

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Profil Lembaga

1. Profil BMT

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*).⁷³

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.⁷⁴

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 73RAT Kopsyah BMT Sahara tahun 2011 74RAT Kopsyah BMT Sahara tahun 2011 disahkan oleh Kantor

⁷³ Rapat Anggota Tahunan (RAT) Kopsyah BMT Sahara tahun 2011

⁷⁴ *Ibid.*, Tahun 2011

Koperasi dan UKM melalui SK Nomor : 188.2/164/BH/XVI.29/304/XII/2006.⁷⁵

BMT Sahara memiliki kator 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.

2. 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 membunyai 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.⁷⁶

⁷⁵Rapat Anggota Tahunan (RAT) Kopsyah BMT Sahara tahun 2015

⁷⁶Dokumen BMT Sahara Tahun 2015

3. Struktur Organisasi

Tabel 5.1

Susunan Pengawasan Kopsyah BMT Sahara

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

Sumber: Rapat Anggota Tahunan (RAT) Kopsyah BMT Sahara tahun
2015

Dari tabel diatas dapat diketahui para pengawas dalam BMT Sahara Kabupaten Tulungagung. Ada beberapa pengawas yang ada di BMT Sahara yaitu pengawas syariah, pengawas manajemen dan pengawas keuangan.

Tabel 5.2

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

Sumber: Rapat Anggota Tahunan (RAT) Kopsyah BMT Sahara tahun
2015

Dari tabel diatas dapat diketahui para pengurus dalam BMT Sahara Kabupaten Tulungagung. Ada beberapa pegurus yang ada di BMT Sahara yaitu Ketua, wakil ketua, sekertaris dan bendahara.

Tabel 5.3
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	Bantegan Bandung T. Agung	Manajer Cabang
8 9	M. Ali Tamrin, SHI, M.Sy	Suwaru Bandung Tulungagung	Pembiayaan
10	Nunuk Mahani, S.Kom.	Melis Gandusari Trenggalek	Kasir Kancab
11	Inganatus Sholihah, AMd	Ngunggahan Bandung T. Agung	Pembukuan Kancab
12	Haryanto	Besuki T. Agung	Pembiayaan
13	Ramadhan	Pagerwojo T. Agung	Collector
14	Ahmad Rifqy Syafi'I, SE.I	Bandung T. Agung	Marketing
15	M. Ivan Wahyudi,	Karangrejo Boyolangu T.A	S.PdI Administrasi

Sumber: Rapat Anggota Tahunan (RAT) Kopsyah BMT Sahara tahun

Dalam tabel 5.3 menjelaskan tentang pengelola dan karyawan yang ada di BMT Sahara Tulungagung, ada sekitar 15 pengelola/karyawan yang ada di BMT Sahara.

4. Akad Dasar Produk-Produk BMT Sahara Tulungagung

Akad yang dijadikan dasar produk BMT Sahara Tulungagung sebagai berikut:

- a. *Wadiyah 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.

5. Produk BMT Sahara

Berikut adalah macam-macam produk yang ada di BMT Sahara Tulungagung, yakni :⁷⁷

- a. Simpanan atau Tabungan

⁷⁷Rapat Anggota Tahunan (RAT) Kopsyah BMT Sahara tahun 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. Angsuan ringan dan uans itnetajep sampai jatuh tempo.
4. Bebas biaya penalty atau denda bagi yang ingin mempercepat pelunasan

Tabel 5.4

Perkembangan Anggota / Nasabah Pembiayaan menurut Jenisnya

No	Jenis Usaha	Jumlah orang	
		2015	2014
1	Pertanian	371	368
2	Peternakan	142	149
3	Perdagangan	542	536
4	Jasa	214	218
5	Konveksi	117	122
6	Konsumtif	272	259
7	Sector lain	291	283
	Jumlah	1,946	1,935

Sumber: Rapat Anggota Tahunan (RAT) Kopsyah BMT Sahara tahun 2015

Dalam Tabel 5.4 menjelaskan tentang perkembangan anggota pembiayaan menurut jenisnya. Dalam tabel tersebut merupakan akumulasi dari berbagai pembiayaan yang ada di BMT Sahara, dari pembiayaan mudarabah, musyarakah, dan murabahah.

Tabel 5.5

**LAPORAN LABA RUGI KOPSYAH BMT SAHARA
TAHUN 2014-2015**

Kode	Uraian	Tahun 2015	Tahun 2014
401	Pendapatan		
	Pend. Operasional		
401.1	Pend. Mark Up Murabahah	Rp. 480,164,800.00	Rp. 459,356,300.00
401.2	Pend. Bagi Hasil		

401.3	Mudharabah	Rp. 147,831,500.00	Rp. 141,693,100.00
	Pend. Bagi Hasil Musyarakah	Rp. 1,118,206,068.00	Rp.1,027,758,844.00

Sumber: Rapat Anggota Tahunan (RAT) Kopsyah BMT Sahara tahun
2015

Dalam Tabel 5.5 menjelaskan terkait dengan presentasi laba rugi antara ketiga pembiayaan yaitu pembiayaan mudarabah, musyarakah, dan murabahah. Dari ketiga pembiayaan tersebut dapat di simpulkan bahwa pembiayaan mudarabah sangat rendah di banding pembiayaan musyarakah dan murabahah.

B. Paparan Data

Dalam paparan data akan memberikan gambaran dari pengumpulan data di lapangan yang akan membahas mengenai, Factor-faktor penyebab rendahnya minat BMT Sahara dan Anggota dalam penggunaan pembiayaan mudarabah di BMT Sahara Kab. Tulungagung.

Dalam penelitian yang telah dilakukan di BMT Sahara Tulungagung, dalam penelitian ini di jelaskan mengenai minat dan keiinginan 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 factor resiko yang tinggi, factor kejujuran, factor akuntabilitas, factor pola bagi hasil yang tidak seimbang. Semua factor ini yang akan menjadi bahan wawancara dalm mengulas factor minat dalm penggunaan pembiayaan mudarabah, peneliti menemukan beberapa faktor di dalam BMT Sahara yang menyebabkan rendahnya pembiayan mudarabah. Faktor-faktor tersebut adalah sebagai berikut:

Faktor pertama yaitu resiko tinggi dari pembiayaan mudharabah. BMT selaku pemilik dana tidak ingin mengalami kerugian yang besar, maka dalam pembiayaan mudarabah ini bank akan selalu sangat berhati-hati dalam melakukan pembiayaan mudharabah. Selain itu

terdapat juga ketidakpastian dari pembiayaan mudharabah. Bank hanya berlandaskan pada prediksi kedepan dari jenis usaha tersebut. Faktor resiko ini yang membuat perbankan syariah selalu berpikir ulang untuk melakukan. Dalam salah satu wawancara, Bapak Mustafa selaku manajer BMT Sahara Tulungagung, beliau mengatakan:

“Faktor rendahnya mudharabah yang pertama yaitu resiko yang tinggi. Sehingga BMT selaku pemilik dana juga tidak mau menanggung kerugian yang besar terhadap transaksi yang berlangsung di dalam pembiayaan mudarabah dengan alasan ingin mengamankan dana dari para anggota yang melakukan Tabungan maupun Deposito di BMT Sahara”.⁷⁸

Dari jawaban bapak Mustafa resiko yang tinggi ini menyebabkan BMT takut dan merasa uang yang akan di investasikan dalam pembiayaan mudarabah akan mengalami kerugian, maka BMT lebih baik mengamankan dana tersebut guna agar BMT tidak takut kehilangan kepercayaan dari depositor ketika tingkat bagi hasil menurun, dalam transaksi pembiayaan bagi hasil keuntungan yang di peroleh tidaklah pasti semua di pengaruhi oleh baik buruknya usaha yang dijalankan oleh mudarib, seperti uraian yang di sampaikan oleh bu fida sebagai berikut,

“Dalam pembiayaan bagi hasil keuntungan tidaklah sama karena tergantung dari besar kecilnya pendapatan yang diperoleh dari kegiatan usaha mudarib, BMT khawatir apabila dana dari depositor ini investasikan dalam pembiayaan bagi hasil sedangkan keuntungannya mengalami kerugian maka kerugian tersebut juga akan berakibat pada berkurangnya dana debitor sehingga menyebabkan hilangnya kepercayaan dari depositor terhadap BMT”.⁷⁹

BMT menyatakan bahwa dengan model mudarabah yang memiliki rentan resiko yang sangat tinggi ini mengakibatkan BMT

⁷⁸ Wawancara dengan bapak H.Mustafa,SE,(manajer BMT Sahara) beralamat di BMT sahara Tulungagung, 10 juni 2016

⁷⁹Wawancara dengan Vidha Ariani, S.Sos,(pembukuan/taller BMT Sahara) beralamat di BMT sahara Tulungagung, 13 juni 2016

takut untuk menggunakan pembiayaan mudarabah dalam pengaplikasiannya, resiko yang tinggi ini mengakibatkan proses operasionalnya juga akan terganggu, apalagi di hadapkan dengan kondisi yang saat ini bahwa persaingan dalam lembaga keuangan sangatlah ketat, baik persainagn antar lembaga keuangan syariah maupun dengan lembaga keuangan konvensional yang semakin hari terus berinovasi dalam produk-produk yang ditawarkan kepada nasabahnya. Ini menekan lembaga keuangan yang mikro seperti BMT Sahara sehingga lebih memilih produk yang menguntungkan dari pada harus menggunakan produk yang banyak resikonya, Kompetisi ketat dengan bank konvensional memaksa bank syariah harus menyediakan pembiayaan alternatif yang berisiko lebih kecil. Sedangkan pembiayaan mudarabah salah satu bagian pembiayaan yang memiliki resiko tinggi. Seperti yang di ungkapkan oleh bapak Mustafa sebagai berikut,

“ Dalam lembaga keuangan sekarang persaingan semakin ketat baik persaingan dengan lembaga keuangan syariah maupun lembaga keuangan konvensional, maka dari itu BMT tidak berani menggunakan pembiayaan-pembiayaan yang sifatnya berisiko tinggi karena akan menghambat pertumbuhan dari BMT itu sendiri, itu yang menjadi pertimbangan kenapa BMT tidak maksimal dalam penggunaan pembiayaan mudarabah”⁸⁰

Dalam penerapan pembiayaan mudarabah haruslah kedua belah pihak saling kerjasama dalam menjalankan kontraknya. Maka dari itu dalam pembiayaan ini factor resiko merupakan factor yang paling dominan bagi BMT dalam memutuskan penggunaan pembiayaan mudarabah ini, tetapi para anggota juga enggan menggunakan pembiayaan mudarabah karena factor resiko juga seperti di ungkapkan oleh mas Ivan sebagai anggota BMT Sahara. Menyatakan,

”Pembiayaan mudarabah adalah pembiayaan yang berisiko tinggi, setiap usaha yang akan kami jalankan tidaklah akan

⁸⁰ Wawancara dengan bapak H.Mustafa,SE,(manajer BMT Sahara) beralamat di BMT sahara Tulungagung, 10 juni 2016

mengalami peningkatan yang terus menerus melainkan juga akan mengalami kerugian. Ketidaksiapan BMT dalam menerima kerugian ini mengakibatkan sebagai mudarib ikut menanggung kerugian berupa modal yang digunakan dalam usaha tersebut. Para anggota bukan hanya mengalami kerugian berupa tenaga, pikiran, waktu, melainkan juga menanggung beban dari modal yang di tanamkan, ini yang menyebabkan para anggota juga enggan memilih pembiayaan mudarabah sebagai transaksi yang akan di gunakan untuk membiayai usaha yang akan anggota lakukan”⁸¹

Dari resiko yang tinggi yang akan mengakibatkan berbagai masalah yang akan menimpa baik BMT maupun para anggota yang melakukan pembiayaan di BMT Sahara, factor resiko memang erat kaitannya dengan pembiayaan mudarabah bukan karena BMT tidak mampu menjalankan pembiayaan tersebut dengan baik melainkan kerjasama yang tidak seimbang inilah yang akan mempengaruhi secara penuh terhadap resiko-resiko yang akan muncul dalam pembiayaan mudarabah.

Factor yang *kedua* yang mempengaruhi kurang minatnya penggunaan pembiayaan mudarabah dalam prakteknya yaitu factor kejujuran. Factor kejujuran erat kaitannya dengan mudarib tetapi sebagai lembaga keuangan syariah kejujuran harus dapat di miliki baik dari shohibul maal maupun dari para mudarib. Yang lebih di khawatirkan BMT yaitu dari nasabah tentang ketidakjujuran para nasabah dalam melaporkan hasil usaha yang dilakukan. Masih banyak nasabah yang melakukan hal tersebut. Yang membuat pihak BMT selalu berhati-hati dan selalu memantau perkembangan usaha yang dilakukan mudharib/nasabah. Seperti yang dikemukakan oleh Bapak Mustafa, Beliau mengatakan:

“Resiko nasabah akan melakukan kecurangan atau tidak transparan. sehingga BMT lebih cenderung untuk menghindarinya, karena di saat keuntungan yang di dapat oleh

⁸¹ Wawancara dengan M. Ivan Wahyudi,(administrasi dan anggota BMT Sahara) beralamat di BMT sahara Tulungagung, 10 juni 2016

mudarib mengalami peningkatan mudarib tidak melaporkan ke pihak BMT tetapi dikala usaha dari mudarib mengalami kerugian barulah di laporkan ke BMT. Ketidakjujuran anggota inilah yang dirasa kurang menguntungkan bagi pihak BMT”.⁸²

Proses pelaporan merupakan proses dimana rentan terjadi kecuranngan serperti yang di sampaikan oleh manajer BMT bahwa dikala keuntungan yang diperoleh mengalami peningkatan sering kali pengusaha melaporkan tidak sesuai dengan hasilnya tetapi apabila mudarib mengalami kerugian maka baru dilaporkan ke BMT. Sehingga ketidak jujuran itu terlihat jelas dalam proses pelaporan.

Dalam factor kejujuran bukan sekedar dalam proses pelaporan yang sering terjadi yaitu dari proses pengelolaan usaha di BMT sahara dalam proses pengelolaan usaha sering juga terjadi ketidakjujuran yang di lakukan oleh para mudarib ini disebabkan karena kurangnya keterlibatan BMT dalam usaha yang di jalankan oleh mudarib, sehingga BMT kurang mampu untuk mengawasi secara penuh proses. Ibu Fida mengatakan:

“Keterbatasan pihak bank dalam ikut campur dalam usaha, yaitu memang dalam mudarabah tidak bisa ikut campur, pihak BMT hanya sebagai investor berbeda dengan musyarakah yang bisa ikut campur”.⁸³

Sebab lain yang mengakibatkan BMT tidak mampu untuk ikut campur yaitu mekanisme pelaporan oleh nasabah. yaitu karena pada umumnya nasabah atau mudarib adalah golongan rendah yang tidak tahu tentang cara pelaporan keuangan yang bisa menghambat BMT dalam memantau usaha para mudharibnya. Sehingga pada situasi tertentu yang harusnya pembiayaan tersebut masuk mudarabah namun BMT memasukkannya ke murabahah maupun di masukkan kedalam

⁸² Wawancara dengan bapak H.Mustafa,SE,(manajer BMT Sahara) beralamat di BMT sahara Tulungagung, 10 juni 2016

⁸³Wawancara dengan Vidha Ariani, S.Sos,(pembukuan/taller BMT Sahara) beralamat di BMT sahara Tulungagung, 13 juni 2016

pembiayaan musyarakah, agar pembiayaan itu tetap berjalan dan tetap bisa di pantau dari pihak BMT. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Mustafa,

“Mekanisme pelaporan, yaitu karena pada umumnya nasabah adalah golongan masyarakat yang belum mengerti dan tidak tahu tentang cara pelaporan keuangan dalam pembiayaan mudharabah yang bisa menghambat BMT dalam memantau usaha para mudharibnya”⁸⁴

Dari penjelasan Bapak Mustafa terkait dengan mekanisme pelaporan ini memang sangat penting, Bapak Mustafa juga menjelaskan terkait dengan contoh sebagai berikut,

“Dalam pembiayaan mudarabah banyak sekali nasabah yang ingin bertransaksi tetapi para calon mudarib ini tidak tahu proses pelaporannya seperti contoh calon mudarib yang ingin melakukan system pembiayaan mudarabah dengan usaha perkebunan melon tetapi calon mudarib ini tidak mengerti bagaimana perhitungan untuk pembelian bibit, pembelian obat dan lain lain, sehingga BMT memutuskan untuk mengalihkan pembiayaan menjadi pembiayaan murabahah untuk mengurangi resiko kerugian”⁸⁵

Factor kejujuran dalam pembiayaan ada dua kategori yang menyebabkan ketidakjujuran itu muncul yaitu dari proses pelaporan hasil usaha dan dari proses pengelolaan pembiayaan mudarabah kedua kategori ini yang menjadi lemahnya kepercayaan BMT dalam membiayai pengajuan pembiayaan mudarabah yang di ajukan oleh para pengusaha-pengusaha di kabupaten Tulungagung. Tentang kurangnya kepercayaan pihak BMT terhadap nasabah pembiayaan. Seperti yang dikatakan Bapak Rifqi selaku Marketing BMT Sahara, beliau mengatakan bahwa:

⁸⁴ Wawancara dengan bapak H.Mustafa,SE,(manajer BMT Sahara) beralamat di BMT sahara Tulungagung, 10 juni 2016.

⁸⁵Wawancara dengan bapak H.Mustafa,SE,(manajer BMT Sahara) beralamat di BMT sahara Tulungagung, 10 juni 2016

“Kami dari pihak BMT masih kurang percaya terhadap para nasabah kami yang datang untuk melakukan pembiayaan mudarabah”⁸⁶

Kurangnya kepercayaan ini mengakibatkan BMT jarang menerima para pengusaha-pengusaha baru untuk melakukan pembiayaan mudarabah. Dari penelitian yang sudah di dapatkan dari BMT Sahara di temukan beberapa sebab anggota dalam BMT tersebut kurang meminati pembiayaan mudarabah, sebab-sebab tersebut yang di maksudkan yaitu yang pertama adalah seorang anggota yang ingin mengajukan pembiayaan mudarabah haruslah di tuntutan memiliki keahlian yang baik dan sudah berpengalaman dalam usahanya tersebut seperti yang di ungkapkan oleh Mas Ivan salah satu anggota dari BMT tersebut,

”Dalam mengajukan pembiayaan mudarabah sebagai anggota dalam BMT harus lah memiliki keahlian yang memadahi dan berpengalaman dalam usaha yang akan di jalannya. Sebenarnya para anggota ingin mengajukan pembiayaan tetapi terkendala pengalaman maka para anggota takut untuk terjun dalam akad mudarabah takut apabila usanya akan mengalami kerugian”⁸⁷

Pengalaman merupakan syarat utama dalam akad mudarabah di karenakan BMT tidak akan memberikan modalnya kecuali para anggota sudah mempunyai usaha yang sudah berjalan bukan yang baru akan di jalankan.

Bukan sekedar pengalaman yang di butuhkan oleh calon mudarib melainkan ada beberapa sebab lain yang menjadi pertimbangan BMT untuk memberikan modalnya kepada para anggota dan menjadi ketakutan para calon pengusaha baru untuk melakukan pembiayaan mudarabah yakni sebab yang kedua adalah seorang anggota harus berasal dari keluarga pembisnis, Mas Ivan juga menyatakan bahwa,

⁸⁶Wawancara dengan bapak Rifki, (marketing BMT Sahara) beralamat di BMT sahara Tulungagung, Selasa 14 Juni 2016

⁸⁷Wawancara dengan M. Ivan Wahyudi,(administrasi dan anggota BMT Sahara) beralamat di BMT sahara Tulungagung, 10 juni 2016

“Pengalaman memang sangatlah penting agar para pengusaha yang masih baru ini di terima oleh BMT, tetapi BMT lebih memilih untuk memberikan pembiayaannya kepada para calon mudarib yang berasal dari keluarga pembisnis”,⁸⁸

BMT memang tidak merekomendasi para pengusaha baru untuk melakukan pembiayaan mudarabah karena BMT menerapkan prinsip kehati-hatian dan kepercayaan BMT terhadap para anggota yang memiliki usaha baru sepertinya kurang karena BMT takut para pengusaha yang masih baru ini melakukan kesalahan-kesalahan yang tidak di inginkan dalam kegiatan usahanya yang akan di jalankan.

Pembiayaan mudarabah memanglah pembiayaan yang menuntut ketelitian dalam memilih calon-calon mudarib sehingga penyeleksian yang di lakukan oleh BMT memang tidak bisa diberikan oleh sembarangan orang melainkan harus di tangani oleh ahli dalam penyelesaian calon-calon mudarib. Ada sebab lain yang menyebabkan rendahnya minat pembiayaan mudarabah dan menjadi factor ketiga yakni mudarabah lebih memilih para pengusaha atau anggota yang ingin mengajukan pembiayaan haruslah pengusaha yang sudah familiar oleh pasar, Bapak Rifa menyatakan bahwa,

“Dalam menyeleksi para anggota yang ingin mengajukan pembiayaan mudarabah, BMT tidak akan memberikan secara cuma-cuma tetapi BMT melakukan penyeleksian yang cukup ketat salah satunya BMT Sahara lebih memilih para pengusaha yang sudah terkenal maupun sudah familiar di pasar, ini di harapkan agar jalannya usaha akan berlangsung baik dan mempunyai masa depan usaha yang baik pula”,⁸⁹

Peran BMT dalam memilih menanamkan modalnya ke para pengusaha memang harus selektif demi berjalannya kegiatan BMT yang sesuai dengan harapan walau memang terhambat oleh beberapa sebab yang akan di hadapi oleh para praktisi BMT. Pembiayaan mudarabah

⁸⁸ Wawancara dengan M. Ivan Wahyudi, (administrasi dan anggota BMT Sahara) beralamat di BMT sahara Tulungagung, 10 juni 2016

⁸⁹ Wawancara dengan Rifa Kuswoyo, (pembiayaan BMT Sahara) beralamat di BMT sahara Tulungagung, 14 juni 2016

yang penuh dengan resiko dan hasilnya yang tidak menentu menuntut BMT lebih cermat dalam memilih calon mudarib, ini memicu para calon mudhorib enggan untuk melaksanakan transaksi bagi hasil, turunnya minat para pengusaha akan menyebabkan turunya penggunaan pembiayaan mudarabah di BMT tersebut, BMT hanya memilih pengusaha-pengusaha yang sudah lama berkecimpung di usahanya dibandingkan dengan para pengusaha yang baru memulai usahanya. Factor lain penyebab rendahnya kejujuran penggunaan pembiayaan mudarabah yakni para pengusaha tidak mempunyai hubungan historis dengan sohibul mal, seperti yang di sampaikan oleh Bapak Mustafa sebagai berikut,

” kebutuhan akan rasa aman ketika BMT memberikan modalnya kepada para pengusaha memang sangatlah penting, rekomendasi BMT dalam menentukan mudarib juga diutamakan untuk para pengusaha yang memiliki hubungan historis dengan BMT. Baik dari keluarga dekat, kerabat, maupun saudara yang serta merta akan memberikan rasa aman kepada BMT dalam melakukan transaksi pembiayaan mudarabah. Ini di maksudkan dengan adanya hubungan historis maka kecurangan-kecurangan akan dapat di minimalisir oleh pihak BMT”⁹⁰.

Para anggota yang ingin mengajukan pembiayaan menjadi berfikir panjang karena BMT lebih mengutamakan pengusaha yang mempunyai hubungan historis dengan BMT, sedangkan kebanyakan yang membutuhkan modal pembiayaan sangatlah banyak di karenakan BMT lebih memilih kriteria tersebut maka banyak pengusaha-pengusaha baru yang mundur dan beralih ke pembiayaan yang prosedurnya sesuai dengan keadaan pengusaha tersebut.

Di lingkungan dekat BMT banyak sekali pengusaha-pengusaha kecil yang berderet-deret tetapi hanya sebagian kecil yang menerapkan pembiayaan mudarabah dikarenakan BMT tidak akan memberikan modalnya kepada para pengusaha kecil. Para pengusaha kecil lebih di

⁹⁰ Wawancara dengan bapak H.Mustafa,SE,(manajer BMT Sahara) beralamat di BMT sahara Tulungagung, 10 juni 2016

arahkan ke pembiayaan yang sekunder yang lebih aman risikonya, ini juga salah satu penyebab minat penggunaan pembiayaan mudharabah menurun, Mas Ivan menyatakan sebagai berikut,

”para pengusaha kecil akan di tolak oleh BMT jika mengajukan pembiayaan mudharabah di karenakan prospek dan keuntungan dari usahanya juga sangat kecil dan beresiko, BMT mengalihkan pembiayaan mudharabah dengan pembiayaan murabahah atau musyarakah, menjadikan para pengusaha kecil tidak meminati pembiayaan mudharabah ini karna factor ketidak percayaan BMT terhadap usaha yang akan di jalankan”⁹¹

Ketika banyaknya usaha yang kecil di lingkungan BMT maupun secara luas di daerah kabupaten Tulungagung bahwa sosiali sasi pembiayaan mudharabah tidak dilakukan di kalangan pengusaha kecil melainkan hanya pada sector usaha yang besar yang akan membawa keuntungan yang maksimal untuk BMT tersebut. kendala yang di hadapi oleh masyarakat yang ekonominya rendah tidak mampu mengembangkan usahanya karena ketidak percayaan dari lembaga keuangan syariah di daerahnya tersebut.

Factor yang *ketiga* dari factor rendahnya minat penggunaan mudharabah adalah factor akuntabilitas dari shohibul maal maupun dari para mudarib. Akuntabilitas disini yang di maksud adalah keterbukaan antara kedua belah pihak yang melakukan transaksi pembiayaan mudharabah. Akuntabilitas adalah factor yang paling penting guna menunjang minat penggunaan mudharabah, apabila akuntabilitas rendah maka penggunaan pembiayaan mudharabah juga akan mengalami penurunan sedangkan apabila akuntabilitas tinggi dalam pembiayaan mudharabah maka minat penggunaan pembiayaan mudharabah juga akan mengalami peningkatan sehingga minat pembiayaan dari factor keterbukaan ini sangatlah penting.

⁹¹Wawancara dengan M. Ivan Wahyudi, (administrasi dan anggota BMT Sahara) beralamat di BMT Sahara Tulungagung, 10 juni 2016

Seperti yang di sampaikan dari manajer BMT dalam menanggapi bagaimana akuntabilitas ini penting,

”BMT sangat mengharapkan pembiayaan mudarabah ini bisa saling terbuka, di kala mudarib dalam pengelolaan mudarabah ini terbuka dari proses pengelolaannya maupun dari proses pelaporannya maka pembiayaan mudarabah akan jadi icon lembaga keuangan syariah”.

Transparansi anggota atau keterbukaan dari kedua belah pihak baik dari shahibul maal maupun dari mudaribnya. Dari proses pengelolaan, mudarib harus melporkan secara terbuka kepada BMT karena keterlibatan peran BMT sebagai investor tidaklah penuh dalam pengelolaan usaha yang dijalankan oleh mudarib, sebagaimana yang di nyatakan oleh bapak Rifa selaku yang menangani pembiayaan,

”Dalam pembiayaan mudharabah sepenuhnya pengelolaan di serahkan kepada mudarib sedangkan BMT hanya sebagai shohibul maal atau pemilik modal tersebut jadi peran dan keterlibatan BMT sebagai investor tidaklah penuh”⁹²

Peran serta dalam pengelolaan usaha memang menjadi tanggung jawab sepenuhnya oleh pengelola modal karena dalam melakukan pembiayaan mudarabah pihak BMT harus percaya sepenuhnya dengan mudarib dalam menjalankan usaha, tetapi demi mengurangi resiko seharusnya BMT memiliki cara bagaimana tetap memantau usaha mudarib yang akan di laksanakan, tetapi yang menjadi kurangnya minat BMT adalah apabila BMT melakukan pemantuan maka akan mengeluarkan biaya yang cukup besar seperti yang di nyatakan bapak Rifa bahwa,

“Usaha yang di jalan kan mudarib haruslah ada pemantauan yang konsisten untuk mengurangi kecurangan tetapi pihak BMT

⁹²Wawancara dengan Rifa Kuswoyo ,(pembiayaan BMT Sahara) beralamat di BMT sahara Tulungagung, 14 juni 2016

tidak mampu untuk melakukan pemantauan karena memerlukan biaya yang cukup besar”⁹³

Banyak sekali kasus yang menimpa BMT dalam pembiayaan mudarabah karena banyak sekali yang kecurangan yang ditutup-tutupi oleh mudarib. Ketidakterbukaan yang di jalankan oleh para mudarib ini di sebankan karena dari segi moralitas anggota. Ibu Fida mengatakan:

“Moralitas anggota, yaitu orang-orang pada jaman sekarang banyak yang tidak jujur, sering memanipulasi hasil kerjanya dan yang kebanyakan modal yang di berikan BMT tidakdi gunakan sebagai mana kesepakatan ada yang di gunakan untuk konsumsi maupun di gunakan dengan alasan untuk berobat, adakala dari nasabah yang mengatakan bahwa dananya habis di gunakan untuk usaha dan usahanya mengalami kerugian karena terjadi bencana”.⁹⁴

Sering terjadi kasus nasabah masih memanipulasi hasil usaha yang ada. Tidak ada kejujuran dalam nasabah, sehingga dari pihak bank kesulitan dalam mengontrol atau mengawasi pembiayaan yang sedang berjalan.

Keterbukaan dalam pembiayaan mudarabah bukan di tujukan kepada mudarib saja melainkan juga ditujukan kepada BMT yang menjadi shohibul maal dalam pembiayaan tersebut. karena proses pembiayaan ini apabila di jalankan dengan akuntabilitas yang tinggi akan menjadikan pembiayan mudarabah sebagai pembiayaan yang menguntungkan buat keduabelah pihak.

BMT sebagai lembaga intermediasi yang juga berperan sebagai shahibul mal dalam pembiayaan mudarabah harus mampu melaporkan setiap transaksi dan proses akuntansinya sehingga kepercayaan mudarib akan bertambah, seperti yang dinyatakan mas Ivan,

⁹³Wawancara dengan Rifa Kuswoyo ,(pembiayaan BMT Sahara) beralamat di BMT sahara Tulungagung, 14 juni 2016

⁹⁴ Wawancara dengan Vidha Ariani, S.Sos,(pembukuan/taller BMT Sahara) beralamat di BMT sahara Tulungagung, 13 juni 2016

“Sebagai anggota BMT laporan yang berkaitan dengan pembiayaan mudarabah harus di sampaikan kepada para mudarib, serta proses pencatatan yang di lakukan haruslah di jelaskan kepada para mudarib yang mayoritas rendah pengetahuannya dengan pembiayaan yang berbasis syariah, sehingga sebagai anggota proses bagi hasil, proses pencatatan akuntansi, harus dilakukan dengan transparan sehingga tidak ada yang ditutup-tutupi, karena kesan kami sebagai anggota bahwa lembaga keuangan syariah masih banyak yang menutup-nutupi proses perhitungan bagi hasil yang itu merugikan anggota pembiayaan mudarabah”.⁹⁵

Faktor *keempat* yaitu Factor tidak efektifnya pola bagi hasil. Pola bagi hasil merupakan pola yang membedakan antara lembaga keuangan syariah dengan lembaga keuangan konvensional, sehingga menjadi sangat penting pengelolaan bagi hasil ini haruslah lebih unggul dan lebih efektif dalam aplikasinya. Dalam aplikasi yang di jalankan BMT guna menunjang pola pembiayaan ini masih menemui beberapa kendala yang diantara kendala yang di temukan dalam BMT Sahara adalah pemahaman masyarakat akan mudarabah yang kurang. Sebenarnya kasus ini bukan hanya ada pada mudarabah, tapi juga pada pembiayaan yang lain yang berkaitan dengan syariah maupun produk-produk yang ada di perbankan syariah. Pengetahuan masyarakat masih sangat kurang dalam hal perbankan syariah. Masyarakat masih berpikir kalau perbankan syariah masih hampir sama dengan perbankan konvensional. Sama halnya yang dikemukakan oleh Bapak Mustafa,

“Pemahaman masyarakat tentang Mudarabah yang kurang. yang masih berfikir bahwa bank syariah masih sama dengan bank konvensional. Masyarakat masih kurang tahu tentang perbankan syariah. Nasabah masih berpikir bahwa kalau melakukan pembiayaan di lembaga keuangan syariah itu “ribet” dan masyarakat juga masih belum paham terkait system bagi hasil

⁹⁵ Wawancara dengan M. Ivan Wahyudi, (administrasi dan anggota BMT Sahara) beralamat di BMT Sahara Tulungagung, 10 juni 2016

dan kebanyakan masih menganggap system bagi hasil itu sama dengan system bunga pada lembaga keuangan konvensional”.⁹⁶

Faktor kedelapan yaitu ketidakefektifan pembiayaan mudarabah. Masyarakat sebagai nasabah atau mudarib masih menganggap bahwa dalam melakukan pembiayaan mudarabah masih dianggap kurang praktis. Seperti yang dikatakan Bapak Mustafa,

“Namun sesungguhnya jika masyarakat sudah “melek syariah”, masyarakat pasti akan lebih memilih untuk melakukan pembiayaan mudarabah. Ketimbang melakukan pembiayaan semacam modal kerja yang ada di bank konvensional”.

Dalam pembiayaan mudarabah ketidak pastian dalam perolehan keuntungan memang jelas terjadi karena didalam dunia usaha memang tak selamanya mengalami keuntungan yang terus-menerus ini juga dikarenakan pemantauan juga sudah terbatas maka memaksakan BMT untuk melakukan pencatatan akuntansi yang teliti dan rumit dalam pembiayaan mudarabah ini yang menjadi sebab kenapa BMT enggan dalam menggunakan pembiayaan bagi hasil, Bapak Mustafa menjelaskan bahwa,

” Di BMT Sahara 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 menuntut haruslah pencatatan akuntansinya teliti dan jelas dan ini belum mampu BMT laksanakan”.⁹⁷

Dan dalam pembiayaan mudharabah apabila pembiayaan tersebut kurang dari 80% maka pembiayaan tersebut sudah masuk kategori kurang lancar, yang nantinya menaikkan nilai NPF BMT

⁹⁶ Wawancara dengan bapak H.Mustafa,SE,(manajer BMT Sahara) beralamat di BMT sahara Tulungagung, 10 juni 2016

⁹⁷Wawancara dengan bapak H.Mustafa,SE,(manajer BMT Sahara) beralamat di BMT sahara Tulungagung, 10 juni 2016

tersebut. Seperti yang di kemukakan oleh, Ibu Fida selaku Teller pembiayaan, beliau mengatakan:

“Ada sisi kelemahan yaitu jika dalam mudarabah tidak membayar sekali saja sudah langsung kurang lancar dan mempengaruhi NPF tinggi. Yang membuat pihak BMT agak takut dalam mengeluarkan pembiayaan mudarabah”.⁹⁸

Dengan tingkat NPF tinggi membuat BMT selalu berpikir ulang untuk melakukan pembiayaan mudarabah karena bukan cuma NPF yang tinggi analisis dalam pembiayaan mudarabah sangat susah dan perlu waktu yang lama . Seperti dikatakan Manajer BMT :

“Faktor pertama analisisnya susah, implementasi syar’inya susah, karena menganalisa sampai jauh dari pemodalan, modal penyertaan, modal pinjaman. Penggunaannya digunakan buat apa. Kemudian modal itu memberikan hasil apa tidak. Usaha yang akan di jalankan bisa berjalan baik atau tidak semua perlu analisis yang susah dan rumit dikarenakan BMT tidak mampu memprediksi pembiayaan tersebut bisa berjalan sesuai keinginan atau usaha tersebut merugikan BMT”

Bank harus menganalisa sampai jauh dari permodalan, modal penyertaan dan modal pinjaman. Mudarabah merupakan jenis permodalan untuk usaha yang baru, karena itulah pihak BMT sangat susah dalam menganalisis. Karena pihak BMT harus menganalisis dalam proyeksi ke depan dan pihak BMT tidak mempunyai gambaran yang pasti. Seperti dikatakan Manajer BMT:

“BMT sangat jarang untuk menggunakan mudarabah untuk usaha baru karena dalam usaha baru sangat susah dalam menganalisis dalam proyeksi ke depan karena BMT tidak mempunyai gambaran yang pasti”.⁹⁹

Dalam melakukan pembiayaan mudharabah, pihak bank sering menjumpai berbagai macam jenis usaha yang dilakukan para

⁹⁸ Wawancara dengan Vidha Ariani, S.Sos,(pembukuan/taller BMT Sahara) beralamat di BMT sahara Tulungagung, 13 juni 2016

⁹⁹Wawancara dengan bapak H.Mustafa,SE,(manajer BMT Sahara) beralamat di BMT sahara Tulungagung, 10 juni 2016

mudharib. Terkadang pihak bank tidak tahu atau kurang berpengalaman pada jenis usaha tertentu, sehingga membuat salah analisis dalam prediksi ke depan. Kualitas sumber daya insani (SDI) yang belum memadai untuk menangani, memproses, memonitor, dan mengaudit berbagai proyek bagi hasil, BMT harus menyediakan SDM yang memadai dalam menangani pembiayaan mudharabah di karenakan sulitnya proses pembiayaan modhorobah tersebut seperti halnya yang di ungkapkan oleh Bapak Mustafa selaku manajer BMT Sahara Tulungagung, beliau mengatakan:

”Seperti ini mas, kenapa BMT Sahara ini kurang minat menggunakan pembiayaan mudharabah walaupun kami tetep mempertahankan pembiayaan ini, tetapi pembiayaan mudharabah di sini masih cukup rendah. Factor yang pertama yaitu kualitas sumber daya insani (SDI) BMT yang kurang memadai untuk menangani, memproses, memonitoring, dan mengaudit berbagai proyek bagi hasil khususnya pembiayaan mudharabah”.¹⁰⁰

Penanganan pembiayaan bagi hasil tidak semudah penanganan pembiayaan sekunder. Dalam penanganan pembiayaan bagi hasil memang memerlukan penanganan dan pencatatan yang jauh lebih susah di bandingkan dengan pembiayaan sekunder yang lebih mudah di lakukan oleh lembaga keuangan. Seperti yang di sampaikan Manajer BMT,

”Dalam pembiayaan bagi hasil penanganannya memang tidak semudah pembiayaan sekunder karena bagi hasil tidak berarti meminjam uang, tetapi merupakan partisipasi dalam usaha sehingga keuntungan dan kerugian di tanggung bersama baik oleh pemilik dana maupun pengusaha”.¹⁰¹

Namun dengan demikian, itu tidak berarti bahwa konsep bagi hasil tidak dapat diterapkan untuk pembiayaan suatu usaha yang sedang berjalan. Konsep bagi hasil berlandasan pada beberapa prinsip

¹⁰⁰Wawancara dengan bapak H.Mustafa,SE,(manajer BMT Sahara) beralamat di BMT sahara Tulungagung, 10 juni 2016

¹⁰¹Wawancara dengan bapak H.Mustafa,SE,(manajer BMT Sahara) beralamat di BMT sahara Tulungagung, 10 juni 2016

dasar. Selama prinsip-prinsip dasar ini dipenuhi, detail dari aplikasinya akan bervariasi dari waktu ke waktu.

C. Analisis Data

Dalam lembaga keuangan syariah punya icon yang sangat populer yaitu prinsip bagi hasil untuk menghilangkan praktek riba di lembaga keuangan konvensional. Usaha yang dilakukan oleh para praktisi lembaga keuangan syariah sangatlah tepat untuk menjadikan pola bagi hasil sebagai ciri khas dari lembaga syariah. Dalam pembiayaan mudarabah ada beberapa faktor yang menyebabkan minat penggunaannya rendah. Minat yang dimaksudkan adalah minat dari BMT dan minat dari para anggota yang menjalankan pembiayaan mudarabah, minat merupakan faktor yang mendasari para pelaku memilih pembiayaan mudarabah sebagai pilihan yang tepat. Dari hasil penelitian menunjukkan beberapa faktor yang menyebabkan rendahnya minat penggunaan pembiayaan mudarabah, dan faktor ini yang mengindikasikan minat penggunaan pembiayaan mudarabah menjadi rendah di BMT Sahara.

Faktor-faktor rendahnya minat tersebut adalah *Pertama*, faktor resiko yang tinggi, BMT sangat takut menggunakan pembiayaan mudarabah karena resiko yang tinggi, ini disebabkan karena ketidakpastian hasil usaha dan apabila dalam usahanya mengalami kerugian maka ditakutkan para depositor akan kehilangan kepercayaan dan menyebabkan berkurangnya keuntungan bagi BMT tersebut. Dengan demikian prinsip kehati-hatian sangat diterapkan oleh BMT Sahara dengan demikian seringkali pengalihan pembiayaan dilakukan dari pengajuan pembiayaan mudarabah ke pembiayaan musyarakah maupun murabahah yang lebih minim resiko dan lebih aman.

Kedua, faktor kejujuran, dalam lembaga keuangan syariah yang ada di Indonesia tidak dibarengi dengan kesiapan masyarakat Islam Indonesia yang terbiasa dengan sistem konvensional, dan pembiayaan mudarabah ini sangat membutuhkan kejujuran agar usaha yang dijalankan bisa berjalan dengan baik dan menguntungkan, tetapi masyarakat yang

tidak sama budaya dan kondisi lingkungan dengan demikian tingkat kejujuran di Indonesia sangatlah rendah.

Ketiga, faktor akuntabilitas rendah, keterbukaan dalam setiap akad sangatlah dibutuhkan untuk mengurangi kecurangan dan intimidasi dalam akad yang dijalankan. Tetapi karena pelaku dalam pelaksanaan pembiayaan mudarabah masih sangat kurang ilmu pengetahuannya dalam pelaporan dan operasi pembiayaan mudarabah sehingga perjalanan pembiayaan mudarabah tidak maksimal.

Keempat. Faktor rendahnya efektifitas pola bagi hasil, masyarakat yang lebih mengenal system bunga dalam lembaga keuangan syariah menjadikan pemahaman masyarakat akan system bagi hasil menjadi disamakan. Dengan demikian masyarakat enggan dan memmpuyai persepsi bahwa lembaga keuangan syariah maupun lembaga keuangan konvensional sama saja. Dengan rumitnya pola bagi hasil juga sangat berpengaruh dalam minat penggunaan pembiayaan mudarabah.

Dalam penelitian ini faktor yang pling mendominasi adalah faktor resiko yang tinggi karena ketidakpastian hasil yang akan diperoleh yang menyebabkan ketidakpercayaan para depositor menjadikan faktor ini menjadi paling dominan.