

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MENGHAMBAT MINAT  
ANGGOTA MENGGUNAKAN PRODUK PEMBIAYAAN  
MUDHARABAH DI KSPPS HANADA QUWAIS SEMBADA KEBASEN  
BANYUMAS**



**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh :

**LELA SAFITRI  
NIM. 1817202067**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN BISNIS ISLAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) PROF.KH SAIFUDDIN ZUHRI  
PURWOKERTO  
2023**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Lela Safitri  
NIM : **1817202067**  
Jenjang : S.1  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi dan Keuangan Islam  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : Analisis Faktor-Faktor Yang Menghambat Minat Anggota Menggunakan Produk Pembiayaan Mudharabah Di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen Banyumas.

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 15 Juni 2023  
Saya yang menyatakan,



Lela Safitri  
NIM. 1817202067



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126  
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

**LEMBAR PENGESAHAN**

Skripsi Berjudul

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MENGHAMBAT MINAT ANGGOTA  
MENGUNAKAN PRODUK PEMBIAYAAN MUDHARABAH  
DI KSPPS HANADA QUWAIS SEMBADA KEBASEN BANYUMAS**

Yang disusun oleh Saudara **Lela Safitri NIM 1817202067** Program Studi **Perbankan Syariah** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Selasa** tanggal **18 Juli 2023** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji

H. Sochimlin, Lc., M.Si.  
NIP. 19691009 200312 1 001

Sekretaris Sidang/Penguji

Ma'ruf Hidayat, M.H.  
NIP. 19940604 201903 1 012

Pembimbing/Penguji

Dr. H. Chandra Warsito S. TP., S.E., M.Si.  
NIP. 19790323 201101 1 007

Purwokerto, 26 Juli 2023

Mengetahui/Mengesahkan  
Dekan



**Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.**  
NIP. 19730921 200212 1 004

## NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada  
Yth : Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri  
di-  
Purwokerto

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudari Lela Safitri NIM 1817202067 yang berjudul:


**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MENGHAMBAT MINAT  
ANGGOTA MENGGUNAKAN PRODUK PEMBIAYAAN  
MUDHARABAH DI KSPPS HANADA QUWAIS SEMBADA KEBASEN  
BANYUMAS**

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Profesor K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana dalam Ilmu Ekonomi Syari'ah (S.E.).

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb*

Purwokerto, 15 Juni 2023

Pembimbing,

  
Dr. H. Chandra Warsito, S.T.P., S.E., M.Si.  
NIP. 19790323 2011011 007

## MOTTO

*“ jika kamu bersyukur, Aku akan memberimu lebih banyak”*

**-QS. Ibrahim:7-**



**ANALYSIS OF FACTORS THAT HOLD MEMBERS INTEREST IN  
USING MUDHARABAH FINANCING PRODUCTS AT KSPPS HANADA  
QUWAIS SEMBADA KEBASEN BANYUMAS**

**LELA SAFITRI**  
**NIM. 1817202067**

E-mail : [lelasafitri751@gmail.com](mailto:lelasafitri751@gmail.com)

Study Program Of Islamic Banking Islamic Economic and Business Faculty State  
Islamic University (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

**ABSTRACT**

The varying economic levels are one of the factors that make it difficult for people to obtain the financial services needed. Cooperative Savings and Sharia Financing is not just a business-oriented institution but also a social institution whose wealth is distributed evenly and fairly. The principle of profit-sharing and risk refers to the core or main characteristic of Sharia cooperative activities. However, profit-sharing financing activities for musyarakah and mudharabah products are less popular in financing activities. The low proportion of mudharabah compared to murabahah has long been a concern, and this issue has not changed significantly. Therefore, this problem is still happening in KSPPS Hanada Quwais Sembada Saving and Loan Cooperative until now because the profit-sharing product has the highest risk compared to the product of buying and selling and renting.

This study used a descriptive type of qualitative research. The data obtained from this study is the result of in-depth interviews with managers and members of KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen . In addition, the other supporting data are in the form of observations and interview notes.

The results of this study revealed that the factors of lack interest by the members using mudharabah financing products in KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen include in the internal and external factors. For internal factors, there are high risks, human resources, and profit sharing. Meanwhile, the external factors are risk averse, moral hazard, and low interest of members. In addition, KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen also try to enhance understanding of mudharabah financing, minimize risks by filtering appropriate prospective members, and distribute profits on a daily basis. The obstacles experienced are the poor nature of the members and the difficulty of calculating profit sharing due to installments and the lack of people who are competent in mudharabah financing.

***Keywords: Mudharabah, Member Interest, KSPPS***

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MENGHAMBAT MINAT  
ANGGOTA MENGGUNAKAN PRODUK PEMBIAYAAN  
MUDHARABAH DI KSPPS HANADA QUWAIS SEMBADA KEBASEN  
BANYUMAS**

Oleh: Lela Safitri

NIM. 1817202067

E-mail: [lelasafitri751@gmail.com](mailto:lelasafitri751@gmail.com)

**ABSTRAK**

Taraf ekonomi yang berbeda-beda menjadi salah satu faktor sulitnya masyarakat dalam memperoleh pelayanan jasa keuangan yang dibutuhkan. KSPPS bukan hanya sebuah lembaga yang berorientasi bisnis, tetapi juga sosial, lembaga yang kekayaannya terdistribusi secara merata dan adil. Prinsip bagi hasil dan risiko merupakan inti atau karakteristik utama dari kegiatan koperasi syari'ah. Akan tetapi dalam kegiatan pembiayaan bagi hasil produk *musyarakah* dan *mudharabah* kurang diminati dalam kegiatan pembiayaan. Rendahnya proporsi mudharabah dibandingkan dengan murabahah sudah lama menjadi perhatian, hal ini tidak banyak berubah sehingga masalah ini masih berlangsung di KSPPS Hanada Quwais Sembada sampai sekarang karena produk bagi hasil memiliki resiko paling tinggi dibandingkan produk jual beli dan sewa menyewa.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif bersifat deskriptif. Data yang didapatkan dari penelitian ini merupakan hasil wawancara mendalam penulis dengan Manajer dan Anggota KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen, selain itu data pendukung lainnya berupa hasil observasi dan catatan wawancara.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa faktor- faktor kurangnya minat anggota menggunakan produk pembiayaan mudharabah di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen yaitu meliputi faktor internal dan eksternal. Untuk faktor internal terdapat risiko yang tinggi, SDM dan pembagian keuntungan. Sedangkan faktor eksternalnya berupa risk averse, moral hazard dan rendahnya minat anggota. Selain itu usaha yang dilakukan KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen yaitu dengan meningkatkan pemahaman tentang pembiayaan mudharabah, meminimalisir risiko dengan memfilter calon anggota yang tepat dan melakukan pembagian hasil setiap harinya. Adapun hambatan yang dialami yaitu sifat anggota yang kurang baik, kesulitan memperhitungkan keuntungan bagi hasil karena cicilan dan kurangnya orang yang kompetensi terhadap pembiayaan mudharabah.

**Kata Kunci:** *Mudharabah, Minat Anggota, KSPPS*

## PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata yang dipakai dalam penelitian skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI. Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

### A. Konsonan Tunggal

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin       | Nama                      |
|------------|------|-------------------|---------------------------|
| ا          | Alif | Tidak ditambahkan | Tidak ditambahkan         |
| ب          | bā'  | <i>B</i>          | -                         |
| ت          | Tā   | <i>T</i>          | -                         |
| ث          | Sā   | <i>Ṣ</i>          | ṣ (dengan titik di atas)  |
| ج          | Jīm  | <i>J</i>          | -                         |
| ح          | hā'  | <i>H</i>          | ḥ (dengan titik di bawah) |
| خ          | khā' | <i>Kh</i>         | -                         |
| د          | Dāl  | <i>D</i>          | -                         |
| ذ          | Zāl  | <i>Ẓ</i>          | ẓ (dengan titik di atas)  |
| ر          | rā'  | <i>R</i>          | -                         |
| ز          | zā'  | <i>Z</i>          | -                         |
| س          | Sīn  | <i>S</i>          | -                         |
| ش          | Syīn | <i>Sy</i>         | -                         |
| ص          | Sād  | <i>Ṣ</i>          | ṣ (dengan titik di bawah) |
| ض          | Dād  | <i>Ḍ</i>          | ḍ (dengan titik di bawah) |



|   |        |          |                                  |
|---|--------|----------|----------------------------------|
| ط | tā'    | <i>T</i> | <i>t</i> (dengan titik di bawah) |
| ظ | zā'    | <i>Z</i> | <i>z</i> (dengan titik di bawah) |
| ع | 'aīn   | '        | koma terbalik di atas            |
| غ | Gaīn   | <i>G</i> | -                                |
| ف | fā'    | <i>F</i> | -                                |
| ق | Qāf    | <i>Q</i> | -                                |
| ك | Kāf    | <i>K</i> | -                                |
| ل | Lām    | <i>L</i> | -                                |
| م | Mīm    | <i>M</i> | -                                |
| ن | Nūn    | <i>N</i> | -                                |
| و | Wāu    | <i>W</i> | -                                |
| ه | hā'    | <i>H</i> | -                                |
| ء | Hamzah | '        | Apostrof                         |
| ي | yā'    | <i>Y</i> | -                                |

**B. Konsonan rangkap karena syaddah ditulis rangkap**

|     |         |        |
|-----|---------|--------|
| عدة | Ditulis | 'iddah |
|-----|---------|--------|

**C. Ta' marbutah di akhir kata bila dimatikan ditulis h**

|      |         |               |
|------|---------|---------------|
| حكمة | Ditulis | <i>ḥikmah</i> |
| جزية | Ditulis | <i>Jizyah</i> |

(Ketentuan ini tidak diperlakukan pada kata-kata arab yang sudah terserap ke dalam Bahasa Indonesia, seperti zakat, shalat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

1. Bila diikuti dengan kata sandang “al” serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

|              |         |                           |
|--------------|---------|---------------------------|
| كرامة أولياء | Ditulis | <i>karamah al-auliya'</i> |
|--------------|---------|---------------------------|

2. Bila ta' marbutah hidup atau dengan harakat, fathah atau kasrah atau dammah ditulis dengan t.

|            |         |                      |
|------------|---------|----------------------|
| زكاة الفطر | Ditulis | <i>zakat al-fitr</i> |
|------------|---------|----------------------|

#### D. Vokal pendek

|       |                |         |   |
|-------|----------------|---------|---|
| ----- | <i>Fathah</i>  | Ditulis | A |
| ----- | <i>Kasrah</i>  | Ditulis | I |
| ----- | <i>Dhammah</i> | Ditulis | U |

#### E. Vokal panjang

|    |                           |         |                  |
|----|---------------------------|---------|------------------|
| 1. | <b>Fathah + alif</b>      | Ditulis | <i>ā</i>         |
|    | جاهلية                    | Ditulis | <i>jāhiliyah</i> |
| 2. | <b>Fathah + ya' mati</b>  | Ditulis | <i>ā</i>         |
|    | تنسى                      | Ditulis | <i>tansa</i>     |
| 3. | <b>Kasrah + ya' mati</b>  | Ditulis | <i>ī</i>         |
|    | كريم                      | Ditulis | <i>karīm</i>     |
| 4. | <b>Dammah + wawu mati</b> | Ditulis | <i>ū</i>         |
|    | فروض                      | Ditulis | <i>furūd</i>     |

#### F. Vokal rangkap

|    |                          |         |    |
|----|--------------------------|---------|----|
| 1. | <b>Fathah + ya' mati</b> | Ditulis | Ai |
|----|--------------------------|---------|----|

|    |                           |         |          |
|----|---------------------------|---------|----------|
|    | بينكم                     | Ditulis | Bainakum |
| 2. | <b>Fathah + wawu mati</b> | Ditulis | Au       |
|    | قول                       | Ditulis | Qaul     |

### G. Vokal pendek

|  |           |         |                        |
|--|-----------|---------|------------------------|
|  | أنتم      | Ditulis | <i>a'antum</i>         |
|  | أعدت      | Ditulis | <i>u'iddat</i>         |
|  | لئن شكرتم | Ditulis | <i>la'in syakartum</i> |

### H. Kata sandang alif + lam

1. Bila diikuti huruf qomariyyah

|        |         |                   |
|--------|---------|-------------------|
| القياس | Ditulis | <i>al-Qiyas</i>   |
| القرآن | Ditulis | <i>al-Qur'aân</i> |

2. Bila diikuti huruf syamsiyah diikuti dengan menggunakan harus syamsiyah yang mengikutinya, serta menggunakan huruf l (el)-nya.

|        |         |                  |
|--------|---------|------------------|
| السماء | Ditulis | <i>as-Sama'</i>  |
| الشمس  | Ditulis | <i>asy-Syams</i> |

### I. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya

|           |         |                      |
|-----------|---------|----------------------|
| اهل السنة | Ditulis | <i>ahl as-Sunnah</i> |
|-----------|---------|----------------------|

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobbil'alamiin, puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT karena atas rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul Analisis Faktor-Faktor Yang Menghambat Minat Anggota Menggunakan Produk Pembiayaan Mudharabah Di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen Banyumas. Sebagai salah satu syarat penulis dapat menyelesaikan studi dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) di kampus Universitas Islam Negeri Prof.K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

Sholawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Nabiullah Muhammad SAW beserta seluruh keluarga dan sahabatnya yang selalu membantu beliau berjuang dalam menegakan Dinullah di muka bumi ini. Atas perjuangan Beliau, sahabat-sahabat Beliau Dan pejuang Islam lainnya, pada detik ini masih bisa menikmati indahny perjuangan, pergerakan dan totalitas. Totalitas dalam menjalankan segala amanah yang telah ditanggung jawabkan kepada kita selaku umat-Nya.

Dalam perjalanan penulis selama menyusun skripsi ini, penulis banyak mendapatkan bimbingan, saran, dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Dari banyaknya kebaikan dan ketulusan yang selalu mengalir, penulis hanya bisa mengucapkan terimakasih kepada seluruh pihak yang selalu ada disamping penulis untuk membimbing, memberi saran, mendukung dan mendoakan kebaikan kepada penulis. Dengan ditandainya penulis subbab ini, penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. K.H. Moh. Roqib, M.Ag. Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Profesor. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Prof. Dr. H. Fauzi, M.Ag. Wakil Rektor I Bidang Akademik dan Pengembangan Kelembagaan Universitas Islam Negeri (UIN) Profesor. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

3. Prof. Dr. H. Ridwan, M.Ag. Wakil Rektor II Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan Universitas Islam Negeri (UIN) Profesor. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Prof. Dr. H. Sulkhan Chakim, S.Ag., M.M.selaku Wakil Rektor III Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama Universitas Islam Negeri (UIN) Profesor. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Dr.H. Jamal. Abdul Aziz, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Profesor. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Dr. Ahmad Dahlan, M.S.I. selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Profesor. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
7. Dr. Attabik, M.Ag. selaku Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Profesor. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
8. Iin Solikhin, M.Ag. selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Profesor. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
9. Hj. Yoiz Shofwa Shafrani, M.Si. selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Keuangan Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Profesor. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
10. Hastin Tri Utami, S.E., M.Si., Ak. Selaku Koordinator Prodi Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Profesor. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
11. Dr. H. Chandra Warsito, M.Si. selaku Dosen Pembimbing Skripsi. Terimakasih atas bimbingan, saran, dukungan, bantuan, keikhlasan dan harapan baik kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan baik dan lancar. Semoga Allah memudahkan segala aktivitas dan harapan bapak.
12. Segenap Dosen dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Profesor. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

13. Abah Dr. K.H. Nasruddin, M.Ag. dan Umi Hj. Durotun Nafisah, S. Ag., M.Si. selaku pengasuh pondok pesantren fathul muin. Terimakasih telah banyak mendidik, menjaga, memberikan ilmu dan banyak memberikan pelajaran yang tidak ternilai. Semoga penulis mendapatkan ridho dan keberkahan abah dan umi.
14. KH. Achmad Chalwani beserta keluarga. Terimakasih masih menjadi guru idola penulis. Semoga penulis selalu mendapatkan doa dan berkah dari beliau.
15. Bapak Nasrul Aziz selaku manager KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen.
16. Mba Fayu, mba Dila, mba Ela dan mas Tono Keluarga KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen yang telah membantu penulis dalam penulisan skripsi ini. Semoga tetap terjalin silaturahmi.
17. Kepada diri sendiri, terimakasih sudah bertahan, berusaha melawan rasa malas, berusaha menjadi pribadi yang baik. Semoga bisa menjadi pribadi yang membanggakan keluarga, menjadi pribadi yang tidak lupa dengan kewajiban, dan semakin bisa bersyukur.
18. Bapak Muhdasir dan ibu Mukhitun yang selalu sabar mendidik, selalu mendukung dan mengusahakan keinginan saya, kepada ibu Mukhitun perjuanganmu, doamu, kasih sayangmu bahkan tidak bisa saya gambarkan hanya dengan kata-kata. Terimakasih bapak ibu telah menjadi sosok yang sangat mencintai dan menyayangi anak-anaknya. Skripsi ini saya persembahkan kepada orangtua saya yang telah memberi kebahagiaan kepada saya sehingga saya tidak pernah merasakan kekurangan kasih sayang. Tidak ada yang bisa mengganti dan membayar semua jasa dan kasih sayang yang diberikan.
19. Firman Adi Mulya, S.E. Terimakasih telah menjadi kakak yang baik, terimakasih selalu menjadi support system dan selalu mendukung baik moral maupun financial. Semoga harapan kakak kepada saya bisa terwujud dan harapan baik serta doa selalu mengalir disetiap doa saya. Skripsi ini saya persembahkan untuk kakak seperjuangan saya.

20. Kepada simbah saya beliau simbah Safingi dan simbah Jariyah, terimakasih telah menjadi simbah terbaik, terimakasih telah merawat dan menyayangi saya seperti anaknya, terimakasih doa dan dukungannya. skripsi ini saya persembahkan kepada simbah, orangtua kedua saya. Semoga sehat selalu dan semoga kelak saya bisa merawat simbah seperti simbah merawat saya.
21. Wahyuni Noviyati Pratama, S.E sahabat terbaik saya, terimakasih telah sabar menjadi tempat berkeluh kesah, tak jarang menjadi tempat pelampiasan kemarahan saya. Tidak banyak sahabat seperti yuni karena selain sabar yuni dia juga sangat pemaaf, terimakasih telah banyak menuntun saya dalam perkuliahan, Tanpa yuni saya bukan apa-apa. Semoga kita bisa bertemu dengan cerita indah masih-masing, tetap jadi orang baik yuni.
22. Ahmad Fiqhi Mubarak, S.H. terimakasih telah menjadi tempat berkeluh kesah, menjadi rumah kedua bagi saya, menjadi tempat belajar bagi saya. Skripsi ini saya persembahkan untuk orang yang selalu memotivasi saya tapi diri sendiri kurang motivasi, orang yang selalu menenangkan tapi diri sendiri tidak tenang. Semoga segala harapan bisa terwujud bersama.
23. Keluarga besar kamar elit, Kepada keluarga kamar elit Diah Sulistiani, S.H., Triska Nur Fadilah, S.E., Dewi Saputri, S.E., Dewi Prasetya Agustina, S.Ag., Anis Alfianty, Efik Afifah Slamet, S.Pd., Ika Nur Fitri, S.E., mba Naely Karima, S.H., mba Meike Faradila, S.H., mba Atiq Maulidiyah, S.H. Terimakasih atas dukungan, doa, bantuan, ilmu dan saran yang telah diberikan kepada saya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan lancar. Semoga harapan dan cita-cita kalian dapat tercapai.
24. Kepada Afifah Khoirun Nisa, S.E., Jabil Rahma, Nidaul Husna, S.Pd., dan Keluarga besar PPFM Angkatan 2018, terimakasih untuk segala dukungan dan doa yang diberikan kepada saya sehingga saya dapat menyelesaikan studi ini.
25. Kepada Neni Suciani, S.E., Elfia Ikhmatul Hidayah, Fina Latifatunnida, S.E., Yunisa Adri Purwaningsih, S.E. Terimakasih sudah menjadi sahabat saya dari awal perkuliahan sampai saat ini, terimakasih sudah mendukung, mendoakan,

memotivasi, membantu saya selama perkuliahan dan hadir dalam hidup saya. Semoga kita bertemu kembali di suasana yang baru.

26. Kepada teman-teman KKN-49 kelompok 26, terimakasih sudah memberikan saya pengalaman yang sangat berharga, memberikan saya kesempatan untuk berproses selama mengabdikan kepada masyarakat Desa Parakan. Terimakasih atas dukungan dan doa yang telah diberikan.
27. Kepada teman-teman seperjuangan Perbankan Syariah B Angkatan 2018, terimakasih atas doa, motivasi dan semangatnya melewati studi ini dari awal sampai akhir. Semoga harapan baik kalian dapat tercapai.
28. Terima Kasih kepada seluruh teman dan pihak lain yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu. Semoga segala kebaikan kita dibalas oleh Allah SWT.

Penulis sadar dalam penulisan skripsi ini ditemukan banyak kekurangan, kesalahan dan keterbatasan baik yang disadari ataupun tidak. Oleh karena itu, penulis berharap kritik dan saran yang membangun bagi penulis. Semoga skripsi ini dapat digunakan dengan baik dan dapat bermanfaat bagi penulis dan pembaca. Semoga kebaikan dan amal ibadah kita semua dibalas dengan balasan yang baik oleh Allah SWT. Aamiin.

Purwokerto, 14 Juni 2023

Penulis,



Lela Safitri

NIM.1817202067



## DAFTAR ISI

|  |      |
|--|------|
| <b>PERNYATAAN KEASLIAN</b> .....   | ii   |
| <b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....   | iii  |
| <b>NOTA DINAS PEMBIMBING</b> .....   | iv   |
| <b>MOTTO</b> .....   | v    |
| <b>ABSTRACT</b> .....  | vi   |
| <b>ABSTRAK</b> .....   | vii  |
| <b>PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA</b> .....   | viii |
| <b>KATA PENGANTAR</b> .....  | xii  |
| <b>DAFTAR ISI</b> .....  | xvii |
| <b>DAFTAR TABEL</b> .....  | xix  |
| <b>DAFTAR GAMBAR</b> .....   | xx   |
| <b>DAFTAR BAGAN</b> .....  | xxi  |
| <b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....   | xxii |
| <b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....   | 1    |
| A. Latar Belakang Masalah .....  | 1    |
| B. Definisi Operasional .....  | 7    |
| C. Rumusan Masalah .....   | 9    |
| D. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....   | 9    |
| E. Kajian Pustaka .....  | 10   |
| F. Sistematika Pembahasan .....  | 18   |
| <b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....   | 20   |
| A. Pembiayaan Mudharabah .....   | 20   |
| B. Minat Anggota .....   | 29   |
| C. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Rendahnya Minat Anggota Terhadap<br>Pembiayaan Mudharabah ..... | 31   |

|  |           |
|--|-----------|
| D. Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS).....  | 34        |
| <b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>  | <b>46</b> |
| A. Jenis Penelitian.....   | 46        |
| B. Tempat dan Waktu Penelitian .....   | 46        |
| C. Sumber Data.....  | 46        |
| D. Teknik Pengumpulan Data.....  | 46        |
| E. Teknik Analisa Data.....  | 48        |
| <b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>  | <b>50</b> |
| A. Gambaran Umum Lokasi KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen<br>Banyumas.....   | 50        |
| B. Mekanisme Pembiayaan Mudharabah di KSPPS Hanada Quwais<br>Sembada Kebasen .....   | 60        |
| C. Analisis Faktor-Faktor yang Menghambat Minat Anggota Menggunakan<br>Produk Pembiayaan Mudharabah di KSPPS Hanada Quwais Sembada<br>Kebasen..... | 61        |
| <b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>   | <b>81</b> |
| A. Kesimpulan .....  | 81        |
| B. Saran.....  | 81        |
| <b>DAFTAR PUSTAKA</b>  |           |
| <b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>   |           |
| <b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b>  |           |

## DAFTAR TABEL

|   |    |
|---|----|
| Tabel 1.1 Perkembangan Pembiayaan di KSPPS Hanada Quwais Sembada<br>Kebasen Tahun 2019-2021 ..... | 5  |
| Tabel 1.2 Perbedaan Dan Persamaan Penelitian Terdahulu.....                                       | 13 |



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Pembiayaan Mudharabah ..... 29



## DAFTAR BAGAN

Bagan 4.1 Struktur Organisasi KSPPS Hanada Quwais Sembada ..... 57



## DAFTAR LAMPIRAN

|            |                       |
|------------|-----------------------|
| Lampiran 1 | Draft Wawancara       |
| Lampiran 2 | Dokumentasi Wawancara |



## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

LKS atau lembaga keuangan syariah merupakan lembaga keuangan yang beroperasi dan berjalan dengan prinsip syariah Islam. Prinsip syariah Islam ini berbeda dari perbankan atau lembaga keuangan konvensional. LKS sebagai lembaga keuangan dengan prinsip syariah awalnya hadir sebagai pilihan sekaligus solusi untuk muslim yang ingin terhindar dari praktek bank atau lembaga keuangan konvensional yang menggunakan sistem ribawi namun akhirnya juga dapat menjadi pilihan bagi selain umat muslim (Budiono, 2017). Tertulis pada data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bahwa aset keuangan berbasis syariah di Indonesia sudah mencapai Rp 1.836 triliun per Februari 2021 dan total tersebut meningkat dibandingkan pada Desember 2020. Saat ini peran lembaga keuangan syariah semakin dibutuhkan untuk kegiatan-kegiatan seperti pembiayaan, menabung, asuransi, investasi dan lain-lain. Peran lembaga keuangan syariah juga sangat penting dalam sistem keuangan ekonomi modern untuk melayani masyarakat.

Sebagaimana yang kita lihat bahwa saat ini perkembangan ekonomi semakin meningkat, namun demikian kemajuan di bidang ekonomi ini tidak mendukung sepenuhnya dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat Indonesia. Taraf ekonomi yang berbeda-beda menjadi salah satu faktor sulitnya masyarakat dalam memperoleh pelayanan jasa keuangan yang dibutuhkan. Oleh karena itu, pembangunan koperasi di Indonesia sangat dibutuhkan dalam mencukupi kebutuhan di setiap aktivitas ekonomi masyarakat khususnya usaha kecil menengah.

Koperasi syariah merupakan usaha ekonomi yang demokratis, mantap yang berwatak sosial dan operasionalnya berdasarkan prinsip-prinsip moral dengan mempertimbangkan halal dan haram sebuah usaha yang dijalankan sesuai dengan syariah, koperasi syariah juga memiliki banyak akad yang digunakan, seperti pada Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS)

yang selalu menyediakan tawaran akad yang berorientasi pada syariah sehingga nasabah diberikan kesempatan untuk memilih akad yang sesuai dengan syariat Islam.

Setiap perusahaan atau seseorang yang mendirikan usaha akan selalu menghadapi berbagai masalah pokok seperti penyimpanan hasil perolehan atau kebutuhan dana untuk membiayai usaha atau keperluan-keperluan lainnya. Dengan adanya Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) merupakan suatu badan usaha bersama yang bertujuan untuk memperbaiki kehidupan ekonomi berdasarkan prinsip syariah yang memiliki rasa tolong menolong dengan harapan dapat membantu perekonomian masyarakat. KSPPS ialah lembaga keuangan syariah non-bank yang kegiatan operasionalnya dalam skala mikro yang memiliki tujuan menghimpun dana dan menyalurkan dana kepada anggota. Menurut Hidayat (2016) pelaksanaan kegiatan Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah oleh koperasi, dan tercantum dalam peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia No. 16/per/M.KUKM/IX/2015, pada tahun 2015 dikenal sebagai Sistem Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) (Riyani et al., 2022). Menurut Ridwan (2004) dalam buku Instrumen Lembaga Keuangan Syariah KSPPS merupakan Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dalam kepentingan masyarakat menengah ke bawah, ditumbuhkan atas upaya dan modal dari tokoh-tokoh masyarakat dengan berlandaskan pada sistem ekonomi yang berasaskan keadilan. KSPPS bukan hanya sebuah lembaga yang berorientasi bisnis, tetapi juga sosial, lembaga yang kekayaannya terdistribusi secara merata dan adil.

Secara teoritis prinsip bagi hasil dan risiko merupakan inti atau karakteristik utama dari kegiatan koperasi syari'ah. Akan tetapi dalam kegiatan pembiayaan bagi hasil produk *musyarakah* dan *mudharabah* kurang diminati dalam kegiatan pembiayaan, Hal ini disebabkan oleh tingkat risiko pembiayaan berbasis bagi hasil sangat tinggi (Ahmad, 2020). Dengan demikian yang membedakan antara pembiayaan *musyarakah* dan pembiayaan *mudharabah*



yaitu jika pembiayaan *musyarakah* modal usaha berasal dari KSPPS dan anggota sedangkan untuk pembiayaan *mudharabah* seluruh modal berasal dari KSPPS. Pembiayaan *mudharabah* dalam lembaga keuangan syariah memiliki beberapa komponen seperti pengelola dana (*Mudharib*), pemilik modal (*shahibul maal*), akad dan modal. Dalam pembiayaan *mudharabah* peran KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah) adalah sebagai *shahibul maal* dengan menyiapkan dana untuk *mudharib* atau untuk para pengusaha yang ingin melakukan pembiayaan *mudharabah*.

Walaupun tingkat risiko pembiayaan bagi hasil memiliki tingkat resiko yang tinggi tetapi lembaga keuangan tetap harus memasarkan produk bagi hasilnya. Karena pada dasarnya segmen dari BMT maupun KSPPS sendiri umumnya adalah para usaha yang tidak mendapatkan pembiayaan dari perbankan syariah karena sering dianggap *unbankable* (Rahman,2014). artinya, KSPPS sudah memiliki target pemasarannya tetapi kenapa produk bagi hasil masih kurang diminati. Oleh karena itu pihak lembaga keuangan perlu mengetahui yang menjadi faktor kurangnya minat anggota memilih produk bagi hasil.

Melalui penelitian Lina Sari (2021) beberapa faktor yang mempengaruhi minat nasabah terhadap pembiayaan mudharabah seperti faktor budaya, sosial dan pribadi. Sedangkan untuk faktor yang paling dominan berpengaruh terhadap minat nasabah dalam pembiayaan mudharabah dalam penelitian ini yaitu faktor sosial.

Sementara itu pada penelitian yang dilakukan oleh Zukhruf Dinnisa'ul Furqana dkk (2022) tingkat bagi hasil juga berpengaruh terhadap minat menggunakan produk mudharabah, promosi tidak berpengaruh terhadap minat nasabah dalam menggunakan simpanan mudharabah pada Bank Syariah Indonesia dan lokasi berpengaruh terhadap minat nasabah dalam memilih produk simpanan mudharabah di Bank Syariah Indonesia.

Dengan ini dapat dilihat bahwa produk pembiayaan mudharabah memiliki resiko tinggi sehingga kurangnya minat masyarakat menggunakan produk mudharabah. Perlunya lembaga keuangan mengetahui solusi untuk

masalah yang terjadi pada produk pembiayaan mudharabah. Seperti pada penelitian yang dilakukan Heru Adzanul (2016) menerangkan solusi untuk mengatasi permasalahan pada produk mudharabah seperti mengenalkan nasabah secara profesional dan menilai apakah mitra itu layak atau tidaknya mendapatkan pembiayaan hal ini bertujuan untuk meminimalisir resiko yang akan timbul pada pembiayaan mudharabah. Selain itu mengusahakan transparansi informasi antara *shahibul maal* dan *mudharib* terhadap usaha yang akan diberikan juga menjadi salah satu solusi untuk mengatasi masalah yang terjadi pada produk mudharabah.

Melalui penelitian Anwar Sholihin (2021) menjelaskan bahwa perbankan syariah belum bisa mengalokasikan dana secara baik kedalam produk pembiayaan mudharabah. Tingginya resiko menjadikan perbankan syariah lebih berhati-hati dalam melunjurkan dana untuk pembiayaan mudharabah, sikat ini akan menyelamatkan perbankan syariah dari resiko kegagalan pengembalian dana pembiayaan.

Cara mengatasi resiko dalam produk pembiayaan mudharabah juga dibahas dalam penelitian yang dilakukan oleh Vera Marcelina Putri (2021) yang menjelaskan bahwa jika kedua belah pihak mampu memahami betul produk yang digunakan, saling transparan dalam memberikan informasi dilapangan tentang produk mudharabah. Mengatasi masalah rendahnya minat menggunakan produk mudharabah dapat dilakukan dengan cara melakukan pembinaan di awal akad tentang produk mudharabah agar mudharib sepenuhnya mengerti tentang produk yang akan dibeli, memberikan masukan tentang untung dan rugi jika menggunakan produk pembiayaan mudharabah.

Dilihat dari penelitian-penelitian terdahulu masih banyak lembaga keuangan yang memiliki masalah kurangnya minat pembiayaan bagi hasil dibandingkan pembiayaan jual beli dikarenakan risiko pembiayaan bagi hasil lebih besar dibandingkan pembiayaan jual beli (Fadhila, 2015). Hal ini juga terjadi pada KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen, hal ini dapat dilihat dari data primer yang didapat pada saat observasi pendahuluan.

**Tabel 1.1**  
Tabel Perkembangan Pembiayaan di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen  
Tahun 2019-2022

| Pembiayaan | Tahun |      |      |      |
|------------|-------|------|------|------|
|            | 2019  | 2020 | 2021 | 2022 |
| Murabahah  | 128   | 133  | 139  | 133  |
| Mudharabah | 2     | 2    | 1    | 1    |
| Musyarakah | 2     | 1    | 3    | 3    |
| Ijarah     | 9     | 3    | 50   | 57   |
| Qard       | 16    | 22   | 21   | 21   |
| Istishna   | 2     | 2    | 2    | 3    |

*Sumber: hasil observasi*

Berdasarkan tabel 1.1 diatas menunjukkan Perkembangan produk pembiayaan di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen yang didapat dari observasi menjelaskan bahwa perkembangan produk pembiayaan pada produk bagi hasil yaitu mudharabah dan musyarakah dari tahun 2019 sampai tahun 2022 memiliki jumlah anggota yang tidak banyak, sedangkan produk pembiayaan murabahah masih menjadi produk yang memiliki banyak anggota.

KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen memiliki banyak variasi produk diantaranya produk penghimpunan dana atau produk tabungan seperti tabungan hanada, tabungan pariwisata dan ziarah, tabungan hajatan, tabungan pendidikan, simpanan bersalin, tabungan pensiun, tabungan haji, dan umroh serta tabungan berjangka mudharabah. Sedangkan untuk produk penyaluran dana atau pembiayaan diantaranya yaitu pembiayaan mudharabah, pembiayaan murabahah, ijarah, qardh, istishna, musyarakah.

Produk mudharabah merupakan salah satu produk pembiayaan yang ada di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen. Dengan adanya produk mudharabah diharapkan dapat membantu menangani masalah permodalan yang dihadapi oleh para pelaku usaha sehingga modal dapat didistribusikan dan dirasakan manfaatnya oleh orang yang membutuhkan. Desa Kebasen memiliki

banyak toko atau warung kelontong dengan total 601 toko dan memiliki 209 warung atau kedai makanan ( BPS,2022) sehingga kebasen disebut sebagai kawasan ekonomi (Banyumas, 2023). Dengan demikian, kegiatan utama yang dilakukan KSPPS Hanada Quwais Sembada adalah mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam rangka meningkatkan ekonomi pelaku usaha, produk pembiayaan mudharabah KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen salah satu produk yang tepat untuk membantu mengembangkan para pelaku usaha yang terkendala dalam permodalan.

Masalah tentang rendahnya proporsi mudharabah dibandingkan dengan murabahah sudah lama menjadi perhatian. Realitanya yang terjadi hal ini tidak banyak berubah sehingga masalah ini masih berlangsung di KSPPS Hanada Quwais Sembada sampai sekarang. Hal ini disebabkan karena produk bagi hasil memiliki resiko paling tinggi dibandingkan produk jual beli dan sewa menyewa. Masalah rendahnya anggota mudharabah seharusnya mulai ditambah porsinya, dengan merelokasikan dari pembiayaan murabahah. Hal ini didukung dengan keinginan manajer KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen untuk meningkatkan anggota mudharabah yang menyatakan bahwa :

“Kalo dari KSPPS Hanada Quwais Sembada sendiri malah kepenginnya mudharabahnya yang berkembang mba, karena mudharabah kan keuntungannya besar, tapi ternyata resikonya juga besar”.

Berdasarkan penjelasan dan data diatas penulis melihat bahwa pembiayaan mudharabah di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen tergolong pembiayaan yang paling rendah dan kurang diminati anggota, sehingga membuat penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “Analisis faktor-faktor yang menghambat minat anggota menggunakan produk pembiayaan mudharabah di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen”.

## B. Definisi Operasional

Penulis menjelaskan tentang istilah-istilah yang dipakai pada penelitian ini yang bertujuan supaya tidak ada perbedaan penafsiran dan memberikan informasi definisi kepada pembaca . adapun istilah yang ditekankan yaitu:

### 1. Minat

Menurut Putri(2017) minat pada dasarnya ialah penerimaan suatu hubungan yaitu antara diri sendiri dengan suatu yang ada diluar diri, semakin dekat atau semakin kuat hubungan tersebut, berarti semakin besar minat. Seseorang yang memiliki minat besar terhadap sesuatu akan memberikan perhatian yang lebih dari yang lainnya.

Jadi, minat adalah kemauan yang tinggi yang dituangkan dengan senang, sadar, fokus dan mempunyai keinginan dan kemauan untuk terlibat terhadap sesuatu sehingga mendorong seseorang untuk berbuat sesuatu, minat tidak didapatkan sejak lahir, tetapi suatu faktor psikologis yang timbul dari dalam diri manusia untuk menentukan sebuah pilihan (D. S. Pratama & Widiyanto, 2019).

Namun dalam hal ini minat tersebut lebih menitik beratkan kepada minat seorang anggota koperasi menggunakan produk pembiayaan *mudharabah*.

Menurut Yoka Ferista (2014) menyebutkan beberapa indikator minat menggunakan sebuah produk diantaranya (Yuni et al., 2020) yaitu:

- a. Minat transaksional yaitu nasabah ingin membeli atau menggunakan produk yang diminati
- b. Minat referensial yaitu kecenderungan seseorang untuk mereferensikan produk kepada orang lain.
- c. 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.

d. Minat eksploratif, yaitu minat yang menggambarkan perilaku seseorang yang selalu mencari informasi mengenai produk yang diminatinya dan mencari informasi untuk mendukung sifat-sifat positif dari produk tersebut.

## 2. Pembiayaan mudharabah

Mudharabah berasal dari kata dharb yang berarti memukul atau berjalan, pengertian memukul atau berjalan lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam perjalanan usaha. Sedangkan pengertian secara umum menurut Muhammad Syafi'i Antonio (2015) dalam buku Bank Syariah dari Teori ke Praktek yang terdapat pada kitab fiqhiyah dan perbankan syariah yaitu sistem pendanaan operasional realitas bisnis. Dimana bank sebagai pemilik modal (shahibul Maal) dengan menyediakan modal 100% kepada pengusaha sebagai pengelola (*Mudharib*) untuk melakukan aktivitas produktif untuk syarat keuntungan yang dihasilkan akan dibagi sesuai dengan kesepakatan yang disebutkan pada saat akad.

Jadi, pembiayaan *mudharabah* adalah pembiayaan yang disalurkan lembaga keuangan syariah kepada pihak lain untuk usaha yang produktif. Disebut pembiayaan karena lembaga keuangan syariah menyediakan dana guna membiayai kebutuhan *mudharib* yang membutuhkan dan layak mendapatkan pembiayaan tersebut (Subakti, 2019).

## 3. Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan

Menurut Undang-undang No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian pasal 44 Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah adalah koperasi yang kegiatan usahanya meliputi simpan, pinjam dan pembiayaan sesuai prinsip syariah termasuk mengelola zakat, infaq sedekah dan wakaf.

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) juga termasuk pada lembaga keuangan Non-Bank yang beroperasi dengan sistem syariah yang secara khusus dalam kegiatan usahanya menerima tabungan

dan menyalurkannya, yang berasal dari dan untuk para anggotanya atau koperasi lain dan/atau anggotanya (Hasanah, 2021).

### C. Rumusan Masalah

Berdasarkan paparan latar belakang masalah tersebut, maka yang menjadi masalah dalam sebuah penelitian ini adalah :

1. Apa sajakah faktor yang menghambat minat anggota menggunakan produk pembiayaan *mudharabah* di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen Banyumas?
2. Bagaimana upaya KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen dalam mengatasi minat anggota terhadap pembiayaan *mudharabah*
3. Apa sajakah hambatan yang dihadapi KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen dalam mengatasi rendahnya minat terhadap pembiayaan *mudharabah*

### D. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini meliputi:

Untuk mengetahui faktor yang menghambat minat anggota menggunakan produk pembiayaan *mudharabah* di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen.

Suatu hal yang berpengaruh dalam sebuah penelitian adalah manfaat yang dapat dirasakan atau diterapkan setelah penelitian selesai dan sudah keluar. Adapun manfaat dari penelitian ini meliputi :

1. Bagi Penulis

Untuk mengetahui bagaimana penerapan ilmu yang penulis peroleh pada saat menduduki bangku kuliah dari semester awal sampai akhir, memberikan pelajaran berharga bagi penulis sehingga memiliki wawasan, keterampilan dan keahlian mengenai dunia kerja yang akan dihadapi nantinya.

2. Bagi Akademisi

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi, informasi dan pertimbangan bagi penelitian selanjutnya terutama kalangan akademisi.

Serta dapat menjadi pengembangan keilmuan khususnya pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

### 3. Bagi KSPPS

Dengan adanya penelitian ini diharapkan bisa menjadi sumbangan saran pemikiran dan informasi untuk menambah pengetahuan tentang faktor-faktor kurangnya minat anggota menggunakan produk pembiayaan mudharabah di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen.

## E. Kajian Pustaka

Kajian pustaka merupakan penjelasan pustaka acuan yang sesuai dengan topik tertentu, bisa memberikan pandangan terkait apa yang dibahas oleh penulis, hipotesis atau teori yang mendukung, masalah pada penelitian dan metodologi yang sesuai (Effendi, 2015). Adanya kajian pustaka ini bertujuan untuk mengetahui persamaan dan perbedaan pada penelitian terdahulu dan apakah penelitian serupa pernah dilakukan atau tidak. Selain itu, kajian pustaka ini berfungsi untuk mengetahui kekurangan dan kelebihan pada penelitian pendahuluan.

Penelitian pertama yang dilakukan oleh Lina Sari pada tahun 2021 yang berjudul “ Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Pembiayaan Mudharabah Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk, Kcu Padang Sidempuan” terlihat bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam pembiayaan *mudharabah* pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk, KCU Padangsidempuan. Dibatasi oleh 4 variabel yaitu budaya, sosial, pribadi, dan minat. Dengan kesimpulan bahwa faktor budaya, sosial dan faktor pribadi berpengaruh sebagian dari keseluruhan atau secara parsial terhadap minat nasabah, selanjutnya untuk hasil yang lain bahwa faktor budaya, sosial dan faktor pribadi memiliki pengaruh secara simultan terhadap minat nasabah, selanjutnya dalam penelitian ini terlihat bahwa faktor sosial merupakan faktor yang paling banyak berpengaruh terhadap minat nasabah pembiayaan *mudharabah* pada PT. Muamalat Indonesia (Sari, 2021).

Penelitian kedua yang dilakukan oleh Zukhruf Dinnisa ul' Furqana, Dwiyani Sudaryanti, dan Junaidi pada tahun 2022 yang berjudul ”Analisis



Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memilih Produk Simpanan Mudharabah Pada Bank Syariah Indonesia studi kasus pada mahasiswa Universitas Islam Malang” menjelaskan bahwa secara simultan tingkat bagi hasil dan lokasi berpengaruh positif dan signifikan sedangkan promosi berpengaruh negatif dan signifikan terhadap keputusan mahasiswa memilih produk simpanan *mudharabah* di Bank Syariah Indonesia. Hasil penelitian ini terlihat bahwa pengaruh tingkat bagi hasil berpengaruh terhadap minat nasabah dalam menggunakan simpanan mudharabah dengan nilai signifikan dari hasil uji simultan (uji f) sebesar  $0,000 < 0,05$ . Dapat disimpulkan bahwa promosi tidak berpengaruh terhadap minat nasabah dalam menggunakan simpanan mudharabah pada Bank Syariah Indonesia dan lokasi berpengaruh terhadap minat nasabah dalam memilih produk simpanan mudharabah di Bank Syariah Indonesia (Furqana et al., 2022).

Penelitian ketiga yang dilakukan oleh Heru Adzanul pada tahun 2016 dengan judul penelitian “Faktor-Faktor Kurang Berjalannya Mudharabah Pada Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) Agam Madani Nagari Pasia” menjelaskan bahwa BMT Agam Madani Nagari menyalurkan dananya dengan berbagai jenis akad pembiayaan, salah satunya yaitu pembiayaan mudharabah, akan tetapi pembiayaan mudharabah belum dapat berjalan secara optimal bahkan mengalami kemunduran dari tahun ke tahun karena disebabkan oleh faktor-faktor seperti tingginya risiko pembiayaan mudharabah, keterbatasan sumber daya insani juga merupakan faktor penting karena dengan kurangnya pemahaman pegawai mengenai lembaga keuangan dan produk-produknya yang ada pada BMT Agam Madani, hal ini jelas akan kurang optimalnya pelaksanaan produk-produk dalam hal ini adalah produk pembiayaan mudharabah, penulis juga menjelaskan solusi untuk mengatasi permasalahan pada pembiayaan mudharabah seperti mengenal nasabah secara profesional dan menilai apakah mitra itu layak atau tidak mendapat pembiayaan hal ini bertujuan untuk meminimalisir resiko yang akan timbul pada pembiayaan mudharabah, mengusahakan transparansi informasi antara *shahibul maal* dengan *mudharib* terhadap usaha yang akan diberikan (Adzanul, 2016).

Penelitian keempat yang dilakukan oleh Anwar Sholihin dengan penelitian yang berjudul “ Rendahnya Minat Perbankan Syariah Terhadap Pembiayaan Mudharabah” yang dilakukan pada tahun 2021 menjelaskan bahwa dari banyaknya akad yang dimiliki perbankan syariah pada penghimpunan dana maupun penyaluran dana dengan melalui pembiayaan, perbankan syariah belum bisa mengalokasikan secara baik kedalam pembiayaan mudharabah dikarenakan terlalu banyak resiko yang dihadapi perbankan syariah yang mengakibatkan gagalnya pembiayaan yang dilakukan oleh perbankan syariah, dari besarnya resiko menjadikan perbankan syariah lebih berhati-hati dalam meluncurkan dana untuk pembiayaan mudharabah, sikap kehati-hatian perbankan syariah akan menyelamatkan perbankan syariah dari resiko kegagalan pengembalian dana pembiayaan (Sholihin, 2021).

Penelitian kelima yang dilakukan oleh Vera Marcelina Putri pada tahun 2021 yang berjudul " Analisis Faktor-Faktor Penyebab Rendahnya Minat Masyarakat Memilih Pembiayaan Mudharabah Di BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung Dan BMT Pahlawan Tulungagung” menjelaskan bahwa faktor yang menjadi penyebab rendahnya minat masyarakat terhadap pembiayaan mudharabah yaitu karena produk mudharabah memiliki resiko yang tinggi, keefektifan sistem bagi hasil juga sering ditanyakan dalam pelaksanaan produk pembiayaan di lembaga keuangan syariah, sebenarnya resiko dalam produk mudharabah dapat diatasi jika kedua belah pihak mampu memahami betul produk yang digunakan, harus saling transparan dalam memberikan informasi di lapangan tentang produk mudharabah. Agar masalah rendahnya minat masyarakat terhadap pembiayaan mudharabah dapat teratasi yaitu dengan cara melakukan pembinaan di awal akad tentang produk mudharabah agar nasabah sepenuhnya mengerti tentang produk yang akan dibeli, memberikan masukan tentang untung rugi yang akan didapatkan jika menggunakan produk pembiayaan mudharabah (Putri, 2021).

Dalam hal ini terdapat beberapa perbedaan dan persamaan antara penelitian yang dilakukan penulis dengan beberapa penelitian terdahulu. Adapun perbedaannya yaitu penelitian yang dilakukan oleh Lina Sari (2021) dan

Anwar Sholihin (2021) berfokus pada lembaga keuangan bank sedangkan penelitian yang penulis lakukan dilakukan pada lembaga keuangan non bank yaitu koperasi. Penelitian yang dilakukan oleh Zukhruf Dinnisa'ul Furqana (2022) berfokus pada produk simpanannya dan dilakukan di lembaga keuangan bank sedangkan penelitian yang dilakukan oleh penulis berfokus pada produk *financing* di lembaga keuangan non bank, selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Vera Maecelina Putri (2021) menggunakan metode kuantitatif sedangkan penelitian yang dilakukan oleh penulis menggunakan metode penelitian kualitatif. Selanjutnya persamaan antara penelitian yang dilakukan oleh penulis dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti terdahulu yaitu sama-sama berfokus terhadap rendahnya pembiayaan mudharabah.

**Tabel 1.2**  
**Perbedaan dan Persamaan Penelitian Terdahulu**

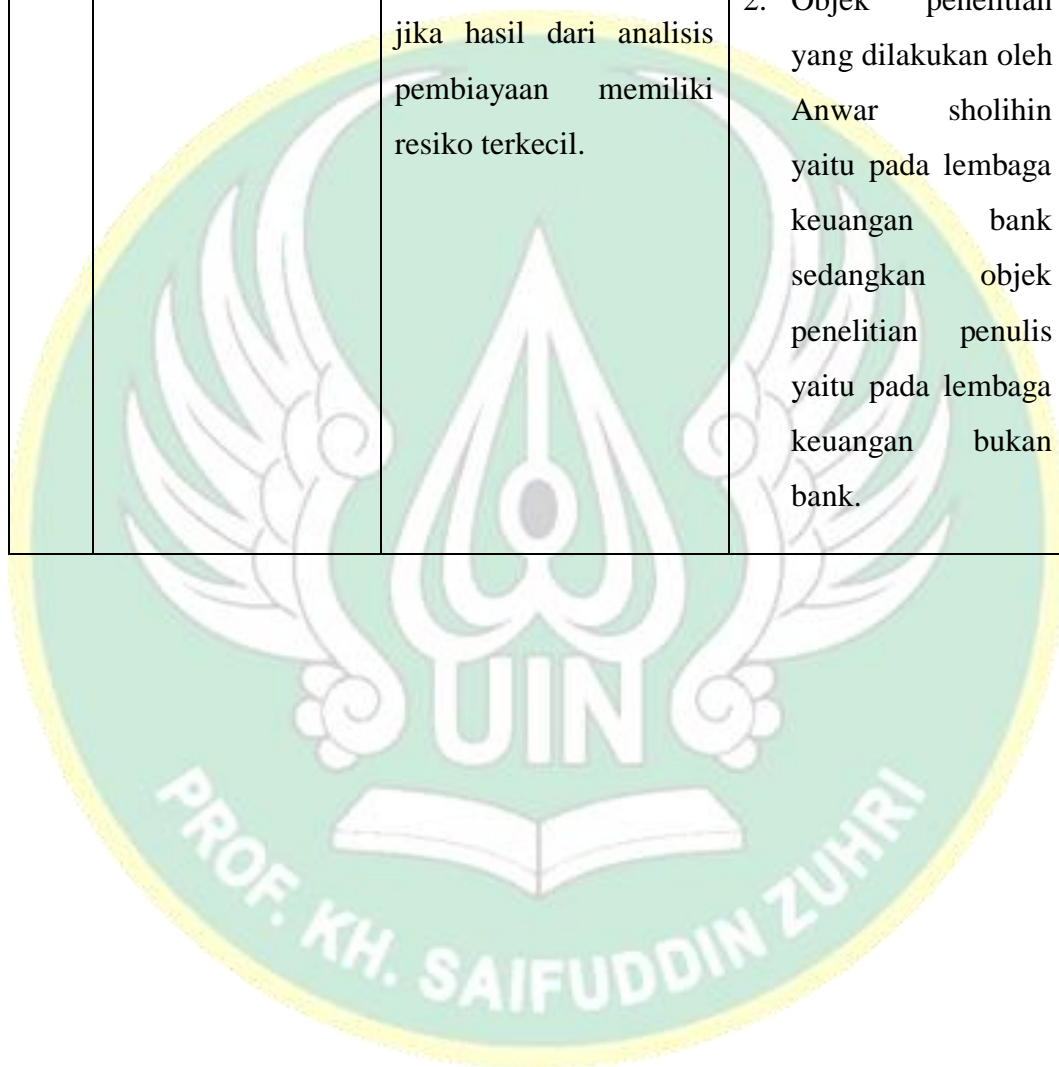
| No | Nama dan Judul Penelitian   | Hasil Penelitian   | Persamaan dan Perbedaan  |
|----|---|--|--|
| 1  | Lina Sari (2021)<br>Skripsi: “Faktor - Faktor Yang Memengaruhi Minat Nasabah Dalam Pembiayaan Mudharabah Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk, KCU Padangsidempuan” | Berdasarkan hasil penelitian, bahwa faktor budaya, sosial dan faktor pribadi berpengaruh secara parsial terhadap minat nasabah, Faktor yang paling dominan berpengaruh terhadap minat nasabah dalam pembiayaan <i>mudharabah</i> pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk, KCU Padangsidempuan adalah faktor sosial. | Persamaan:<br>1. Pembahasan skripsi terkait Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam pembiayaan mudharabah<br><br>Perbedaan :<br>1. Lokasi penelitian<br>2. Objek penelitian, pada penelitian yang dilakukan oleh Lina Sari lebih berfokus pada lembaga keuangan bank |

|   |   |  |   |
|---|---|--|---|
|   |   |  | <p>sedangkan penelitian yang penulis lakukan itu pada lembaga keuangan non bank khususnya koperasi.</p> <p>3. Metode penelitian, penelitian yang ditulis oleh Lina Sari menggunakan metode kuantitatif sedangkan metode yang digunakan penulis kualitatif.</p>  |
| 2 | <p>Zukhruf Dinnisa'ul Furqana, dkk (2022) jurnal: Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memilih Produk Simpanan Mudharabah Pada Bank Syariah Indonesia (Studi Kasus Pada Mahasiswa Universitas Islam Malang).</p> | <p>Hasilnya bahwa pengaruh Tingkat Bagi Hasil berpengaruh terhadap minat nasabah dalam menggunakan simpanan mudharabah, promosi tidak berpengaruh terhadap minat nasabah dalam menggunakan simpanan mudharabah pada Bank Syariah Indonesia, lokasi berpengaruh terhadap minat nasabah dalam memilih produk</p> | <p>Persamaan:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pembahasan skripsi sama- sama meneliti faktor yang mempengaruhi minat untuk menggunakan produk mudharabah.</li> </ol> <p>Perbedaan :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lokasi penelitian</li> <li>2. Objek penelitian yang dilakukan oleh Zukhruf Dinnisa'ul Furqana, dkk pada produk funding yaitu produk</li> </ol> |

|   |   |   |  |
|---|---|---|--|
|   |   | simpanan mudharabah di Bank Syariah Indonesia   | simpanan mudharabah pada lembaga keuangan bank sedangkan objek penelitian yang penulis lakukan pada produk financing di lembaga keuangan non bank yaitu pada KSPPS<br>3. metode penelitian yang digunakan oleh Zukhruf Dinnisa'ul Furqana, dkk yaitu metode penelitian kuantitatif sedangkan metode penelitian yang penulis gunakan yaitu metode kualitatif. |
| 3 | Heru Adzanul, Skripsi:” Faktor-Faktor Kurang Berjalannya Pembiayaan Mudharabah Pada | Penelitian ini menghasilkan pelaksanaan pembiayaan mudharabah pada BMT Agam Madani Nagari Pasia belum berjalan dengan baik karena | Persamaan :<br>1. Metode yang digunakan yaitu metode kualitatif<br>2. Pembahasan penelitian mengenai masalah pada  |

|   |  |  |  |
|---|--|--|--|
|   | BMT Agam Madani Nagari Pasia”.   | banyaknya hambatan yang dihadapi pihak BMT seperti kurangnya sumber daya insani. Resiko yang tinggi menjadi salah satu penyebab utama kurang berjalannya pembiayaan mudharabah       | <p>produk pembiayaan mudharabah.</p> <p>Perbedaan :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lokasi penelitian</li> <li>2. Variabel yang dibahas dalam penelitian yang dilakukan oleh Heru Adzanul adalah kurang berjalannya produk pembiayaan mudharabah sedangkan variabel yang digunakan oleh penulis yaitu kurangnya minat nasabah menggunakan produk pembiayaan mudharabah.</li> </ol> |
| 4 | Anwar Sholihin, Jurnal Profita: Akuntansi dan Bisnis 2 (2) November 2021, ” Rendahnya Minat Perbankan Syariah Terhadap | Rendahnya minat dari perbankan syariah dalam melakukan pembiayaan mudharabah dikarenakan tingginya resiko yang harus dihadapi oleh pihak perbankan syariah. Maka demi berlangsungnya | <p>Persamaan :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pembahasan mengenai minat terhadap pembiayaan mudharabah</li> </ol>   |

|  |                                |  |  |
|--|--------------------------------|--|--|
|  | <p>Pembiayaan Mudharabah”.</p> | <p>operasional perbankan syariah dengan baik maka pihak perbankan syariah hanya memberikan pembiayaan mudharabah jika hasil dari analisis pembiayaan memiliki resiko terkecil.</p> | <p>2. Metode penelitian menggunakan kualitatif</p> <p>Perbedaan :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lokasi penelitian</li> <li>2. Objek penelitian yang dilakukan oleh Anwar sholihin yaitu pada lembaga keuangan bank sedangkan objek penelitian penulis yaitu pada lembaga keuangan bukan bank.</li> </ol> |
|--|--------------------------------|--|--|



|   |   |  |  |
|---|---|--|--|
| 5 | <p>Vera Marcelina Putri, Skripsi “Analisis Faktor-Faktor Penyebab Rendahnya Minat Masyarakat Memilih Pembiayaan Mudharabah Di BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung Dan Bmt Pahlawan Tulungagung”.</p> | <p>Faktor yang menyebabkan rendahnya minat masyarakat terhadap pembiayaan Mudharabah lainnya adalah risiko tinggi yang ada dalam produk Mudharabah menjadikan minat masyarakat turun untuk membelinya. Keefektifan sistem bagi hasil juga masih sering ditanyakan dalam pelaksanaan produk pembiayaan di Lembaga Keuangan Syariah.</p> | <p>Persamaan:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Metode penelitian yang digunakan yaitu metode kualitatif</li> <li>2. Pembahasan yang dibahas adalah faktor rendahnya minat menggunakan produk pembiayaan mudharabah</li> </ol> <p>Perbedaan :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penelitian yang ditulis oleh Vera Marcelina Putri yaitu minat masyarakat sedangkan penelitian yang ditulis penulis yaitu lebih spesifik yaitu pada minat anggota</li> <li>2. Penelitian yang ditulis oleh Vera Marcelina Putri dilakukan di dua BMT yaitu Bmt Istiqomah Plosokandang Tulungagung Dan Bmt Pahlawan</li> </ol> |
|---|---|--|--|



|  |  |  |   |
|--|--|--|---|
|  |  |  | Tulungagung<br>sedangkan<br>penelitian yang<br>dilakukan penulis<br>hanya ada satu<br>tempat yaitu KSPPS<br>Hanada Quwais<br>Sembada Kebasen. |
|--|--|--|---|

## F. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika dalam penulisan ini yang terdiri dari 5 bab yaitu sebagai berikut:

### **BAB I PENDAHULUAN**

Bertujuan untuk memberikan penjelasan umum mengenai penelitian yang dilakukan terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kajian pustaka dan lainnya.

### **BAB II LANDASAN TEORI**

Memuat uraian tentang landasan teori yang relevan dan terkait dengan judul skripsi analisis faktor-faktor yang menghambat minat anggota menggunakan produk pembiayaan mudharabah di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen Banyumas

### **BAB III METODE PENELITIAN**

Memuat secara rinci metode penelitian yang akan digunakan peneliti mengenai jenis penelitian, pendekatan penelitian, sumber data, subjek dan objek penelitian, metode pengumpulan data, dan analisis data yang digunakan peneliti dalam proses penelitian.

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Bab ini berisi tentang hasil penelitian yang penulis lakukan dan penjelasan terkait bagian dari penelitian.

## **BAB V PENUTUP**

Bab akhir berisi kesimpulan dan saran-saran. Kesimpulan menyajikan secara ringkas seluruh penemuan penelitian yang ada hubungannya dengan masalah penelitian. kesimpulan diperoleh berdasarkan hasil analisis yang sudah dijelaskan pada bab-bab sebelumnya.



## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Pembiayaan Mudharabah**

##### **1. Pengertian Pembiayaan**

Pembiayaan atau financing ialah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga yang artinya pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan (Ilyas, 2015). Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 disebutkan bahwa pembiayaan berdasarkan prinsip syari'ah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Berdasarkan penjelasan di atas menjelaskan bahwa pembiayaan adalah pemberian penyediaan dana kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan berdasarkan persetujuan dan kesepakatan antara lembaga keuangan dengan pihak yang dibiayai, mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan dana atau tagihan setelah jangka waktu tertentu.

##### **2. Jenis-Jenis Pembiayaan**

Jenis-jenis pembiayaan sendiri pada dasarnya dapat dilihat dari beberapa aspek, yaitu (Ilyas, 2015) :

- a. Pembiayaan menurut tujuan, pembiayaan menurut tujuan dibagi menjadi dua, yaitu:
  - 1) Pembiayaan investasi, pembiayaan yang dimaksudkan yaitu melakukan investasi atau pengadaan barang konsumtif.

- 2) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal guna mengembangkan usaha.
- b. Pembiayaan menurut jangka waktu, pembiayaan menurut jangka waktu dibedakan menjadi :
- 1) Pembiayaan jangka waktu pendek, merupakan pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 bulan sampai dengan 1 tahun.
  - 2) Pembiayaan jangka waktu menengah, merupakan pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 tahun hingga dengan 5 tahun.
  - 3) Pembiayaan jangka waktu panjang, merupakan pembiayaan yang dilakukan dengan waktu lebih dari 5 tahun.

Selain itu, pembiayaan dalam bank syari'ah juga diwujudkan dalam bentuk pembiayaan aktiva produktif dan aktiva tidak produktif. Adapun jenis pembiayaan yang dimaksud sebagai berikut.

- a. Pembiayaan yang bersifat aktiva produktif yaitu :
- 1) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, jenis pembiayaan dengan prinsip bagi hasil yaitu pembiayaan mudharabah dan pembiayaan musyarakah.
  - 2) Pembiayaan dengan prinsip jual beli. Prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda (*transfer of property*). Tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian atas barang yang dijual.
  - 3) Pembiayaan dengan prinsip sewa. Transaksi *ijarah* (sewa) didasarkan pada adanya pemindahan manfaat. Pada dasarnya, *ijarah* sama dengan prinsip jual beli, perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual beli objek transaksinya adalah barang maka pada *ijarah* objek transaksinya adalah jasa.
- b. Pembiayaan yang bersifat aktiva tidak produktif. Jenis aktiva tidak produktif berupa aktivitas pembiayaan dalam bentuk pinjaman yaitu pinjaman qardh. Pinjaman qardh merupakan penyediaan dana atau tagihan antara bank Islam dengan pihak peminjam yang mewajibkan

pihak peminjam melakukan pembayaran sekaligus atau secara cicilan dalam jangka waktu tertentu.

### 3. Aspek- Aspek Pembiayaan

Dalam setiap pembiayaan memang tidak terlepas dari berbagai macam risiko yang mengakibatkan pada pembiayaan bermasalah. Sebab itulah pihak lembaga keuangan harus berusaha meminimalisir risiko tersebut. Dalam melakukan pembiayaan pihak lembaga keuangan syariah perlu memperhatikan layak tidaknya mendapatkan pembiayaan. Pada umumnya lembaga keuangan syariah menggunakan prinsip utama yang berkaitan dengan seluruh kondisi calon peminjam (*mudharib*), yaitu dengan menggunakan prinsip 5 C yang meliputi sebagai berikut (Atika, 2015) :

#### a. *Character*

*Character* merupakan watak nasabah, baik dalam kehidupan pribadinya maupun dilingkungan bisnis atau usahanya. Fungsi dari penilaian terhadap watak ini adalah untuk mengetahui sejauh mana itikad nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai dengan kewajiban yang telah disepakati

#### b. *Capital*

*Capital* merupakan jumlah dana atau modal sendiri yang dimiliki oleh calon *mudharib*. Semakin besar modal sendiri dalam perusahaan, artinya semakin tinggi kesungguhan calon *mudharib* menjalankan usahanya dan lembaga keuangan lebih yakin memberikan pembiayaan

#### c. *Capacity*

*Capacity* merupakan sebuah kemampuan yang dimiliki oleh calon *mudharib* dalam menjalankan usahanya guna mendapatkan laba yang diharapkan. Fungsi dari penilaian ini adalah untuk mengukur sejauh mana calon *mudharib* mampu mengembalikan atau melunasi utang-utang secara tepat waktu dari hasil usaha yang diperoleh

#### d. *Collateral*

*Collateral* adalah barang yang diserahkan *mudharib* sebagai

agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya. Penilaian terhadap agunan ini meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukumnya.

e. *Condition Of Economic*

*Condition of economic* merupakan situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, dan budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan pada suatu saat mempengaruhi kelancaran perusahaan calon mudharib.

Berdasarkan prinsip-prinsip diatas yang yang paling perlu mendapatkan perhatian Account Officer ialah character, dan apabila prinsip ini tidak terpenuhi, maka prinsip lainnya tidak berarti dengan kata lain permohonannya harus ditolak.

Prinsip ini juga dapat mempengaruhi porsi pembiayaan mudharabah menjadi berkurang. Sebabnya adalah pembiayaan mudharabah yang memiliki tingkat risiko yang tinggi.

#### **4. Tujuan Dan Fungsi Pembiayaan**

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua, yaitu pembiayaan untuk tingkat makro dan pembiayaan untuk tingkat mikro (Turmudi, 2017).

a. Tujuan pembiayaan secara makro:

- 1) Meningkatkan ekonomi umat yang artinya masyarakat yang tidak mendapatkan akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan ini dapat meningkatkan taraf ekonominya.
- 2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk mengembangkan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melalui aktivitas pembiayaan. Pihak yang kelebihan dana menyalurkan kepada pihak yang kurang dana, sehingga dapat tergulirkan.
- 3) Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha mampu meningkatkan

produksinya, karena upaya produksi tidak akan berjalan tanpa adanya dana.

- 4) Membuka lapangan kerja baru. Artinya dibukanya sektor-sektor melalui penambahan dan pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Artinya hal ini dapat menambah atau membuka lapangan kerja baru.

b. Tujuan pembiayaan secara mikro:

- 1) Upaya untuk memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi seperti menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk mendapatkan laba maksimal maka diperlukan juga dana yang cukup.
- 2) Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembalikan dengan adanya *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika ketiga sumber tersebut tidak ada maka diperlukan pembiayaan, pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
- 3) Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat terdapat pihak yang memiliki kelebihan dana dan ada pihak yang kekurangan dana. Maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan kepada pihak yang kekurangan dana.

## 5. Pengertian Mudharabah

Pengertian mudharabah berasal dari kata *dharb* yang berarti memukul atau berjalan, makna memukul atau berjalan dalam hal ini lebih tepatnya yaitu proses seseorang memukulkan kakinya dalam melakukan usaha, sedangkan pengertian mudharabah menurut istilah yaitu akad kerjasama usaha antara pihak pertama sebagai (pemilik dana) yang menyediakan seluruh dananya dan pihak kedua sebagai (pengelola dana) yang bertindak selaku pengelola, keuntungan dibagi sesuai dengan

kesepakatan dan kerugian hanya ditanggung oleh pengelola dana (Arifin, 2022).

## 6. Jenis- Jenis Mudharabah

Dilihat berdasarkan dari segi kuasa yang diberikan kepada pengusaha, mudharabah dibagi menjadi 2 jenis yaitu (Halomoan, 2017) :

### a. *Mudharabah Muthlaqah*

*mudharabah muthlaqah* merupakan sebuah bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis. Jadi mudharabah muthlaqah adalah akad mudharabah yang dimana pemilik dana memberikan kebebasan kepada pengelola dana dalam pengelolaan investasinya.

### b. *Mudharabah Muqayyadah*

*Mudharabah muqayyadah* yang dikenal dengan Investasi terikat karena pemilik dana (*shahibul maal*) membatasi/memberi syarat kepada *mudharib* dalam pengelolaan. Adapun contoh hal-hal yang dibatasi adalah :

- 1) Hanya untuk melakukan *mudharabah* bidang tertentu, cara, waktu, dan tempat yang tertentu saja.
- 2) Bank dilarang mencampurkan rekening investasi terikat dengan dana bank atau dana rekening lainnya pada saat investasi
- 3) Bank dilarang untuk investasi dananya pada transaksi penjualan cicilan, tanpa penjamin atau tanpa jaminan.

## 7. Ketentuan Pembiayaan Mudharabah

- a. Pembiayaan mudharabah merupakan pembiayaan yang disalurkan oleh LKS kepada pihak lain untuk suatu usaha produktif.
- b. Dalam pembiayaan mudharabah LKS sebagai *shahibul maal* ( pemilik dana) membiayai 100% kebutuhan suatu usaha, sedangkan pengusaha atau nasabah sebagai *mudharib* atau pengelola usaha.
- c. Tata cara pengembalian dana, jangka waktu usaha, pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.



- d. LKS tidak ikut serta di dalam manajemen perusahaan atau usaha yang diberikan dana tetapi memiliki hak untuk melakukan pembinaan maupun pengawasan.
- e. Jumlah dana pembiayaan harus dinyatakan dengan jelas dalam bentuk tunai bukan dalam bentuk hutang.
- f. LKS sebagai penyedia dana menanggung semua kerugian, kecuali jika mudharib melakukan kesalahan yang disengaja, lalai atau menyalahi perjanjian.
- g. Pada prinsipnya, dalam pembiayaan mudharabah tidak ada jaminan namun agar mudharib atau pengelola dana tidak melakukan penyimpangan, LKS dapat meminta jaminan dari pihak ketiga.
- h. Kriteria pengusaha, prosedur pembiayaan, dan pembagian keuntungan diatur oleh LKS dengan memperhatikan fatwa DSN.
- i. Biaya operasional dibebankan kepada mudharib.
- j. Dalam hal penyanggah dana ( LKS) tidak melakukan kewajibannya sebagai shahibul maal atau melakukan pelanggaran, mudharib berhak mendapatkan ganti rugi.

#### **8. Rukun dan syarat mudharabah**

Adapun beberapa rukun yang digariskan oleh para ulama untuk menentukan keabsahan akad mudharabah antara lain (Husna, 2018) :

- a. Pihak Yang Melakukan Akad.

Dalam akad mudharabah harus memiliki minimal dua pihak yaitu pemilik dana (*shahibul mal*) sebagai pihak pertama dan pihak kedua sebagai pengelola (*mudharib*). Dalam hal ini kedua pihak harus cakap hukum.

- b. Pernyataan Ijab Qobul

Pernyataan ijab qobul diwujudkan secara tertulis menyangkut dengan seluruh ketentuan yang disepakati dalam akad. Kedua belah pihak harus secara rela bersepakat untuk mengikatkan diri dalam akad mudharabah. Pemilik dana setuju dengan perannya

untuk berkontribusikan dananya, sedangkan si pengelola setuju dengan perannya untuk berkontribusikan kerjanya.

c. Modal (*Ra'sul Mal*)

Modal yang diberikan oleh pemilik dana ( *shahibul maal* ) yaitu sejumlah uang atau aset untuk tujuan usaha dengan syarat :

- 1) Modal harus jelas jumlah dan jenisnya
- 2) Bisa berbentuk uang atau barang yang dapat dinilai pada waktu akad
- 3) Modal tidak boleh berbentuk utang

d. Pekerjaan

Pekerjaan atau kegiatan usaha *mudharib* sebagai perimbangan modal yang diberikan oleh *shohibul maal*, harus mempertimbangkan sebagai berikut :

- 1) kegiatan usaha adalah hak *mudharib*, tanpa campur tangan dari *shohibul maal*, kecuali untuk pengawasan
- 2) penyedia dana tidak boleh mempersempit tindakan pengelola yang mengakibatkan tidak tercapainya tujuan *mudharabah*
- 3) pengelola tidak boleh menyalahi hukum syariah dan harus mematuhi semua perjanjian

e. Keuntungan

Keuntungan *mudharabah* adalah jumlah yang diperoleh sebagai kelebihan dari modal yang telah diserahkan oleh *shahibul maal* kepada *mudharib*. Adapun syaratnya sebagai berikut :

- 1) Pembagian keuntungan harus untuk kedua belah pihak ( *shahibul maal dan mudharib* )
- 2) Pembagian keuntungan harus dijelaskan secara tertulis pada saat akad dalam bentuk nisbah bagi hasil
- 3) Penyedia dana menanggung semua kerugian, kecuali kerugian akibat kesalahan yang disengaja oleh *mudharib*.

## 9. Manfaat Mudharabah

### a. Bagi Lembaga Keuangan

Manfaat pembiayaan dengan akad mudharabah adalah sebagai salah satu bentuk penyaluran dana dan pemerolehan pendapatan dalam bentuk bagi hasil sesuai pendapatan usaha yang dikelola nasabah. Menurut (sandra, 2016) ada lima manfaat pembiayaan bagi bank yaitu Bank akan menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan usaha nasabah semakin meningkat, Bank tidak berewajiban membayar bagi hasil kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi disesuaikan dengan pendapatan atau hasil usaha bank sehingga bank tidak pernah mengalami *negative spread*, Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan cash flow atau kas usaha nasabah sehingga tidak memberatkan nasabah, Bank akan selektif dan hati-hati dalam mencari usaha yang benar-benar halal, aman, dan menguntungkan karena keuntungan yang konkret dan benar-benar terjadi itulah yang akan dibagikan, Prinsip bagi hasil dalam mudharabah atau musyarakah ini berbeda dengan prinsip bunga tetap dimana bank akan menagih penerimaan pembiayaan dari nasabah satu jumlah bunga tetap berapapun keuntungan yang dihasilkan nasabah, sekalipun merugi dan terjadi krisis ekonomi.

### b. Bagi Nasabah

Manfaat pembiayaan mudharabah adalah untuk memenuhi kebutuhan modal usaha melalui sistem kemitraan dengan bank.

## 10. Landasan hukum pembiayaan mudharabah

Landasan hukum mudharabah dapat dikategorikan ke dalam salah satu bentuk musyarakah (perkongsian). Namun para cendekiawan fiqih Islam meletakkan mudharabah dalam posisi yang khusus dan memberikan landasan hukum tersendiri.

### a. Landasan hukum Al- Qur'an.

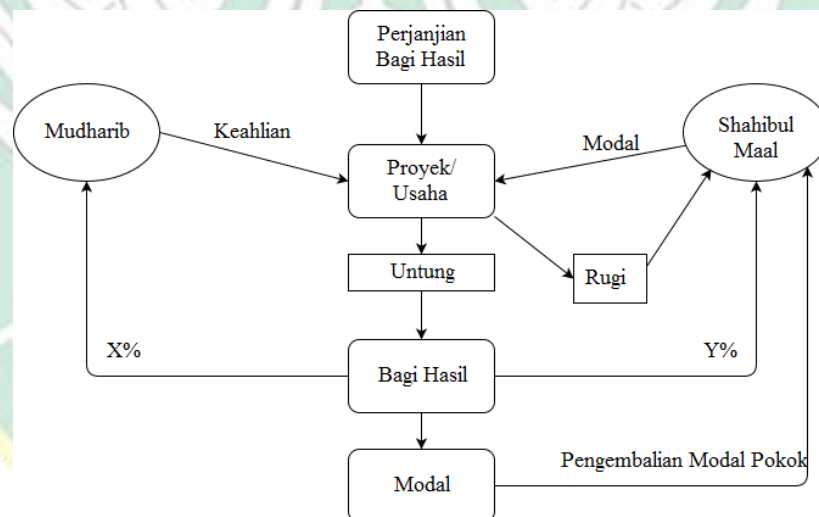
﴿ مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفُهُ لَهُ وَ لَهُ أَجْرٌ كَرِيمٌ ﴾

Artinya :”Siapakah yang (mau) memberi pinjaman kepada Allah dengan pinjaman yang baik? Dia akan melipatgandakan (pahala) untuknya, dan baginya (diberikan) ganjaran yang sangat mulia (surga)”.( Tim Penerjemah Al-Qur’an Departemen Agama RI, 2009).

Ayat ke 11 Surat Al Hadid juga sama seperti surat tidak menyebutkan secara langsung kata mudharabah. Ayat ini menjelaskan bahwa Allah akan memberi imbal hasil lebih dari 2 kali lipat dari modal yang ditanam. Di dalam ayat ini terdapat kata qirad sebutan lain dari kata mudharabah yang artinya pinjaman.kata pinjaman kepada Allah dalam ayat ini sejalan dengan makna lebih luas yang dapat berarti pinjaman dari pemilik modal kepada pengelola usaha untuk melaksanakan akad mudharabah.

## 11. Skema Pembiayaan mudharabah

**Gambar 2.1**  
Skema Pembiayaan Mudharabah



Sumber: <https://123dok.com>

Keterangan :

Skema pembiayaan *mudharabah* di atas menjelaskan bahwa pembiayaan *mudharabah* merupakan pembiayaan bagi hasil dimana pihak *shahibul maal* (KSPPS) memberi seluruh modal sebesar 100% yang diberikan kepada *mudharib* (nasabah) yang mempunyai keahlian untuk mengelola suatu proyek atau usaha. Dalam pelaksanaannya kedua belah

pihak melakukan perjanjian atau akad berdasarkan kesepakatan bersama termasuk pembagian nisbah bagi hasil. Di dalam pembiayaan mudharabah, apabila proyek atau usaha yang dijalankan mengalami keuntungan maka kedua belah pihak mendapatkan bagi hasil, namun jika terjadi kerugian maka yang menanggung adalah shahibul maal dengan catatan bahwa kerugian yang terjadi bukan merupakan kesalahan atau penyimpangan yang dilakukan oleh mudharib.

## **B. Minat Anggota**

Menurut Larrache (2000) pengambilan sebuah keputusan itu merupakan proses dari pemecahan masalah (Warsito, Solikhin, & Farhah, 2022), ketika seseorang memiliki minat untuk menggunakan produk atau objek tertentu sebagian besar konsumen itu melalui proses mental yang hampir sama (Warsito, Solikhin, & Farhah, 2022). Minat dapat diartikan sebagai kecenderungan yang sudah relatif menetap pada diri seseorang untuk menyukai objek-objek atau kegiatan-kegiatan yang membutuhkan perhatian dan menghasilkan kepuasan minat merupakan suatu perangkat mental yang meliputi campuran antara perasaan, harapan, pendirian, prasangka, rasa takut atau kecenderungan-kecenderungan lain yang mengarahkan seseorang kepada suatu pilihan tertentu (Sitorus, 2022). Sedangkan pengertian minat menurut Muhibbin Syah adalah suatu kecenderungan atau kegairahan yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap sesuatu, timbul tidak secara tiba-tiba melainkan timbul karena partisipasi, pengalaman, dan kebiasaan (Husna, 2018).

Banyak faktor yang mempengaruhi minat anggota terhadap produk yang ditawarkan oleh suatu lembaga. Seseorang akan berminat terhadap suatu objek pada saat objek tersebut mampu memberikan kepuasan bagi orang tersebut. Sebuah kepuasan dapat didefinisikan sebagai persepsi terhadap sesuatu hal yang memenuhi harapan (Warsito, Solikhin, & Wibisono, 2022). Oleh karena itu, seseorang akan merasa puas jika persepsinya lebih besar dari yang sudah diharapkan (Warsito, Solikhin, & Wibisono, 2022) serta memberikan rasa senang jika berkecimpung di dalam objek sehingga cenderung memberikan perhatian lebih terhadap objek tersebut. Menurut KBBI, faktor

adalah hal (keadaan, peristiwa) yang ikut menyebabkan (mempengaruhi) terjadinya sesuatu.

Menurut Yoka Ferista (2014) menyebutkan beberapa indikator minat menggunakan sebuah produk diantaranya (Yuni et al., 2020) yaitu:

1. Minat transaksional yaitu nasabah ingin membeli atau menggunakan produk yang diminati
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. Minat eksploratif, yaitu minat yang menggambarkan perilaku seseorang yang selalu mencari informasi mengenai produk yang diminatinya dan mencari informasi untuk mendukung sifat-sifat positif dari produk tersebut.

Jadi dalam hal ini faktor minat ini sangat mempengaruhi ukuran tinggi rendahnya suatu produk pada lembaga keuangan. Seperti yang pada produk pembiayaan mudharabah pada suatu lembaga keuangan syariah. Rendah minat terhadap produk pembiayaan mudharabah tentu terdapat faktor-faktor yang mempengaruhinya, sehingga anggota lebih memilih produk-produk lain dari pada produk mudharabah.

### **C. Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Rendahnya Minat Anggota Terhadap Pembiayaan Mudharabah.**

#### **1. Faktor yang Mempengaruhi Rendahnya Pembiayaan Mudharabah**

Pembiayaan dengan skema bagi hasil merupakan ciri utama lembaga keuangan syariah yang menjadi penyebab perbedaan dengan bank konvensional. Dengan sistem bagi hasil bagian nisbah dirasa lebih adil karena untuk lembaga keuangan tersebut dibayarkan sesuai dengan keuntungan yang diterima pengusaha dan jumlahnya diketahui setelah pengusaha memperoleh keuntungan.

Jika diteliti lebih lanjut, menurut Ascarnya dan Diana Yumanita pada 2005 pada penelitian (Husna, 2018) menyebutkan penyebab rendahnya pembiayaan mudharabah dapat dilihat sebagai berikut :

a. Internal lembaga keuangan syariah

- 1) Kualitas sumber daya insani yang belum bisa memadai untuk menangani, memproses, memonitor, mengawasi dan mengaudit berbagai proyek bagi hasil
- 2) *Aversion to risk* karena takut kehilangan kepercayaan dari depositor ketika tingkat bagi hasil menurun
- 3) Bank syariah belum dapat menanggung resiko besar, karena belum memiliki keahlian yang dibutuhkan untuk memproses, memonitor, menyelia, dan mengaudit berbagai proyek bagi resiko.
- 4) *Adverse selection*, karena pengusaha yang menjalankan enggan untuk membagi keuntungannya yang besar dengan bank syariah ketika pembiayaan dengan bunga masih memungkinkan.
- 5) Tidak dapat membiayai proses jangka panjang, karena rumit dan makan waktu dari sisi prosedur, kurangnya pengalaman dan keahlian SDI, dan kurangnya fleksibilitas penggunaan dana akibat modal tertanam untuk jangka waktu lama.
- 6) Memiliki risiko tinggi, tidak adanya buku petunjuk syariah yang lengkap dan komprehensif untuk memudahkan pelaksanaan.
- 7) Tidak adanya metodologi analisa dan pengukuran risiko investasi syariah untuk analisa yang lebih baik

b. Nasabah lembaga keuangan syariah

- 1) Sebagai nasabah yang menyimpan atau meminjam dana bersifat *risk averse*, dikarenakan belum terbiasa dengan kemungkinan rugi dan juga terbiasa dengan sistem bunga
- 2) *Moral hazard*, dikarenakan pengusaha tidak mau menyampaikan laporan keuangan ataupun keuntungan yang sesungguhnya untuk menghindari pajak dan untuk menyembunyikan keuntungan yang sebenarnya

3) Permintaan bagi hasil dari nasabah masih tergolong kecil

c. Regulasi

1) Tidak adanya institusi pendukung untuk mendorong penggunaan bagi hasil

2) Kurangnya dukungan dari regulator

## **2. Solusi untuk mengatasi rendahnya pembiayaan mudharabah**

Menurut Ascarnya dan Diana Yumanita pada penelitian Selain untuk mengurangi risiko dalam penyaluran dana yang menggunakan prinsip kehati-hatian terdapat solusi untuk mengatasi rendahnya pembiayaan bagi hasil yang dapat dilakukan dengan lima cara yang meliputi (Husna, 2018):

a. Peningkatan pemahaman kualitas Sumber Daya Insani (internal)

b. Pengembangan produk yang menarik dan simple (internal)

c. Sosialisasi Perbankan Syariah dan produknya (nasabah)

d. Revisi semua regulasi yang kurang mendukung, atau menerapkan regulasi tegas (regulasi)

e. Menata kembali fungsi, struktur, dan hubungan DSN, DPS, BI (dan konsultan jika memungkinkan) agar tercipta sinergi yang harmonis (pemerintah atau Institusi lain)

## **3. Kendala yang dihadapi koperasi simpan pinjam pembiayaan syariah dalam mengatasi faktor rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan mudharabah.**

Sebuah pekerjaan mempunyai tingkat kesulitan dan kendala tersendiri yang harus bisa dihadapi dengan sungguh-sungguh. Begitu pula dengan lembaga keuangan syariah salah satunya yaitu KSPPS . walaupun KSPPS masih dalam lingkungan kecil, masalah atau kendala yang dialami pihak KSPPS salah satunya yaitu dalam meningkatkan minat anggota terhadap pembiayaan mudharabah. Menurut Ascarnya (2008) Berikut kendala yang dihadapi lembaga keuangan syariah dalam penyaluran pembiayaan mudharabah (Husna, 2018) :

a. Kesulitan menarik kembali dana apabila terjadi wanprestasi

b. Kesulitan perhitungan keuntungan bagi hasil karena cicilan



c. Tidak boleh ada jaminan

Menurut Burhanudin Harahap pada tahun 2006 dalam penelitian (Husna, 2018). tertulis bahwa Fatwa dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia mensyaratkan penggunaan jaminan dalam pembiayaan *mudharabah* berdasarkan kaidah ushul fiqh yaitu "*al-maslahah al-mursalah*" yang mengacu kepada kebutuhan, kepentingan, kebaikan dan masalah umum selama tidak bertentangan dengan prinsip dan dalil tegas syari' dan benar-benar membawa kepada kebaikan bersama yang tidak berdampak menyulitkan serta merugikan orang atau pihak lain secara umum. Selanjutnya perlu ditegaskan bahwa kedudukan jaminan dalam *mudharabah* adalah sebagai penjamin kepastian pelaku usaha untuk tidak menyimpang dari ketentuan-ketentuan yang ada di dalam perjanjian yang telah disepakati bersama.

#### **D. Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS)**

##### **1. Sejarah Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah**

Amanat yang tertulis pada Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 Pasal 33 dengan tegas menyatakan bahwa perekonomian disusun sebagai usaha bersama berdasarkan asas kekeluargaan (Mauleny et al., 2019). Hal ini dapat terjadi bukan hanya karena perubahan zaman, tetapi karena globalisasi ekonomi menuntun Indonesia melakukan perubahan.

Menurut Buchori (2012) gerakan ekonomi Islam sudah ada sejak tahun 1905 yaitu pada saat Syarikat Dagang Islam, namun sempat terjadi vakum lama sampai akhirnya gerakan ekonomi Islam diangkat dengan munculnya *Baituttamwil* Teknosa di Bandung, kemudian diikuti dengan munculnya *Baituttamwil* Ridho Gusti di Jakarta akan tetapi tidak dapat bertahan sehingga muncul kembali gerakan ekonomi islam pada tahun 1992 dengan nama *Baitul Maal Wattamwil* (W. N. Pratama, 2022).

Pertumbuhan *Baitul Maal Wat Tamwil* menjadi salah satu koperasi syariah yang banyak diperbincangkan di Indonesia. *Baitul Maal Wat Tamwil* dimotori pertama kali oleh BMT Bina Insan Kamil tahun 1992

tepatnya di Jakarta yang mampu memberikan warna bagi perekonomian Indonesia (Buchori, 2012). Awalnya merupakan KSM atau Kelompok Swadaya Masyarakat berbasis syariah yang memiliki fungsi kerja seperti halnya Bank. Klasifikasi BMT sebagai KSM bertujuan untuk menghindari jeratan hukum sebagai bank gelap (Buchori, 2012).

Dengan adanya Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 mengenai perbankan menyebutkan bahwa semua kegiatan dalam bentuk penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk tabungan dan penyaluran dana dalam bentuk kredit harus berbentuk bank, oleh karena itu munculah KPSM ( Lembaga Pembinaan Sosial Masyarakat) yang melindungi KSM BMT, mereka ikut membantu mengembangkan sistem perekonomian Indonesia dengan memberikan bantuan dana pembiayaan kepada Bank Muamalat Indonesia yang satu-satunya Bank Umum Syariah pada saat itu. Tidak hanya itu mereka juga memberikan bantuan lain berupa peningkatan SDM melalui pelatihan Katalis BMT dan akses jaringan *Software* BMT (Buchori, 2012).

Lembaga BMT juga memiliki falsafah yang sama yaitu dari anggota oleh anggota untuk anggota , oleh karena itu berdasarkan Undang – Undang RI Nomor 25 Tahun 1992 berhak menggunakan badan hukum koperasi. Adapun perbedaan koperasi konvensional dan syariah yaitu koperasi syariah menjunjung etika moral yaitu dengan melihat halal dan haramnya ketika melakukan usaha dan koperasi syariah juga mengharamkan bunga(Buchori, 2012) . setelah Presiden di era Soeharto BMT semakin meluas yaitu pada tahun 1995 dengan berkenan memaklumkan Gerakan Balai Usaha Mandiri Terpadu BMT sebagai gerakan yang mampu menopang pendanaan bagi para UKM.

Tahun 1994 telah berdiri forum komunikasi FORKOM BMT se-Jabodetabek yang anggotanya dari Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang dan Bekasi yang pada saat itu dipimpin oleh Efendi Syarif B. Sc. Dengan adanya forum tersebut menghasilkan ide pendirian BMT dengan badan hukum Koperasi Syariah. Setelah itu pada tahun 1998 dari hasil pertemuan

FORKOM BMT Se Jabodetabek menyepakati pendirian sebuah koperasi yaitu Koperasi Syariah Indonesia atau disebut juga KOSINDO. Dengan berjalannya waktu berdiri juga koperasi lainnya seperti, Induk Koperasi Syariah dan Koperasi Forum Ekonomi Syariah Mitra Dompot Dhuafa. Pengelolaan BMT sendiri berfokus pada sektor keuangan dalam hal penghimpunan dana dan pendaayagunaannya oleh karena itu, idealnya BMT adalah Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah di tahun 2004 oleh Kementrian Koperasi disebut KJKS atau Koperasi Jasa Keuangan Syariah melalui keputusan Menteri Koperasi RI No. 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang “Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah” (Buchori, 2012).

Badan hukum koperasi syariah dianggap sah setelah Akta pendiriannya sudah dikeluarkan oleh Notaris yang ditunjuk dan disahkan oleh pemerintah dengan melalui Dinas Koperasi Daerah untuk keanggotaannya wilayah Kabupaten/Kota sedangkan keanggotaan yang meliputi provinsi harus dibuat oleh Kanwil Koperasi provinsi yang bersangkutan (Buchori, 2012).

## **2. Pengertian KSPPS**

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) adalah koperasi yang kegiatan usahanya meliputi simpanan, pinjaman dan pembiayaan sesuai prinsip syariah, termasuk mengelola zakat, infaq/sedekah, dan wakaf. Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) adalah termasuk Lembaga Keuangan Non Bank (LKNB) yang beroperasi dengan sistem syariah (Hidayat Farid, 2016). KSPPS merupakan lembaga keuangan non bank yang secara khusus kegiatan usahanya menerima tabungan dan kemudian menyalurkannya, yang berasal dari dan untuk anggotanya (Undang-undang No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian pasal 44, 1992).

Tujuan dari KSPPS yaitu untuk meningkatkan efektivitas penanggulangan kemiskinan dan mendukung peningkatan pendapatan masyarakat yang memiliki pendapatan rendah. Koperasi juga wadah

perekonomian yang sangat penting dalam menumbuhkan dan mengembangkan potensi ekonomi rakyat serta untuk mewujudkan kehidupan ekonomi yang bercirikan demokratis, kebersamaan, kekeluargaan guna untuk memajukan kesejahteraan khususnya para anggotanya dan masyarakat umum serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil, dan makmur berdasarkan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945 (Hasanah, 2021).

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) hampir sama produknya dengan bank syariah, tapi pada produk funding-nya terdapat perbedaan. Produk funding atau pendanaan pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) dinamakan Simpanan, sedangkan pada Bank Syariah disebut Tabungan. Perbedaan istilah ini didasari pada induk yang menaungi Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) dan Bank Syariah itu sendiri. Pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) berada dibawah naungan Dinas Koperasi, sedangkan Bank Syariah dibawah naungan Bank Indonesia, dimana izin pendirian kedua jenis lembaga tersebut dikeluarkan dari masing-masing induknya (Hidayat Farid, 2016).

Terdapat dua bentuk Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) (Hidayat Farid, 2016) yaitu :

- a. Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) primer adalah Koperasi yang didirikan oleh dan beranggotakan orang seorang.
- b. Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Sekunder adalah Koperasi yang didirikan oleh dan beranggotakan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS).

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) sekunder didirikan oleh sekurang-kurangnya 3 (tiga) badan hukum Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS).

Wilayah keanggotaan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Primer dan Sekunder terdiri dari:

- a. Wilayah keanggotaan dalam 1(satu) daerah kabupaten/kota
- b. Wilayah keanggotaan lintas daerah kabupaten/kota dalam 1 (satu) daerah provinsi
- c. Wilayah keanggotaan lintas daerah provinsi.

### 3. Landasan hukum

a. Landasan hukum koperasi syariah merupakan pedoman dalam menentukan arah, tujuan, peran serta kedudukan koperasi terhadap pelaku-pelaku ekonomi lainnya di dalam sistem perekonomian Indonesia. Dalam UU No. 25/1992 tentang pokok-pokok perkoperasian, koperasi Indonesia mempunyai landasan sebagai berikut:

- 1) Landasan Idiil, sesuai bab II UU No.25/1992, Landasan Idiil Koperasi Indonesia adalah Pancasila.
- 2) Landasan struktural, UU Dasar 1945.
- 3) Asas koperasi berdasarkan pasal 2 UU No. 25/1992, ditetapkan sebagai asas koperasi adalah kekeluargaan

b. Landasan syariah

Sebagaimana firman Allah dalam Al-Qur'an surat Al-Anam ayat 165 mengenai koperasi syariah:

وَهُوَ الَّذِي جَعَلَكُمْ خَلَائِفَ الْأَرْضِ وَرَفَعَ بَعْضَكُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِيُبْلُوَكُمْ فِي مَا آتَاكُمْ إِنَّ رَبَّكَ  
سَرِيعُ الْعِقَابِ وَإِنَّهُ لَعَفُورٌ رَّحِيمٌ (١٦٥)

Artinya: Dialah yang menjadikan kamu sebagai khalifah-khalifah di bumi dan Dia meninggikan sebagian kamu beberapa derajat atas sebagian (yang lain) untuk menguji kamu atas apa yang diberikan-Nya kepadamu. Sesungguhnya Tuhanmu sangat cepat hukuman-Nya. Sesungguhnya Dia Maha Pengampun lagi Maha Penyayang. (Tim Kreatif Tafsir, 2015).

### 4. Fungsi dan prinsip koperasi syariah

Setiap transaksi yang ada pada koperasi syariah didasarkan oleh penggunaannya, yaitu dengan melihat apakah transaksi tersebut untuk pembiayaan atau untuk kebutuhan sehari-hari. Dua hal tersebut juga diperlakukan secara berbeda. Untuk pembelian kebutuhan sehari-hari dapat menggunakan prinsip murabahah (jual beli) sedangkan untuk hal

pembiayaan maka dapat menggunakan prinsip kerja sama ataupun prinsip bagi hasil. Dalam hal dapat menggunakan skema mudharabah atau musyarakah (Buchori, 2012).

Hal ini berbeda dengan koperasi konvensional yang lebih mengutamakan keuntungan baik secara tunai atau dengan membungakan uang yang terdapat pada anggota. Pihak koperasi tidak melihat untuk apa peminjaman yang dilakukan oleh anggotanya, yang koperasi konvensional lakukan yaitu uang yang telah dipinjam oleh anggota harus dikembalikan dan ditambah dengan bunga yang tidak didasarkan pada kondisi hasil usaha atas penggunaan uang yang dipinjamkan oleh koperasi konvensional. Koperasi konvensional tidak membedakan peminjaman yang dilakukan oleh antar anggotanya. Pihak koperasi konvensional akan memperlakukan kepada anggota yang meminjam dana untuk kebutuhan sehari-hari dengan anggota yang meminjam uang untuk pembiayaan usaha produktif (Buchori, 2012).

Berdasarkan penjelasan diatas mengenai peran dan fungsinya, Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) memiliki fungsi dan peran sebagai berikut :

a. Fungsi sosial

Konsep dari Koperasi Syariah yaitu memberikan pelayanan sosial yang baik kepada anggota yang membutuhkan dan masyarakat dhu'afa. Anggota yang membutuhkan pinjaman darurat dapat diberikan pinjaman dengan pengembalian pokok atau Al Qardh dimana sumber dana berasal dari modal dan laba yang dihimpun serta anggota tidak dibebankan bunga seperti Koperasi Konvensional (Buchori, 2012). Sedangkan masyarakat dhu'afa diberikan pinjaman tanpa pengembalian pokok atau Qardhul Hasan yang dananya bersumber dari ZIS (Zakat, Infaq dan Shadaqah). Pinjaman Qardhul Hasan diutamakan sebagai modal usaha bagi masyarakat yang kurang mampu supaya usahanya menjadi besar dan jika usaha tersebut mengalami kesulitan atau kemacetan, maka tidak perlu dibebani dengan pengembalian

pokoknya (Buchori, 2012). Fungsi tersebut menjadi pembeda antara Koperasi Syariah dengan Konvensional. Dimana koperasi syariah memiliki konsep tolong menolong sesuai dengan ajaran Islam.

b. Sebagai manajer investasi

Koperasi Syariah memainkan perannya sebagai jembatan penghubung bagi para pemilik dana yang nantinya dana akan disalurkan oleh pihak Koperasi Syariah kepada calon atau anggota yang berhak mendapatkan dana tersebut. Pemilik dana dapat menunjuk calon atau anggota untuk menerima dananya, artinya apabila terdapat kriteria khusus dari pemilik dana, maka Koperasi Syariah hanya mendapatkan jasa agen saja seperti jasa atas proses seleksi calon anggota penerima dana dan biaya administrasi yang dikeluarkan koperasi. Apabila terjadi wanprestasi yang bersifat force major yaitu bukan kesalahan koperasi atau anggota, maka dana pokok itu bisa dijadikan beban untuk risiko yang terjadi. Akad yang digunakan pada kasus ini yaitu Mudharabah Muqayyadah (Buchori, 2012).

c. Sebagai investor

Investor atau bisa disebut *Shahibul Maal* di Koperasi Syariah memiliki peran yaitu mengelola sumber dana yang diperoleh melalui anggota atau pihak lain secara profesional dan efektif tanpa persyaratan dari pemilik dana. Koperasi Syariah berhak terbuka dalam pengelolaannya berdasarkan program yang dimiliki. Prinsip dari pengelolaan dana ini disebut *Mudharabah Mutlaqah* yaitu investasi dana yang diperoleh melalui anggota maupun pihak lain sesuai dengan syariah (Buchori, 2012). Investasi ini meliputi akad jual beli secara tunai atau *Al-Musawamah*, jual beli secara tidak tunai atau Mudharabah, sewa menyewa atau Ijarah, Kerjasama penyertaan sebagian modal atau Musyarakah dan penyertaan modal seluruhnya atau Mudharabah.

## 5. Produk dan jasa koperasi simpan pinjam pembiayaan syariah

a. Penghimpunan Dana

Agar dapat berkembang dan mempertahankan keberadaanya, maka pengurus KSPPS diharuskan memiliki strategi dalam pencairan sumber dana. Sumber dana ini bisa dari anggota, pinjaman dan dana yang berasal dari hibah.

Sumber dana tersebut dapat digolongkan sebagai berikut :

1) Simpanan pokok

Simpanan Pokok yaitu modal awal anggota yang diberikan kepada pihak KSPPS dimana besar modal tersebut sama dan tidak dibedakan antara anggota yang satu dengan lainnya. Simpanan pokok dibayar hanya satu kali pada saat pertama kali menjadi anggota dengan menggunakan akad Musyarakah, dimana transaksi dari dua pihak atau lebih pemilik dana untuk usaha yang sesuai dengan syariah dengan pembagian usaha oleh seluruh pihak dan kerugian yang ditanggung seluruh pihak sesuai dengan kesepakatan awal. Konsep pendirian KSPPS ini menggunakan konsep *Syirkah Mufawadhah* yaitu sebuah kegiatan usaha yang didirikan bersama oleh dua pihak atau lebih dengan masing-masing pihak memberikan modal yang sama dan bekerja dengan porsi yang sama (Buchori, 2012). Dengan keuntungan dan kerugian ditanggung bersama.

2) Simpanan wajib

Simpanan Wajib yaitu modal koperasi, dimana kewajibannya diputuskan berdasarkan hasil musyawarah anggota dan melakukan setoran berkelanjutan setiap bulannya sampai dengan dinyatakan keluar keanggotaannya dari KSPPS. Akad yang digunakan sama dengan simpanan pokok tetapi yang membedakan yaitu pembayarannya yang dilakukan setiap bulan sampai anggota menyatakan bahwa dirinya keluar dari keanggotaannya. Sedangkan simpanan pokok hanya satu kali pembayaran pada saat awal menjadi anggota.

3) Simpanan sukarela



Simpanan sukarela adalah simpanan yang berbentuk investasi dari anggota atau calon anggota yang memiliki kelebihan dana kemudian menyimpan di KSPPS. Simpanan sukarela terbagi menjadi dua jenis karakter sebagai berikut :

- a) Akad titipan atau yang biasa disebut *Wadi'ah* yaitu transaksi berupa penitipan dana anggota kepada Koperasi Syariah yang memiliki kewajiban dapat mengembalikan dana pada sewaktu waktu saat anggota memintanya. *Wadi'ah* dibagi menjadi dua macam, yaitu *Wadi'ah Amanah* dan *Wadi'ah Yad dhamanah*. *Wadi'ah Amanah* sendiri merupakan titipan yang tidak boleh dipergunakan dananya oleh Koperasi Syariah sampai dengan diambil oleh pemiliknya. Biasanya dana tersebut berupa dana ZIS. Sedangkan *Wadi'ah Yad dhamanah* merupakan titipan yang dananya boleh dikelola oleh Koperasi Syariah untuk usaha riil selama dana tersebut belum diambil oleh pemiliknya.
- b) Investasi yaitu ditujukan kepada kepentingan usaha dengan mekanisme bagi hasil baik *Revenue Sharing* maupun *Profit and Loss Sharing*. Konsep ini dilakukan pada simpanan berjangka *Mudharabah Mutlaqah* maupun simpanan berjangka *Mudharabah Muqayyadah*. *Mudharabah Muthlaqah* merupakan kerjasama antara pemilik modal atau *Shahibul Maal* dengan pengelola dana atau *Mudharib* yang memiliki cakupan luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah. Sedangkan *Mudharabah Muqayyadah* merupakan kerjasama antara pemilik dana atau *Shahibul Maal* dengan pengelola dana atau *Mudharib* dimana dana tersebut dibatasi penggunaannya oleh persyaratan pemilik dana.

b. Penyaluran dana

Sumber dana yang diperoleh oleh koperasi syariah harus disalurkan kepada anggota ataupun calon anggota yang

membutuhkan dana. Sifat dari penyaluran dana ini komersial dan sebagai pengembalian fungsi sosial (Buchori, 2012). Penyaluran dana yang bersifat komersial yaitu jual beli dengan beberapa akad seperti *Murabahah*, *Salam*, *Istishna*, bentuk kerja sama dengan akad *Mudharabah* atau *Musyarakah*, bentuk multi jasa seperti sewa dengan akad *ijarah*, jasa lainnya dengan akad multi jasa seperti biaya pendidikan, pengalihan hutang dengan akad *hawalah* dan sebagainya.

- 1) Penyaluran Dana *Mudharabah* yaitu bentuk kerjasama menggunakan akad *Mudharabah* dimana KSPPS sebagai pemilik dana (*Shahibul Maal*) dengan anggota sebagai pengelola dana untuk usaha produktif dan halal (*Mudharib*). Dengan keuntungan dibagi kepada masing-masing pihak sesuai dengan kesepakatan bersama diawal dan kerugian ditanggung oleh pemilik dana saja (*Shahibul Maal*).
- 2) Penyaluran Dana *Musyarakah* yaitu bentuk kerjasama menggunakan akad *Musyarakah*, dimana dilakukan oleh kedua belah pihak atau lebih dengan masing-masing pihak memberikan modal (*Shahibul Maal*) yang besarnya sama dan bekerja dengan porsi yang sama. Hasil keuntungan dan kerugian dibagi secara proporsional berdasarkan kesepakatan diawal akad.
- 3) Produk Multi Jasa *Ijarah* yaitu secara fiqih *Ijarah* adalah akad pemindahan hak guna (manfaat). *Ijarah* merupakan akad pemindahan hak guna baik berupa barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa tanpa diikuti pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri (Buchori, 2012). Misalnya pada penyewaan tenda dan lain sebagainya.
- 4) *Ijarah Muntahiyah Bittamlik* (IMBT) *Ijarah* dengan IMBT mempunyai kesamaan yaitu objek sewa barang, bedanya hanya pada di akhir sewa. *Ijarah* biasa menyewakan barang tetapi

barang yang disewakan tetap menjadi milik KSPPS, Sedangkan IMBT pada akhir sewa, barang yang disewakan diberikan kepada pihak penyewa yang dinyatakan diawal akad. Misalnya pada penyewaan ruko untuk usaha dan lain sebagainya.

- 5) *Qardh* secara fiqih *qardh* atau *Iqrad* secara etimologi disebut pinjaman. Secara terminologi muamalah yaitu meminjam sesuatu yang harus dikembalikan dengan mengganti yang sama. Biasanya *qardh* ini disediakan koperasi sebagai peminjaman darurat tanpa imbalan dengan kewajiban anggota mengembalikan pokok pinjaman sekaligus atau dicicil dalam jangka waktu tertentu. Sumber dana *qard* berasal dari dana modal KSPPS atau laba yang disisihkan.
- 6) *Qardhul Hasan* sistem operasionalnya sama dengan *Qardh*, bedanya yaitu terletak pada sumber dananya. *Qardh* sumber dananya berasal dari modal KSPPS atau laba yang disisihkan, sedangkan *Qardhul Hasan* sumber dananya berasal dari dana ZIS (Zakat, Infaq dan Shadaqah).
- 7) *Hawalah Bil Ujrah*, secara fiqih *Hawalah* merupakan pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya. Menurut DSN *Hawalah* merupakan pengalihan hutang dari suatu pihak ke pihak yang lain. Terdapat dua jenis *Hawalah* yaitu *Hawalah Muqayyadah* dan *Hawalah Muthlaqah*. *Hawalah Muqayyadah* merupakan *Hawalah* dimana orang yang berhutang (*muhil*) juga berpiutang dengan *muhal'alaih*. Sedangkan *Hawalah Muthlaqah* merupakan *Hawalah* dimana orang yang berhutang (*muhil*) tidak berpiutang dengan *muhal'alaih* (Buchori, 2012).
- 8) *Rahn* (Gadai), secara bahasa yaitu menahan, secara istilah yaitu menahan sesuatu barang yang disebabkan oleh transaksi muamalah yang dilakukan tidak secara tunai (Buchori, 2012).

*Rahn* ini timbul dikarenakan anggota memerlukan kebutuhan mendesak dan KSPPS dapat memenuhinya dengan syarat barang yang dimiliki anggota dikuasai oleh KSPPS sesuai kesepakatan bersama.

9) Wakalah berarti *at tafwidh* artinya penyerahan, pendelegasian yaitu pelimpahan kekuasaan oleh seseorang kepada orang lain dalam hal diwakilkan (Buchori, 2012). Wakalah timbul dikarenakan pengurusan suatu hal kebutuhan anggota dimana anggota mewakilkan urusannya kepada pihak KSPPS, misalnya pada pengurusan SIM dan STNK kendaraan, pembelian barang tertentu di suatu tempat dan lain sebagainya.

10) *Kafalah* secara bahasa artinya penjaminan, secara umum *Kafalah* merupakan penjaminan yang dilakukan KSPPS kepada anggotanya guna mendapatkan fasilitas dari pihak ketiga dan anggota memberikan imbalan dalam bentuk *ujroh* (Buchori, 2012). *Kafalah* timbul dikarenakan transaksi yang dilakukan anggota kepada pihak ketiga yang membutuhkan jaminan KSPPS yang anggotanya berhubungan dengannya. Misalnya apabila anggota mengajukan pembiayaan ke Bank Syariah dimana KSPPS sebagai penjamin kelancaran angsuran pinjaman yang dilakukan anggotanya.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Menurut Bogdan dan Taylor (1992) Penelitian kualitatif merupakan salah satu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan atau tulisan dan perilaku orang-orang yang diamati (Sujarweni, 2022).

#### **B. Tempat dan Waktu Penelitian**

Tempat penelitian ini dilakukan di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen. Di Desa RT 002/ RW 007 Kalisalak, Kecamatan Kebasen, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah 53172. Waktu penelitian ini pada bulan November 2022 sampai Juni 2023. Alasan penulis memilih lokasi ini adalah KSPPS Hanada Quwais Sembada yang berada di kecamatan Kebasen yang mana merupakan kawasan perekonomian karena banyaknya pera pelaku usaha UMKM. Tidak hanya itu kegiatan utama yang dilakukan KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen adalah mengembangkan usaha-usaha produktif dalam rangka meningkatkan pelaku usaha, artinya sebenarnya produk mudharabah merupakan salah satu produk yang tepat untuk membantu mengembangkan usaha yang terkendala dalam permodalan.

#### **C. Sumber Data**

##### **1. Data Primer**

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian menggunakan alat pengambilan data pada subjek secara langsung. Sumber tersebut didapatkan dengan wawancara kepada Anggota dan Manajer KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen Banyumas.

##### **2. Data Sekunder**

Data sekunder merupakan data yang sudah ada dan dikumpulkan oleh peneliti yang bersumber dari bacaan seperti buku, artikel, dokumen dan lain sebagainya. Peneliti menggunakan data ini untuk memperkuat dan melengkapi informasi yang dikumpu

#### D. Teknik Pengumpulan Data

Penulis menggunakan tiga metode yang kemudian hasilnya akan disimpulkan menggunakan analisis data menurut Miles dan Huberman (1984) untuk memperoleh data sesuai dengan kebutuhan penulis. Dalam pengumpulan data yang sesuai dengan penelitian ini, peneliti menggunakan beberapa metode, yaitu :

1. Wawancara (*Interview*)

Wawancara merupakan salah satu dari beberapa teknik dalam mengumpulkan informasi atau data. Wawancara adalah proses percakapan yang dilakukan oleh interviewer dan interview dengan tujuan tertentu, dengan pedoman, dan bisa bertatap muka maupun melalui alat komunikasi tertentu (Edi, 2016). Wawancara dilakukan kepada Manajer, Marketing dan Anggota KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen.

2. Observasi

Observasi adalah sebuah metode yang akurat dan spesifik dalam melakukan pengumpulan data serta memiliki tujuan mencari informasi mengenai segala kegiatan yang sedang berlangsung untuk dijadikan objek kajian dalam sebuah penelitian (Ismail, 2020).

Metode ini digunakan untuk melakukan pengamatan secara langsung ke lokasi yang dijadikan objek penelitian. Tujuan dari metode penelitian ini yaitu untuk mengamati optimalisasi pemasaran KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen dalam meningkatkan anggota pembiayaan mudharabah dan faktor pendorong penghambat KSPPS dalam meningkatkan anggota pembiayaan mudharabah.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah sebuah bentuk kegiatan atau proses sistematis dalam melakukan pencarian, pemakaian, penyelidikan, penghimpunan, dan penyediaan dokumen untuk memperoleh penerangan pengetahuan, keterangan dan bukti yang akurat berdasarkan pencatatan dari berbagai sumber (Ismail, 2020).

Dokumentasi dari penelitian yang dilakukan berupa foto dari observasi dan catatan wawancara saat melakukan penelitian di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen.

#### **E. Teknik Analisis Data**

Analisis data kualitatif difokuskan selama peneliti berproses di lapangan atau sudah kembali dari lapangan kemudian dilakukan analisis (Sugiono, 2016).

Menurut Miles & Huberman analisis terdiri dari tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan yaitu: reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan/verifikasi. Mengenai ketiga alur tersebut secara lebih lengkapnya adalah sebagai berikut :

##### **1. Reduksi data**

Mereduksi data artinya merangkum, memilih hal-hal yang pokok memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan begitu data yang direduksi akan mendapat gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah penelitian untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya.

Reduksi data merupakan bagian dari analisis. Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan mengorganisasi data dengan cara sedemikian rupa hingga kesimpulan-kesimpulan akhirnya dapat ditarik dan diverifikasi.

Data kualitatif dapat disederhanakan dan ditransformasikan dalam aneka macam cara, yakni: melalui seleksi yang ketat, melalui ringkasan atau uraian singkat, menggolongkannya dalam satu pola yang lebih luas, dan sebagainya.

##### **2. Penyajian data**

Setelah melakukan reduksi data, maka langkah selanjutnya adalah menampilkan data atau menyajikan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dengan bentuk uraian singkat, bagan. Teks yang bersifat naratif paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif.

Selanjutnya disarankan dalam melakukan penyajian data selain dengan teks naratif, juga dapat berupa grafik, matrik, *network*, dan *chart*. Dengan demikian seorang penganalisis dapat melihat apa yang sedang terjadi, dan menentukan apakah menarik kesimpulan yang benar ataukah terus melangkah melakukan analisis.

### 3. Verifikasi atau menarik kesimpulan

Langkah terakhir dalam menganalisis data menurut Miles dan Huberman adalah dengan menarik kesimpulan. Kesimpulan yang ditemukan diawal masih bersifat sementara dapat berubah jika tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap penemuan awal. Kemudian verifikasi dilakukan peneliti dengan tetap menerima masukan data, namun pada tahap ini seharusnya peneliti sudah membuat keputusan antara data yang diperlukan dengan data yang tidak diperlukan.

### 4. Uji Keabsahan Data

Uji keabsahan data penelitian ini menggunakan teknik triangulasi. Teknik triangulasi menggabungkan dari beberapa teknik pengumpulan data dan sumber data yang sudah tersedia. Teknik pengumpulan data dengan triangulasi bertujuan untuk mengetahui data yang tidak konsisten atau kontradiksi, dengan begitu, menggunakan teknik ini dalam dalam pengumpulan data yang diperoleh akan lebih konsisten, tuntas dan pasti (Sugiono, 2016)



## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

##### **1. Sejarah dan Perkembangan KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen**

KSPPS Hanada Quwais Sembada merupakan salah satu Lembaga Keuangan Islam yang memiliki kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam rangka meningkatkan ekonomi pengusaha kecil dan mitra bisnis. Upaya tersebut dilakukan dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan untuk masyarakat di sekitar.

Awal mula berdirinya KSPPS Hanada Quwais Sembada yaitu dari diskusi antara manajer KSPPS Hanada Quwais Sembada (Alfalisyado) dengan ketua pengurus KSPPS Hanada Quwais Sembada (Sochimim) pada bulan Juli 2012. Pada saat itu mereka berdiskusi mengenai lembaga keuangan, kemudian mereka tertarik untuk mendirikan Lembaga Keuangan Syariah (LKS). Sebelumnya manajer KSPPS Hanada Quwais Sembada sudah mendirikan BMT Al-Furqon yang beralamat di Purwokerto sekitar bulan Maret 2013.

Setelah bulan Juli 2013 antara manajer dan Ketua Pengurus KSPPS Hanada Quwais Sembada berkomitmen untuk mendirikan LKS disertai dengan pembagian tugas yaitu silaturahmi dan sosialisasi kepada para tokoh masyarakat dan para pengusaha. Diskusi antara keduanya berlanjut setiap minggu guna membahas mengenai idealisme untuk mendirikan KSPPS Hanada Quwais Sembada hingga akhirnya terwujud. Diskusi tersebut membahas mengenai bagaimana sistem operasional yang akan digunakan dalam kegiatan usaha KSPPS Hanada Quwais Sembada hingga pembagian tugas yang lebih spesifik yaitu untuk ketua KSPPS Hanada Quwais Sembada mempersiapkan gedung, inventaris, peralatan dan perlengkapan kantor, sedangkan manajer KSPPS Hanada Quwais Sembada

membentuk tim kecil yang merancang master plan, RAB, BEP, *company profile*, pembuatan slip proposal. Mengenai visi dan misi dilakukan melalui diskusi selama 2 malam oleh ketua dan manajer KSPPS Hanada Quwais Sembada, meskipun pada saat itu sudah ada gambaran tapi rancangan kata-kata belum selesai dan diskusi diberhentikan, manajer meminta waktu untuk mendapatkan inspirasi. Hingga akhirnya setelah subuh manajer melaporkan kepada ketua atas visi dan misi KSPPS Hanada Quwais Sembada.

Diskusi berlanjut hingga bulan April yaitu merancang produk dan akad, selama dua minggu didapatkan beberapa produk dan akad yang akan digunakan dalam KSPPS Hanada Quwais Sembada. LKS juga menunjuk DPS (Dewan Pengawas Syariah) yaitu Ahmad Dahlan, S.Ag., dan Akhmad Faozan, Lc.,M.,A.g. tugas dari tim kecil yaitu menyiapkan program software untuk perusahaan yang diterbitkan oleh Aulia Software Consulting dan Jawa Barat (yang sudah dipakai oleh banyak LKS di Indonesia).

Pada bulan Juni dilakukan perekrutan Sumber Daya Manusia (SDM) karyawan yang akan membantu jalannya KSPPS Hanada Quwais Sembada yaitu Mustaniroh, Syefi Nur Jannah, dan Nasrul Aziz. Persiapan selanjutnya selama beberapa bulan sampai pada bulan September mengenai rencana proyek yang akan dilakukan secara bersamaan. Hingga akhirnya pada tanggal 09 Oktober 2013 KSPPS Hanada Quwais Sembada resmi berdiri.

Alasan yang melandasi berdirinya KSPPS Hanada Quwais Sembada yaitu:

- a. Mayoritas masyarakat Kalisalak bersifat agamis namun masih menggunakan produk ekonomi konvensional.
- b. Kalisalak sebagai sentra ekonomi di Kecamatan Kebasen.
- c. Sebagai produksi Gula Merah yang berkualitas nasional.
- d. Sebagai misi dakwah.
- e. Di Kecamatan Kebasen sudah berdiri LKS namun belum menyebar hingga masyarakat Kalisalak.

*Grand Opening* tersebut dihadiri oleh semua lembaga pendidikan yang ada di Kecamatan Kebasen baik negeri maupun swasta, pemerintahan desa setempat, kecamatan, polsek dan koramil, muspika Kecamatan Kebasen, tokoh masyarakat, mitra bisnis dan pengusaha.

Dalam empat bulan kegiatan yang dilakukan oleh KSPPS Hanada Quwais Sembada sudah baik operasionalnya karena anggotanya yang sudah mencapai 210 dan daerah yang dirambah sudah cukup luas sampai pada wilayah Sampang, Kecamatan Tambak, Kecamatan Kroya dan wilayah Kecamatan Kebasen. Dari situ dapat dilihat perkembangan yang positif untuk melakukan suatu usaha baik funding maupun financing. Sementara untuk sejarah berdirinya KSPPS Hanada Quwais Sembada Cabang Purwokerto mulai merintis pada bulan Maret 2019. Dan selalu mengalami peningkatan setiap bulannya.

Nama KSPPS Hanada Quwais Sembada diambil dari sebuah filosofi yaitu:

لَيْسَ الْفَتَى مَنْ يَقُولُ كَانَ أَبِي وَلَكِنَّ الْفَتَى مَنْ يَقُولُ هَذَا

Yang berarti: “Bukanlah seorang pemuda yang mengatakan inilah Bapak saya, akan tetapi seorang pemuda yang mengatakan inilah saya apa adanya”.

Filosofi tersebut mempunyai maksud bahwa seorang pemuda yang mengatakan inilah saya (dengan kemandiriannya, dan menunjukkan jati dirinya), seorang pemuda yang tidak hanya mengandalkan kebesaran nama dari orangtuanya. Jadi dapat diartikan bahwa KSPPS Hanada Quwais Sembada itu sebuah lembaga yang mandiri dan tidak bergantung pada kebesaran nama dari orang lain atau lembaga lain. KSPPS Hanada Quwais Sembada mampu untuk berdiri sendiri dengan bentuk aslinya dan mampu untuk bersaing dengan lembaga lain, serta menunjukkan bahwa KSPPS Hanada Quwais Sembada merupakan lembaga yang memiliki kualitas. sedangkan “Quwais” berasal dari bahasa Arab yang memiliki arti bagus atau istimewa. Secara keseluruhan makna dari filosofi tersebut yaitu KSPPS Hanada Quwais Sembada yang hadir di tengah-tengah masyarakat dengan

kemandiriannya, jati dirinya dan tidak bergantung pada kebesaran nama dari orang lain atau lembaga lain serta memiliki kualitas dan juga istimewa.

## 2. Visi dan misi KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen

Visi KSPPS Hanada Quwais Sembada yaitu menjadi lembaga keuangan syariah yang tepat dalam bermitra, terpercaya dan investasi sesuai syariah.

Misi KSPPS Hanada Quwais Sembada:

- a. Memberikan layanan prima.
- b. Mengutamakan kebersamaan.
- c. Mengedepankan akuntabilitas.
- d. Memberdayakan ekonomi umat.
- e. Berdakwah dalam bingkai muamalah.
- f. Melaksanakan prinsip-prinsip syariah.

## 3. Produk-Produk KSPPS Hanada Quwais Sembada

Adapun produk-produk yang ada di KSPPS Hanada Quwais Sembada yaitu sebagai berikut:

### a. Produk Funding

KSPPS Hanada Quwais Sembada menawarkan produk-produk simpanan atau tabungan dengan menggunakan prinsip syariah yang terhindari dari riba yang diharamkan oleh Allah SWT, semua produk simpanan yang ditawarkan oleh KSPPS Hanada Quwais Sembada menggunakan akad simpanan *wadi'ah*. *Wadi'ah* merupakan prinsip simpanan murni dari pihak yang menyimpan atau yang menitipkan kepada pihak yang menerima titipan untuk dimanfaatkan atau tidak dimanfaatkan sesuai keuntungan titipan. Jenis-jenis *Wadi'ah* yaitu *Wadi'ah Yad Amanah* yaitu titipan murni dari pihak yang menitipkan barang kepada pihak penerima titipan. Pihak penerima titipan harus menjaga dan memelihara barang titipan dan tidak diperkenankan untuk memanfaatkannya. Penerima barang titipan akan menerima barang dengan utuh kepada pihak yang menitipkan setiap saat ketika barang tersebut dibutuhkan. *Wadi'ah Yad Dhamanah* yaitu akad wadi'ah

dimana pihak penerima titipan akan memanfaatkan barang yang dititipi. Penerima titipan wajib mengembalikan barangnya secara utuh, penerima titipan diperbolehkan memberikan imbalan dalam bentuk bonus yang diperjanjikan sebelumnya. Maka akad yang dibutuhkan dalam produk funding di KSPPS Hanada Quwais Sembada yaitu *Wadi'ah Yad Dhamanah*, dalam hal ini pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada berhak mengelola dana tersebut sesuai dengan prinsip syariah, untuk disalurkan sebagai pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkan dengan timbal balik bonus yang diberikan kepada pemilik simpanan dengan persentase yang sudah ditentukan oleh pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada dengan penyesuaian pendapatan perbulan.

Adapun produk-produk yang ada di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kantor Pusat Kebasen, yaitu:

- 1) Hanabung (Hanada Tabungan Berkah) merupakan produk tabungan yang amanah dan barokah baik atas nama perorangan maupun nama lembaga yang digunakan untuk semua kalangan.
- 2) Hanawisata (Hanada Pariwisata dan Ziarah) merupakan produk yang dibuat untuk yang senang bepergian dan wisata religi. Keunggulannya yaitu setoran antar jemput, serta mendapatkan bagi hasil yang berkah, selain itu KSPPS Hanada Quwais Sembada juga menyediakan armada bagi program hanawisata.
- 3) Hanadikan (Hanada Pendidikan) merupakan simpanan yang ditujukan bagi orang tua yang ingin mewujudkan impian anak anaknya dalam pendidikan untuk masa depan.
- 4) Hanapensi (Hanada Pensiun) merupakan produk simpanan yang ditujukan untuk kepentingan hari tua/masa pensiun yang lebih tentram. Dan dapat dijadikan jaminan pembiayaan.
- 5) Hanakaro (Hanada Simpanan Berjangka Mudharabah) merupakan produk simpanan berjangka mudharabah yang mempunyai

keunggulan yaitu dana aman dan bagi hasil yang kompetitif yakni 3 bulan 40:60, 6 bulan 45:55, 12 bulan 50:50.

- 6) Hanajah (Tabungan Hajatan/Walimah) merupakan produk tabungan hajatan atau walimah dimana simpanan menuju masa depan sesuai dengan impian nasabah. Produk ini mempunyai keunggulan diantaranya penyeteroran simpanan sesuai dengan kesepakatan program hajatan, dan dapat diambil ketika program selesai dengan minimal waktu 6 bulan.
- 7) Hanaban (Hanada Qurban) merupakan tabungan qurban dengan tujuan agar semua orang muslim dapat berqurban. Hanaban memiliki keunggulan yaitu pelayanan jemput setiap kali setoran, bisa pribadi maupun kelompok, setoran awal Rp 10.000,- dan selanjutnya Rp 10.000,-, dan pelayanan pembelian hingga diantarkan.
- 8) Hanalin (Simpanan Bersalin) Hanalin sangat cocok untuk ibu-ibu yang sedang hamil dan akan melahirkan, karena sekarang proses bersalin membutuhkan biaya yang tidak sedikit.
- 9) Hanajiro (Hanada Haji/Umroh) merupakan produk yang dirancang untuk mewujudkan atau menyempurnakan rukun Islam ke lima yaitu menunaikan ibadah Haji ke tanah suci. Dengan membuka simpanan Hanajiro dapat membantu menunaikan ibadah Haji/umrah. Dengan setoran awal Rp 500.000,- dan setoran selanjutnya Rp 10.000,-
- 10) Produk PPOB, PPOB merupakan kepanjangan dari *Payment Online Bank* atau penyedia jasa pembayaran online yang bekerjasama dengan bank yang beroperasi 24 jam secara *real time*. Produk PPOB di KSPPS Hanada Quwais Sembada sebagai berikut:
  - a) Pembayaran listrik
  - b) Pembayaran telepon
  - c) Pembayaran PDAM
  - d) Pembayaran *indihome*
  - e) Pembayaran tiket kereta api

- f) Jual dan deposit pulsa
- g) Transfer uang

Dalam pembuatan tabungan ada beberapa persyaratan yang harus dilengkapi oleh seorang anggota, diantaranya:

- a) Menjadi anggota KSPPS Hanada Quwais Sembada
- b) Mengisi formulir pembukaan rekening
- c) Mengisi *fotocopy* identitas (KTP)

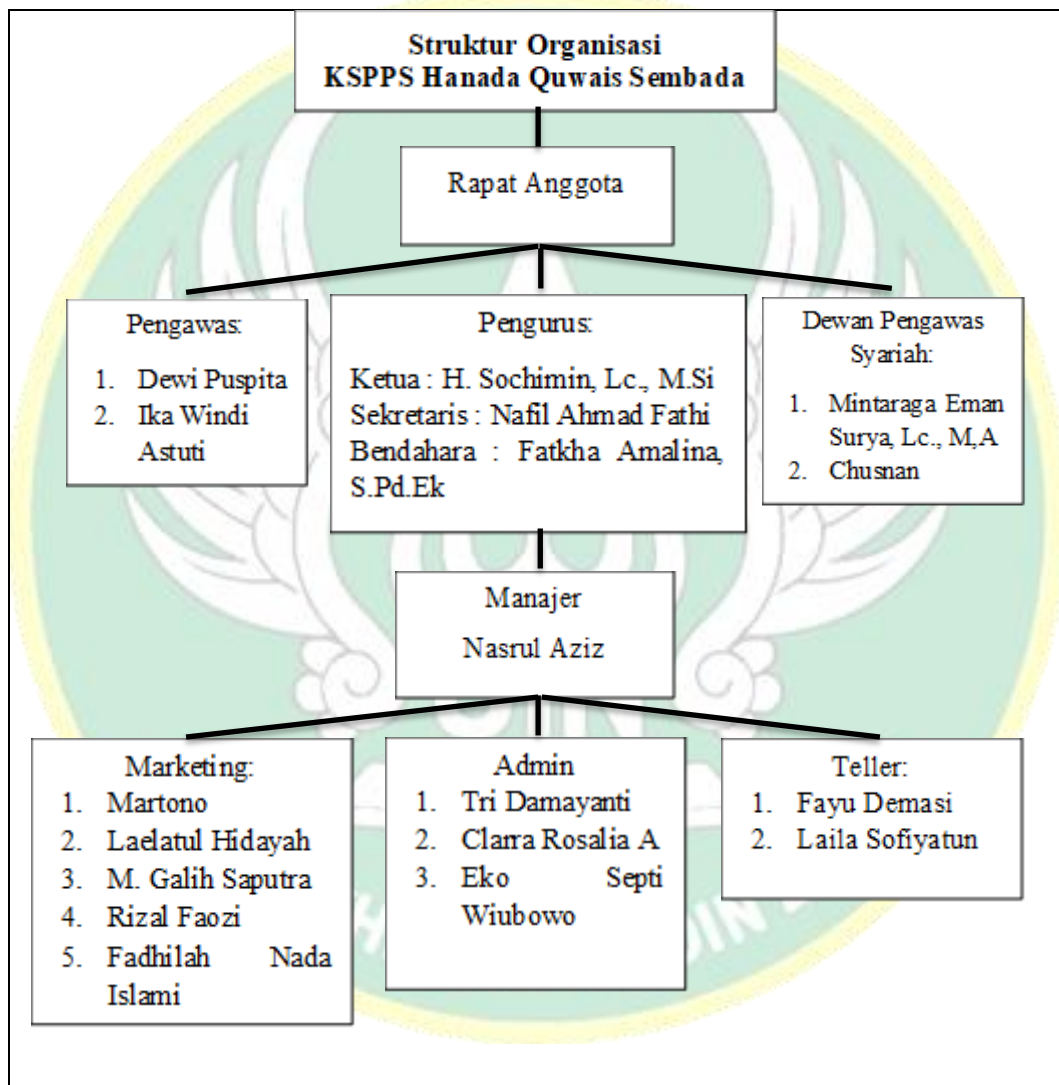
b. Produk *Financing*

- 1) Pembiayaan Mudharabah, diperuntukkan bagi anggota yang mempunyai usaha produktif dengan tingkat keuntungan yang baik serta membutuhkan modal kerja.
- 2) Pembiayaan Murabahah, digunakan untuk membantu anggota yang membutuhkan barang atau keperluan dagang, kebutuhan rumah tangga atau produksi, namun dana yang dimiliki tidak cukup untuk membeli secara tunai.
- 3) Pembiayaan talangan, merupakan pembiayaan tanpa imbalan, pinjaman untuk keperluan mendesak, kewajiban peminjam sesuai pinjaman, dan peminjam diperbolehkan memberikan jasa tanpa diperjanjikan dari awal. Persyaratan dalam pembiayaan talangan harus dipenuhi dalam pembiayaan yang dilakukan oleh mitra kerja atau nasabah sebagai berikut:
  - a) Menjadi anggota KSPPS Hanada Quwais Sembada
  - b) Mengisi formulir pengajuan pembiayaan
  - c) Melampirkan *fotocopy* KTP suami dan istri (bagi yang sudah menikah)
  - d) Melampirkan *fotocopy* kartu keluarga
  - e) Melampirkan *fotocopy* surat yang akan dijaminkan
  - f) Siap untuk disurvei

c. Struktur Organisasi KSPPS Hanada Quwais Sembada

Secara struktural susunan kepengurusan KSPPS Hanada Quwais Sembada yang dipilih dan disusun sesuai dengan rapat anggota, adalah sebagai berikut:

**Bagan 4.1 Struktur Organisasi**  
Struktur Organisasi KSPPS Hanada Quwais Sembada



d. Fungsi dan Tugas

Badan pengurus dibentuk oleh anggota, pengurus atau persetujuan rapat anggota dapat menunjuk seseorang untuk melakukan tugas pemimpin harian dalam usaha kegiatan di KSPPS Hanada Quwais



Sembada. Pemimpin terdiri atas Ketua, Sekretaris, dan Bendahara.

Tugas badan pengurus, sebagai berikut :

- 1) Mengelola organisasi dan usaha KSPPS Hanada Quwais Sembada.
- 2) Melakukan segala perbuatan hukum untuk dan atas nama KSPPS Hanada Quwais Sembada.
- 3) Mewakili KSPPS Hanada Quwais Sembada diluar dan hadapan pengadilan.

Berikut tugas dan fungsi badan pengurus di KSPPS Hanada Quwais Sembada:

1) Dewan Pengawas Syariah

Dewan Pengawas Syariah dibentuk oleh anggota, mempunyai tugas sebagai berikut:

- a) Mengawasi dan memberikan penilaian terhadap kegiatan operasional KSPPS Hanada Quwais Sembada.
  - b) Melakukan pemeriksaan administrasi keuangan dan pengelolaan penggunaan dana seluruh kekayaan milik KSPPS Hanada Quwais Sembada.
  - c) Mengadakan supervise atas jaminan yang diterima oleh KSPPS Hanada Quwais Sembada.
  - d) Memberikan saran dan pertimbangan mengenai langkah atau tindakan yang perlu diambil dalam bidang tugasnya.
- 2) Manajer
- a) Sebagai pelaksana di bidang usaha dan bertanggung jawab kepada pengurus
  - b) Menetapkan struktur organisasi dan manajemen serta menjamin
  - c) keberlangsungan usaha KSPPS Hanada Quwais Sembada.an pengurus.
  - d) Bekerja terus menerus selama tidak bertentangan dengan AD/ART dan keputusan rapat anggota.

- e) Mengembangkan sikap percaya atas kekurangan dan kemampuan KSPPS Hanada Quwais Sembada dalam kegiatannya.
  - f) Menerima pertanggungjawaban dari masing-masing bagian di bawahnya atas pelaksanaan tugas selama periode tertentu.
- 3) Bagian Pembiayaan
- a) Mengarsipkan seluruh pengajuan permohonan pembiayaan
  - b) Mensurvei calon anggota dengan usaha-usaha anggota yang potensial
  - c) Merealisasikan permohonan anggota
  - d) Menyampaikan surat penolakan kepada calon anggota yang tidak memenuhi kriteria sebagai anggota KSPPS Hanada Quwais Sembada setelah disurvei
  - e) Mengawasi posisi setiap pembiayaan anggota, memantau agar pelunasannya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.
  - f) Melakukan pengalihan ke setiap anggota yang diberikan pembiayaan secara bijak, mendidik, dan efektif sesuai dengan tanggal atau waktu yang disepakati
  - g) Setiap akhir bulan menghitung jumlah anggota aktif dan persentase kemacetan

4) Kasir dan Teller

Tugas Kasir bertanggung jawab kepada manajer. Tugasnya melaksanakan seluruh aktifitas yang ada hubungannya dengan transaksi.

5) Marketing dan Kolektor

Tugas marketing dan kolektor, sebagai berikut:

- a) Melakukan kegiatan pemasaran terhadap produk-produk lembaga supaya terjual, baik melalui brosur atau pendekatan kekeluargaan terhadap mitra yang membutuhkan.
- b) Memastikan angsuran yang harus jemput tagihan sesuai dengan waktunya.

- c) Memastikan tidak ada selisih antara dana yang dijemput dengan dana yang disetorkan kepada lembaga.
- d) Membantu memberikan jalan keluar atau solusi bagi mitra usaha yang bermasalah, melakukan penjualan jaminan dan upaya-upaya lainnya baik secara kekeluargaan maupun secara hukum yang sedang berlaku.
- e) Menyelenggarakan administrasi yang berisi daftar *nominatif*
- f) pendaftaran pembiayaan.
- g) Merekap hasil tagihan yang memuat seluruh total pembiayaan yang menjadi target marketing.

## **B. Mekanisme Pembiayaan Mudharabah di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen**

Dalam mengajukan pembiayaan Mudharabah calon Mudharib harus memperhatikan rukun dan syarat agar pembiayaan mudharabah dapat dicairkan oleh lembaga keuangan syariah baik di lembaga keuangan bank maupun lembaga keuangan non bank, seperti rukun dan syarat yang telah digariskan oleh para ulama yang menentukan keabsahan pembiayaan mudharabah diantaranya yaitu pihak yang melakukan akad, pernyataan ijab qobul, modal, pekerjaan dan keuntungan (Husna, 2018).sama seperti yang terjadi di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen rukun dan syarat juga menentukan keabsahan sebuah pembiayaan mudharabah. Sebagaimana hal ini disampaikan oleh Bapak Nasrul Aziz selaku manager :

“Apa saja rukun dan syarat pembiayaan mudharabah di KSPPS Hanada? Baik, untuk rukun dan syarat pembiayaan mudharabah yang pasti anggota harus punya usaha atau punya apa yang mereka mau usahakan maksudnya mereka punya konsep mau usaha ini loh ini loh pokoknya hanya kurang modal, setelah itu ada akad, ada perjanjian terkait keuntungan yang akan dibagikan”.

Hal tersebut juga didukung oleh pendapat Fadhilah Nada Islami selaku marketing pembiayaan yang menjelaskan bahwa syarat pembiayaan mudharabah pastinya harus ada usaha.

### **C. Analisis Faktor-Faktor yang Menghambat Minat Anggota Menggunakan Produk Pembiayaan Mudharabah di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen**

#### **1. Penyebab rendahnya pembiayaan mudharabah di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen**

Rendahnya pembiayaan mudharabah di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen disebabkan karena faktor internal eksternal seperti nasabah dan pemerintahan.

##### **a. Faktor Internal**

Faktor internal adalah faktor yang mempengaruhi rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan mudharabah yang terjadi karena dari pihak lembaga KSPPS ibu sendiri. Berikut beberapa faktor internal yang menyebabkan rendahnya pembiayaan mudharabah di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen :

##### **1) Memiliki Resiko Tinggi**

Memiliki resiko tinggi merupakan faktor internal rendahnya minat anggota menggunakan pembiayaan mudharabah. Sebagaimana yang telah disampaikan oleh Bapak Nasrul Aziz selaku manager di KSPPS Hanada Quwais Sembada, beliau mengungkapkan bahwa :

“Betul mba, jadi emang pembiayaan mudharabah baik itu mudharabah muthlaqah maupun mudharabah muqayyadah itu memiliki resiko yang tinggi hal ini yang emang menjadi penyebab kurangnya minat anggota, misal saja ya mbak seperti anggota tidak jujur dalam mengelola usahanya bisa banget kan anggota menyampaikan keuntungan tidak sesuai dengan fakta kan nanti dari hanada jadi dirugikan”.

Sebagaimana yang telah disampaikan oleh Bapak Nasrul Aziz bahwa tingginya risiko menjadi faktor internal. Tidak jujur nya

anggota atau mudharib dalam mengelola usahanya atau dengan tidak menyampaikan keuntungan sesuai dengan pendapatan usahanya menjadi faktor internal. Pernyataan tersebut juga diperkuat dengan jawaban dari Fadhilah Nada Islami yang menyatakan bahwa di Pembiayaan mudharabah sering terjadi ketidak jujuran mudharib dalam menyampaikan keuntungan.

## 2) Sumber Daya Manusia

Sebagaimana yang telah disampaikan oleh Bapak Nasrul Aziz, beliau mengungkapkan bahwa:

“Begini mbak, pembiayaan mudharabah itu membutuhkan SDM yang cukup supaya bisa mengontrol dan mengawasi usaha para mudharib, sedangkan di KSPPS Hanada minim pegawai terlebih pegawai hanada rata-rata berpendidikan di SMA sederajat jadi mereka merasa masih kesulitan untuk memahami pembiayaan mudharabah”.

Sebagaimana yang dipaparkan oleh Bapak Nasrul Aziz dalam wawancara diatas menunjukkan bahwa rendahnya pembiayaan mudharabah pada KSPPS Hanada selain karena risikonya yang tinggi juga disebabkan karena minimnya pegawai yang kompeten di pembiayaan mudharabah. Data tersebut juga didukung oleh hasil wawancara dengan marketing pembiayaan di KSPPS Hanada yang menyebutkan bahwa:

“Betul mbak, di KSPPS memang minim sekali SDM nya, saya aja sebelum ada mbak Clara saya memegang dua posisi yaitu menjadi admin dan marketing pembiayaan. Jadi untuk menerapkan pembiayaan mudharabah saya agak kesulitan.”

Seperti yang disampaikan oleh Fadhilah Nada Islami selaku marketing pembiayaan beliau menyampaikan bahwa kurangnya karyawan pada KSPPS Hanada menjadi salah satu faktor penyebab kurangnya minat masyarakat untuk menggunakan produk mudharabah. Hal ini dirasakan oleh anggota sebagai target pasar utama KSPPS Hanada. Namun terkait adanya kebijakan untuk

menjaga *privacy* identitas anggota, maka dari itu penulis tidak menuliskan nama asli dari anggota karena mengingat kode etik untuk tidak menyebarkan data pribadi anggota. Dari pernyataan di atas, didukung oleh beberapa anggota yang menyatakan bahwa :

Anggota Pembiayaan Lain 1:

“Setau saya memang pegawai di Hanada tidak banyak deh mbak, saya juga sampai hafal orang-orang nya mba”.

Anggota Pembiayaan Lain 2:

“Iyalah mba kurang pegawai itu, coba kalo ditambah lagi mungkin narik uang ke rumah saya tidak kesorean ya mba”.

Anggota Pembiayaan Lain 3:

“ pegawai ya mba, saya kurang tau mba yang saya tau Cuma beberapa aja, cukup tidak saya kurang paham”.

Anggota Pembiayaan Lain 4:

“ sedikit si pegawainya mba lama-lama bisa kurang itu soalnya sekarang larinya pada ke sana si ya”.

Anggota Pembiayaan Lain 5 :

“ Sekarang cukup mba Inshaallah”.

Pemaparan yang telah disampaikan oleh anggota pembiayaan KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen dapat disimpulkan bahwa rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan mudharabah karena kurangnya sumber daya insani.

### 3) Pembagian Hasil Keuntungan

Seperti yang telah disampaikan oleh Bapak Nasrul Aziz beliau menyampaikan bahwa:

“Eee begini mbak, kenyataannya pembiayaan mudharabah di Hanada tergolong pembiayaan yang rendah karena menurut saya pembiayaan mudharabah itu ribet mbak, salah satunya pembagian hasil keuntungannya memerlukan pengontrolan usaha yang dijalankan dan Hanada harus mengetahui laba yang dihasilkan dari mudharib.”

Dari pemaparan Bapak Nasrul Aziz dari wawancara diatas menunjukkan bahwa pembiayaan mudharabah pada KSPPS Hanada rendah karena adanya faktor internal. Faktor internal yang dimaksud adalah pada proses pembagian keuntungan. Hal tersebut juga didukung oleh pernyataan saudari Fadhilah Nada Islami yang menjadi marketing pembiayaan.

“Iya mbak, pembiayaan mudharabah di Hanada memang rendah karena kami pihak shahibul maal cukup kesulitan dalam memperhitungkan bagi hasil, terlebih dari sisi anggotanya enggan melaporkan keuntungan sebenarnya.”

Dari pemaparan yang disampaikan oleh Fadhilah Nada Islami beliau mengatakan bahwa faktor penyebab kurang diminatnya produk mudharabah itu karena pembagian hasil yang sulit terlebih dari anggotanya enggan menyampaikan hasil yang sebenarnya, jadi kemungkinan terjadinya manipulasi data keuangan dari si anggota risikonya sangat besar.

#### b. Faktor Eksternal

##### 1) *Risk Averse*

Pembiayaan mudharabah memang memiliki risiko yang tinggi sehingga seorang anggota merasa takut menggunakan produk mudharabah. ketakutan akan resiko menjadi salah satu faktor kurangnya pembiayaan mudharabah Sebagaimana yang telah disampaikan Bapak Nasrul Aziz yang menyatakan bahwa:

“Benar mbak, anggota hanada kan kebanyakan orang desa, lah orang desa itu kebanyakan kurang paham mbak terkait pembiayaan mudharabah, jadi mereka lebih memilih untuk menggunakan pembiayaan murabahah yang menurut mereka lebih minim risiko”.

Dari pemaparan di atas yang disampaikan oleh Bapak Nasrul Aziz dapat ditarik kesimpulan bahwa target pasar untuk produk mudharabah itu masih belum menemukan pasarnya karena masyarakat belum dapat menerima sepenuhnya tentang produk

mudharabah. Anggota masih menganggap produk mudharabah itu terlalu beresiko jadi para anggota lebih memilih produk murabahah ketimbang mudharabah. Pernyataan ini juga diperkuat dengan pendapat marketing yang mana mereka secara langsung berinteraksi dengan anggota dan calon anggota. Dari pihak marketing menyampaikan bahwa:

“Jadi begini mbak, anggota pembiayaan di Hanada kebanyakan memilih pembiayaan selain mudharabah, mungkin karena mereka terbiasa dengan bunga yaa mba, mungkin juga mereka lebih suka hutangnya saja karena kalau pembiayaan mudharabahkan hasilnya dibagi ke kami, mungkin ga mau keuntungannya dibagi mba”.

Jadi dapat ditarik kesimpulan bahwa para anggota enggan membagi hasil dari usaha mereka yang menggunakan pembiayaan mudharabah, mereka para anggota lebih memilih murabahah agar mereka juga dapat mengetahui berapa jumlah cicilan yang harus mereka bayarkan setiap jatuh tempo jadi menurut mereka para anggota lebih jelas akadnya menggunakan murabahah. hal tersebut juga didukung oleh hasil wawancara kepada anggota pembiayaan yang menyatakan bahwa :

Anggota Pembiayaan Lain 1:

“Kalo saya si emang taunya pembiayaan murabahah itu kaya ngutang gitu jadi mendingan saya milih yang ngutang aja”.

Anggota Pembiayaan Lain 2:

“Lah saya mah taunya utang aja namanya mba, jadi ga paham lainnya”.

Anggota Pembiayaan Lain 3:

“Sebelumnya ya tidak paham taunya ya ngutang aja gitu mba tapi pas mau mengajukan dijelaskankaynya mba”

Anggota Pembiayaan Lain 4:

“Engga-engga saya ga paham”



Anggota Pembiayaan Lain 5:

“ Kalo itu saya pahamnya sebatas pembiayaan beda sama nabung, tetangga saya banyak yang nabung si jadi tau bedanya”

Jadi, dapat disimpulkan bahwa faktor eksternal yang menyebabkan rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan mudharabah karena anggota yang sudah tidak asing dengan hal hutang dan riba sedangkan tidak begitu paham dengan pembiayaan bagi hasil.

## 2) Moral Hazard

Moral Hazard adalah sifat atau karakter seorang *mudharib* yang dapat merugikan shohibul maal seperti yang disampaikan oleh manajer dari KSPPS Hanada beliau menyampaikan bahwa:

“Iya mbak selain karena anggota takut akan resiko ketidakjujuran anggota dalam menyampaikan keuntungan usaha menjadi faktor juga penyebab kurangnya pembiayaan mudharabah. Misal saja usahanya sedang mengalami peningkatan keuntungan, namun yang dilaporkan ke KSPPS Hanada malah merugi atau mendapat keuntungan yang kecil”.

Dari pernyataan yang disampaikan oleh Bapak Nasrul Aziz selaku Manajer di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen dapat ditarik kesimpulan bahwa ketidakjujuran anggota juga menjadi penyebab kurangnya pembiayaan mudharabah, Bapak Nasrul Aziz juga memberikan contoh kurangnya kejujuran dari mudharib yaitu mudharib menyampaikan keuntungan bisa tidak sesuai laba dan bahkan bisa untuk menyampaikan bahwa usahanya tidak mendapatkan keuntungan. tersebut dibenarkan oleh mbak Fadhilah Nada Islami. Beliau menyampaikan bahwa:

“Iya mba, Makanya mbak dari kami lebih memprioritaskan pembiayaan selain mudharabah karena pembiayaan mudharabah takutnya mudharib kurang jujur dalam

menyampaikan labanya terlebih kami kan kurang pegawai untuk bisa mengawasi hal seperti itu”

Pada pernyataan yang disampaikan oleh marketing pembiayaan dapat ditarik kesimpulan bahwa ketidak jujuran mudharib menjadi faktor kurangnya pembiayaan di Hanada dan dari KSPPS juga kurang tenaga pegawai untuk bisa mengawasi, sehingga pada saat ini Hanada masih memprioritaskan produk pembiayaan selain mudharabah.

### 3) Minat Anggota Masih Tergolong Kecil

Penyebab rendahnya pembiayaan mudharabah pada KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen tidak hanya karena risk averse dan moral hazard juga bisa karena permintaan anggota masih sedikit. Seperti yang telah disampaikan oleh Bapak Nasrul Aziz selaku Manager pada KSPPS Hanada mengatakan bahwa :

“Jadi begini mba, pembiayaan mudharabah di Hanada tergolong rendah ya karena memang anggotanya kurang minat ke pembiayaan bagi hasil dan lebih suka menggunakan murabahah, karena mungkin ribet aja setiap bulan harus membagi keuntungan gitu mba”.

Penjelasan yang telah disampaikan oleh Bapak Nasrul Aziz dapat ditarik kesimpulan bahwa rendahnya pembiayaan mudharabah disebabkan juga karena kurangnya minat anggota terhadap pembiayaan bagi hasil dikarenakan pembiayaan mudharabah memiliki teknis yang lebih rumit dengan harus membagi laba setiap bulannya, sehingga anggota lebih banyak menggunakan pembiayaan murabahah. Ini artinya isu tentang rendahnya pembiayaan mudharabah daripada pembiayaan murabahah itu benar adanya. Data tersebut juga dikuatkan dari hasil wawancara dengan marketing pembiayaan di KSPPS Hanada yang menyampaikan bahwa :

“Jadi memang benar si mbak kalo pembiayaan mudharabah kurang diminati anggota, jadi setiap ada

anggota pembiayaan langsung lari ke murabahah, yaa walaupun produk mudharabah juga saya tawarkan”.

Sebagaimana yang telah disampaikan oleh Fadhilah Nada Islami selaku bagian marketing pembiayaan pada KSPPS Hanada dapat ditarik kesimpulan bahwa pembiayaan mudharabah kurang diminati walaupun beliau sudah menawarkan produk mudharabah.

Selain dilihat dari ke faktor penyebab rendahnya pembiayaan mudharabah diatas, faktor kurangnya minat anggota terhadap produk mudharabah juga dapat dilihat dari minat anggota itu sendiri, faktor minat ini sangat mempengaruhi ukuran tingkat rendahnya suatu produk pada lembaga keuangan. Hal ini didukung oleh indikator menurut Yoka Ferista (2014) yaitu terdapat beberapa indikator sebagai tolak ukur minat anggota (Yuni et al., 2020) yaitu:

1) Minat Tradisional Anggota KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen Terhadap Produk

Minat tradisional ini artinya ketika anggota memiliki keinginan untuk membeli dan menggunakan produk yang memang diminati oleh anggota itu sendiri. Hal ini dapat dilihat dari pernyataan bapak Nasrul Aziz selaku manajer KSPPS Hanada Quwais Sembada yang menyatakan bahwa:

“iya mba, banyak anggota datang untuk pembiayaan tapi belum tau nih, produk apa yang mau diambil, sehingga dari kami menjelaskan dan menawarkan produk yang cocok sesuai kebutuhan tetapi ada beberapa juga yang udah tau mau pake produk mana ”.

Berdasarkan pernyataan Bapak Nasrul Aziz di atas menunjukkan bahwa banyak anggota yang belum memiliki pilihan produk yang ingin digunakan sehingga dari pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada menjelaskan dan menawarkan produk sesuai dengan kebutuhan anggota, paham ada anggota yang berminat dengan salah satu produk anggota itu mencari

informasi terkait produk tersebut jadi minat anggota terhadap suatu produk kebanyakan dilatar belakangi oleh kebutuhan bukan karena ingin menggunakan suatu produk tertentu.

## 2) Minat Refrensial Anggota KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen Terhadap Produk Mudharabah

Minat refrensial ini dapat diartikan yaitu kecenderungan anggota untuk mereferensikan produk kepada orang lain karena hal yang dirasakan selama menjadi anggota di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen. Hal ini dapat dilihat melalui pernyataan manajer KSPPS Hanada Quwais Sembada bahwa :

“ iya banyak anggota juga yang bergabung karena disarankan oleh anggota yang lain untuk menggunakan produk dari hanada kebanyakan produk tabungan mba, tapi kalo seperti produk mudharabah maupun musyarakah tidak mba karena memang pembiayaan ini rumit dan yang bisa memutuskan dari pihak hanadanya mba”.

Berdasarkan pernyataan Bapak Nasrul Aziz selaku manajer KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen menunjukan bahwah beberapa anggota produk tabungan memang berminat karena saran dari anggota yang terlebih dulu menggunakan tetapi, untuk produk pembiayaan mudharabah maupun musyarakah tidak mudah untuk direfrensikan untuk orang lain karena kurangnya pengetahuan tentang pembiayaan tersebut.

## 3) Minat Preferensial Anggota KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen Terhadap Produk

Minat preferensial ini memiliki arti yaitu gambaran perilaku seseorang yang mempunyai preferensi atau pemikiran utama pada salah satu produk dan hanya bisa

diganti jika terjadi sesuatu dengan produk preferensinya. Hal ini didukung dengan pernyataan Anggota Pembiayaan :

Anggota Pembiayaan Lain 1:

“kalo saya si emang sudah tau mau pake produk murabahah soalnya saya sudah tanya-tanya dulu”

Anggota Pembiayaan Lain 2:

“ waktu itu si suami saya langsung ke hanada terus setelah survei disarankan pakai produk ini mba”

Anggota Pembiayaan Lain 3 :

“ kalo saya udah tau tau mau pakai produk apa mba pas pengajuan”

Anggota Pembiayaan lain 4:

“ setelah disurvei saya baru tau mau pake produk apa mba”

Berdasarkan pernyataan Anggota Pembiayaan di atas bahwa dari awal ingin melakukan pembiayaan di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen Anggota Pembiayaan tidak semua mengetahui secara detail akad apa yang akan digunakan untuk keperluan pembiayaan di KSPPS Hanada. Jadi dapat dikatakan tidak semua mempunyai pemikiran atau preferensi utama pada suatu produk KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen.

#### 4). Minat Eksploratif Anggota KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen Terhadap Produk Mudharabah

Minat eksploratif ini artinya gambaran perilaku seseorang yang selalu mencari informasi terkait produk dan mendukung sifat-sifat positif dari suatu produk. Hal ini didukung oleh penjelasan Anggota Pembiayaan :

Anggota Pembiayaan Lain 1:

“iya mba kan saya tanya- tanya tentang produk ini terus ya saya jadi tertarik mba”.

Anggota Pembiayaan Lain 2:

“gaa mba saya tidak cari tau si”

Anggota Pembiayaan Lain 3:

“ iya betul sudah tanya-tanya dulu terus tertarik mba”

Anggota Pembiayaan Lain 4

“kalo saya sesuai saran aja mba”

Berdasarkan penjelasan Anggota Pembiayaan di atas bahwa ada yang mencari dan tidak mencari informasi terkait produk yang akan digunakannya sebelum datang ke koperasi. Hal ini menunjukkan bahwa minat eksploratif memang ada.

Jadi berdasarkan pernyataan dapat disimpulkan bahwa kurangnya minat anggota terhadap suatu produk yang disebabkan oleh kurangnya pengetahuan anggota terkait produk-produk syariah yang ada KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen.

Faktor-faktor kurang minatnya anggota terhadap produk di KSPPS Hanada Quwais Sembada kebasen juga diukur dari anggota pembiayaan lain, oleh karena itu penulis juga melakukan wawancara kepada lima anggota pembiayaan KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen yaitu sebagai perwakilan masing-masing pembiayaan yang ada di KSPPS Hanada terkait pemahaman produk mudharabah.

Pertanyaan pertama yang diberikan kepada anggota pembiayaan KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen yaitu apakah anggota mengetahui adanya produk pembiayaan mudharabah.

Anggota Pembiayaan Lain 1:

“Saya kurang tau mba sama produk itu.”

Anggota Pembiayaan Lain 2:

“Saya engga tau mba, yang saya tau cuma hutang aja si mba.”

Anggota Pembiayaan Lain 3:

“Oh saya engga tau mba.”

Anggota Pembiayaan Lain 4:

“Engga tau mba”

Anggota Pembiayaan Lain 5:

“Oh engga mba saya ngga tau.”

Berdasarkan hasil wawancara kepada anggota, rata-rata anggota tidak mengetahui adanya produk mudharabah di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen Banyumas. Dari jawaban kelima anggota tersebut dapat disimpulkan bahwa produk mudharabah ini tidak diketahui oleh anggota diluar pembiayaan mudharabah itu sendiri.

Setelah menanyakan apakah anggota mengetahui adanya produk pembiayaan mudharabah, selanjutnya penulis menanyakan apakah ada sosialisasi yang dilakukan oleh KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen mengenai produk mudharabah.

Anggota Pembiayaan Lain 1:

“Kalo sosialisasi langsung itu engga si mba, paling dikasih brosurnya Hanada aja.”

Anggota Pembiayaan Lain 2:

“Sosialisasi ya mba, kayaknya belum pernah mbak, soalnya saya dapet informasi lewat brosur sama tetangga aja.”

Anggota Pembiayaan Lain 3:

“Belum pernah mba, kalo saya waktu mau hutang datang langsung si mba jadi ga lewat sosialisasi.”

Anggota Pembiayaan Lain 4:

“Kurang paham mba, kayaknya belum pernah ada sosialisasi mba.”

Anggota Pembiayaan Lain 5:

“Belum pernah ada mba kayaknya.”

Dari hasil wawancara penulis kepada anggota dapat disimpulkan bahwa beberapa anggota tidak mendapatkan sosialisasi mengenai produk mudharabah dari pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen dan ada beberapa anggota yang menyatakan mendapatkan brosur sebagai bentuk sosialisasi secara tidak langsung dari KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen.

Dapat dilihat dari pernyataan para anggota mengenai pemahaman produk mudharabah di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen bahwa rata-rata anggota tidak mengetahui tentang produk mudharabah dan KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen belum secara maksimal melakukan sosialisasi secara langsung kepada warga mengenai produk mudharabah hanya melalui brosur saja.

## **2. Upaya KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen untuk mengatasi rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan mudharabah**

Setiap pembiayaan memang tidak terlepas dari berbagai macam risiko yang mengakibatkan adanya pembiayaan bermasalah, sehingga lembaga keuangan harus berusaha meminimalisir risiko tersebut yang



bertujuan untuk mengatasi rendahnya minat anggota menggunakan pembiayaan mudharabah. Seperti halnya usaha yang dilakukan oleh KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen seperti meningkatkan pemahaman tentang pembiayaan mudharabah, meminimalisir risiko dengan memilih calon anggota pembiayaan mudharabah yang tepat, bagi hasil yang dilakukan setiap hari

- a. Meningkatkan pemahaman tentang pembiayaan mudharabah Sebuah upaya yang dilakukan oleh KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen dalam mengatasi rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan mudharabah dengan meningkatkan pemahaman tentang pembiayaan mudharabah. Sebagaimana yang telah disampaikan oleh Bapak Nasrul Aziz selaku manajer KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen, mengatakan bahwa:

“Baik mbak, jadi upaya yang kami lakukan agar mengatasi rendahnya pembiayaan mudharabah ya dengan memberikan pengertian kepada calon nasabah bahwa ada akad mudharabah disini, memberikan pengertian tentang keuntungan menggunakan mudharabah dan lain-lain. Sebenarnya meningkatkan pemahaman terhadap pembiayaan mudharabah juga perlu dilakukan oleh pihak KSPPS kalo dari kita aja belum paham bagaimana kita menggunakan produk tersebut”

Sebagaimana yang telah disampaikan oleh Bapak Nasrul Aziz, bahwa yang perlu ditingkatkan pemahamannya terkait pembiayaan mudharabah bukan hanya kepada calon anggota tetapi juga kepada pihak-pihak KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen. Pernyataan tersebut juga dibenarkan oleh jawaban wawancara kepada saudari Fadhilah Nada Islami yang menyampaikan bahwa :

“Iya betul mba, karena sebenarnya pemahaman kami juga perlu ditingkatkan ya mba, mengingat pegawai Hanada tidak semua dari lulusan perkuliahan contohnya saja saya yang hanya lulusan SMA jadi memang untuk pemahaman”.

Peningkatan pemahaman terkait pembiayaan mudharabah memang perlu dilaksanakan dikarenakan tidak semua pegawai KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen dari lulusan yang memiliki pemahaman lebih terhadap pembiayaan mudharabah.

- b. Meminimalisir resiko dengan memilih calon anggota pembiayaan mudharabah yang tepat.

Selain meningkat pemahaman terhadap pembiayaan mudharabah memilih calon anggota pembiayaan mudharabah yang tepat juga merupakan upaya yang dilakukan KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen dalam mengatasi rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan mudharabah. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Nasrul Aziz selaku Manajer KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen, mengatakan bahwa:

“Upaya selanjutnya yaitu sebelum kami memberikan pembiayaan termasuk pembiayaan mudharabah hal yang wajib dilakukan adalah survey dulu mba, kalo untuk pembiayaan mudharabah ya kita lihat juga kalo mau bikin usaha kita lihat konsep usahanya seperti apa, selain itu kita juga menggunakan prinsip 5C 1S untuk mengurangi resiko pembiayaan bermasalah. Terutama banget karakter yang lebih kami lihat karena karakter yang baik sangat diperlukan”.

Berdasarkan pemaparan yang disampaikan oleh Bapak Nasrul Aziz menjelaskan bahwa KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen sebelum memberikan pembiayaan harus melakukan survey dahulu kepada calon anggota pembiayaan. Yang tujuannya untuk upaya untuk mengurangi pembiayaan bermasalah. Hal ini dibenarkan oleh saudara Fadhilah Nada Islami pada saat wawancara, yang mengatakan bahwa :

“Iya jadi memang sebelum kami berani memberikan pembiayaan, kami harus melakukan yang namanya survey untuk mengetahui si calon anggota ini pantas atau mampu gak kalo kita kasih pembiayaannya mba, tapi kalo untuk anggota lama biasanya kami hanya melihat dari kebiasaan berperilaku baik atau tidak”

Seperti yang telah disampaikan oleh saudari Fadhilah Nada Islami bahwa KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen melakukan survey sebelum berani memberikan pembiayaan yang tujuannya untuk mengetahui calon anggota pantas atau tidak mendapatkan pembiayaan tersebut.

c. Bagi hasil yang dilakukan setiap hari

Pembagian bagi hasil dalam sebuah pembiayaan terkesan lebih rumit sehingga hal tersebut menjadi salah satu faktor kurang diminatinya pembiayaan mudharabah. Dalam hal ini KSPPS Hanada Quwais Sembada kebasen memberikan upaya dalam menghadapi masalah tersebut, hal ini diungkapkan oleh Bapak Nasrul Aziz selaku Manajer KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen yang menyatakan bahwa:

“Untuk upaya lainya yaitu bagi hasil dilakukan setiap hari salah satu faktor kurang diminatinya pembiayaan mudharabah yaitu karena pembiayaan mudharabah terkesan rumit dalam pembagian hasil, sehingga banyak anggota yang lebih memilih pembiayaan murabahah. Sehingga dalam hal ini upaya kami yaitu melakukan pembagian bagi hasil dilakukan setiap hari yang tujuannya agar pembagian bagi hasil terkesan lebih ringan karena anggota tidak perlu ada pembukuan perbulan”.

Menurut Bapak Nasrul Aziz selaku manajer menjelaskan bahwa Bagi hasil yang dilakukan setiap hari merupakan upaya yang dilakukan oleh KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen dalam mengurangi faktor kurangnya minat anggota menggunakan produk pembiayaan mudharabah. Hal ini juga dibenarkan oleh saudari Fadhilah Nada Islami yang menyatakan bahwa:

“Iya mbak kalo dihanada memang pembagian bagi hasil dilakukan setiap hari tujuannya agar mudharib merasa lebih ringan si mba”.

Berdasarkan hasil wawancara kepada saudari Fadhilah Nada Islami selaku bagian marketing pembiayaan menyatakan bahwa

pembagian bagi hasil dilakukan setiap hari yang tujuannya agar mudharib lebih merasa ringan dalam pembagian bagi hasilnya.

### **3. Hambatan yang dihadapi KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen dalam mengatasi Rendahnya Minat Anggota terhadap pembiayaan mudharabah**

Beberapa hambatan atau kendala yang dihadapi KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen dalam mengatasi rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan mudharabah seperti sifat anggota yang kurang baik, kesulitan memperhitungkan keuntungan bagi hasil karena cicilan, kurangnya orang yang kompetensi terhadap pembiayaan mudharabah

#### **a. Sifat anggota yang kurang baik**

Salah satu hambatan yang dihadapi KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen dalam mengatasi rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan mudharabah adalah sifat anggota yang kurang baik. Seperti yang telah disampaikan oleh Bapak Nasrul Aziz sebagai manajer KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen yang mengatakan bahwa:

“Kalo untuk kendala dalam mengatasinya yang pertama karena sifat anggota yang kurang baik mba, contohnya pada saat *survey* lapangan dilakukan ternyata anggota tidak dengan jujur dalam memberikan keterangan begitu mba, jadikan itu sebuah hambatan dalam mengatasi rendahnya nya pembiayaan ini mba”.

Dari pemaparan yang telah dijelaskan oleh Bapak Nasrul Aziz, menyatakan bahwa salah satu hambatan dalam mengatasi rendahnya minat pembiayaan mudharabah di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen adalah sifat anggota yang kurang baik dengan contoh anggota yang memberikan keterangan pada saat dilakukan *survey* lapangan. Pernyataan ini juga didukung oleh hasil wawancara kepada saudara Fadilah Nada selaku Marketing pembiayaan yang mengatakan bahwa :

“Hambatan atau kendala yang dihadapi hanada dalam mengatasi rendahnya minat pembiayaan mudharabah bisa karena memiliki anggota yang sifatnya kurang baik mba,

padahal sifat anggota itu sangat berpengaruh terhadap proses berjalannya pembiayaan”.

Pemaparan yang telah disampaikan oleh saudari Fadilah Nada menjelaskan bahwa hambatan dalam mengatasi rendahnya minat pembiayaan mudharabah di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen salah satunya yaitu sifat anggota yang kurang baik, menurut saudari Fadilah Nada sifat anggota sangat berpengaruh terhadap proses berjalannya sebuah pembiayaan.

b. Kesulitan memperhitungkan keuntungan bagi hasil karena cicilan

Hambatan atau kendala KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen dalam mengatasi kurangnya minat anggota menggunakan pembiayaan mudharabah selain karena sifat anggota yang kurang baik juga karena sulitnya memperhitungkan keuntungan bagi hasil karena cicilan. Seperti yang telah disampaikan oleh Bapak Nasrul Aziz selaku manajer KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen yang mengatakan bahwa :

“Selanjutnya sulitnya memperhitungkan keuntungan bagi hasil karena cicilan memang menjadi hambatan kami dalam mengatasi rendahnya minat menggunakan pembiayaan mudharabah. Dikarenakan usaha yang memang keuntungannya tidak sama setiap harinya”

Sebagaimana yang telah disampaikan oleh manajer KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen yang menyatakan bahwa Kesulitan memperhitungkan keuntungan bagi hasil karena cicilan merupakan hambatan untuk mengatasi kurangnya minat anggota menggunakan produk mudharabah. Hal ini juga dibenarkan oleh saudari Fadilah Nada selaku marketing pembiayaan yang mengatakan bahwa:

“Iya mba, jadi menurut saya juga kalo susahnya menghitung bagi hasil menjadi hambatan kami dalam mengatasi kurangnya minat anggota terhadap pembiayaan mudharabah, maksudnya susah itu kalo dibandingkan dengan pembiayaan lainnya yang nilai angsurannya tetap mba”.

c. Kurangnya orang yang kompetensi terhadap pembiayaan mudharabah

Kurangnya orang yang kompetensi terhadap pembiayaan mudharabah juga menjadi hambatan KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen dalam mengatasi masalah kurangnya minat anggota menggunakan produk pembiayaan mudharabah seperti yang disampaikan oleh Bapak Nasrul Aziz selaku manajer pada KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen, beliau mengatakan bahwa:

“Jadi untuk hambatan selanjutnya juga karena kurangnya kemampuan, pelaksanaan pembiayaan mudharabah yang kurang dilandasi oleh pengetahuan, hal ini bukan hanya tentang anggota melainkan juga dari pihak internal KSPPS Hanada”.

Sebagaimana yang telah dipaparkan oleh Bapak Nasrul Aziz tentang hambatan terjadi juga akibat kurangnya orang yang kompetensi dalam menerapkan pembiayaan mudharabah. Pernyataan ini juga didukung dengan hasil wawancara dari saudari Fadilah Nada yang mengatakan bahwa:

“Iya benar mba, jadi kami pihak hanada juga kurang kompetensi terhadap pembiayaan mudharabah yang sekarang menjadi hambatan kami juga dalam mengatasi kurangnya minat anggota menggunakan pembiayaan mudharabah”.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang sudah dilakukan oleh penulis mengenai faktor- faktor kurangnya minat anggota menggunakan produk pembiayaan mudharabah di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Beberapa faktor yang mengakibatkan kurangnya minat anggota terhadap pembiayaan mudharabah di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen adalah adanya faktor internal dan eksternal. Faktor internal meliputi memiliki risiko yang tinggi seperti anggota yang tidak jujur dalam mengelola usahanya atau dengan tidak menyampaikan keuntungan sesuai dengan pendapatan usahanya, sumber daya manusia yaitu minimnya pegawai yang kompeten di bidang pembiayaan mudharabah, selanjutnya pembagian keuntungan yang memerlukan pengontrolan usaha dan Hanada harus mengetahui laba yang dihasilkan dari anggota. Sedangkan faktor eksternalnya berupa *Risk averse*, yaitu dengan anggota masih menganggap produk mudharabah terlalu berisiko jadi anggota lebih memilih pembiayaan murabahah, *moral hazard* yaitu ketidak jujuran anggota dalam menyampaikan keuntungan tidak sesuai dengan yang sebenarnya dan kecilnya minat anggota dikarenakan pembiayaan mudharabah lebih rumit.
2. Usaha yang dilakukan KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen dalam mengatasi rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan mudharabah adalah dengan meningkatkan pemahaman tentang pembiayaan mudharabah, meminimalisir resiko dengan memilih calon anggota yang tepat dan melakukan pembagian bagi hasil dilakukan setiap hari sehingga anggota tidak perlu memiliki pembukuan perbulan.
3. Hambatan yang dihadapi KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen dalam mengatasi rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan

mudharabah yaitu karena sifat anggota yang kurang baik, kesulitan memperhitungkan keuntungan bagi hasil karena cicilan dan kurangnya orang yang kompetensi terhadap pembiayaan mudharabah.

## **B. Saran**

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di lapangan mengenai faktor-faktor yang menghambat minat anggota terhadap pembiayaan mudharabah di KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen, penulis memiliki beberapa saran diantaranya :

### **1. Bagi penulis**

Peneliti diharapkan dapat menambah wawasan dan keilmuan mengenai pembiayaan dan masalah-masalahnya, tujuannya agar dapat mengimplementasikan ilmu yang diperoleh selama perkuliahan.

### **2. Bagi KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen**

Adanya penelitian ini diharapkan menjadi bahan evaluasi terhadap masalah kurangnya minat anggota terhadap pembiayaan mudharabah, KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen perlu menambah beberapa upaya seperti melakukan sosialisasi kepada masyarakat luas mengenai produk-produk pembiayaan khususnya produk pembiayaan mudharabah, tujuannya agar masyarakat tidak asing lagi terhadap pembiayaan termasuk pembiayaan mudharabah.

### **3. Bagi penelitian selanjutnya**

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi untuk melakukan penelitian selanjutnya agar dapat mengkaji lebih dalam mengenai faktor kurangnya minat anggota terhadap pembiayaan mudharabah.





## DAFTAR PUSTAKA

- Adzanul, H. (2016). *Faktor-Faktor Kurang Berjalannya Pembiayaan Mudharabah pada BMT Agam Madani Nagari Pasia*. Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar.
- Ahmad, F. R. (2020). Analisis Kritis Atas Rendahnya Pembiayaan Berbasis Bagi Hasil Pada BMT di Jepara. *TAWAZUN: Journal of Sharia Economic Law*, 3(2), 141-154.
- Arifin, Z. (2022). *Konstruksi Hukum Jaminan Syariah dalam Akad Pembiayaan Mudharabah di Era Revolusi Industri 4.0 (Teori dan Studi Komparatif)* (Kodri (ed.); 1st ed.). CV. Adanu Abimata.
- Atika, J. (2015). (2015). *Prinsip Kehati-Hatian Dalam Pencegahan Pembiayaan Bermasalah*. *At-Tijarah*, 1(2), 22–38.
- Banyumas, B. (2023). *No Title*. <https://Bloggerbanyumas.or.Id/>.
- Buchori, N. S. (2012). *Koperasi Syariah Teori & Praktik* (D.Riswadi (ed.); 1st ed.). PAM Press.
- Budiono, A. (2017). *Penerapan Prinsip Syariah Pada Lembaga Keuangan Syariah*. *Law and Justice*, 2(1), 54–65. <https://doi.org/10.23917/laj.v2i1.4337>
- Edi, F. R. S. (2016). *Teori Wawancara Psikodiagnostik*. PT. Leutika Nouvalitera.
- Effendi, R. (2015). *Kerangka Teoritis. Kajian Literatur dan Teori Sosial Dalam Penelitian* (1st ed.).
- Furqana, Z. D. U., Sudaryanti, D., & Junaidi. (2022). *Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memilih Produk Simpanan Mudharabah Pada Bank Syariah Indonesia (Studi Kasus Pada Mahasiswa Universitas Islam Malang)*. *El-Aswaq: Islamic Economic and Finance Journal*, 3, no.2.
- Halomoan, P. (2017). *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jaminan Pembiayaan Mudharabah*. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 1.
- Hasanah, M. (2021). *Peranan Ksppsmuimitra Usaha Ideal Jatim Terhadap Perekonomian Masyarakat Pasca Penutupan Lokalisasi Bangunsari*. *Jurnal Inovasi Penelitian*, Vol.1, No.
- Hidayat Farid. (2016). *Sistem Pengawasan Pada Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah (Kspps) Dalam Mewujudkan. Mahkamah*, 2(1), 384.
- HUSNA, A. (2018). *Analisis Faktor-Faktor Rendahnya Minat Anggota Terhadap Pembiayaan Mudharabah Di Baitul Maal Wat Tamwil Istiqomah*.
- Ilyas, R. (2015). *Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syari'Ah*. *Jurnal Penelitian*, 9(1), 183–204. <https://doi.org/10.21043/jupe.v9i1.859>
- Ismail, M. (2020). *Evaluasi Pembelajaran*. Pt. Rajagrafindo Persada.

- Mauleny, A., Alhusain, A. S., Sayekti, N. W., & Lisnawati. (2019). *Koperasi Dalam Sistem Perekonomian Indonesia* (C. M. Firdausy (ed.); 1st ed.). Yayasan Pustaka Obor Indonesia.
- Pratama, D. S., & Widiyanto, W. (2019). *Faktor Yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Koperasi 2015 Menjadi Anggota Koperasi*. *Economic Education Analysis Journal*, 7(3), 939–944. <https://doi.org/10.15294/eeaj.v7i3.28323>
- Pratama, W. N. (2022). *Optimalisasi Produk KSPPS BMT Damai Amanah Aejahtera Purbalingga Di Era Digital*. UIN SAIZU Purwokerto.
- Putri, V. M. (2021). *Analisis Faktor-faktor Penyebab Rendahnya Minat Masyarakat Memilih Pembiayaan Mudharabah di BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung dan BMT Pahlawan Tulungagung*.
- Rahman, D. A. (2014). Implementasi Akad Mudharabah Pada Baitul Maal Wa Tamwil (Studi Komparatif BMT PSU dan KANINDO). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, 3(1).
- Riyani, A., Pratama, G., & Surahman, S. (2022). *Analisis Sistem Pengelolaan Keuangan Pembiayaan Syariah Dengan Akad Murabahah*. *Ecobankers : Journal of Economy and Banking*, 3(1), 1. <https://doi.org/10.47453/ecobankers.v3i1.672>
- Sari, L. (2021). *Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Minat Nasabah Dalam Pembiayaan Mudharabah Pada Pt. Bank Muamalat Indonesia Tbk, Kcu Padangsidempuan*. Institut Agama Islam Negeri (Iain) Padangsidempuan.
- Sholihin, A. (2021). *Rendahnya minat perbankan syariah terhadap pembiayaan mudharabah*. 2(November), 150–160. <https://doi.org/10.47896/ab.v2i2.468>
- SITORUS, J. (2022). *Hubungan Promosi Dengan Minat Penggunaan Produk Investasi Emas Di Pt. Pegadaian Cabang Binjai*.
- Subakti, T. (2019). *Akad Pembiayaan Mudharabah Perspektif Hukum Islam* (M. Z. Rosyid (ed.); cetakan 1). Literasi Nusantara.
- Sugiono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (23rd ed.). CV. Alfabeta.
- Sujarweni, V. W. (2022). *Metodologi Penelitian*. PUSTAKA BARU PRESS.
- Tim Kreatif Tafsirq. (2015). *Tafsirq*. JavanLabs. <https://tafsirq.com/index>
- Turmudi, M. (2017). *Pembiayaan Mikro BRI Syariah: Upaya Pemberdayaan dan Peningkatan UMKM oleh BRI Syariah Cabang Kendari*. *Li Falah: Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 2(2), 20. <https://doi.org/10.31332/lifalah.v2i2.652>
- Warsito, C., Solikhin, I., & Farhah, N. U. (2022). *Keputusan Pembelian Konsumen Muslim Terhadap Jasa Ojek Online* (F. Muhammad (ed.); 1st ed.). CV. Literasi Nusantara Abadi. <https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=p32EEAAAQBAJ&oi=fnd&p>

g=PR3&ots=nrnN3rEevM&sig=NxQyV-  
YsX6Y3v8mA7tss3mqT57c&redir\_esc=y#v=onepage&q&f=false

Warsito, C., Solikhin, I., & Wibisono, D. D. (2022). *Membranding Bank Syariah: Melalui Citra, Standarisasi dan Niat Merekomendasikan* (L. Suwandari (ed.); 1st ed.). CV. Literasi Nusantara Abadi.

Yuni, D. W. I., Wirya, R., Studi, P., Administrasi, I., Ilmu, F., Dan, S., Politik, I., & Utara, U. S. (2020). *Minat Nasabah Menggunakan Mobile Banking Bni Di Medan*.



## LAMPIRAN-LAMPIRAN

### Lampiran 1 Draft wawancara

Hari dan tanggal : Selasa 21 Maret 2023  
Nama : Nasrul Aziz  
Jabatan : Manajer KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen  
Banyumas

#### DRAFT WAWANCARA PENELITIAN

#### ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MENGHAMBAT MINAT ANGGOTA MENGUNAKAN PRODUK PEMBIAYAAN MUDHARABAH DI KSPPS HANADA QUWAIS SEMBADA KEBASEN BANYUMAS

Penelitian ini meliputi beberapa pokok penting penelitian yang perlu didalami oleh peneliti yaitu:

| No. | Pertanyaan  | Jawaban  |
|-----|---|--|
| 1.  | apa saja rukun dan syarat pembiayaan mudharabah di KSPPS Hanada?                            | Baik, untuk rukun dan syarat pembiayaan mudharabah yang pasti anggota harus punya usaha atau punya apa yang mereka mau usahakan maksudnya mereka punya konsep mau usaha ini loh ini loh pokoknya hanya kurang modal, setelah itu ada akad, ada perjanjian terkait keuntungan yang akad dibagikan |
| 2.  | pada saat anggota ingin mengajukan pembiayaan suatu produk, ada anggota yang belum memiliki | “iya mba, banyak anggota datang untuk pembiayaan tapi belum tau nih, produk apa yang mau diambil,  |

|    |  |   |
|----|--|---|
|    | rencana atau pilihan terhadap salah satu produk?   | sehingga dari kami menjelaskan dan menawarkan produk yang cocok sesuai kebutuhan tetapi ada beberapa juga yang udah tau mau pake produk mana ”.   |
| 3. | menurut bapak apa saja faktor-faktor penghambat minat anggota untuk menggunakan pembiayaan mudharabah? Apakah tingginya risiko menjadi salah satu faktornya? | Betul mba, jadi emang pembiayaan mudharabah baik itu mudharabah muthlaqah maupun mudharabah muqayyadah itu memiliki risiko yang tinggi hal ini yang emang menjadi penyebab kurangnya minat anggota, misal saja ya mbak seperti anggota tidak jujur dalam mengelola usahanya bisa banget kan anggota menyampaikan keuntungan tidak sesuai dengan fakta kan nanti dari hanada jadi dirugikan. |
| 4. | apakah ada anggota yang menggunakan salah satu produk karena disarankan oleh anggota yang lain?  | iya banyak anggota juga yang bergabung karena disarankan oleh anggota yang lain untuk menggunakan produk dari hanada kebanyakan produk tabungan mba, tapi kalo seperti produk mudharabah maupun musyarakah tidak mba karena memang pembiayaan ini rumit dan yang bisa memutuskan dari pihak hanadanya mba   |
| 5. | selain tingginya risiko pembiayaan mudharabah, adakah faktor-faktor  | Begini mbak, pembiayaan mudharabah itu membutuhkan SDM yang cukup supaya bisa   |

|    |   |  |
|----|---|--|
|    | lainnya yang menghambat minat pembiayaan mudharabah   | mengontrol dan mengawasi usaha para mudharib, sedangkan di KSPPS Hanada minim pegawai terlebih pegawai hanada rata-rata berpendidikan di SMA sederajat jadi mereka merasa masih kesulitan untuk memahami pembiayaan mudharabah   |
| 6. | selain adanya faktor Internal pasti ada juga terdapat faktor eksternal, jadi apakah takutnya anggota terhadap risiko merupakan faktor eksternal yang menghambat minat anggota terhadap pembiayaan mudharabah? | Benar mbak, anggota hanada kan kebanyakan orang desa, lah orang desa itu kebanyakan kurang paham mbak terkait pembiayaan mudharabah, jadi mereka lebih memilih untuk menggunakan pembiayaan murabahah yang menurut mereka lebih minim risiko   |
| 7. | dalam teori yang saya pelajari <i>Moral Hazard</i> atau perilaku tidak jujur menjadi faktor kurangnya pembiayaan mudharabah?  | Iya mbak selain karena anggota takut akan risiko ketidak jujuran anggota dalam menyampaikan keuntungan usaha menjadi faktor juga penyebab kurangnya pembiayaan mudharabah. Misal saja usahanya sedang mengalami peningkatan keuntungan, namun yang dilaporkan ke KSPPS Hanada malah merugi atau mendapat keuntungan yang kecil |
| 8. | menurut bapak apa lagi si faktor kurangnya pembiayaan mudharabah di KSPPS Hanada?   | Jadi begini mba, pembiayaan mudharabah di Hanada tergolong rendah ya karena memang   |

|     |  |   |
|-----|--|---|
|     |  | <p>anggotanya kurang minat ke pembiayaan bagi hasil dan lebih suka menggunakan murabahah, karena mungkin ribet aja setiap bulan harus membagi keuntungan gitu mba.</p>  |
| 9.  | <p>upaya apa yang dilakukan Hanada dalam mengatasi kurangnya minat anggota terhadap pembiayaan mudharabah?</p> | <p>Baik mbak, jadi upaya yang kami lakukan agar mengatasi rendahnya pembiayaan mudharabah ya dengan memberikan pengertian kepada calon nasabah bahwa ada akad mudharabah disini, memberikan pengertian tentang keuntungan menggunakan mudharabah dan lain-lain. Sebenarnya meningkatkan pemahaman terhadap pembiayaan mudharabah juga perlu dilakukan oleh pihak KSPPS kalo dari kita aja belum paham bagaimana kita menggunakan produk tersebut.</p> |
| 10. | <p>selanjutnya upaya apalagi yang dilakukan Hanada selain yang telah bapak jelaskan?</p>                       | <p>Upaya selanjutnya yaitu sebelum kami memberikan pembiayaan termasuk pembiayaan mudharabah hal yang wajib dilakukan adalah survey dulu mba, kalo untuk pembiayaan mudharabah ya kita lihat juga kalo mau bikin usaha kita lihat konsep usahanya seperti apa, selain itu kita juga menggunakan prinsip 5C 1S untuk mengurangi</p>  |



|     |   |   |
|-----|---|---|
|     |   | <p>resiko pembiayaan bermasalah. Terutama banget karakter yang lebih kami lihat karena karakter yang baik sangat diperlukan. untuk upaya lainya yaitu bagi hasil dilakukan setiap hari salah satu faktor kurang diminatnya pembiayaan mudharabah yaitu karena pembiayaan mudharabah terkesan rumit dalam pembagian hasil, sehingga banyak anggota yang lebih memilih pembiayaan murabahah. Sehingga dalam hal ini upaya kami yaitu melakukan pembagian bagi hasil dilakukan setiap hari yang tujuannya agar pembagian bagi hasil terkesan lebih ringan karena anggota tidak perlu ada pembukuan perbulan.</p> |
| 11. | <p>apa saja kendala yang dihadapi Hanada dalam mengatasi rendahnya minat pembiayaan mudharabah?</p> | <p>Kalo untuk kendala dalam mengatasinya yang pertama karena sifat anggota yang kurang baik mba, contohnya pada saat survey lapangan dilakukan ternyata anggota tidak dengan jujur dalam memberikan keterangan begitu mba, jadikan itu sebuah hambatan dalam mengatasi rendahnya nya pembiayaan ini mba.</p> <p>selanjutnya sulitnya memperhitungkan keuntungan bagi</p>  |

|     |   |  |
|-----|---|--|
|     |   | hasil karena cicilan memang menjadi hambatan kami dalam mengatasi rendahnya minat menggunakan pembiayaan mudharabah. Dikarenakan usaha yang memang keuntungannya tidak sama setiap harinya                                     |
| 12. | selain hambatan yang sudah dijelaskan apa hambatan selanjutnya? | Jadi untuk hambatan selanjutnya juga karena kurangnya kemampuan, pelaksanaan pembiayaan mudharabah yang kurang dilandasi oleh pengetahuan, hal ini bukan hanya tentang anggota melainkan juga dari pihak internal KSPPS Hanada |



Hari dan tanggal : Selasa 21 Maret 2023  
Nama : Fadhilah Nada Islami  
Jabatan : Marketing Pembiayaan KSPPS Hanada Quwais Sembada  
Kebasen Banyumas

### **DRAFT WAWANCARA PENELITIAN**

#### **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MENGHAMBAT MINAT ANGGOTA MENGUNAKAN PRODUK PEMBIAYAAN MUDHARABAH DI KSPPS HANADA QUWAIS SEMBADA KEBASEN BANYUMAS**

Penelitian ini meliputi beberapa pokok penting penelitian yang perlu didalami oleh peneliti yaitu:

| No. | Pertanyaan   | Jawaban   |
|-----|--|---|
| 1.  | menurut mba apa sih faktor-faktor rendahnya pembiayaan mudharabah di Hanada                    | karena anggota sering tidak jujur dalam menyampaikan keuntungan   |
| 2.  | apakah SDM pada Hanada menjadi faktor juga penyebab rendahnya pembiayaan mudharabah di Hanada? | Betul mbak, di KSPPS memang minim sekali SDMnya, saya aja sebelum ada mbak Clara saya memegang dua posisi yaitu menjadi admin dan marketing pembiayaan. Jadi untuk menerapkan pembiayaan mudharabah saya agak kesulitan |
| 3.  | menurut mba Dila sulitnya menghitung bagi hasil menjadi faktor juga?                           | Iya mbak, pembiayaan mudharabah di Hanada memang rendah karena kami pihak shahibul maal cukup kesulitan dalam memperhitungkan bagi hasil, terlebih dari sisi  |

|    |   |  |
|----|---|--|
|    |   | anggotanya enggan melaporkan keuntungan sebenarnya   |
| 4. | selain faktor internal yang telah disebutkan, apasi faktor eksternal yang menjadi faktor kurangnya pembiayaan mudharabah di Hanada?                           | Jadi begini mbak, anggota pembiayaan di Hanada kebanyakan memilih pembiayaan selain mudharabah, mungkin karena mereka terbiasa dengan bunga yaa mba, mungkin juga mereka lebih suka hutangnya saja karena kalo pembiayaan mudharabahkan hasilnya dibagi ke kami, mungkin ga mau keuntungannya dibagi mba |
| 5. | dalam teori yang saya pelajari <i>Moral Hazard</i> atau perilaku tidak jujur menjadi faktor kurangnya pembiayaan mudharabah apakah hal ini terjadi di Hanada? | Iya mba, makanya mbak dari kami lebih memprioritaskan pembiayaan selain mudharabah karena pembiayaan mudharabah takutnya mudharib kurang jujur dalam menyampaikan labanya terlebih kami kan kurang pegawai untuk bisa mengawasi hal seperti itu  |
| 6. | apakah kurangnya minat anggota juga menjadi faktor?   | Jadi memang benar si mbak kalo pembiayaan mudharabah kurang diminati anggota, jadi setiap ada anggota pembiayaan langsung lari ke murabahah, yaa walaupun produk mudharabah juga saya tawarkan   |
| 7. | apakah pemahaman terkait pembiayaan mudharabah perlu ditingkatkan?  | Iya betul mba karena sebenarnya pemahaman kami juga perlu ditingkatkan ya mba, mengingat   |

|     |  |  |
|-----|--|--|
|     |  | pegawai Hanada tidak semua dari lulusan perkuliahan contohnya saja saya yang hanya lulusan SMA jadi memang untuk pemahaman   |
| 8.  | apakah mba dila sebagai perlu mencari calon anggota yang tepat untuk meminimalisir risiko?   | Iya jadi memang sebelum kami berani memberikan pembiayaan, kami harus melakukan yang namanya survey untuk mengetahui si calon anggota ini pantas atau mampu gak kalo kita kasih pembiayaannya mba, tapi kalo untuk anggota lama biasanya kami hanya melihat dari kebiasaan berperilaku baik atau tidak |
| 9.  | apakah benar pembagian bagi hasil di Hanada dilakukan setiap hari?                           | Iya mbak kalo dihanada memang pembagian bagi hasil dilakukan setiap hari tujuannya agar mudharib merasa lebih ringan si mba  |
| 10. | apa saja kendala yang dihadapi Hanada dalam mengatasi rendahnya minat pembiayaan mudharabah? | Hambatan atau kendala yang dihadapi hanada dalam mengatasi rendahnya minat pembiayaan mudharabah bisa karena memiliki anggota yang sifatnya kurang baik mba, padahal sifat anggota itu sangat berpengaruh terhadap proses berjalannya pembiayaan   |
| 11. | apakah sulitnya menghitung bagi hasil juga menjadi kendala?                                  | Iya mba, jadi menurut saya juga kalo susahnya menghitung bagi hasil menjadi hambatan kami dalam mengatasi kurangnya minat anggota  |

|     |  |  |
|-----|--|--|
|     |  | terhadap pembiayaan mudharabah, maksudnya susah itu kalo dibandingkan dengan pembiayaan lainnya yang nilai angsurannya tetap mba   |
| 12. | menurut mba Dila kurangnya pengetahuan terhadap pembiayaan mudharabah juga menjadi penghambat? | Iya benar mba, jadi kami pihak hanada juga kurang kompetensi terhadap pembiayaan mudharabah yang sekarang menjadi hambatan kami juga dalam mengatasi kurangnya minat anggota menggunakan pembiayaan mudharabah |





Hari : Senin, 27 Maret 23

Nama : Anggota Pembiayaan Lain 1

### **DRAFT WAWANCARA PENELITIAN**

#### **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MENGHAMBAT MINAT ANGGOTA MENGUNAKAN PRODUK PEMBIAYAAN MUDHARABAH DI KSPPS HANADA QUWAIS SEMBADA KEBASEN BANYUMAS**

Penelitian ini meliputi beberapa pokok penting penelitian yang perlu didalami oleh peneliti yaitu:

| No | Pertanyaan   | Jawaban   |
|----|--|---|
| 1  | Menurut ibu, apakah SDM atau pegawai di KSPPS Hanada sudah cukup?  | Setau saya memang pegawai di Hanada tidak banyak deh mba, saya juga sampai hafal orang-orang nya mba.           |
| 2  | Apakah ibu paham dengan pembiayaan mudharabah dan pembiayaan murabahah hingga akhirnya memilih pembiayaan murabahah? | Kalo saya si emang taunya pembiayaan murabahah itu kaya ngutang gitu jadi mendingan saya milih yang ngutang aja |
| 3  | Apakah anggota mengetahui adanya produk pembiayaan mudharabah?   | Saya kurang tau mba sama produk itu.  |
| 4  | Apakah ada sosialisasi yang dilakukan oleh KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen mengenai produk mudharabah?           | Kalo sosialisasi langsung itu engga si mba, paling dikasih brosur nya Hanada aja.                               |
| 5  | apakah sebelum menggunakan pengajuan pembiayaan, anggota sudah tau produk yang akan dipilih?                         | kalo saya si emang sudah tau mau pake produk murabahah soalnya saya sudah tanya-tanya dulu.                     |
| 6. | apakah anggota mencari informasi terkait produk sebelum akhirnya memilih produk tersebut?                            | iya mba kan saya tanya-tanya tentang produk ini terus ya saya jadi tertarik mba                                 |



Hari : Senin, 27 Maret 2023

Nama : Anggota Pembiayaan Lain 2

### **DRAFT WAWANCARA PENELITIAN**

#### **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MENGHAMBAT MINAT ANGGOTA MENGUNAKAN PRODUK PEMBIAYAAN MUDHARABAH DI KSPPS HANADA QUWAIS SEMBADA KEBASEN BANYUMAS**

Penelitian ini meliputi beberapa pokok penting penelitian yang perlu dialami oleh peneliti yaitu:

| No | Pertanyaan  | Jawaban  |
|----|---|--|
| 1  | Menurut ibu, apakah SDM atau pegawai di KSPPS Hanada sudah cukup?   | Iyalah mba kurang pegawai itu, coba kalo ditambah lagi mungkin narik uang ke rumah saya tidak kesorean ya mba. |
| 2  | Apakah ibu paham dengan pembiayaan mudharabah dan pembiayaan murabahah hingga akhirnya memilih pembiayaan mudharabah? | Lah saya mah taunya utang aja namanya mba, jadi ga paham lainnya.  |
| 3  | Apakah anggota mengetahui adanya produk pembiayaan mudharabah?  | Saya engga tau mba, yang saya tau Cuma hutang aja si mba.  |
| 4  | Apakah ada sosialisasi yang dilakukan oleh KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen mengenai produk mudharabah?            | Sosialisasi ya mba, kayaknya belum pernah mbak, soalnya saya dapet informasi lewat brosur sama tetangga aja.   |
| 5. | apakah sebelum menggunakan pengajuan pembiayaan, anggota sudah tau produk yang akan dipilih?                          | waktu itu si suami saya langsung ke hanada terus setelah disuvei disarankan pakai produk ini mba.              |
| 6. | apakah anggota mencari informasi terkait produk sebelum akhirnya memilih produk tersebut?                             | gaa mba saya tidak cari tau si   |

Hari : Senin 27 Maret 2023

Nama : Anggota Pembiayaan Lain 3

### **DRAFT WAWANCARA PENELITIAN**

#### **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MENGHAMBAT MINAT ANGGOTA MENGUNAKAN PRODUK PEMBIAYAAN MUDHARABAH DI KSPPS HANADA QUWAIS SEMBADA KEBASEN BANYUMAS**

Penelitian ini meliputi beberapa pokok penting penelitian yang perlu didalami oleh peneliti yaitu:

| No | Pertanyaan  | Jawaban   |
|----|---|---|
| 1  | Menurut ibu, apakah SDM atau pegawai di KSPPS Hanada sudah cukup?   | pegawai yang mba, saya kurang tau mba yang saya tau cuma beberapa aja cukup apa tidak saya kurang paham |
| 2  | Apakah ada sosialisasi yang dilakukan oleh KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen mengenai produk mudharabah?                  | Belum pernah mba, kalo saya waktu mau hutang datang langsung si mba jadi ga lewat sosialisasi.          |
| 3. | Apakah anggota mengetahui adanya produk pembiayaan mudharabah?  | Oh saya engga tau mba.  |
| 4. | Apakah ibu paham dengan pembiayaan yang ada di Hanada sehingga memutuskan untuk menggunakan produk yang sekarang digunakan? | sebelumnya ya tidak paham taunya ya ngutang aja gitu mba tapi pas mau mengajukan dijelaskan kayanya mba |
| 5. | apakah sebelum menggunakan pengajuan pembiayaan, anggota sudah tau produk yang akan dipilih?                                | kalo saya sudah tau tau mau pakai produk apa mba pas pengajuan  |
| 6. | apakah anggota mencari informasi terkait produk sebelum akhirnya memilih produk tersebut?                                   | iya betul sudah tanya-tanya dulu terus tertarik mba   |

Hari : Senin, 27 Maret 2023

Nama : Anggota Pembiayaan Lain 4

### DRAFT WAWANCARA PENELITIAN

#### ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MENGHAMBAT MINAT ANGGOTA MENGUNAKAN PRODUK PEMBIAYAAN MUDHARABAH DI KSPPS HANADA QUWAIS SEMBADA KEBASEN BANYUMAS

Penelitian ini meliputi beberapa pokok penting penelitian yang perlu didalami oleh peneliti yaitu:

| No | Pertanyaan  | Jawaban   |
|----|---|---|
| 1  | Menurut ibu, apakah SDM atau pegawai di KSPPS Hanada sudah cukup?   | sedikit si pegawainya mba lama-lama bisa kurang itu soalnya sekarang larinya pada kesana si yaa |
| 2  | Apakah ada sosialisasi yang dilakukan oleh KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen mengenai produk mudharabah?                  | Kurang paham mba, kayaknya belum pernah ada sosialisasi mba.                                    |
| 3  | Apakah anggota mengetahui adanya produk pembiayaan mudharabah?  | Engga tau mba.  |
| 4  | Apakah ibu paham dengan pembiayaan yang ada di Hanada sehingga memutuskan untuk menggunakan produk yang sekarang digunakan? | engga-engga saya ga paham mba   |
| 5. | apakah sebelum menggunakan pengajuan pembiayaan, anggota sudah tau produk yang akan dipilih?                                | sebelum ke kantor yasaya belum tau mau pake apa.  |
| 6. | apakah anggota mencari informasi terkait produk sebelum akhirnya memilih produk tersebut?                                   | setelah disurvei saya baru tau mau pake produk apa mba  |

Hari : Senin, 27 Maret 2023

Nama : Anggota Pembiayaan Lain 5

### **DRAFT WAWANCARA PENELITIAN**

#### **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MENGHAMBAT MINAT ANGGOTA MENGUNAKAN PRODUK PEMBIAYAAN MUDHARABAH DI KSPPS HANADA QUWAIS SEMBADA KEBASEN BANYUMAS**

Penelitian ini meliputi beberapa pokok penting penelitian yang perlu didalami oleh peneliti yaitu:

| No | Pertanyaan  | Jawaban   |
|----|---|---|
| 1  | Menurut ibu, apakah SDM atau pegawai di KSPPS Hanada sudah cukup?   | sekarang cukup mba Inshaallah   |
| 2  | Apakah ada sosialisasi yang dilakukan oleh KSPPS Hanada Quwais Sembada Kebasen mengenai produk mudharabah?                  | Belum pernah ada mba kayaknya.  |
| 3  | Apakah anggota mengetahui adanya produk pembiayaan mudharabah?  | Oh engga mba saya ngga tau.   |
| 4  | Apakah ibu paham dengan pembiayaan yang ada di Hanada sehingga memutuskan untuk menggunakan produk yang sekarang digunakan? | kalo itu saya pahamnya sebatas pembiayaan beda sama nabung. Tetangga saya banyak yang nabung si jadi tau bedanya. |

## Lampiran 2 Dokumentasi Wawancara

### 1. Dokumentasi wawancara dengan Bapak Nasrul Aziz



### 2. Dokumentasi wawancara dengan Fadhilah Nada Islami



3. Dokumentasi wawancara dengan anggota pembiayaan



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Lela Safitri
2. NIM : 1817202067
3. Tempat/Tgl. Lahir : Cilacap, 25 Juni 2000
4. Alamat Rumah : Jalan Gunapati RT 01/RW 07,  
Mernek, Maos, Cilacap
5. Nama Orang Tua  
Nama Ayah : Muhdasir  
Nama Ibu : Mukhitun

### B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal
  - a. TK/PAUD : TK Tunas Harapan Mernek
  - b. SD/MI, tahun lulus : SDN Mernek 01, 2012
  - c. SMP/MTS, tahun lulus : MTS An-Nawawi 01 Berjan Purworejo, 2015
  - d. SMA/MA, tahun lulus : MA An-Nawawi Berjan Purworejo, 2018
  - e. S.1, tahun masuk : Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, 2018
2. Pendidikan Non Formal : Pondok Pesantren An-Nawawi Berjan Purworejo, 2013-2018  
Pondok Pesantren Fatkhul Mu'in Purwokerto, 2018-2022

### C. Pengalaman Organisasi

1. Bendahara Angkatan Suforcella Tahun 2018
2. Pengurus pesantren Fatkhul Mu'in Tahun 2019-2022
3. Anggota PMII UIN SAIZU Purwokerto Angkatan 2018

Purwokerto, 25 Juni 2023



Lela Safitri