

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Pembiayaan Mudarabah

1. Pengertian Mudarabah

Mudarabah berasal dari kata *dharb*, yang artinya memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usahanya. Sedangkan mudarabah secara umum yang terdapat dalam kitab fiqhiyah dan perbankan syariah yaitu sistem pendanaan operasional realitas bisnis, dimana baik sebagai pemilik modal biasanya disebut shahibul maal dengan menyediakan modal 100% kepada pengusaha sebagai pengelola disebut sebagai mudharib untuk melakukan aktivitas produktif dengan syarat bahwa keuntungan yang dihasilkan akan dibagi di antara mereka sesuai dengan kesepakatan yang disebut dalam akad mereka.

Jika akan mengalami kerugian setelahnya adanya pengelolaan usaha oleh mudharib bukan karena kelalaiannya yang disengaja atau terjadi kerugian di luar kontrol entrepreneur maka investor (shahibul maal) akan menanggung seluruh kerugian tersebut, karena kegiatan investasi ini lazim dilakukan oleh *investment banking* bukan kegiatan yang dilakukan *commercial banking*.¹⁸

Pembiayaan mudarabah adalah pembiayaan yang disalurkan lembaga keuangan syariah kepada pihak lain untuk usahanya yang produktif.

¹⁸ Try Subakti, *Akad Pembiayaan Mudharabah Perspektif Hukum Islam*, (Malang: CV Abadi, 2019), hal. 35

Dalam kegiatan penyaluran dana oleh bank syariah melakukan investasi dan pembiayaan, disebut investasi karena prinsip yang digunakan adalah prinsip penanaman dana atau penyertaan dan keuntungan yang diperoleh bergantung kinerja entrepreneur dan usaha yang menjadi obyek penyertaan tersebut sesuai dengan nisbah bagi hasil yang telah disepakati sebelumnya. Selanjutnya disebut pembiayaan karena bank syariah menyediakan dana guna membiayai kebutuhan nasabah/mudharib yang membutuhkan dan layak untuk memperoleh pembiayaan tersebut. Maka mekanisme dari pada pembiayaan mudharabah pada dasarnya terletak pada kerja sama yang baik antara bank syariah dan mudharib.

Pembiayaan mudharabah yang disalurkan oleh bank syariah kepada nasabah atau mudharib terutama pengusaha kecil diharapkan akan mampu meningkatkan dan membesarkan usaha mereka sehingga manfaat yang diperoleh dari pembiayaan mudharabah dan dirasakan oleh kedua belah pihak, baik pihak bank syariah maupun para pengusaha tersebut.¹⁹

2. Dasar Hukum Mudharabah

Para ulama dari berbagai madhab telah sepakat bahwa mudharabah diperbolehkan menurut hukum. Adapun dasar hukum yang digunakan sebagai landasan adalah al-Qur'an, Al-Hadist, dan Ijma.

a. Al-Qur'an

...وَأَخْرُوجُ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ...

¹⁹ *Ibid.*, hal. 36

Artinya:

“.....dan orang-orang yang berjalan dimuka bumi mencari sebagian karunia Allah.....” (Q.S. al-Muzzammil:20).²⁰

b. Al-Hadist

عَنْ سُهَيْبِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرْكَةُ :
: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمَقَارَضَةُ وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه

Artinya: “Tiga hal didalamnya terdapa keberkatan yaitu jual beli secara tangguh, muqaradha (mudharabah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual”. (HR Ibnu Majah).²¹

3. Rukun dan Syarat Mudarabah

Dalam konteks fiqh ada beberapa ketentuan yang berkaitan dengan mudharabah. Ketentuan fiqh yang paling utama yang berkaitan erat dengan implementasi mudharabah dalam lembaga keuangan syariah adalah rukun dan syarat mudharabah. Rukun mudharabah terdiri dari dua orang yang melakukan akad (aqidayn) yang terdiri dari pemilik modal (shahibul maal) pengelola modal (mudharib), modal, keuntungan. Dalam fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan mudharabah (qiradh) telah ditentukan dua rukun yaitu penyedia dana (shahibul maal) dan pengelola (mudharib) harus cakap hukum dan pernyataan

²⁰ Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta : Teras, 2011), hal. 113

²¹ Ibnu Majah, *sunah Ibn Majah*, Juz 1, (Kairo:Dar al-hadist, 1999), hal. 809

ijab dan qobul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad).²²

Menurut jamhur ulama berpendapat bahwa rukun mudarabah ada tiga yaitu:

- a) Dua orang yang melakukan akad (al-aqidani) adalah para pihak yang melakukan akad
- b) Modal (ma'qud alaih) adalah harta yang dijadikan alat pertukaran oleh orang yang berakad.
- c) Shighat (ijab dan qobul) adalah persetujuan kedua belah pihak.

Dari perbedaan para ulama di atas dipahami bahwa rukun pada akad mudarabah pada dasarnya adalah:

- a) Pelaku (shahibul maal)

Dalam akad mudarabah harus ada dua pelaku, dimana ada yang bertindak sebagai pemilik modal (shahibul maal) dan yang lainnya menjadi pelaksanaan usaha (mudharib)

- b) Obyek mudarabah (modal dan kerja)

Obyek mudarabah merupakan konsekuensi logis dari tindakan yang dilakukan oleh para pelaku. Pemilik modal menyerahkan modalnya sebagai obyek mudarabah, sedangkan pelaksana usaha menyerahkan kerjanya sebagai obyek mudarabah.

Modal yang diserahkan bisa berbentuk uang atau barang yang dirinci berapa nilai uangnya. Sedangkan kerja yang diserahkan bisa berbentuk

²² Wardah Yuspin, *Rekonstruksi Hukum Jaminan Pada Akad Mudharabah*, (Surakarta: Muhamadiyah University Press, 2020), hal. 34

keahlian, ketrampilan, selling skill, managemen skill, dan lainnya. Para fuqaha sebenarnya tidak memperbolehkan modal mudharabah berbentuk barang. Modal harus uang tunai karena barang tidak dapat dipastikan taksiran harganya dan mengakibatkan ketidakpastian (gharar) besarnya modal mudarabah. Namun para ulama mazhab Hanafi membolehkannya dan nilai barang yang dajadikan setoran modal harus disepakati pada saat akad oleh mudharib dan shahibul maal.²³

c) Persetujuan kedua belah pihak (ijab dan qobul)

Persetujuan kedua belah pihak, merupakan konsekuensi dari prinsip antaraddin minkum (saling rela). Disini kedua belah pihak harus secara rela bersepakat untuk mengikatkan diri dalam akad mudarabah. Pemilik dana setuju dengan perannya untuk berkontribusikan dana, sementara si pelaksana usaha pun setuju dengan perannya untuk berkontribusikan kerja. Nisbah yakni rukunyang menjadi ciri khusus dalam akad mudharabah. Nisbah ini merupakan imbalan yang berhak diterima oleh shahibul maal ataupun mudharib. Shahibul maal mendapatkan imbalan dari penyertaan modalnya, sedangkan mudharib mendapatkan imbalan dari kerjanya.

Syarat-syarat dalam akad ini ialah:

- a) Modalnya harus berbentuk tunai dan tidak boleh berbentuk utang.
- b) Dapat diketahui dengan jelas agar dapat dibedakan antara modal dengan keuntungan

²³ *Ibid.*, hal. 35

- c) Pembagian keuntungan antara pemilik modal dengan pekerjaan harus jelas seperti, setengah, sepertiga atau seperempat sebagaimana yang dilaksanakan oleh Rasulullah SAW. Artinya tidak dibolehkan jika pembagian untuk pekerja ditentukan hanya beberapa dirham atau rupiah saja.²⁴
- d) Pelaksanaan harus bersifat mutlak yaitu pemodal tidak boleh membatasi atau mengikat pekerja untuk berusaha pada tempat, waktu, barang, atau dengan orang tertentu saja.

Adapun unsur rukun dan syarat perjanjian mudharabah tersebut adalah:

- a) Ijab dan qobul
- b) Adanya dua pihak (pihak penyedia dana dan pengusaha)
- c) Adanya modal
- d) Adanya usaha (al-maal)
- e) Adanya keuntungan²⁵

4. Jenis-Jenis Pembiayaan Mudarabah

Secara umum pembiayaan mudharabah dibagi menjadi dua jenis yaitu:

1) Pembiayaan mudarabah mutlhaqah

Pembiayaan secara mudharabah mutthlaqah adalah suatu pembiayaan dalam bentuk kerja sama antara shahibul maal dalam hal ini bank syariah dengan mudharib atau nasabah yang cakupannya amat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usahanya, waktu dan daerah bisnis, kalau dalam

²⁴ *Ibid.*, hal. 36

²⁵ *Ibid.*, hal. 37

pembahasan ulama fiqh salafussaleh seringkali menyebut dengan contoh “i al ma syi'ta” artinya lakukan sesukamu.

Pada pembiayaan mudharabah mutlaqah ini pihak bank syariah tidak menentukan usaha, waktu dan daerah bisnis mudharibnya. Hal ini diserahkan sepenuhnya kepada palaku usaha untuk menjalankan bisnisnya sehingga boleh dikatakan dana yang diberikan oleh bank syariah tersebut dapat dikelola oleh mudharib tanpa campur tangan pihak bank.

Maka jenis usaha yang akan dijalankan secara mutlak dipuskan oleh mudharib yang dianggap sesuai, sehingga tidak terikat dan terbatas, tetapi ada satu hal yang tidak boleh dilakukan mudharib tanpa seizin bank syariah yaitu nasabah atau mudharib tidak boleh meminjamkan modalnya atau me Mudharabkannya lagi kepada pihak lain.²⁶

2) Pembiayaan mudharabah muqayyadah

Pembiayaan mudharabah muqayyadah disebut juga dengan istilah *retrected mudharabah* atau *specifed mudharabah*, yaitu kebalikan dari pembiayaan mudharabah mutlaqah, dalam pembiayaan ini mudharib dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu, tempat usaha. Adanya pembatasan ini sering kali mencerminkan kecenderungan shahibul maal dalam memasuki dunia usaha mudharib.

Untuk jenis pembiayaan mudharabah muqayyadah ini pihak bank syariah dapat memberikan batasan-batasan yang sudah baku kepada nasabah atau

²⁶ Try Subakti, *Akad Pembiayaan Mudharabah Perspektif Hukum Islam*, (Malang : CV Literasi Nusntara Abadi, 2019), hal. 41

mudharib, namun di dalam bank syariah Mandiri cabang Sumenep. Pembiayaan yang jenis kedua ini tidak ada di sebabkan rata-rata nasabah yang mengajukan pembiayaan mudharabah adalah usaha untuk usaha jasa serta proyek an jasa usaha dan berada di luar kota Sumenep, dan jenis pembiayaan yang dipilih diminati adalah pembiayaan mudharabah muthlaqah.²⁷

B. Faktor-Faktor Penyebab Rendahnya Minat Penggunaan Pembiayaan Mudarabah

Pada prinsip bagi hasil (mudarabah) memiliki resiko lebih besar dibandingkan dengan prinsip jual beli atau sewa menyewa. Maka ini faktor-faktor penyebab rendahnya pembiayaan mudarabah ialah:

1. Faktor Kejujuran

Kalau ditelusuri sejarahnya, terdapat dua alasan yang membentuk karakter mudharabah sebagai kerjasama yang membutuhkan kejujuran, yaitu faktor watak dan lingkungan. Secara geografis dipahami bahwa masyarakat Arab hidup dalam keganasan alam yang memaksa mereka untuk bertahan dan menjaga keselamatan dan keamanan mereka sendiri dari berbagai kemungkinan yang membahayakan dirinya.²⁸ Kesederhanaan cara berekonomi dan berinteraksi masyarakat ditunjang dengan terbatasnya wilayah yang membuat kontrak mudharabah menjadi sangat kondusif. Karena masing-masing pihak saling mengenalnya dan dapat langsung

²⁷ *Ibid.*, hal. 42

²⁸ Muhammad, *Konstruksi Mudharabah Dalam Bisnis Syariah*, (Yogyakarta, BPFY-Yogyakarta,2005), hal. 151

mengontrolnya serta akibat-akibat yang muncul sebagai hasil usaha mudharib di prediksi secara pasti. Oleh karena itu sebuah ketidakjujuran akan tampak secara jelas di dalamnya.²⁹ Dalam lembaga keuangan syariah pembiayaan mudarabah ini sangat membutuhkan kejujuran agar usaha yang dijalankan bisa berjalan dengan baik dan menguntungkan.

2. Mempunyai Resiko Tinggi

Produk pembiayaan mudharabah merupakan produk yang sarat resiko pembiayaan. Praktis BMT berpendapat untuk menjalankan kontrak pembiayaan mudharabah di butuhkan kesiapan beragai pihak, utamanya pihak BMT dan pihak masyarakat pengguna kontrak pembiayaan mudharabah.

Prinsip-prinsip pembiayaan ini memiliki karakteristik berbeda antara satu dengan lainnya. Sebagaimana diungkapkan oleh Alamsyah yang dikutip oleh Muhammad prinsip bagi hasil (mudharabah) memiliki resiko lebih besar dibandingkan prinsip jual beli maupun sewa menyewa. Pernyataan senada juga di sampaikan oleh para praktisi BMT. Namun mereka memahami bahwa produk dengan prinsip bagi hasil merupakan produk inti yang membedakan antara lembaga keuangan syariah dengan lembaga keuangan konvensional.³⁰ , pembiayaan mudarabah kerana resiko yang tinggi ini disebabkan karena ketidak pastian hasil usaha dan apabila dalam suatu usahanya mengalami kerugian maka ditakutkan para depositor akan kehilangan kepercayaan dan

²⁹ *Ibid.*, hal. 152

³⁰ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Mudharabah*, (Jakarta, PT Raja Grafindo, 2008), hal. 91

menyebabkan berkurangnya keuntungan bagi BMT tersebut. Yang membedakan dengan produk lain yaitu contohnya jumlah nasabah pada pembiayaan mudarabah 192 orang sedangkan jumlah nasabah pembiayaan murabahah 1.627 orang pada BMT Istiqomah dan jumlah nasabah pembiayaan mudarabah 27 orang sedangkan jumlah nasabah pembiayaan murabahah 1.168 orang pada BMT Pahlawan.

3. Faktor Kurangnya Efektifitas Bagi Hasil

Pembiayaan bagi hasil mudarabah tidak menyediakan berbagai macam kebutuhan pembiayaan dari ekonomi kontemporer walaupun demikian, pembiayaan bagi hasil yang diterapkan dalam bentuk mudarabah maupun musyarakah merupakan alat yang terbaik untuk menghapus bunga dalam musyarakah merupakan alat yang terbaik untuk menghapus bunga dalam berbagai macam transaksi dan pembiayaan jangka pendek. Namun kemungkinan untuk dilakukan kedalaman pembiayaan intitutional menjadi terhambat. Berbagai masalah yang berkaitan dengan aplikasinya membuat prinsip mudarabah pada tingkat pembiayaan intutional benar-benar tidak dapat diterapkan. Di antara alasannya adalah meningkatkan permintaan pinjaman pemerintah untuk anggaran belanjanya. Dengan demikian permintaan pemakaian pembiayaan dengan sistem bagi hasil menjadi tidak terpenuhi.

BMT menjalin agreement dengan klien mudarabah atas dasar resio pembagian hasil yang ditentukan saat kontrak. Rasio bagi hasil ini bergantung pada kekuatan bergaining nasabah, prediksi laba mudarabah, tingkat bunga di

pasar bank konvensional, karakteristik nasabah, marketable barang dagangan atau prospektifitas usaha dan juga jangka waktu yang digunakan.

Kontrak mudarabah harus menyepakati adanya pembagian hasil tiap-tiap pihak. Tingkat pembagian tersebut harus berdasarkan rasio persentase dan bukan jumlah yang ditentukan. Sebelum tiba saatnya perhitungan laba kerja sama mudarabah harus diwujudkan dalam bentuk uang dan modal yang harus disisihkan. Mudarib dituntut untuk tidak mencampurkan semua barang-barang bisnis mudarib yang merupakan pengembangan dari modal pokok mudarabah.

Shahibul maal hanya akan menggunakan besarnya modal yang telah diinvestasikan. Karena alasan ini mudarib tidak diperkenankan melakukan mudarabah terhadap sejumlah uang atau barang yang jumlahnya lebih besar dari modal investasi. Tindakan-tindakan seperti ini perlu kesepakatan tersebut menjadikan mudarib sebagai penanggung resiko.³¹

Adanya faktor-faktor tersebut di atas, kemungkinan besar bisa mempengaruhi kebijakan bank untuk memerlukan pembiayaan. Karena di dalam bank syariah sangat memperhatikan prinsip kehati-hatian. Dengan adanya prinsip kehati-hatian ini juga bisa mempengaruhi porsi pembiayaan mudarabah menjadi berkurang. Ini dikarenakan pembiayaan mudarabah memiliki resiko yang cukup tinggi.³² Jadi masyarakat lebih mengenal sistem bunga dalam lembaga keuangan syariah menjadikan pemahaman akan sistem

³¹ Muhammad, *Kontruksi Mudarabah dalam Bisnis Syariah*, (Yogyakarta BPF-Yogyakarta, 2005), hal. 154

³² *Ibid.*, hal. 112

bagi hasil menjadi disamakan. Karena rumitnya pola bagi hasil juga sangat berpengaruh dalam minat penggunaan pembiayaan mudarabah.

C. BMT (Baitul Maal Wa Tawil)

1. Pengertian BMT

Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) terdiri atas dua kosakata yaitu Baitul Maal dan Baitul Tamwil. Baitul mal artinya rumah harta sementara baitul tanwil artinya rumah pengembangan usaha. BMT adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuhkan bisnis usaha mikro dan kecil dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kaum fakir miskin.

Baitul Mal yang telah ada sejak pemerintah islam merupakan cikal bakal lahirnya Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) di Indonesia. Baitul maal wa tamwil merupakan lembaga keuangan dengan konsep syariah yang lahir sebagai pilihan yang menggabungkan konsep maal dan tamwil dalam satu kegiatan lembaga. Konsep maal lahir dan menjadi dari kehidupan masyarakat muslim dalam hal menghimpun dan menyalurkan dana zakat, infak dan shadaqah (ZIS) secara produktif. Sedangkan konsep tamwil lahir untuk kegiatan bisnis produktif yang murni untuk mendapatkan keuntungan dengan sektor masyarakat menengah ke bawah (mikro).

BMT merupakan lembaga keuangan mikro yang menggunakan prinsip syariah dan berlandaskan ajaran islam. Secara etimologi Baitul Maal Wa Tamwil terdiri atas dua arti yakni Baitul Maal yang berarti "rumah uang" dan Baitul Tamwil dengan pengertian "rumah pembiayaan".

BMT dapat dipandang memiliki dua fungsi utama yaitu sebagai media penyalur pendayagunaan harta ibadah, seperti zakat, infak, wakaf, dan sadaqahserta dapat pula berfungsi sebagai institusi yang bergerak di bidang investasi yang bersifat produktif sebagaimana layaknya bank. Pada fungsi kedua BMT sebagai lembaga keuangan yang berfungsi menghimpun dana dari masyarakat (aggota BMT) yang mempercayakan dananya disimpan di BMT dan menyalurkan kepada masyarakat (angota BMT) yang diberikan pinjaman oleh BMT. Sedangkansebagai lembaga ekonomi BMT berhak melakukan kegiatan ekonomi seperti mengelola kagiatan perdagangan industri dan pertanian.³³

Jadi Baitul Maal Wa Tamwil adalah lembaga keuangan yang kegiatannya utamanya menghimpun dana masyarakat dalam bentuk tabungan (simpanan) maupun deposito dan menyalurkan kembali kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan berdasarkan prinsip syariah melalui mekanisme yang lazim dalam dunia perbankan.³⁴

2. Fungsi BMT

Baitul Maal (rumah harta) yang berarti suatu wadah untuk menerima titipan dana zakat, infak dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya. Baitul maal (rumah pengembangan harta) yang memiliki makna melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha

³³ Darmawan, *Manajemen Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta : UNY Press, 2020), hal. 195

³⁴ *Ibid.*, hal. 196

mikro dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi.

3. Ciri - Ciri BMT

- a) Memiliki orientasi bisnis, mencari laba bersama dan juga meningkatkan pemanfaatan ekonomi anggota dan lingkungan.
- b) Bukan lembaga sosial tetapi dimanfaatkan untuk mengaktifkan penggunaan dana sumbangan social, zakat, infaq, dan sedekah, bagi kesejahteraan orang banyak secara berkelanjutan.
- c) Manajemen BMT adalah profesional setidaknya terdapat manajer administrasi pembukuan dan petugas lapangan.

4. Prinsip Utama BMT

- a) Ahsan, (mutu hasil kerja terbaik), thayyiban (terindah), ahsanu 'amal (memuaskan semua pihak), dan sesuai dengan nilai-nilai salam:keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan.
- b) Barakalah, artinya berdaya guna, berhasil guna, adanya pengatan jaringan, transparan, dan bertanggung jawab sepenuhnya kepada masyarakat.
- c) Spiritual communication (penguatan nilai rupiah).
- d) Demokratis, partisipatif, dan inklusif.
- e) Keadilan sosial dan kesetaraan gender, nondiskriminatif.
- f) Ramah lingkungan.
- g) Peka dan bijak terhadap pengetahuan dan budaya lokal serta keragaman budaya.³⁵

³⁵ *Ibid.*, hal. 199

h) Keberlanjutan memberdayakan masyarakat dengan meningkatkan kemampuan diri dan lembaga lokal.³⁶

5. Fungsi BMT

- a) Penghimpun dan penyalur dana.
- b) Pencipta dan pemberi likuiditas.
- c) Sumber pendapatan.
- d) Pemberi informasi.
- e) Sebagai satu lembaga keuangan mikro islam yang dapat memberikan pembiayaan bagi usaha kecil.
- f) Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong, dan mengembangkan potensi.
- g) Meningkatkan kualitas SDM anggota dan pokusma menjadi lebih profesional dan islam sehingga semakin kuat utuh dan tangguh dalam menghadapipersaingan global.
- h) Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
- i) Menjadi perantara keuangan antara pemilik dana dengan dhuafa sebagai mudharib terutama untuk dana -dana sosial.³⁷

³⁶ *Ibid.*, hal. 200

³⁷ *Ibid.*, hlm. 202

6. Produk-Produk BMT

BMT yaitu lembaga keuangan syariah yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Keberadaan BMT dapat dipandang memiliki dua fungsi utama yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana kepada masyarakat. Maka dari itu BMT mempunyai produk yaitu:

a. Simpanan

- 1) Tabungan Masyarakat Syariah (TAMASYA)
- 2) Tabungan Pendidikan Istiqomah
- 3) Simpanan Berjangka

b. Pembiayaan

- 1) BBA (Bai Bitsaman Ajil) adalah system pembiayaan dengan akad jual beli , dimana nasabah membutuhkan barang (alat sarana usaha) dan BMT menyediakan barangnya. Kemudian nasabah membelinya diBMT dengan pembayaran diangsur. Mengenai besarnya angsuran dan lamanya pembayaran ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.
- 2) Murabahah Murni
- 3) Murabahah plus
- 4) Mudarabah adalah akad kerja sama antara BMT selaku pemilik dana (Shahibul maal) dengan nasabah selaku (Mudharib) yang mempunyai keahlian atau ketrampilan untuk mengelola suatu usaha yang produktif dan halal.

a. Simpanan

- 1) Simpanan pokok yaitu simpanan yang dibayarkan sekali ketika masuk anggota baru BMT.
- 2) Simpanan wajib yaitu simpanan yang wajib dibayarkan tiap bulan atau setiap mengangsur pembiayaan.
- 3) Simpanan pokok khusus yaitu simpanan yang dibayarkan untuk modal awal dan pemupukan modal BMT, simpanan ini tidak bisa diambil kecuali dalam keadaan tertentu. Simpanan ini akan memperoleh Deviden (Pembagian SHU) tiap tahun.
- 4) Simpanan sukarela dengan pola mudarabah
- 5) Simpanan investasi khusus yakni simpanan khusus bagi perorangan /kolektif jangka waktu minimal 5 tahun dan akan memperoleh bagi hasil khusus yang dapat diambil setiap bulan
- 6) Simpanan haji yakni simpanan khusus bagi perorangan yang telah mempunyai niat untuk menunaikan ibadah haji. Insyaallah dengan menyisihkan Rp 500.000,- tiap bulan penabung akan dapat menunaikan ibadah haji.
- 7) Simpanan pensiun yakni simpanan khusus bagi perorangan yang bisa diambil jika yang bersangkutan telah pensiun.

b. Pembiayaan

- 1) Mudarabah adalah akad kerja sama antara BMT selaku pemilik dana (Shahibul maal) dengan nasabah selaku (Mudharib) yang mempunyai

keahlian atau ketrampilan untuk mengelola suatu usaha yang produktif dan halal.

- 2) Musyarakah adalah pembiayaan dengan akad sirkah/ kerjasama antara BMT dengan anggota/Nasabah dengan modal tidak seluruhnya (sebagian) dari BMT atau penyertaan modal. Dalam jangka waktu tertentu hasil keuntungan usaha akan dibagi sesuai kesepakatan.
- 3) Murabahah adalah system pembiayaan dengan akad jual beli, dimana nasabah membutuhkan barang (alat sarana usaha) dan BMT menyediakan barangnya. Kemudian nasabah membelinya di BMT dengan pembayaran dibelakang atau jatuh tempo, besarnya harga dan lamanya pembayaran ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.
- 4) Bai' Bitsaman Ajil adalah system pembiayaan dengan akad jual beli, dimana nasabah membutuhkan barang (alat sarana usaha) dan BMT menyediakan barangnya. Kemudian nasabah membelinya di BMT dengan pembayaran diangsur. Mengenai besarnya angsuran dan lamanya pembayaran ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.
- 5) Rahn adalah perjanjian utang piutang dengan menahan barang sebagai jaminan atas hutang.
- 6) Qordul Hasan adalah pembiayaan yang tidak memungut bagi hasil kepada nasabah (peminjam) walau untuk usaha dan ada hasilnya. Dan jika bangkrut yang bersangkutan akan dibebaskan dari pinjaman.

D. Penelitian terdahulu

Penelitian tentang konsep mudarabah telah banyak dilakukan oleh para akademisi, baik dalam bentuk buku, jurnal, maupun skripsi. Adapun karya-karya tersebut antara lain;

Lely Sabana yang berjudul Analisis Faktor-Faktor Penghambat Sulitnya Penerapan Akad Mudarabah Terhadap Minat Anggota Pada Koperasi Serba Usaha Syariah Al-Mizan Wlingi Blitar.³⁸ Dalam penelitiannya bertujuan untuk menganalisis faktor apa saja yang menghambat sulitnya penerapan akad mudarabah terhadap minat anggota dan usaha yang dilakukan oleh koperasi serba usaha Syariah Al-Mizan Wlingi Blitar untuk mengatasi sulitnya penerapan akad mudarabah. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa faktor yang menghambat sulitnya penerapan akad mudarabah adalah faktor internal dan faktor eksternal. Penyebab sulitnya penerapan akad mudarabah pada koperasi serba usaha Syariah Al-Mizan Wlingi Blitar adalah karena faktor internal yang meliputi Minimnya sumber daya insani (SDM), Pembagian hasil keuntungan dan faktor eksternal meliputi moral hazard.

Adinda Isna Asmaul Husna berjudul Analisis Faktor-Faktor Rendahnya Minat Anggota Terhadap Pembiayaan Mudarabah Di BMT Istiqomah Tulungagung³⁹ Dalam penelitiannya bertujuan untuk mengetahui faktor yang menyebabkan rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan mudarabah dan untuk

³⁸ Lely Sabana, skripsi, 2019, *Analisis Faktor-Faktor Penghambat Sulitnya Penerapan Akad Mudarabah Terhadap Minat Anggota Pada Koperasi Serba Usaha Syariah Al-Mizan Wlingi Blitar*, Diakses pada tanggal 10 Mei 2019

³⁹ Adinda Isna Asmaul Husna, skripsi, 2018, *Analisis Faktor-Faktor Rendahnya Minat Anggota Terhadap Pembiayaan Mudarabah Di BMT Istiqomah Tulungagung*, Diakses pada tanggal 24 agustus 2018

mengetahui kendala-kendala dalam mengatasi faktor rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan mudarabah di BMT Istiqomah tulungagung. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa faktor yang mempengaruhi rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan mudarabah adalah faktor pembagian hasil keuntungan, minimnya sumber daya insani, mempunyai resiko tinggi, moral hazard, risk averse, minat anggota masih tergolong kecil. Kendala yang dihadapi BMT dalam mengatasi rendahnya minat anggota pertama, kesulitan dalam perhitungan bagi hasil atau keuntungan, kedua terbentuknya persyaratan jaminan, ketiga karakter anggota pembiayaan mudarabah kurang bagus.

Nurul Azizah yang berjudul Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Realisasi Pembiayaan Mudarabah Dan Murabahah Di BMT Sahara Kauman Tulungagung.⁴⁰ Dalam penelitian bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi realisasi pembiayaan mudharabah dan murabahah di Baitul Maal Wat Tamwil sahara Kauman Tulungagung. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode kualitatif. Hasil penelitian yang telah dilakukan adalah bahwa faktor realisasi pembiayaan mudharabah dan murabahah di BMT Sahara dalam melakukan pembiayaanya kurang baik dan kurang selektif, meski untuk menganalisis pembiayaan tersebut BMT menggunakan faktor analisis 5C, serta tahapan prosedur analisis trealisasi cukup ketat dan selektif, namun tetap saja BMT terkadang tidak melaksanakan sesuai dengan analisis yang telah ditentukan sehingga banyak merugikan pihak BMT sendiri.

⁴⁰ Nurul Azizah, Skripsi, 2015, *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Realisasi Pembiayaan Mudharabah dan Murabahah di BMT Sahara Kauman Tulungagung*. STAIN Tulungagung. Diakses pada tanggal 3 Maret 2018

Muhammad Choirul Anwar yang berjudul Analisis Faktor-Faktor Penyebab Rendahnya Minat Penggunaan Pembiayaan Mudarabah Di BMT Sahara Tulungagung.⁴¹ Dalam penelitiannya bertujuan untuk mendeskripsikan tentang faktor-faktor penyebab rendahnya minat BMT Sahara dan minat anggota terhadap penggunaan pembiayaan mudarabah. Hasil penelitian ini dijelaskan mengenai minat dan keinginan BMT Sahara dalam penggunaan pembiayaan mudarabah sekaligus minat dari para nasabah dalam melakukan pembiayaan mudarabah ada empat pokok yang mempengaruhi minat BMT dan anggota dalam memutuskan menggunakan pembiayaan mudarabah yaitu faktor resiko yang tinggi, faktor kejujuran, faktor akuntabilitas, faktor pola bagi hasil yang tidak seimbang.

Brilliant Hasan Farizi dengan judul "Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Minat Anggota Menggunakan Produk Pembiayaan Mudarabah Dan Murabahah Koperasi Syariah Al-Mawaddah Samir Ngunut Tulungagung".⁴² Dalam penelitiannya bertujuan untuk menjelaskan strategi pemasaran yang dilakukan koperasi Syariah Al-Mawaddah dalam meningkatkan minat anggota menggunakan produk pembiayaan mudarabah dan murabahah dan menjelaskan faktor penghambat koperasi Syariah Al-Mawaddah dalam meningkatkan minat anggota menggunakan produk pembiayaan mudarabah dan murabahah. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa pemasaran yang dilakukan koperasi Syariah al-

⁴¹ Muhammad Choirul Anwar . Skripsi. 2016 . *Analisis Faktor-Faktor Penyebab Rendahnya Minat Penggunaan Pembiayaan Mudarabah Di BMT Sahara Tulungagung*.Diakses pada tanggal 21 Juli 2016.

⁴² Brilliant Hasan Farizi, Skripsi, Skripsi, 2019 , *Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Minat Anggota Menggunakan Produk Pembiayaan Mudarabah Dan Murabahah Koperasi Syariah Al-Mawaddah Samir Ngunut Tulungagung*, diakses pada tanggal 27 Maret 2020

Mawaddah dalam meningkatkan minat anggota menggunakan produk pembiayaan mudarabah yaitu untuk menarik calon anggota pembiayaan di koperasi Syariah Al-Mawaddah menerapkan walk in client atau calon anggota pembiayaan datang sendiri di koperasi dan solisitas atau pihak koperasi mencari dan menemukan calon anggota pembiayaan. Dalam mencari anggota pembiayaan pihak koperasi mengenal langsung produk-produk yang dimiliki koperasi.

Tabel 1.3

Penelitian terdahulu

Nama	Judul	Temuan	Persamaan	Perbedaan
1	2	3	4	5
Lely Sabana, skripsi, IAIN Tulungagung, Tahun 2019	Analisis Faktor-Faktor Penghambat Sulitnya Penerapan Akad Mudarabah Terhadap Minat Anggota Pada Koperasi Serba Usaha Syariah Al-Mizan Wlingi Blitar	Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) Penghambat sulitnya penerapan akad mudarabah ialah faktor internal eksternal 2) Minimnya sumber daya insani, pembagian hasil keuntungan,	Penelitian ini sama-sama membahas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi rendahnya pembiayaan mudarabah	Penelitian ini lebih fokus pada penyebab faktor penghambat sulitnya penerapan akad mudarabah

		dan moral hazard		
Adinda Isna Asmaul Husna, Skripsi, IAIN Tulungagung, Tahun 2018	Analisis Faktor-Faktor Rendahnya Minat Anggota Terhadap Pembiayaan Mudarabah Di BMT Istiqomah Tulungagung	1) Pembagian hasil keuntungan 2) Minimnya sumber daya insani 3) Resiko tinggi 4) Moral hazard 5) Risk averse	Penelitian ini sama-sama membahas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi rendahnya pembiayaan mudarabah.	Penelitian ini lebih memfokuskan pada faktor rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan mudarabah.
Nurul azizah, skripsi, STAIN Tulungagung, Tahun 2015	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Realisasi Pembiayaan Mudarabah dan Murabahah di BMT Sahara Kauman Tulungagung	1) Faktor realisasi pembiayaan mudarabah dan murabahah di BMT Sahara dalam melakukan pembiayaan kurang baik dan kurang selektif. 2) Menganalisis pembiayaan BMT	Penelitian ini sama-sama membahas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi realisasi mudarabah dan murabahah di BMT	Penelitian ini lebih memfokuskan pada faktor realisasi pembiayaan mudarabah dan murabahah

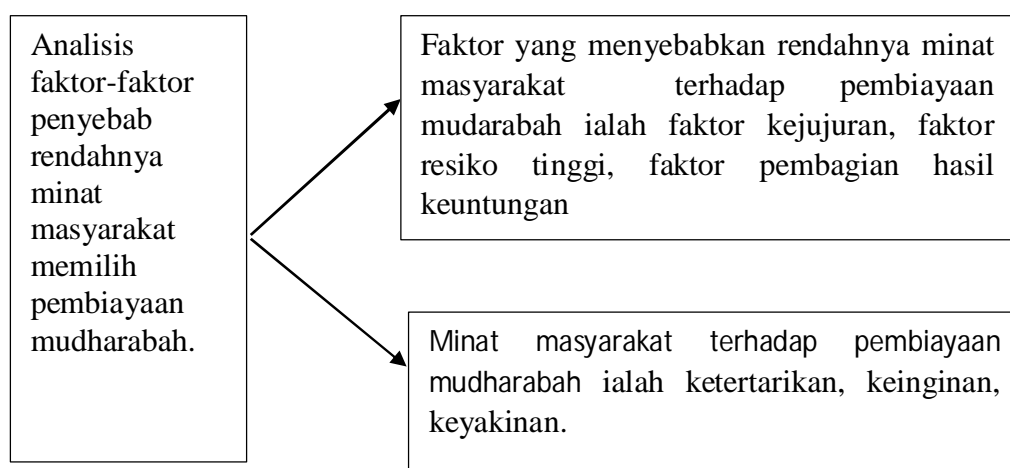
		<p>menggunakan faktor analisis 5 C.</p> <p>3) Tahapan prosedur analisis realisasi cukup ketat dan selektif.</p>		
<p>Muhammad Choirul Anwar Skripsi, STAIN Tulungagung Tahun 2016</p>	<p>Analisis Faktor-Faktor Penyebab Rendahnya Minat Penggunaan Pembiayaan Mudarabah Di BMT Sahara Tulungagung</p>	<p>1) Minat dan keinginan penggunaan pembiayaan mudarabah</p>	<p>Penelitian ini sama-sama membahas tentang faktor yang mempengaruhi minat penggunaan pembiayaan mudarabah</p>	<p>Penelitian ini lebih memfokuskan pada faktor rendahnya penggunaan pembiayaan mudarabah</p>

<p>Brilliant Hasan Farizi, Skripsi, IAIN Tulungagung, Tahun 2019</p>	<p>Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Minat Anggota Menggunakan Produk Pembiayaan Mudarabah Dan Murabahah Koperasi Syariah Al- Mawaddah Samir Ngunut Tulungagung</p>	<p>1) Meningkatkan minat anggota menggunakan produk pembiayaan mudarabah</p>	<p>Penelitian ini sama-sama membahas tentang pembiayaan mudarabah</p>	<p>Penelitian ini lebih memfokuskan pada pemasaran meningkatkan produk pembiayaan mudarabah</p>
--	---	--	---	---

E. Paradigma Penelitian

Paradigma penelitian merupakan kerangka berfikir yang menjelaskan bagaimana cara pandang penelitian terhadap fakta kehidupan sosial dan perlakuan peneliti terhadap ilmu dan teori.⁴³ Paradigma peneliti juga menjelaskan bagaimana peneliti memahami suatu masalah penelitian. Penelitian ini menghendaki adanya kajian yang lebih rinci dan menekankan pada aspek detail yang kritis dan menggunakan cara studi kasus. Oleh karena itu pendekatan yang dipakai adalah paradigma kualitatif. Berikut ini merupakan gambaran paradigma penelitian:

Tabel 1.4



⁴³ Puspowarsito, *Metode Penelitian Organisasi dengan Aplikasi Program SPSS* (Bandung: Buah Batu, 2008), hal. 14