

**UPAYA MENINGKATKAN MINAT NASABAH
DALAM PEMBIAYAAN MUSYARAKAH
DI KOPERASI SYARIAH NURI (KSN) JAWA TIMUR
CABANG BANGSALSARI JEMBER**

SKRIPSI



Oleh :

MOHAMMAD RIZAL FARUQ
NIM. 083 133 189

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN EKONOMI ISLAM
PRODI PERBANKAN SYARIAH
JANUARI 2019**

**UPAYA MENINGKATKAN MINAT NASABAH
DALAM PEMBIAYAAN MUSYARAKAH
DI KOPERASI SYARIAH NURI (KSN) JAWA TIMUR
CABANG BANGSALSARI JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Tanggal : 10 Januari 2019

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris

Dr. Khawidza Rifa'i, SE, M.Si
NIP. 19650507 200003 1 102

Anindias Zahriyah, ST, M.Si
NIP. 201603173

Oleh :


MOHAMMAD RIZAL FARUQ
NIM. 083 133 189

Anggota :

Dr. Nurul Widayanti IR, S.Sos, M.Si

L. Toton Fanshurna, M.Si

Disetujui Pembimbing :


Toton Fanshurna, M.E.I.
NIP. 19811 224 201101 1 008

**UPAYA MENINGKATKAN MINAT NASABAH
DALAM PEMBIAYAAN MUSYARAKAH
DI KOPERASI SYARIAH NURI (KSN) JAWA TIMUR
CABANG BANGSALSARI JEMBER**

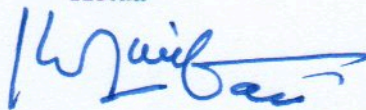
SKRIPSI

telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Hari : Kamis
Tanggal : 10 Januari 2019

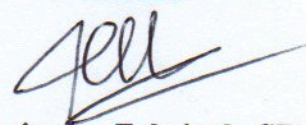
Tim Penguji

Ketua



Dr. Khamdan Rifa'i, SE, M.Si
NIP. 19680807 200003 1 002

Sekretaris



Aminatus Zahriyah, SE, M.Si
NUP. 201603133

Anggota :

1. Dr. Nurul Widyawati IR, S.Sos, M.Si


(.....)

2. Toton Fanshurna, M.E.I


(.....)

Menyetujui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Moch. Chotib, S.Ag., MM
NIP. 197107272002 12 1 003

MOTTO

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ۗ

Artinya:

Sesungguhnya Allah tidak merubah Keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri.

(QS. Ar-Ra'd ayat 11)¹

“Ahsan Min Ma Yuro. Artinya: Lebih baik dari yang terlihat”

(Penulis)

IAIN JEMBER

¹ Departemen Agama R.I., *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Semarang: PT. Karya Toha Putra, 1995), 542.

PERSEMBAHAN

Segala puji kepada ALLAH SWT, yang telah memberikan kesehatan sehingga dapat terselesaikannya skripsi ini. Tak lupa pula shalawat dan salam semoga selalu tercurah limpahkan kepada kekasih Allah yakni NABI MUHAMMAD SAW yang telah mengajak kita (manusia) keluar dari cengkraman jahiliyah dengan adanya *Dinul Al-Islam*. Kemudiann secarik persembahan selanjutnya ini tiada akan bisa menghapus peran orang-orang tercinta yang telah men-*support* sehingga terciptanya karya kecil yang terbingkai dalam bentuk *Skripsi* ini. Dari ini itu idzinkanlah saya mencantumkan nama-nama yang saya anggap masuk dalam deretan paling penting sepanjang perjalanan menuju kesuksesan ini.

- 1 Ummi tercinta (Sudarwatik) yang tiada henti menengadahkan tangan kepada sang *Khaliq* demi suksesnya makhluk lemahnya (saya) ini yang tak jarang hanya bisa memberikan beban yang tidak pernah dikeluhkan oleh beliau. Serta Abah tercinta (Abdul Halim) yang rela mengorbankan separuh hidupnya demi menghidupi anak-anaknya dan terus berjuang demi pendidikan anaknya (saya) ini. Semoga beliau selalu dalam lindungan ALLAH SWT dan diberikan kesehatan serta keberkahan umur oleh *Ar-rahman*. Tak lupa kakak saya (Abdul Waris Albar) dan Adik saya (Sultonul Arifin) yang selalu mendoakan untuk kesuksesan saya.
- 2 Semua keluarga yang selalu mendoakan kesuksesan saya.

- 3 Terimakasih yang tidak akan pernah berujung kepada R.KH. ABD. HAMID, AMZ. selaku pengasuh pondok pesantren Mambaul Ulum Bata-Bata Pamekasan, Madura yang telah mendidik saya beberapa tahun silam lamanya. Beserta seluruh *Ahlul-Bait Mambaul Ulum Bata-Bata* yang saya ta'dzimi.
- 4 Tretan-tretan Ikatan Mahasiswa Bata-bata (IMABA) Jember yang sudi berjalan bersama sampai akhirnya kita semua mulai ditelan waktu.
- 5 Seluruh Alumni dan Senior (Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia) PMII IAIN Jember yang tak bisa namanya saya sebutkan satu persatu.
- 6 Sahabat-sahabat seperjuangan angkatan “Angksa” PMII IAIN Jember.
- 7 Sahabat-sahabat seperjuangan angkatan “Angksa rayon FEBI” yang sering sekali saya reportkan didalam berbagai moment sampai terselesaikannya skripsi ini juga tak lepas dari tularan semangat dan motivasi dari mereka semua, mereka bukan hanya sahabat melainkan saudara dari rahim yang berbeda.
- 8 Sahabat-sahabat seperjuangan Rayon Syariah.
- 9 Sahabat-sahabat seperjuangan Rayon FEBI.
- 10 Kumpulan Mahasiswa Netral (KUMAN) yang telah mengajarkan saya banyak hal tentang keluarga.
- 11 Dulur-dulur Acoustic Teather Of Syariah (ATOS) yang telah memberikan saya banyak hal tentang rasa dalam sebuah kehidupan.
- 12 Sahabat-sahabat Komunitas Regenerasi Pemikir Ekonomi (KORREK) yang telah membantu saya memahami tentang ekonomi.

- 13 Dulur-dulur “*Komunitas Pecinta Iwan Fals - Mata Dewa*” yang sudi pula menemani setiap detik-detik akhir saya di IAIN Jember dan telah mengajarkan tentang nilai-nilai ke-SOPAN-an selama ini.
- 14 TITIK.BALIK serta seisinya yang telah menerima saya untuk belajar lebih rumit lagi tentang dunia kerja yang sebenarnya, wa bil khusus Cak Faris yang telah sudi membimbing saya mulai dari nol sampai saat ini.
- 15 Teman-teman dan kawan-kawan Prodi PS Kelas J5 yang telah bersama-sama mengarungi bahtera akademisi selama ini.
- 16 Almamater saya IAIN Jember dan civitas akademika yang telah menaungi saya selama menempuh studi.



ABSTRAK

Mohammad Rizal Faruq, Toton Fanshurna, M.E.I, 2019 : UPAYA MENINGKATKAN MINAT NASABAH TERHADAP PEMBIAYAAN MUSYARAKAH DI KOPERASI SYARIAH NURI (KSN) JAWA TIMUR CABANG BANGSALSARI.

Di daerah Jember persaingan antar produk lembaga keuangan bukan hanya dilingkup lembaga keuangan syariah akan tetapi persaingan tersebut terjadi pada bank konvensional yang tentunya jika kita *flashback* keuangan kepada nasabah lebih dapat diukur, seperti lembaga keuangan syariah khususnya pada produk pembiayaan *musyarakah* mampu menarik perhatian nasabah. Berangkat dari hal tersebut peneliti tertarik melakukan penelitian skripsi dengan judul “*Upaya Meningkatkan Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Musyarakah Di Koperasi Syariah Nuri (KSN) Jawa Timur Cabang Bangsalsari*”.

Fokus penelitiannya adalah 1) Bagaimana penerapan dan apa saja manfaat pembiayaan *musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember? 2) Bagaimana minat anggota terhadap pembiayaan *musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember? 3) Apa upaya pengurus KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember agar minat anggota terhadap pembiayaan *musyarakah* meningkat?

Tujuan penelitiannya adalah 1) Mengetahui penerapan dan manfaat pembiayaan *musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember. 2) Mengetahui minat anggota KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember terhadap pembiayaan *musyarakah*. 3) Mengetahui formula dan strategi yang digunakan oleh KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember guna meningkatkan minat anggota terhadap pembiayaan *musyarakah*.

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Subyek penelitian menggunakan *purposive sampling*. Metode pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data meliputi reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan, sedangkan keabsahan data triangulasi sumber dan teknik.

Hasil penelitiannya adalah 1) Penerapan pembiayaan *musyarakah* di KSN adalah meliputi beberapa unsur diantaranya; penentuan akad; antaradhin minhum; aset *musyarakah* dapat di-*ijarah*-kan. Manfaat pembiayaan *musyarakah* terbagi pada dua subjek yang merasakannya, yaitu lembaga KSN sendiri dan anggotanya. Manfaat bagi KSN yaitu sebagai penyaluran dana dan Jumlah bagi hasil sesuai pendapatan mitra. Manfaat bagi anggota yaitu pembagian hasil tidak memberatkan; Penyetoran (hasil/laba) per-triwulan; dan Denda hanya 1% dari modal yang diterima. 2) Minat anggota terhadap produk pembiayaan *musyarakah* di KSN dipengaruhi oleh adanya motif dari para nasabah, faktor kebutuhan dan harapan-harapan dari sisi ekonomi di masa depan. Faktor-faktor minat tersebut dapat diukur dari kepercayaan nasabah. 3) Upaya Pengurus KSN agar minat anggota terhadap pembiayaan *musyarakah* meningkat dimulai dengan langkah awal identifikasi masalah. Strategi tersebut meliputi strategi produk strategi tempat strategi tempat, strategi promosi, pelayanan (*service*).

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segenap puji syukur penulis sampaikan kepada Allah karena atas rahmat dan karunia-Nya, perencanaan, pelaksanaan, dan penyelesaian skripsi sebagai salah satu syarat menyelesaikan program sarjana dapat terselesaikan dengan lancar.

Kesuksesan ini dapat penulis peroleh karena dukungan banyak pihak. Oleh karena itu, penulis menyadari dan menyampaikan terimakasih sedalam-dalamnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, S.E., M.M. selaku Rektor IAIN Jember yang memberikan fasilitas selama berada di IAIN Jember
2. Bapak Dr. Moch. Chotib, S.Ag., M.M. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang sudi meluangkan waktunya untuk menyetujui hasil skripsi yang telah diselesaikan oleh penulis.
3. Bapak M.F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam FEBI IAIN Jember yang sudi meluangkan waktunya untuk menyetujui hasil skripsi yang telah diselesaikan oleh penulis.
4. Ibu Nurul Setianingrum S.E., M.M. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah FEBI IAIN Jember yang sudi meluangkan waktunya untuk menyetujui hasil skripsi yang telah diselesaikan oleh penulis.
5. Bapak Toton Fanshurna, M.E.I. selaku dosen pembimbing yang telah bersedia memberikan bimbingan dan arahan dalam menyelesaikan skripsi ini.

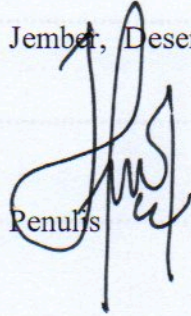
6. Tim penguji skripsi.

Penulis menyadari bahwasanya skripsi ini masih sangat jauh dari kesempurnaan, yang mana kekurangan pasti ada didalamnya. Oleh karenanya penulis mengharap kritik dan saran dari pembacanya.

Dengan harapan mendapat ridlo Allah SWT, semoga karya ilmiah ini dapat menjadi manfaat dan barokah di dunia dan akhirat bagi penulis, pembaca serta semua elemen yang membantu terselesainya skripsi ini.

Amiin Allahumma Amiin.

Jember, Desember 2018

Penulis 

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN TIM PENGUJI	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar belakang.....	1
B. Fokus Penelitian.....	6
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	7
E. Definisi Istilah.....	9
F. Sistematika Penulisan	10

BAB II KAJIAN PUSTAKA	12
A. Penelitian Terdahulu	12
B. Kajian Teori	16
1. Minat Nasabah.....	16
2. Pembayaran	19
3. Musyarakah	25
BAB III METODE PENELITIAN	39
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	39
B. Lokasi Penelitian.....	40
C. Subjek Penelitian	41
D. Tehnik Pengumpulan Data.....	41
E. Analisis Data.....	43
F. Keabsahan Data	44
G. Tahapan-tahapan Penelitian.....	46
BAB IV PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA	47
A. Gambaran Objek dan Penelitian	47
B. Penyajian dan Analisis Data	51
C. Pembahasan Temuan	69
BAB V PENUTUP.....	83
A. Kesimpulan	83
B. Saran-saran.....	85
DAFTAR PUSTAKA	87
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

No. Uraian	Halaman
1. Kajian Terdahulu.....	14
2. Daftar Anggota Produk Pembiayaan Musyarakah.....	61



DAFTAR LAMPIRAN

No. Uraian

1. Pernyataan Keaslian Tulisan
2. Matrik Penelitian
3. Pedoman Penelitian
4. Surat Izin Penelitian
5. Jurnal Penelitian
6. Surat Keterangan Selesai Penelitian
7. Dokumentasi
8. Biodata Penulis



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Koperasi secara etimologis berasal dari kata “*cooperation*” dari bahasa Inggris yang berarti kerjasama.² Secara umum yang dimaksud dengan koperasi adalah suatu badan usaha bersama yang berjuang dalam bidang ekonomi dengan menempuh jalan yang tepat dan mantap dengan tujuan membebaskan diri para anggotanya dari kesulitan-kesulitan ekonomi yang umumnya diderita oleh mereka.³

Sesuai data survey yang dikeluarkan oleh kementerian koperasi dan usaha kecil dan menengah Republik Indonesia tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah, tercatat 503 koperasi yang sudah dinyatakan bersertifikat di daerah Kabupaten Jember. Angka ini terbilang sangat banyak sekaligus menjadikan daerah dengan jumlah koperasi terbanyak se Jawa Timur.⁴

Koperasi syariah adalah usaha yang terorganisir secara mantap, demokratis, otonom partisipatif, dan berwatak sosial yang operasionalnya menggunakan prinsip-prinsip yang mengusung etika moral dengan

² G. Kartasaputra, *Koperasi Indonesia Yang Berdasarkan Pancasila dan UUD 1945, cet ke-5*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2001), 1

³ *Ibid*, 1.

⁴ Keputusan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah No. : 91 /Kep/M.KUKM/IX/2004

memperhatikan halal atau haramnya sebuah usaha yang dijalankannya sebagaimana diajarkan dalam agama Islam.⁵

Sedangkan yang dimaksud dengan Koperasi Jasa Keuangan Syariah atau KJKS yaitu koperasi yang kegiatan usahanya bergerak di bidang pembiayaan, investasi, dan simpanan sesuai pola bagi hasil (syariah).⁶

KSN JATIM adalah singkatan dari Koperasi Syariah Nuri Jawa Timur, yang bertempat di Bangsalsari Jember, koperasi ini bertempat di Krajan, Tisnogambar, Bangsalsari, Jember, Jawa Timur 68154 dan merupakan cabang dari koperasi pusat yang didirikan pertama kali di Pamekasan Madura sedangkan KSN Jatim Cabang Bangsalsari adalah salah satu kantor cabang yang terletak di Jember.⁷

KSN JATIM Cabang Jember adalah lembaga keuangan yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga, atau bisa dikatakan bahwa KSN JATIM Cabang Jember merupakan lembaga keuangan yang mengambil keuntungan tidak dengan basis bunga. Koperasi ini bisa disebut lembaga keuangan anti bunga, koperasi ini merupakan lembaga keuangan yang operasional dan produknya dikembangkan berdasarkan pada Al-Qur'an dan Hadits Nabi SAW.⁸

⁵ Nur Syamsudin Buchori, *Koperasi Syariah Teori dan Praktik*, (Banten: Shuhuf Media Insani, Cet. I, 2012), 4.

⁶ Dokumen Keputusan menteri Koperasi dan UKM No. 91 Tahun 2004, 2.

⁷ Dokumentasi, KSN JATIM Cabang Bangsalsari, 25 April 2018

⁸ Dokumentasi, KSN JATIM Cabang Bangsalsari, 25 April 2018

Allah SWT sangat melarang adanya riba walau sekecil apapun tetap saja riba dan Allah mengharamkannya. Ditegaskan dalam Al-Qur'an surat Ali Imran : 130.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.*⁹

Financing atau pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri atau dilakukan orang lain. Tujuan alokasi dana untuk mencapai tingkat profitabilitas yang cukup dan risiko yang rendah, serta mempertahankan kepercayaan masyarakat dengan menjaga posisi likuiditas tetap aman.¹⁰

Penyaluran pembiayaan merupakan kegiatan yang mendominasi pengalokasian dana bank, dengan nilai antara 70 persen sampai dengan 80 persen dari volume usaha bank. Oleh karena itu dapat dikatakan bahwa sumber pendapatan utama bank berasal dari kegiatan penyaluran pembiayaan baik dalam bentuk bagi hasil, *mark up*, maupun pendapatan sewa. Seluruh pendapatan yang diperoleh dari pembiayaan tersebut diharapkan dapat meningkatkan profitabilitas bank yang tercermin dari perolehan laba yang optimal.¹¹

⁹ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya Al-Jumanatul Ali* (Bandung : CV Penerbit J-ART, 2004), 66.

¹⁰ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005).

¹¹ Siamat Dahlan, *Manajemen Lembaga Keuangan*, Edisi Kelima (Jakarta: FE UI).

Musyarakah adalah transaksi penanaman dana dari dua atau lebih pemilik dana dan/atau barang untuk menjalankan usaha tertentu sesuai syariah dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang disepakati, sedangkan pembagian kerugian berdasarkan proporsi modal masing-masing.¹²

Pembiayaan *Musyarakah* adalah semua bentuk usaha yang melibatkan dua pihak atau lebih dimana mereka bersama-sama memadukan seluruh bentuk sumber daya baik yang berwujud ataupun yang tidak berwujud.¹³ dengan keuntungan dan risiko akan dipertanggung bersama sesuai kesepakatan.¹⁴

Pentingnya pengembangan strategi-strategi tertentu dalam pemasaran dengan tujuan menggaet minat anggota pada produk tersebut. Produk dalam koperasi ialah untuk membedakan antara produk suatu lembaga keuangan dengan instansi yang lain, dalam hal ini pengembangan strategi yang menonjol dapat menarik perhatian anggota untuk memilih koperasi tersebut. Produk pembiayaan dikoperasi khususnya pembiayaan *musyarakah* ini hampir sama karakteristik, ciri, dan juga manfaatnya dengan produk lembaga keuangan pada umumnya. Hanya saja pasti ada yang membedakan apakah dilihat dari minimal nominal atau aspek yang lainnya. Lembaga-lembaga keuangan keberadaannya sangat dibutuhkan masyarakat sekitar untuk keperluan konsumtif maupun untuk usaha- usaha produktif yang relatif tidak

¹² Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), 44.

¹³ Adiwarmanto A Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010), 102.

¹⁴ Hari Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi Dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: EKONOSIA, 2008), 74.

bisa menjangkau lembaga keuangan konvensional dengan bunga yang mencekik leher masyarakat kecil. Munculnya koperasi syariah nuri ini yang kemudian muncul dengan beberapa produk pembiayaan khususnya *musyarakah* yang dianggap menjadi angin segar bagi masyarakat, khususnya ekonomi kelas menengah kebawah karena dapat berperan sebagai penengah antara dua belah pihak yang sama-sama ingin mendirikan usaha. Namun strategi yang tepat tentu sangat diperlukan demi berkembangnya dan agar akad pembiayaan *musyarakah* ini diterima dengan baik oleh khalayak ramai. Sedangkan di daerah Jember sendiri persaingan antar produk lembaga keuangan bukan hanya dilingkupi lembaga keuangan syariah akan tetapi persaingan tersebut terjadi pada bank konvensional yang tentunya jika kita *flashback* keuangan kepada nasabah lebih dapat diukur, seperti lembaga keuangan Syariah khususnya pada produk pembiayaan *Musyarakah* mampu menarik perhatian nasabah.¹⁵

Di Kabupaten Jember terdapat koperasi yang berbasis syariah dan berlandaskan padaprinsip-prinsip islam, terletak di kecamatan Bangsalsari. Dalam sistem lembaga keuangan syariah, akad pembiayaan *musyarakah* telah dioperasikan atau diaplikasikan dalam kehidupan sosial ekonomi masyarakat hanya saja kurang maksimal dan sebagian besar masyarakat tidak menggunakan akad ini bahkan ada pula yang tidak mengerti sama sekali maksud, fungsi, dan manfaat dari akad ini.

¹⁵ Wawancara, Abdul Aziz, 25 April 2018

Yang menjadi pembahasan menarik, ada yang berbeda dengan penerapan pembiayaan *musyarakah* di KSN Jatim Cabang Bangsalsari dengan koperasi lain. Pasalnya akad yang diterapkan sangatlah lentur dan sesuai dengan kultur sosial masyarakat dan kelebihan-kelebihan lainnya; Pertama, menggunakan konsep syariah yakni menerapkan praktek tanpa bunga. Kedua, proses penyetoran setiap triwulan berbeda dengan lembaga koperasi lain yang penyetorannya setiap bulan satu kali. Ketiga, prosedur denda atau sanksi pada setiap nasabah yang telat menyetorkan hanya 1% dari total modal.¹⁶

Oleh sebab itu penulis tertarik untuk meneliti tentang suatu upaya atau strategi yang hampir sama dengan penerapan di bank-bank konvensional bahkan lebih baik dengan tujuan produk pembiayaan di koperasi syariah ini dapat pula dirasakan oleh masyarakat akar rumput serta ditunjang dari hasil observasi awal tersebut peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul penelitian “Upaya Meningkatkan Minat Anggota dalam Pembiayaan Musyarakah di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember”.

B. Fokus Penelitian

Dari latar belakang diatas penulis mencoba untuk membuat kerangka rumusan masalah sebagai garis pembahasan yang akan diteliti, yaitu:

1. Bagaimana penerapan dan apa saja manfaat pembiayaan *musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember?
2. Bagaimana minat anggota terhadap pembiayaan *musyarakah* di KSN

¹⁶ Wawancara, Hazbullah, 25 April 2018

JATIM Cabang Bangsalsari Jember?

3. Apa upaya pengurus KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember agar minat anggota terhadap pembiayaan *musyarakah* meningkat?

C. Tujuan Penelitian

Dari fokus penelitian tersebut memunculkan beberapa output yang kemudian dapat menjadi target yang akan dicapai dalam penelitian ini, diantaranya:

1. Mengetahui penerapan dan manfaat pembiayaan *musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember.
2. Mengetahui minat anggota KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember terhadap pembiayaan *musyarakah*.
3. Mengetahui formula dan strategi yang digunakan oleh KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember guna meningkatkan minat anggota terhadap pembiayaan *musyarakah*.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian.¹⁷ Dalam penelitian ini diharapkan memiliki manfaat. Adapun manfaat dari kegiatan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Bagi Penulis
 - a. Penelitian ini digunakan sebagai kelengkapan syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE).

¹⁷Tim penyusun IAIN Jember, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2017), 44.

- b. Sebagai langkah awal dalam mengembangkan ilmu yang diperoleh di perguruan tinggi selama ini.
 - c. Menambah wawasan pengetahuan dan pengalaman tentang penelitian dan penulisan karya ilmiah ini sebagai bekal untuk mengadakan penelitian atau perbaikan-perbaikan dimasa yang akan datang.
2. Manfaat bagi masyarakat dan anggota adalah sebagai salah satu informasi yang dapat dijadikan gambaran tentang praktek dan strategi pengembangan pembiayaan *musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember.
3. Manfaat bagi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember
 - a. Penelitian ini diupayakan dapat memberikan kontribusi dan menambah wawasan pengetahuan khususnya di bidang Perbankan syariah di IAIN Jember.
 - b. Dapat menambah literatur kepustakaan IAIN Jember, khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Bagi Mahasiswa

Penelitian ini diharapkan dapat dipergunakan sebagai bahan kajian dalam upaya dan sebagai gambaran tentang praktek dan strategi pengembangan produk *musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember.

E. Definisi Istilah

1. Minat

Minat dalam bahasa Inggris adalah “*interest*”.¹⁸ Dalam segi bahasa minat adalah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu.¹⁹

2. Nasabah

Nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa dan atau unit usaha di sebuah lembaga keuangan²⁰. Sedangkan di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember ini "anggota" merupakan sebutan bagi para nasabahnya.²¹

3. Pembiayaan

Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah “Penyediaan uang atau tagihan dengan pihak lain yang diwajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau pembiayaan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil”.²²

4. Musyarakah

Kata “*syirkah*” atau *syarikah* diambil dari kata “*Syarikah-Yasraku-Syarkan-Wasyirkatan*”. Secara harfiah berarti persekutuan, perseroan, perkumpulan, perserikatan dan himpunan.²³ Dalam istilah, *syirkah* adalah

¹⁸Jhon M. Echols dan Hasan Shadily, *Kamus Inggris Indonesia* (Jakarta: PT. Gramedia,2000), 32
7

¹⁹<http://kbbi.web.id/minat> (12 Januari 2018).

²⁰<http://kbbi.web.id/anggota> (12 Januari 2018).

²¹ Wawancara, KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember, 03 Mei 2018.

²²UU No. 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan Bab 1 Pasal 1 No.12.

²³Ahmad Warson Al-munawwir, *Al-Munawwir Kamus Arab-Indonesia, cet.II* (Yogyakarta: Kranyak Press, 1996), 765.

suatu akad dua orang atau lebih untuk bekerjasama dan berserikat dalam keuntungan.²⁴

5. Pembiayaan musyarakah

Pembiayaan *musyarakah* adalah akad kerjasama yang terjadi diantara para pemilik dana untuk menggabungkan modal, melalui usaha bersama dan pengelolaan bersama dalam suatu hubungan kemitraan. Bagi hasil ditentukan sesuai dengan kesepakatan (biasanya ditentukan berdasarkan jumlah modal yang diberikan dan peran serta masing-masing pihak).²⁵

6. Upaya Meningkatkan Minat Anggota dalam Pembiayaan Musyarakah di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember

“Upaya Meningkatkan Minat Anggota dalam Pembiayaan Musyarakah di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember” merupakan suatu upaya teknis yang dilakukan guna meningkatkan minat seorang nasabah atau anggota di sebuah lembaga keuangan khususnya di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember didalam menggunakan pembiayaan *musyarakah*.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika Pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan yang dimulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup. Format penulisan

²⁴Syayid Sabiq, *Fiqh Al-Sunnah, Juz III* (Beirut: Darul Fikri, 1992), 294.

²⁵Abdullah Saeed, *Bank Islam Dan Bunga* (pustaka pelajar, Yogyakarta, 2003), 106.

sistematika pembahasan adalah dalam bentuk deskriptif naratif.²⁶ Secara garis besar, skripsi ini terdiri dari lima bab, diantaranya yaitu :

Bab I Pendahuluan: Membahas mengenai latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, sistematika pembahasan.

Bab II Kajian Pustaka: Terdiri dari penelitian terdahulu dan kajian teori. Penelitian terdahulu berguna untuk melihat sejauh mana orisinalitas dan posisi penelitian yang hendak dilakukan ini. Kajian teori berisi tentang teori yang terkait sehingga berguna sebagai persepektif dalam penelitian.

Bab III Metode Penelitian: Metode penelitian yang terdiri dari pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, tahap-tahap penelitian.

Bab IV Penyajian Data dan Analisis: Penyajian Data dan Analisis Data yang terdiri dari gambaran obyek penelitian, penyajian data dan analisis, pembahasan temuan yang diperoleh dilapangan.

Bab V Penutup: Terdapat kesimpulan dan hasil penelitian yang telah dilakukan dan saran-saran yang bersifat transformatif.

IAIN JEMBER

²⁶Tim Penyusun IAIN Jember, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2017), 48.

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Ada beberapa kajian dan penelitian, baik berupa buku maupun karya lainnya yang ditemukan oleh peneliti memiliki kemiripan dengan penelitian ini. Hal tersebut adalah sebagaimana berikut ini :

1. Penelitian yang dilakukan oleh Rohmat Saleh (2002) yang berjudul "Pengaruh bauran promosi dan nilai pelanggan terhadap minat nasabah dalam menabung di PT. Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Kudus" menunjukkan adanya pengaruh yang signifikan antara variabel-variabel yang diteliti. Rahmat Saleh menggunakan bauran promosi dan nilai pelanggan sebagai variabel independen sedangkan minat nasabah berinvestasi dijadikan sebagai variabel dependennya. Hasil penilaian tersebut menunjukkan pengaruh bauran promosi dengan minat nasabah dalam menabung sebesar 32,2%.²⁷
2. Penelitian yang dilakukan oleh Widiawati Emi (2013) yang berjudul "Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Dana Talangan Umrah Dalam Upaya Meningkatkan Minat Nasabah (Bank Jatim Syariah Surabaya)", untuk mengetahui dan mendeskripsikan strategi pengembangan produk yang ditetapkan Bank Jatim Syariah Surabaya. Ditengah proses berkembangnya perusahaan, Bank Jatim Syariah Surabaya semakin berkembangnya kondisi persaingan yang sangatlah kuat

²⁷ Rohmat Saleh, *Pengaruh Bauran Promosi dan Nilai Pelanggan Terhadap Minat Nasabah Dalam Menabung di PT. Bank Syari'ah Mandiri* (Skripsi Kudus, STAIN Kudus, 2002).

dengan kondisi nasabah penggunajasa Pembiayaan dana talangan umrah yang amatlah sedikit, dan penelitian ini dilakukan guna mengetahui strategi yang dilakukan untuk menarik banyak minat nasabah untuk menggunakan produk jasa dana talangan umrah ini dan berupaya meningkatkan minat nasabah.²⁸

3. Penelitian yang dilakukan oleh Fuadh Afgan (2014) yang berjudul *Pelaksanaan Pembiayaan Musyarakah di BMT Beringharjo Yogyakarta*. Penelitian ini berfokus pada pelaksanaan akad pembiayaan musyarakah di BMT Beringharjo Yogyakarta. (Adapun perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Fuadh Afgan dengan penelitian ini ialah tempat penelitian, adapun persamaannya ialah sama-sama meneliti tentang pembiayaan dengan menggunakan akad musyarakah).²⁹
4. Penelitian yang dilakukan oleh A Muarif (2015), “Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih pembiayaan *musyarakah*”. Skripsi ini membahas tentang indikator-indikator atau suatu faktor yang mempengaruhi anggota atau masyarakat memilih pembiayaan musyarakah daripada pembiayaan yang lain.³⁰

Persamaan penelitian terdahulu ini dengan skripsi yang dibuat oleh penulis yaitu terletak pada pembahasan pembiayaan *musyarakah* nya.

Sedangkan perbedaanya, jika dalam penelitian terdahulu ini

²⁸ Widiawati Emi, *Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Dana Talangan Umroh Dalam Upaya Meningkatkan Minat Nasabah Bank Surabaya* (Thesis Surabaya: UIN Sunan Ampel Surabaya, 2013)

²⁹ Fuadh Afgan, *Pelaksanaan Pembiayaan Musyarakah di BMT Beringharjo Yogyakarta* (Sripsi Yogyakarta, Universitas Negeri Yogyakarta 2014).

³⁰ A Muarif, *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih pembiayaan musyarakah*, (Kudus: Skripsi Sekolah Tinggi Agama Islam (STAIN), 2015).

membicarakan tentang indikator-indikator atau faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah. Akan tetapi dalam skripsi yang dibuat oleh penulis pembahasannya lebih mengarah terhadap suatu upaya atau strategi koperasi syariah untuk meningkat minat seorang anggota atau nasabahnya.

Tabel 2.1

Penelitian Terdahulu

No.	Nama	Metode Penelitian	Persamaan	Perbedaan
	Judul Penelitian			
1	Rohmat Saleh (2002) "Pengaruh bauran promosi dan nilai pelanggan terhadap minat nasabah dalam menabung di PT. Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Kudus"	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendekatan penelitian: Kuantitatif 2. Objek penelitian: <ol style="list-style-type: none"> a. Bauran promosi (X1) b. Nilai pelanggan (X2) c. Minat nasabah (Y). 3. Subjek penelitian: BSM Kantor Cabang Pembantu Kudus. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Objek Kajian 2. Fokus penelitian 3. Kajian teori 4. Alat analisa 5. Waktu dan tempat penelitian 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Metode penelitian 2. Jenis Subyek penelitian
2	Widiawati Emi (2013) "Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Dana Talangan Umrah Dalam Upaya Meningkatkan Minat Nasabah (Bank Jatim Syariah Surabaya)"	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jenis penelitian: <i>Field research</i> (Penelitian lapangan) 2. Pendekatan Penelitian: Kualitatif deskriptif 3. Subyek penelitian: <i>Snowball sampling</i>. 4. Pengumpulan data: <ol style="list-style-type: none"> a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi 5. Analisis data: <ol style="list-style-type: none"> a. Reduksi data b. Penyajian data c. Penarikan kesimpulan 6. Validitas data: 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Metode penelitian 2. Jenis Subyek penelitian 3. Objek Kajian 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fokus penelitian 2. Kajian teori 3. Alat analisa 4. Waktu dan tempat penelitian

		Triangulasi Sumber.		
3	Fuadh Afgan (2014) Pelaksanaan Pembiayaan Musyarakah di BMT Beringharjo Yogyakarta	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jenis penelitian: <i>Field research</i> (Penelitian lapangan) 2. Pendekatan Penelitian: Kualitatif deskriptif 3. Subyek penelitian: <i>Snowball sampling</i>. 4. Pengumpulan data: <ol style="list-style-type: none"> a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi 5. Analisis data: <ol style="list-style-type: none"> a. Reduksi data b. Penyajian data c. Penarikan kesimpulan 6. Validitas data: Triangulasi Sumber. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Metode penelitian 2. Jenis Subyek penelitian 3. Kajian Teori 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Objek Kajian 2. Fokus penelitian 3. Alat analisa 4. Waktu dan tempat penelitian
4	A Muarif (2015), “Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih pembiayaan musyarakah”	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jenis penelitian: <i>Field research</i> (Penelitian lapangan) 2. Pendekatan Penelitian: Kualitatif deskriptif 3. Subyek penelitian: <i>Snowball sampling</i>. 4. Pengumpulan data: <ol style="list-style-type: none"> a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi 5. Analisis data: <ol style="list-style-type: none"> a. Reduksi data b. Penyajian data c. Penarikan kesimpulan 6. Validitas data: Triangulasi Sumber. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Metode penelitian 2. Jenis Subjek Penelitian 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Objek Kajian 2. Fokus penelitian 3. Kajian teori 4. Alat analisa 5. Waktu dan tempat penelitian

Sumber Data : Diolah dari penelitian terdahulu

B. Kajian Teori

1. Minat Nasabah

a. Pengertian Minat

Minat merupakan salah satu aspek psikologis yang mempunyai pengaruh cukup besar terhadap perilaku dan minat juga merupakan sumber motivasi yang akan mengarahkan seseorang dalam melakukan apa yang mereka lakukan.

Kecenderungan seseorang terhadap sesuatu tidak sama dengan orang lain. Misalnya, si A lebih berminat pada usaha yang bergerak di bidang properti, sedangkan si B lebih berminat dalam bidang pelayanan atau jasa, sedangkan si C lebih berminat pada usaha farmasi (obat-obatan). Semua tergantung pada minat dan kecenderungan seseorang. Tentunya setiap usaha sudah dipikirkan untung dan ruginya.

b. Teori Perilaku Konsumen

Untuk mengenal keseluruhan perilaku konsumen terlebih dahulu akan dikemukakan beberapa teori tentang perilaku. Perilaku manusia tidak akan terlepas dari keadaan individu itu sendiri dan lingkungan tempat individu itu berada. Menurut Ismail Nawawi, terdapat beberapa teori yang menjelaskan tentang perilaku, yaitu:

1) Teori Insting.

Merupakan perilaku yang *innate* atau perilaku bawaan dan akan mengalami perubahan karena pengalaman.

2) Teori Dorongan (*Drive Theory*).

Dorongan itu berkaitan dengan kebutuhan yang mendorong organisme untuk berperilaku.

3) Teori Insentif (*Intensive Theory*)

Berpendapat bahwa perilaku organisme disebabkan karena adanya *insentif*. Berkaitan dengan hadiah dan reinforcement negatif yang berkaitan dengan hukuman.

4) Teori Atribusi.

Teori ini bertolak dari sebab-sebab perilaku seseorang. Apakah perilaku ini disebabkan disposisi internal (motif, sikap, dsb) atau eksternal.

5) Teori Kognitif.

Teori ini berdasarkan alternatif pemilihan perilaku yang akan membawa manfaat yang besar baginya. Dengan kemampuan memilih ini berarti faktor berpikir berperan dalam menentukan pilihannya.

6) Teori kepribadian.

Teori ini berdasarkan kombinasi yang komplek dari sifat fisik dan material, nilai, sikap dan kepercayaan, selera, ambisi, minat dan kebiasaan dan ciri-ciri lain yang membentuk suatu sosok yang unik.³¹

c. Pengertian Nasabah

³¹ Ismail Nawawi, *Perilaku Administrasi, Paradigma, Konsep, Teori dan Pengantar Praktek*, (Surabaya: ITS Press, 2007), 5-7.

Nasabah merupakan sumber pendapatan utama bank atau suatu lembaga dari transaksi yang dilakukan oleh nasabahnya. Menurut Undang-Undang No.10 Tahun 1998 Pasal 1 Ayat 16, nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank. Menurut Djaslim Saladin dalam bukunya “Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran Bank” menyatakan bahwa nasabah adalah orang atau badan yang mempunyai rekening simpanan atau pinjaman pada Bank.³²

d. Pengertian Minat Nasabah

Minat Nasabah adalah merupakan bagian dari komponen perilaku dalam sikap mengkonsumsi. Menurut buku Umar Husein, minat konsumen merupakan bagian dari komponen perilaku konsumen dalam sikap mengkonsumsi, kecenderungan responden untuk bertindak sebelum keputusan membeli benar-benar dilaksanakan.³³ Minat menjadi sumber energi untuk melaksanakan tugas atau kegiatannya untuk memenuhi dirinya.

Nasabah sendiri merupakan sejumlah manusia dalam arti seluas-luasnya dan terikat oleh sesuatu kebudayaan yang mereka anggap sama.³⁴ Sehingga minat nasabah merupakan penentuan sejumlah orang kepada pemilihan antar suka dan tidak suka terhadap suatu obyek, nilai-nilai pengalaman, pembuatan, kesenangan, perhatian, dan partisipasi seseorang terhadap suatu kegiatan yang disukainya.

³²Djaslim Saladin, *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran Bank* (Jakarta: CV Rajawali, 1994), 42.

³³Umar Husaein, *Manajemen Riset Pemasaran Dan Perilaku Konsumen* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2002), 45.

³⁴Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 2007), 721.

e. Indikator-Indikator Minat Nasabah

Minat nasabah dapat diidentifikasi melalui indikator-indikator sebagai berikut, yaitu

- 1) Minat transaksional, yaitu kecenderungan seseorang untuk membeli produk.
- 2) Minat refrensial, yaitu kecenderungan seseorang untuk mereferensikan produk kepada orang lain.
- 3) Minat preferensial, yaitu minat yang menggambarkan perilaku seseorang yang memiliki preferensi utama pada produk tersebut. Preferensi ini hanya dapat diganti jika terjadi sesuatu dengan produk preferensinya.
- 4) Minta eksploratif, minat ini menggambarkan perilaku seseorang yang selalu mencari informasi mengenai produk yang diminatinya dan mencari informasi untuk mendukung sifat-sifat positif dari produk tersebut.³⁵

2. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan berasal dari bahasa latin yaitu dari kata “*credere*” yang berarti percaya. Oleh karena itu dasar pemikiran persetujuan pemberian pembiayaan oleh suatu lembaga keuangan kepada seseorang oleh badan usaha berdasarkan kepercayaan.³⁶

³⁵Augusty Ferdinand, *Metode Penelitian Manajemen* (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2006), 129.

³⁶<http://kbbi.web.id/nasabah> (12 Januari 2018).

Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah “Penyediaan uang atau tagihan dengan pihak lain yang diwajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau pembiayaan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil”.³⁷

Kata mewajibkan pada UU diatas maksudnya adalah pihak yang dibiayai mewajibkan untuk mengembalikan dana pembiayaan kecuali apabila terjadi risiko bisnis pada pembiayaan *mudharabah*, maka tidak mewajibkan untuk mengembalikan dana pembiayaan.

Pengertian pembiayaan atau *qardh* dalam fiqh muamalah secara bahasa berarti potongan yaitu istilah yang diberikan untuk suatu yang diberikan untuk modal usaha, sesuatu ini terputus atau terpotong. Sedangkan pembiayaan (*qardh*) secara istilah berarti penyerahan dari pihak yang lain sesuatu yang bernilai kebendaan. Pemberian modal yang dibagi pemberiannya berhak mengambil uang tersebut dari orang yang mendapatkan modal.

Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa :

- 1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.
- 2) Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiyah bittamlik*
- 3) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna*.

³⁷UU No. 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan Bab 1 Pasal 1 No.12.

- 4) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh* dan
- 5) Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multi jasa

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah dan UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.³⁸

Secara bahasa pembiayaan berasal dari kata biaya, yaitu uang yang dikeluarkan untuk mengadakan atau mendirikan sesuatu. Pembiayaan dapat juga diartikan sebagai pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan baik perorangan maupun kelembagaan untuk mendukung suatu usaha yang telah direncanakan.³⁹

b. Jenis-jenis Pembiayaan

1) Dilihat dari segi kegunaan

a) Pembiayaan Investasi

Yaitu pembiayaan yang biasanya digunakan untuk keperluan kepuasan usaha membangun proyek atau pabrik baru dimana masa pemakaiannya untuk suatu periode yang lebih lama

³⁸Undang-Undang Perbankan Syariah, Nomor 21 Tahun 2008. (Jakarta : Sinar Grafindo, 2002), 23.

³⁹<http://kbbi.web.id/nasabah> (12 Januari 2018).

dan biasanya penggunaan pembiayaan ini adalah untuk kegiatan utama suatu perusahaan.

b) **Pembiayaan Modal Kerja**

Merupakan pembiayaan yang digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam perasionalnya contohnya: Pembiayaan modal kerja diberikan untuk membelikan bahan baku, membayar gaji pegawai atau biaya-biaya lainnya yang berkaitan dengan proses produksi perusahaan.⁴⁰

2) **Dilihat Dari Segi Tujuan Pembiayaan**

a) **Pembiayaan produktif**

Pembiayaan produktif adalah pembiayaan yang digunakan untuk peningkatan usaha produksi atau investasi. Pembiayaan ini diberikan untuk menghasilkan barang atau jasa. Artinya pembiayaan ini digunakan untuk diusahakan sehingga menghasilkan suatu baik berupa barang maupun jasa.

b) **Pembiayaan Konsumtif**

Merupakan pembiayaan yang digunakan untuk konsumsi atau dipakai secara pribadi. Dalam pembiayaan ini tidak ada penambahan barang dan jasa yang dihasilkan, karena memang untuk digunakan atau dipakai oleh seseorang atau badan usaha.

c) **Pembiayaan Perdagangan**

⁴⁰Kasmir, *Manajemen Perbankan Syariah, cet. IV* (Jakarta: PT Raja Grafindo persada, 2003), 76.

Pembiayaan perdagangan merupakan pembiayaan yang digunakan untuk kegiatan dan biasanya untuk membeli barang dagangan yang pembayarannya diharapkan dari penjualan perdagangan tersebut.⁴¹

3) Dilihat dari segi jangka waktu

a) Pembiayaan jangka pendek

Pembiayaan ini memiliki jangka waktu kurang dari 1 (satu) tahun dan biasanya digunakan untuk keperluan modal kerja.

b) Pembiayaan jangka menengah antara 1 (satu) tahun sampai 3 (tiga) Tahun

Pembiayaan jenis ini bisa diberikan untuk modal kerja, beberapa Bank mengklasifikasikan pembiayaan menengah sebagai pembiayaan jangka panjang.

c) Pembiayaan jangka panjang

Merupakan pembiayaan yang masa pengembaliannya paling panjang, yaitu diatas tiga tahun sampai lima tahun. Biasanya pembiayaan ini digunakan untuk investasi jangka panjang.

4) Dilihat dari segi jaminan

a) Pembiayaan dengan jaminan

Merupakan pembiayaan yang diberikan suatu jaminan tertentu. Jaminan tersebut dapat berbentuk barang berwujud atau

⁴¹Ibid., 77.

barang tak berwujud. Artinya, setiap pembiayaan yang dikeluarkan dilindungi senilai jaminan yang diberikan calon debitur.

b) Pembiayaan tanpa jaminan

Yaitu pembiayaan yang diberikan tanpa jaminan barang atau orang tertentu. Pembiayaan ini diberikan dengan cara melihat prospek usaha, karakter, serta loyalitas si calon debitur selama hubungan dengan bank yang bersangkutan.⁴²

c. Tujuan Pembiayaan

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah. Tujuan yang dilakukan oleh bank syariah terkait dengan stakeholder yakni:

1) Pemilik

Dari sumber pendapatan diatas, para pemilik berharap akan memperoleh penghasilan dana dari dana yang ditanamkan pada bank tersebut.

2) Pegawai

Para pegawai berharap memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.

3) Masyarakat

Sebagai pemilik dana mereka mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan memperoleh bagi hasil. Bagi para debitur,

⁴²Ibid., 78.

dengan penyediaan dana baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sektor produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkan (pembiayaan konsumtif).

4) Masyarakat umumnya konsumen

Mereka dapat memperoleh barang-barang yang diinginkannya.

5) Bank

Bagi bank yang bersangkutan hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar dapat *survival* dan meluas jaringan usahanya, sehingga banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.⁴³

3. Musyarakah

a. Pengertian *Musyarakah*

Adapun pengertian lain tentang *musyarakah* atau *syirkah* ialah suatu perjanjian usaha antara dua atau beberapa pemilik modal untuk menyertakan modalnya pada suatu objek, masing-masing pihak mempunyai hak untuk ikut serta atau menggugurkan haknya dalam manajemen proyek. Keuntungan dari hasil bersama ini dapat dibagikan menurut proporsi penyertaan modal masing-masing maupun menurut kesepakatan bersama. Manakala merugi kewajiban hanya sampai batas modal masing-masing.⁴⁴

⁴³Muhammd, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Yogyakarta: Ekosinia, 2005), 196-197.

⁴⁴Karnaen Parwaatmadja dan Muhammad Syafe'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam* (Yogyakarta: PT. Bakti Primayasa, 1999), 22.

Modal yang diserahkan dalam akad *musyarakah* ini dapat berupa uang, dan harta benda yang dapat dinilai dengan uang. Jika modal berbentuk *asset* harus terlebih dahulu dinilai dengan tunai dan disepakati oleh mitra. Dalam sebuah *musyarakah*, pihak pengusaha (pelaksana) menambahkan sebagian modalnya sendiri pada modal yang dipasok oleh para investor, dengan begitu ia membuka diri terhadap risiko kehilangan modal. Dalam hal ini kontribusi finansial pengusaha memerlukan perbedaan antara dua pemodalan *Profit dan Loss sharing System* (PLS) karena si wakil (pihak pelaksana usaha) juga turut menanamkan modalnya, maka ia dapat mengklaim suatu *presentase* laba yang lebih besar. Dalam kebanyakan aspek lainnya, *Musyarakah* memiliki karakteristik yang hampir sama dengan *mudharabah*.⁴⁵

Lembaga-lembaga keuangan Islam menerjemahkan *Syirkah* dengan istilah *participation financing*, atau kemitraan yang memberikan modal guna membiayai investasi. Dalam hal ini bank-bank Islam memberikan fasilitas *musyarakah* kepada nasabahnya untuk berpartisipasi dalam sebuah proyek atau suatu perusahaan. Sebagai patner bagi nasabah, bank mempunyai hak yang sama dengan sesama mitra usaha yang lain untuk turut serta mengelola usaha yang di biayai. Memperoleh keuntungan dan menanggung risiko kerugian yang telah diatur berdasarkan *Profit dan Loss Sharing Principle* pada akad

⁴⁵Latifan M Algoud dan Mervyn K Lewis, *Perbankan Syariah ; Prinsip, Praktek, prospek* (Jakarta: Serambi, 2003), 68.

perjanjian sebelumnya. Atau menurut undang-undang No. 21 tahun 2008 lebih dikenal dengan istilah bagi hasil.⁴⁶

Musyarakah merupakan akad bagi hasil ketika dua atau lebih perusahaan pemilik dan atau modal bekerja sama sebagai mitra usaha, membiayai investasi usaha baru atau yang sudah berjalan. Mitra usaha pemilik modal berhak ikut serta dalam manajemen perusahaan, tetapi tidak merupakan keharusan. Para pihak dapat membagi pekerjaan mengelola usaha sesuai kesepakatan dan mereka juga dapat meminta gaji atau upah untuk tenaga dan keahlian yang mereka curahkan untuk usaha tersebut, proporsi keuntungan dibagi diantara mereka menurut kesepakatan yang ditentukan sebelumnya dalam akad sesuai dengan proporsi modal yang disertakan, atau dapat pula berbeda dari proporsi modal yang mereka sertakan. Sementara kerugian, apabila terjadi akan ditanggung bersama sesuai dengan proporsi penyertaan modal masing-masing, dapat diambil kesimpulan bahwa dalam *musyarakah* keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan para pihak, sedangkan kerugian ditanggung bersama sesuai dengan proporsi penyertaan modal masing-masing pihak.⁴⁷

Musyarakah pada umumnya perjanjian yang berjalan terus sepanjang usaha yang dibiayai bersama terus beroperasi. Meskipun demikian, perjanjian *musyarakah* dapat diakhiri dengan atau menutup usaha. Apabila usaha ditutup dan dilikuidasi, maka masing-masing

⁴⁶Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah, cet. I* (Jakarta: BMI, 2000), 53.

⁴⁷ *Ibid.*, 54.

mitra usaha mendapat hasil likuidasi aset sesuai nisbah penyertaannya. Apabila usaha terus berjalan, maka mitra usaha yang ingin mengakhiri perjanjian dapat menjual sahamnya ke mitra usaha yang lain dengan harga yang disepakati bersama.⁴⁸

Musyarakah yang dipahami dalam perbankan syariah merupakan sebuah mekanisme kerjasama (akumulasi antara pekerjaan dan modal) yang memberi manfaat bagi masyarakat luas dalam produksi barang maupun pelayanan terhadap kebutuhan masyarakat. Kontrak masyarakat dapat digunakan dalam berbagai macam lapangan usaha yang indikasinya bermuara pada keuntungan.⁴⁹

Prinsip *musyarakah* dijalankan berdasarkan partisipasi antara pihak bank dengan pencari biaya untuk diberikan dalam bentuk proyek usaha, dan partisipasi ini dijalankan berdasarkan sistem bagi hasil baik dalam keuntungan maupun kerugian. Syarat-syarat yang berkenaan dengan kontrak *musyarakah* berdasarkan kesepakatan yang telah dibicarakan antara kedua belah pihak (bank dan *partner*) umumnya pihak bank memberikan modal dan manajemen usahanya kepada *partner*, *Musyarakah* boleh dilakukan antara individu-individu dengan lembaga, dan antara lembaga berbadan hukum.⁵⁰

b. Landasan Hukum *Musyarakah*

⁴⁸Arcarya, *Akad & Poduk Bank Syariah* (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2007), 42.

⁴⁹Karnaen Parwaatmadja dan Muhammad Syafe'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam* (Yogyakarta: PT. Bakti Primayasa, 1999), 23.

⁵⁰M. Amin Aziz, *Mengembangkan Bank Islam Di Indonesia* (Jakarta: Bangkit, 1990), 27.

Dalil-dalil yang menunjukkan bolehnya akad *musyarakah* terdapat dalam Al-qur'an, Hadist, Ijma'. Ayat-ayat al-qur'an yang menyatakan tentang *musyarakah* adalah (QS. As-Shod ayat 24):

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعْتِكَ إِلَىٰ نَعَاجِيهِ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ آلِ خُلَطَاءِ

لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ

مَّا هُمْ ۗ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ ﴿٢٤﴾

Artinya : *Daud berkata : sesungguhnya dia telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk ditambahkan kepada kambingnya dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebagian mereka berbuat zalim kepada sebagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal sholeh dan amal sedikitlah mereka ini*". Dan Daud mengetahui bahwa kami mengujinya maka ia meminta ampun kepada tuhannya lalu menyunkur sujud dan bertaubat.⁵¹

Dan Qs. Al-Maidah ayat 1 yang artinya:

يٰۤأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْ قُوا بِالْعُقُودِ

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman penuhilah akad-akad itu....."

Dari ayat diatas menunjukan pengakuan Allah SWT akan adanya perserikatan dalam kepemilikan harta, perkongsian terjadi secara otomatis karena warisan, terjadi atas dasar akad ikhtiari.

⁵¹ Departemen Agama R.I., *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Semarang: PT. Karya Toha Putra, 1995), 690.

Dan hadist yang Artinya : “*Muhammad Ibnu Sulaiman Al-Misi menceritakan kepada kita Muhammad Ibnu al-Zibqon menceritakan kepada kita Dari abi Hayyam al-Taimi dari orang tuanya Abu Hurairah ra. Beliau berkata: Rasulullah saw. Bersabdah : Bahwa Allah SWT berfirman: Aku pihak ketiga dari dua orang yang berserikat selama salah satu dar keduanya tidak mengkhianati temannya. Apabila dia mengkhianat temannya, maka akan keluar diantara mereka berdua*”. (HR. Abu Daud, Al- mutaqa 11:373).⁵²

Dalam hadist tersebut menunjukkan kecintaan Allah SWT kepada hamba-hambanya yang melakukan perkongsian selama saling menjunjung tinggi amanat kebersamaan dan menjahui pengkhianatan.

c. Rukun dan Syarat-Syarat *Musyarakah*

Dalam ajaran islam untuk sahnya suatu perjanjian diperlukan rukun dan syarat dari suatu akad. Para ulama dan praktisi perbankan telah menjabarkan rukun *musyarakah* sebagai berikut:⁵³

- 1) Bentuk *shighat* (penawaran) dan *ijab qabul* (penerimaan)
- 2) Pihak yang berkontrak
- 3) Objek kesepakatan modal dan kerja

Adapun syarat *musyarakah* yaitu :

- 1) Baik pemilik modal maupun keduanya cakap hukum

⁵²Tengku Muhammad Hasbi Ash Shiddiq, *Koleksi Hadist-hadist Hukum, Jilid 7* (Semarang: PT Oustaka Rizki Putra, 2001), 175.

⁵³Tim Pengembangan Perbankan Syariah, *Institut Bankir Indonesia, Konsep, Implementasi, Operasional Bank Syariah* (Jakarta: Djambatab, 2003), 181.

- 2) Modal harus tunai, dalam jumlah yang dapat dihitung/terukur
- 3) Porsi sebagian keuntungan disepakati bersama

d. Fatwa DSN terkait dengan Pembiayaan *Musyarakah*

Kebutuhan masyarakat untuk meningkatkan kesejahteraan dan usaha terkadang memerlukan dana dari pihak lain, antara lain melalui pembiayaan *musyarakah*, yaitu pembiayaan yang berdasarkan akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

Fatwa tentang pembiayaan *musyarakah* No: 08/DSN-MUI/IV/2000 mempunyai beberapa ketentuan yaitu:⁵⁴

- 1) Pernyataan *ijab 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 pada dasar kontrak.
 - c) Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi, atau dengan menggunakan cara cara komunikasi modern.

⁵⁴Ibid., 176.

2) Pihak-pihak yang berkontrak harus cakap hukum, dan memperhatikan hal-hal sebagai berikut:⁵⁵

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 *musyarakah* dalam proses bisnis normal.

d) Setiap mitra memberikan wewenang kepada mitra yang lain untuk mengelola aset dan masing-masing dianggap telah diberi wewenang untuk melakukan aktifitas *musyarakah* dengan memperhatikan kepentingan mitranya, tanpa melakukan kelalaian dan kesalahan yang disengaja.

e) Seorang mitra tidak diizinkan untuk mencairkan atau menginvestasikan dana untuk kepentingan sendiri.

3) Obyek akad

a) Modal

(1) Modal yang diberikan harus uang tunai, emas, perak, atau yang dinilai sama. Modal dapat terdiri dari aset perdagangan, seperti barang-barang properti, dan sebagainya. Jika modal berbentuk

⁵⁵ Ibid., 178.

aset, harus terlebih dahulu dinilai dengan tunai dan disepakati oleh para mitra.

(2) Para pihak tidak meminjam, meminjamkan, menyumbang atau menghadiahkan modal *musyarakah* kepada pihak lain, kecuali atas dasar kesepakatan.

(3) Pada prinsipnya dalam pembiayaan *musyarakah* tidak ada jaminan, namun untuk menghindari penyimpangan LKS dapat meminta jaminan.

b) Kerja

(1) Partisipasi para mitra dalam pekerjaan merupakan dasar pelaksanaan *musyarakah*, akan tetapi kesamaan porsi kerja bukanlah merupakan syarat. Seorang mitra boleh melaksanakan kerja, dan dalam hal ini ia boleh menuntut bagian keuntungan tambahan bagi dirinya.

(2) Setiap mitra melaksanakan kerja dalam *musyarakah* atas nama pribadi dan walil dari mitranya. Kedudukan masing-masing dalam organisasi kerja harus dijelaskan dalam kontrak.

c) Keuntungan

(1) Keuntungan harus dikualifikasikan dengan jelas untuk menghindarkan perbedaan dan sengketa pada waktu alokasi keuntungan atau penghentian *musyarakah*.

(2) Setiap keuntungan harus dibagikan secara proporsional atas dasar seluruh keuntungan dan tidak ada jumlah yang ditentukan diawal yang ditetapkan bagi seorang mitra.

(3) Seorang mitra boleh mengusulkan bahwa jika keuntungan melebihi jumlah tertentu, kelebihan atau *prosentase* itu di berikan kepadanya.

d) Kerugian

Kerugian harus dibagi diantara para mitra secara proporsional menurut saham masing-masing dalam modal.⁵⁶

e) Biaya Operasional

Biaya operasional dibebankan pada modal bersama. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan diantara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalu Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.⁵⁷

e. Jenis-Jenis *Musyarakah*

Musyarakah terbagi menjadi dua yaitu *musyarakah* kepemilikan dan *musyarakah* akad (kontrak). *Musyarakah* kepemilikan terjadi karena warisan, wasiat atau kondisi lainnya yang menyebabkan kepemilikan suatu aset oleh dua orang atau lebih. Dalam *musyarakah*

⁵⁶ Arcarya, *Akad & Produk*, 42.

⁵⁷ *Ibid.*, 42.

ini kepemilikan dua orang atau lebih berbagi ke dalam sebuah aset nyata dan berbagi pula dalam keuntungan yang dihasilkan oleh aset tersebut. Sedangkan *musyarakah* akad tercipta karena kesepakatan dimana dua orang atau lebih setuju bahwa setiap orang dari mereka bersepakat berbagi keuntungan dan kerugian, *musyarakah* akad ini terbagi menjadi 5 yaitu :⁵⁸

1) *Syirkah Inan*

Adalah kontrak antara dua orang atau lebih, setiap pihak memberikan satu porsi, akan tetapi porsi masing-masing pihak baik dalam dana maupun kerja atau bagi hasil tidak harus sama dan sesuai dengan kesepakatan mereka.

2) *Syirkah Wafadhah*

Adalah kontrak antara dua orang atau lebih, setiap pihak memberikan suatu porsi dari keseluruhan dana dan berpartisipasi dalam kerja. Setiap pihak membagi keuntungan dan kerugian secara sama. Dengan demikian, syarat pertama dari *musyarakah* ini adalah kesamaan dana yang diberikan, kerja, tanggung jawab dan beban uang yang dibagi masing-masing pihak.

3) *Syirkah Al-A'mal/Abdan*

⁵⁸Muhammad Syafe'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani Press, 2003), 92-93.

Syirkah ini di bentuk oleh beberapa orang dengan modal profesi dan keahlian masing-masing. Profesi dan keahlian ini bisa sama dan bisa juga berbeda. Misalnya satu tukang cukur dan pihak lainnya tukang jahit, mereka menyewa satu tempat untuk perniagaannya dan bila mereka mendapat keuntungan dibagi menurut kesepakatan diantara mereka.

4) *Syirkah Wujud*

Adalah kotrak kerjasama dua orang atau lebih yang miliki reputasi dan prestasi baik, serta ahli dalam bisnis. Mereka membeli barang secara kredit dari suatu perusahaan dan menjual barang tersebut secara tunai. Mereka berbagi kedalam keuntungan dan kerugian berdasarkan jaminan kepada penyuplai yang disediakan oleh tiap mitra.

5) *Syirkah Al Mudharabah*

Adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak *shahibul mal* menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola.

Dalam semua bentuk *syirkah* tersebut, kecuali *syirkah mudharabah* berlaku jika usaha bisnis untung maka pembagian keuntungannya didasarkan menurut nisbah bagi hasil yang telah disepakati oleh pihak- pihak yang berakad. Dan bila bisnis rugi maka kerugian akan ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu

bukan akibat dari kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu akibat kelalaian si pengelola, maka si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

f. Sebab Berakhirnya *Musyarakah*

Ada beberapa hal yang menyebabkan berakhirnya suatu akad *musyarakah*. Menurut ulama fiqh hal-hal yang dapat membatalkan atau menunjukkan berakhirnya akad *musyarakah*, ada yang bersifat umum dan sebab-sebab yang bersifat khusus.

Adapun hal-hal yang bersifat umum, yaitu:⁵⁹

- 1) Salah satu pihak membatalkan atau mengundurkan diri, meskipun tanpa persetujuan yang lainnya.
- 2) Salah satu pihak kehilangan kecakapannya bertindak hukum dalam mengelola harta, seperti orang gila.
- 3) Salah satu orang meninggal dunia, tetapi jika salah satu anggota *musyarakah* lebih dari dua yang batal hanyalah yang meninggal dunia saja.
- 4) Orang yang jatuh bangkrut akibat tidak berkuasanya lagi atas harta yang menjadi saham *musyarakah*.
- 5) Salah satu pihak berada dibawah pengampunan.

⁵⁹Ibid., 182.

Kemudian ulama fiqh juga mengumumkan hal-hal yang bersifat khusus yang membuat berakhirnya akad perserikatan, jika dilihat dan dibentuknya perserikatan yang dilakukan, sebagai berikut:⁶⁰

- 1) *Syirkah Al –Amwal*, akad ini perserikatan ini dianggap halal apabila semua atau sebagian modal perserikatan hilang, karena objek dalam perserikatan ini adalah harta. Maka dengan hilangnya harta berarti perserikannya juga berakhir.
- 2) *Syirkah Al- muwafadhah*, perserikatan ini dinyatakan batal apabila modal masing-masing pihak tidak sama kuantitasnya, karena al-muwafadhah itu sendiri berarti persamaan, baik dalam modal, kerja, maupun dalam pembagian keuntungan dan kerugian diantara pihak yang berserikat.

⁶⁰Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalat* (Jakarta : PT. Radar Jaya Pratama, 2000), 175.

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian adalah suatu cara yang digunakan dalam mengumpulkan data penelitian dan dibandingkan dengan standar ukuran yang telah ditentukan.⁶¹ Seorang peneliti yang akan melakukan proyek penelitian, sebelumnya ia dituntut untuk mengetahui dan memahami metode serta sistematika penelitian, jika peneliti tersebut hendak mengungkapkan kebenaran melalui suatu kegiatan ilmiah. Adapun dalam penelitian ini digunakan beberapa teknik atau metode penelitian yang meliputi:

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah Penelitian Kualitatif, karena dalam penelitian ini peneliti berusaha mengungkapkan apa adanya yang ada dilapangan berkaitan dengan fokus penelitian ini. *Boglan dan Taylor* menyatakan bahwa “metode kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang dan perilaku yang dapat diamati”.⁶² Tipe penelitian deskriptif bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis dan akurat mengenai fakta dan karakteristik suatu bidang tertentu dengan menggambarkan.

⁶¹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), 126

⁶²Lexi J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung : PT Remaja Rosda Katya, 2010) 49.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan yaitu penelitian yang dilakukan dikancah atau ditempat terjadinya gejala-gejala yang diselidiki.⁶³

Pendekatan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif karena penelitian yang akan dilakukan ini berusaha untuk mendeskripsikan upaya meningkatkan minat anggota terhadap pembiayaan *musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember. Data yang dihasilkan berupa kata-kata atau lisan dari orang-orang dan fenomena yang diamati secara intensif, terperinci dan detail.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian menunjukkan dimana penelitian tersebut akan dilaksanakan, setiap calon peneliti harus mempersiapkan serta menentukan secara pasti didaerah mana ia akan melaksanakan penelitian. Penelitian dilakukan di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember yang bertempat di Krajan, Tisnogambar, Bangsalsari, Jember, Jawa Timur 68154.

Alasan sebagai lokasi penelitian karena produk *musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember menjadi salah satu produk yang dapat mendongkrak perekonomian masyarakat ditengah-tengah populernya produk-produk yang ditawarkan oleh lembaga keuangan lain seperti bank konvensional dan lain-lain.

⁶³Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta : Rineka Cipta, 1992), 62.

C. Subjek Penelitian

Subjek penelitian yang sangat penting dalam penelitian kualitatif adalah individu, benda, atau organisasi yang dijadikan sumber informasi yang dibutuhkan dalam pengumpulan data penelitian.⁶⁴ Penentuan subjek penelitian yang digunakan dalam penelitian adalah *informan*.⁶⁵

Sumber data pada penelitian yang dilakukan ini berupa sumber daya manusia yaitu :

1. Abdul Aziz selaku Manajer KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember.
2. Karyawan KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember yang meliputi: Hazbullah sebagai Teller dan Abdul Baidla'i sebagai *Costumer Service*.
3. Anggota KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember meliputi: Hadi Prayitno, Muhammad Agus, dan Fitri Dian Khoiriani.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data.⁶⁶

Peneliti ini menggunakan beberapa metode dalam mengumpulkan data diantaranya :

1. Metode Observasi

Pelaksanaan observasi ini, peneliti menggunakan observasi non partisipan. Observasi non partisipan adalah peneliti tidak terlibat dengan

⁶⁴Muhammad Idrus, *Metode Penelitian Ilmu Sosial* (Yogyakarta : Erlangga, 2009), 91.

⁶⁵Sugiono, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Bandung : CV Alfabeta, 2014). 52.

⁶⁶Sugiono, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif dan R&D* (Bandung : Alfabeta, 2011), 224.

kegiatan sehari-hari orang yang sedang diamati. Sambil melakukan pengamatan, peneliti hanya mendapatkan sumber data atau informasi dari pimpinan, karyawan, dan anggota KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember. Maka data yang diperoleh akan lebih lengkap dan sampai mengetahui pada tingkat makna dari setiap perilaku yang nampak.⁶⁷

Data yang dicari peneliti dari teknik observasi non partisipan ini adalah :

- a. Gambaran objek penelitian (KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember).
- b. Praktek produk pembiayaan *musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember.
- c. Strategi pengembangan produk pembiayaan *musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember.

2. Metode Wawancara

Wawancara adalah percakapan yang dilakukan oleh dua pihak yaitu pewawancara mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai menjawab atas pertanyaan peneliti.⁶⁸

Data yang ingin dicari peneliti dengan metode pengumpulan data dengan teknik wawancara adalah semua yang terkait tentang upaya peningkatan minat nasabah terhadap pembiayaan *musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember.

3. Metode Dokumentasi

⁶⁷Sugiono, Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Method), (Bandung: Alfabeta 2016), 310.

⁶⁸Lexi J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung : PT Remaja Rosda Karya, 2010), 186.

Metode dokumentasi adalah metode mencari data mengenai hal-hal atau judul peneliti yang berupa catatan, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, agenda dan sebagainya. Metode dokumentasi merupakan metode yang digunakan mencari data yang diperlukan dalam penelitian ini.⁶⁹

Data-data yang ingin dicari peneliti dengan metode dokumentasi ini adalah :

- a. Gambaran objek penelitian (KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember).
- b. Praktek produk pembiayaan *musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember.
- c. Strategi pengembangan produk pembiayaan *musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember.

E. Analisis data

Analisis data dalam penelitian kualitatif, dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Data yang terkumpul tanpa dianalisis menjadi tidak bermakna, tidak berarti, menjadi data yang mati dan tidak berbunyi. Oleh karena itu, analisis data ini untuk memberi arti makna dan nilai yang terkandung dalam data.⁷⁰

Aktivitas dalam analisis data ini yaitu diantaranya reduksi data, penyajian data, dan *verifikasi* / penarikan kesimpulan.

1. *Date Reduction* (Reduksi Data)

⁶⁹Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta : Rineka Cipta, 2012), 206.

⁷⁰Kasiram, *Metodologi Penelitian* (Malang: UIN Malang Press, 2008), 127

Reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

2. *Date Display* (Penyajian Data)

Penyajian data dalam penelitian adalah proses penyusunan informasi yang kompleks kedalam bentuk yang sistematis, sehingga sederhana dan dapat dipahami maknanya. Penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori dan sejenisnya. Hal ini dapat dilakukan untuk dapat melakukan pola-pola yang bermakna serta memberikan kemungkinan adanya pemberian kesimpulan dan pengambilan tindakan.

3. *Verivication* (Penarikan Kesimpulan)

Penarikan kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan yang baru yang sebelumnya pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausar atau interaktif, hipotesis dan teori.⁷¹

F. Keabsahan Data

Uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif diperlukan uji kredibilitas meliputi: perpanjangan pengamatan, peningkatan penekunan,

⁷¹Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung : Alfabeta, 2011) 245-253.

diskusi dan teman sejawat, analisi kasus dan *member check*.⁷² Dalam penelitian ini digunakan uji kredibilitas dengan teknik triangulasi dan *member check*.

Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu, *triangulasi* dibagi menjadi tiga yaitu :⁷³

1. *Triangulasi sumber*

Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang diperoleh melalui beberapa sumber.

2. *Triangulasi teknik*

Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda.

3. *Triangulasi waktu*

Waktu juga sering mempengaruhi kredibilitas data. Dalam rangka pengujian kredibilitas data dapat dilakukan dengan cara melakukan pengecekan dengan wawancara, observasi atau teknik lain dalam waktu atau situasi yang berbeda.

Dalam teknik *triangulasi* ini peneliti menggunakan triangulasi sumber dan *triangulasi teknik* untuk menguji kredibilitas jawaban informan.

⁷²Ibid., 270.

⁷³Ibid., 274.

G. Tahapan-tahapan Penelitian

Untuk mengetahui proses penelitian yang dilakukan oleh peneliti mulai awal hingga akhir maka perlu diuraikan tahap-tahap penelitian secara umum yaitu terdiri dari dua tahap. Dua tahap tersebut meliputi tahap penelitian pendahuluan serta pengembangan design, dilanjutkan dengan penelitian sebenarnya.

Ada beberapa tahapan yang harus dilakukan sebelum melakukan penelitian yaitu :

Pertama, Tahap Pra Lapangan. Pada tahap ini hal-hal yang harus dilakukan sebelum terjun ke lapangan. Langkah pertama yaitu pengajuan judul skripsi kepada fakultas FEBI, kemudian pembagian dosen pembimbing bagi masing-masing mahasiswa. Selanjutnya konsultasi kepada dosen pembimbing mengenai matriks penelitian, kemudian menyusun proposal penelitian. Langkah selanjutnya yaitu menyusun rancangan penelitian dan memilih tempat penelitian yang sesuai dengan judul yang diajukan.

Kedua, yaitu pekerjaan lapangan. Pada tahap ini peneliti diajukan terjun langsung ke tempat yang akan diteliti. Melakukan observasi pada tempat penelitian, melakukan wawancara kepada subyek penelitian yang telah ditentukan dan dokumentasi untuk merekam suatu data yang dikumpulkan.

Ketiga, tahapan pasca lapangan. Setelah tahap pengumpulan data selesai maka peneliti melakukan langkah selanjutnya yaitu analisis data dan pengolahan data. Setelah semuanya lengkap maka menuju tahap akhir yaitu menyusun laporan dari hasil penelitian.

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. GAMBARAN OBJEK PENELITIAN

1. Sejarah berdirinya KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember

Koperasi Syariah Nuri Jawa Timur (KSN JATIM) merupakan sebuah lembaga keuangan yang berbentuk Koperasi dengan menerapkan prinsip-prinsip Syariah yang didirikan pada hari senin, tepatnya pada tanggal 01 Desember tahun 2008 silam dan Koperasi Syariah ini mulai dioperasikan pada hari kamis tertanggal 01 Januari tahun 2009, berdasarkan badan hukum dari Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Pamekasan.⁷⁴

2. Visi, Misi dan tujuan KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember

Menyinggung tentang Visi dan Misi dari Koperasi Syariah Nuri Jawa Timur (KSN JATIM) ini tak jauh berbeda dari beberapa lembaga keuangan yang berbasis Syariah hanya saja ada beberapa hal yang membedakan dengan yang lain salah satu kelebihan KSN JATIM ini ialah sebagai Pilar Pembangunan Ekonomi Umat.

a. VISI

Terwujudnya Koperasi Syariah Yang Unggul Dan Kompetitif Sebagai Pilar Pembangunan Ekonomi Umat.

⁷⁴ Dokumentasi, KSN - JATIM Jember, 25 April 2018

Berbiacara visi, tak lengkap rasanya tanpa disanding oleh misi yang akan menjadi rancangan rencana kerja kedepan sebuah lembaga/instansi. Oleh karena itu inilah beberapa misi yang diangkat oleh Koperasi Syariah Nuri Jawa Timur (KSN JATIM).

b. MISI

- 1) Menjadikan KSN JATIM sebagai rujukan koperasi syariah.
- 2) Menciptakan pelayanan yang kompetitif.
- 3) Membentuk sumber daya manusia yang profesional.
- 4) Meningkatkan pendapatan anggota dan masyarakat.
- 5) Membangun kesadaran masyarakat akan kehidupan bergotong royongdalam melakukan aktivitas usahanya.
- 6) Membentuk pengusaha muslim yang tangguh dilingkungan masyarakat.
- 7) Meningkatkan program pemberdayaan ekonomi khususnya dikalangan anggota melalui sistem syariah.⁷⁵

3. Motto KSN JATIM

Motto yang diangkat oleh KSN JATIM (Koperasi Syariah Nuri Jawa Timur) ini sangat menarik sekali yaitu : *Kerja Keras, Kerja Cerdas, Kerja Ikhlas*⁷⁶

⁷⁵ Ibid, 25 April 2018

⁷⁶ Ibid, 25 April 2018, 25 April 2018

4. Struktur Organisasi, Tugas dan fungsi KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember⁷⁷



*Sumber : Struktur Organisasi KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember.

5. Dasar hukum berdirinya KSN - JATIM Cabang Bangsalsari Jember

🚩 Badan Hukum : 02/BH/XVI.19/2010. Tanggal 29 April 2010.

🚩 Akta Perubahan AD : P2T/10/09.02/01/XI/2014.

🚩 Izin Usaha Simpan Pinjam: 02T/26/09.06.01/2014, Tanggal 11 Desember 2014.

⁷⁷ Ibid, 25 April 2018

🚩 Usaha Perdagangan Kecil : 06/13-4/SIUP-K/X/2014, Tanggal 09 September 2014.

🚩 Tanda Daftar Perudahaan : 130425400054, Tanggal 10 September 2014.⁷⁸

6. Produk-produk KSN JATIM – Cabang Bangsalsari Jember

Ada dua jenis produk yang ditawarkan oleh Koperasi Syariah Nuri Jawa Timur (KSN JATIM), yaitu Simpanan dan Pembiayaan.

Adapun simpanan sendiri ada empat macam, yaitu ;

- a. Simpanan Pokok.
- b. Simpanan Wajib.
- c. Simpanan Wadi'ah.
- d. Simpanan Mudharabah berjangka.

Sedangkan untuk pembiayaan, ada empat macam pula, yaitu ;

- a. Pembiayaan *Mudharabah*.
- b. Pembiayaan *Musyarkah*.
- c. Pembiayaan *Rahn*.
- d. Pembiayaan *Qordul Hasan*.⁷⁹

IAIN JEMBER

⁷⁸ Ibid, 25 April 2018

⁷⁹ Ibid, 25 April 2018

B. PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

1. Penerapan dan Manfaat Pembiayaan *Musyarakah* di KSN JATIM

Cabang Bangsalsari Jember

a. Penerapan pembiayaan *musyarakah* di KSN JATIM Bangsalsari Jember

1) Pelaksanaan Bagi Hasil Pada KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember

Dilihat dari syarat-syarat pada proses pembiayaan *musyarakah* seperti di KSN JATIM – Cab. Jember bebas dari unsur riba karena dalam penentuan nisbah dilakukan bersama-sama antara kedua belah pihak. Dari segi akad kedua belah pihak dalam melakukan akad atau perjanjian telah memenuhi asas-asas dalam suatu perjanjian dimana yang pertama adanya kebebasan dalam pembuatan perjanjian tersebut. Kedua, persamaan atau kesetaraan dimana dalam melakukan akad kedua belah pihak mempunyai kedudukan yang sama dalam menentukan bagi hasil dalam perjanjian. Ketiga, keadilan dalam suatu akad. Meskipun dalam akad tersebut keduanya tidak sama, maka harus ada keadilan dalam suatu akad sebagai contohnya adil dalam pembagian keuntungan dan kerugian. Keempat, adanya kerelaan antara kedua belah pihak dalam transaksi ditandai kata sepakat dalam akad tersebut. Kelima, adanya kejujuran dan kebenaran dalam isi akad agar tercapai tujuan suatu akad tersebut. Keenam, adanya kemanfaatan suatu perjanjian tersebut seperti kemanfaatan untuk membantu anggota

dalam melakukan usaha dengan memberikan pembiayaan *musyarakah* yang dilakukan oleh pihak KSN JATIM – Cab. Jember. Ketujuh, tertulis bahwa dalam perjanjian akad pembiayaan *musyarakah* antara kedua belah pihak dibuat perjanjian baku untuk memperkuat suatu perjanjian pembiayaan tersebut.⁸⁰

Yang menjadi target dalam pembiayaan ini meliputi: Sudah mempunyai usaha; Masyarakat yang memang sudah lama menjadi anggota Koperasi Syariah Nuri tersebut; Latar belakang usaha dari setiap anggota menjadi salah satu bahan pertimbangan; Anggota tidak pernah masuk dalam daftar hitam (*black list*) atau pernah mengalami kemacetan dalam transaksi tersebut; Tercatat pernah menggunakan produk yang lain.⁸¹

Hal tersebut sesuai dengan apa yang disampaikan oleh

Hazbullah selaku Teller KSN JATIM – Cab. Jember:

“Kalau disini untuk pembiayaan *musyarakah* tersendiri itu, memprioritaskan pada anggota yang sudah memiliki usaha. Contohnya *musyarakah* dalam hal perdagangan dipasar atau pertokoan dan lain sebagainya, untuk sementara seperti itu. Dan anggota tersebut sudah pernah berpengalaman menggunakan produk pembiayaan yang lain disini dan hasil dari pembiayaan sebelumnya tidak pernah ada kemacetan selama mengangsur”.⁸²

Pihak KSN JATIM – Cab. Jember sendiri dalam menerapkan akad ini beracuan sepenuhnya pada SOP yang memang sudah ada.

Dalam penerapan akad *musyarakah* di KSN ini juga tergolong unik.

Pasalnya dalam penerapannya tidak menggunakan sistem denda.

⁸⁰ Observasi, KSN - JATIM Cabang Jember, 30 April 2018

⁸¹ Dokumentasi, KSN - JATIM Cabang Jember, 03 Mei 2018

⁸² Wawancara, Hazbullah, 07 Mei 2018

Anggota yang menunggak atau macet diberi kesempatan untuk melunasi tanggungannya tanpa adanya sanksi sedikitpun karena sistem bagi hasil yang diterapkan tidak menggunakan *target* nominal melainkan beracuan kepada hasil yang diperoleh oleh anggota disetiap tiga bulan satu kali.

Senada dengan hal tersebut Abdul Aziz selaku Manager KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember, beliau bertutur:

“Mengenai masalah pembagian hasil, biasanya kami itu berpedoman pada SOP yang sudah berlaku selama ini, yaitu tentang pembagian hasil harus sesuai dengan kesepakatan awal yakni pembagian hasil laba; 80% untuk anggota dan hanya 20% untuk KSN sendiri. Dan bagi anggota yang belum bisa membayar atau mendapat kerugian dalam usahanya, kami memberikan dispensasi yaitu sekecil apapun pendapatannya, acuan kami tetap kepada persentase 80% - 20% yang sudah disepakati diawal tadi dan penyeterannya setiap triwulan mas”⁸³.

2) Penyelesaian Masalah Pada Pembiayaan *Musyarakah*

Dalam perjanjian *musyarakah* jika salah satu tidak dapat memenuhi kewajibannya atau terjadi perselisihan diantara kedua belah pihak akibat wanprestasi atau pemutusan sepihak, maka penyelesaian masalah tersebut tahap pertama yaitu adanya penyelesaian dengan cara kekeluargaan yaitu dengan musyawarah mufakat antara kedua belah pihak. apabila melalui tahap tersebut belum juga ditemukan jalan keluar, maka tahap kedua yaitu kedua belah pihak bersepakat untuk menyelesaikan masalah tersebut melalui jalur hukum dan ketentuan hukum yang berlaku. Sebagai salah satu contohnya pada saat ini ada sengketa antara anggota dan KSN karena anggota wanprestasi dalam

⁸³ Wawancara, Abdul Aziz, 08 Mei 2018

penggunaan modal usaha dan juga dalam pembagian hasil usaha. Wanprestasi terjadi karena anggota kurang terbuka dengan pihak KSN dalam memberikan laporan keuangan sehingga ketika adanya kerugian besar baru mau terbuka.

Berdasarkan wawancara dengan bapak Ahmad Jumali selaku

KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember. Beliau menyampaikan:

Alhamdulillah di koperasi sini sejak berdiri samapai sekarang belum ada masalah terkait anggota atau lembaga sendiri. Tapi jika ada masalah antara anggota dan koperasi maka kami akan melakukan tindakan secara kekeluargaan (musyawarah), kemudian jika masalah tersebut tidak selesai maka kami menyediakan opsi terakhir, yaitu jalur hukum sesuai dengan aturan yang berlaku.⁸⁴

3) Ketentuan denda pada pembiayaan *Musyarakah*

Denda merupakan bentuk hukuman yang melibatkan uang yang harus dibayarkan dalam jumlah tertentu oleh pihak yang melakukan keterlambatan dalam mengangsur. Dalam perjanjian mitra kerja (anggota) mengangsur setiap tri wulan. Dalam mengangsur anggota harus sesuai dengan kesepakatan pada akad. Jika terjadi keterlambatan sesuai dengan aturan yang diterapkan di KSN JATIM – Cab. Jember adanya denda disetiap keterlambatan denda tersebut sebesar 1% dari modal usaha, untuk setiap keterlambatan. Hasil dari denda tersebut tidak masuk dalam administrasi KSN tetapi masuk dalam dana sosial.

Senada dengan hal tersebut bapak Abdul Baidla'i selaku

Costumer KSN JATIM – Cab. Jember mengatakan bahwa:

⁸⁴ Wawancara, Ahmad Ahmad Jumali, 21 Mei 2018

Kalau ansuran itu mas anggota wajib membayarnya satu bulan sekali, akan tetapi jika anggota melakukan keterlamabatan pembayaran, maka pihak koperasi sini mempunyai kebijakan yang sudah diketahui dan disepakati oleh pihak anggota, yaitu keterlamabatan anggota dalam membayar ansuran akan mendapatkan denda sebesar 1% dari modal usaha dan uang denda tersebut masuk dalam dana sosial koperasi.⁸⁵

b. Manfaat pembiayaan musyarakah di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember.

Adapun manfaat atas penerapan pembiayaan musyarakah ini bukan hanya diperoleh para anggota, namun lembaga KSN sendiri juga dapat mengenyam untung dan efek positifnya. Diantaranya :

1) Bagi KSN JATIM

Manfaat yang didapatkan oleh KSN yaitu; 1) sebagai salah satu bentuk penyaluran dana; 2) perolehan pendapatan dalam bentuk bagi hasil sesuai pendapatan usaha yang dikelola; 3) bertambahnya jumlah atau nominal bagi hasil seiring meningkatnya keuntungan yang diperoleh anggota dalam sebuah usaha; 4) jumlah bagi hasil tidak ditentukan melainkan beracuan kepada hasil yang didapat oleh mitra, semakin banyak laba yang diperoleh maka semakin banyak pula bagi hasil yang didapat oleh lembaga KSN JATIM; 5) Lembaga lebih selektif dan hati-hati (prudent) mencari usaha yang benar-benar halal, aman, dan menguntungkan. Hal ini karena keuntungan yang riil dan benar-benar terjadi itulah yang akan dibagikan.

⁸⁵ Wawancara, Abdul Baidla'i, 23 Mei 2018

Sesuai dengan yang diujarkan oleh bapak Abdul Aziz selaku

Manager KSN JATIM – Cab. Jember yaitu:

Kalo ngomong masalah manfaat tentunya yang paling mendasar ya sebagai penyalur dana mas, selain itu enakya juga bagi hasilnya sesuai dengan pendapatan dari hasil usaha yang diolah oleh para anggota lebih-lebih kalo pendapatan usahanya meningkat maka lama yang kami peroleh juga meningkat mas. Tapi yang paling harus diperhatikan terkait siapa-siapa yang akan kami ijinkan menjadi anggota khususnya di pembiayaan musyarakah ini mas, karena jika tidak hati-hati bukan malah untung yang kami dapat tapi rugi, oleh karena karena itu perlu adanya persyaratan yang dibuat untuk calon anggota mas.⁸⁶

2) Bagi Anggota/mitra

Sedangkan manfaat yang dapat diraup oleh anggota atau mitra diantaranya; 1) pembagian hasil tidak memberatkan anggota dikarenakan pembagian hasilnya disesuaikan dengan laba yang didapat; 2) penyeteroran hasil/laba yang dimaksud setiap triwulan atau tiga bulan sekali; dan 3) denda yang dijatuhkan oleh KSN JATIM tidak memberatkan anggota pasalnya denda yang dijatuhkan kepada hanya 1% dari modal yang diterima dan denda tersebut tidak masuk kas KSN melain masuk pada dana sosial KSN – JATIM.

Sesuai dengan yang diutarakan oleh Bapak Ahmadi, yaitu;

Kalau saya pas ke koperasi itu katanya bagi hasilnya tergantung pendapatannya nanti, pengetorannya setiap tiga bulan, sampai sekarang belum pernah saya tidak setor tapi kata pelayannya itu klo nunggak ada dendanya 1% dari modalnya dan dikasih buat bantuan-bantuan katanya.⁸⁷

⁸⁶ Wawancara, Abdul Aziz, 23 Mei 2018

⁸⁷ Wawancara, Bapak Ahmadi, 23 Mei 2018

Kesimpulannya, Praktek/penerapan Pembiayaan *Musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember terbebas dari unsur riba. Dari segi penentuan akad harus sesuai dengan perjanjian, kedua belah pihak memiliki kedudukan yang sama dalam menentukan bagi hasil dalam perjanjian, apabila tidak sama, maka unsur keadilan menjadi prioritas utamanya, terdapat konsep *antaradhin* dalam akad tersebut, kejujuran dan kemanfaatan bagi keduanya, serta tertulis hitam diatas putih.

Bagi mereka yang berminat melakukan transaksi pembiayaan musyarakah ini harus sudah mempunyai usaha sendiri, sudah menjadi anggota KSN terlebih yang sudah pernah melakukan transaksi lain dan tidak melayaani anggota yang sudah masuk daftar hitam.

Menariknya, *system* bagi hasil yang diterapkan tidak memberikan sanksi yang memberatkan. Pasalnya Koperasi ini meminta penyeteroran terhadap mitra dalam tiga bulan satu kali/triwulan dan sedikit apapun hasil yang diperoleh oleh mitra, acuannya tetap pada SOP dan hasil kesepakatan dimuka.

Terdapat delapan unsur di KSN JATIM – Cab. Jember dalam memberikan ketentuan tentang hak dan kewajiban para mitra (anggota).

Dalam menyelesaikan Masalah Pada Akad Pembiayaan *Musyarakah*, KSN JATIM – Cab. Jember asas kekeluargaan menjadi prinsip utama yaitu dengan musyawarah mufakat, apabila tahap

pertama ini tidak menemukan hasil, maka jalur hukum menjadi *plant* kedua.

Apabila ada keterlambatan penyetoran maka ada denda yang harus dibayar yaitu sebesar 1% namun denda tersebut tidak masuk dalam administrasi akan tetapi dialokasikan untuk dana social.

Dan disamping penerapan tersebut juga menghasilkan manfaat bagi beberapa elemen seperti lembaga KSN, anggota maupun karyawan. Diantaranya:

Bagi KSN JATIM, Selain sebagai penyaluran dana, pembiayaan *musyarakah* masih terdapat manfaat lain bagi lembaga KSN yaitu perolehan pendapatan dalam bentuk bagi hasil sesuai pendapatan usaha yang dikelola; bertambahnya jumlah atau nominal bagi hasil seiring meningkatnya keuntungan yang diperoleh anggota dalam sebuah usaha; jumlah bagi hasil tidak ditentukan melainkan beracuan kepada hasil yang didapat oleh mitra, semakin banyak laba yang diperoleh maka semakin banyak pula bagi hasil yang didapat oleh lembaga KSN JATIM; Lembaga lebih selektif dan hati-hati (*prudent*) mencari usaha yang benar-benar halal, aman, dan menguntungkan.

Sedangkan manfaat atau keuntungan yang didapat oleh pihak anggota/mitra pembagian hasil tidak memberatkan anggota dikarenakan pembagian hasilnya disesuaikan dengan laba yang didapat; penyetoran hasil/laba yang dimaksud setiap triwulan atau tiga bulan sekali; serta denda yang dijatuhkan oleh KSN JATIM tidak

memberatkan anggota pasalnya denda yang dijatuhkan kepada hanya 1% dari modal yang diterima dan denda tersebut tidak masuk kas KSN melainkan masuk pada dana sosial KSN – JATIM.

2. Minat anggota terhadap pembiayaan *musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember.

Populasi dalam penelitian ini adalah anggota KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember yang mengambil produk pembiayaan *musyarakah* dan yang mempunyai usaha kecil dan usaha menengah. Peneliti langsung bertatap muka dengan pihak KSN dan diperbolehkan mengambil data anggota yang telah melakukan transaksi pembiayaan *musyarakah* tersebut.

Minat anggota terhadap produk pembiayaan *musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember dapat terbaca dan terbilang cukup baik. Hal tersebut dapat terlihat dari 7 (tujuh) anggota yang telah menggunakan akad *musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember semenjak didirikannya KSN ini sampai sekarang.⁸⁸

Respon masyarakat terhadap pembiayaan *musyarakah* ini *variatif*. Ada beberapa yang menggunakan akad *musyarakah* ini dikarenakan jenis dan kebutuhan usahanya mengharuskan untuk mengambil produk dengan akad tersebut dan mayoritas anggota mempunyai minat untuk mengambil akad *musyarakah* karena

⁸⁸ Observasi, KSN - JATIM Cabang Jember, 11 Juni 2018

mudahnya proses akad dan sangat membantu dalam pengembangan usahanya, terutama terkait permodalannya.

Hal tersebut sesuai dengan apa yang telah disampaikan oleh bapak Ahmad Jumali, beliau menyampaikan:

Kalau terkait pembiayaan musyarakah Alhamdulillah disini sudah ada anggotanya mas dan sudah melebihi harapan kami yang sebelumnya. Banyaknya minat anggota terhadap pembiayaan musyarakah tersebut dikarenakan mudahnya akad yang ada di dalamnya dan akad tersebut sesuai dengan apa yang dibutuhkan kebanyakan anggota.⁸⁹

Bapak Ahmad Jumali juga menambahkan dari pernyataan awalnya:

Diantara produk-produk yang lain mas, produk musyarakah adalah salah satu produk yang cukup diminati oleh anggota, terhitung sudah 7 (tujuh) orang yang menjadi anggota produk musyarakah, sedangkan ada produk yang sampai sekarang anggotanya cuman 2 orang dan bahkan tidak ada sama sekali dan kemungkinan dalam waktu dekat akan bertambah, karena melihat dari antusias masyarakat terhadap adanya produk ini.⁹⁰

Kesimpulannya, Minat anggota terhadap produk pembiayaan *musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember sejauh ini sangat tinggi, hal ini terbukti dengan ada anggota yang signifikan melebihi target yang telah ada. Dalam kurun waktu yang tidak begitu lama sudah tercatat tujuh anggota dalam pembiayaan ini, apalagi KSN ini masih tergolong baru. Bukan hanya itu, beberapa bulan kedepan ada potensi meningkatnya akad musyarkah ini. Jumlah anggota yang menggunakan pembiayaan musarakah ini dapat dilihat pada table berikut:

⁸⁹ Wawancara, Ahmad Jumali, 11 Juni 2018

⁹⁰ Wawancara, Ahmad Jumali, 11 Juni 2018

Tabel 4.1

Daftar Anggota Pembiayaan Musyarakah Koperasi Syariah Nuri (KSN)

JATIM Cabang Bangsalsari Jember⁹¹

NO.	NO. REKENING	NAMA	ALAMAT	ACCOUNT OFFICER
1	E0500-E0001-000MKH	HSDI PRAYITNO	DSN. PLALANGAN, DS. SEMPOLAN	HASBULLAH
2	E0500-E0002-000MKH	MUHAMMAD AGUS	DSN. SUMBER GEBANG, DS. LANGKAP	HASBULLAH
3	E0500-E0003-000MKH	FITRI DIAN KHOIRIANI S.S	JL. ABDUL WAHID, KEL. NANGKAAN	HASBULLAH
4	E0500-E0004-000MKH	BEBUN	DSAN. KRAJAN, DS. TISNO GAMBAR	HASBULLAH
5	E0500-E0005-000MKH	ZAINUL ARIFIN	DSN. KRAJAN BARAT, DS. CANDIJATI	HASBULLAH
6	E0500-E0006-000MKH	AHMADI	DSN. PLALANGAN, DS. SEMPOLAN	HAZBULLAH
7	E0500-E0007-000MKH	MUHAMMAD MAKSUM	DSN. SURENAN, DS. KLOMPANGAN	HAZBULLAH

3. Upaya pengurus KSN - JATIM Cabang Bangsalsari Jember Untuk

Meningkatkan Minat Anggota terhadap pembiayaan *musyarakah*.

KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember tidak mau kalah dengan lembaga keuangan syariah lain dalam hal pengembangan dan peningkatan jumlah anggota. Pasalnya ditengah-tengah gencarnya perancangan strategi atau upaya untuk memberikan layanan terbaik dan mudah bagi anggotanya, KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember juga dituntut

⁹¹ Dokumentasi, KSN - JATIM Cabang Jember, 25 Juni 2018

mampu menciptakan produk-produk yang tepat dengan ukuran sederhana (mudah dalam pemasaran, pengelolaan, maupun penerapan sesuai prinsip syariah) dan mampu memikat minat anggota.

upaya pengembangan pembiayaan *musyarakah* KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember dimulai dengan langkah awal identifikasi masalah kebutuhan dan keinginan anggota terhadap pelayanan. Pengembangan tersebut dilakukan karena KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember menargetkan pertumbuhan aset hingga 20%.

Dalam upaya meningkatkan minat anggota ini tentunya tak lepas dari strategi-strategi yang akan menjadi pegangan yang kemudian akan dijalankan oleh pihak KSN – JATIM.

a. Strategi produk

Penerapan strategi pemasaran *musyarakah* yang dilakukan oleh KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember adalah dengan menampilkan mutu dari produk tersebut. Sehingga dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan pasar sasaran. Mutu dari produk ini meliputi pemberian fasilitas dan kemudahan yang terdapat di dalam karakteristik produk, antara lain:

- 1) Memberikan keamanan karena dana anggota dijamin oleh pemerintah.
- 2) Dapat dibuka oleh perorangan atau Pribadi.
- 3) Imbalan diberikan dalam bentuk bagi hasil atas penggunaan dana tersebut secara syariah.

Sesuai dengan hal tersebut bapak Abdul Baidla'i selaku

Costumer Service KSN JATIM Cabang Jember mengatakan bahwa:

Strategi produk itu mas kita mempunyai prinsip yang Insya Allah tidak sama dengan koperasi atau lembaga keuangan lainnya. Prinsip tersebut berupa pemberian fasilitas dan kemudahan yang terdapat di dalam karakteristik produk, diantaranya Memberikan keamanan karena dana anggota dijamin oleh pemerintah dan dapat dibuka oleh perorangan atau pribadi.⁹²

b. Strategi Tempat

Strategi tempat adalah salah satu strategi yang menjadi perhatian KSN JATIM – Cab. Jember untuk kerjasama yang baik kedepannya untuk pihak koperasi sendiri maupun anggota. Katagori tempat untuk anggota memang tidak terlalu spesifik ditentukan oleh pihak koperasi, akan tetapi tempat yang menjadi pilihan adalah salah satu tempat yang dapat menunjang keberlangsungan kerjasama. Diantaranya harus strategis dari sisi pengadaan bahan baku dan pendistribusiannya. Selain hal tersebut tempat harus jelas kepemilikannya apakah tempat tersebut milik sendiri atau sewa.

Senada dengan hal tersebut bapak Abdul Aziz selaku *Manager* KSN JATIM – Cab. Jember mengatakan bahwa:

Salah satu aspek yang dipertimbangkan yaitu aspek tempat dari usaha tersebut. apakah tempat tersebut nyaman, tidak ada gesekan dari samping atau belakang juga strategis dari bahan baku dan penyalurannya dan juga tempat itu apakah memang milik sendiri atau masih sewa, itu kan?!. Istilahnya tergantung pada *survey*. Ketika Musyarakah itu mau dijalankan dimana atau dimana itu sudah *flexible* mas. Ketika yang pengajuannya misalkan... istilahnya didalam... didalam hutan anggaphlah ya... disana pastinya kan ada tambang emas atau apa, otomatis kan strategis menurut mereka mas, menurut usaha

⁹² Wawancara, Abdul Baidla'i, 31 Mei 2018

mereka. Gak mungkin kita ngatakan gak strategis karna gak dipinggir jalan, malah klo dipinggir jalan malah kecuri nanti itu kan?!. Jadi ukuran tempatnya itu *flexible* menurut... menurut apa yaa... tergantung jenis usahanya.⁹³

c. Strategi Harga

Penetapan strategi pemasaran musyarakah pada KSN KSN JATIM – Cab. Jember dari segi harga sebagai pengembalian modal adalah berupa *system* bagi hasil. Bagi hasil merupakan kebijakan yang diberikan oleh pihak KSN sesuai kesepakatan bersama (antara KSN dan anggota). Pada KSN JATIM – Cab. Jember, *system* bagi hasil tersebut perlu dikomunikasikan secara intensif guna menumbuhkan pemahaman yang mendalam mengenai *system* operasionalnya. Keuntungan yang diperoleh anggota pada produk musyarakah tergantung pada jumlah saldo rata-rata yang terdapat dalam satu bulan dan tergantung pada keuntungan yang diperoleh KSN atas pengelolaan dana tersebut.

Dengan demikian, keuntungan yang akan diperoleh anggota selain rasa aman juga rasa was-was akan riba yang disebabkan oleh pemberian suku bunga anggota juga akan mendapatkan jawaban dengan diterapkannya *system* bagi hasil ini

Berdasarkan wawancara dengan Abdul Aziz selaku *manager* KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember, terletak di

Strategi harga yang dimaksudkan adalah kita menawarkan kebebasan kepada nasabah untuk mendiskusikannya kepada kami tentang harga atau keuntungan yang akan diperoleh oleh anggota, ya prinsipnya

⁹³ Wawancara, Abdul Aziz, 05 Juni 2018

adalah bagi-hasil yang nantinya saling nyaman dan saling terima mas. Kami dari pihak koperasi akan selalu terbuka tentang perkembangan kerjasama, terutama terkait bagi-hasil yang telah disepakati bersama tersebut agar kerjasama ini benar-benar berprinsip syariah.⁹⁴

d. Strategi Promosi

Produk sudah diciptakan, harga juga sudah ditetapkan, dan tempat (lokasi dan layout sudah disediakan), artinya produk sudah benar-benar siap untuk di jual. Agar produk tersebut laku dijual ke masyarakat atau anggota, maka masyarakat perlu tahu kehairan produk tersebut, berikut manfaat, harga, di mana dapat diperoleh dan kelebihan produk dibandingkan pesaing. Cara untuk memberitahukan kepada masyarakat adalah melalui sarana promosi.

Promosi yang dilakukan di KSN JATIM – Cab. Jember adalah sebagai berikut:

- 1) Periklanan (Advertising), yaitu bentuk promosi non personal dengan menggunakan berbagai media yang ditujukan untuk merangsang pembelian.
- 2) Penjualan Tatap Muka (Personal Selling), yaitu bentuk promosi secara personal dengan presentasi lisan dalam suatu percakapan dengan calon pembeli yang ditujukan untuk merangsang pembelian. Penjualan tatap muka adalah kegiatan mempromosikan suatu produk dengan cara mendatangi ke tempat konsumen berada. Dengan adanya kontak langsung antara pihak koperasi dan konsumen, maka terjadilah komunikasi dua arah.

⁹⁴ Wawancara, Abdul Aziz, 05 Juni 2018

- 3) **Publisitas (Publiscity)**, yaitu suatu bentuk promosi non personal mengenai, pelayanan atau kesatuan usaha tertentu dengan jalan mengulas informasi/berita tentangnya (pada umumnya bersifat ilmiah).

Senada dengan hal tersebut bapak Abdul Aziz selaku

manager KSN JATIM – Cab. Jember mengatakan bahwa:

Musyarakah itu menarik mas ya. menariknya soalnya gini, ketika kita promosi kepada perusahaan yang berjalan gak mau. Ketika kita promosi kepada perusahaan yang mau berjalan atau yang hampir tidak berjalan gampang namun resikonya besar. Soalnya perusahaan yang sudah berjalan, mereka tidak mau ada campurtangan orang kedua. Jadi, misinya misi kemanusiaan mas. Kita membantu milik umat yang hampir kollepe dengan mempertaruhkan nyawa sendiri. Tapi sejauh ini, promosi yang sudah dijalankan. Kita lewat penyebaran brosur-brosur, komunikasi dengan lembaga-lembaga terdekat seperti perusahaan air minum dalam kemasan, teh botol, bahkan sampek usaha-usaha masyarakat seperti pembuatan krupuk kita datangi ketempat mereka. Dan dekat-dekat ini, kita mencoba mempromosikan lewat internet juga. Dan yang paling mudah sebenarnya lewat desa-desa dengan cara mengadakan sosialisasi KSN di balai desa yang sudah kita mintai kerjasama mas. Dan ini yang paling sering banyak menerima anggota. Selain itu kita juga membuat kalender dan pamflet sebagai salah satu sistem promosi di KSN ini mas Nah, kalo sejauh ini yang sudah dilakukan yaitu tadi mas. dengan brosur, mendatangi perusahaan tertentu, internet, sosialisasi ke desa-desa, kalender dan pamflet. Tapi sebenarnya yang palingb ampuh itu promosi mulut kemulut mas, dengan cara kita melayani anggota dengan baik secara otomatis anggota tersebut akan memperbincangkan dengan orang-orang atau tetangga-tetangganya dan kita tidak perlu mengeluarkan biaya dalam promosi ini.⁹⁵

e. Pelayanan (Service)

Untuk memperoleh keberhasilan dalam hal jasa perKSNan sangat dipengaruhi oleh produk dan juga promosi yang dilakukan.

Tetapi dalam pelaksanaannya, keunggulan dan promosi tersebut harus

⁹⁵ Wawancara, Abdul Aziz, 05 Juni 2018

didukung oleh sikap karyawan seperti: senyum, sapa, salam, sopan, santun, dan terimakasih. Karyawan harus mempunyai sikap yang baik terhadap anggota serta mempunyai pengetahuan yang cukup, sehingga dapat memberi penjelasan yang mencukupi kepada anggota yang akan dipandu dengan sistem pelayanan yang ada. Pelayanan yang memuaskan anggota akan menjadi promosi yang efektif bagi KSN - JATIM Cab. Bangsal Sari karena anggota tersebut dapat menyampaikan kepada keluarga, kerabat, teman, dan orang lain mengenai pelayanan unggul suatu KSN, dan diharapkan citra KSN tersebut akan semakin meningkat.

Hal tersebut sesuai dengan apa yang disampaikan oleh bapak Abdul Aziz selaku *manager*, beliau menyampaikan bahwa:

Pelayanan ini menitikberatkan kepada kepuasan anggota mas, yaitu dengan menunjukkan yang sikap terbaik karyawan koperasi terutama yang berhubungan langsung dengan anggota itu sendiri. Prinsip pelayanan tersebut adalah meliputi senyum, sapa, salam, sopan, santun, dan terimakasih. Prinsip ini wajib dilakukan oleh karyawan disini.⁹⁶

Kesimpulannya, Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan *Musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember tidak mau kalah dengan lembaga keuangan lainnya. Ketatnya persaingan bukan hanya menuntuk KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember ini harus memberikan layanan terbaiknya bagi para anggota akan tetapi juga menciptakan produk-produk yang tepat dengan ukuran sederhana (mudah dalam pemasaran, pengelolaan, maupun penerapan sesuai

⁹⁶ Wawancara, Abdul Aziz, 05 Juni 2018

prinsip syariah). Pengembangan yang dilakukan dimulai dari identifikasi masalah kebutuhan dan keinginan anggota terhadap pelayanan.

Strategi pemasaran produk yang diterapkan dengan menampilkan mutu dari suatu produk salah satunya dengan pemberian fasilitas dan kemudahan yang terdapat di dalam karakteristik suatu produk. Sedangkan dalam penentuan tempat tidak begitu selektif, hanya saja tempat harus strategis dan dekat dengan pengadaan bahan baku dan pendistribusiaannya.

Dalam *system* penentuan strategi harga di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember menetapkan *system* bagi hasil yang mana laba ruginya akan musyarakah yang dimaksud disesuaikan dengan kesepakatan diawal transaksi.

Ada beberapa varian yang digunakan untuk mempromosikan pembiayaan musyarakah ini diantaranya; pengebaran *brostur*, pembuatan *pamphlet*, pembuatan kalender bahkan lewat periklanan diinternet-internet juga menjadi varian promosinya, namun sejauh ini *system* promosi mulut kemulut menjadi varian promosi yang sangat minimalis dan dapat mencegah pembengkakan biaya promosi.

Tentunya itu semua tidak akan terwujud tanpa adanya pelayanan yang baik, sopan dan santun sesuai yang dilakukan oleh KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember ini. Senyum – sapa – salam – sopan – santun menjadi *icon* dari KSN ini.

C. PEMBAHASAN TEMUAN

Dalam bagian ini peneliti akan mengungkapkan hasil dari penelitian dan menginterpretasikan secara kritis dan mendetail dengan mengaitkannya pada bagian pendahuluan dan kajian kepustakaan yang terdapat pada bab sebelumnya. Adapun yang akan menjadi uraian atau interpretasi dengan berpedoman pada perumusan masalah sesuai kondisi obyektif di lapangan yaitu tentang :

1. Penerapan dan Manfaat Pembiayaan *Musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember

Dari penyajian data penelitian yang telah diuraikan di atas tentang Penerapan dan Manfaat Pembiayaan *Musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember, peneliti akan menginterpretasikannya secara kritis dan mendetail dengan mengaitkannya pada kajian kepustakaan yang terdapat pada bab sebelumnya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Penerapan Pembiayaan *Musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember adalah meliputi beberapa unsur diantaranya; penentuan akad harus sesuai dengan perjanjian; kedua belah pihak memiliki kedudukan yang sama dalam menentukan bagi hasil dalam suatu perjanjian; penerapan konsep *antharadin*; dan berpegang teguh terhadap prinsip kebermanfaatan bagi kedua belah pihak. Yang menjadi sasaran dari pembiayaan *musyarakah* ini meliputi; anggota yang sudah memiliki usaha; sudah pernah menggunakan akad pembiayaan lainnya; dan sudah memiliki usaha.

Terdapat hak dan kewajiban yang harus dipenuhi oleh para mitra, diantaranya; memberikan modal dan kerja berdasarkan kesepakatan pada saat akad; memperoleh keuntungan berdasarkan nisbah yang disepakati pada saat akad; Menanggung kerugian sesuai proporsi modal; pihak pertama (syarik) wajib berjanji untuk menjual seluruh *hishshah*-nya secara bertahap dan pihak kedua (syarik) wajib membelinya; jual beli sebagaimana dimaksud dilaksanakan sesuai kesepakatan; setelah selesai pelunasan penjualan, seluruh *hishshah* LKS beralih kepada syarik lainnya (anggota); *aset musyarakah* dapat di-*ijarah*-kan kepada syarik atau pihak lain; apabila aset Musyarakah Mutanaqisah menjadi obyek Ijarah, maka syarik (anggota) dapat menyewa aset tersebut dengan nilai ujarah yang disepakati.

Ada dua tahap penyelesaian yang diterapkan oleh KSN Jatim Cabang Bangsalsari apabila terjadi wanprestasi atau pemutusan secara sepihak yaitu; dengan bermusyawarah sebagai jalan kekeluargaan. Apabila tahap pertama ini belum jika dapat menyelesaikan permasalahan, maka pada tahap kedua melalui jalur hukum sesuai ketentuan hukum yang berlaku. Apabila ada keterlambatan dalam setiap kali setoran (per triwulan), maka anggota dikenakan denda sebesar 1% dari modal usaha, untuk setiap keterlambatan dan denda tersebut diperuntukkan dana sosial.

Kemudian terkait

Kemudian kajian teori tentang Praktek/penerapan Produk Pembiayaan *Musyarakah* adalah sebagai berikut:

a. Transaksi dapat dilakukan dengan ketentuan sebagai berikut:

- 1) Akad harus dinyatakan secara tegas, jelas dan mudah dipahami oleh semua pihak.
- 2) Akad syirkah boleh dilakukan secara lisan, tertulis, isyarat, dan perbuatan/tindakan, serta dapat dilakukan secara elektronik sesuai syariah dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- 3) Syarik (mitra) boleh berupa orang atau yang disamakan dengan orang, baik berbadan hukum maupun tidak berbadan hukum, berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

b. Hak dan kewajiban Para Pihak

- 1) Syarik (mitra) boleh berupa orang atau yang disamakan dengan orang, baik berbadan hukum maupun tidak berbadan hukum berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- 2) Syarik (mitra) wajib cakap hukum sesuai dengan syariah dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- 3) Syarik (mitra) wajib memiliki harta yang disertakan sebagai modal usaha (ra's al-maal) serta memiliki keahlian/keterampilan usaha.

c. Penyelesaian sengketa

Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui lembaga penyelesaian sengketa berdasarkan syariah

sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.⁹⁷

Jadi kesimpulannya, Praktek/penerapan Produk Pembiayaan *Musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember ada kesesuaian dengan kajian teori dan ada pula ketidaksesuaiannya.

Kesesuaiannya yaitu Akad *musyarakah* boleh dilakukan secara lisan, tertulis, isyarat, dan perbuatan/tindakan, serta dapat diakukan secara elektronik sesuai syariah dan peraturan perundang-undangan yang berlaku (*antharadin*); Syarik (mitra) boleh berupa orang atau yang disamakan dengan orang, baik berbadan hukum maupun tidak berbadan hukum, berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku; Wanprestasi atau cidera janji adalah suatu kondisi di mana debitor tidak melaksanakan kewajiban yang ditentukan di dalam perikatan, khususnya perjanjian (kewajiban kontraktual).⁹⁸ Penyelesaian konflik semacam ini diserahkan kepada badan Badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.⁹⁹

Sedangkan ketidaksesuaiannya, dari KSN yaitu penerapan konsep kebermanfaatan bagi kedua belah pihak. Yang menjadi sasaran dari pembiayaan *musyarakah* ini meliputi; sudah pernah menggunakan akad pembiayaan lainnya dan sudah harus memiliki badan usaha; Syarik (mitra) wajib cakap hukum sesuai dengan syariah dan peraturan perundang-

⁹⁷ Fatwa DSN-MUI No: 114/DSN-MUL/IX/2017.

⁹⁸ Ridwan Khairandy, *Hukum Kontrak Indonesia dalam Perspektif perbandingan (bagian pertama)*, (Yogyakarta: FH UII Press, 2013), hlm. 278

⁹⁹ Fatwa DSN-MUI No: 08/DSN-MUI/VI/2000

undangan yang berlaku; Syarik (mitra) wajib memiliki harta yang disertakan sebagai modal usaha serta memiliki keahlian/keterampilan usaha.

Kemudian manfaat pembiayaan *musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember terbagi pada dua subjek yang meraskannya, yaitu lembaga KSN JATIM Cabang Bangsalsari sendiri dan anggotanya. Manfaat bagi KSN yaitu sebagai salah satu bentuk penyaluran dana dan Jumlah bagi hasil beracuan kepada hasil yang didapat oleh mitra. Manfaat bagi anggota yaitu Pembagian hasil tidak memberatkan anggota dikarenakan pembagian hasilnya disesuaikan dengan laba yang didapat; Penyetoran hasil/laba yang dimaksud setiap triwulan atau tiga bulan sekali; dan Denda yang dijatuhkan oleh KSN JATIM tidak memberatkan anggota hanya 1% dari modal yang diterima.

Sedangkan kajian teori yang ada tentang manfaat sebuah produk yang ada pada lembaga keuangan adalah sebagai berikut:

- a. Bank akan menikmati peningkatan dalam jumlah tertentu pada saat keuntungan usaha nasabah meningkat.
- b. Bank tidak berkewajiban dalam jumlah tertentu kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi disesuaikan dengan pendapatan usaha Bank, sehingga Bank tidak akan mengalami negative spread.
- c. Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan cash flow/ arus kas usaha nasabah, sehingga tidak memberatkan nasabah.

- d. Bank akan selektif dan berhati-hati prodent mencari usaha yang benar-benar halal, aman, menguntungkan. Hal ini karena keuntungan yang riil dan benar-benar terjadi maka itulah yang dibagikan.
- e. Prinsip bagi hasil dalam *musyarakah* ini berbeda dengan prinsip bunga tetap, dimana bank akan menagih penerimaan pembiayaan (nasabah) satu jumlah bunga tetap berapapun keuntungan yang dihasilkan nasabah, bahkan sekalipun merugi dan terjadi krisis ekonomi.¹⁰⁰

Peneliti mencoba mengintrepretasikan hasil penelitian di lapangan dengan teori tersebut, hasilnya menunjukkan bahwa apa yang ada pada lembaga KSN JATIM Cabang Bangsalsari telah sesuai dengan kajian teori keilmuan. Kesesuain tersebut secara substansial mengidentifikasi bahwa manfaat pembiayaan lembaga KSN khususnya pembiayaan *musyarakah* adalah terletak pada keuntungan yang tidak flat yang sangat memungkinkan adanya bagi-hasil yang besar antar pihak.

2. Minat anggota terhadap pembiayaan *musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember

Dari penyajian data penelitian yang telah diuraikan di atas tentang Praktek/penerapan Produk Pembiayaan *Musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember, peneliti akan menginterpretasikannya secara kritis dan mendetail dengan mengaitkannya pada kajian kepustakaan yang terdapat pada bab sebelumnya.

¹⁰⁰Ibid., 93.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Minat anggota terhadap pembiayaan *musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember dapat dikatakan banyak, mengingat banyak masyarakat yang telah menjadi anggota KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember, sebanyak 7 (tujuh) dari beberapa kecamatan di kabupaten Jember dengan mayoritas para anggota tersebut beralasan produk *musyarakah* ini sangat mudah untuk mendapatkannya dan sangat membantu terkait tambahan modalnya.

Sedangkan teori yang mengatakan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat anggota pembiayaan *musyarakah* pada lembaga keuangan syariah adalah sebagai berikut:

- a. Ada tidaknya motif pada yang bersangkutan.
- b. Ada tidaknya minat, perhatian serta kebutuhan bagi yang bersangkutan.
- c. Bagaimana situasi insentifnya
- d. Bagaiman situasi sekitar, baik yang berupa pengaruh dari keadaan maupun dari orang sekeliling
- e. Harapan harapan pada masa depan.¹⁰¹

Peneliti mencoba mengkaitkan hasil penelitian dengan kajian teori tersebut. Peneliti menemukan bahwa apa yang terjadi di lembaga KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember adanya minat anggota dipengaruhi oleh adanya motif dari para anggota, faktor kebutuhan dan harapan-harapan dari sisi ekonomi di masa depan tersebut ditunjukkan kepada kebutuhan anggota akan tambahan modal untuk pengembangan usahanya.

¹⁰¹ Ndraha. Taliziduhu, *Pengantar Teori Pengembangan Sumber Daya Manusia* (Jakarta: Rineka Cipta, 2013), 9.

Faktor-faktor minat tersebut dapat diukur dari kepercayaan sebagian besar anggota KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember yang memilih produk pembiayaan *musyarakah* dengan jumlah 7 orang anggota.

Sedangkan pembagian minat itu sendiri dalam kajian teori muncul melalui beberapa aspek, yaitu:

a. Aspek kognitif

Aspek kognitif ialah minat yang timbul berdasarkan atas pengalaman pribadi dan apa yang pernah dipelajari baik di rumah, disekolah, dan masyarakat serta berbagai jenis media masa.

b. Aspek efektif

Konsep yang membangun aspek kognitif, minat dinyatakan dalam sikap terhadap kegiatan yang ditimbulkan minat. Berkembang dari pengalaman pribadi dari sikap orang yang penting yaitu orang tua, guru dan teman terhadap kegiatan yang berkaitan dengan minat tersebut dan dari sikap yang dinyatakan atau tersirat dari berbagai bentuk media massa terhadap kegiatan itu.

c. Aspek psikomotorik

Berjalan dengan lancar tanpa pemikiran lagi, urutanya tepat. Namun kemajuan tetap memungkinkan sehingga keluwesan dan keunggulan meningkat meskipun membutuhkan proses yang lama.¹⁰²

Dalam hal pembagian minat tersebut, peneliti melihat bahwa minat yang timbul pada anggota yang memilih pembiayaan *musyarakah* adalah

¹⁰² Ibid., 10.

termasuk aspek efektif. Dimana aspek tersebut dapat peneliti nilai dari sikap anggota terhadap kegiatan yang ditimbulkan minat itu sendiri. Minat tersebut muncul dikarenakan ketentuan-ketentuan akad yang ada pada pembiayaan *musyarakah* yang sekaligus menjadi pembeda dengan pembiayaan yang lain, yaitu adanya tambahan modal yang diberikan oleh pihak KSN – JATIM kepada anggota.

3. Upaya Pengurus KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember agar minat anggota terhadap pembiayaan musyarakah meningkat

Dari penyajian data penelitian yang telah diuraikan di atas tentang upaya pengurus KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember agar minat anggota terhadap pembiayaan musyarakah meningkat, peneliti akan menginterpretasikannya secara kritis dan mendetail dengan mengaitkannya pada kajian kepustakaan yang terdapat pada bab sebelumnya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa upaya pengurus KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember agar minat anggota terhadap pembiayaan musyarakah meningkat memaksimalkan beberapa strategi. Yakni:

a. Strategi Produk

Dalam pemasaran produk, KSN Jatim Cabang Bangsalsari lebih pada pengembangan mutu. Mutu dari produk ini meliputi pemberian fasilitas dan kemudahan yang terdapat di dalam karakteristik produk, antara lain; memberikan keamanan karena dana anggota dijamin oleh pemerintah; dapat dibuka oleh perorangan atau pribadi; imbalan

diberikan dalam bentuk bagi hasil atas penggunaan dana tersebut secara syariah.

b. Strategi Tempat

Kategori tempat untuk anggota memang tidak terlalu spesifik ditentukan oleh pihak KSN ini, akan tetapi ada beberapa kategori tempat yang menjadi objek observasi, diantaranya; harus strategis, dekat dengan tempat pengadaan bahan baku dan pendistribusiannya; harus jelas kepemilikannya.

c. Strategi Harga

system bagi hasil tersebut perlu dikomunikasikan secara intensif guna menumbuhkan pemahaman yang mendalam mengenai *system* operasionalnya. Keuntungan yang diperoleh anggota pada produk musyarakah tergantung pada jumlah saldo rata-rata yang terdapat dalam satu bulan dan tergantung pada keuntungan yang diperoleh KSN atas pengelolaan dana tersebut.

d. Strategi Promosi

Promosi yang dilakukan di KSN JATIM – Cabang Bangsalsari adalah sebagai berikut; Periklanan (Advertising), yaitu bentuk promosi non personal dengan menggunakan berbagai media yang ditujukan untuk merangsang pembelian; Penjualan Tatap Muka (Personal Selling), yaitu bentuk promosi secara personal dengan presentasi lisan dalam suatu percakapan dengan calon pembeli yang ditujukan untuk merangsang pembelian. Penjualan tatap muka adalah kegiatan

mempromosikan suatu produk dengan cara mendatangi ke tempat konsumen berada. Dengan adanya kontak langsung antara pihak koperasi dan konsumen, maka terjadilah komunikasi dua arah; Publisitas (Publiscity), yaitu suatu bentuk promosi non personal mengenai, pelayanan atau kesatuan usaha tertentu dengan jalan mengulas informasi/berita tentangnya (pada umumnya bersifat ilmiah).

e. Pelayanan

Keunggulan dan promosi tersebut harus didukung oleh sikap karyawan (pelayanan) seperti: senyum, sapa, salam, sopan, santun, dan terimakasih. Karyawan harus mempunyai sikap yang baik terhadap anggota serta mempunyai pengetahuan yang cukup, sehingga dapat memberi penjelasan yang mencukupi kepada anggota yang akan dipandu dengan sistem pelayanan yang ada. Dengan adanya pelayanan yang baik diharapkan citra KSN tersebut akan semakin meningkat.

Kemudian kajian teori tentang upaya pengurus KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember agar minat anggota terhadap pembiayaan musyarakah meningkat. Produk adalah setiap apa saja yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, pembelian, pemakaian, atau konsumsi yang dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan.¹⁰³

Harga adalah jumlah uang (kemungkinan ditambah beberapa barang) yang dibutuhkan untuk memperoleh beberapa kombinasi secara produk dan pelayanan yang menyertainya. Suatu tingkat harga dapat

¹⁰³ Kotler Philip, *Dasar-Dasar Pemasaran*, (Jakarta: CV Intermedia, 1987), Jilid 1, edisi ke-3, hlm. 432

memberikan pengaruh yang tidak sedikit baik didalam perekonomian maupun didalam perusahaan.¹⁰⁴ Dalam perekonomian, harga pasar dari sebuah barang dapat mempengaruhi tingkat upah, sewa, bagi hasil, dan laba atas pembayaran faktor-faktor produksi seperti tenaga kerja, upah, modal, dan lain-lain. Sedangkan dalam perusahaan, harga merupakan penentu bagi permintaan pasarnya, harga memberikan hasil maksimal dengan menciptakan sejumlah pendapatan dan keuntungan bersih, harga dapat mempengaruhi posisi persaingan perusahaan dan mempengaruhi *market share* nya.

Kegiatan yang tidak dapat dipisahkan yaitu promosi. Istilah promosi sering dipersamakan dengan komunikasi pemasaran.¹⁰⁵

Periklanan (Advertising) adalah sarana promosi yang paling sering digunakan oleh perusahaan dalam rangka mengkomunikasikan produk dan jasa.

Kotler mengemukakan periklanan adalah kegiatan memperkenalkan dan mempromosikan ide, barang, ataupun jasa kepada suatu kelompok masyarakat secara lisan. Pada pemasaran jasa, periklanan ditentukan pada manfaat dan kegunaan jasa bagi pelanggan dan bukan pada seluk-beluk tertulis.¹⁰⁶

¹⁰⁴ Marius P. Angipora, *Dasar-Dasar Pemasaran*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), Edisi Revisi cet ke-2, hlm. 269

¹⁰⁵ Gregorius Chandra, *Strategi dan Program Pemasaran*, (Jakarta: Yogyakarta: ANDI, 2002), Cet. 1, hlm. 167

¹⁰⁶ Sanra Moriarty, dkk, *Advertising: Principle and Practice*, Edisi Kedelapan (Pearson: Prentic, 2008), hlm13

Promosi penjualan adalah kegiatan promosi yang dilakukan dengan jalan menjual secara langsung kepada pelanggan. kegiatan promosi penjualan bisa berupa pemberian diskon, voucher belanja produk, pemberian hadiah langsung, sampel (contoh) produk, atau dengan kegiatan kontes.¹⁰⁷

Penjualan individu (personal selling) adalah interaksi antar individu, yang saling bertemu muka untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai, atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain.¹⁰⁸

Pengertian publisitas menurut Kotler adalah kegiatan untuk mempromosikan, memberitakan, atau “memuji” produk, jasa, ide, tempat, orang, atau organisasi melalui media cetak atau elektronik seperti televisi, radio, atau bioskop-bioskop dan kesemuanya ini tidak dibayar oleh sponsor. Tujuan publisitas adalah untuk mendukung promosi dan pembentukan citra produk atau korporat.¹⁰⁹

Apa yang bisa membuat perhatian dan kualitas pelayanan yang kita berikan pada pelanggan selalu prima ? Dr. Patricia Patton dalam bukunya *Service With Emotional Quotient* menyebutkan bahwa pelayanan dengan sepenuh hatilah yang bisa membedakan kualitas pelayanan suatu perusahaan dengan perusahaan lainnya.

¹⁰⁷ Wahjono, Sentot Imam. *Manajemen Pemasaran Bank* . Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010, hlm 138

¹⁰⁸ Dani Rahadian dan Adithya Pratomo, “*Pengaruh Bauran Promosi terhadap Peningkatan Penjualan Kamar di Hotel Benua Bandung*”, *Binuss Business Review* , Vol. 4 No. 2 (November, 2013), hlm 780

¹⁰⁹ Philip Kotler dan Kevin Keller, *Manajemen Pemasaran, Edisi Ketiga Belas*, (Jakarta: PT. Indeks, 2008), hlm 231

Menurut Dr. Patricia Patton diperlukan tiga paradigma pengikat yang bisa menjadikan pelayanan biasa yang kita lakukan menjadi istimewa yaitu:

- 1) Bagaimana kita memandang diri sendiri Sebelum kita menghargai orang lain, dalam hal ini adalah pelanggan kita perlu memberikan perhatian dan penghargaan pada diri sendiri, pada kemampuan kita, pada pengetahuan kita, pada keterampilan kita dan pada penampilan kita.
- 2) Bagaimana kita memandang orang lain Kita perlu melakukan hubungan emosional secara positif dengan orang-orang yang berhubungan dengan bisnis kita dan apapun yang kita kerjakan.
- 3) Cara kita memandang pekerjaan Selain menghargai diri sendiri, dan orang lain, kita juga perlu menghargai pekerjaan ataupun bisnis yang kita lakukan.¹¹⁰

Kesimpulannya, upaya pengurus KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember agar minat anggota terhadap pembiayaan musyarakah meningkat ada kesesuaian dengan kajian teori dan ada pula ketidaksesuaiannya.

IAIN JEMBER

¹¹⁰ Daryanto, Ismanto Setyobudi, *Konsumen Dan Pelayanan Prima* (Yogyakarta: Gava Media, 2014), hlm. 54-55.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan peneliti dengan menganalisis data yang diperoleh tentang Upaya Meningkatkan Minat Anggota terhadap Pembiayaan *Musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember adalah sebagai berikut:

1. Penerapan dan Manfaat Pembiayaan *Musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember

Penerapan pembiayaan *musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember adalah meliputi beberapa unsur diantaranya; penentuan akad harus sesuai dengan perjanjian; kedua belah pihak harus bersepakat; penerapan konsep *antharadin* dan prinsip kebermanfaatannya; Pihak pertama (syarik) wajib berjanji untuk menjual seluruh *hishshah*-nya secara bertahap dan pihak kedua (syarik) wajib membelinya; *aset musyarakah* dapat di-*ijarah*-kan kepada syarik atau pihak lain. Manfaat pembiayaan *musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember terbagi pada dua subjek yang meraskannya, yaitu lembaga KSN JATIM Cabang Bangsalsari sendiri dan anggotanya. Manfaat bagi KSN yaitu sebagai salah satu bentuk penyaluran dana dan Jumlah bagi hasil beracuan kepada hasil yang didapat oleh mitra. Manfaat bagi anggota yaitu Pembagian hasil tidak memberatkan anggota dikarenakan pembagian hasilnya disesuaikan dengan laba yang didapat; Penyetoran

hasil/laba yang dimaksud setiap triwulan; dan Denda yang dijatuhkan oleh KSN JATIM tidak memberatkan anggota hanya 1% dari modal yang diterima.

2. Minat anggota terhadap pembiayaan *musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember

Minat anggota terhadap produk pembiayaan *musyarakah* di KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember adalah dipengaruhi oleh adanya motif dari para nasabah, faktor kebutuhan dan harapan-harapan dari sisi ekonomi di masa depan. Faktor-faktor minat tersebut dapat diukur dari kepercayaan sebagian besar nasabah KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember yang memilih produk pembiayaan *musyarakah* dengan jumlah 7 orang anggota dengan alasan bahwa produk pembiayaan *musyarakah* tersebut sangat mudah untuk mendapatkannya dan sangat membantu dalam hal tambahan modal demi kemajuan usaha.

3. Upaya Pengurus KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember Agar Minat Anggota Terhadap Pembiayaan *Musyarakah* Meningkatkan

Upaya Pengurus KSN JATIM Cabang Bangsalsari Jember agar minat anggota terhadap pembiayaan *musyarakah* meningkat dimulai dengan langkah awal identifikasi masalah kebutuhan dan keinginan anggota dengan menciptakan produk-produk yang tepat dengan ukuran sederhana (mudah dalam pemasaran, pengelolaan, maupun penerapan sesuai prinsip syariah). Strategi tersebut meliputi strategi produk strategi tempat strategi tempat, strategi promosi, pelayanan (*service*).

B. Saran-saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka dapat kami uraikan saran-saran sebagai berikut;

1. Bagi Pihak KSN

- a. Keunggulan pembiayaan musyarakah di KSN-JATIM Cabang Bangsalsari, selain menggunakan prinsip syariah juga menggunakan prinsip bagi hasil dengan tempo pembayaran yang menarik hendaknya dipertahankan agar tercipta kepercayaan terhadap KSN-JATIM Cabang Bangsalsari dan akhirnya memunculkan perilaku positif anggota.
- b. Melihat lembaga ini berdirinya masih terbilang seumur jagung. Maka perlu kiranya memperketat penerapan akad musyarakah yang memang sudah ada didalam daftar pembiayaan yang ditawarkan. Selain pelayanan, sistem marketingnya juga menjadi faktor yang tidak kalah pentingnya dan pihak KSN-JATIM Cabang Bangsalsari perlu untuk memperbaharui pola pemasarannya karena bukan tidak mungkin jika tetap stagnan seperti saat ini, lambat laun pembiayaan *musyarakah* tidak akan ada peminatnya.
- c. Sosialisasi terkait pembiayaan *musyarakah* supaya lebih dioptimalkan agar anggota lebih memahami tentang pembiayaan tersebut dan berimplikasi pada jumlah anggota yang semakin meningkat.

- d. marketing juga harus mampu menjelaskan tentang adanya hal-hal lain yang menjadi pertimbangan dalam pencairan pembiayaan dan adanya ketentuan lainnya.

2. Bagi Anggota

Ketidaktahuan dan ketidakpahaman para anggota tentang definisi, sistem dan manfaat pembiayaan *musyarakah* ini menjadi faktor dasar kurang tertariknya masyarakat terhadap pembiayaan ini. Oleh karena itu, masyarakat maupun anggota perlu mengkonsultasikan lebih sering lagi kepada pihak KSN supaya tepat sasaran dan mengambil pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan anggota agar dapat lebih mempelajari segala bentuk pembiayaan serta memahaminya sebagai bahan pertimbangan dalam memilih pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan anggota KSN-

JATIM Cabang Bangsalsari

3. Bagi Masyarakat Umum

Sebelum memilih pembiayaan harus terlebih dahulu mempelajari syarat dan ketentuan serta implikasi yang diperoleh. Pembiayaan *musyarakah* mempunyai keunggulan dalam hal tempo pembayaran daripada pembiayaan lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Algond Latifan M dan Lewis Mervyn K. 2003. *Perbankan Syariah: Prinsip, Praktek, Prospek*, Jakarta: Serambi.
- Al-munawwir Ahmad Warson. 1996. *Al-Munawwir Kamus Arab-Indonesia, cet. II*. Yogyakarta: Krapyak Press.
- Antonio, Muhammad Syafe'I. 2003. *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Arcarya. 2007. *Akad & Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Arikunto, Suharsimi. 1992. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Arikunto, Suharsimi. 2012. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Aziz, M. Amin. 1990. *Mengembangkan Bank Islam Di Indonesia*. Jakarta: Bankit.
- Departemen Agama R.I. 1995. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Semarang: PT. Karya Toha Putra.
- Departemen Pendidikan Nasional. 2007. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Dewan Syariah Nasional MUI. 2000. *Himpunan Fatwa Dewan Syariah. Cet. I*. Jakarta: BMI
- Ferdinand, Augusty. 2006. *Metode Penelitian manajemen*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Haroen Nasrun. 2000. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: PT. Radar Jaya Pratama.
- Hasbi, Ash Shiddiq, Tengku Muhammad. 2001. *Koleksi Hadits-hadits Hukum, Jilid 7*, Semarang: PT Oustaka Rizki Putra.
- Husaein, Umar. 2002. *Manajemen Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka.
- Idrus, Muhammad. 2009. *Metode Penelitian Ilmu Sosial*. Yogyakarta: Erlangga.

- Ismail Nawawi. 2007. *Praktek Administrasi, Paradigma, Konsewp, Teori dan Pengantar Praktek*. Surabaya: ITS Press..
- Karim, Adiwarmen A. 2010. *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasiram. 2008. *Metodologi Penelitian*. Malang: UIN Malang Press.
- Kasmir. 2003. *Manajemen Perbankan Syariah, cet. IV*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- M. Echols Jhon dan Shadily Hasan. 2000. *Kamus Inggris Indonesia*, Jakarta: PT. Gramedia.
- Moleong Lexi J. 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosda Karya.
- Muhammad. 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- Muhammad. 2005. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: Ekosinia.
- Nur Syamsudin Buchori. 2012. *Koperasi Syariah Teori dan Praktik, cet. I*. Banten: Shuhuf Media Insani.
- Parwaatmadja Karnaen dan Antonio Muhammad Syafe'i. 1999. *Apa dan Bagaimana Bank Islam*. Yogyakarta: PT. Bakti Primayasa
- Sabiq, Syayid.1992. *Fiqh Al-Sunnah, Juz III*. Beirut: Darul Fikri
- Saladin Djaslim. 1994. *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran Bank*. Jakarta: CV Rajawali.
- Siamat, Dahlan. 2005. *Manajemen Lembaga Keuangan, Edisi kelima*. Jakarta: FE UI
- Sudarsono Hari. 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Sugiono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiono. 2014. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: CV Alfabeta.
- Sugiono. 2016. *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methode)*. Bandung: alfabet.
- Tim Pengembangan Perbankan Syariah. 2003. *Institut Bankir Indonesia, Konsep, Implementasi, Operasional Bank Syariah*. Jakarta: Djambatab.

- Tim Penyusun IAIN Jember. 2017. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN Jember Press.
- Warson Ahmad. 1996. Al-Munawwir. *Al-Munawwir Kamus Arab-Indonesia, cet.II*. Yogyakarta: Kranyak Press.
- Undang-Undang Perbankan Syariah. 2002. Nomor 21 Tahun 2008. Jakarta: Sinar Grafindo.
- UU No. 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan Bab I Pasal 1 No. 12.
- Auditasari Annisa. 2010. *Konsep dan Aplikasi Gadai Syariah (Rahn) (Studi Kasus Pada Bank Jabar Banten Syariah Cabang Bandung dan BNI Syariah Cabang Jakarta Selatan)*. Jakarta: Skripsi Universitas Islam Negeri (UIN) Syarif Hidayatullah.
- Masruroh Siti Iroh. 2010. *Strategi Pemasaran Simpanan Haji Dalam Meningkatkan Loyalitas Nasabah*. Jakarta: Skripsi Universitas Islam Negeri (UIN) Syarif Hidayatullah.
- Nurhasanah. 2006. *Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mudharabah Dalam Menarik Minat Masyarakat*. Jakarta: Skripsi Universitas Islam Negeri (UIN) Syarif Hidayatullah.
- Yanti Siti Hajar. 2009. *Kepuasan Nasabah Terhadap Tabungan Haji Mabruur di Bank Syariah Mandiri Cabang Pamulang*. Jakarta: Skripsi Universitas Islam Negeri (UIN) Syarif Hidayatullah.
- Dokumen Kepmen Koperasi dan UKM No. 91 Tahun 2004, 2.
<http://kbbi.web.id/nasabah> (12 Januari 2018).

IAIN JEMBER

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN


Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Mohmmad Rizal Faruq
NIM : 083 133 189
Prodi : Perbankan Syariah
Jurusan : Ekonomi Islam
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institusi : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember

Dengan ini menyatakan bahwa isi skripsi ini adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Jember, 05 Desember 2018




Mohammad Rizal Faruq
NIM. 083 133 189

MATRIK PENELITIAN

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Fokus Penelitian
Upaya Meningkatkan Minat Nasabah Dalam Pembiayaan <i>Musyarakah</i> Di Koperasi Syariah NURI (KSN) Jawa Timur Cabang Bangsalsari Jember	Upaya Meningkatkan Minat Nasabah Dalam Pembiayaan <i>Musyarakah</i>	<ol style="list-style-type: none"> Minat Nasabah Pembiayaan <i>Musyarakah</i> 	<ol style="list-style-type: none"> Pengertian minat Pengertian nasabah Pengertian minat nasabah Indikator-indikator minat nasabah <ol style="list-style-type: none"> Pengertian pembiayaan Jenis-jenis pembiayaan <ol style="list-style-type: none"> Pengertian <i>Musyarakah</i> Landasan Hukum <i>Musyarakah</i> Rukun dan Syarat <i>Musyarakah</i> Fatwa DSN terkait pembiayaan <i>Musyarakah</i> Jenis-jenis <i>Musyarakah</i> 	<ol style="list-style-type: none"> Informan: <ol style="list-style-type: none"> Manajer Teller Costumer Service Nasabah Anggota Dokumentasi Kepustakaan 	<ol style="list-style-type: none"> Jenis penelitian: <i>Field research</i> (Penelitian lapangan) Pendekatan Penelitian: Kualitatif Deskriptif Subyek penelitian: <i>Informan</i> Pengumpulan data: <ol style="list-style-type: none"> Observasi Wawancara Dokumentasi Analisis data: <ol style="list-style-type: none"> Reduksi data Penyajian data Penarikan kesimpulan Validitas data: Triangulasi Sumber. 	<ol style="list-style-type: none"> Bagaimana penerapan dan apa saja manfaat pembiayaan <i>Musyarakah</i> di Koperasi Syariah NURI (KSN) Jawa Timur Cabang Bangsalsari Jember? Bagaimana Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan <i>Musyarakah</i> di Koperasi Syariah NURI (KSN) Jawa Timur Cabang Bangsalsari Jember? Apa upaya pengurus Koperasi Syariah NURI (KSN) Jawa Timur Cabang Bangsalsari Jember Agar Mnat Nasabah Terhadap Pembiayaan <i>Musyarakah</i> Meningkat?

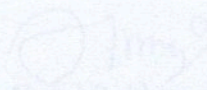
PEDOMAN PENELITIAN

1. Apa yang melatarbelakangi berdirinya KSN Jatim Cabang Bangsalsari?
2. Siapa saja yang berperan dalam berdirinya KSN Jatim Cabang Bangsalsari?
3. Apa tujuan berdirinya KSN Jatim Cabang Bangsalsari?
4. Kenapa KSN Jatim Cabang Bangsalsari memilih pembiayaan *musyarakah* sebagai salah satu pembiayaan yang ditawarkan /disediakan?
5. Bagaimana praktek pembiayaan *musyarakah* di KSN Jatim cabang bangsalsari?
6. Seperti apa praktek bagi hasil pembiayaan *musyarakah* di KSN Jatim Cabang Bangsalsari?
7. Seperti apakah gambaran minat nasabah/anggota terhadap pembiayaan *musyarakah* di KSN Jatim Cabang Bangsalsari?
8. Bagaimana metode yang dipakai untuk mengukur minat nasabah/anggota pembiayaan *musyarakah* di KSN Jatim Cabang Bangsalsari?
9. Bagaimana strategi pengembangan pembiayaan *musyarakah* di KSN Jatim Cabang Bangsalsari?
10. Bagaimana sikap KSN Jatim Cabang Bangsalsari terhadap nasabah/anggota yang waprestasi?
11. Apa bentuk denda bagi nasabah/anggota yang telat membayar ansuran?

Demikian Surat izin ini, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'allaikum Warrahmatullahi Wabarakatuh

Jember, 25 April 2018
di Depan
Wakil Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu
Dan Pengantarannya Lainnya


Dr. Agus R. Agus S.A., M.P.
NIP. 197308301990011002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 1 mangli, Telp. : (0331) 487550, 427005, Fax. (0331) 427005, Kode Pos : 68136
Website : WWW.in-jember.ac.id – e-mail : info@iain-jember.ac.id

J E M B E R

Nomor : B-271/In.20/7.a/PP.00.9/04/2018
Lampiran : -
Perihal : **Izin Penelitian Skripsi**

Kepada

Yth.Pimpinan KSN JATIM – Cabang Bangsalsari Jember

Di

TEMPAT

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Diberitahukan dengan hormat bahwa untuk penyelesaian Program Sarjana S-1 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember, mohon berkenan kepada Bapak/Ibu pimpinan untuk memberikan izin penelitian kepada mahasiswa dengan identitas sebagai berikut:

Nama : MOHAMMAD RIZAL FARUQ
NIM : 083133189
Semester : X (SEPULUH)
Prodi : PERBANKAN SYARI'AH
Jurusan : EKONOMI ISLAM
Alamat : Dusun Karang Bireh RT 002 RW 011 Desa Sumber Lesung
Kec. Ledokombo Kab. Jember
No TLP : +6282 132 907 335
Judul Skripsi : Upaya Meningkatkan Minat Nasabah terhadap Pembiayaan
Musyarakah di KSN JATIM – Cabang Bangsalsari Jember.


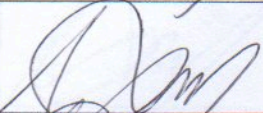
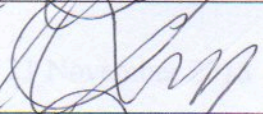

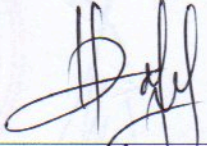
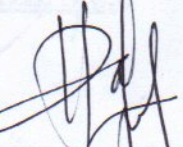
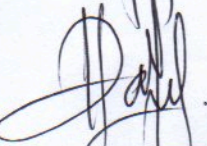

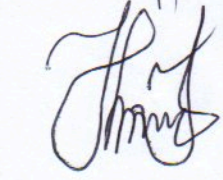

Demikian Surat izin ini, atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

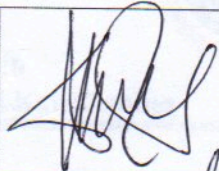
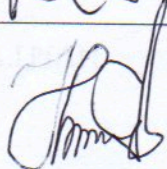
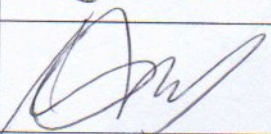
Jember, 25 April 2018
an. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik
Dan Pengembangan Lembaga

Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I
NIP. 19730830 199903 1 002

JURNAL PENELITIAN

NO	HARI/ TANGGAL	URAIAN KEGIATAN	PARAF
1	Rabu, 25 April 2018	Pengajuan surat permohonan izin penelitian dan dokumentasi ke KSN Jatim Cabang Bangsalsari	
2	Senin, 30 April 2018	Observasi dan dokumentasi sejarah dan profil KSN Jatim Cabang Bangsalsari	
3	Kamis, 03 Mei 2018	Dokumentasi Pembiayaan <i>musyarakah</i> di KSN Jatim Cabang Bangsalsari	
4	Senin, 07 Mei 2018	Wawancara ruang lingkup KSN Jatim Cabang Bangsalsari	
5	Selasa, 08 Mei 2018	Wawancara tentang pembagian hasil pembiayaan <i>musyarakah</i> di KSN Jatim Cabang Bangsalsari	
6	Rabu, 16 Mei 2018	Wawancara tentang ketentuan, hak dan kewajiban para mitra di KSN Jatim Cabang Bangsalsari	
7	Senin, 21 Mei 2018	Wawancara tentang penyelesaian masalah pada pembiayaan <i>musyarakah</i> di KSN Jatim Cabang Bangsalsari	
8	Rabu, 23 Mei 2018	Wawancara ketentuan denda dan manfaat pembiayaan <i>musyarakah</i> di KSN Jatim Cabang Bangsalsari	
9	Kamis, 31 Mei 2018	Wawancara tentang garis besar upaya peningkatan minat terhadap pembiayaan <i>musyarakah</i> di KSN Jatim Cabang Bangsalsari	
10	Selasa, 05 Juni 2018	Wawancara tentang ruang lingkup upaya peningkatan minat terhadap pembiayaan <i>musyarakah</i> di KSN Jatim Cabang Bangsalsari	
11	Senin, 11 Juni 2018	Observasi dan wawancara tentang minat	

KOPERASI SYARIAH NURU JAWA TIMUR
KSN JATIM

		nasabah/anggota KSN Jatim Cabang Bangsalsari terhadap pembiayaan <i>musyarakah</i>	
12	Senin, 25 Juni 2018	Dokumentasi daftar nasabah/anggota pembiayaan <i>musayarakah</i> di KSN Jatim Cabang Bangsalsari	
13	Rabu, 21 november 2018	Pengambilan surat selesai penelitian di KSN Jatim Cabang Bangsalsari	

Jember, 21 November 2018

Mengetahui,

Manager KSN Jatim Cabang Bangsalsari



Abdul Azis, S.E.

Yang bertanda tangan di bawah ini telah melaksanakan penelitian di Koperasi Syariah Nuru Jawa Timur (KSN JATIM) Cabang Bangsalsari, dengan judul "PILAYAN MINGKAKA TRAKSI MIPA T NASABAH TERHADAP PEMBIAYAAN MUSYARAKAH DI KSN JATIM CABANG BANGSALSARI" dari tanggal 21 Juni 2018 s.d. 21 November 2018.

Ditunjukkan surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagai bukti sah.



**KOPERASI SYARIAH NURI JAWA TIMUR
"KSN JATIM"**



Kantor Cabang Bangsalsari Jember

Badan Hukum: 02/BH/XVI.19/2010, 29 April 2010

Alamat : Pasar Langkap Ds. Tisnogambar Kec. Bangsalsari Kab. Jember

**SURAT KETERANGAN SELESAI MELAKUKAN PENELITIAN
NOMOR: 03/E-KSNBANGSALSARI/XI/2018**

Yang bertanda tangan di bawah ini:



Nama : Abdul Azis
NIK : 3509090206940008
Jabatan : Manager Cabang

Dengan Menerangkan dengan sebenar-benarnya bahwa :

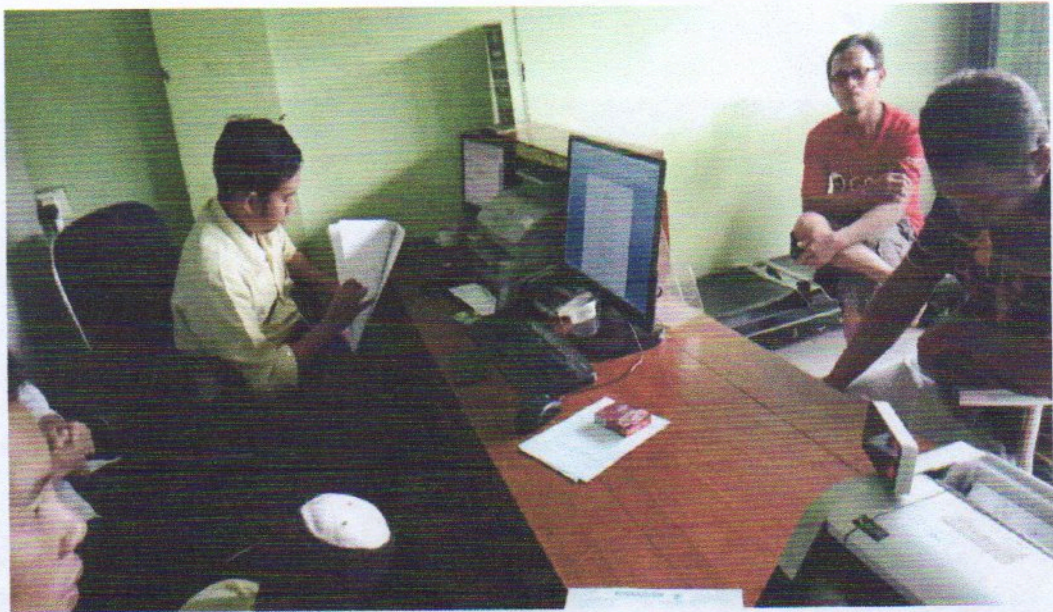
Nama : Mohammad Rizal Faruq
TTL : Jember, 12 Juli 1994
NIM : 083 133 189
Prodi/Jurusan : Perbankan Syariah / Ekonomi Islam
Instansi : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember

Yang bersangkutan telah selesai melaksanakan penelitian di Koperasi Syariah Nuri Jawa Timur (KSN JATIM) Cabang Bangsalsari dengan judul "UPAYA MENINGKATKAN MINAT NASABAH TERHADAP PEMBIAYAAN MUSYARAKAH DI KSN JATIM CABANG BANGSALSARI" dari tanggal 25 April 2018 s/d 21 Nopember 2018.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 21 Nopember 2018
Manager KSN Jatim Cab. Bangsalsari

Abdul Azis, SE 





BIODATA PENULIS



Alumni

Timun Karang Business and Exp. Park

Desa Sumber Lestari

Kecamatan Ledikombo

Kabupaten Jember

Penyaji Prati

Ekonomi Islam / Perbankan Syariah



1. Pemasangan Kanvas dan Pemasangan 2017

BIODATA PENULIS



Nama : MOHAMMAD RIZAL FARUQ
NIM : 083133189
Tempat, Tanggal Lahir : Jember, 12 Juli 1994
Alamat : Dusun Karang Bireh RT 002 / RW 011
Desa Sumber Lesung
Kecamatan Ledokombo
Kabupaten Jember
Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam / Perbankan Syariah
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institusi : Institut Agama Negeri (IAIN) Jember
Email : rizalfaruq12@gmail.com
No. Handphone : +6282132907335

Riwayat Pendidikan

1. SDN Sumber Lesung VI Tahun 2006
2. MTs Mambaul Ulum Bata-bata Pamekasan Tahun 2009
3. MA Mambaul Ulum Bata-bata Pamekasan Tahun 2012
4. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember Tahun 2019

Pengalaman Organisasi

1. Pengurus OSIS MTs Periode 2007/2008

2. Pengurus OSIS MA Periode 2010/2011
3. Pengurus Rayon FEBI PMII Komisariat IAIN Jember Bidang Advokasi dan Gerakan Periode 2015/2016.
4. Pengurus Rayon FEBI PMII Komisariat IAIN Jember Bidang Bakat dan Minat Periode 2016/2017.
5. Pengurus Himpunan Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah (HMPS PS) Bidang Kewirausahaan periode 2015/2016.
6. Pengurus Ikatan Mahasiswa Bata-bata (IMABA) Bidang Bakat dan Minat periode 2015/2016.
7. Wakil Ketua Komunitas Kumpulan Mahasiswa Netral (KUMAN) Periode 2015/2016.
8. Pengurus Badan Otonom (Banom) PMII Rayon Syariah IAIN Jember Periode 2015/2016.
9. Pengurus Dewan Perwakilan Mahasiswa Fakultas (DPM - F) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Periode 2016/2017.
10. Ketua III PMII Komisariat IAIN Jember periode 2016/2017.
11. Wakil Ketua Dewan Perwakilan Mahasiswa Institut (DPM-I) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember Periode 2017/2018.
12. Komunitas Regenerasi Pemikir Ekonomi (KORREK) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember.
13. Kominutas Penggemar Iwan Fals “Mata Dewa” Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember.

IAIN JEMBER