatur kedua pembiayaan tersebut. Jadi yang membedakan asas atau landasan tergantung pada pemilihan jenis pembiayaan, yakni pembiayaan konsumtif atau produktif yang dipilih oleh nasabah.

<sup>110</sup>Direktorat Perankan Syariah Bank Indonesia, *Kodifikasi Produk Perbankan Syariah Tahun 2008*.

<sup>111</sup>Farhan, Wawancara, (Kanindo Syariah Dau-Malang, 15 januari 2015).

Mengenai asas atau landasan yang menjadi dasar pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* bersumber dari SEBI berupa Kodifikasi Produk Perbankan Syariah tahun 2008, yaitu Fatwa DSN No: 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Mudharabah (Qiradh)* sebagai asas yang digunakan dalam pembiayaan *mudharabah*. Untuk asas atau landasan pembiayaan *musyarakah* mengacu pada Fatwa DSN No: 08/DSN-MUI/IV/2000, tentang Pembiayaan *Musyarakah*.

Berdasarkan penjelasan Farhan mengenai Asas Kanindo Syariah Jawa Timur, sudah mencakup tiga teori inti asas, yaitu yang *pertama* istilah asas merupakan dasar atau landasan. Kanindo Syariah Jawa Timur sebagai lembaga yang bergerak di bidang jasa keuangan syariah pasti mempunyai landasan yang digunakan sebagai acuan dalam pelaksanaan kegiatan. Selain itu juga diperkuat dari makna terminologi asas yang merupakan nilai-nilai dasar (*al-qiyam al-asasiyah*) yang menjadi bahan pertimbangan untuk melakukan perbuatan.<sup>112</sup>

Kemudian yang *kedua* asas bersifat abstrak karena asas dan prinsip memiliki makna yang sama, keduanya dimaknai sebagai dasar dari suatu hal tertentu perbedaannya hanya pada penggunaan dan kata yang mengikutinya. Seperti yang sudah dijelaskan Farhan bahwa asas yang digunakan pembiayaan di Kanindo Syariah sesuai dengan kebutuhannya, sehingga maknanya kontekstual karena asas yang digunakan Kanindo Syariah telah melekat pada setiap pelaksanaan pembiayaan.

---

<sup>112</sup>Burhanuddin S, *Hukum Kontrak Syariah* (Yogyakarta : BPFE Yogyakarta, 2009), h.41.

Dan *ketiga* bahwa asas didefinisikan sebagai suatu dalil umum yang dinyatakan dalam istilah umum dengan cara pelaksanaannya.<sup>113</sup> Istilah asas sebagai dalil umum ditunjukkan dengan Asas yang digunakan Kanindo Syariah merupakan landasan yang juga dipakai oleh Bank Syariah atau Lembaga Keuangan Syariah lainnya, karena sistemnya sama, yakni mengikuti aturan pusat. Sehingga sudah jelas bahwa asas yang digunakan berasal dari hukum Islam yang diwujudkan dalam Fatwa DSN-MUI. .

## 2. Mekanisme

Uraian mengenai mekanisme murabahah tergambar dari penjelasan yang diberikan Farhan sebagai berikut :

*“Prosedurnya seperti biasa saja, jadi calon anggota datang ke kantor dan minta pengajuan pembiayaan, nanti setelah datang kesini akan mengisi formulir SPK (Surat Permohonan Kredit) atau pembiayaan , setelah mengisi dan sebagainya, lalu melengkapi persyaratan-persyaratan yang disyaratkan oleh Kanindo Syariah, seperti kelengkapan foto copy KTP suami isteri, Kartu Keluarga (KK), surat nikah, rekening listrik, slip gaji kalau untuk PNS ya, kemudian agunan. Agunan itu jaminan yang akan dijamin disini. Nah agunan itu ada dua jenis, ada yang bergerak dan tidak bergerak, kalau yang bergerak itu seperti sepeda motor, mobil dsb. Maka yang harus difotocopy adalah STNK dan BPKB nya. Tapi kalau SHM (Surat Hak Milik) yang harus difotocopy sertifikatnya. Jika sudah difotocopy maka kita akan meratifikasi data, artinya kita akan melakukan silaturahmi barangkali kalau bahasa umumnya itu survey. Kalau sudah melakukan silaturahmi maka kita periksa data dengan mengacu 5C, seperti character, kapasitas. Maka kita padukan untuk menentukan layak apa tidak untuk menerima pembiayaan, kalau layak itu kita akan mengajukan ke proses selanjutnya, mengajukan ke pimpinan, untuk memberikan otoritas*

---

<sup>113</sup>Liang Gie, *Teori-Teori Keadilan*, (Jakarta : Penerbit Super,1997), h. 9.

*apakah di ACC apa tidak. Kalau Acc ya kita lanjutkan pembiayaannya, tapi kalau emang tidak layak ya sudah kita sampai disitu”*.<sup>114</sup>

Menurut Farhan, tata cara pengajuan pembiayaan di Kanindo Syariah, dimulai dari nasabah datang ke Kanindo Syariah dengan tujuan meminta pengajuan pembiayaan. Kemudian persyaratan yang harus dilengkapi dapat dilihat pada data yang diperoleh dari proses pengajuan pembiayaan di Kanindo Syariah. Detail mekanisme bisa dicermati pada uraian berikut:

#### **a. Pembiayaan *Murabahah***

Pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan dengan prinsip jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati dengan pihak Kanindo selaku penjual dan nasabah selaku pembeli yang disebut laba atau *profit margin*. Pembayaran dapat dilakukan secara angsuran sesuai kesepakatan bersama.

Adapun mekanisme yang diberlakukan pada pembiayaan *murabahah* adalah sebagai berikut:

- 1) Syarat / ketentuan pengajuan pembiayaan
  - a) Foto Copy KTP Suami/Istri
  - b) Foto Copy KK (Kartu Keluarga)
  - c) Rek. Listrik tiga bulan terakhir
  - d) Foto Copy jaminan (Sertifikat disertai surat keterangan dan surat pernyataan dari desa)
  - e) Foto Copy STNK & BPKB

---

<sup>114</sup>Farhan, Wawancara, (Kanindo Syariah Dau-Malang, 15 januari 2015).

- f) Gesekan nomor mesin dan nomor rangka (Khusus kendaraan luar kota cek fisik bantuan dari SAMSAT)
- g) Jangka waktu 12, 18 dan 24 bulan

2) Sistem angsuran

- a) Angsuran pokok + Profit margin
- b) Angsuran tetap sesuai dengan jangka waktu pembayaran
- c) *Profit margin* 24% per tahun.<sup>115</sup>

**b. Pembiayaan *Musyarakah***

Pembiayaan *Musyarakah* adalah pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, yang porsinya disesuaikan dengan porsi penyertaan modal.

1) Syarat / Ketentuan Pengajuan

- a) Foto Copy KTP Suami/Istri
- b) Foto Copy KK (Kartu Keluarga)
- c) Rek. Listrik tiga bulan terakhir
- d) Foto Copy jaminan (Sertifikat disertai surat keterangan dan surat pernyataan dari desa)
- e) Foto Copy STNK & BPKB
- f) Jangka waktu 12 dan 18 bulan
- g) Pembukuan 3 bulan terakhir

2) Sistem Pengembalian

- a) Angsuran pokok + bagi hasil
- b) Bagi hasil menurun sesuai dengan pokok yang masuk

---

<sup>115</sup>Produk – Produk Unit Jasa Keuangan Kanindo Syariah Malang – Jatim.

- c) Sharring Profit sesuai dengan modal penyertaan atau pembiayaan yang diberikan.<sup>116</sup>

**c. Pembiayaan *Mudharabah***

Pembiayaan *mudharabah* adalah pembiayaan dengan prinsip bagi hasil sesuai dengan nisbah yang disepakati antara Kanindo dan nasabah.

- 1) Syarat / Ketentuan Pengajuan
  - a) Foto Copy KTP Suami/Istri
  - b) Foto Copy KK (Kartu Keluarga)
  - c) Rek. Listrik tiga bulan terakhir
  - d) Foto Copy jaminan (Sertifikat disertai surat keterangan dan surat pernyataan dari desa)
  - e) Foto Copy STNK & BPKB
  - f) Jangka waktu 3 bulan
  - g) Pembukuan 3 bulan terakhir
- 2) Sistem Pengembalian
  - a) Bagi hasil diberikan tiap bulan
  - b) Sistem pengembalian sekaligus
  - c) Bagi hasil menurun sesuai dengan pokok yang masuk.<sup>117</sup>

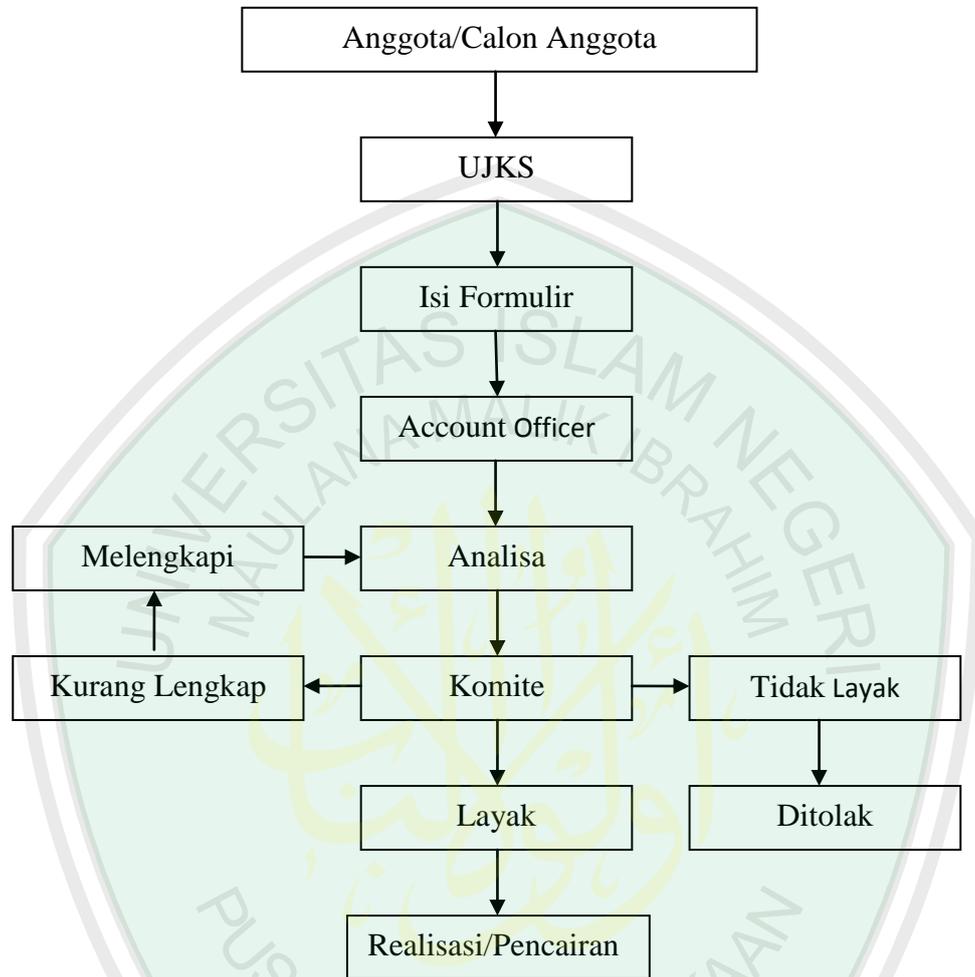
Untuk lebih jelasnya mengenai gambaran mekanisme pembiayaan di Kanindo Syariah Jawa Timur dapat dilihat pada skema berikut.<sup>118</sup>

<sup>116</sup>Produk – Produk Unit Jasa Keuangan Kanindo Syariah Malang – Jatim.

<sup>117</sup>Produk – Produk Unit Jasa Keuangan Kanindo Syariah Malang – Jatim.

<sup>118</sup>Skema pengajuan pembiayaan Kanindo Syariah Jawa Timur.

**Skema 1 : Mekanisme Pembiayaan Kanindo Syariah Jawa Timur**



Terkait dengan mekanisme berbagai pembiayaan di Kanindo Syariah dijelaskan oleh Heri Prasetyono sebagai Account Officer (AO) Kanindo Syariah, sebagai berikut:

*“Kita tiap cabang itu ada tiga AO dan satu kepala cabang, biasanya yang survey ya AO nya seperti saya, mulai dari survey sampai penagihan sampai selesai itu tugasnya AO. Jadi kita tidak ada tim survey, tidak ada tim marketing dan tim penagihan. Satu orang mencakup semuanya. Masalah survey pengajuan pembiayaan, pertama kita survey lingkungan. Survey lingkungan yaitu kita survey karakter orangnya, karakter yang mau pinjam, itu kita survey yang paling nggak satu RT lah, jadi tetangga satu RT yang agak jauh yang nggak sampek tahu orang yang mau pinjam. Setelah itu kita*

*masuk ke rumahnya, kita tanya-tanyai soal usahanya, karakter orangnya, terus jaminannya, kalau pakai BPKB ya kita cek dulu di Samsat, kalau pakai akta rumah kita cari surat keterangan dari kelurahan. Mungkin itu globalnya.”<sup>119</sup>*

Heri menegaskan, bahwa ada beberapa tahapan sebelum pemohon pembiayaan disetujui. *Pertama*, survey awal yang dilakukan adalah untuk mengetahui lingkungan calon nasabah, dengan melihat karakter nasabah di mata tetangga yang berjarak kurang lebih satu RT dari lingkungan rumah tempat tinggalnya. Pelaksanaan survey pada tahap ini diusahakan tidak sampai diketahui oleh calon nasabah yang sedang mengajukan pembiayaan atau pinjaman. Hal ini bertujuan agar Account Officer (AO) Kanindo Syariah mendapat gambaran secara jujur mengenai karakter orang yang dimaksud dan sebagai data murni untuk bahan pertimbangan pemberian pembiayaan. *Kedua*, AO bertamu ke rumah calon nasabah dengan mengajukan beberapa pertanyaan seperti usaha yang dikelola, karakter calon nasabah serta jaminan yang telah dipersiapkan. *Ketiga*, jika calon nasabah memberikan jaminan berupa BPKP kendaraan bermotor, maka tim AO mengecek terlebih dahulu ke kantor Samsat, namun jika menggunakan jaminan berupa akta atau sertifikat rumah, maka di cek terlebih dahulu di kantor kelurahan.

Penjelasan Heri Prasetyono relevan dengan aturan dalam penjelasan Pasal 8 ayat (1) UU No. 7 Tahun 1992 sebagaimana diubah dengan UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, yang berbunyi:

*“Kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yang diberikan oleh bank mengandung risiko, sehingga dalam pelaksanaannya bank harus memperhatikan asas-asas perkreditan atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yang sehat. Untuk mengurangi risiko tersebut, jaminan pemberian kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah dalam arti*

---

<sup>119</sup>Heri Prasetyono, Wawancara, (Kanindo Syariah Dau-Malang, 21 januari 2015).

*keyakinan atas kemampuan dan kesanggupan nasabah debitur untuk melunasi kewajibannya sesuai dengan yang diperjanjikan merupakan faktor penting yang harus diperhatikan oleh bank. Untuk memperoleh keyakinan tersebut, sebelum memberikan kredit, bank harus melakukan penilaian yang seksama terhadap watak, kemampuan, modal, agunan, dana prospek usaha dari nasabah debitur.*<sup>120</sup>

Berdasar uraian di atas dapat ditegaskan bahwa jaminan secara umum berfungsi sebagai penjamin pelunasan kredit/pembiayaan. Jaminan kredit/pembiayaan berupa watak, kemampuan, modal, dan prospek usaha yang dimiliki debitur merupakan jaminan immateril yang berfungsi sebagai *first way out*. Dengan jaminan immateril tersebut diharapkan debitur dapat mengelola perusahaannya dengan baik sehingga memperoleh pendapatan (*revenue*) bisnis guna melunasi kredit/pembiayaan sesuai dengan yang diperjanjikan. Jaminan kredit/pembiayaan berupa agunan bersifat materiil/kebendaan berfungsi sebagai *second way out*, pelaksanaan penjualan/eksekusi agunan baru dilakukan apabila debitur gagal memenuhi kewajibannya melalui *first way out*.<sup>121</sup>

Terkait dengan gambaran kelayakan nasabah pemohon pembiayaan, dapat dicermati dari penjelasan Heri Prasetyono, bahwa kalau untuk kelayakan pertama alurnya administrative, jadi foto copy persyaratan-persyaratan, kalau sudah lengkap baru kita survey. Kalau waktu survey itu layak maka akan diberikan pembiayaan.<sup>122</sup>

Ada beberapa komponen yang dinilai pada pengajuan pembiayaan di Kanindo Syariah Jawa Timur.

<sup>120</sup>Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*, (Jakarta : Sinar Geafika, 2012), h. 42.

<sup>121</sup>Faturrahman Djamil, *Penyelesaian*, h. 44.

<sup>122</sup>Heri Prasetyono, Wawancara, (Kanindo Syariah Dau-Malang, 21 januari 2015).

- 1) Data Kekayaan
  - a. Barang bergerak
  - b. Barang tidak bergerak
  - c. Barang lain
- 2) Apek Pasar
- 3) Aspek Teknis
- 4) Aspek Pengelolaan
- 5) Aspek Ekonomi
- 6) Kelayakan Usaha
- 7) Karakter Anggota
- 8) Kemampuan Pengembalian
- 9) Jaminan

Terkait dengan pemberkasan permohonan, Heri menjelaskan bahwa untuk pengumpulan berkas persyaratan tidak ada batasan waktunya, tergantung kapan si nasabah itu dapat melunasinya. Penerimaan berkas persyaratan tidak harus kepada orang tertentu, semua yang ada di Kantor saat itu berhak menerima berkas dari nasabah.<sup>123</sup>

Dalam pengumpulan berkas persyaratan pengajuan pembiayaan tidak dibatasi oleh waktu tertentu. Kanindo Syariah memberi kebebasan jangka waktu untuk calon anasabah melengkapi semua berkas persyaratan. Selanjutnya berkas persyaratan tersebut dapat diterima siapapun yang berada di kantor saat itu juga.

---

<sup>123</sup>Heri Prasentiono, Wawancara, (Kanindo Syariah Dau-Malang, 21 januari 2015).

Dalam proses penyaringan calon nasabah yang memenuhi kriteria dalam pengajuan pembiayaan, Kanindo Syariah menggunakan analisis five C (5C) dan seven P (7P) sebagai acuan untuk memeriksa kelayakan kondisi dan kemampuan nasabah untuk menjalankan pembiayaan yang diinginkan. Secara umum prinsip analisis pembiayaan didasarkan pada rumus 5C dan 7P. Berdasarkan analisis 5C karakter nasabah bisa dicermati secara akurat.

- 1) *Character* artinya sifat atau karakter nasabah pengambil pinjaman
- 2) *Capacity* artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil.
- 3) *Capital* artinya besarnya modal yang diperlukan peminjam
- 4) *Collateral* artinya jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank
- 5) *Condition* artinya keadaan usaha atau nasabah prospek atau tidak<sup>124</sup>

Sedangkan prinsip analisis pembiayaan yang menggunakan 7P dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) *Personality*

Menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.

---

<sup>124</sup>Muhammad, *Lembaga-Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, (Yogyakarta : UII Press, 2002), h. 60.

2) *Party*

Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya, mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank.

3) *Purpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam, sebagai contoh apakah untuk modal kerja atau investasi, konsumtif/produktif dan lain sebagainya.

4) *Prospect*

Yaitu untuk memulai usaha nasabah dimasa yang akan datang menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya.

5) *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit.

6) *Profitability*

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba, profitability diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya.

### 7) *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan (barang atau jaminan asuransi).<sup>125</sup>

Inti dari mekanisme terdiri dari dua macam yaitu *pertama* merupakan sebuah urutan kegiatan yang dilakukan sesuai dengan aturan atau kebijaksanaan yang telah ditetapkan. Menurut Mulyadi biasanya mekanisme akan melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang.<sup>126</sup> Hal ini sudah sesuai dengan apa yang ada di Kanindo Syariah Jawa Timur, dari sekian mekanisme pengajuan pembiayaan harus dipenuhi urutannya, seperti misalnya apabila calon nasabah belum melengkapi semua persyaratan dalam pengajuan pembiayaan maka belum bisa dilakukan survey oleh Tim *Account Officer* (AO). Selain itu mekanisme cenderung ditangani oleh beberapa orang dalam bagiannya masing-masing untuk mencapai pada tujuan yang sama yakni penanganan pembiayaan.

*Kedua*, mekanisme dilakukan secara berulang-ulang, konsep ini seperti yang sudah tergambar pada kegiatan yang dilakukan oleh Kanindo Syariah Jawa Timur, setiap orang yang akan mengajukan permohonan pembiayaan maka akan ditangani dengan cara yang sama sesuai dengan kebutuhannya. Pihak Kanindo melakukan urutan kegiatan secara berulang-ulang hingga pembiayaan tersebut selesai masa kontraknya. Hal ini telah dipaparkan oleh Azhar Susanto yang

---

<sup>125</sup>Kasmir. *Manajemen Perbankan*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2001), h. 106-107.

<sup>126</sup>pengertian prosedur” <http://elib.unikom.ac.id/files/disk1/127/jbptunikompp-gdl-s1-2007-rimawidiya-6325-bab-ii.pdf> , diakses tanggal 12 Januari 2015.

mendefinisikan prosedur adalah rangkaian aktivitas atau kegiatan yang dilakukan secara berulang-ulang dengan cara yang sama.<sup>127</sup>

### 3. Produktivitas

Untuk mengetahui tingkat produktivitas Kanindo Syariah, harus dipahami terlebih dahulu konsep produktivitas. Produktivitas merupakan ukuran dari kuantitas dan kualitas dari pekerjaan yang telah dikerjakan, dengan mempertimbangkan biaya sumber daya yang digunakan untuk mengerjakan pekerjaan. Ini juga berguna dalam melihat produktivitas sebagai rasio antara *input* dan *output*.<sup>128</sup>

Untuk dapat mengukur dan menyimpulkan produktivitas dapat mempertimbangkan beberapa aspek. Dalam menentukan produktivitas jasa layanan perbankan dapat digunakan perbandingan atau rasio antara jumlah karyawan (*input*) dengan jumlah transaksi nasabah / *customer contact* (*output*). Untuk melengkapi penilaian produktivitas jasa ini seringkali dilakukan juga evaluasi terhadap kualitas jasa. Seperti halnya produktivitas jasa, kualitas jasa juga sangat sulit untuk didefinisikan dan diukur dibandingkan dengan kualitas suatu barang (produk). Menurut Parasuraman, dapat dievaluasi bahwa konsumen menilai kualitas jasa melalui lima komponen sebagai berikut:

---

<sup>127</sup>“pengertian prosedur” <http://elib.unikom.ac.id/files/disk1/127/jbptunikompp-gdl-s1-2007-rimawidiya-6325-bab-ii.pdf> , diakses tanggal 12 Januari 2015.

<sup>128</sup>Mathis Robert L and John H Jackson, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (diterjemahkan oleh Jimmy Sadell). (Jakarta : Salemba 4, 2006), h.81.

1) Keandalan

kemampuan menyelenggarakan jasa yang dapat diandalkan, akurasi dan konsisten. Keterandalan memberikan pelayanan yang tepat pada saat pertama kali.

2) Cepat tanggap

Kemampuan untuk memberi pelayanan yang segera.

3) Kepastian

Pengetahuan dan kesopanan karyawan serta kemampuan untuk menjaga kepercayaan.

4) *Empaty*

Memperhatikan konsumen secara individual.

5) Berwujud

Bukti fisik dari jasa. Bagian yang nyata dari jasa meliputi fasilitas fisik, peralatan yang digunakan untuk menghasilkan jasa maupun penampilan dari karyawan jasa tersebut.<sup>129</sup>

Teori tersebut dapat dipakai untuk mengukur perbandingan produktivitas pembiayaan *murabahah*, *musyarakah* dan *mudharabah*. Pembiayaan pada Kanindo Syariah selama periode tiga tahun terakhir dapat dicermati pada tabel berikut:

---

<sup>129</sup>“Penilaian konsumen“ <http://puslit.petra.ac.id/journals/management/>, diakses pada tanggal 06 Desember 2014.

**Tabel 4 : Produktivitas Pembiayaan *Murabahah*, *Mudharabah* dan *Musyarakah***

NO	Pembiayaan	Jumlah Des 2013	Jumlah Des 2012	Jumlah Des 2011
1.	Pembiayaan <i>Murabahah</i>	Rp. 26.645.331.820	Rp. 25.007.187.624	Rp.21.334.390.343
2.	Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	Rp. 985.964.400	Rp. 777.405.000	Rp. 770.591.000
3.	Pembiayaan <i>Musyarakah</i>	Rp. 2.606.380.274	Rp. 1.833.860.320	Rp. 1.897.839.618
4.	Pembiayaan <i>Qord.Hasan</i>	Rp. 19.750.000	Rp. 24.750.000	Rp. 20.550.000
	<b>Jumlah</b>	Rp.30.266.273.044	Rp.27.643.202.944	Rp.24.023.370.961

Berdasarkan data di atas dapat dinyatakan bahwa pembiayaan yang paling banyak jumlah nominalnya adalah pembiayaan *murabahah*. Hal ini menandakan bahwa *murabahah* paling banyak melakukan aktivitas pembiayaan dan paling diminati oleh masyarakat. Sehingga dapat dikatakan bahwa *murabahah* sebagai pembiayaan yang paling produktif di Kanindo Syariah. Selain itu perkembangan total dana yang dapat dihimpun pada pembiayaan yang ada di Kanindo Syariah ini mengalami kenaikan dari tahun ke tahun selama kurun waktu tiga tahun. Dapat dilihat pada tabel tersebut, mulai tahun 2011 hingga 2013 nominalnya terus bertambah. Didukung pula dengan data jumlah anggota Kanindo Syariah yang digambarkan pada tabel berikut :

**Tabel 5: Jumlah Anggota Kanindo Syariah Jawa Timur**

<b>Anggota</b>	3.340	3.185	3.060
<b>Keterangan</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>	<b>2011</b>
<b>Calon anggota</b>	15.214	11.980	11.929

Berdasarkan data di atas penulis ditegaskan bahwa Kanindo Syariah dapat dinilai sukses dalam mengembangkan dan mendapatkan kepercayaan yang semakin tinggi dari masyarakat. Karena dilihat dari jumlah anggota maupun calon anggota mengalami perkembangan yang cukup signifikan dari tahun ke tahun. Sehingga telah memenuhi lima komponen penilaian konsumen untuk mengukur produktivitas.

Prinsip dalam manajemen produktivitas adalah efektif dalam mencapai tujuan dan efisien dalam menggunakan sumber daya. Unsur-unsur yang terdapat dalam produktivitas :

1) Efisiensi

Produktivitas sebagai rasio *output/input* merupakan ukuran efisiensi pemakaian sumber daya (*input*). Efisiensi merupakan suatu ukuran dalam membandingkan penggunaan masukan (*input*) yang direncanakan dengan penggunaan masukan yang sebenarnya terlaksana. Pengertian efisiensi berorientasi kepada masukan.

2) Efektivitas

Efektivitas merupakan suatu ukuran yang memberikan gambaran seberapa jauh target yang dapat tercapai baik secara kuantitas maupun waktu. Makin besar presentase target tercapai, makin tinggi tingkat efektivitasnya.

3) Kualitas

Secara umum kualitas adalah ukuran yang menyatakan seberapa jauh pemenuhan persyaratan, spesifikasi, dan harapan konsumen. Kualitas merupakan salah satu ukuran produktivitas. Meskipun kualitas sulit diukur secara matematis

melalui rasio *output/input*, namun jelas bahwa kualitas input dan kualitas proses akan meningkatkan kualitas *output*.<sup>130</sup>

Kanindo Syariah Jawa Timur telah mencakup tiga komponen teori di atas, seperti dapat dibuktikan bahwa Kanindo Syariah sudah berusaha meningkatkan efisiensi dengan menerangkan dan memberi solusi pembiayaan yang cocok bagi calon nasabah sesuai dengan tingkat kemampuan modal usaha. Selain itu pada segi keefektivannya ditunjukkan dengan cepat dan tanggapnya pelayanan serta pelaksanaan survey lokasi calon nasabah dalam proses ditetapkannya pemberian pembiayaan. Dan yang terakhir pada tingkat kualitas yang sedang dikembangkan adalah berupa perbaikan sistem komputerisasi dalam proses pelayanan nasabah atau calon nasabah, hal ini dimaksudkan agar lebih mempermudah dalam proses pengajuan pembiayaan.

Konsep produktivitas dapat dilihat dari dua segi utama, yaitu *pertama*, merupakan ukuran dari kualitas dan kuantitas sebuah pekerjaan yang dapat dinilai oleh tenaga ahli ataupun kesimpulan dan kesan dari masyarakat secara umum. Pada kualitas yang ditunjukkan Kanindo Syariah diperlihatkan dengan bentuk pelayanan yang baik terhadap nasabah, selain itu Kanindo Syariah berperan dalam memberikan sosialisasi tentang produk-produk syariah yang bebas dari unsur riba kepada anggota ataupun masyarakat umum pada sebuah agenda seminar atau pelatihan. Terlebih lagi Kanindo Syariah dapat mengarahkan pembiayaan yang cocok bagi nasabah sesuai dengan kebutuhan dan kemampuannya. Untuk penilaian kuantitasnya, Kanindo Syariah telah menunjukkan perkembangan yang

---

<sup>130</sup>“Unsur-unsur produktivitas” [www.e-journal.uajy.ac.id/3551/3/2EA\\_16466.pdf](http://www.e-journal.uajy.ac.id/3551/3/2EA_16466.pdf), diakses tanggal 24 Desember 2014.

cukup baik dari tahun ketahun selama kurun waktu tiga tahun. Hal ini dibuktikan dengan data pemasukan yang diperoleh masing-masing pembiayaan yang ditunjukkan pada tabel 4 tentang produktivitas pembiayaan *murabahah*, *mudharabah* dan *musyarakah*.

*Kedua*, konsep teknis dan konsep ekonomis, Kuna Winaya menuturkan pengertian produktivitas dapat dilihat dari dua konsep yaitu dari konsep teknis dan konsep ekonomis, sosial budaya. Pelayanan Kanindo Syariah dari konsep teknis dinilai cukup baik, hal tersebut ditunjukkan dengan terus diupayakannya perbaikan dan peningkatan sistem mutu pelayanan seperti misalnya dengan akan digunakannya sistem digital melalui computer yang akan disempurnakan seperti pada pelayanan di Bank. Dalam konsep ekonomisnya Kanindo Syariah tidak membebankan biaya administrasi mulai dari pendaftaran dan pengisian formulir pembiayaan hingga pelaksanaan survey lokasi calon nasabah.

### **C. Persamaan dan Perbedaan Asas, Mekanisme, dan Produktivitas Pembiayaan *Murabahah*, *Mudharabah* serta *Musyarakah* di Kanindo Syariah Jawa Timur Cabang Dau Malang**

Analisis terhadap persamaan dan perbedaan asas, mekanisme, dan produktivitas pembiayaan *murabahah*, *mudharabah* serta *musyarakah* di Kanindo Syariah Cabang Dau Malang dilakukan dengan mengkomparasikan berbagai data yang ada baik yang diperoleh dengan melalui wawancara, pengamatan, atau studi dokumen.

## 1. Persamaan dan Perbedaan Asas Pembiayaan

Untuk membandingkan komponen asas Farhan menjelaskan sebagai berikut :

*“kalau kita membicarakan masalah murabahah adalah produk yang diberikan untuk barang-barang konsumtif, jadi semua barang yang bentuknya konsumtif itu cocok untuk produk yang murabahah. Tapi kalau bicara barang yang produktif maka tidak cocok murabahah, tetapi yang cocok adalah pembiayaan mudharabah dan musyarakah. Maka ini pentingnya antara bagi hasil dan murabahah adalah disitu. sesuai dengan landasan kebutuhannya”*<sup>131</sup>

Berdasarkan pemaparan beliau, Asas atau landasan yang digunakan dalam pembiayaan itu dibedakan atas dasar jenis pembiayaannya yang terdiri atas pembiayaan untuk barang konsumtif atau produktif yang lebih dibutuhkan oleh nasabah. Untuk produk barang-barang konsumtif menggunakan pembiayaan *murabahah*. Hal ini didukung dengan teori yang menjelaskan tentang lingkup penggunaan pembiayaan *murabahah*, yang mana merupakan salah satu skim pembiayaan yang paling banyak digunakan oleh bank syariah. *Murabahah* sesuai untuk pembiayaan sebagian dari investasi oleh nasabah yang bergerak dalam bidang industry atau perdagangan. *Murabahah* memungkinkan nasabah/investor untuk membeli barang jadi, bahan baku, mesin-mesin, atau peralatan dari pasar lokal atau impor.<sup>132</sup>

Untuk jenis barang produktif lebih cocok digunakan untuk pembiayaan *mudharabah* atau *musyarakah*. Seperti yang sudah tertera pada teori yang menyebutkan bahwa pembiayaan *mudharabah* Bank syariah menggunakan skim ini untuk membiayai profesional seperti dokter, insinyur, pedagang, atau

<sup>131</sup>Farhan, Wawancara, (Kanindo Syariah Dau-Malang, 15 januari 2015).

<sup>132</sup>Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2007), h. 163-166.

pengerajin. Bank menyediakan pembiayaan yang diperlukan sebagai pemilik modal dan akan mendapatkan bagian keuntungan yang telah disepakati bersama.<sup>133</sup> Kemudian untuk lingkup penggunaan pembiayaan *musyarakah* lebih mengacu pada pembiayaan yang cocok untuk investasi kolektif dalam kehidupan ekonomi modern. Bank syariah menggunakan *musyarakah* dengan berkontribusi modal pada proyek baru atau sudah berdiri. Bank syariah juga ikut menanggung bagian biaya proyek dalam rasio sesuai rasio modalnya.<sup>134</sup> Dari sini dapat ditemui letak perbedaan dari segi asas atau landasan untuk masing-masing jenis pembiayaan sesuai dengan jenisnya.

Selain itu Asas di Kanindo Syariah memang sudah jelas didasari oleh hukum Islam yang tertuang dalam Fatwa DSN-MUI, namun yang membedakan adalah jenis dari masing-masing Fatwa DSN-MUI tentang pembiayaan tersebut. Yang mana untuk pembiayaan *murabahah* menggunakan Fatwa DSN No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *murabahah*, selanjutnya Fatwa DSN No: 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Mudharabah (Qiradh)* sebagai asas yang digunakan dalam pembiayaan *mudharabah*. Dan untuk asas atau landasan pembiayaan *musyarakah* mengacu pada Fatwa DSN No: 08/DSN-MUI/IV/2000, tentang Pembiayaan *Musyarakah*. Sehingga dapat disimpulkan bahwa asas yang digunakan di Kanindo Syariah Jawa Timur adalah sama, namun komponen asas tersebut berbeda sesuai dengan jenis pembiayaannya, yang mana pembiayaan *murabahah* adalah jenis asas untuk jual beli, sedangkan pembiayaan *mudharabah* merupakan jenis asas untuk sistem bagi hasil, dan yang terakhir

---

<sup>133</sup> Ascarya, *Akad*, h.173.

<sup>134</sup> Ascarya, *Akad*, h. 172.

pembiayaan *musyarakah* termasuk pada jenis asas investasi atau saling menanamkan modal usaha.

Untuk mengetahui lebih lanjut jenis pembiayaan yang cocok untuk kebutuhan nasabah, pihak Kanindo juga telah memberikan banyak promosi dan pengenalan produk mereka dalam berbagai cara. Farhan menegaskan, bahwa promosi Kanindo Syariah kita sudah melakukan semuanya, baik di media elektronik, media masa, kemudian melalui intern sendiri seperti pembagian brosur, memberikan bingkisan-bingkisan, kemudian juga memberikan kalender, mengadakan acara-acara, pembinaan-pembinaan dalam rangka melakukan promosi tersebut. Juga sering melakukan pembinaan kepada masyarakat, maupun intern atau calon anggota, di sekolah-sekolah juga, juga melalui penelitian skripsi yang dilakukan mahasiswa Jurusan Hukum Bisnis Syariah Fakultas Syariah UIN Malang.<sup>135</sup>

Melalui cara-cara tersebut masyarakat dikenalkan sedikit demi sedikit sistem perekonomian yang berlandaskan syariah yang dapat membantu pemenuhan kebutuhan masyarakat di bidang *muamalah*. Hal itu juga sesuai dengan misi Kanindo Syariah untuk mengembangkan sistem ekonomi, khususnya lembaga keuangan berdasarkan syariah Islam.

## **2. Persamaan dan Perbedaan Mekanisme Pembiayaan**

Persamaan dan perbedaan dalam aspek mekanisme pembiayaan sangat penting untuk dianalisis. Penjelasan Farhan tentang hal ini dapat dicermati

---

<sup>135</sup>Farhan, Wawancara, (Kanindo Syariah Dau-Malang, 15 januari 2015).

*“Dari segi mekanisme sama seperti penjelasan murabahah, yang membedakan itu dari bagi hasilnya, untuk pembiayaan mudharabah dan musyarakah adalah 30% dan 70%. Cara perhitungannya darimana kita dapatkan itu berdasarkan estimasi analisisnya seperti itu”.*<sup>136</sup>

Apa yang dijelaskan oleh Farhan menunjukkan bahwa mekanisme pengajuan pembiayaan antara ketiga pembiayaan adalah sama. Perbedaannya terletak pada takaran sistem bagi hasilnya. Pada pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* sebesar 30% untuk Kanindo dan 70% untuk nasabah. Takaran nisbah tersebut didasarkan pada analisis pembiayaan serta kesepakatan antara kedua belah pihak. Sedangkan untuk *nisbah* pembiayaan *murabahah* dapat dijelaskan bahwa pembagian keuntungannya juga berdasarkan kesepakatan. Namanya adalah nisbah bagi hasil dan *profit margin*. Jadi, tergantung kesepakatan dan negoisasi pembagian keuntungan. Sebagai acuan, untuk *murabahah* 20:80, 20% untuk Kanindo Syariah dan 80% untuk nasabahnya. Hal itu bisa berubah, karena bukan acuan baku dan setara bahasanya.<sup>137</sup>

Berdasarkan uraian di atas dapat ditegaskan bahwa penetapan *margin* didasarkan pada proses negoisasi antara Kanindo dengan calon nasabah. Namun di sisi lain Kanindo Syariah juga telah mempunyai acuan prosentase pembagian *profit margin*. Tetapi, acuan itu tidak bersifat baku. Artinya, dapat berubah sesuai dengan kesepakatan. Pada pembiayaan *murabahah* diketahui bahwa acuan *profit margin* adalah 20% untuk Kanindo Syariah dan 80% untuk nasabah.

Sesuai dengan karakteristik produk, transaksi yang didasarkan kepada jual beli dan sewa, pada umumnya LKS melakukan penetapan margin/keuntungan dari

<sup>136</sup>Farhan, Wawancara, (Kanindo Syariah Dau-Malang, 15 januari 2015).

<sup>137</sup>Farhan, Wawancara, (Kanindo Syariah Dau-Malang, 15 januari 2015).

harga jual sejumlah tertentu dengan mempertimbangkan keuntungan yang diambil, biaya-biaya yang ditanggung termasukantisipasi timbulnya kemacetan dan jangka waktu pengembalian. Besarnya tingkat margin (*principing policy*) bagi suatu LKS ditentukan oleh LKS masing-masing. Sedangkan untuk transaksi *mudharabah* dan *musyarakah* dengan berbagai turunannya menggunakan prinsip bagi hasil. LKS menentukan porsi (*nisbah*) bagi hasil dari transaksi pembiayaan dengan mempertimbangkan harapan tingkat keuntungan, pendapatan, premi risiko, dan sebagainya.<sup>138</sup>

Serangkaian proses pengajuan pembiayaan tidak dengan mudah dan cepat dapat dimengerti oleh masyarakat awam. Sehingga, sering terjadi masyarakat menyerahkan kepercayaannya kepada Kanindo Syariah dalam hal menentukan pembagian bagi hasil atau *profit margin*. Penjelasan Farhan tentang hal ini penting untuk dianalisis :

*“Kalau masalah belum dipahami sebenarnya masyarakat sama belum paham semua, makanya itu tugas kita menjelaskan. Mereka gak ngerti sitemnya seperti ini, yang penting mikirnya “aku ngangsurnya sekian, ini kemampuanku sekian”. Tapi ada juga yang paham masalah kredit . tapi tidak begitu banyak. Tugas kita itu sebagai da’i fatullah itu sebagai sarana dakwah bukan semata-mata untuk mendapatkan keuntungan, tapi bagaimana masyarakat untuk mengerti syariah itu”.*<sup>139</sup>

Uraian di atas menggambarkan bahwa Kanindo Syariah selalu berusaha menjelaskan mekanisme yang sesuai syariah kepada calon nasabah agar mengerti tentang aturan yang berlaku di dalam hukum Islam. Sebenarnya ada juga nasabah yang memahami mekanisme pembiayaan, tetapi tidak begitu banyak. Tugas

<sup>138</sup>Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*, (Jakarta : Sinar Grafika, 2012), h. 17.

<sup>139</sup>Farhan, Wawancara, (Kanindo Syariah Dau-Malang, 15 januari 2015).

karyawan Kanindo Syariah sebagai penyiar Islam untuk ikut berdakwah memahamkan syariah pada umat Sehingga melalui proses pelaksanaan pembiayaan tersebut Kanindo Syariah juga sebagai sarana dakwah, bukan hanya semata-mata untuk mendapatkan keuntungan duniawi.

Selain itu, terkait dengan persamaan dan perbedaan pembiayaan yang ditegaskan Farhan, penting untuk dicermati bahwa *mudharabah* dan *musyarakah* adalah sama, tidak ada bedanya itu menggunakan sistim bagi hasil, hanya saja yang membedakan di sini adalah sistem pengembaliannya. Bahasa umumnya kalau *mudharabah* itu musiman, yang dibayarkan bagi hasilnya aja tetapi setelah jangka waktunya hanya 6 bulan. Kalau yang *musyarakah* itu 12 bulan. Untuk *musyarakah* pengembaliannya meliputi pokok ditambah bagi hasil. Hal ini sama dengan *murabahah*. Adapun perbedaannya dengan *mudharabah* hanya itu saja. Semua aspek sama antara *mudharabah* dan *musyarakah*.<sup>140</sup>

Berdasar uraian di atas dapat disarikan bahwa pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* adalah sama. Karena digolongkan menjadi jenis pembiayaan dengan sistim bagi hasil. Perbedaan antara kedua pembiayaan tersebut terletak pada sistem pengembalian modal. Untuk pembiayaan *mudharabah* biasa disebut dengan musiman. Disebut musiman karena pembayaran bagi hasilnya disesuaikan dengan musim panen yang biasanya dalam jangka waktu 6 bulan. Pembayarannya dimulai setelah kurun waktu 6 bulan dimulai dari kesepakatan kontrak perjanjian. Namun, yang dibayarkan hanya berupa bagi hasilnya saja. Lain halnya dengan

---

<sup>140</sup>Farhan, Wawancara, (Kanindo Syariah Dau-Malang, 15 januari 2015).

pembiayaan *musyarakah* yang berjangka waktu 12 bulan pengembalian berupa angsuran pokok beserta bagi hasilnya.

### 3. Persamaan dan Perbedaan Produktivitas Pembiayaan

Analisis terhadap persamaan dan perbedaan produktivitas pembiayaan *murabahah*, *mudharabah*, dan *musyarakah* penting untuk dilakukan. Dapat ditegaskan bahwa perbandingan produktivitasnya dapat dilihat pada data secara langsung. Di antara produk Kanindo Syariah yang berkembang dan paling banyak diminati adalah *murabahah*. Sebab, masyarakat tidak mau terlalu repot dalam perhitungan bagi hasil. Cara kerja pembiayaan *murabahah* sederhana dan praktis. Jadi untuk pemasukan dan pengeluaran yang paling mendominasi adalah *murabahah*.<sup>141</sup>

Penjelasan Farhan dapat digaris bawahi bahwa pembiayaan *murabahah* merupakan pembiayaan yang paling banyak diminati, karena masyarakat tidak mau terlalu susah dalam perhitungan bagi hasilnya, selain itu cara kerjanya sederhana dan praktis. Sehingga untuk pemasukan dan pengeluaran untuk Kanindo Syariah yang paling mendominasi adalah pembiayaan *murabahah*.

Semakin banyak produk pembiayaan tertentu yang dipakai berarti secara otomatis akan semakin banyak risiko pada produk tersebut. Untuk mengatasi resiko yang demikian harus ada asuransinya, penaksiran harga barang harus akurat dan cermat. Artinya, LKS harus tahu harga barang dan untuk mengantisipasi lebih aman lagi pembiayaan dengan nilai taksiran harga agunan 50:50 atau 50% dari

---

<sup>141</sup>Farhan, Wawancara, (Kanindo Syariah Dau-Malang, 15 januari 2015).

harga taksiran. Sebagai contoh, sepeda harganya Rp.6.000.000 berarti maksimal pembiayaan yang diberikan Rp.3.000.000 bukan Rp.6.000.000. Sehingga, kalau nasabah tidak bisa melunasi, maka jika dijual agunanya masih bisa menutupi kewajibannya.<sup>142</sup>

Berdasar paparan di atas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *murabahah* dinilai menjadi pembiayaan yang paling produktif. Sehingga semakin banyak produk tersebut diminati maka secara otomatis semakin besar pula peluang kerugiannya, begitu juga sebaliknya. Untuk mengatasi resiko itu, dalam pembiayaan harus ditunjang adanya asuransi dan taksiran harga yang tepat, dengan tujuan untuk mengantisipasi pembiayaan yang lebih aman. Harga agunan barang yang ditetapkan oleh Kanindo Syariah adalah 50:50 dengan artian 50% dari harga taksiran. Untuk mengantisipasi kerugian dalam pembiayaan tersebut, Kanindo Syariah menetapkan asuransi kepada nasabah. Nama asuransi tersebut adalah “Razkia”, yang mana terdiri dari dua macam, jenis yang pertama berupa fisik yang diperuntukkan bagi benda tidak bergerak seperti tanah dan bangunan, kemudian yang kedua dalam bentuk jaminan, digunakan pada surat-surat berharga seperti BPKB kendaraan bermotor. Dalam segi pembayaran preminya Kanindo Syariah menetapkan takaran 0,5 % per-bulan bagi besaran nominal pembiayaan yang digunakan.

Apabila Bank ingin meminimkan resiko (*risk*), maka dilihat dari pelayananan menjadi tidak menarik dan begitu sebaliknya. Misalnya adanya persyaratan pemberian kredit/pembiayaan yang sangat ketat, maka nasabah akan

---

<sup>142</sup>Farhan, Wawancara, (Kanindo Syariah Dau-Malang, 15 januari 2015).

enggan untuk memakai produk bank yang bersangkutan dan akan beralih ke bank lain yang lebih baik dari segi pelayanannya. Namun bank yang relatif mudah memberikan kredit/pembiayaan kepada nasabah, ia akan berhadapan dengan risiko yang siap menyimpannya, misalnya pembiayaan bermasalah.

Pada pasal 38 Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 ditetapkan bahwa Bank Syariah dan UUS wajib menerapkan manajemen risiko, prinsip pengenalan nasabah, dan perlindungan nasabah. Terkait risiko pembiayaan dimana nasabah penerima fasilitas tidak dapat memenuhi kewajibannya, ketentuan dalam Pasal 40 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 menyatakan, bahwa Bank Syariah dan UUS dapat membeli sebagian atau seluruh agunan, baik melalui maupun di luar pelelangan wajib diselesaikan atau dijual oleh bank dalam jangka waktu satu tahun. Selain dapat dibeli oleh bank, agunan juga dapat dikuasakan oleh pemilik agunan kepada bank untuk dijual. Bank Syariah dan UUS harus memperhitungkan harga pembelian agunan dimaksud dengan kewajiban nasabah kepada Bank Syariah dan UUS yang bersangkutan. Dalam hal harga pembelian agunannya melebihi jumlah kewajiban nasabah kepada Bank Syariah dan UUS, selisih kelebihan jumlah tersebut harus dikembalikan kepada nasabah setelah dikurangi dengan biaya lelang dan biaya lain yang langsung terkait dengan proses pembelian agunan.<sup>143</sup>

---

<sup>143</sup>Rachmadi Usman, *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta : Sinar Grafika, 2012), h. 305-306.

**Tabel 6 : Perbandingan Perbedaan Pembiayaan Kanindo Syariah Jawa Timur**

NO.	Komponen Perbandingan	Jenis Pembiayaan		
		<i>Murabahah</i>	<i>Mudharabah</i>	<i>Musyarakah</i>
1	Asas	Menggunakan landasan pembiayaan konsumtif	Menggunakan landasan pembiayaan produktif	Menggunakan landasan pembiayaan produktif
		1.Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang <i>Murabahah</i> 2.Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 10/DSN-MUI/IV/2000 tentang <i>Wakalah</i> 3.Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 13/DSN-MUI/IX/2000 tentang Uang Muka Dalam <i>Murabahah</i> .	Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan <i>Mudharabah</i> (Qiradh).	Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 08/DSN-MUI/IV/2000, tentang Pembiayaan <i>Musyarakah</i> .
		<b>Lingkup penggunaan :</b> bidang industri atau perdagangan. <i>Murabahah</i> memungkinkan nasabah/investor untuk membeli barang jadi, bahan baku, mesin-mesin, atau peralatan dari pasar lokal atau impor	<b>Lingkup penggunaan :</b> Bidang professional seperti dokter, insinyur, pedagang, atau pengerajin	<b>Lingkup penggunaan :</b> pada proyek baru atau sudah berdiri

2	Mekanisme	<p><b>Syarat pengajuan pembiayaan:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Foto Copy KTP Suami/Istri</li> <li>2.Foto Copy KK</li> <li>3.Rek. Listrik tiga bulan terakhir</li> <li>4.Foto Copy jaminan (Sertifikat disertai surat keterangan dan surat pernyataan dari desa)</li> <li>5.Foto Copy STNK &amp; BPKB</li> <li>6.Gesekan nomor mesin dan nomor rangka (Khusus kendaraan luar kota cek fisik bantuan dari SAMSAT)</li> <li>7.Jangka waktu 12, 18 dan 24 bulan</li> </ol>	<p><b>Syarat pengajuan pembiayaan:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Foto Copy KTP Suami/Istri</li> <li>2.Foto Copy KK</li> <li>3.Rek. Listrik tiga bulan terakhir</li> <li>4.Foto Copy jaminan (Sertifikat disertai surat keterangan dan surat pernyataan dari desa)</li> <li>5.Foto Copy STNK &amp; BPKB</li> <li>6.Jangka waktu 3 bulan</li> <li>7.Pembukuan 3 bulan terakhir</li> </ol>	<p><b>Syarat pengajuan pembiayaan:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Foto Copy KTP Suami/Istri</li> <li>2.Foto Copy KK</li> <li>3.Rek. Listrik tiga bulan terakhir</li> <li>4.Foto Copy jaminan (Sertifikat disertai surat keterangan dan surat pernyataan dari desa)</li> <li>5.Foto Copy STNK &amp; BPKB</li> <li>6.Jangka waktu 12 dan 18 bulan</li> <li>7.Pembukuan 3 bulan terakhir</li> </ol>
		<p><b>Sistem Angsuran :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Angsuran pokok + Profit margin</li> <li>2.Angsuran tetap sesuai dengan jangka waktu pembayaran</li> <li>3.<i>Profit margin</i> 24% per tahun.</li> </ol>	<p><b>Sistem Angsuran :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Bagi hasil diberikan setiap bulan</li> <li>2.Sistem pengembalian sekaligus</li> <li>3.Bagi hasil menurun sesuai dengan pokok yang masuk.</li> </ol>	<p><b>Sistem Angsuran :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Angsuran pokok + bagi hasil</li> <li>2.Bagi hasil menurun sesuai dengan pokok yang masuk</li> <li>3.<i>Sharring Profit</i> sesuai dengan modal penyertaan atau pembiayaan yang diberikan.</li> </ol>

		Nisbah 20% : 80%	Nisbah 30% : 70%	Nisbah 30% : 70 %
3	Produktivitas	tingkat produktivitas urutan pertama	tingkat produktivitas urutan kedua	tingkat produktivitas urutan ketiga

**Tabel 7 : Persamaan Pembiayaan Kanindo Syariah Jawa Timur**

NO.	Komponen Perbandingan	Jenis Pembiayaan		
		<i>Murabahah</i>	<i>Mudharabah</i>	<i>Musyarakah</i>
1	Asas	Menggunakan Hukum Islam berupa Himpunan Fatwa DSN MUI		
2	Mekanisme	Mempunyai mekanisme atau urutan yang sama pada setiap pengajuan pembiayaan		
3	Produktivitas	Mengalami peningkatan jumlah nominal selama kurun waktu 3 tahun		

