

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Dalam kehidupan sehari-hari Islam telah mengajarkan dan memberi petunjuk kepada kita atas segalanya. Islam mencakup seluruh aktivitas makhluk hidup secara umum dan manusia secara khusus. Hubungan ini tidak hanya berjalan horizontal tetapi juga hubungan vertikal. Islam mengajarkan tentang cara-cara dan hukum yang wajib diterapkan oleh pemeluknya. Melihat hal ini syari'ah Islam sebagai suatu syari'at yang dibawa Rasul terakhir mempunyai keunikan tersendiri, karena bersifat komprehensif universal. Makna komprehensif berarti ia merangkum seluruh aspek kehidupan baik yang bersifat ritual maupun sosial (aqidah). Ibadah diperlukan dengan tujuan untuk menjaga ketaatan, dan harmonisnya hubungan manusia dengan khaliqnya, serta untuk mengingatkan secara kontinyu tugas manusia sebagai khalifah di muka bumi. Ketentuan-ketentuan muamalah diturunkan untuk menjadi *rule of game* dalam keberadaan manusia sebagai makhluk sosial.<sup>1</sup> Sedangkan universal bermakna ia dapat diterapkan setiap waktu dan tempat sampai hari akhir nanti. Keuniversalan ini akan tampak jelas sekali terutama dalam bidang muamalah, dimana ia bukan saja luas dan *fleksibel* bahkan tidak memberikan *special treatment* bagi muslim dan membedakan dari nonmuslim. Muamalah sendiri adalah dalam arti khusus adalah yang hanya berkaitan dengan bidang ekonomi dan bisnis dalam Islam.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Press, 2010), hal. 11

<sup>2</sup>Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Teras, 2011), hal. 1

Dalam hal ini, kehidupan manusia tidak lepas kaitannya dengan pemenuhan kebutuhan hidup secara dhohiriyah atau jasmani. Pemenuhan kebutuhan itu akan mengerucut kepada permasalahan ekonomi. Perkembangan pekenomian yang semakin kompleks ini tentunya tidak terlepas dengan peran serta perbankan. Perbankan sebagai salah satu lembaga keuangan yang mempunyai peranan penting dalam kehidupan suatu negara. Jasa layanan yang diberikan kepada masyarakat dapat mendukung laju pertumbuhan ekonomi dan dapat memperlancar kegiatan perekonomian, apalagi negara yang sedang berkembang seperti di Indonesia ini. Peran strategis bank tersebut disebabkan oleh arti sederhana bank yang sebagai “*lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa Bank lainnya*”.<sup>3</sup>

Tonggak pergerakan lembaga keuangan modern berdasar landasan Islam dimulai dengan didirikannya *local saving* atau bank yang beroperasi tanpa bunga di desa Mit Ghamir, di tepi sungai Nil Mesir pada tahun 1969 oleh Abdul Hamid An-Naggar.<sup>4</sup> Setelah beroperasi beberapa tahun, badan usaha ini kemudian tutup karena masalah manajemen. Bank lokal ini telah mengilhami diadakannya konferensi ekonomi Islam pertama di Mekkah pada tahun 1975. Sebagai tindak lanjut rekomendasi dari konferensi tersebut, dua tahun kemudian (pada tahun 1977), lahir *Islamic Development Bank* (IDB). Termasuk negara-negara bukan anggota OKI (Organisasi Kerja Sama Islam), seperti Filipina, Inggris, Australia, Amerika Serikat, dan Rusia.<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup>Kasmir, *Manajemen Perbankan...*, hal. 11

<sup>4</sup>Danupranata, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Jakarta: Salemba Empat, 2013), hal. 32-33

<sup>5</sup>*Ibid.*, hal. 32-33

Secara intensif, berbagai upaya pendirian Bank Islam di Indonesia dimulai sejak 1988, yaitu pada saat pemerintah mengeluarkan *Paket Kebijakan Oktober* (PAKTO), yang mengatur tentang deregulasi industri perbankan di Indonesia. Para ulama saat itu telah berusaha untuk mendirikan bank yang bebas bunga, tetapi tidak ada satu pun perangkat hukum yang dapat dirujuk, kecuali adanya penafsiran dari peraturan perundang-undangan yang ada bahwa perbankan syariah dapat saja menetapkan bunga sebesar 0% (nol persen).

Setelah adanya rekomendasi dari Loka Karya Ulama tentang bunga bank dan perbankan di Cisarua, Bogor pada 19-22 Agustus 1999, yang kemudian diikuti dengan diundangkannya UU No. 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan, dimana perbankan bagi hasil diakomodasikan Bank Muamalat Indonesia. Berdirinya Bank Muamalat ini diikuti oleh pendirian Bank-Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Namun, karena keberadaan bank-bank syariah tersebut masih kurang mencukupi dan belum sanggup menjangkau masyarakat Islam lapisan bawah, maka lembaga–lembaga simpan pinjam yang disebut sebagai *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) dibentuk.<sup>6</sup>

Dengan keberadaan *Baitul Mal wat Tamwil* (BMT) sebagai salah satu perintis lembaga keuangan dengan prinsip syari'ah di Indonesia, dimulai dari ide para aktivis Masjid Salman ITB Bandung yang mendirikan Jasa Keahlian Teknosa pada 1980. Koperasi inilah yang menjadi cikal bakal BMT yang berdiri pada tahun 1984.

*Baitul Maal wa Tamwil* secara bahasa berarti rumah harta (sosial) dan niaga. Dalam artian yang lebih luas bahwa BMT adalah tempat atau lembaga untuk

---

<sup>6</sup>*Ibid.*, hal. 33

mengelola uang secara konsep Islami.<sup>7</sup> Dari sekian banyak lembaga keuangan syariah, BMT merupakan lembaga ekonomi Islam yang dibangun berbasis syariah Islam yang bersifat kerakyatan, sebab dibentuk dari, oleh dan untuk masyarakat. Dari segi jumlah BMT merupakan lembaga keuangan syariah yang paling banyak apabila dibandingkan dengan lembaga-lembaga keuangan syariah lainnya.

Sebagaimana Bank BMT juga mempunyai dua fungsi yakni *funding* dan *financing*. *Funding* adalah BMT sebagai penghimpun dana, dan *financing* BMT sebagai pengelola keuangan yang berupa pembiayaan. Dalam pengelolaan keuangan, BMT juga menyediakan produk-produk pembiayaan yaitu berupa pembiayaan dengan sistem bagi hasil yang menggunakan mudharabah, musyarakah, muzara'ah, dan musaqoh. Selain itu BMT juga menyediakan pembiayaan dengan sistem sewa yang berupa ijarah dan *Ijarah Muntahiyah bit Tamlik* (IMBT). Pembiayaan dengan sistem jual beli yakni murabahah, salam, dan istishna', dan juga pembiayaan dengan sistem jasa yakni wadi'ah dan qordhul hasan.

Berkaitan dengan pembiayaan yang ada pada BMT yakni pembiayaan mudharabah dalam hal ini pembiayaan yang diberikan oleh BMT kepada nasabahnya yang didasarkan pada prinsip mudharabah, oleh karena itu untuk mendalami tentang pembiayaan mudharabah berarti membicarakan lebih jauh tentang berbagai hal pembiayaan mudharabah seperti konsep, prinsip, syarat rukun dan mekanisme dari mudharabah itu sendiri.<sup>8</sup> Begitu juga dengan pembiayaan murabahah adalah pembiayaan dengan prinsip jual beli barang pada

---

<sup>7</sup>Wikimedia, [Id.m.wikipedia.org/wiki/Baitul\\_Maal\\_wat\\_Tamwil](http://id.m.wikipedia.org/wiki/Baitul_Maal_wat_Tamwil), diakses tanggal 18 Oktober 2014

<sup>8</sup>Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Cetakan kedua, (Yogyakarta: Ekonosia, 2005), hal. 110

harga semula dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati, berdasarkan prinsip murabahah.<sup>9</sup>

Dalam BMT mudharabah biasanya diterapkan pada produk-produk pembiayaan dan pendanaan. Pada sisi penghimpunan dana, mudharabah diterapkan pada :

- a. Tabungan berjangka, yaitu tabungan yang dimaksudkan untuk tujuan khusus seperti tabungan haji, deposito, tabungan qurban dan sebagainya
- b. Deposito spesial, dimana dana yang dititipkan nasabah khusus untuk bisnis tertentu , misalnya murabahah saja atau ijarah saja.

Adapun pada sisi pembiayaan prinsip mudharabah diterapkan untuk :

- a. Pembiayaan modal kerja, seperti modal kerja perdagangan dan jasa
- b. Para ahli ekonomi dan ahli hukum muslim setuju bahwa mudharabah haruslah merupakan dasar yang utama sebagai pengganti dari transaksi kredit yang berbunga dalam hal penyediaan dana bagi pengusaha.

Meski pembiayaan mudharabah yang identik sebagai ikon lembaga keuangan syariah namun dalam kenyataannya jarang di minati oleh nasabah pada produk pembiayaan, dalam produk pembiayaan lembaga keuangan syariah justru akad yang banyak ditawarkan adalah pembiayaan jual-beli murabahah. Rendahnya pembiayaan mudharabah sendiri disebabkan oleh sulitnya pihak BMT percaya dengan nasabah yang akan mengelola usahanya, disamping itu jika terjadi kerugian maka pihak BMT yang akan menanggung kerugian tersebut. Sehingga perlu kepercayaan dan bakat dari pihak nasabah untuk menjalankan usahanya.

---

<sup>9</sup>Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2014), hal. 223

Murabahah adalah akad jual beli atas suatu barang, dengan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli, setelah sebelumnya penjual menyebutkan dengan sebenarnya harga perolehan atas barang tersebut dan besarnya keuntungan yang diperolehnya.<sup>10</sup> Umumnya murabahah diadopsi untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah guna pembelian barang meskipun mungkin si nasabah tidak memiliki uang untuk membayar. Murabahah sebagaimana yang digunakan dalam Lembaga Keuangan Syariah (LKS) prinsipnya didasarkan pada dua element pokok yakni: harga beli serta biaya yang terkait, dan kesepakatan atas *mark up* (laba).

Terkait dengan ini di BMT Sahara juga mempunyai beberapa produk pembiayaan yang ditawarkan antara lain pembiayaan mudharabah dan murabahah. Pembiayaan mudharabah diberikan oleh BMT kepada nasabah yang mengelolah usah-usaha produktif seperti usaha konveksi, dagang atau toko, pertanian, dan lain-lain, sedangkan untuk murabahah BMT memberikan untuk pembelian barang atau peralatan dan perlengkapan usaha seperti tenda kemanten, sepeda motor dan lain-lain.

Dalam pembiayaan yang di tawarkan oleh BMT Sahara yang banyak diminati nasabah adalah pembiayaan murabahah, padahal yang seharusnya menjadi ikon di lembaga keuangan syariah adalah pembiayaan mudharabah, akan tetapi kenyataannya pembiayaan mudharabah sangat sedikit, dikarenakan faktor resiko yang lebih tinggi dari pada pembiayaan murabahah. Salah satu kendala yang dialami oleh BMT Sahara adalah masih banyaknya kredit macet, terjadinya kredit macet disebabkan oleh nasabah yang dengan sengaja tidak memenuhi

---

<sup>10</sup>Rivai, Veithzal dan Andria Permata, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2008), hal. 145

kewajibannya dan kurang ketatnya BMT dalam menganalisis pembiayaan tersebut. Kemudian terdapat juga masalah antara ketidaksamaan teori, sistem dan praktik yang dilakukan oleh BMT Sahara, sehingga sedikit tidak sesuai dengan prinsip syariah.

Dengan berbagai macam permasalahan di atas maka proposal penelitian ini mencoba untuk membahas dan meneliti lebih dalam tentang **“Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Realisasi Pembiayaan Mudharabah dan Murabahah di BMT Sahara Kauman Tulungagung”**

#### **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana Faktor-faktor Pembiayaan Mudharabah dan Murabahah di BMT Sahara Tulungagung
2. Bagaimana Realisasi Pembiayaan Mudharabah dan Murabahah di BMT Sahara Tulungagung

#### **C. Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan rumusan masalah di atas maka dapat ditetapkan tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mendeskripsikan tentang faktor-faktor pembiayaan mudharabah dan pembiayaan murabahah pada nasabah di BMT Sahara Tulungagung.
2. Untuk mendeskripsikan tentang realisasi pembiayaan mudharabah dan murabahah pada di BMT Sahara Tulungagung.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Penelitian yang dilakukan diharapkan memberikan manfaat sebagai berikut:

##### **a. Bagi Akademis**

Hasil penelitian ini dapat memberikan sumbangan pemikiran secara teoritik maupun konseptual dalam rangka mengembangkan ilmu pengetahuan

dan juga sebagai tambahan referensi perpustakaan IAIN Tulungagung yang berkaitan faktor-faktor yang mempengaruhi realisasi pembiayaan mudharabah dan murabahah.

b. Bagi BMT

Penelitian ini sebagai wujud peningkatan sumber daya manusia baik internal maupun eksternal khususnya dalam bidang pengembangan wawasan tentang BMT, dan juga sebagai media mensosialisasikan tentang analisis faktor-faktor yang mempengaruhi realisasi pembiayaan mudharabah dan pembiayaan murabahah pada nasabah.

c. Bagi Masyarakat Luas

Diharapkan hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi masyarakat secara umum untuk lebih jauh mengetahui dan memahami bagaimana penerapan pembiayaan mudharabah dan pembiayaan murabahah.

## **E. Definisi Istilah**

Definisi istilah adalah sebuah variabel-variabel dan istilah-istilah yang belum populer yang dicakup didalam penelitian perlu didefinisikan dengan bahasa yang mudah dipahami oleh pembaca (bukan dipahami diri sendiri oleh peneliti) hasil penelitian. Mendeskripsikan makna istilah seharusnya tidak menyimpang dari makna umum atau makna yang dikenal secara luas secara akademik. Peneliti dapat memodifikasi seperlunya terhadap variabel-variabel tertentu guna menyesuaikan dengan konteks penelitian yang dilakukan. Definisi istilah ini meliputi sebagai berikut:

### 1. Faktor-Faktor

Faktor-faktor menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia “KBBI” adalah suatu hal yang ikut menyebabkan atau mempengaruhi terjadinya sesuatu.

### 2. Pembiayaan

Pengertian pembiayaan secara luas berarti *financing*, atau pembelanjaan, yaitu pendanaan uang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah kepada nasabah. Dalam terminology pembiayaan merupakan pendanaan yang aktif maupun pasif yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan kepada nasabah.<sup>11</sup>

### 3. Mudharabah

Pengertian dari segi etimologi (bahasa) mudharabah adalah suatu perumpamaan (ibarat), seseorang yang memberikan (menyerahkan) harta benda (modal) kepada orang lain agar digunakan perdagangan yang menghasilkan keuntungan bersama dengan syarat-syarat tertentu dan jika rugi, maka kerugian di tanggung pemilik modal.<sup>12</sup>

### 4. Murabahah

Murabahah adalah istilah dalam fiqh islam berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang meliputi harga

---

<sup>11</sup>Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), hal. 304

<sup>12</sup>Abdurrahman Al-Jauzairi, *Bank Syariah, Al-Fiqh ‘Ala Al Madzahibu Al-Arba’ah.*, Juz III, (Beirut: Al MaktabahAl’Asriyah, 2004), hal. 632

barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (margin) yang diinginkan.<sup>13</sup>

#### 5. Manajemen Resiko

Menurut Smith 1990, Manajemen resiko adalah proses identifikasi pengukuran dan control keuangan dari sebuah resiko yang mengancam asset dan penghasilan dari sebuah perusahaan atau proyek yang dapat menimbulkan kerusakan atau kerugian pada perusahaan tersebut.<sup>14</sup>

#### 6. Nasabah

Nasabah adalah orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan bank. Nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank, baik untuk keperluan sendiri maupun sebagai perantara bagi keperluan pihak lain.<sup>15</sup>

### F. Sistematika Penulisan Skripsi

Untuk memudahkan pembahasan, maka penelitian ini disusun menjadi 5 bab dan beberapa sub bab yakni sebagai berikut sebagai berikut:

Bab I, Pendahuluan yang berisi tentang: latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, kegunaan hasil penelitian, penegasan istilah

Bab II, Landasan Teori/Kajian Pustaka berisi tentang penjelasan yang terdiri dari beberapa sub bab yang akan digunakan sebagai alat perbandingan pada analisis penelitian, yakni: BMT (*Baitul Maal wa Tamwil*), analisis faktor-faktor pembiayaan, konsep realisasi, pembiayaan *mudharabah*, pembiayaan *murabahah*, *murabahah bil wakalah*, *wakalah*, manajemen resiko dan kredit macet, nasabah, kajian penelitian terdahulu.

---

<sup>13</sup>Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 81-82

<sup>14</sup>Deny Bagus, *Jurnal Manajemen*, <http://jurnal-sdm.blogspot.com/2009/09/manajemen-resiko-definisi-dan-manfaat.html?m=1>, diakses tanggal 5 Agustus 2015

<sup>15</sup>Wikimedia, <http://id.wikipedia.org/wiki/nasabah>, diakses 8 Januari 2015

Bab III, Metode penelitian yang berisi tentang cara atau tahapan untuk melakukan penelitian, yakni: terdapat jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, pengecekan keabsahan temuan, tahap-tahap penelitian .

Bab IV, berisi uraian tentang paparan data yang disajikan dengan topik sesuai dalam pertanyaan-pertanyaan atau pernyataan-pernyataan penelitian dan hasil analisis data.

Bab V, Berisi penutup yang meliputi kesimpulan yang menjelaskan dengan rangkuman hasil penelitian yang dibahas, dan juga saran-saran.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Baitul Maal wa Tamwil

##### 1. Pengertian BMT (Baitul Maal wa Tamwil)

*Baitul Maal wa Tamwil* sebenarnya berasal dari dua kata yakni *bait al-maal* dan *bait at-tamwil*. Istilah *Baitul Maal* berasal dari kata *bait* dan *maal*, *bait* artinya rumah,<sup>16</sup> dan *al-maal* artinya harta.<sup>17</sup> Sedangkan *baitul maal* dilihat dari segi istilah adalah mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non-profit, seperti zakat, shadaqah, infaq.<sup>18</sup>

Sedangkan *Bait at-Tamwil* secara harfiah *bait* artinya rumah, dan *at-tamwil* artinya pengembangan harta. Jadi *baitul tamwil* adalah suatu lembaga yang melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kesejahteraan pengusaha melalui kegiatan pembiayaan dan menabung (berinvestasi). Sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan syariah.<sup>19</sup>

BMT merupakan organisasi yang berperan sosial, peran sosial dapat dilihat dari *baitul maal*, yang memiliki fungsi yang sama dengan lembaga amil zakat (LAZ) oleh karena BMT juga didorong mampu berperan profesional menjadi

---

<sup>16</sup>Mahmud Yunus, *Kamus Arab-Indonesia*, (Jakarta: PT. Hidakarya Agung, 1989), hal. 75

<sup>17</sup>*Ibid.*, hal. 427

<sup>18</sup>Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Deskripsi dan Ilustrasi), (Yogyakarta: Ekonosia, 2003), hal. 96

<sup>19</sup>*Ibid*

LAZ yang mapan fungsi tersebut meliputi upaya pengumpulan dana zakat, infaq, sedekah, wakaf, dan sumber dana sosial lainnya. Sedangkan peran bisnis BMT dapat dilihat dari definisi *baitul maal*.<sup>20</sup>

Peran umum BMT yang dilakukan adalah melakukan pembinaan dan pendanaan yang berdasarkan sistem syariah. Peran ini menegaskan arti penting prinsip-prinsip syariah dalam kehidupan ekonomi masyarakat. Sebagai lembaga keuangan syariah yang bersentuhan langsung dengan kehidupan masyarakat kecil yang serba cukup ilmu pengetahuan ataupun materi, maka BMT mempunyai tugas penting dalam mengemban misi keislaman dalam segala aspek kehidupan masyarakat.<sup>21</sup>

## 2. Tujuan BMT

Dalam pelaksanaan usahanya BMT memegang teguh prinsip utama yakni sebagai berikut:

- a. Keimanan dan ketaqwaan kepada Allah. Setiap tingkah laku manusia tidak akan pernah lepas dari pengawasan Allah SWT, sebagaimana disebutkan dalam firmanNya:

وَهُوَ مَعَكُمْ أَيْنَ مَا كُنْتُمْ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ

Artinya:

“Dia bersama kamu dimana saja kamu berada. Dan Allah Maha Melihat apa yang kamu kerjakan” (QS. Al-Hadid: 4).<sup>22</sup>

Kegiatan muamalah, termasuk perbuatan perikatan tidak akan pernah lepas dari nilai-nilai ketauhidan, karena dengan demikian setiap manusia memiliki

---

<sup>20</sup>Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil*, (Yogyakarta: UI Press 2004), hal.126

<sup>21</sup>Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah...*, hal. 96

<sup>22</sup>Al-Qur'an Dan Terjemahannya, Kementerian Agama RI Direktorat Jendral Bimbingan Masyarakat Islam Direktorat Urusan Agama Islam dan Pembinaan Syariah Tahun 2011, (Jakarta: PT. Adhi Aksara Abadi Indonesia, 2011), hal. 785

rasa tanggung jawab. Tanggung jawab terhadap diri sendiri, tanggung jawab terhadap pihak kedua, tanggung jawab masyarakat dan tanggung jawab terhadap Allah SWT. Hal ini sangat penting agar manusia tidak dikuasai oleh nafsu untuk menguasai orang lain demi kepentingannya sendiri. lembaga keuangan yang konvensional berdiri sebagai lembaga yang tidak sejalan dengan ketentuan syariah Islam. BMT didirikan dengan maksud untuk menciptakan lembaga keuangan yang berlandaskan syariah Islam dan menjalankan tuntunan hukum Islam kedalam kehidupan nyata. Dengan langkah ini akan meningkatkan keimanan kita sebagai orang Islam.

- b. Keterpaduan adalah nilai-nilai spiritual dan moral kita untuk menggerakkan etika dan norma bisnis yang dinamis, humanis, adil dan bertujuan mengembangkan akhlak mulia di kehidupan sosial. Setiap manusia memiliki kesempatan yang sama dalam melakukan suatu perikatan, dimana para pihak menentukan hak dan kewajiban masing-masing didasarkan pada asas persamaan atau kesetaraan, tidak boleh ada kezaliman yang dilakukan dalam perikatan tersebut.
- c. Kekeluargaan berguna untuk mengutamakan kepentingan dan kesejahteraan bersama dari pada kepentingan pribadi. Semua pengelola pada setiap tingkatan dan anggota dibangun rasa kekeluargaan yang menumbuhkan perasaan dan aktivitas yang saling melindungi dan menanggung bersama.
- d. Kebersamaan adalah kesatuan pola pikir, dan cita-cita yang diwujudkan bersama demi kelancaran dan dinamisnya proses keuangan di masyarakat.

- e. Kemandirian adalah mandiri tanpa pinjaman dari pihak lain yang bunga dan pengembaliannya menyulitkan. Mandiri dari sistem politik, tetapi senantiasa aktif dalam penggalangan dana sosial.
- f. Profesionalisme adalah sebuah kerja keras yang dilandasi dengan keimanan dalam mewujudkan kebahagiaan dunia dan akhirat. Sehingga memunculkan standard kerja yang tinggi.
- g. Istiqomah bertujuan agar kegiatan ini harus berjalan dinamis dan untuk selama-lamanya.

#### **4. Fungsi BMT**

Adapun fungsi yang diterapkan oleh BMT adalah:

- a. Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong, dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota.
- b. Meningkatkan kualitas SDM anggota pokusma menjadi lebih profesional dan Islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global.
- c. Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
- d. Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*) antara anggotanya sebagai shohibul maal dengan du'afa sebagai mudharib, terutama dana-dana sosial seperti zakat, infaq, sedekah, wakaf, hibah dan lain-lain.
- e. Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*) antara pemilik dana (*shohibul maal*) baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan pengguna dana (*mudharib*) untuk pengembangan usaha produktif.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup>Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil*, (Yogyakarta: UII, Press, 2004), hal. 130-131

### 3. Ciri-ciri BMT

BMT mempunyai ciri-ciri, yaitu ciri utama dan ciri khusus:

#### a. Ciri Utama

1. Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota masyarakat
2. Bukan lembaga sosial, tapi bermanfaat mengefektifkan pengumpulan dan pentasaarufan dana ZIS bagi kesejahteraan masyarakat
3. Ditumbuhkan dari bawah dilandaskan peran serta masyarakat sekitarnya
4. Milik bersama masyarakat bawah bersama dengan orang kaya disekitar BMT, bukan milik perseorangan atau orang dari luar masyarakat

#### b. Ciri Khusus

1. Staf dan karyawan BMT bertindak proaktif, tidak menungu tetapi menjemput bola, bahkan merebut bola, baik untuk menghimpun dana dari anggota maupun pembiayaan
2. Kantor dibuka dalam waktu yang tertentu yang ditetapkan sesuai kebutuhan pasar, kas bukan hanya siang malam juga buka sesuai dengan kondisi pasar.
3. BMT mengadakan pendampingan usaha anggota. Pendampingan ini akan lebih efektif jika dilakukan secara berkelompok (Pokusma)
4. Manajemen BMT adalah professional islami.<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup>Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul wa Tamwil...*, hal. 132

## **B. Faktor-faktor dan Realisasi Pembiayaan**

### **1. Faktor-faktor Pembiayaan**

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Faktor-faktor adalah hal (keadaan, peristiwa) yang ikut menyebabkan terjadinya sesuatu, sedangkan faktor-faktor pembiayaan adalah sesuatu hal yang menyebabkan terjadinya pencairan suatu pembiayaan. Untuk faktor-faktor pembiayaan menurut Kasmir dalam bukunya menyatakan bahwa penilaian umum dan harus dilakukan oleh bank untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar dapat di percaya menggunakan penilaian kredit dengan menganalisis 5C,<sup>25</sup> penilaian dengan analisis 5C adalah sebagai berikut:

#### **1. Character**

Merupakan sifat atau watak seseorang. Sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar harus dapat dipercaya. Untuk membaca watak atau sifat dari calon debitur dapat dilihat dari latar belakang nasabah, baik yang bersifat pribadi, kebiasaan-kebiasaannya, cara hidup, keadaan dan latar belakang keluarganya.

#### **2. Capacity**

Analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar kredit. Penilaian ini dapat dilihat dari kemampuan ia mengelola bisnis dan kemampuan ia melunasi kewajiban-kewajibannya.

#### **3. Capital**

Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif atau tidak, dapat dilihat dari laporan keuangan yang disajikan.

---

<sup>25</sup>Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 117-119

#### 4. Condition of Economy

Dalam penilaian kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sosial dan politik yang ada sekarang dan prediksi dimasa yang akan datang yang dapat mempengaruhi untung dan ruginya usaha nasabah.

#### 5. Colleteral

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik.

Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah.<sup>26</sup>

Istilah pembiayaan pada intinya berarti *I Believe, I Trust*, “*Saya percaya, atau saya menaruh kepercayaan*”. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan, berarti lembaga pembiayaan selaku *shahibul maal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.<sup>27</sup>

Istilah yang merupakan pasangan pembiayaan adalah *dain (debt)*. Pembiayaan dan wadiah adalah istilah untuk suatu perbuatan ekonomi (perbuatan yang menimbulkan akibat ekonomi) yang dilihat dari arah yang berlawanan. Pembiayaan dalam bank Islam adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan itu berupa :

---

<sup>26</sup>Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Yogyakarta: Ekonosia, 2005), hal. 206

<sup>27</sup>Rivai, Veithzal dan Andria Permata, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Rajawali Press, 2008), hal. 4

1. Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah
2. Transaksi sewa dalam bentuk ijarah atau sewa dengan opsi perpindahan hak milik dalam bentuk *ijarah muntahiyah bit tamlik*
3. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, istishna'
4. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh
5. Transaksi multijasa dengan menggunakan akad ijarah dan kafalah

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*. Menurut Antonio pembiayaan dapat dibagi menjadi dua berdasar sifat penggunaannya, yaitu:

- a. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.
- b. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Menurut Antonio pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal berikut:

- a. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan:
  1. peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi; dan
  2. untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.

- b. Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.

Analisis pembiayaan adalah kegiatan yang menelaah aspek-spek penting dan patut diketahui dari nasabah yang akan dibiayai oleh bank. Tujuan analisis pembiayaan untuk memperoleh gambaran yang jelas dan sesungguhnya terhadap kondisi nasabah yang akan dibiayai. Dengan demikian, rekomendasi yang benar dan objektif dapat diberikan.

Analisis pembiayaan dapat dilakukan secara kualitatif berdasarkan data nonkeuangan dan kuantitatif berdasarkan pada data keuangan. Untuk nasabah kecil, analisis kualitatif akan dominan karena data keuangan tidak lengkap dan akurat. Sementara untuk nasabah besar, analisis kuantitatif akan lebih dominan karena sudah memiliki laporan keuangan yang sesuai dengan standart akuntansi keuangan.<sup>28</sup>

## **2. Realisasi**

Arti realisasi dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah perwujudan atau kenyataan, sedangkan di dalam dunia perbankan realisasi sendiri di gambarkan tentang perwujudan berupa pencairan dana. Pencairan dana yang dilakukan pihak bank kepada nasabah pembiayaan yang melewati tahap persyaratan atau prosedur pembiayaan.

## **3. Target dan Realisasi**

Realisasi disebut efektif apabila :

- a. Realisasi tersebut masih relatif sesuai dengan target yang ditentukan.
- b. Realisasi dari tahun ke tahun meningkat.

---

<sup>28</sup>Gita Danupranata, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Jakarta: Salemba Empat 2013), hal. 121

Realisasi disebut tidak efektif apabila :

- c. Realisasi tidak sesuai dengan target dan ketidaksesuaian itu jauh dari target yang diharapkan.
- d. Realisasi rata-rata dari tahun ke tahun mengalami penurunan.<sup>29</sup>

## C. Pembiayaan Mudharabah

### 1. Pengertian Mudharabah

*Mudharabah* berasal dari kata *dharb*, artinya memukul atau berjalan.<sup>30</sup>

Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses seseorang memukul kakinya dalam menjalankan usaha. Secara teknis mudharabah adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*Shahibul Maal*) menyediakan seluruh 100% modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pihak pengelola (*Mudharib*). Keuntungan secara mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan kerugian ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan oleh kecurangan atau kelalaian pengelola, maka pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.<sup>31</sup>

Departemen Bank Islam Pakistan mendefinisikan mudharabah sebagai “suatu bentuk kemitraan dimana salah satu pihak menyediakan dana sedangkan pihak lain menyediakan keahlian. Orang-orang yang membawa uang disebut (*Rob-ul-Maal*), sementara pengelola dan bekerja adalah tanggung jawab eksklusif (*mudharib*). Nisbah bagi hasil ditentukan pada saat melakukan perjanjian

---

<sup>29</sup>Anggriawan Aries, *Analisis Dan Target Realisasi Pembiayaan*, 2010, [http://Repository.Ipb.ac.id/bitstream/handle/bab IV Metode penelitian](http://Repository.Ipb.ac.id/bitstream/handle/bab%20IV%20Metode%20penelitian), diakses tanggal 22 April 2015

<sup>30</sup>Mahmud Yunus, *Kamus Arab-Indonesia...*, hal. 226

<sup>31</sup>Rivai, Veithzal dan Andria Permata, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Rajawali Press, 2008), hal. 123

mudharabah sedangkan dalam kasus kehilangan ini ditanggung oleh *Rob-ul-Maal* saja.<sup>32</sup>

Akad *mudharabah* pernah dilakukan oleh Nabi Muhammad SAW, dengan Siti Khadijah sebelum Muhammad SAW menjadi Nabi.<sup>33</sup> Kala itu Siti Khadijah berperan sebagai pemilik modal (*shahibul maal*) sedangkan Nabi Muhammad berperan sebagai pelaksana usaha (*mudharib*). Dalam praktiknya Siti Khadijah mempercayakan barang dagangannya untuk dijual Nabi Muhammad SAW ke luar negeri. Pembiayaan dengan akad *mudharabah* merupakan pelaksanaan terhadap akad *tijarah* yang bersifat *Natural Uncertainty Contract*.

## 2. Landasan Hukum Mudharabah

Dasar-dasar mudharabah dapat dijumpai didalam Al-Qur'an, Hadist dan ijma':

Menurut Al-Quran Surat Al-Jumu'ah: 10

فَاِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّئَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya:

“Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah sebanyak-banyaknya supaya kamu beruntung.”<sup>34</sup>

Menurut Hadist Riwayat Ibnu Majah adalah:

ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَاتُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْقَارِضَةُ وَأَخْلَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ

Artinya:

“Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: Jual beli secara tangguh, muqaradhah (*mudharabah*), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual”<sup>35</sup>

<sup>32</sup>Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2014), hal.

<sup>33</sup>*Ibid.*, hal. 185

<sup>34</sup>Al-Qur'an Dan Terjemahannya..., hal. 809

<sup>35</sup>Kitab Hadist Ibnu Majah, *Sunan Ibn Majah*, Juz I, (Kairo: Dar al-Hadist, 1999), hal. 72

Menurut Ijma’

“Diriwayatkan, sejumlah sahabat menyerahkan (kepada mudharib) harta anak yatim sebagai mudharabah dan tak ada seorang pun mengingkari mereka. Karenanya, hal itu dipandang sebagai ijma’”.<sup>36</sup>

### **3. Rukun dan Syarat Mudharabah**

Mudharabah sebagai sebuah kegiatan kerjasama ekonomi antara dua pihak mempunyai beberapa ketentuan yang harus dipenuhi dalam rangka mengikat jalinan kerjasama tersebut dalam kerangka hukum. Menurut Mahzab Hanafi dalam kaitannya dengan kontrak tersebut, unsur yang paling mendasar adalah ijab dan qabul. Sedangkan menurut Imam Syafi’I mengajukan unsur mudharabah yang tidak hanya adanya ijab dan qabul, tetapi juga adanya dua pihak, adanya kerja, adanya laba, dan adanya modal.<sup>37</sup> Sedangkan menurut Rivai, Veithzal dan Andrian Permata Veithzal unsur rukun perjanjian mudharabah tersebut adalah :

- a. Adanya ijab dan qabul atau kesepakatan kedua belah pihak
- b. Adanya dua pihak penyedia (*shahibul maal*) dan pengelola (*mudharib*)
- c. Adanya modal yang disediakan oleh pihak *shahibul maal*
- d. Adanya usaha
- e. Adanya nisbah atau keuntungan

### **4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Mudharabah**

Kontrak mudharabah adalah suatu kontrak yang dilakukan minimal dua pihak. Tujuan utama kontrak ini adalah memperoleh hasil investasi. Besar

---

<sup>36</sup>Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2014), hal. 186-187

<sup>37</sup>Rivai, Veithzal dan Andria Permata, *Islamic Financial Management...*, hal. 127

kecilnya investasi dipengaruhi oleh banyak faktor. Faktor pengaruh tersebut ada yang berdampak langsung dan ada yang tidak langsung.<sup>38</sup>

#### 1. Faktor langsung

Diatara faktor-faktor langsung yang mempengaruhi perhitungan bagi hasil adalah *investment rate*, jumlah dana yang tersedia, dan nisbah bagi hasil.

a. *Investment rate* merupakan prosentase aktual dana yang diinvestasikan dari total dana. Jika bank menentukan *investment rate* sebesar 8 persen, hal ini berarti 20 persen dari total dana yang dialokasikan untuk memenuhi likuiditas.

b. Jumlah dana yang tersedia diinvestasikan merupakan dana dari berbagai sumber yang tersedia untuk diinvestasikan

c. Nisbah atau bagi hasil

#### 2. Faktor tidak langsung yang mempengaruhi bagi hasil adalah:

a. Penentuan butir-butir pendapatan dan biaya mudharabah

b. Bank dan nasabah melakukan share dalam pendapatan dan biaya. Pendapatan yang dibagi-hasilkan merupakan pendapatan yang diterima dikurangi biaya-biaya.

c. Kebijakan akunting

Bagi hasil secara tidak langsung dipengaruhi oleh berjalannya aktivitas yang diterapkan, terutama sehubungan dengan pengakuan pendapatan dan biaya.

### **5. Ketentuan-ketentuan Mudharabah**

Al-Jaziri telah menjelaskan secara detail mengenai aturan yang mengatur kontrak mudharabah dengan memberikan gambaran yang jelas mengenai tipe

---

<sup>22</sup>Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Cetakan kedua, (Yogyakarta: Ekonosia, 2005), hal. 110-111

kemitraan tersebut.<sup>39</sup> Aturan yang mengatur mudharabah dapat diringkas sebagai berikut:

- a. *Mudharib*, mengambil alih pemilikan modal sebelum benar-benar memulai bisnisnya dalam kapasitasnya sebagai orang yang dipercaya. Oleh karena itu, ia harus menjaga dan mengembalikannya bilamana dibutuhkan oleh pemiliknya. Namun demikian, ia tidak dibebani tanggung jawab bilamana barang atau modal hilang.
- b. Pada waktu *mudharib* memulai bisnis, ia bertindak selaku agen dari pemilik modal dan menjadikan dirinya mempunyai kuasa yang diberikan kepadanya. Oleh karena itu pemilik modal, secara sah bertanggung jawab atas segala tindakan dan kontrak yang dilakukan agennya sebatas kekuasaannya. Agar tidak diperbolehkan berbuat sesuatu di luar tugas-tugas sesuai kontrak.
- c. *Agen* akan memperoleh bagian keuntungan yang jelas dari kegiatan bisnis karena pembagian keuntungan merupakan tujuan pokok dari kemitraan tersebut.
- d. Apabila agen melanggar ketentuan kontrak dia dapat dianggap berbuat salah dan secara sah harus bertanggung jawab.
- e. Apabila kontrak tidak memberikan hasil apapun, mudharib akan diperlakukan sebagai pekerja sedangkan seluruh keuntungan ataupun kerugian bisnis sepenuhnya ditanggung oleh pemilik modal. Namun demikian mudharib akan memperoleh imbalan yang layak tergantung sifat pekerjaannya.<sup>40</sup>

---

<sup>39</sup>Afzalur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam Jilid IV*, (Yogyakarta: PT. DANA BAKTI WAKAF, 1996), hal. 386

<sup>40</sup>*Ibid.*, hal. 386-387

- f. Jika seluruh keuntungan diterimakan kepada pemilik modal, mudharib akan diberi kuasa dalam kontrak untuk membeli sejumlah barang tertentu sebagai imbalan atas pekerjaannya tetapi ia tidak akan menerima imbalan upah. Pemilik modal akan menanggung penambahan belanja yang dilakukan mudharib.
- g. Apabila seluruh keuntungan diterimakan kepada mudharib, transaksi bisnis akan dianggap suatu pinjaman dan ia berhak atas seluruh keuntungan dan menanggung seluruh kerugian apapun keadaannya. Namun demikian, secara hukum ia masih tetap bertanggung jawab untuk mengembalikan pinjaman kepada pemilik modal.

## 6. Jenis-jenis Pembiayaan Mudharabah

Adapun jenis-jenis mudharabah yaitu:

### a. Mudharabah *Muthlaqah*

Pemilik dana (*shohibul maal*) memberikan keleluasan penuh kepada pengelola (mudharib) dalam menentukan jenis usaha maupun pola pengelolaan yang dianggapnya baik dan menguntungkan sepanjang tidak bertentangan dengan ketentuan syariah.

### b. Mudharabah *Muqayyadah*

Pemilik dana memberikan batasan-batasan tertentu kepada pengelola usaha dengan menetapkan jenis usaha yang harus dikelola, jangka waktu pengelolaan, lokasi usaha, dan sebagainya.<sup>41</sup>

Dalam praktiknya di perbankan syariah, *mudharabah muqayyadah* terdiri dari:<sup>42</sup>

---

<sup>41</sup>Rivai, Veithzal dan Andria Permata, *Islamic Financial Management...*, hal. 126

a. Mudharabah *Muthlaqah Off Balance Sheet*

Dalam mudharabah ini, aliran dana berasal dari suatu nasabah investor kepada satu nasabah pembiayaan (yang dalam bank konvensional disebut debitur).

Dalam hal ini bank syariah hanya berperan sebagai arranger saja. Sedangkan bagi hasilnya hanya melibatkan nasabah investor dan pelaksana usaha saja, besar bagi hasil tergantung kesepakatan antara nasabah investor dengan nasabah pembiayaan. Bank hanya memperoleh *arranger fee*. Skema ini hanya disebut *off balance sheet* karena transaksi ini tidak dicatat dalam neraca bank, tetapi hanya dicatat dalam rekening administratif saja.

b. Mudharabah *Muqayyadah On balance Sheet*

Dalam mudharabah ini, aliran dana terjadi dari satu nasabah investor ke sekelompok pelaksana usaha dalam beberapa sektor terbatas, misalnya pertanian, manufaktur dan jasa. Nasabah investor lain mungkin mensyaratkan dananya hanya boleh dipakai untuk pembiayaan disektor pertambangan, properti, dan pertanian. Selain berdasarkan sektor, nasabah investor dapat saja mensyaratkan berdasarkan jenis akad yang digunakan, misalnya hanya boleh digunakan berdasarkan akad penjualan cicilan saja. Skema ini disebut dengan *on balance sheet* karena dicatat dalam neraca bank.<sup>43</sup>

---

<sup>42</sup>Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2014), hal.189-190

<sup>43</sup>*Ibid.*, hal. 190

## 7. Tabungan Mudharabah

Tabungan Mudharabah merupakan produk penghimpunan dana oleh bank syariah yang menggunakan akad mudharabah muthlaqoh.<sup>44</sup> Bank syariah bertindak sebagai mudharib dan nasabah sebagai shohibul maal. Nasabah menyerahkan pengelolaan dana tabungan mudharabah secara mutlak kepada mudharib (bank syariah), tidak ada batasan baik dilihat dari jenis investasi, jangka waktu, maupun sektor usaha, dan tidak boleh bertentangan dengan prinsip syariah islam.

Bank syariah akan membayar bagi hasil kepada nasabah setiap akhir bulan, sebesar sesuai dengan nisbah yang telah diperjanjikan pada saat pembukuan rekening tabungan mudharabah. Bagi hasil yang akan diterima nasabah akan selalu berubah pada akhir bulan. Perubahan bagi hasil ini disebabkan karena adanya fluktuasi pendapatan bank syariah dan fluktuasi dana tabungan nasabah.<sup>45</sup>

Bagi hasil tabungan mudharabah sangat dipengaruhi oleh:

1. Pendapatan bank syariah
2. Total investasi mudharabah muthlaqoh
3. Total investasi produk tabungan mudharabah
4. Rata-rata saldo tabungan mudharabah
5. Nisbah tabungan mudharabah yang ditetapkan sesuai dengan perjanjian
6. Metode perhitungan bagi hasil yang diberlakukan
7. Total pembiayaan bank syariah

---

<sup>44</sup>Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), hal. 89

<sup>45</sup>*Ibid.*, hal. 90

## 8. Pendanaan Pembiayaan Mudharabah

Al-Mudharabah biasanya diterapkan pada produk-produk pembiayaan dan pendanaan, pada sisi penghimpunan dana diterapkan pada :<sup>46</sup>

- a. Tabungan berjangka, yaitu tabungan yang dimaksudkan untuk tujuan khusus, seperti tabungan haji, tabungan kurban, dan sebagainya, deposito biasa.
- b. Deposito spesial, dimana dana yang dititipkan nasabah khusus untuk bisnis tertentu, misalnya murabahah saja atau ijarah saja.

Adapun pada sisi pembiayaan, mudharabah diterapkan untuk:

- a. Pembiayaan modal kerja, seperti modal kerja perdagangan dan jasa
- b. Investasi khusus, disebut juga *mudharabah muqoyyadah*, di mana sumber dana khusus dengan penyaluran khusus dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh shohibul maal.

## 9. Penerapan Mudharabah dalam Lembaga Keuangan Syariah (LKS)

Pada pelaksanaannya, Mudharabah dalam pembiayaan di Lembaga Keuangan Syariah (LKS) memiliki tipe:<sup>47</sup>

- a. *Mudharabah Direct Financing* artinya *shahibul maal* dan *mudharib* terlibat langsung. Hal ini terjadi pada masa Rasulullah SAW, dan para sahabat yang memberikan kepercayaan untuk mengelola dana yang dimilikinya karena faktor kepercayaan, kedekatan terhadap keduanya.
- b. *Mudharabah Indirect Financing* artinya bank syariah sebagai perantara yang menemukan shohibul maal dan mudharib. Pembiayaan tidak langsung

---

<sup>46</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Azkia, Publisher, 2009), hal. 97

<sup>47</sup>Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah...*, hal. 192-193

atau dengan pelaksanaan fungsi intermediasi bank ini yang terjadi pada pembiayaan di bank syariah modern.

Mengingat pembiayaan Mudharabah yang demikian, bersifat *Natural Uncertainty Contract*, maka dalam mengurangi resiko ketidakpastian usaha, maka dalam memberikan pembiayaan di bank syariah perlu menerapkan batasan-batasan dalam memberikan pembiayaan di bank syariah melalui *Incentive Compatible Constraints* antara lain:

- a. Menetapkan syarat agar porsi modal dari pihak mudharib lebih besar dan atau mengenakan jaminan
- b. Menetapkan syarat agar mudharib melakukan bisnis yang resiko operasinya lebih rendah
- c. Menetapkan syarat agar mudharib melakukan bisnis dengan arus kas yang transparan
- d. Menetapkan syarat agar mudharib melakukan bisnis yang biaya tidak terkontrol rendah

## **D. Pembiayaan Murabahah**

### **1. Pengertian Murabahah**

Murabahah adalah akad jual beli antara lembaga keuangan dengan nasabah atas suatu jenis barang tertentu dengan harga yang disepakati bersama.<sup>48</sup> Lembaga keuangan akan mengadakan barang yang dibutuhkan dengan menjualnya kepada nasabah dengan harga setelah ditambah keuntungan yang disepakati, guna memastikan keseriusan untuk membeli bank dapat mensyaratkan nasabah agar terlebih dahulu membayar uang muka.

---

<sup>48</sup>Rivai, Veithzal dan Andria Permata, *Islamic Financial Management...*, hal. 147

Nasabah membayar kepada bank atas harga barang tersebut (setelah dikurangi uang muka) secara angsuran selama jangka waktu yang disepakati, dengan memperhatikan kemampuan mengangsur ataupun arus kas usahanya. Pembayaran secara angsuran ini dikenal dengan istilah *Ba'i Bitsaman Ajil* (BBA). Baik harga jual maupun besaran angsuran yang telah disepakati tidak berubah hingga akad pembiayaan berakhir, dan juga tidak ada denda atas keterlambatan pembayaran angsuran (*penalty overdue*).<sup>49</sup>

Di dalam Al-Quran sendiri tidak pernah secara langsung membicarakan murabahah meski disana ada acuan tentang jual-beli, laba, rugi dan perdagangan. Demikian pula, tampaknya tidak ada hadist yang memiliki rujukan langsung kepada murabahah.

Para ulama generasi awal, semisal Imam Malik dan Imam Syafi'i yang secara khusus mengatakan bahwa jual-beli murabahah adalah halal, tidak memperkuat pendapat mereka dengan satu hadist pun. Al-Kaff, seorang kritikus murabahah kontemporer, menyimpulkan bahwa murabahah adalah "salah satu jenis jual-beli yang tidak dikenal pada zaman Nabi atau para sahabatnya". Menurutnya, para tokoh ulama mulai menyatakan pendapat mereka tentang murabahah pada seperempat pertama abad kedua hijriyah atau bahkan lebih akhir lagi. Mengingat tidak ada rujukannya, baik dalam Al-Quran maupun Hadist Shahih yang diterima umum, para fuqaha harus membenarkan murabahah dengan dasar lain. Malik membenarkan keabsahannya dengan merujuk kepada praktik penduduk madina, "*Ada kesepakatan pendapatan disini (Madinah) tentang keabsahan seseorang yang membelikan pakaian di kota, dan kemudian ia*

---

<sup>49</sup>*Ibid.*, hal. 148

*membawanya ke kota lain untuk menjualnya lagi dengan suatu keuntungan yang disepakati”.*

Imam Syafi’i tanpa menyandarkan pendapatnya pada suatu teks syariah, berkata: *“Jika seseorang menunjukkan suatu barang kepada seseorang dan berkata, Belikan barang (seperti) ini untukku dan aku akan memberimu keuntungan sekian. Lalu orang itu pun membelinya, maka jual beli ini adalah sah”.*

## **2. Landasan Hukum Murabahah**

Mengenai landasan hukum murabahah dapat dijumpai di dalam Al-Qur’an, Hadist dan ijma’.

Al-Qur’an Surat Al-Baqarah ayat 275, adalah:

وَأَحَلُّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya :

*“Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba” (Q.S Al-Baqarah: 275).<sup>50</sup>*

Hadist Riwayat Ibnu Majah:

إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ

Artinya:

*“Sesungguhnya sahnya jual beli atas dasar kerelaan.”<sup>51</sup>*

## **3. Syarat dan Rukun Murabahah**

Rukun Murabahah:<sup>52</sup>

---

<sup>50</sup>Al-Qur’an Dan Terjemahannya..., hal. 58

<sup>51</sup>Ibnu Majah, *Sunan Ibn Majah*, Juz 2..., hal. 277

<sup>52</sup>Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 83-84

- a) *Ba'iu* (Penjual), pihak menjadi penjual atau BMT dengan membeli barang dengan harga tertentu dan menjualnya kembali dengan mengambil keuntungan
- b) *Musyitari* (Pembeli), pihak yang membeli barang atau nasabah
- c) *Mabi'* (Barang diperjual belikan), barang yang dibeli sesuai dengan permintaan nasabah sebagai pembeli
- d) *Tsaman* (Harga barang), harga barang yang sudah di pesan dengan pengambilan margin yang sudah disepakati
- e) *Ijab Qabul* (Pernyataan serah terima), kesepakatan atau kerelaan antara penjual dan pembeli

Syarat Murabahah :

- a) Syarat yang berakad (*ba'iu* dan *musytari*) cakap hukum dan tidak dalam keadaan terpaksa.
- b) Barang yang diperjualbelikan (*mabi'*) tidak termasuk barang yang haram dan jenis maupun jumlahnya jelas.
- c) Harga barang (*tsaman*) harus dinyatakan secara transparan (harga pokok) dan komponen keuntungan) dan cara pembayarannya disebutkan dengan jelas.
- d) Pernyataan serah terima (*ijab qobul*) harus jelas dengan menyebutkan secara spesifik pihak-pihak yang berakad.

Beberapa syarat pokok Murabahah menurut Usmani, antara lain sebagai berikut.<sup>53</sup>

---

<sup>53</sup>*Ibid.*, hal. 83-84

- a. Murabahah merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara eksplisit menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan
- b. Tingkat keuntungan dalam murabahah dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk lumpsum atau persentase tertentu dari biaya
- c. Semua biaya yang dikeluarkan penjual dalam rangka memperoleh barang, seperti biaya pengiriman, pajak, dan sebagainya dimasukkan kedalam biaya perolehan untuk menentukan harga agregat dan margin keuntungan didasarkan pada harga agregat ini. Akan tetapi pengeluaran yang timbul karena usaha, seperti gaji pegawai, sewa tempat usaha, dan sebagainya tidak dimasukkan kedalam harga untuk suatu transaksi. Margin keuntungan yang diminta itulah yang meng-cover pengeluaran-pengeluaran tersebut
- d. Murabahah dikatakan sah hanya ketika biaya-biaya perolehan barang dapat ditentukan secara pasti. Jika biaya-biaya tidak dapat dipastikan, barang/komoditas tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip murabahah.<sup>54</sup>

#### **4. Pembebanan Biaya Murabahah**

Para ulama mazhab berbeda pendapat tentang biaya apa saja yang dapat dibebankan kepada harga jual barang tersebut. Misalnya, ulama Mazhab Maliki membolehkan biaya-biaya yang langsung terkait dengan transaksi jual beli itu dan

---

<sup>54</sup>Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah...*, hal. 84

biaya-biaya yang tidak langsung terkait dengan transaksi tersebut, namun memberikan nilai tambah pada barang itu.<sup>55</sup>

Ulama Mazhab Syafi'i membolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam satu transaksi jual beli kecuali biaya tenaga kerjanya sendiri karena komponen ini termasuk dalam keuntungannya. Begitu pula biaya-biaya yang tidak menambahkan nilai barang tidak boleh dimasukkan sebagai komponen biaya.

Ulama mazhab hanafi membolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli, namun mereka tidak membolehkan biaya-biaya yang memang mestinya dikerjakan oleh si penjual.

Ulama mazhab Hambali berpendapat bahwa semua biaya langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan akan menambah nilai barang yang dijual.

Secara ringkas, dapat dikatakan bahwa keempat mazhab berpendapat membolehkan pembebanan biaya langsung yang harus dibayarkan ke pihak ketiga, dan tidak membolehkan pembebanan biaya langsung yang berkaitan pekerjaan yang memang semstinya dikerjakan si penjual.<sup>56</sup>

## **5. Murabahah dengan Pesanan**

Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam murabahah berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah, dan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah

---

<sup>55</sup>Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), hal. 114

<sup>56</sup>*Ibid.*, hal. 114

untuk membeli barang yang dipesannya (bank dapat meminta uang muka pembelian kepada nasabah).<sup>57</sup>

## **6. Tunai atau Cicilan Murabahah**

Pembayaran murabahah dapat dilakukan secara tunai atau cicilan. Dalam murabahah juga diperkenankan adanya perbedaan dalam harga barang untuk cara pembayarannya yang berbeda. *Murabahah muajjal* dicirikan dengan adanya penyerahan barang di awal akad dan pembayaran kemudian (setelah awal akad), baik dalam bentuk angsuran maupun dalam bentuk *lump sum* (sekaligus).

## **7. Praktik Murabahah dalam Lembaga Keuangan Syariah**

Umumnya murabahah diadopsi untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah guna pembelian barang meskipun mungkin si nasabah tidak memiliki uang untuk membayar. Murabahah, sebagaimana yang digunakan dalam perbankan syariah, prinsipnya didasarkan pada dua element pokok: harga beli serta biaya terkait, dan kesepakatan atas mark-up (laba). Ciri dasar kontrak murabahah (sebagai jual-beli pembayaran tunda) adalah:

- a. Pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan harga asli barang, batas laba (*mark-up*) harus ditetapkan dalam bentuk presentase dari total harga plus biaya-biayanya.
- b. Apa yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang.
- c. Apa yang diperjualbelikan harus ada dan dimiliki oleh penjual, dan penjual harus mampu menyerahkan barang itu pada pembeli
- d. Pembayaran ditangguhkan.

---

<sup>57</sup>*Ibid.*, hal. 115

Sedangkan untuk jenis murabahah yang diwakilkan disebut dengan *Murabahah bil Wakalah* adalah akad dimana Lembaga Keuangan Syariah atau LKS melakukan perjanjian murabahah dengan nasabah, dan pada saat yang sama mewakilkan (akad wakalah) kepada nasabah untuk membeli sendiri barang yang akan dibelinya.<sup>58</sup> Dana lalu dikredit ke rekening nasabah dan nasabah menandatangani tanda terima uang. Tanda terima uang ini menjadi dasar bagi bank untuk menghindari klaim bahwa nasabah tidak berhutang kepada bank karena tidak menerima uang sebagai sarana pinjaman. *Murabahah bil wakalah* ini bisa menyalahi ketentuan syariah jika bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, sementara akad jual beli murabahah telah dilakukan sebelum barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

#### **E. Manajemen Resiko dan Kredit Macet**

Manajemen resiko adalah suatu sistem pengawasan resiko dan perlindungan harta benda, hak milik dan keuntungan badan usaha atau perorangan atas kemungkinan timbulnya kerugian karena adanya suatu resiko, atau suatu pendekatan terstruktur atau metodologi dalam mengelola ketidakpastian yang berkaitan dengan ancaman suatu aktivitas manusia termasuk penilaian resiko, pengembangan strategi untuk mengelolanya dan mitigasi resiko dengan menggunakan pemberdayaan atau pengelolaan sumberdaya. SSedangkan menurut para ahli Smith 1990, manajemen resiko adalah proses identifikasi pengukuran dan control keuangan dari sebuah resiko yang mengancam asset dan

---

<sup>58</sup>Ah. Azharuddin Lathif, *Konsep dan Aplikasi Akad Murabahah pada Perbankan Syariah di Indonesia*, (Makalah tidak diterbitkan), hal. 14-15

penghasilan dari sebuah perusahaan atau proyek yang dapat menimbulkan kerusakan atau kerugian pada perusahaan tersebut<sup>59</sup>

Adapun manajemen resiko keuangan, di sisi lain terfokus pada resiko yang dapat dikelola menggunakan instrumen-instrumen keuangan. Sasaran dari pelaksanaan manajemen resiko adalah untuk mengurangi resiko yang berbeda-beda yang berkaitan dengan bidang yang telah dipilih pada tingkat yang dapat diterima oleh masyarakat.

Sedangkan dalam pembiayaan terdapat kredit macet, secara etimologi kata kredit berasal dari bahasa Yunani yaitu “*credere*” yang berarti “kepercayaan. Seseorang yang memperoleh kredit berarti memperoleh suatu kepercayaan (Muhammad Djumhana 2000:365)

Pengertian kredit apabila ditinjau dari sudut ekonomi adalah suatu penundaan pembayaran dimana pengembalian atas penerimaan uang atau barang (prestasi) tidak dilakukan bersamaan pada saat menerimanya, akan tetapi pengembaliannya dilakukan pada saat tertentu yang akan datang (Hasanuddin Rahman, 1998:34).<sup>60</sup>

## **F. Kajian Penelitian Terdahulu**

Telah banyak karya mengenai pembiayaan mudharabah dan murabahah berupa skripsi, jurnal, tesis, dan buku, antara lain:

---

<sup>59</sup> Wikipedia. Id.wikipedia.org/wiki/Manajemen\_resiko. Diakses tanggal 4 Agustus 2015

<sup>60</sup> Ray Pratama Siadari, Pengertian Kredit dan Jenis-Jenisnya, <http://raypratama.blogspot.com/2012/02/pengertian-kredit-dan-jenis-jenisnya.html?m=1> . diakses 4 Agustus 2015

1. Penelitian dari Wahyuni “*Efektivitas Pengendalian Intern Pembiayaan Mudharabah Lembaga Keuangan Syariah Mikro*”.<sup>61</sup> Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisa efektivitas sistem pengendalian intern kegiatan pembiayaan mudharabah pada Baitul Qiradh Cut Nyak Dhien. Fokus penelitian ini pada penerapan efektivitas sistem pengendalian intern pembiayaan mudharabah yang dilakukan oleh Baitul Qiradh Cut Nyak Dhien. Jenis pembiayaan yang dianalisis dikhususkan pada pembiayaan mudharabah. Metode analisis data yang digunakan adalah metode deskriptif yaitu dengan mengukur efektivitas sistem pengendalian intern pembiayaan mudharabah yang ada pada Baitul Qiradh Cut Nyak Dhien dalam mengantisipasi kemungkinan resiko yang mungkin timbul.

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa berdasarkan data dan informasi yang telah dikumpulkan dan dianalisis, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa secara umum Baitul Qiradh Cut Nyak Dhien telah menerapkan SPI yang memadai untuk mengantisipasi terhadap resiko-resiko yang mungkin timbul dari kegiatan pembiayaan yang dilakukannya. Untuk dapat terus meningkatkan efektivitas kinerja yang lebih baik lagi di masa mendatang, sebaiknya Baitul Qiradh Cut Nyak Dhien dapat membuat ketentuan tertulis tentang apa-apa saja yang harus dilakukan oleh personil Baitul Qiradh jika ada permohonan pembiayaan, agar segala sesuatu yang harus mereka kerjakan menjadi lebih jelas.

2. Karya dari Ana Rochmaniyah “*Analisis Prosedur Pembiayaan Murabahah Sebagai Pendanaan Kredit Pemilikan Rumah (Studi Pada PT. BTN Kantor*

---

<sup>61</sup>Wahyuni, *Efektivitas Pengendalian Intern Pembiayaan Mudharabah Lembaga Keuangan Syariah Mikro*, (Riau: Skripsi, 2014), <http://kumpulanjudulabstrak.blogspot.com/>, diakses pada tanggal 21 Maret 2015

*Cabang Syariah Malang*”.<sup>62</sup> Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis prosedur pembiayaan murabahah terhadap pendanaan kredit pemilikan rumah dan untuk menganalisis proses perhitungan pembiayaan murabahah. Alat analisis yang digunakan untuk mengetahui prosedur pembiayaan murabahah sebagai pendanaan kredit pemilikan rumah adalah dengan menganalisis prosedur pembiayaan dalam hal ini mengenai syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh debitur untuk mendapatkan pembiayaan, menganalisis proses persetujuan pembiayaan, pelaksanaan akad pembiayaan, menganalisis prosedur pencairan pembiayaan, prosedur pembayaran pembiayaan, dan menganalisis perhitungan pembiayaan murabahah serta realisasi pembiayaan selama bulan Januari-Mei 2007. Namun dengan adanya peningkatan pembiayaan, BTN Syariah juga mengalami keterlambatan dalam penanganan pembiayaan karena adanya fungsi rangkap pada petugas pembiayaan. Berdasarkan kesimpulan di atas, penulis dapat menyarankan bahwa untuk dapat mempertahankan peningkatan pembiayaan maka, hendaknya BTN Syariah lebih memperketat pada fungsi pengawasan dalam pembayaran angsuran pembiayaan untuk menghindari adanya kredit macet. BTN Syariah juga perlu adanya penambahan sumber daya manusia yang bertugas sebagai penganalisis pembiayaan sehingga semua prosedur dapat berjalan dengan lancar.

3. Karya dari Rani Ernawati “*Analisis Akad Pembiayaan Mudharabah Pada BMT Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat (Studi Kasus pada KJKS-*

---

<sup>62</sup>Ana Rochmaniyah, *Analisis Prosedur Pembiayaan Murabahah sebagai Pendanaan Kredit Pemilikan Rumah (Studi pada PT. BTN Kantor Cabang Syairah Malang)*. (Malang: Skripsi, 2008), ANALISIS PROSEDUR PEMBIAYAAN MURABAHAH SEBAGAI PENDANAAN KREDIT PEMILIKAN RUMAH, pdf, diakses Tanggal 21 April 2015

*BMT Ummat Sejahtera Abadi Rembang*).<sup>63</sup> Salah satu tujuan dari pendirian BMT adalah untuk mewujudkan masyarakat dan pemberdayaan masyarakat agar menjadi lebih baik dan meningkat dari sebelumnya. Baik dari segi usahanya maupun dari segi pemahaman pola ekonomi syariah. Akan tetapi masalah yang sering dihadapi oleh sebagian masyarakat, khususnya masyarakat kecil dalam menjalankan usahanya adalah masalah modal.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa akad pembiayaan mudharabah yang dilaksanakan oleh pihak KJKS-BMT Ummat Sejahtera Abadi dapat dikatakan dapat memberikan perubahan pada tingkat pendapatan masyarakat sekitar. Sebab melalui pembiayaan mudharabah ini, para pedagang kecil yang memerlukan tambahan modal untuk mengembangkan usahanya dengan mudah mereka mendapatkan dengan cara mengajukan pembiayaan yakni pembiayaan mudharabah. Dari hasil penelitian dan data-data yang diperoleh dapat ditarik sebuah kesimpulan bahwa, dalam program meningkatkan pendapatan masyarakat yang dilaksanakan oleh pihak BMT melalui akad pembiayaan mudharabah ternyata dapat meningkatkan perekonomian umat. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil pelaksanaan program yang cukup maksimal.

Dari kajian penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan peneliti terdapat kesamaan dan perbedaan. Kesamaan dari penelitian terdahulu adalah sama-sama meneliti tentang pembiayaan mudharabah dan pembiayaan murabahah. Akan tetapi terdapat perbedaan jika penelitian terdahulu hanya meneliti tentang pembiayaan mudharabah saja, atau tentang pembiayaan

---

<sup>63</sup>Rani Ernawati, *Analisis Akad Pembiayaan Mudharabah Pada BMT Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat (Studi Kasus pada KJKS-BMT Ummat Sejahtera Abadi Rembang)*, (Semarang: Skripsi, 2004), <http://library.walisongo.ac.id/digilib/files/disk1/136/jtptiain-raniernawa-6779-1-raniern-a.pdf>, diakses tanggal 21 April 2015

murabahah saja, kalau penelitian yang dilakukan peneliti ini adalah mencakup tentang dua pembiayaan yakni pembiayaan mudharabah dan murabahah. Dan penelitian terdahulu meneliti tentang, efektivitas pengendalian intern pembiayaan, analisis prosedur pembiayaan, analisis akad pembiayaan dalam meningkatkan pendapatan, tetapi peneliti melakukan penelitian tentang faktor-faktor realisasi pembiayaan mudharabah dan murabahah.

## BAB III

### METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang sifatnya deskriptif dan induktif. Pada metode ini, penelitian sebuah fenomena berangkat dari data yang ada, bukan teori. Jadi fokus penelitian kualitatif bukan pada pembuktian teori yang sudah ada. Adapun landasan teori biasanya sekedar digunakan sebagai penopang fokus penelitian.

Peneliti memilih metode kualitatif dikarenakan penelitian tersebut mengangkat sebuah fenomena yang berkembang dimasyarakat yaitu masalah pembiayaan *mudharabah* dan *murabahah* dengan studi kasus di BMT Sahara Kauman Tulungagung. Penelitian ini berangkat dari data yang sudah didapatkan peneliti bukan hanya sekedar teori saja. Pada penelitian ini, peneliti mengumpulkan data dan informasi melalui wawancara, studi lapangan dan konsultasi. Hal ini dilakukan untuk memperkuat keabsahan data penelitian.

#### A. Jenis Penelitian

Penelitian yang penulis gunakan adalah penelitian kualitatif. Menurut Bogdan dan Taylor dalam buku Moleong, metode kualitatif adalah “ prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.”<sup>64</sup> Penelitian kualitatif sebagai metode ilmiah sering digunakan oleh sekelompok peneliti dalam bidang sosial,

---

<sup>64</sup>Lexy,j. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2005), hal. 4

seperti sosiologi, anthropologi dan sejumlah penelitian perilaku lainnya, termasuk ilmu pendidikan.

Berdasarkan penelitian di atas, peneliti deskriptif merupakan penelitian yang berusaha memaparkan suatu gejala ataupun keadaan secara sistematis sehingga obyek peneliti menjadi jelas, dalam hal ini berkaitan dengan faktor-faktor realisasi pembiayaan mudharabah dan murabahah di BMT Sahara Tulungagung.

## **B. Lokasi Penelitian**

Adapun lokasi penelitian dilakukan Adapun lokasi penelitian dilakukan pada BMT Sahara Tulungagung. Alasan peneliti memilih lokasi tersebut merujuk pada tujuan penelitian untuk mengetahui dan menganalisis faktor-faktor realisasi pembiayaan mudharabah dan murabahah di BMT Sahara Tulungagung.

## **C. Kehadiran Peneliti**

Sesuai dengan jenis peneliti lakukan, untuk memperoleh data sebanyak mungkin dan mendalam selama kegiatan penelitian di lapangan. Dalam penelitian kualitatif, peneliti sendiri atau dengan bantuan orang lain merupakan alat pengumpul data utama. Sehingga, kehadiran peneliti di lapangan mutlak diperlukan.<sup>65</sup>

Dengan kata lain, kehadiran peneliti sangat diperlukan untuk mengkaji lebih mendalam tentang rumusan masalah yang dibahas. Peneliti akan melakukan observasi langsung, melakukan wawancara dengan karyawan, pimpinan BMT Sahara Tulungagung.

---

<sup>65</sup>J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif...*, hal. 4

## D. Data dan Sumber Data

Menurut Arikunto yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian adalah “Sumber dari mana data yang diperoleh.”<sup>66</sup> Data-data tersebut terdiri atas dua jenis yaitu data yang bersumber dari manusia dan data yang bersumber dari non manusia dan data dikumpulkan berhubungan dengan fokus penelitian. Menurut Lorfland dan Lorfland dalam buku Tanzeh, dalam penelitian kualitatif “Sumber data terdiri dari data utama dalam bentuk kata-kata atau ucapan atau perilaku orang-orang yang diamati dan diwawancarai.”<sup>67</sup> Sedangkan karakteristik dari data pendukung berada dalam bentuk non manusia artinya data tambahan dalam penelitian ini dapat berbentuk surat-surat, daftar hadir, ataupun segala bentuk dokumentasi yang berhubungan dengan fokus penelitian.<sup>68</sup> Adapun sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah sampel bertujuan (*purposive sample*) maksudnya ialah menggali informasi yang akan menjadi dasar dari rancangan dan teori yang muncul.

### 1. Sumber data primer

- a. Orang (*person*), yaitu individu atau perseorangan. Sumber data yang bisa memberikan data berupa jawaban lisan melalui wawancara atau dalam penelitian ini bisa disebut dengan informan. Informan yang peneliti wawancarai adalah manajer, account officer, dan teller pembiayaan.
- b. *Place*, yaitu sesuatu yang dipakai untuk menaruh (menyimpan, meletakkan, dsb), wadah, ruang (bidang, rumah, dsb) yang tersedia untuk melakukan sesuatu. Dalam hal ini yang berkaitan dengan tempat atau tentang kondisi

---

<sup>66</sup>Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), hal. 129

<sup>67</sup>Ahmad Tanzeh dan Suyitno, *Dasar-dasar Penelitian*, (Surabaya: Elkaf, 2006), hal. 131

<sup>68</sup>J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif...*, hal.107

yang berlangsung dan berkaitan dengan masalah yang dibahas yaitu mengamati situasi dan kondisi di BMT Sahara Tulungagung

- c. *Paper*, yaitu sumber data yang menyajikan data berupa huruf-huruf, angka, gambar dan simbol-simbol yang lain. Data ini bisa diperoleh dari buku administrasi kantor, data demografi, data struktur organisasi di BMT Sahara Tulungagung dan data denah kantor. Serta beberapa dokumen berupa buku yang diperoleh dari kantor bank tersebut.

## 2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua setelah data primer. Pada data skunder ini peneliti memakai buku-buku mengenai ekonomi islam yang berhubungan dengan produk-produk Baitul Maal wa Tamwil (BMT) yang didalamnya terkait dengan tema yang mendukung skripsi ini.

## E. Teknik Pengumpulan Data

Dalam mengumpulkan data peneliti menggunakan 3 macam metode yaitu:

### 1. Interview (Wawancara)

Wawancara digunakan dalam teknik pengumpulan data apabila studi ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit atau kecil.<sup>69</sup>

Dalam konteks ini peneliti melakukan wawancara dengan karyawan Baitul Maal wa Tamwil (BMT) terkait pembiayaan mudharabah dan murabahah.

---

<sup>69</sup>Sugiono, *Metode Penelitian Binis*, (Bandung: Alfabeta, 2004), hal.130

## 2. Observasi

Teknik pengumpulan data secara observasi digunakan bila, penelitian berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bila responden yang diambil tidak terlalu besar. Metode observasi tidak terbatas pada orang, tetapi juga pada obyek-obyek alam yang lain.<sup>70</sup>

Dalam menggunakan metode observasi untuk pengumpulan data peneliti harus melakukan pengamatan langsung ke lapangan, mencatat hasil dari observasi dan dapat menyimpulkan hasilnya. Pengumpulan data harus sesuai dengan tema observasi.

## 3. Dokumentasi

Dokumentasi diartikan sebagai pengumpulan, pemilihan, pengolahan, dan penyimpanan informasi. Metode pengumpulan data ini berkaitan dengan latar belakang obyek penelitian yang didokumentasikan dan menggunakan dokumen lain untuk menunjang data penelitian yang sesuai dengan pokok permasalahan.

## F. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan upaya mencari dan mendata secara sistematis catatan hasil observasi, wawancara, dan lain-lainya untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang kasus yang diteliti dan menyajikannya sebagai temuan bagi orang lain.<sup>71</sup>

---

<sup>70</sup>*Ibid.*, hal. 138

<sup>71</sup>Noeng Muhadjir, *Metodologi Penelitian Kualitatif: Pendekatan Positivistik, Rasionalistik, Fenomenologik, dan Realisme Metaphisik Telaah Studi Teks dan Penelitian Agama*, (Yogyakarta: Rake Sarasin, 1998), hal. 104.

Adapun proses analisa data yang dilakukan mengadopsi dan mengembangkan pola interaktif yang dikembangkan oleh Milles dan Hiberman yaitu:

### 1. Reduksi Data

Reduksi data merupakan suatu kegiatan proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan pengabstrakan dan transformasi data mentah yang didapat dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Reduksi data dimulai pada awal kegiatan penelitian sampai dilanjutkan selama kegiatan pengumpulan data dilaksanakan. Peneliti harus membuat ringkasan, menelusuri tema, membuat gugus-gugus dan menulis memo.

### 2. Penyajian Data

Penyajian data merupakan proses penyusunan informasi secara sistematis dalam rangka memperoleh kesimpulan sebagai temuan penelitian. Di dalam penelitian ini data yang didapat berupa kalimat, kata-kata yang berhubungan dengan fokus penelitian, sehingga sajian data merupakan sekumpulan informasi yang tersusun secara sistematis yang memberikan kemungkinan untuk ditarik kesimpulan.

### 3. Verifikasi/Penarikan Kesimpulan

Pada saat kegiatan analisis data yang berlangsung secara terus menerus selesai dikerjakan, baik yang berlangsung di lapangan maupun setelah selesai di lapangan, langkah selanjutnya adalah melakukan penarikan kesimpulan. Untuk mengarah pada hasil kesimpulan ini tentunya berdasarkan dari hasil analisis data, baik yang berasal dari catatan lapangan observasi maupun

dokumentasi yang berkaitan dengan faktor-faktor realisasi pembiayaan mudharabah dan murabahah di BMT Sahara Tulungagung.

### **G. Pengecekan Keabsahan Temuan**

Keabsahan data merupakan teknik yang digunakan agar penelitian kualitatif dapat dipertanggung jawabkan secara ilmiah. Adapun langkah-langkah yang dilakukan peneliti sebagai berikut:

#### **1. Perpanjangan Kehadiran**

Peneliti harus memperpanjang masa observasi dan wawancara guna informan sebanyak mungkin, karena semakin banyak informan hasil penelitian akan semakin valid.

#### **2. Triagulasi**

Triagulasi adalah teknik keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar untuk keperluan pengecekan atau suatu pembanding untuk pengecekan data itu. Peneliti berusaha mengkaji beberapa sumber dan metode serta peneliti mengadakan pengecekan dengan teori yang dikemukakan para ahli. Peneliti menerapkan triagulasi dengan menghasilkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara juga suatu dokumen yang berkaitan.<sup>72</sup>

### **H. Tahap-tahap Penelitian**

Tahap-tahap dalam penelitian ini adalah:

#### **1. Tahap Pendahuluan atau Persiapan**

Pada tahap ini peneliti mulai mengumpulkan buku-buku atau teori-teori yang berkaitan dengan problematika yang diteliti. Tahap ini juga dilakukan

---

<sup>72</sup>Lexy J. Moleong, Metode Penelitian kualitatif, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005), hal. 330

dengan proses penyusunan proposal, sampai akhirnya disetujui dan diterima oleh pelaksana kegiatan penulisan skripsi.

## 2. Tahap Pelaksanaan

Tahap ini dilakukan dengan cara mengumpulkan data-data yang berkaitan dengan fokus penelitian dari lokasi penelitian dengan metode observasi, wawancara dan dokumentasi.

## 3. Tahap Analisis Data

Pada tahap ini penulis menyusun semua data yang telah terkumpul secara sistematis dan terinci sehingga data tersebut mudah dipahami dan temuannya dapat di informasikan kepada orang lain secara jelas.

## 4. Tahap Pelaporan

Tahap ini merupakan tahap akhir dari tahapan penelitian yang penulis lakukan. Tahap ini dilakukan dengan membuat laporan tertulis dan hasil penelitian yang telah dilakukan. Laporan ini akan ditulis dalam bentuk karya tulis ilmiah.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Profil Lembaga

BMT Sahara adalah Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) yang berperan sebagai roda penggerak dan media penghubung antara aghnia (pihak yang berkelebihan dana) dan dhuafa (pihak yang kekurangan dana) dengan menerapkan prinsip muamalah. Hal ini bertujuan untuk membantu beban masyarakat yang sering kali terperosok dengan rentenir yang memberikan bunga tinggi dan hanya bertujuan mencari keuntungan (*profit oriented*).<sup>73</sup>

BMT Sahara sebagai lembaga keuangan alternatif yang didirikan oleh, dari, dan untuk masyarakat telah memberikan harapan baru bagi pengembangan ekonomi masyarakat bawah. Hal ini karena perputaran dana semaksimal mungkin digunakan untuk masyarakat sendiri sehingga lebih sesuai dengan kebiasaan masyarakat.<sup>74</sup>

BMT Sahara berdiri pada tanggal 10 Maret 1999 dan beroperasi secara legal dengan Sertifikat Operasi yang dikeluarkan oleh Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) Nomor : 10115/SO/Pinbuk/III/1999 sebagai Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) BMT binaan PINBUK berdasarkan naskah kerjasama antara Bank Indonesia dengan PINBUK Nomor : 033/MOU/PH.BK.PINBUK/XI-95 tanggal 27 September 1995. Kemudian BMT Sahara diperkuat dengan Badan Hukum dari Kementrian Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah dan

---

<sup>73</sup>RAT Kopsyah BMT Sahara tahun 2011

<sup>74</sup>RAT Kopsyah BMT Sahara tahun 2011

disahkan oleh Kantor Koperasi dan UKM melalui SK Nomor : 188.2/164/BH/XVI.29/304/XII/2006.<sup>75</sup>

BMT Sahara memiliki kantor pusat yang beralamatkan di Ruko Kembang Sore No. 2.A Desa Bolorejo Kecamatan Kauman Tulungagung dan mempunyai kantor cabang di Jl. Raya Bakalan No. 7. Desa Suruhan Kidul Kecamatan Bandung Tulungagung.

### **1. Visi Misi dan Tujuan BMT Sahara Tulungagung**

Visi BMT Sahara adalah:

Mewujudkan kualitas anggota dan masyarakat sekitar kopsyah BMT Sahara yang selamat, damai dan sejahtera. Sehingga mampu berperan sebagai wakil pengabdian Allah memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan pada umumnya.

Selain visi BMT Sahara juga mempunyai misi adalah:

Membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian dan struktur masyarakat madani yang adil berkemakmuran berlandaskan syariah dan prinsip dasarnya yang maju, terpercaya, aman, nyaman, transparan, dan kehati-hatian.

Sedangkan tujuan BMT Sahara adalah:

- a. Meningkatkan kesejahteraan dan taraf hidup anggota serta masyarakat
- b. Menciptakan sumber pembiayaan dan penyediaan modal bagi anggota atau calon anggota dengan prinsip syariah.
- c. Mengembangkan sikap hemat dan suka menabung.

- d. Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisir, dan mengembangkan potensi zakat, infaq dan shodaqoh para aghnia untuk kesejahteraan sosial kaum dhuafa.
- e. Menumbuhkan usaha-usaha produktif anggota.
- f. Memperkuat posisi tawar, sikap dan jaringan komunikasi para anggota.<sup>76</sup>

## 2. Struktur Organisasi

**Tabel 4.1**

**Susunan Pengawasan Kopsyah BMT Sahara<sup>77</sup>**

No	Nama	Alamat	Jabatan
1.	KH. Hadi Mahfudz	Bolorejo Kauman T.Agung	Pengawas Syariah
2.	H. Nyadin, MAP	Bago Tulungagung	Pengawas Manajemen
3.	H. Rohmat Shidiq	Suruhan Kidul T.Agung	Pengawas Keuangan

**Tabel 4.2**

**Susunan Pengurus Kopsyah BMT Sahara**

No	Nama	Alamat	Jabatan
1.	H. Moch Subchan	Kauman Tulungagung	Ketua
2.	H. Abdul Aziz Purwanto	Ketanon Tulungagung	Wakil Ketua
3.	Drs. Zulkarnaen Ahmad	Mangunsari Tulungagung	Sekretaris
4.	Bambang El Faruq	Mangunsari Tulungagung	Bendahara

---

<sup>76</sup>Dokumen BMT Sahara

<sup>77</sup>*Ibid*

**Tabel 4.3****Pengelola / Karyawan BMT Sahara**

No	Nama	Alamat	Jabatan
1.	H. Mustofa, SE, MM	Plosokandang Tulungagung	Manajer
2.	Mamik Muyanti	Tertek Tulungagung	Kasir / ZIS
3.	Rifa Kuswoyo	Tawang Sari K. Waru T. Agung	Pembiayaan
4.	Vidha Ariani, S.Sos	Tiudan Gondang T. Agung	Pembukuan / Teller
5.	Erni Sisanti, S.Pd	Bendungan Gondang T. Agung	Tabungan / Teller
6.	Ropingi	Rejosari Gondang T. Agung	Pembiayaan
7.	Susilo, A.Ma	Bantengan Bandung T. Agung	Manajer Cabang
8.	M. Ali Tamrin, SHI, M.Sy	Suwaru Bandung Tulungagung	Pembiayaan
9.	Nunuk Mahani, S.Kom.	Melis Gandusari Trenggalek	Kasir Kancab
10.	Inganatus Sholihah, AMd	Ngunggahan Bandung T. Agung	Pembukuan Kancab
11.	Haryanto	Besuki T. Agung	Pembiayaan
12.	Ramadhan	Pagerwojo T. Agung	Collector
13.	Ahmad Rifqy Syafi'i, SEI	Bandung T. Agung	Marketing
14.	M. Ivan Wahyudi, S.PdI	Karangrejo Boyolangu T.A	Administrasi

**3. Akad Dasar Produk-Produk BMT Sahara Tulungagung**

Akad yang dijadikan dasar produk BMT Sahara Tulungagung sebagai berikut:

- a. *Wadiah Yad Adh-dhomanah* (titipan), dimana pihak yang menitipkan memberi kuasa kepada pihak yang dititipi untuk memanfaatkan dana yang dititipkan
- b. *Mudharabah* adalah akad antara dua pihak yang satu pemilik modal yang lainnya adalah pengelola usaha, atas kerjasama ini berlaku sistem bagi hasil; dengan nisbah yang disepakati
- c. *Mudharabah* adalah sistem pengadaan barang dan di dalamnya terdapat kesepakatan besarnya pemberian keuntungan dan pelunasannya dapat diangsur, atau jatuh tempo sesuai dengan kesepakatan (akad).
- d. *Musyarakah/Syirkah* adalah kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi mengikut sertakan modal (dalam berbagai bentuk : harta, manajemen, waktu) dengan perjanjian pembagian keuntungan yang disepakati.
- e. *Qardhul Hasan* adalah pembiayaan atau pinjaman modal dengan tujuan kebajikan yang diperuntukkan bagi anggota atau nasabah dengan pertimbangan sosial dan tidak diambil keuntungan atau bagi hasil sepeserpun, nasabah atau anggota hanya diwajibkan mengembalikan pokok pinjaman saja.

#### **4. Produk BMT Sahara**

Berikut adalah macam-macam produk yang ada di BMT Sahara Tulungagung, yakni :<sup>78</sup>

- a. Simpanan atau Tabungan

---

<sup>78</sup>RAT Kopsyah BMT Sahara 2015

Simpanan Masyarakat Islami (SIMASIS) merupakan simpanan anggota yang didasarkan pada akad Wadiah Yad Adh-dhomanah dan Mudharabah, atas seijin penitip, dana yang disimpan pada rekening dapat dikelola dan dimanfaatkan oleh BMT Sahara.

Manfaat atau kelebihan yang diperoleh

1. Lebih mudah, nyaman dan aman karena dikelola secara syariat, terhindar dari riba'
2. Memperoleh bagi hasil lebih tinggi, dengan nisbah atau porsi 45% (dari keuntungan BMT tiap bulan)
3. Dapat dijadikan simpanan pribadi keluarga instansi atau lembaga
4. Dapat diambil dan disetor saat atau sewaktu-waktu tanpa harus datang ke BMT
5. Dapat dijadikan jaminan pembiayaan (pinjaman)
6. Tidak ada biaya administrasi atau potongan tiap bulan

b. Simpanan Berjangka atau Deposito

Simpanan berjangka (wadi'ah yadh adh-dhomanah) atau deposito (mudharabah) adalah jenis simpanan yang diperuntukan bagi anda yang menginginkan menyimpan dana pada waktu yang relative lama dengan prinsip syariah. Produk ini didasarkan akad *wadiah yadh adh-dhomanah* dan *mudhrabah*.

Manfaat dan kelebihan yang diperoleh :

1. Memperoleh bagi hasil yang kompetitif dan bervariasi sesuai dengan jangka waktu tabungan.
2. Dapat dijadikan simpanan pribadi, keluarga instansi lembaga.

3. Pengambilan hanya bisa dilakukan setelah jatuh tempo.
4. Dapat dijadikan jaminan pembiayaan.

c. Pinjaman Modal Pembiayaan

BMT Sahara memberikan pelayanan pinjaman modal atau pembiayaan sesuai kebutuhan nasabah pembiayaan. Pembiayaan dapat berupa pembiayaan mudharabah, musyarakah dan murabahah. Sektor-sektor yang dibiayai adalah sektor pertanian, perdagangan, jasa/Investasi, konsumtif, peternakan, sektor industri kecil, konveksi, sektor-sektor lain.

Manfaat atau kelebihan yang diperoleh :

1. Persyaratan ringan
2. Proses pembiayaan mudah dan cepat
3. Angsuran ringan dan tetap sampai jatuh tempo
4. Bebas biaya penalty atau denda bagi yang ingin mempercepat pelunasan.

**Tabel 4.4**

**Perkembangan Anggota / Nasabah Pembiayaan menurut Jenisnya<sup>79</sup>**

No	Jenis Usaha	Jumlah Orang	
		2014	2013
1	Pertanian	368	361
2	Peternakan	149	152
3	Perdagangan	536	519
4	Jasa	218	211
5	Konveksi	122	119
6	Konsumtif	259	262
7	Sektor lain	283	240

	Jumlah	1.935	1.864
--	--------	-------	-------

## B. Paparan Data

### 1. Faktor-faktor Realisasi Pembiayaan Mudharabah dan Murabahah di BMT Sahara

Realisasi adalah dimana BMT telah mencairkan dana yang diajukan oleh nasabah, tetapi sebelum merealisasi terdapat faktor-faktor yang harus dipenuhi untuk menganalisis apakah nasabah layak untuk di biyai atau tidak. Adapun langkah-langkah analisis sebelum realisasi yakni pembagian nisbah atau margin antara nasabah dan BMT, menganalisis menggunakan 5C, setelah itu barulah dana akan dicairkan. Langkah pertama sebelum realisasi pembiayaan adalah pembagian nisbah mudharabah yakni menurut Ibu Fida selaku Teller pembiayaan adalah: “Ya kalau misalnya nasabah mengajukan pembiayaan Rp.10.000.000 nisbahnya 2% dari pokonya perbulan Rp.200.000,-, dengan 6 bulan angsuran jadi nisbahnya Rp.1.600.00,-”<sup>80</sup>

Kesimpulan dari keterangan Ibu Fida jika pengambilan nisbah pembiayaan mudharabah sudah ditetapkan dari BMT maka hal ini tidak sesuai dengan prinsip syariah karena hal ini sama dengan lembaga keuangan konvensional. Kemudian dari keterangan ibu Fida juga bertentangan dengan keterangan Bapak Mustafa yakni:

Kita lihat dulu usahanya apa, keuntungan perharinya berapa dan perbulannya berapa, baru kita tentukan kesepakatan posi bagi hasilnya dan target 1bulan BMT mematok Rp.100.000,- misalnya dari pinjaman Rp.5.000.000,- dan misalkan keuntungan bersih Rp.1.000.000 berarti yah bagi hasilnya RP.100.000,- perbulan. Dan bagi hasil itu ada dua yakni berdasarkan profit sharing atau keuntungan bersih dan revenue sharing atau pendapatan kotor. Misalnya kita minta bagi hasilnya 5% dari pendapatan kotornya Rp.2.000.000,-.<sup>81</sup>

---

<sup>80</sup>*Ibid.*, W.A/02

<sup>81</sup>*Ibid.*, W.A/01

Kemudian selain pembagian nisbah untuk pembiayaan mudharabah, maka untuk pembiayaan murabahah yakni pengambilan margin murabahah, setelah nasabah menyerahkan semua persyaratan maka kesepakatan margin atau keuntungan dibuat oleh pihak BMT dan nasabah.

Kalau dalam pengambilan margin, kita BMT menawarkan harga misalnya Rp.5.000.00 dengan angsuran 12x perbulan, target BMT mendapatkan keuntungan berapa yah kita kalkulasi paling tidak satu bulan mendapatkan Rp.100.000 jadi kalau satu tahun mendapatkan Rp.1.200.000, kalau nasabah tidak mau yah maka dicari solusinya berapa gitu.

Menurut pernyataan Ibu Fida selaku Teller pembiayaan hampir sama intinya untuk pengambilan margin, yakni:

Ya untuk pengambilan margin murabahah yah tergantung kesepakatan dengan nasabah, pada saat akad misalnya nasabah minjam Rp.10.000.000,- BMT mengajukan marginya 2% dari Rp.10.000.000 kalau pihak nasabah bersedia yah langsung terjadi akad dan direalisasi, kalau tidak ya terjadi tawar-menawar dulu tetapi BMT misal tidak setuju dengan permintaan nasabah berarti akad tidak sah atau batal, intinya tidak ada unsur pemaksaan.<sup>82</sup>

Setelah pembagian nisbah dan margin telah disepakati oleh pihak BMT

Sahara dan nasabah maka langkah selanjutnya adalah BMT melakukan survey terhadap calon nasabah. Menurut bapak Mustafa selaku manajer BMT Sahara adalah:

Untuk surveinya kita menggunakan analisis 5C jadi intinya yah sama dengan survey pembiayaan mudharabah, setelah survey itu memenuhi maka realisasi pembiayaan dapat kita penuhi dengan mencairkan dana kepada nasabah.

Analisis 5C yang diterapkan oleh BMT untuk tahap realisasi menurut data pedoman interview adalah pihak BMT melakukan survey nasabah yang dibiayai dan usaha apa yang akan dilakukan. Dalam hal ini BMT Sahara

---

<sup>82</sup>*Ibid.*, W.A/02

menerapkan prinsip 5C dalam menilai kelayakan nasabah yang akan dibiayai, prinsip 5C tersebut adalah :<sup>83</sup>

#### 1. Character

Merupakan data tentang kepribadian calon nasabah, menurut data pedoman interviewe BMT Sahara memberikan penilaian karakter calon nasabah berdasarkan sifatnya yakni, amanah, jujur disiplin, dan selalu berusaha menepati janji.

Dalam segi agamanya, ikut melakukan shalat lima waktu berjamaah atau tidak, mengikuti tahlilan atau yasinan. Mempunyai nama baik di lingkungannya dan keadaan rumah tangganya rukun damai. Dalam kesehariannyacalon nasabah secara teratur menabung, membayar zakat, infaq dan sedekah. Jika calon nasabah meminjam uang apakah dalam mengangsurnya itu disiplin.

Dengan demikian pihak Bank menilai pihak debitur itu memiliki moral, watak dan sifat-sifat kepribadian yang positif dan kooperatif, disamping itu mempunyai tanggung jawab yang baik kehidupan pribadinya, masyarakat maupun dalam menjalankan usahanya. Karena karakter merupakan faktor yang dominan dalam menentukan calon nasabah yang baik.

#### 2. Capacity

Capacity dalam hal ini merupakan penilaian kepada calon debitur dalam kemampuan melunasi kewajiban-kewajibannya dalam kegiatan usaha yang dibiayai dari BMT.

Menurut pedoman interview BMT Sahara untuk menetapkan menggunakan prinsip 5C, usaha nasabah telah berjalan 2 tahun keatas dan jenisnya halal menurut syariah.Tempat usahanya atau tempat tinggalnya permanen dan milik sendiri. Dalam usahanya pun untuk mencari bahan baku itu mudah, da juga tempat pemasarannya bagus, punya pelanggan tetap dan pembayarannya kontan. Kemudian Dilihat dari prospek kedepan usahanya baik dan mendapat keuntungan yang meningkat dan mampu membayar kewajiban.Apabila calon nasabah jika memilik hutang ditempat lain atau tidak agar disebutkan dimana dan berapa besar jumlah hutangnya, maka itu semua harus di kroscek.

Dalam penilaian ini maka pihak BMT akan mengetahui kemampuan, pengalaman mengelola usahanya dan bagaimana untuk mengatasi kesulitan, dan juga kondisi usaha yang dibiayai itu menguntungkan atau tidak.

#### 3. Capital

Adalah kondisi kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan yang dikelolanya. Hal ini bisa dilihat dari neraca laporan laba-rugi, struktur permodalan, ratio-ratio keuntungan yang diperoleh.

Namun menurut pedoman BMT Sahara dalam mensurvey mempunyai penilaian dari segi asset usaha berupa tanah, rumah dan barang dagangan. Apa calon nasabah ini memiliki tabungan di Bank apa dan berapa

---

<sup>83</sup>Lembar Pedoman Interview Nasabah

jumlahnya. Dalam mengelola usahanya tingkat keuntungan yang didapat itu layak disbanding kewajiban membayar pembiayaan. Kemudian pembiayaan yang dipergunakan untuk modal sendiri atau pembelian barang. Adapun menurut Bapak Rifa selaku Account Officer adalah usaha yang dibiayai itu mencakup semua jenis usaha tetapi tetap berdasarkan prinsip syariah, yakni untuk usaha kecil contohnya mulai dari usaha yang kecil seperti pedagang kelontong, usaha toko yang menjual berbagai jenis barang, usaha konveksi, pertanian, perikanan dan lain-lain.

#### 4. Colateral

Adalah jaminan yang mungkin bisa disita oleh pihak bank apabila calon nasabah benar-benar tidak dapat memenuhi kewajibannya.

Menurut pedoman interview BMT Sahara dalam penilaiannya BMT, mewajibkan suami/isteri keluarga bersedia ikut menandatangani dokumen perjanjian pembiayaan. Calon nasabah mempunyai jaminan yang cukup sesuai jumlah pinjaman (pinjaman 50% dari jaminan). Dan ada pihak lain yang ikut menjamin pembiayaan misalnya suami/istri atau keluarga lainnya. Oleh karena itu colateral diperhitungkan paling akhir karena apabila masih ada kesangsian dalam pertimbangan yang lain, maka bisa menilai harta yang mungkin bisa dijadikan jaminan. Jika usaha nasabah bangkrut dan nasabah tidak bisa mengembalikan pokok pinjaman maka akan dilakukan musyawarah untuk pelunasan pinjaman yakni salah satunya dengan menjual barang jaminan.

#### 5. Condition of Economy

Pembiayaan yang diberikan juga perlu mempertimbangkan kondisi ekonomi kedepan atau prospek usaha debitur. Ada suatu usaha yang sangat bergantung pada kondisi perekonomian. Karena itu perlu mengaitkan kondisi ekonomi dengan usaha calon nasabah. Permasalahan ekonomi sangat dipengaruhi oleh faktor politik, budaya, peraturan perundang-undangan dan peraturan perbankan, dan juga faktor alam atau lingkungan juga dapat mempengaruhi pemasarannya.

Misalnya menurut pernyataan Bapak Rifa: usaha yang bergantung pada berbagai faktor seperti politik dan lingkungan atau alam adalah usaha pertanian, dan lain-lain.

Adapun dari analisis realisasi pembiayaan mudharabah dan murabahah yang berpedoman pada analisis 5C, maka dalam kinerjanya BMT memberikan pembiayaan dan pembiayaan yang diberikan kepada nasabahnya tidak dipungkiri banyak juga nasabah yang tidak dapat membayar kewajibannya untuk mengangsur setiap bulannya, maka dari itu untuk menangani kredit macet BMT melakukan sebagaimana pernyataan yang diungkapkan oleh

manajer BMT Sahara, “Untuk penanganan kredit macet prosedurnya yah sama antara mudharabah dan murabahah mbak.”<sup>84</sup>

Dalam pembiayaan mudharabah dan murabahah memang sekilas nampak sama analisis pembiayaannya sebelum pembiayaan tersebut direalisasi yakni perbedaan analisis secara khusus pembiayaan mudharabah dan murabahah

Menurut bapak manajer BMT Sahara analisis secara khusus adalah

Untuk pembiayaan mudharabah misalnya diperuntukkan untuk usaha apa, misalnya untuk berdagang makanan atau untuk usaha konveksi dan lain-lain, kemudian dalam usaha tersebut calon debitur apakah sudah mempunyai modal sendiri atau belum sama sekali. Kalau sudah ada modal berarti kita hanya melengkapi dan diarahkan ke musyarakah.

Jika nasabah mengajukan pembiayaan mudharabah kebanyakan usaha yang dijalankan adalah berdagang makanan atau konveksi akan tetapi jika nasabah sudah menjalankan usahanya maka pembiayaan tersebut dikategorikan musyarakah.

Kemudian ditanya untuk usaha apa, jika sudah pernah menjalankan usaha misalnya sebelumnya sudah pernah pengalaman membuka usaha warung soto, kemudian berapakah lama ia pernah berjualan soto, apabila satu tahun berarti sudah ada pengalaman dan ia sudah mengetahui perharinya mendapatkan pendapatan kotor berapa, biaya-biaya yang dikeluarkan berapa, dan kemudian akan diketahui pendapatan bersihnya berapa.

Misalnya ya kita tentukan bagi hasilnya dari pinjaman Rp.5.000.000 dan keuntungan bersihnya Rp.1.000.000 maka porsi bagi hasilnya perbulan Rp.100.000 tetapi tetap berdasarkan kesepakatan karena target keuntungan BMT dalam satu bulan Rp.100.000

Dalam bagi hasilnya akan diambilkan dari pendapatan bersihnya, jika BMT keberatan jika diambilkan dari bagi hasilnya dikarenakan khawatir nantinya calon nasabah tidak akan membayar kewajibannya, maka boleh jika BMT meminta bagi hasilnya dari pendapatan kotor akan tetapi tetap sesuai dengan kesepakatan dua belah pihak.

Bagi hasil sendiri ada dua yakni Bagi hasil yang ditentukan atas dasar *profit sharing* atau keuntungan bersih, dan *revenue sharing* atau pendapatan.

Setelah nasabah ditanya pembiayaan yang diajukan untuk usaha apa kemudian jika sudah tepat maka akan di tentukan bagi hasilnya berdasarkan target BMT perbulan Rp.100.000,- tetapi bagi hasil juga disesuaikan pendapatan bersih perbulannya. “Apabila nasabah sudah menyetujui, maka selanjutnya adalah nasabah dapat melengkapi persyaratan, kemudian akad dibuat oleh BMT dan di tanda tangani bersama yakni pihak BMT dan pihak nasabah.”

Setelah nasabah menyetujui maka nasabah melengkapi persyaratan dan kemudian dana dapat dicairkan, akan tetapi BMT juga mengantisipasi terjadinya kredit macet, jika terjadi maka BMT akan mengambil langkah-langkah berikut:

Jika terjadi kemacetan dalam angsuran pembiayaan, maka langkah yang diambil oleh BMT adalah, Contoh : Jika terjadi kemacetan angsuran maka dilihat apakah usahanya benar-benar bangkrut maka pihak BMT akan mengevaluasi, setelah itu dicari penyebabnya apakah disebabkan kelalaian sendiri atau ketidaksengajaan karena faktor alam, ketika sudah mengetahui penyebabnya kita bisa membuat kesepakatan ulang yaitu dengan mungkin membayar bagi hasilnya saja atau tanpa dikasi bagi hasil.

Disamping analisis untuk mudharabah, murabahah juga terdapat analisis perbedaan secara khusus yakni:

Kemudian analisis khusus untuk murabahah adalah untuk calon debitur yang mengajukan pembiayaan harus memberitahukan kepada pihak BMT, apa yang akan dibeli oleh calon debitur. Calon debitur harus mengetahui terlebih dahulu gambaran tentang barang, harga dan juga dimana tempat ia akan membelinya. Dengan cara pihak BMT membelikan barangnya kemudian BMT meminta margin atau keuntungan untuk menjualnya kepada calon debitur.”

Jika analisis dalam pembiayaan murabahah, nasabah harus memenuhi persyaratan terutama untuk mengetahui terlebih dahulu barang yang akan dibeli. Apabila sudah mengetahui gambarannya tentang harga dan lain-lain

maka langkah selanjutnya dengan untuk membuat kesepakatan angsuran tiap bulannya.

Nasabah bisa mengangsurnya berapa bulan misalnya 5 bulan tetapi sebelum ditetapkan kita sudah melihat dari analisis 5C, jadi nanti bisa ditetapkan berapa bulan dia bisa mengangsur berdasarkan kemampuannya atau analisis 5C.

Dalam menentukan margin BMT dapat menilainya dengan analisis 5C dan pendapatan perbulannya. Tetapi tetap sama dengan pengambilan nisbah mudharabah yakni BMT mempunyai target setiap bulannya Rp.100.000.

Dalam penentuan nisbah atau bagi hasilnya misalnya, contoh : jika pinjaman nasabah Rp.5.000.00,- maka BMT menawarkan angsuran 12x/bulan dengan menggunakan kalkulasi paling tidak BMT mendapat keuntungan satu bulannya Rp.100.000,- jika di akumulasikan maka satu tahun BMT mendapatkan margin Rp.1.200.000,-. Akan tetapi bila nasabah keberatan dengan tawaran BMT maka akan di cari solusinya hingga pihak nasabah dan BMT sepakat.

Apabila nasabah tidak setuju atau keberatan dengan pengajuan margin oleh BMT maka nasabah dapat menawarnya.

Kemudian jika angsuran masih kurang dua bulan, akan tetapi nasabah sanggup melunasinya sebelum waktu pelunasan habis maka BMT akan memberi bonus atau potongan margin dalam waktu dua bulan itu saja.

Adapun setiap pembiayaan baik murabahah akan sedikit banyak mengalami kredit macet, selain itu jika nasabah dapat melunasi dengan segera sebelum waktu angsuran berakhir sudah dilunasi maka BMT akan memberi bonus potongan margin selama bulan yang berikutnya hingga batas waktu angsuran.

Jika dalam analisis pembiayaan antara mudharabah dan murabahah ada perbedaannya, sebaliknya ada analisis persamaannya pula, analisis persamaan ini dibuat untuk mengukur kemampuan calon nasabah adalah, “untuk persamaan analisis mudharabah dan murabahah ya dari masing-masing

nasabah yakni dilihat dari kemampuan pendapatan nasabah dan berdasarkan analisis 5C.”<sup>85</sup>

Dari perbedaan dan persamaan analisis pembiayaan mudharabah dan murabahah, di harapkan calon nasabah dapat lebih memahami prosedur analisis masing-masing pembiayaan.

## **2. Realisasi Pembiayaan Mudharabah dan Pembiayaan Murabahah di BMT Sahara Tulungagung**

Mudharabah merupakan pembiayaan dengan akad pemberian modal dari BMT Sahara kepada nasabahnya untuk membuka usaha yang produktif dan prospeknya baik untuk kedepannya berdasarkan syariat Islam, dengan seluruh modalnya berasal dari BMT Sahara. Nisbah bagi hasil ditentukan menurut kesepakatan antara kedua belah pihak yaitu BMT Sahara dengan nasabah. Angsuran perbulan dilakukan sampai pokok pinjaman telah habis dengan ketentuan angsuran pokok ditambah bagi hasil dari laba bersih usaha yang dijalankan nasabah. Sebagaimana yang dikatakan oleh Bapak Mustafa selaku manajer:

Secara konsepnya *mudharabah* adalah pembiayaan atau pemberian modal usaha yang BMT sebagai pemilik modal seutuhnya dan nasabah sebagai pengelola usaha, dengan nisbah atau bagi hasil yang nanti disesuaikan dengan pendapatan bersih per bulan usaha yang dikelola oleh nasabah tersebut, dengan menjaminkan misalnya usaha yang sudah ada. Dan jika terjadi kemacetan pembiayaan maka BMT akan menanggung kerugian jika kebangkrutan terjadi tidak ada unsur kesengajaan pengelola usaha. Akan tetapi biasanya nasabah tetap mengembalikan modalnya saja atau dengan nisbah yang akan dikurangi atau bahkan tidak mengembalikan nisbah hanya angsuran pokoknya saja.<sup>86</sup>

---

<sup>85</sup>*Ibid.*, W.A/01

<sup>86</sup>W.A/01, Rabu 23 April 2015

Di dalam pembiayaan mudharabah yang dilakukan pada BMT Sahara ada beberapa macam pembiayaan salah satunya pembiayaan mudharabah.

Sebagaimana pernyataan dari Bapak Mustafa selaku manajer:

Mudharabah disini hanya ada satu macam yaitu mudharabah saja, karena di dalam teori ada pembiayaan mudharabah muqayyadah dan mutlaqah, tetapi disini satu mudharabah saja dan mungkin bisa dikategorikan atau dimasukkan ke dalam mudharabah muqayyadah, karena pihak BMT juga turut memberikan batasan-batasan tertentu kepada pengelola usaha baik menetapkan jenisnya, jangka waktu pengelolaan dan sebagainya, BMT memberikan pembiayaan kepada nasabah apabila nasabah mempunyai kemampuan mengelola usaha yang akan dijalankan dan sudah pernah atau memiliki usaha lain, karena usaha yang lain itu bisa menjadi penopang usaha yang akan baru dirintis jika terjadi kemungkinan kebangkrutan.<sup>87</sup>

Kemudian pernyataan Bapak Mustafa diperkuat dengan pernyataan Bapak Rifa selaku Account Officer yakni:

Mudharabah di sini yah biasanya untuk pembiayaan nasabah seperti toko pracangan, konveksi dan usaha lainnya misalnya. Tapi disini kebanyakan nasabah menggunakan musyarakah karena mereka usaha sudah berjalan dan mempunyai usaha atau modal sendiri 50%, untuk mudharabah ya ada tetapi tidak banyak.<sup>88</sup>

Dari konsep antara pembiayaan mudharabah dan pembiayaan murabahah yang dijalankan oleh BMT Sahara terdapat perbedaan tingkat pembiayaan, hal ini dijelaskan oleh Bapak Mustafa selaku manajer:

Di BMT Sahara untuk perbandingan antara pembiayaan mudharabah dan pembiayaan murabahah memang selisih perbandingannya cukup banyak, ya kira-kira sekitar 20% mudharabah banding 40% untuk murabahah dan selebihnya yang 40% untuk pembiayaan musyarakah.<sup>89</sup>

Dalam produk-produk pembiayaan yang ditawarkan oleh BMT Sahara, salah satunya adalah pembiayaan mudharabah, pembiayaan mudharabah dengan sistem bagi hasil yang diperuntukkan untuk pembiayaan usaha

---

<sup>87</sup>*Ibid.*,

<sup>88</sup>W.A/03, Sabtu 25 April 2015

<sup>89</sup>*Ibid.*, WA/01

produktif, sedangkan dalam mengajukan pembiayaan mudharabah ada beberapa persyaratan. Sesuai dengan pernyataan Bapak Rifa selaku Account Officer, “kalau disini persyaratannya ya jelas fotocopy KTP, KK, STNK, jaminannya BKB atau sertifikat tanah dan rumah. Dan untuk mensurvei nasabah yang akan mengajukan pembiayaan ya ada yakni 5C.”<sup>90</sup>

Yang diungkapkan Bapak Rifa sama dengan pernyataan menurut Ibu Fida selaku Teller pembiayaan, “kalau disini syarat pengajuan pembiayaan mudharabah ya sama dengan yang lainnya, bawa fotocopy KTP, KK, STNK, dan sertikat atau BPKB. Kemudian pihak BMT mensurvei nasabahnya berdasarkan 5C.”<sup>91</sup> Sedangkan dalam pernyataan ibu Fida, diperkuat dengan pernyataan Bapak Mustafa selaku manajer:

Syarat mudharabah pertama ya harus mengajukan sebagai anggota dulu, mengajukan sebagai anggota itu bersamaan dengan mengisi formulir pembiayaan otomatis sudah menjadi anggota dengan membayar administrasi pembiayaan sebesar R.10.000,-, syarat kemudian nasabah sudah mengetahui terlebih dahulu produk-produk BMT apa saja sebelum mengajukan. Kemudian setelah mendapat gambaran baru bisa menentukan, lalu ditanya untuk kebutuhan usaha apa? Misalnya dagang bakso, dan yang terpenting adalah membawa persyaratan berupa fotocopy KTP, KK, STNK, dan BPKB atau sertifikat rumah atau tanah. Kemudian pihak BMT akan mensurvei calon nasabah tersebut berdasarkan 5C yang sudah ditetapkan dari sini.<sup>92</sup>

Kemudian selain produk pembiayaan mudharabah yang ditawarkan oleh BMT Sahara yakni ada murabahah. Murabahah adalah akad jual beli barang dengan harga semula dengan tambahan keuntungan atau margin yang telah di sepakati pihak BMT dan Nasabah. Dengan pengambilan margin tergantung atau dinilai dari pendapatan setiap bulannya dan disesuaikan dengan

---

90W.A/03, Sabtu 25 April 2015

91W.A/02, Rabu 23 April 2015

92W.A/01, Rabu 23 April 2015

kemampuan nasabah agar nasabah tidak keberatan. Menurut bapak Mustafa selaku manajer BMT Sahara, konsep murabahah adalah:

Murabahah adalah akad jual beli yang disediakan BMT untuk calon nasabah yang akan membeli suatu barang, dengan BMT sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, namun didalam praktiknya BMT menyerahkan dana untuk nasabah membelikan barang yang telah disepakati. Dengan pengambilan margin berdasarkan kesepakatan dan pengambilan marginnya dianalisis dari faktor pendapatannya perbulan. Di BMT sini Murabahah itu ada satu macam, tetapi dulu ada produk namanya produk tamanajil yaitu bai bit tamanajil, tetapi sekarang hanya ada satu sebab kemudian pada fatwa-fatwa berikutnya itu tidak ada karena sudah termasuk di murabahah tetapi dalam sistemnya tidak ada namun dalam pelaksanaannya tetap ada.<sup>93</sup>

Dari pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh BMT ternyata dananya langsung diberikan kepada nasabah dan nasabah yang membeli barang itu sendiri tetapi tidak ada akad *murabahah bil wakalah*, adapun menurut pernyataan Bapak Rifa selaku Account Officer yaitu:

Jika Nasabah mengajukan pembiayaan murabahah, maka BMT sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, namun disini kami menyerahkan pembelian barang kepada nasabah sehingga BMT hanya menyerahkan dananya dan yang melakukan pembelian barang adalah nasabah sendiri, tetapi disini tidak ada istilah atau menggunakan akad *murabahah bil wakalah*, sebab bagi BMT sudah sesuai karena sudah ada kesepakatan antara pihak BMT dan nasabah.<sup>94</sup>

Adapun murabahah dengan pengambilan margin sesuai kesepakatan, maka produk murabahah ditawarkan guna pembelian barang-barang yang sesuai dengan syariat Islam atau tidak boleh digunakan untuk pembelian barang yang mengandung hal-hal yang haram. Hal ini dikatakan oleh bapak Rifa selaku Account Officer yaitu

Kalau murabahah disini yang kebanyakan cenderung untuk peralatan usaha atau perlengkapan usaha. Contoh: usaha nasabah jual beli kendaraan atau blantik, ada juga untuk perlengkapan tenda kemanten, pokoknya kalau untuk murabahah itu banyak dan juga pembiayaan

---

<sup>93</sup>*Ibid.*, W.A/01

<sup>94</sup>W.A/03, Sabtu 25 April 2015

murabahah juga bisa untuk kepentingan pribadi bukan usaha misalnya untuk membeli peralatan atau perlengkapan sekolah dan lain-lain.<sup>95</sup>

Dalam pembiayaan muarabahah banyak barang yang dapat diperjualbelikan asalkan dalam ketentuan syariat Islam, akan tetapi untuk mengajukan pembiayaan murabahah BMT tentunya memberikan prosedur atau persyaratan untuk mengajukan pembiayaan dan sebelum pembiayaan tersebut direalisasi. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Mustafa selaku manajer BMT Sahara:

Prosedur pembiayaan murabahah sebenarnya tidak sama dengan mudharabah tetapi terkadang dalam syarat-syaratnya nasabah itu belum paham, tetapi didalam praktiknya yah dibuat sama soalnya nasabah biar tidak terepotkan. Dengan syarat pembiayaan mudharabah yakni ada fotocopy KTP, KK, STNK, jaminan BPKB atau sertifikat tanah atau rumah, selanjutnya membayar administrasi, yah begitu intinya sama dengan prosedur pembiayaan murabahah.

Dari persyaratan pembiayaan murabahah memang disamakan dengan pembiayaan mudharabah karena pihak BMT tidak ingin membuat nasabahnya bingung dengan syarat-syarat yang berbeda.

## **C. PEMBAHASAN**

### **1. Faktor-faktor Pembiayaan Mudharabah dan Pembiayaan Murabahah di BMT Sahara**

Faktor-faktor realisasi pembiayaan adalah dimana BMT telah mencairkan sejumlah dana yang diajukan oleh nasabah dengan kesepakatan bersama. Adapun sebelum merealisasi BMT telah menetapkan analisis pembiayaan apakah nasabah tersebut layak atau tidak untuk dibiayai. Faktor-faktor Realisasi Pembiayaan Mudharabah dan Murabahah adalah:

#### **A. Faktor-faktor pembiayaan mudharabah dan murabahah**

---

<sup>95</sup>*Ibid.*, W.A/03

Di dalam teori yang dikemukakan oleh Kasmir bahwa analisis realisasi pembiayaan menggunakan prinsip 5C, dan analisis 5C dari BMT pada dasarnya juga mengikuti analisis 5C didalam teori, yakni:<sup>96</sup>

a) Character

Merupakan kepribadian seseorang yakni sifat, watak, gaya hidup dan prilaku seseorang.

Sedangkan penilaian character di BMT Sahara adalah data tentang kepribadian calon nasabah, penilaian karakter calon nasabah berdasarkan sifatnya yakni, amanah, jujur disiplin, dan selalu berusaha menepati janji. Begitupun dengan kebiasaannya, cara hidup, keadaan dan latar belakang maupun hobinya. Kegunaan dari penilaian ini untuk mengetahui sampai sejauh mana itikad calon nasabah untuk memenuhi kewajibannya. Sedangkan untuk mendasari pihak BMT untuk percaya adalah dengan menilai dari karakter, watak dan sifat-sifatnya yang baik. Karena dengan begitu dapat dilihat apa dia mempunyai tanggung jawab yang baik untuk dirinya sendiri dan juga kepada masyarakat maupun dalam menjalankan usahanya. Karena karakter seseorang sangatlah dominan dalam penilaian analisis 5C walaupun jika dilihat dari karakter saja belum cukup untuk menilai apakah calon nasabah tersebut sudah memenuhi kriteria atau belum. Yang membedakan penilaian dari teori dengan penilaian yang dinilai khusus oleh BMT adalah, tentang calon nasabah dalam kegiatan agamanya seperti shalat berjamaah, apabila ada pengajian ikut serta atau tidak, dan lain-lain. Aabila BMT mencari tahu pada saat survey BMT

---

<sup>96</sup>Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan...*, hal. 117-119

akan menanyakan hal-hal tersebut pada tetangganya kanan kiri samping tempat tinggalnya minimal dua orang yang akan di tanyai.

b) Capacity

Kemampuan calon nasabah perlu dianalisis apakah ia mampu memimpin perusahaan dengan baik dan benar, jika ia mampu memimpin perusahaan maka ia akan dapat membayar pinjaman sesuai dengan perjanjian dan perusahaannya tetap berdiri.

c) Capital

Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif atau tidak, dapat dilihat dari laporan keuangan yang disajikan.

Sedangkan penilaian BMT Sahara dari segi asset usaha berupa tanah, rumah dan barang dagangan. Apa calon nasabah ini memiliki tabungan di Bank apa dan berapa jumlahnya. Dalam mengelola usahanya tingkat keuntungan yang didapat itu layak di

banding kewajiban membayar pembiayaan. Kemudian pembiayaan yang dipergunakan untuk modal sendiri atau pembelian barang.

d) Condition of Economy

Dalam penilaian kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sosial dan politik yang ada sekarang dan prediksi dimasa yang akan datang.

Sedangkan menurut penilaian BMT tentang condition of economy sangat berpengaruh pada usaha nasabah yang dibiayai terutama usaha pertanian atau koveksi atau juga pada pedangan-pedagang. Faktor yang mempengaruhi usaha nasabah tersebut biasanya faktor alam atau lingkungan yang kurang mendukung, faktor budaya misalnya seperti

hari-hari biasa dan waktu hari-hari besar agama, atau faktor kebijakan pemerintah.

e) Colleteral

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik.

Dalam BMT Sahara jaminan yang dapat digunakan adalah BPKB kendaraan bermotor atau sertifikat rumah atau tanah.

Adapun BMT juga menerapkan analisis realisasi pembiayaan menggunakan prinsip 5C, akan tetapi berdasarkan penilaiannya analisis yang dilakukan oleh BMT Sahara untuk memberikan pembiayaan mudharabah dan pembiayaan murabahah menggunakan dua metode yakni berdasarkan kriteria penilaian yang dibuat sendiri.

Faktor-faktor perbedaan secara khusus antara pembiayaan mudharabah dan murabahah mempunyai kesamaan adalah sebagai berikut:

- a) Calon nasabah harus mengajukan dirinya sebagai anggota terlebih dahulu, yakni dengan mengisi formulir. Dalam formulir ini calon nasabah mencantumkan biodata diri secara lengkap, jumlah nominal pembiayaan yang diajukan, jangka waktu pembiayaan yang disepakati, barang yang dijamin.
- b) Kemudian, nasabah menyerahkan sejumlah persyaratan, yaitu KTP (suami-istri), KK (Kartu Keluarga), Barang jaminan seperti BPKB, foto copy STNK, Sertifikat Tanah/Rumah atas nama orang bersangkutan.
- c) Syarat sebelumnya nasabah harus mengetahui produk-produk di BMT itu apa saja, dan mendapat gambaran tentang produk-produknya.

- d) Kemudian nasabah membayar biaya administrasi sebesar Rp.10.000.
- e) Dalam penentuan nisbah bagi hasil yaitu sesuai dengan kesepakatan porsi bagi hasil dan target dalam satu bulannya. Contoh : Jika calon debitur sebelumnya sudah pernah pengalaman membuka usaha warung soto, kemudian berapakah lama ia pernah berjualan soto, apabila satu tahun berarti sudah ada pengalaman dan ia sudah mengetahui perharinya mendapatkan pendapatan kotor berapa, biaya-biaya yang dikeluarkan berapa, dan kemudian akan diketahui pendapatan bersihnya berapa. Dalam bagi hasilnya akan diambilkan dari pendapatan bersihnya, jika BMT keberatan jika diambilkan dari bagi hasilnya dikarenakan khawatir nantinya calon nasabah tidak akan membayar kewajibannya, maka boleh jika BMT meminta bagi hasilnya dari pendapatan kotor akan tetapi tetap sesuai dengan kesepakatan dua belah pihak. Bagi hasil sendiri ada dua yakni bagi hasil yang ditentukan atas dasar profit sharing atau keuntungan bersih, dan revenue sharing atau pendapatan
- f) Nasabah dalam mengangsurnya dilihat dari berbagai aspek analisis 5C, jadi bisa ditetapkan berapa bulan calon debitur dapat mengangsur berdasarkan kemampuan analisis 5C secara umum.
- g) Kemudian jika angsuran masih kurang dua bulan, akan tetapi nasabah sanggup melunasinya sebelum waktu pelunasan habis maka BMT akan memberi bonus atau potongan margin dalam waktu dua bulan itu saja.

Sedangkan yang berbeda antara pembiayaan mudharabah dan murabahah adalah:

- a) Sebelum terjadinya akad nasabah harus mengetahui terlebih dahulu dan memberikan gambaran atau referensi barang apa yang akan dibeli, harganya berapa, dan juga tempat pembelian.
- b) Pembiayaan Murabahah syaratnya harus menyerahkan kwitansi pembelian barang.
- c) Pihak BMT membelikan barangnya kemudian BMT meminta margin atau keuntungan untuk menjualnya kepada calon debitur.

Dan untuk persamaan analisis pembiayaan *mudharabah* dan pembiayaan *murabahah* adalah sama-sama berdasarkan faktor 5C, karena dari analisis 5C tersebut, pihak BMT dapat mengukur kemampuan pendapatannya nasabah setiap bulannya yang disesuaikan untuk mengangsur kewajibannya.

Dari paparan teori analisis 5C di atas yang dikemukakan oleh Kasmir terdapat persamaan dengan analisis 5C yang digunakan oleh BMT Sahara, tetapi didalam prakteknya BMT Sahara lebih merincikan analisis 5C dengan menggunakan penilaian yang dibuat sendiri dan ditambahkan dengan analisis perbedaan dan persamaan secara khusus pada pembiayaan mudharabah dan murabahah yang sudah memenuhi kriteria-kriteria analisis 5C yang dinilai layak untuk dijadikan pertimbangan realisasi pembiayaan kepada nasabah. Karena kelayakan analisis 5C juga sangat berpengaruh pada terjadi kredit macet yang dapat menyebabkan kerugian pada BMT Sahara.

## B. Manajemen Resiko dalam Penanganan Kredit Macet

Dari konteks manajemen resiko pihak BMT Sahara sudah cukup selektif dalam menerapkan manajemennya, untuk mengatasi resiko yang terjadi BMT meminta calon nasabah untuk memberikan jaminan pinjaman dengan barang berharga, misalnya sertifikat tanah atau rumah, BPKB kendaraan motor atau mobil dan juga emas. Kemudian juga dengan penanganan kredit macet bagi nasabah yang bermasalah, dari sini BMT memberikan tahapan-tahapan untuk mengatasi dengan cara sebagai berikut: nasabah sudah jatuh tempo dalam 3 hari maka pihak BMT akan mendatangi nasabah dan menanyakan perihal kenapa dia belum bisa membayar, jika dalam 1 bulan kedepan nasabah belum juga bisa membayar kewajibannya maka akan diberikan surat peringatan pertama, apabila nasabah sudah tidak sanggup membayar kewajibannya, maka pihak BMT akan memberikan solusi bagaimana kalau barang jaminan atau kendaraan itu dijual BMT untuk melunasi pembiayaan dan jika masih sisa uang setelah pelunasan maka sisa uang tersebut akan dikembalikan kepada pihak Nasabah. Tetapi dari tingkat kredit macet yang dialami oleh BMT juga tidak sedikit hal itu dikarenakan faktor dari nasabahnya yang bermasalah atau kesengajaan dari pihak nasabah.

Sedangkan dalam konsepnya manajemen resiko menurut Smith 1990, manajemen resiko adalah proses identifikasi pengukuran dan kontrol keuangan dari sebuah resiko yang mengancam asset dan penghasilan dari sebuah perusahaan atau proyek yang dapat menimbulkan kerusakan atau kerugian pada perusahaan tersebut. Kaitannya untuk mengurangi resiko yang terjadi dalam sebuah usaha yang dijalankan perusahaan maka sebelum

mencairkan pinjaman pihak LKS akan menganalisis pembiayaan tersebut layak direalisasi atau tidak. Dalam teorinya terdapat analisis pembiayaan yang dikemukakan oleh Kasmir yakni analisis 5C yang gunanya untuk meminimalisir terjadinya kredit macet, apabila analisis tersebut dilaksanakan dengan tepat dan selektif maka kemungkinan terjadinya kredit macet sangat sedikit.

Dari kesimpulan yang didapat adalah manajemen resiko yang terdapat dalam BMT harus di tingkatkan lagi begitu pula dengan analisis 5C pembiayaan supaya BMT dapat meminimalisir terjadinya kredit macet.

## **B. Realisasi Pembiayaan Mudharabah dan Murabahah pada BMT Sahara Tulungagung**

*Mudharabah* pada BMT Sahara adalah akad pembiayaan dimana BMT sebagai *shahibul maal* dan nasabah sebagai mudharib atau pengelola usaha, dengan nisbah atau bagi hasil yang disepakati berdasarkan keuntungan bersih dari usaha yang dijalankan nasabah atau bisa juga dari pendapatan kotor usaha nasabah. Akan tetapi masih saja BMT belum mampu mematuhi fatwa-fatwa yang dicanangkan Dewan Syariah Nasional (DSN) mengenai pembiayaan mudharabah tersebut.<sup>97</sup> BMT tetap mewajibkan pengelola usaha (nasabah) untuk mengembalikan modal yang telah diberikan BMT secara utuh, meskipun usaha mengalami kerugian. Namun BMT tetap memberi keringanan kepada nasabah dengan potongan nisbah atau bahkan nisbah tidak di minta sama sekali oleh BMT hanya modal pokoknya saja yang dikembalikan.

---

<sup>97</sup>Fatwa DSN MUI, 07/DSN-MUI/IV/200

Sedangkan di dalam teori pembiayaan mudharabah dalam bukunya Rivai, Veithzal dan Andria Permata secara teknisnya adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (shahibul maal) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian tersebut bukan akibat dari kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut. Hal tersebut sesuai dengan fatwa tentang mudharabah yang dinyatakan Dewan Syariah Nasional (DSN) dengan dalil: “LKS (Lembaga Keuangan Syariah) sebagai penyedia dana, menanggung semua kerugian akibat dari mudharabah kecuali jika mudharib (nasabah) melakukan kesalahan yang disengaja, lalai, atau menyalahi perjanjian.”<sup>98</sup>

Dari teori yang dikemukakan dibukunya Rivai, Veithzal dan Andrian Permata dengan hasil penelitian tentang mudharabah di BMT Sahara, BMT ini belum mampu memenuhi prosedur pembiayaan sesuai dengan fatwa DSN di atas. Sesuai dengan pernyataan manajer BMT Sahara menurutnya, bahwa di BMT ini jika ada kendala maka akan kita bantu sampai selesai permasalahan dan meminimilisir resiko terjadinya kerugian. Menanggapi pernyataan dari manager BMT, bantuan yang diberikan hanya bersifat pantauan dan saran, tidak menanggung masalah keuangan dan modal tetap wajib dikembalikan secara penuh oleh nasabah sendiri meskipun kerugian terjadi bukan karena kesalahan yang disengaja, akan tetapi untuk nisbahnya BMT akan memberi

---

<sup>98</sup>Rivai, Veithzal dan Andrian Permata, *Islamic Financial Management...*, hal. 123

keringanan. Dalam ukuran lalai yang menyebabkan kerugian adalah nasabah atau pengelola usaha sengaja tidak menjalankan aturan yang disepakatai dan membiarkan usahanya dalam keadaan valid dan tidak berusaha untuk membenahi masalah manajemennya, sedangkan dalam ukuran tidak lalai adalah disebabkan karena murni yang dipengaruhi faktor keadaan ekonomi masyarakat atau hal-hal bersifat kebijakan seperti kebijakan pemerintah dan juga bisa disebabkan oleh faktor bencana alam. Tetapi hal ini jelas bertentangan dengan teori apabila kerugian terjadi karena ketidak sengajaan maka pihak BMT akan menanggung seluruh kerugian tersebut, tetapi pada kenyataannya BMT tidak menanggung kerugian modal dan modal harus tetap dikembalikan pokoknya.

Selain pembiayaan mudharabah di BMT Sahara juga menawarkan pembiayaan murabahah. *Murabahah* yang diterapkan di BMT Sahara adalah jual beli yang dilakukan oleh pihak BMT dan nasabah, BMT sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, tetapi dalam praktiknya BMT menyerahkan sejumlah dana kepada nasabah kemudian nasabah akan membelikan barang itu sendiri, dan pihak BMT tidak mengetahui dana tersebut apa benar digunakan oleh nasabah untuk membelikan barang yang sesuai berdasarkan permintaan dan kesepakatan atau malah untuk kepentingan yang lain. Secara bersamaan BMT menyerahkan sejumlah dana ke nasabah juga tanpa adanya akad untuk mewakili pembelian barang tersebut kepada pihak ketiga (nasabah sendiri) atau yang disebut juga dengan akad *murabahah bil wakalah*. Kemudian perbedaan pada segi pengambilan margin juga sudah ditetapkan sebelum terjadinya akad sebesar 2% tanpa ada musyawarah dengan pihak nasabah.

Dalam murabahah BMT selaku penjual akan memberikan margin atau tingkat keuntungannya disesuaikan dengan besar kecilnya dari pembiayaan murabahah, semakin besar pembiayaan murabahah maka semakin besar pula tingkat keuntungan dari BMT.

Sedangkan menurut teori dalam bukunya Rivai, Veithzal dan Andrian Permata mengatakan, murabahah adalah akad jual beli antara lembaga keuangan dengan nasabah atas suatu jenis barang tertentu dengan harga yang disepakati bersama. Lembaga keuangan akan mengadakan barang yang dibutuhkan dengan menjualnya kepada nasabah dengan harga setelah ditambah keuntungan yang disepakati, guna memastikan keseriusan untuk membeli BMT dapat mensyaratkan nasabah agar terlebih dahulu membayar uang muka. Nasabah membayar kepada BMT atas harga barang tersebut (setelah dikurangi uang muka) secara angsuran selama jangka waktu yang disepakati, dengan memperhatikan kemampuan mengangsur ataupun arus kas usahanya atau pendapatannya.<sup>99</sup>

Murabahah termasuk jual beli saling ridho di antara penjual dan pembeli, sehingga termasuk jual beli yang dibolehkan dalam syariah islam. Begitu pula secara logika, jual beli ini amat dibutuhkan dan telah tersebar luas. Diantara kita ada orang yang tidak tahu manakah barang yang berkualitas untuk dibeli, sehingga kita butuh informasi dari orang yang lebih mengetahui seluk-beluk barang dipasar. Sebagai balas budi, si pembeli memberikan balas jasa pada si penjual yang telah membeli barang tersebut dengan memberikan keuntungan. Sehingga jual beli murabahah dengan logika sederhana ini dibolehkan.

---

<sup>99</sup>Rivai, Veithzal dan Andria Permata, *Islamic Financial Management...*, hal 147

Apabila terjadi praktik nasabah menerima dana yang diberikan oleh BMT dan membelikan sendiri barang yang dimaksud sesuai kesepakatan, maka di pihak BMT dan nasabah harus menggunakan akad *murabahah bil wakalah*. Menurut teori didalam karya Ahmad Azharuddin Latief yang berjudul . *Murabahah bil Wakalah* adalah akad dimana Lembaga Keuangan Syariah atau LKS melakukan perjanjian murabahah dengan nasabah, dan pada saat yang sama mewakilkan (*akad wakalah*) kepada nasabah untuk membeli sendiri barang yang akan dibelinya. Dana lalu dikredit ke rekening nasabah dan nasabah menandatangani tanda terima uang. Tanda terima uang ini menjadi dasar bagi bank untuk menghindari klaim bahwa nasabah tidak berhutang kepada bank karena tidak menerima uang sebagai sarana pinjaman. Murabahah ini bisa menyalahi ketentuan syariah jika lembaga keuangan syariah mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, sementara akad jual beli murabahah telah dilakukan sebelum barang, secara prinsip, menjadi milik bank.<sup>100</sup>

Kesimpulan dari praktik murabahah yang dijalankan BMT Sahara dengan teori yang dikemukakan di bukunya Rivai Veithzal dan Andrian Permata tentang *murabahah* dan karya oleh Ahmad Azharuddin Latief tentang *murabahah bil wakalah* terdapat ketidaksamaan, yakni tentang mekanisme jual beli antara BMT selaku penjual dan nasabah selaku pembeli yang didalamnya BMT menyerahkan dana kepada nasabah tanpa adanya akad *murabahah bil wakalah* sebagaimana mestinya pihak nasabah menerima dana dan membeli sendiri barang tersebut. Dan untuk pengambilan margin BMT Sahara sudah

---

100Ah. Azharuddin Lathief, (Makalah tidak diterbitkan)..., hal. 14-15

menetapkan terlebih dahulu sebelum terjadinya akad tanpa adanya musyawarah dengan nasabah. Dalam hal ini bila dilihat dari jual beli yang diterapkan oleh BMT Sahara, BMT Sahara tidak memenuhi prosedur murabahah berdasarkan prinsip syariah seperti yang ada didalam teori.

Dari hasil penelitian tentang pembiayaan mudharabah dan murabahah diambil kesimpulan terdapat tingkat pembiayaan yang tidak sama, bisa dikatakan menurut manajer BMT Sahara kurang lebih perbandingan antara pembiayaan mudharabah adalah 20% dan murabahah 40%, selebihnya untuk musyarakah 40%.

## **BAB V**

## **PENUTUP**

## **A. Kesimpulan**

Bahwa faktor realisasi pembiayaan mudharabah dan murabahah di BMT Sahara dalam melakukan pembiayaannya kurang baik dan kurang selektif, meski untuk menganalisis pembiayaan tersebut BMT menggunakan faktor analisis 5C, serta tahapan prosedur analisis realisasi cukup ketat dan selektif, namun tetap saja BMT terkadang tidak melaksanakan sesuai dengan analisis yang telah ditentukan sehingga banyak merugikan pihak BMT sendiri. Dari analisis faktor realisasi dapat ditarik kesimpulan terlebih dahulu bagaimana konsep realisasi pembiayaan mudharabah dan murabahah yang diterapkan oleh BMT, kemudian tahapan-tahapan realisasinya adalah sebagai berikut :

1. Faktor Realisasi pembiayaan mudharabah dan murabahah yang dilakukan sudah cukup ketat, mulai dari penerapan manajemen resiko yang menurut BMT Sahara sudah maksimal, kemudian pengajuan awal pembiayaan, pembagian nisbah dan margin, pembagian nisbah untuk mudharabah sudah sesuai dengan prinsip syariah sedangkan untuk pengambilan margin murabahah kurang sesuai dengan prinsip syariah. Kemudian untuk melakukan survey dengan menggunakan analisis 5C. Akan tetapi BMT Sahara masih saja menemui masalah yang mengakibatkan kredit macet pada nasabahnya. Kredit macet menurut pihak BMT itu karena kelalaian atau kesengajaan nasabahnya karena pihak BMT sudah melakukan surveinya sesuai dengan prosedur yang baik.
2. Realisasi pembiayaan mudharabah dan murabahah di BMT Sahara antara konsep dan konteks pembiayaan sudah cukup sesuai dengan teori-teori yang ada. Untuk pembiayaan mudharabah konsep yang diterapkan oleh BMT sudah

sesuai dengan teori tentang mudharabah dan sesuai dengan prinsip syariah. Tetapi untuk pembiayaan murabahah konsep yang diterapkan oleh BMT kurang sesuai dengan teori dan prinsip syariah, misalnya dalam perwakilan pembelian barang yang diserahkan oleh BMT kepada nasabah itu tidak menggunakan akad *murabahah bil wakalah*, kemudian dalam prakteknya pengambilan margin BMT cenderung menetapkan di awal sebelum terjadinya akad yang seperti ada pada lembaga keuangan konvensional sebesar 2% tanpa adanya musyawarah atau kesepakatan antara pihak BMT dan nasabah.

## **B. Saran-saran**

### 1. BMT Sahara

Semoga dari hasil penelitian diharapkan akan bermanfaat bagi BMT Sahara guna meningkatkan pelayanan terhadap masyarakat khususnya dalam pembiayaan mudharabah dan pembiayaan murabahah, dan penelitian mampu mendorong pihak BMT untuk meningkatkan kinerjanya.

### 2. Nasabah BMT

Semoga hasil penelitian ini dapat memberikan gambaran tentang pembiayaan mudharabah dan murabahah yang akan dipilih oleh calon nasabah, dan terutama agar nasabah dapat menjalankan pembiayaan dengan menjalankan kewajiban-kewajibannya dengan baik.

### 3. Peneliti selanjutnya

Agar peneliti berikutnya dapat mengkaji lebih dalam mengenai pembiayaan mudharabah dan pembiayaan murabahah ataupun dapat membuat perbandingan dalam penelitiannya tentang pembiayaan mudharabah dan murabahah dengan pembiayaan yang lainnya.

## Daftar Pustaka

- Al-Jauzairi, Abdurrahman. *Bank Syariah, Al-Fiqh 'Ala Al Madzahibu Al-Arba'ah.*, Juz III, Beirut: Al MaktabahAl'Asriyah, 2004
- A. Karim, Adiwarmam, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006
- Rahman, Afzalur. *Doktrin Ekonomi Islam Jilid IV*, Yogyakarta: PT. DANA BAKTI WAKAF, 1996
- Tanzeh Ahmad dan Suyitno. *Dasar-dasar Penelitian*, Surabaya: Elkaf, 2006
- Ascarya. *Akad & Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008
- Asiyah, Binti Nur. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: Teras, 2014
- Danupranata. *Manajemen Perbankan Syariah*, (Jakarta, Salemba Empat, 2013)
- Sudarsono, Heri. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah (Deskripsi dan Ilustrasi)*, Yogyakarta: Ekonosia, 2003
- Ismail. *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011
- Kasmir. *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008
- Kasmir. *Manajemen Perbankan*, Jakarta: Rajawali Press, 2010
- Moleong, Lexy.j. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosda Karya, 2005
- Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Edisi Revisi, Yogyakarta: Ekonosia, 2005
- Muhadjir, Noeng. *Metodologi Penelitian Kualitatif: Pendekatan Positivistik, Rasionalistik, Phenomenologik, dan Realisme Metaphisik Telaah Studi Teks dan Penelitian Agama*, Yogyakarta: Rake Sarasin, 1998
- Ridwan, Muhammad. *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil*, Yogyakarta: UI Press 2004
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta: Azkia, Publisher, 2009
- Rivai, Veithzal dan Permata, Andria. *Islamicf Financial Management*, Jakarta : Raja Grafindo, 2008
- Sugiono. *Metode Penelitian Binis*, Bandung: Alfabeta, 2004

Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: Rineka Cipta, 2006

Al-Qur'an dan Terjemahnya, Surat Al-Hadid: 4

Al-Qur'an dan Terjemahnya, Surat Al-Jumu'ah (62) : 10

Al-Qur'an dan Terjemahnya, Surat Al-Baqarah: 275

Majah, Ibn. Sunan Ibn Majah, Juz 2. Kitab Hadist Ibnu Majah, Kairo: Dar al-Hadist, 1999

Aries, Anggriawan. [http://Repository. Ipb.ac.id/bitstream/handle/bab IV Metode penelitian](http://Repository.Ipb.ac.id/bitstream/handle/bab%20IV%20Metode%20penelitian), 2010

Bagus Deny, Jurnal Manajemen, <http://jurnal-sdm.blogspot.com/2009/09/manajemen-resiko-definisi-dan-manfaat.html?m=1>

*Ernawati, Rani. Analisis Akad Pembiayaan Mudharabah Pada BMT Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat (Studi Kasus pada KJKS-BMT Ummat Sejahtera Abadi Rembang)*, 2004

Lathif, Ah. Azharuddin. Konsep dan Aplikasi Akad Murabahah pada Perbankan Syariah Indonesia, Makalah tidak diterbitkan

*Rochmaniyah, Ana. Analisis Prosedur Pembiayaan Murabahah sebagai Pendanaan Kredit Pemilikan Rumah (Studi pada PT. BTN Kantor Cabang Syairah Malang). Pdf*

Siadari Pratama Ray. Pengertian Kredit dan Jenia-jenisnya. <http://raypratama.blogspot.com/2012/02/pengetian-kredit-dan-jenis-jenisnya.html?m=1>

Syamsurizal, Chandra. <http://Pengertiannasabah.blogspot.com>

Wahyuni. *Efektivitas Pengendalian Intern Pembiayaan Mudharabah Lembaga Keuangan Syariah Mikro*. <http://kumpulanjudulabstrak.blogspot.com/>

Wikimedia, [Id.m.wikipedia.org/wiki/Baitul\\_Maal\\_wa\\_Tamwil](http://id.m.wikipedia.org/wiki/Baitul_Maal_wa_Tamwil).

Wikimedia, <http://id.wikipedia.org/wiki/analisis>,

Wikimedia, <http://id.wikipedia.org/wiki/nasabah>

Wikipedia, [Id.Wikipedia.org/wiki/Manajemen\\_resiko](http://Id.Wikipedia.org/wiki/Manajemen_resiko).

Lembar pedoman interview nasabah

RAT Kopsyah BMT Sahara tahun 2011

RAT Kopsyah BMT Sahara 2015

W.A/02, Rabu 23 April 2015

W.A/01, Rabu 23 April 2015

W.A/03 Sabtu 25 April 2015