

BAB V

PEMBAHASAN

A. Faktor rendahnya minat masyarakat memilih pembiayaan mudarabah di BMT Istiqomah dan BMT Pahlawan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor-faktor yang menyebabkan sulitnya penerapan akad mudarabah terhadap minat masyarakat pada BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung dan BMT Pahlawan Tulungagung yaitu adanya faktor kejujuran, faktor resiko tinggi, dan faktor kurang efektifitas bagi hasil antara lain:

Pertama Faktor kejujuran Pembiayaan mudarabah telah dipraktikkan oleh masyarakat Arab sebelum islam. 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. Keadaan geografis seperti ini membentuk watak mereka menjadi jujur ingin di hormati dan kemampuan untuk mengatur keperluan-keperluan dalam kehidupan yang tidak menentu. Dengan demikian maka wajar kiranya jika mudarabah sangat cocok dan dimengerti oleh masyarakat. Dalam BMT Istiqomah dan BMT Pahlawan faktor watak yang dapat di tampilkan adalah BMT lebih cenderung untuk menghindarinya, karena di saat keuntungan yang di dapat oleh mudarib mengalami peningkatan mudarib tidak melaporkan ke pihak BMT

tetapi dikala usahanya dari mudarib mengalami kerugian baru dilaporkan ke pihak BMT. Ketidakjujuran inilah yang dirasa kurang menguntungkan bagi pihak BMT.

Dalam aplikasi yang dijalankan oleh BMT Istiqomah dan BMT Pahlawan kebutuhan akan rasa nyaman ketika BMT memberikan modalnya kepada para pengusaha, rekomendasi BMT dalam menentukan mudarib juga diutamakan untuk para pengusaha yang memiliki hubungan histori dengan BMT. Pada pemilihan nasabah baik dari keluarga dekat, kerabat, saudara, maupun nasabah yang sudah lama pembiayaan di BMT yang serta merta akan memberikan rasa aman kepada BMT dalam melakukan transaksi pembiayaan mudarabah, ini yang dimaksud dengan adanya hubungan histori maka kecurangan-kecurangan akan dapat di minimalisir oleh pihak BMT. Di BMT Istiqomah dan BMT Pahlawan para pengusaha yang melakukan transaksi kebanyakan adalah nasabah yang sudah pernah melakukan pembiayaan lama di BMT atau sudah dipercayai oleh BMT sehingga dapat mengantisipasi ketidakjujuran yang akan terjadi dalam pembiayaan mudarabah. Sehingga untuk para pengusaha yang masih baru akan ditolak oleh BMT atau dialihkan ke pembiayaan lainnya di karenakan prospek dan keuntungan dari usahanya juga sangat kecil dan beresiko.

Kalau ditelusuri sejarahnya, terdapat dua alasan yang membentuk karakter mudarabah sebagai kerjasama yang membutuhkan kejujuran yaitu faktor watak dan lingkungan.¹⁰⁹

¹⁰⁹ Muhammad, *Kontruksi Mudharabah Dalam Bisnis Syariah*, (Yogyakarta, BPFY-Yogyakarta, 2005), hal. 151

Kedua Faktor resiko tinggi Pada pembiayaan mudarabah mempunyai resiko tinggi karena dalam pembiayaan mudarabah pada aplikasinya adalah untuk menciptakan usaha yang apabila laba maupun rugi dibagi sesuai perjanjian di awal pembiayaan. Sebagaimana diungkapkan oleh Alamsyah yang dikutip oleh Muhammad prinsip bagi hasil mudarabah memiliki resiko lebih besar dibanding prinsip jual beli maupun sewa menyewa.

Bisnis pada BMT merupakan bisnis yang beresiko karena karena bagi resiko (Risk-Sharing) merupakan dasar utama dari semua transaksi keuangan islam. Oleh karena itu untuk memperkecil resiko BMT Istiqomah dan BMT Pahlawan harus berusaha keras untuk memperkecil resiko dengan melakukan diversifikasi resiko, yaitu dengan mengalihkan pembiayaan yang seperti pembiayaan murabahah, dan salam. Dikarenakan sekarang persaingan lembaga keuangan semakin ketat baik persaingan dengan lembaga keuangan syariah maupun lembaga keuangan konvensional, maka dari itu BMT tidak berani menggunakan pembiayaan-pembiayaan yang sifatnya beresiko tinggi karena akan menghambat pertumbuhan dari BMT itu sendiri, dan yang menjadi pertimbangan kepada BMT tidak maksimal dalam penggunaan pembiayaan mudarabah. Pembiayaan mudarabah memang tidak sama dengan pembiayaan yang ada pada lembaga keuangan konvensional karena dalam pembiayaan mudarabah ini menggunakan prediksi yang tepat sedangkan setiap usaha yang dijalankan oleh para mudarib belum tentu selalu mengalami

peningkatan sehingga ketidakpastian ini yang menjadikan pembiayaan mudarabah semakin beresiko.¹¹⁰

Ketiga Faktor kurang efektifitas bagi hasil Dari hasil penelitian bahwa pemahaman masyarakat tentang pembiayaan mudarabah belum begitu mengerti atau belum paham betul tentang mudarabah. Masyarakat masih berfikir bahwa lembaga keuangan syariah masih sama dengan lembaga keuangan konvensional. Masyarakat masih berpikir bahwa melakukan pembiayaan di lembaga keuangan syariah itu ribet dan masyarakat juga masih belum begitu paham terkait system bagi hasil dan kebanyakan masih menganggap system bagi hasil itu sama dengan system bunga pada lembaga keuangan konvensional. Namun sesungguhnya jika masyarakat sudah tau tentang pembiayaan mudarabah itu pasti akan lebih memilih untuk melakukan pembiayaan mudarabah di bandingkan melakukan pembiayaan yang ada di lembaga keuangan konvensional. Pemahaman masyarakat akan pola bagi hasil masih rendah yang mana pola bagi hasil disamakan dengan pola bunga.

Di BMT Istiqomah dan BMT Pahlawan masalah pemahaman masyarakat akan pola bagi hasil yang menghambat ketidakefektivan pola bagi hasil melainkan proses akuntansi yang di terapkan masih sangat minim apalagi dalam pencatatan pembiayaan mudarabah, BMT masih mencampurkan pencatatan pembiayaan mudarabah dengan pembiayaan yang lain. Pembiayaan mudarabah memang harus ada kesepakatan di awal perjanjian berapa persen bagi hasil antaran nasabah dan shahibul maal sudah ditentukan pada awal akad pembiayaan mudarabah. Bagi

¹¹⁰ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Mudarabah*, (Jakarta, PT Raja Grafindo, 2008), hal. 91

hasil yang BMT Istiqomah dan BMT Pahlawan lakukan biasanya 50% BMT 50% nasabah dan juga ada yang 60% BMT 40% nasabah itu tergantung kesepakatan dari awal pembiayaan.

BMT menjalin agreement dengan klien mudarabah atas dasar rasio 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.¹¹¹

B. Cara mengatasi kendala rendahnya minat masyarakat terhadap pembiayaan mudarabah di BMT Istiqomah dan BMT Pahlawan.

Hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti bahwa dalam mengatasi kendala rendahnya minat masyarakat terhadap pembiayaan mudarabah di BMT terdapat beberapa alternatif solusi. Solusi pertama yaitu pengurangan pokok jumlah pembiayaan. Maksudnya adalah semisal ada nasabah yang sudah lama dipercayai BMT mau pembiayaan mudarabah mengajukan pembiayaan ada pengurangan pokok jumlah pembiayaan tetapi hasilnya juga ikut menurun biasanya seperti itu.

Solusi kedua BMT ikut memasarkan usaha. Maksudnya adalah semisal ada nasabah yang usahanya tidak jalan atau mengalami penurunan BMT juga bisa membantu untuk memasarkan usahanya dan juga membantu mencari lapangan untuk pemasaran.

Jadi dapat disimpulkan bahwasannya alternatif solusi yang dilakukan untuk mengatasi kendala rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan mudarabah

¹¹¹ Muhammad, *Kontruksi Mudarabah Dalam Bisnis Syariah*..... hal.153

adalah dengan melalui dua cara. Cara pertama adalah pengurangan pokok jumlah pembiayaan dan cara kedua memasarkan usaha tau produk.

Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan Abdurrahman yang mengatakan bahwa strategi yang dilakukan untuk memaksimalkan kendala untuk mengatasi rendahnya minat masyarakat terhadap pembiayaan mudarabah adalah dengan meningkatkan produktifitas, factor kejujuran, factor resiko tinggi, factor kurang efektifitas bagi hasil .¹¹²

¹¹² Abdurrahman, Skripsi, 2011, Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Rendahnya Pembiayaan Mudarabah Pada BMT-UMJ (Studi Kasus di BMT UMJ Ciputar Jakarta), Program studi Mumalat (Ekonomi Islam) Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatul Jakarta, Diakses pada tanggal 1 Maret 2018, pukul 07.30 WIB