

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Objek Penelitian

1. BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung

a. Sejarah⁵⁹

BMT Istiqomah Plosokandang yang berlokasi di Jl Nasional III No. 12 Kudus Plosokandang, Kec. Kedungwaru, Tulungagung. Cikal bakal Koperasi Muamalah Syari'ah (*Komsyah*) "Istiqomah" adalah BMT Istiqomah, yaitu sebuah Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) sebagai Lembaga Ekonomi Rakyat (LER). BMT Istiqomah didirikan pada tanggal 3 Maret 2001 yang dibidani oleh 36 orang pendiri. Pada tanggal 4 Juni 2001 BMT Istiqomah diresmikan operasionalnya oleh Direktur Pinbuk Tulungagung dengan sertifikat Binaan Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) tulungagung Nomor: 00101/52000/ PINBUK/VI/2001.

Pada awal operasionalnya BMT Istiqomah hanya bermodalkan dana Rp. 15.000.000,00 yang dihimpun dari para anggota. Perlengkapan kantor pun masih sangat sederhana, yang kesemuanya merupakan hibah dan pinjaman dari para anggota juga. Demikian pula adanya tentang kantor, menyewa kepada salah satu anggota masyarakat dengan biaya sewa secara kekeluargaan. Selebihnya adalah semangat para pengurus dan karyawan

⁵⁹ RAT BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung Tahun 2016

untuk menghidupkan dan mengembangkan BMT dengan imbalan yang tidak jelas entah sampai kapan.

Setelah mengantongi badan hukum Koperasi, Komsyah Istiqomah menapaki babak baru dengan semakin meluasnya jangkauan wilayah pelayanan. Oleh karena itu pihak pengurus mengupayakan pendirian kantor cabang BMT. Maka pada bulan Nopember 2002 berhasil didirikan kantor cabang yang berada di kawasan Bago Tulungagung. Kantor tersebut diresmikan pada tanggal 4 Nopember 2002 oleh Direktur Pelaksana Pinbuk Tulungagung.

Pembukaan Kantor Cabang BMT semakin mendongkrak volume usaha, yang secara otomatis meningkatkan volume kegiatan kantor. Kantor Pusat yang semula dirasa cukup kini sudah tidak lagi nyaman. Tidak nyaman oleh berjubelnya dokumen, berjubelnya karyawan, dan tentu saja berjubelnya anggota yang antri untuk dilayani. Maka muncullah gagasan untuk pembangunan kantor baru.

Secara perlahan tapi pasti, proses pembangunan terus berjalan. Partisipasi anggotapun terus mengalir hingga tahap finishing, bahkan sampai pada acara puncak peresmian. Partisipasi anggota tersebut ada yang berupa dana, material, tenaga dan juga pikiran. Hanya saja semua bentuk partisipasi tidak lagi dalam konteks sambutan, melainkan sudah diperhitungkan oleh Pengurus sebagai penyertaan modal. Tepat dalam jangka waktu satu tahun, dan tanpa mengganggu keuangan BMT, sebuah kantor yang cukup representatif berhasil diwujudkan. Peresmian diselenggarakan pada tanggal 24 Juli 2004

oleh Bupati Tulungagung, Bapak Ir. Heru Tjahjono, MM.

b. Visi dan Misi⁶⁰

Visi adalah cara pandang atau obsesi terhadap sesuatu. Maka dalam pengertian ini visi yang dikembangkan oleh Komsyah Istiqomah adalah:

- 1) Adalah sokoguru perekonomian nasional yang harus terus menerus dikembangkan.
- 2) Diharapkan mampu menumbuhkan dan mengembangkan kegiatan ekonomi anggota dan masyarakat.
- 3) Diharapkan mampu memberikan warna keagamaan dalam kegiatan ekonomi anggota dan masyarakat.

Misi adalah tujuan yang diemban dari aktivitas tertentu. Dari pengertian ini misi yang diamanatkan kepada BMT Istiqomah adalah:

- 1) Menjadikan lembaga yang secara aktif mensosialisasikan arti penting Koperasi dalam kegiatan ekonomi anggota dan masyarakat.
- 2) Menciptakan peluang ekonomi, baik melalui pengembangan sektor usaha perkoperasian, penyediaan permodalan, maupun pembinaan usaha anggota dan masyarakat.
- 3) Berupaya mengimplementasikan konsep-konsep syari'ah dalam kegiatan ekonomi, baik dalam kaitannya dengan kegiatan dan usaha lembaga maupun kegiatan ekonomi dalam masyarakat.

⁶⁰ RAT BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung Tahun 2016

c. Kegiatan dan Usaha⁶¹

Dengan segala keterbatasannya kegiatan dan usaha yang telah dilaksanakan oleh Baitul Maal BMT Istiqomah adalah:

- 1) Penghimpunan Dana Zakat, Infaq, dan Shadaqah (ZIS)
- 2) Pembiayaan Qordhul Hasan
- 3) Penyembelihan binatang qurban
- 4) Santunan yatim piatu
- 5) Sumbangan kepada TPQ Istiqomah
- 6) Sumbangan lain baik kepada Masjid, Mushalla, fakir-miskin dan orang-orang jompo.

Kegiatan dan usaha yang menjadi jangkauan Baitut Tamwil adalah penghimpunan dan penyaluran dana:

- 1) BBA (Bai' bi Tsaman 'Ajl)
- 2) *Murobahah*, meliputi: *Murabahah plus* dan *Murabahah Murni*
- 3) *Mudharabah*.

2. BMT Pahlawan Tulungagung

a. Sejarah⁶²

BMT Pahlawan yang berada di Jl Ki Mangun Sarko No. 104 Beji, Kec. Boyolangu, Tulungagung. BMT PAHLAWAN Tulungagung merupakan salah satu dari 5000 BMT yang bertebaran diseluruh tanah air. BMT

⁶¹ RAT BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung Tahun 2016

⁶² RAT BMT Pahlawan Tulungagung Tahun 2019

PAHLAWAN hadir untuk memberdayakan ekonomi masyarakat kecil (akar rumput) sesuai syariah Islam, yakni system bagi hasil/tanpa bunga. BMT PAHLAWAN beroperasi sejak 10 November 1996, diresmikan oleh Bapak Bupati Tulungagung dengan disaksikan oleh seluruh unsur MUSPIDA dan para tokoh masyarakat di Tulungagung. Dengan demikian sejak 10 November 1996 BMT PAHLAWAN mulai bergerak membantu para pengusaha kecil yang ada disekitarnya.

Dalam proses selanjutnya BMT Pahlawan memperoleh Badan Hukum Nomor : 188.4/372/BH/XVI.29/115/2010 tertanggal tanggal 30 Maret 2016 dar Kementrian Koperasi. Dengan demikian maka keberadaan BMT secara hukum sudah terlindungi oleh undang-undang. Dengan sistem syariah terbukti BMT Pahlawan makin berkembang dan diminati masyarakat sebagai lembaga keuangan alternatif. Terbukti saat ini BMT Pahlawan memiliki anggota binaan mencapai 13.987 orang. Mereka terdiri dari para Pengusaha kecil, kecil bawah di segala sektor; Perdagangan, Perikanan, Pengrajin, Pertanian, PKL dan lain – lain. Anggota BMT juga terdiri dari para penyimpan, dan para donator, berada di seluruh pelosok Tulungagung. Sehingga tidak mengherankan jika untuk mempermudah pelayanan dan jangkauan, BMT mendekati diri dengan membuka cabang – cabang dan Pokusma di beberapa tempat yakni; Cabang Bandung di Ruko Stadion Bandung, Cabang Gondang di Komplek Ruko Stadion Gondang, dan Pokusma di Notorejo.

b. Visi dan Misi⁶³

Visi BMT Pahlawan Tulungagung adalah mewujudkan masyarakat disekitar yang selamat, damai, dan sejahtera dengan mengembangkan lembaga usaha BMT dan POKUSMA yang maju dan berkembang, terpercaya, aman, nyaman, transparan, dan berhati-hati. Misi BMT Pahlawan adalah mengembangkan POKUSMA dan BMT yang maju, berkembang, terpercaya, aman, nyaman, transparan, dan berhati-hatian sehingga terwujud disekitar BMT yang selamat, damai, dan sejahtera.

c. Produk⁶⁴

- 1) Pembiayaan *Musyarokah*
- 2) Pembiayaan *Murabahah*
- 3) Pembiayaan Bai' *Bitsaman Ajil* (BBA)
- 4) Pembiayaan *Qordul Hasan*
- 5) Simpanan Pokok yaitu simpanan yang dibayarkan sekali ketika masuk anggota baru BMT.
- 6) Simpanan Wajib yaitu simpanan yang wajib dibayarkan tiap bulan atau setiap mengangsur pembiayaan.
- 7) Simpanan Pokok Khusus (Saham)
- 8) Simpanan Sukarela dengan pola *mudharabah* (Simpanan *mudharabah* dan Simpanan *mudharabah* berjangka)
- 9) Simpanan investasi Khusus

⁶³ RAT BMT Pahlawan Tulungagung Tahun 2019

⁶⁴ RAT BMT Pahlawan Tulungagung Tahun 2019

10) Simpanan Haji

11) Simpanan Pensiun

B. Paparan Data

Mudharabah merupakan kerjasama usaha antara dua orang dimana pihak pertama (shohibulmaal) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha dibagi menurut kesepakatan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian pengelola, pengelola harus bertanggungjawab atas kerugian tersebut.

BMT Istiqomah Ploskandang dan BMT Pahlawan berada di tempat yang sangat strategis karena berada di tengah-tengah kota dan mudah dijangkau oleh masyarakat sekitar. Hal ini sangat berimbas pada pola kegiatan ekonomi masyarakat yang terbantu dengan adanya Lembaga Keuangan Syariah di sekitar mereka.

Salah satu produk yang ditawarkan oleh pihak BMT adalah pembiayaan *Mudharabah*. Tentunya produk ini dimaksudkan guna membantu para nasabah yang kekurangan modal dalam mengelola maupaun baru mau merintis usahanya. Namun beberapa factor justru membuat para nasabah enggan untuk membeli produk *Mudharabah* ini.

Adapun peneliti melakukan wawancara bersama Bapak H. Zainul Fuad selaku Manajer BMT Istiqomah Plosokandang, beliau mengatakan:

"Bagi nasabah yang sudah mengetahui tentang pembiayaan *Mudharabah* itu kurang berminat karena apabila nanti ternyata hasil yang didapatkan itu banyak maka karena sistemnya nisbah (bagi hasil) mitutur kesepakatan di muka maka dengan demikian otomatis sejumlah uang yang diserahkan kepada BMT kan semakin banyak juga, jadi sepertinya tidak rela akhirnya mengambil produk *Mudharabah* itu."⁶⁵

Sementara itu Bu Arta yang menjabat sebagai Marketing di BMT Pahlawan mengatakan bahwa "sebenarnya banyak yang berminat pada produk *Mudharabah*".⁶⁶ Namun kendala kejujuran dalam pelaporan hasil yang diperoleh menjadi factor penghambat produk *Mudharabah* tidak berjalan dengan lancar.

Kemudian Bu Arta selaku Marketing BMT Pahlawan Tulungagung menambahkan:

"Untuk minat sebenarnya banyak masyarakat yang minat sama sistem pembiayaan *Mudharabah*, cuma dari aplikasinya dulu pernah di beberapa mengimplementasikan tentang pembiayaan *Mudharabah* nah pada perjalanannya ternyata tidak semua orang itu bisa dipercaya seperti itu. Banyak yang melaporkan untung banyak yang dilaporkan cuma setengahnya itu tadi malah merugikan pihak BMT terus BMT kan juga memberikan bagi hasil ke penabung. Jadi situ tadi malah gak muter."⁶⁷

Disisi lain, sebenarnya masyarakat sangat terbantu dengan adanya produk *Mudharabah*, banyak kemudahan yang didapatkan misalkan Ibu Nurwulan selaku nasabah mengatakan "pembiayaan mungkin yaitu kita bisa pokoknya nanti bisa ditunda kita bisa interesnya itu apa ya bagi hasil lah."⁶⁸ Ibu Sunarti juga

⁶⁵ Wawancara dengan Bapak H. Zainul Fuad selaku Manajer BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung pada Rabu, 27 Oktober 2021

⁶⁶ Wawancara dengan Bu Arta selaku Marketing BMT Pahlawan Tulungagung pada Selasa, 02 November 2021

⁶⁷ Wawancara dengan Bu Arta selaku Marketing BMT Pahlawan Tulungagung pada Selasa, 02 November 2021

⁶⁸ Wawancara dengan Bu Nurwulan selaku Nasabah BMT Pahlawan Tulungagung pada Selasa, 02 November 2021

menambahkan bahwa "Yang menarik itu kita tidak mengeluarkan modal sama sekali 100 modal daru BMT."⁶⁹

Sebenarnya produk *Mudharabah* banyak sekali menawarkan kemudahan bagi para nasabah, namun yang perlu digarisbawahi adalah pengaplikasiannya di lapangan harus dilandasi dengan kejujuran oleh kedua belah pihak. Karena jika salah satu pihak mengingkari kesepakatan yang telah dibuat di awal, maka satu pihak yang lain otomatis akan menanggung kerugian.

Selanjutnya peneliti melakukan wawancara dengan informan mengenai faktor yang menyebabkan rendahnya minat masyarakat terhadap pembiayaan *Mudharabah* di BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung Dan BMT Pahlawan Tulungagung, dan cara mengatasi kendala rendahnya minat masyarakat terhadap pembiayaan *Mudharabah* sebagai berikut:

1. Faktor yang menyebabkan rendahnya minat masyarakat terhadap pembiayaan *Mudharabah* di BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung Dan BMT Pahlawan Tulungagung

Mudharabah merupakan suatu produk pembiayaan yang memiliki risiko tinggi karena sangat rawan pada kerugian. Jika si pengelola usaha tidak bisa memaksimalkan dana yang diberikan oleh pihak pemberi dana, otomatis shahibul maal akan mengalami kerugian dan mengurangi kepercayaan pada si pengelola usaha. Selain itu factor kejujuran juga sangat penting dalam produk *Mudharabah*.

⁶⁹ Wawancara dengan Bu Sunarti selaku Nasabah BMT Pahlawan Tulungagung pada Selasa, 02 November 2021

Karena setiap keuntungan ataupun kerugian yang dialami oleh pengelola dana akan berimbang pada bagi hasil dengan pihak pemberi dana.

a) BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung

1. Faktor kejujuran dalam pembiayaan *Mudharabah* di BMT

Salah satu akad yang harus disetujui oleh kedua belah pihak jika ingin membeli produk *Mudharabah* adalah kejujuran. Hal ini mencakup tentang keadaan yang terjadi di lapangan seperti apa yang nanti akhirnya akan berimbang pada bagi hasil yang didapatkan. Bapak H. Zainul Fuad selaku Manajer BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung berpendapat:

“Faktor kejujuran di awal perjanjian akad kita harus sudah memberi tau ke nasabah walaupun ada masalah di lapangan jangan ditutupi sebaliknya lapor ke BMT agar kita bisa memberi solusi /membantu. Kalau tentang bagi hasil itu harus terbuka.”⁷⁰

Hal senada juga diungkapkan oleh Bapak Riko:

“Faktor kejujuran dalam pembiayaan *Mudharabah* di awal perjanjian akad kita sudah mewanti wanti ke anggota walaupun ada masalah nanti di lapangan jangan sampai ditutupi kepada BMT karena nanti kita memonitoring untuk mungkin ada kendala BMT juga ikut membantu karena BMT kan yang pemilik dana jadi harus dilibatkan apalagi soal bagi hasil dan sebagainya itu harus terbuka. Nanti di awal perjanjian kita tegaskan kepada anggota bahwa pembiayaan *Mudharabah* itu harus saling komunikasi agar lancar.”⁷¹

Kejujuran adalah factor utama yang perlu diepakati dulu ketika seorang nasabah ingin membeli produk *Mudharabah*. Karena segala hal yang terjadi di lapangan juga menjadi tanggungjawab pihak BMT sebagai shahibul maal. BMT

⁷⁰ Wawancara dengan Bapak H. Zainul Fuad selaku Manajer BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung pada Rabu, 27 Oktober 2021

⁷¹ Wawancara dengan Bapak Riko Antofani selaku Bagian Pembiayaan BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung pada Rabu, 27 Oktober 2021

berhak membantu nasabah yang merasa kesulitan ketika berada di lapangan.

2. Cara mengatasi faktor kejujuran dalam pembiayaan *Mudharabah* di BMT

Kejujuran menjadi cerminan kepribadian seseorang, termasuk ketika mereka ingin bekerjasama dengan pihak lain. Dalam pembelian produk *Mudharabah* contohnya, Bapak H. Zainul Fuad menegaskan kejujuran menjadi pegangan utama yang harus disepakati terlebih dahulu.

"Kita tegaskan di awal akad itu kita tegaskan bahwa kepada anggota itu saling komunikasi. Kejujuran tidak harus di *Mudharabah* saja tetapi di akad apapun itu faktor kejujuran menjadi faktor terdepan."⁷²

Bapak Riko juga mengatakan bahwa kejujuran menjadi hal terpenting jika kerjasama antara pihak BMT dan Nasabah ingin berhasil.

"Ya itu tadi salah satunya di awal akad itu tadi kita tegaskan bahwa kepada anggota pembiayaan *Mudharabah* itu harus saling komunikasi karena jika pun ada *kendala* nanti BMT juga ikut membantu, jadi ada pengawasan, ada monitoring istilahnya biar di lapangan itu tidak ada permasalahan yang diselesaikan sendiri jadi BMT harus dilibatkan."⁷³

Komunikasi yang jujur dan transparan menjadi factor yang sangat penting ketika seseorang ingin berhasil dalam bisnisnya. Termasuk dalam hal ini kerjasama di bidang pembiayaan *Mudharabah*, pihak BMT harus menegaskan dahulu bahwa harus ada keterbukaan antara shahibul maal dan pengelola dana. Apapun yang terjadi di lapangan harus diketahui oleh kedua belah pihak. Termasuk kesulitan yang dialami agar pihak BMT dapat

⁷² Wawancara dengan Bapak H. Zainul Fuad selaku Manajer BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung pada Rabu, 27 Oktober 2021

⁷³ Wawancara dengan Bapak Riko Antofani selaku Bagian Pembiayaan BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung pada Rabu, 27 Oktober 2021

membantu menyelesaikannya.

3. Faktor resiko tinggi dalam pembiayaan *Mudharabah* di BMT

Segala sesuatu pasti mengandung risiko, apalagi hubungannya bisnis pasti memiliki risiko yang tinggi. Tingginya risiko sebenarnya bisa diantisipasi dengan pemberian informasi yang lengkap dan jelas kepada nasabah. Namun semua itu juga kembali kepada pribadi nasabah masing-masing. Karena bagaimanapun menjalankan suatu bisnis merupakan tantangan yang membutuhkan kesiapan mental yang matang.

Bapak H. Zainul Fuad selaku Manajer BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung mengatakan:

“Resikonya tinggi intinya BMT berani apa tidak. Jadi kembalinya adalah melihat pada 5C itu terutama pada karakternya. Orangnya karakternya seperti apa misalnya kalau usahanya bangkrut tapi karakternya itu bagus suatu saat nanti akan dibayar juga.”⁷⁴

Pemahaman dari Nasabah tentang produk *Mudharabah* menjadi hal yang sangat penting jika kerjasama yang dilakukan ingin sukses.

“Faktor resiko biasanya di anggotanya atau mudarib itu biasanya kurang mengetahui pembiayaan *Mudharabah* seperti apa. Alasan kurang menguasai jadi di awal akad kita juga memberi tau kepada anggota bahwa pembiayaan *Mudharabah* itu seperti ini kadang anggota itu kurang begitu menguasai.”⁷⁵

Bu Nurwulan sangat mengapresiasi pihak BMT karena selalu membantu dalam setiap kesulitan yang dialaminya. Sehingga risiko kerugiannya sangat kecil kemungkinannya bisa terjadi. Beliau mengatakan “Ya semua badan

⁷⁴ Wawancara dengan Bapak H. Zainul Fuad selaku Manajer BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung pada Rabu, 27 Oktober 2021

⁷⁵ Wawancara dengan Bapak Riko Antofani selaku Bagian Pembiayaan BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung pada Rabu, 27 Oktober 2021

usaha atau bisnis itu pasti kemungkinan kecil lah karena sangat membantu."⁷⁶

Risiko dalam suatu bisnis sebenarnya bisa diatasi jika kedua belah pihak memahami dengan benar produk yang digunakan. Pun begitu jika pengelola dana mengalami suatu masalah pada usaha yang dilakukan, maka pihak BMT juga dengan senang hati akan membantunya. Intinya adalah saling transparan dalam memberikan informasi di lapangan.

4. Cara mengatasi faktor resiko tinggi dalam pembiayaan *Mudharabah* di BMT

Ketika ditanya tentang bagaiman cara mengatasi risiko yang tinggi dalam produk *Mudharabah*, Bapak H. Zainul Fuad mengatakan:

"Cara mengatasinya mungkin dengan perjanjian. Mungkin nasabah itu tidak bisa menjalankan usaha di lapangan ya kami ikut membantu memasarkan usahanya nasabah agar resiko di lapangan tidak terlalu tinggi."⁷⁷

Bapak Riko selaku bagian Pembiayaan pun menegaskan hal yang sama, bahwa pihak BMT bersedia membantu segala kesulitan yang dialami oleh nasabah.

Bapak Riko Antofani selaku Bagian Pembiayaan BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung

"Cara mengatasinya mungkin selama ini jalan itu menegaskan kepada nasabah. Yang pertama itu ditegaskan bahwapembiayaan *Mudharabah* itu harus sesuai dengan syariatnya tau dengan perjanjiannya jadi kita mengikuti juga mudarib itu maunya seperti apa jadi nanti di lapangan resikonya tidak terlalu tinggi."⁷⁸

⁷⁶ Wawancara dengan Bu Nurwulan selaku Nasabah BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung pada Rabu, 27 Oktober 2021

⁷⁷ Wawancara dengan Bapak H. Zainul Fuad selaku Manajer BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung pada Rabu, 27 Oktober 2021

⁷⁸ Wawancara dengan Bapak Riko Antofani selaku Bagian Pembiayaan BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung pada Rabu, 27 Oktober 2021

Pihak BMT akan membantu nasabah jika mengalami kesulitan di lapangan. Jadi, nasabah tidak perlu khawatir jika mengalami suatu masalah.

5. faktor efektifitas bagi hasil dalam pembiayaan Mudharabah di BMT

Untuk masalah bagi hasilnya sendiri sangat kurang efektif. Dimana permasalahannya terjadi pada kurang rincinya pencatatan yang dilakukan.

“Kurang efektif, karena kesulitan untuk menyimpulkan bahwa usaha yang nasabah lakukan itu laba yang diperoleh berapa itu kan tidak tercatat secara rapi.”⁷⁹

Sedikit berbeda dengan yang diungkapkan oleh Bapak Zainul Fuad, Bapak Riko mengatakan hal berbeda ketika ditanya tentang keefektifan sistem bagi hasil.

“Efektifitas bagi hasilnya sebenarnya BMT Istiqomah ini untuk besaran bagi hasilnya itu dari pada produk yang lain itu *Mudharabah* paling tinggi tapi di BMT itu ada istilahnya bagi hasil menurun maksudnya itu jika ada anggota itu membayar angsuran dengan mengurangi pinjaman pokoknya nanti bagi hasilnya itu menurun kalau di BMT Istiqomah seperti itu. Tapi kalau besaran bagi hasilnya dari pada produk yang lain itu di BMT Istiqomah bagi hasil *Mudharabah* paling tinggi anggotanya terlalu berat juga tidak efektif bagi hasilnya dan menyesuaikan juga dengan kemampuan dari anggota.”⁸⁰

Dibalik kurang efektifnya sistem bagi hasil ini, ternyata nasabah merasakan kemudahan dalam pembagiannya. Bu Nurwulan selaku Nasabah BMT mengatakan:

⁷⁹ Wawancara dengan Bapak H. Zainul Fuad selaku Manajer BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung pada Rabu, 27 Oktober 2021

⁸⁰ Wawancara dengan Bapak Riko Antofani selaku Bagian Pembiayaan BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung pada Rabu, 27 Oktober 2021

"Pola bagi hasilnya sudah pas lah. Maksudnya enggak terlalu ribet mungkin sesuai dengan alur perdagangan yang syariah."⁸¹

Kurang efektifnya sistem bagi hasil ini sebenarnya disebabkan oleh tidak rincinya pencatatan yang dilakukan oleh si pengelola dana. Sehingga sangat memengaruhi bagi hasil yang dibagi untuk kedua belah pihak.

6. Cara mengatasi faktor efektifitas bagi hasil dalam pembiayaan

Mudharabah di BMT

Agar sistem bagi hasil ini tidak memberatkan nasabah, Bapak Zainul Fuad memberikan sebuah solusi:

"Cara mengatasinya menyesuaikan kemampuan dari anggota atau nasabah untuk bagi hasil sudah disepakati di awal melakukan akad atau pembiayaan."⁸²

Pola yang sama pun juga dijelaskan oleh Bapak Riko selaku bagian

Pembiayaan:

"Cara mengatasinya kita menyesuaikan dengan kemampuan pembayaran dari anggota tadi, kalau kita langsung menetapkan bagi hasilnya segini malah di sana keberatan tidak mampu untuk membayar bagi hasil atau kesulitan nanti semua malah mengalami kerugian. BMT sendiri juga tidak mendapatkan bagi hasil. Sana malah memberatkan anggota malah tidak efektif."⁸³

Penyesuaian kemampuan pembayaran dari nasabah menjadi solusi yang diberikan oleh pihak BMT agar pola bagi hasil ini menjadi efektif.

⁸¹ Wawancara dengan Bu Nurwulan selaku Nasabah BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung pada Rabu, 27 Oktober 2021

⁸² Wawancara dengan Bapak H. Zainul Fuad selaku Manajer BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung pada Rabu, 27 Oktober 2021

⁸³ Wawancara dengan Bapak Riko Antofani selaku Bagian Pembiayaan BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung pada Rabu, 27 Oktober 2021

b) BMT Pahlawan Tulungagung

1. Faktor kejujuran dalam pembiayaan *Mudharabah* di BMT

Kejujuran menjadi masalah utama pelaksanaan produk *Mudharabah*.

Bu Arta tidak menampik bahwa banyak sekali nasabah yang kurang jujur pada waktu pelaporan untung ruginya.

"Faktor kejujuran sebenarnya waktu akad perjanjian di awal itu sudah di survei dulu sebelumnya, terus kita cekling juga pakai 5C 1S itu dari pihak survai juga. Terus kita juga lihat lingkungannya bagaimana karakter orangnya tersebut. Cuma nanti diperjalanan itu enggak semuanya kan 100% ada yang jujur sedangkankalau rugi dilaporkan kalau untung melaporkan enggak semuanya seperti itu. Jadi kalau berapa dihitung persennya ya enggak bisa sedetail berapa persennya Cuma enggak bisa jujur melaporkan berapa keuntungannya gitu."⁸⁴

Karena hal kejujuran tersebut, Bapak Mispono mengatakan cuma sedikit yang membeli produk *Mudharabah*.

"Yaitu masalah pertama memang harus jujur cuma karena nasabah itu macem-macem Yang kita tidak bisa, tapi jarang yng memakai *Mudharabah* Bahkan yang memang kayaknya Cuma kecil ya kita harus percaya kita harus menanamkan kepercayaan, kita sering pantau usahanya."⁸⁵

Kejujuran ketika melaporkan keadaan di lapangan serta pelaporan yang diserahkan oleh nasabah kepada pihak BMT menjadi hambatan utama produk *Mudharabah* sulit dijual. Masih banyak nasabah yang tidak jujur ketika melaporkan pemasukan yang didapat dan akhirnya hanya akan merugikan shahibul maal.

⁸⁴ Wawancara dengan Bu Arta selaku Marketing BMT Pahlawan Tulungagung pada Selasa, 02 November 2021

⁸⁵ Wawancara dengan Bapak Mispono S.E selaku Bagian Pembiayaan BMT Pahlawan Tulungagung pada Selasa, 02 November 2021

2. Cara mengatasi faktor kejujuran dalam pembiayaan *Mudharabah* di BMT

Untuk mengatasi masalah kejujuran yang sering terjadi di lapangan, pihak BMT memberikan sebuah tindakan, yaitu:

"Cara mengatasi yaitu kita harus tau setiap hari ngecek gimana sih usahanya. Mungkin bisa ngecek secara langsung mungkin juga bisa ngecek secara jarak jauh atau lewat orang disekitar rumahnya itu tapi yang penting itu laporan keuangannya kadang itu ada yang orangnya jujur namun dia itu ribet kalau buat laporan terus ke BMT gitu pokoknya untungku ya segini sedangkan kita kan butuh rinciannya seperti apa itu yang dulu jadi kendala di pembiayaan *Mudharabah*."⁸⁶

Sementara itu Bapak Mispono ada pembinaan dari pihak BMT sebelum nasabah membeli produk *Mudharabah* agar pelaporan yang diserahkan lebih terorganisir dengan baik.

"Kita kan ada pembinaan, sering kita pantau usahanya. Terus kita bina dengan begitu dia akan lebih terbuka dan jujur untuk laporan-laporan ke BMT."⁸⁷

Pihak BMT selaku shahibul maal selalu memberikan cara agar produk *Mudharabah* yang dibeli oleh nasabah bisa dilaksanakan dengan baik. Namun jika nasabah tetap saja tidak bisa berlaku jujur maka pihak BMT juga akan terus mengecek setiap usaha yang dilaksanakan agar tidak ada pihak yang dirugikan.

3. Faktor resiko tinggi dalam pembiayaan *Mudharabah* di BMT

Dikarenakan berhubungan dengan dana yang dikelola oleh orang lain yang belum dikenanl sebelumnya, maka risiko dari Produk *Mudharabah*

⁸⁶ Wawancara dengan Bu Arta selaku Marketing BMT Pahlawan Tulungagung pada Selasa, 02 November 2021

⁸⁷ Wawancara dengan Bapak Mispono S.E selaku Bagian Pembiayaan BMT Pahlawan Tulungagung pada Selasa, 02 November 2021

sangat tinggi. Bu Arta selaku marketing BMT Pahlawan membenarkan bahwa *Mudharabah* memiliki risiko yang tinggi.

"Faktornya itu agak tinggi untuk resiko karena itu bisa berdampak ke BMT nya juga bisa berdampak ke orangnya sendiri kalau nanti mereka rugi BMT juga. Kan kami juga mengelola uangnya orang jadi kami kan harus juga dikembalikan kalau bisa itu memberikan hasil. Kalau untuk pokoknya harus dikembalikan ada orang itu kalau bangkrut kosong itu enggak mengembalikan karena sistemnya profit sharing kalau tidak ada yang dibagikan ya tidak dibagikan seperti itu."⁸⁸

Bapak Mispono menuturkan seandainya nasabah mengalami kerugian maka akan berdampak langsung pada pihak BMT Pahlawan Tulungagung.

"Resikonya ya seandainya usahanya itu menurun atau rug kan kita juga enggak mendapatkan hasil. Kita juga ikut menanggung kerugian."⁸⁹

Ibu Sunarni tidak menampik bahwa produk *Mudharabah* memiliki risiko yang tinggi. "Semua bisnis itu pasti ada resiko jadi pada pembiayaan *Mudharabah* itu beresiko ketika mengalami masalah pada bisnisnya atau tidak jalan bisnisnya."⁹⁰

Melihat kemungkinan risiko yang tinggi dalam produk *Mudharabah*, pihak shahibul maal yakni BMT Pahlawan dan nasabah sebagai pengelola dana harus terus bekerjasama dengan baik dan yang pastinya transparansi dalam pelaporan agar risiko yang ada bisa diminimalisir.

⁸⁸ Wawancara dengan Bu Arta selaku Marketing BMT Pahlawan Tulungagung pada Selasa, 02 November 2021

⁸⁹ Wawancara dengan Bapak Mispono S.E selaku Bagian Pembiayaan BMT Pahlawan Tulungagung pada Selasa, 02 November 2021

⁹⁰ Wawancara dengan Ibu Sunarni selaku nasabah BMT Pahlawan Tulungagung pada Selasa, 02 November 2021

4. Cara mengatasi faktor resiko tinggi dalam pembiayaan *Mudharabah* di BMT

Ketika ditanya bagaimana cara mengatasi risiko dalam produk *Mudharabah* yang begitu tinggi, Bu Arta selaku Marketing BMT Pahlawan Tulungagung mengatakan:

“Cara mengatasinya kami misal ada usaha yang sekiranya enggak jalan kami membantu untuk memasarkan terus membantu mencari lapangan untuk pemasaran itu tadi nah itu solusinya biasanya kalau ada yang macet ada yang usahanya tidak bisa berjalan itu kami ikut untuk membantu gimana jalan keluarnya agar meminimalisir resiko kemacetan, resiko rugi dari pihak nasabah.”⁹¹

Senada dengan Bu Arta, Bapak Mispono juga mengatakan bahwa pihak BMT selalu siap membantu nasabah yang kesulitan ketika menjalankan usahanya. Bapak Mispono S.E selaku Bagian Pembiayaan BMT Pahlawan Tulungagung mengatakan:

“Untuk mengatasi agar kita tidak menanggung kerugian dari pihak kita dan pihak nasabah atau anggota ya itu tadi ada pembinaan-pembinaan adanya kendala itu kita bina. Jika ada kendala jika kita tidak ada solusi ya kita cari jalan keluar agar usahanya tidak rugi misalnya ayam ya mengendalikan supaya ayam itu tidak sakit dan mati ya kita cari macam mantri atau ahlinya di bidang ayam.”⁹²

Pihak BMT selaku pemilik dana memberikan pembinaan di awal akad dan juga bersedia membantu jika pihak pengelola dana mengalami kesulitan ketika menjalankan usahanya.

⁹¹ Wawancara dengan Bu Arta selaku Marketing BMT Pahlawan Tulungagung pada Selasa, 02 November 2021

⁹² Wawancara dengan Bapak Mispono S.E selaku Bagian Pembiayaan BMT Pahlawan Tulungagung pada Selasa, 02 November 2021

5. Faktor efektifitas bagi hasil dalam pembiayaan *Mudharabah* di BMT

Bagi hasil merupakan sistem yang ditawarkan oleh Lembaga Keuangan Syariah sebagai pengganti sistem bunga agar terhindar dari riba. Dimana sistem bagi hasil mengacu pada pembagian hasil usaha yang telah disepakati oleh pemilik dana dan pengelola dana. Namun seberapa efektif sistem bagi hasil? Ibu Arta selaku Marketing BMT Pahlawan Tulungagung berpendapat:

"Menurut saya sudah efektif dari segi bagi hasil karena di awal sudah ada kesepakatan nanti entah 60 BMT 40 nasabah atau 50:50 itu sudah efektif. Sebenarnya sudah kesepakatan di awal itu sudah perjanjian itu karena kita kan suka sama suka kalau kurang cocok nanti kita bisa musyawarah lagi. Nah nanti diperjalannya usahanya naik turun itu kadang dari segi kejujuran, pelaporan itu yang kurang bagus begitupun kurang efektif meminimalisirnya seperti itu."⁹³

Besaran bagi hasil yang akan didapatkan oleh pengelola dana dan pemilik dana tergantung kelancaran usaha yang dijalankan. Bapak Mispono mengatakan pihak BMT selalu memantau dan membantu usaha yang dijalankan oleh nasabah.

"Kalau bagi hasil *Mudharabah* itu kan seandainya keuntungannya besar dari pihak anggota itu besar kita keuntungannya terimanya juga besar juga dan itu kan fluktuatif tidak tetap sekian dan tergantung pendapatannya anggota. Jika anggota pendapatannya besar kita juga akan punya mendapatkan keuntungan cukup besar juga, tapi untuk menuju keuntungan besar ya kita pntay terus usahanya yang kita bina itu."⁹⁴

⁹³ Wawancara dengan Bu Arta selaku Marketing BMT Pahlawan Tulungagung pada Selasa, 02 November 2021

⁹⁴ Wawancara dengan Bapak Mispono S.E selaku Bagian Pembiayaan BMT Pahlawan Tulungagung pada Selasa, 02 November 2021

Ibu Sunarni membenarkan bahwa pola bagi hasil merupakan sebuah kesepakatan yang telah disetujui oleh kedua belah pihak. Ibu Sunarni selaku nasabah BMT berpendapat:

“Pola bagi hasil dalam pembiayaan mudrabah sudah disepakati dari awal perjanjian pembiayaan 50% bmt 50% kita dan bisa jadi 60% BMT 40% kita tergantung kesepakatan di awal perjanjian.”⁹⁵

Bagi hasil merupakan sebuah pembagian dari hasil usaha yang didapatkan dari pengelola dana. Besaran yang didapatkan tidak selalu sama tergantung dengan pendapatan yang diperoleh dalam kurun waktu tersebut. Namun yang pasti pembagian berapa persen yang nantinya akan didapat oleh shahibul maal maupun pengelola dana harus diselesaikan dulu di awal akad.

6. Cara mengatasi faktor efektifitas bagi hasil dalam pembiayaan

Mudharabah di BMT

Keefektifan sistem bagi hasil memang masih terus ditanyakan. Sebagai sistem yang muncul sebagai solusi sistem bunga, bagi hasil terus menerus mengalami penyempurnaan agar benar-benar dapat berjalan maksimal. Bu Arta menuturkan cara bagaimana mengatasi masalah keefektifan sistem bagi hasil ini.

“Cara mengatasinya yaitu kesepakatan di awal harus bisa dimatangkan diawal. Kalau memang ada resiko kedepannya nanti misal ada hal yang ada masalah dan sebagainya itu bisa dimusyawarahkan Cuma di awal itu sudah disepakati gimana bagi hasilnya. Nanti kalau ada masalah gini-gini di awal perjanjian itu sudah disepakati memang kalau belum yakin kalau belum dill ya enggak diteruskan perjanjiannya seperti itu.”⁹⁶

⁹⁵ Wawancara dengan Ibu Sunarni selaku nasabah BMT Pahlawan Tulungagung pada Selasa, 02 November 2021

⁹⁶ Wawancara dengan Bu Arta selaku Marketing BMT Pahlawan Tulungagung pada Selasa, 02 November 2021

Kesepakatan di awal akad menjadi kunci efektifnya sistem bagi hasil ini.

“Masalah bagi hasil kan kita sudah menyepakati sebelumnya itu bagi hasilnya kita kan bagi pihak BMT misal 30 anggota yang 70 itu kan sudah ada kesepakatan jadi dia tidak ada komplek asalkan itu harus sesuai dengan pembukuan.”⁹⁷

Akad yang telah disepakati di awal adalah pegangan bagi kedua belah pihak jika kerjasama ini ingin berhasil.

2. Kendala rendahnya minat masyarakat terhadap pembiayaan *Mudharabah* di BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung Dan BMT Pahlawan Tulungagung

Mudharabah adalah produk pembiayaan yang memerlukan kerjasama yang baik dari *shahibul maal* dan pengelola dana. Selain itu diperlukan juga transparansi keadaan di lapangan dan sistem pelaporan yang dicatat. Jika semua kegiatan tersebut dapat berjalan dengan lancar maka pembagian hasil usaha nanti juga dapat terlaksana dengan baik.

Prosedur yang rinci dan ketat ini semua dilakukan agar tidak ada kebohongan yang dilakukan oleh pihak pemilik dana maupun pengelola dana yang nantinya akan berpengaruh pada kelanggengan usaha dan perolehan hasil yang didapatkan.

a) BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung

1. Kendala BMT dalam pembiayaan *Mudharabah*

⁹⁷ Wawancara dengan Bapak Mispono S.E selaku Bagian Pembiayaan BMT Pahlawan Tulungagung pada Selasa, 02 November 2021

Pemahaman tentang produk yang akan dibeli menjadi factor yang begitu penting bagi nasabah jika ingin kerjasama dengan pihak BMT berjalan lancar. Namun menurut Bapak Zainul Fuad, masih banyak nasabah yang belum paham tentang produk *Mudharabah* yang akan mereka beli. Tentunya hal ini menjadi hambatan serius bagi kedua belah pihak. Bapak H. Zainul Fuad selaku Manajer BMT Istiqomah mengatakan bahwa "kendalanya kurang pahaman nasabah dengan akad *Mudharabah* itu sendiri."⁹⁸

Bapak Riko menambahkan bahwa ada kendala lain yang menyebabkan kurang efektifnya pembiayaan *Mudharabah* ini.

"Kendalanya kadang yaitu untuk kejujuran tadi itu kita masih kesulitan. Kadang kalau kita lurus-lurus saja nanti anggota itu biasanya tidak jujur dalam melaporkan keuntungannya jadi saumpama keuntungannya bulan pertama mendapatkan 500 gitu kan ada misbahnya berapa persen ke BMT berapa persen ke anggota, bulan selanjutnya mengalami kenaikan kadang tidak jujur tapi karena kita tidak melakukan pembiayaan seperti itu kita langsung menetapkan bagi hasil di awal tidak memberatkan anggota dan bisa membayar lancar di BMT."⁹⁹

Kemudian beliau menambahkan:

Kedua mungkin karena kita kurang untuk petugas yang melakukan monitoring setiap pembiayaan anggota yang melakukan pembiayaan *Mudharabah* jadi kita enggak tau nanti usaha dari anggota itu sudah berjalan lancar atau malah mengalami penurunan itu kita tidak tau tidak bisa memonitoring kekurangan tenaga untuk di pembiayaan *Mudharabah*."¹⁰⁰

Pihak *shahibul maal*, yakni BMT mengatakan ada berbagai macam

⁹⁸ Wawancara dengan Bapak H. Zainul Fuad selaku Manajer BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung pada Rabu, 27 Oktober 2021

⁹⁹ Wawancara dengan Bapak Riko Antofani selaku Bagian Pembiayaan BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung pada Rabu, 27 Oktober 2021

¹⁰⁰ Wawancara dengan Bapak Riko Antofani selaku Bagian Pembiayaan BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung pada Rabu, 27 Oktober 2021

kendala mengapa pembiayaan Mudharabah ini kurang berjalan efektif, yaitu masalah kurang pemahannya nasabah tentang produk yang akan mereka beli, kurangnya kejujuran dari nasabah ketika mereka melaporkan hasil usahanya dan juga kurangnya anggota dari pihak BMT untuk memantau kondisi usaha dari nasabah sehingga usaha yang dijalankan kurang berjalan lancar.

2. Cara untuk mengatasi kendala rendahnya minat pembiayaan *Mudharabah*

Meskipun begitu, pihak BMT terus melakukan upaya agar produk Mudharabah ini dapat dipahami oleh calon nasabah dengan baik sehingga tidak ada kebingungan nantinya ketika mereka menjalankan usaha.

“Cara mengatasinya kalau nasabah belum sama sekali pembiayaan di BMT maka kita arahkan ke pembiayaan yang lain yang ada di BMT sambil kita edukasi kita ajak ngomong-ngomong dan kita beri masukan-masukan tentang pembiayaan *Mudharabah*.”¹⁰¹

Senada dengan Bapak Zainul Fuad, Bapak Riko mengatakan bahwa ada pengarahan kepada nasabah sebelum membeli produk Mudharabah agar nasabah tidak salah pilih produk dan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki.

“Biasanya kalau di awal ada pembiayaan atau anggota baru biasanya kita ya kalau belum pernah pembiayaan sama sekali di BMT Istiqomah ada beberapa produk biasanya kita arahkan ke pembiayaan yang paling sesuai dengan permintaan dari anggota sistem pembayarannya seperti apa bagaimana nah kalau tidak cocok nanti kita langsung arahkan ke pembiayaan *Mudharabah* nah disitu pembiayaan *Mudharabah* itu promosikan ke anggota pembiayaan *Mudharabah* itu sebenarnya tidak memberatkan kita nanti malah kalau ada pengurangan pokok jumlah pembiayaan nanti bagi hasilnya juga ikut menurun biasanya seperti itu pokoknya yang pembiayaan baru itu kita arahkan ke syirkah

¹⁰¹ Wawancara dengan Bapak H. Zainul Fuad selaku Manajer BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung pada Rabu, 27 Oktober 2021

Mudharabah nah nanti kalau yang sudah pernah pembiayaannya nanti pun lagi arahkan lagi produk yang *Mudharabah* tapi kadang ada juga yang dari *Mudharabah* pindah ke produk lain atau sebaliknya."¹⁰²

Sementara itu sistem bagi hasil yang diterapkan dalam produk *Mudharabah* sangat membantu Bu Nurwulan ketika harus membayar biaya pokoknya. Bu Nurwulan selaku Nasabah BMT Istiqomah mengatakan bahwa "yaitu tadi sifatnya mungkin kita pakai bagi hasil itu aja pokok kita bisa menunda jadi bisa untuk tambahan modal."¹⁰³

b) BMT Pahlawan Tulungagung

1. Kendala BMT dalam pembiayaan *Mudharabah*

Masalah SDM pengelola dana masih menjadi kendala utama dalam menjual produk *Mudharabah*. Bu Arta mengatakan:

"Kendala yang pertama dari segi kepercayaan BMT kepada nasabah ya enggak semua orang itu maksudnya yang melaporkan ada yang jujur juga. Kedua dari segi laporan keuangan kadang ada masyarakat yang Cuma usaha di pasar, kan laporan itu enggakserinci kayak usaha yang besar dari segi pelaporan keuangannya kadang mereka kan mungkin dicatat contoh mungkin kulaanku semene mengko batine semene ya iku. Kan kita perlunya nanti modalnya segini beri peralatan apa-apanya itu rinci karena BMT juga untuk membagikan hasilnya ke simpanan biar lebih jelas nanti yang dibiayai juga jelas alur usahanya itu gimana. Sama SDM karena tidak bisa memantau satu persatu. Pelaporannya bisa lewat WA atau telfon kalau mengunjungi langsung itu kesulitan karena begitu banyak nasabahnya."¹⁰⁴

¹⁰² Wawancara dengan Bapak Riko Antofani selaku Bagian Pembiayaan BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung pada Rabu, 27 Oktober 2021

¹⁰³ Wawancara dengan Bu Nurwulan selaku Nasabah BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung pada Rabu, 27 Oktober 2021

¹⁰⁴ Wawancara dengan Bu Arta selaku Marketing BMT Pahlawan Tulungagung pada Selasa, 02 November 2021

Sementara itu Bapak Mispono mengatakan keterbatasan anggota dari BMT menjadi kendala lain yang menghambat. Karena harus mengurus begitu banyak nasabah yang membeli produk *Mudharabah*.

“Kendalanya ya kita lebih inten lagi ke anggota misalnya ada pembinaan-pembinaan itu kita harus tetap menjaga terus usahanya supaya tidak rugi dan kita tidak menanggung kerugian. Kendalanya keterbatasan tenaga untuk membina sementara masih banuak yang ditangani.”¹⁰⁵

Mulai dari SDM pengelola dana yang belum sepenuhnya bisa jujur dengan keadaan di lapangan hingga terbatasnya anggota dari BMT untuk memantau keadaan usaha nasabah, ini menjadi tantangan tersendiri bagi pihak BMT agar produk *Mudharabah* dapat berjalan lancar dan lebih banyak dibeli oleh masyarakat.

2. Cara untuk mengatasi kendala rendahnya minat pembiayaan *Mudharabah*

Kendala rendahnya minat pembiayaan merupakan kondisi masalah optimasi yang harus dipenuhi oleh solusi. Ketika ditanya bagaimana mengatasi rendahnya daya beli masyarakat pada produk *Mudharabah*, Bu Arta menjawab:

“Untuk *Mudharabah* sendiri kami juga terus memasarakan tapi kebanyakan masyarakat itu ya mengalih ke murabahah. Ya pokoknya usahanya butuh apa ya kami belikan seperti itu nanti kalau misal butuh modal nanti punya barang ini ya langsung ke gadai. Karena meminimalisir resiko, tapi nanti kalau misal ada orang yang ingin pembiayaan *Mudharabah* ya masih kita layani Cuma cara memfilter anggotanya ke nasabah itu sangat rinci gak sembarangan.”¹⁰⁶

¹⁰⁵ Wawancara dengan Bapak Mispono S.E selaku Bagian Pembiayaan BMT Pahlawan Tulungagung pada Selasa, 02 November 2021

¹⁰⁶ Wawancara dengan Bu Arta selaku Marketing BMT Pahlawan Tulungagung pada Selasa, 02 November 2021

Sementara Bapak Mispono menjabarkan:

“Ya ada pembinaan masalah pembukuan kan kendalanya dari pihak anggota itu kan dia tidak mau ribet masalah laporan-laporan rugi laba ya kita bina ajari bagaimana membikin laporan itu.”¹⁰⁷

Ibu Sunarni mengatakan jika ada kendala yang dialami pihak BMT siap untuk membantu melancarkan usaha yang dijalankan oleh nasabah. “Car mengatasinya yaitu saumpama bisnis kita tidak jalan maka kita butuh bantuan BMT untuk memasarkan.”¹⁰⁸

C. Temuan Penelitian

1. Faktor yang menyebabkan rendahnya minat masyarakat terhadap pembiayaan *Mudharabah*

a) BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung

1. Faktor kejujuran di awal akad harus sudah diterapkan BMT kepada nasabah agar saling terbuka,
2. Risiko tinggi yang ada dalam produk *Mudharabah* menjadikan minat masyarakat turun untuk membelinya.
3. Keefektifan sistem bagi hasil juga masih sering ditanyakan dalam pelaksanaan produk pembiayaan di Lembaga Keuangan Syariah.

b) BMT Pahlawan Tulungagung

1. Kurang jujurnya laporan yang dibuat oleh pengelola dana dalam usahanya bisa saja merugikan pihak pemilik dana.
2. Transparansi keadaan di lapangan juga masih sering terjadi. Sehingga

¹⁰⁷ Wawancara dengan Bapak Mispono S.E selaku Bagian Pembiayaan BMT Pahlawan Tulungagung pada Selasa, 02 November 2021

¹⁰⁸ Wawancara dengan Ibu Sunarni selaku nasabah BMT Pahlawan Tulungagung pada Selasa, 02 November 2021

jika ada kendala yang dialami oleh pengelola dana, BMT selaku *shahibul maal* tidak bisa membantu.

2. Cara mengatasi kendala rendahnya minat masyarakat terhadap pembiayaan *Mudharabah*

a) BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung

1. Melakukan pembinaan di awal akad tentang produk *Mudharabah* agar nasabah sepenuhnya mengerti tentang produk yang akan dibeli.
2. Memberikan masukan tentang untung rugi yang akan didapatkan jika membeli produk *Mudharabah*.

b) BMT Pahlawan Tulungagung

1. Terus menerus melakukan pemasaran kepada masyarakat luas sambil terus dilakukan edukasi terhadap produk tersebut.
2. Lebih menekankan pada pembukuan penghasilan yang didapatkan agar nasabah tidak ada kendala dalam melakukan pencatatan.

D. Analisis Data

1. Faktor yang menyebabkan rendahnya minat masyarakat terhadap pembiayaan *Mudharabah*

Mudharabah adalah kerjasama usaha antara dua orang dimana pihak pertama (*shohibul maal*) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha dibagi menurut kesepakatan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian pengelola, pengelola harus

bertanggungjawab atas kerugian tersebut.

BMT Istiqomah Ploskandang dan BMT Pahlawan berada di tempat yang sangat strategis karena berada di tengah-tengah kota dan mudah dijangkau oleh masyarakat sekitar. Hal ini sangat berimbas pada pola kegiatan ekonomi masyarakat yang terbantu dengan adanya Lembaga Keuangan Syariah di sekitar mereka. Salah satu produk yang ditawarkan oleh kedua pihak BMT adalah pembiayaan *Mudharabah*. Tentunya produk ini dimaksudkan guna membantu para nasabah yang kekurangan modal dalam mengelola maupaun baru mau merintis usahanya. Namun beberapa factor justru membuat para nasabah enggan untuk membeli produk *Mudharabah*.

Mudharabah sebagai suatu produk pembiayaan yang memiliki risiko tinggi karena sangat rawan pada kerugian. Jika si pengelola usaha tidak bisa memaksimalkan dana yang diberikan oleh pihak pemberi dana, otomatis shahibul maal akan mengalami kerugian dan mengurangi kepercayaan pada si pengelola usaha. Selain itu factor kejujuran juga sangat penting dalam produk *Mudharabah*. Karena setiap keuntungan ataupun kerugian yang dialami oleh pengelola dana akan berimbas pada bagi hasil dengan pihak pemberi dana.

Berdasarkan temuan di lapangan bahwa faktor yang menyebabkan rendahnya minat masyarakat terhadap pembiayaan *Mudharabah* adalah Pelaporan hasil usaha yang begitu rinci dan tertib menjadikan para pengusaha kurang menguasainya sehingga hasil yang dilaporkan tidak sesuai yang ada di lapangan. Rendahnya minat pembiayaan *Mudharabah* disebabkan karena

pihak BMT sangat selektif dalam memilih anggota atau nasabah karena pembiayaan *Mudharabah*. Padahal Nasabah sangat terbantu dengan adanya produk *Mudharabah*.

Selain itu, kurang kejujurnya laporan yang dibuat oleh pengelola dana dalam usahanya bisa saja merugikan pihak pemilik dana. Kejujuran ketika melaporkan keadaan di lapangan serta pelaporan yang diserahkan oleh nasabah kepada pihak BMT menjadi hambatan utama produk *Mudharabah* sulit dijual. Masih banyak nasabah yang tidak jujur ketika melaporkan pemasukan yang didapat dan akhirnya hanya akan merugikan *shahibul maal*.

Faktor yang menyebabkan rendahnya minat masyarakat terhadap pembiayaan *Mudharabah* lainnya adalah risiko tinggi yang ada dalam produk *Mudharabah* menjadikan minat masyarakat turun untuk membelinya. Keefektifan sistem bagi hasil juga masih sering ditanyakan dalam pelaksanaan produk pembiayaan di Lembaga Keuangan Syariah. Risiko dalam produk *Mudharabah* sebenarnya bisa diatasi jika kedua belah pihak memahami dengan benar produk yang digunakan. Jika pengelola dana mengalami suatu masalah pada usaha yang dilakukan, maka pihak BMT juga dengan senang hati akan membantunya. Intinya adalah saling transparan dalam memberikan informasi di lapangan tentang produk *Mudharabah*. Melihat kemungkinan risiko yang tinggi dalam produk *Mudharabah*, pihak *shahibul maal* yakni BMT dan nasabah sebagai pengelola dana harus terus bekerjasama dengan baik dan yang pastinya transparansi dalam pelaporan agar risiko yang ada bisa diminimalisir.

2. Cara mengatasi kendala rendahnya minat masyarakat terhadap pembiayaan *Mudharabah*

Mudharabah sebagai produk pembiayaan yang memerlukan kerjasama yang baik dari *shahibul maal* dan pengelola dana. Selain itu diperlukan juga transparansi keadaan di lapangan dan sistem pelaporan yang dicatat. Jika semua kegiatan tersebut dapat berjalan dengan lancar maka pembagian hasil usaha nanti juga dapat terlaksana dengan baik. Prosedur yang rinci dan ketat ini semua dilakukan agar tidak ada kebohongan yang dilakukan oleh pihak pemilik dana maupun pengelola dana yang nantinya akan berpengaruh pada kelangggan usaha dan perolehan hasil yang didapatkan.

Berdasarkan temuan di lapangan bahwa cara mengatasi kendala rendahnya minat masyarakat terhadap pembiayaan *Mudharabah* adalah melakukan pembinaan di awal akad tentang produk *Mudharabah* agar nasabah sepenuhnya mengerti tentang produk yang akan dibeli. Serta memberikan masukan tentang untung rugi yang akan didapatkan jika membeli produk *Mudharabah*.

Selain itu, cara mengatasi kendala rendahnya minat masyarakat terhadap pembiayaan *Mudharabah* adalah terus menerus melakukan pemasaran kepada masyarakat luas sambil terus dilakukan edukasi terhadap produk tersebut dan lebih menekankan pada pembukuan penghasilan yang didapatkan agar nasabah tidak ada kendala dalam melakukan pencatatan