

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Lembaga

1. Profil lembaga keuangan BMT HARUM Tulungagung

Salah satu lembaga keuangan syariah yang berada di Tulungagung yaitu BMT HARUM (Harapan Ummat). BMT HARUM Tulungagung ini telah berdiri kurang lebih dua puluh tahun lamanya. Letak dari BMT HARUM ini sangatlah strategis karena berada di tengah kota dan mudah untuk dijangkau. BMT HARUM berada di Jl. Letjend. Suprpto No. 85 Tulungagung. BMT HARUM ini didirikan karenakan krisis ekonomi yang berkepanjangan dan belum ada solusinya hingga saat ini. Jumlah penduduk Indonesia yang beragama muslim mencapai 85%, tetapi perekonomian kebanyakan dipegang dan dikendalikan oleh non muslim. Serta tidak hanya itu sebagai kaum muslim masih kurang atau belum sadar dengan adanya kewajiban membayar Zakat, Infaq, dan Sodaqoh untuk membantu kaum dhuafa dan kegiatan social lainnya.

2. Sejarah BMT HARUM Tulungagung

Setelah penancangan gerakan BMT sebagai lembaga keuangan mikro yang bergerak dalam pemberdayaan Ekonomi Mikro oleh mantan Presiden

Soeharto pada tahun 1995, maka dengan serentak pengurus ICMI se Indonesia merintis berdirinya BMT di daerahnya masing masing termasuk di Tulungagung.

BMT HARUM Tulungagung adalah salah satu BMT di Tulungagung yang berdiri dirintis oleh ICMI Tulungagung yang sebagai ketua ICMI pada waktu itu adalah Bapak Laitupa Abdul Mutaub. Banyak tokoh masyarakat di Tulungagung para aghniya dan lain sebagainya yang pada waktu itu tidak setuju dengan BMT. Bapak Amin tanpa (beliau adalah perintis dan pendiri yayasan pendidikan Islam Al Azhar Tulungagung) yang pada waktu itu juga tidak merespon bahkan menolak mendirikan BMT.

Namun demikian masih banyak tokoh pilihan Allah SWT yang mau dan mendukung untuk berdirinya BMT sebagai lembaga keuangan syariah yang berkonsen untuk pemberdaya ekonomi bawah gras root. Sehingga pada waktu itu terkumpul 30 orang pendiri yang menyetorkan saham baik secara tunai maupun di angsur sebagai modal awal berdirinya BMT HARUM Tulungagung.

Akhirya pada tahun 1996, BMT HARUM Tulungagung bisa dirintis bersama 30 orang pendiri dengan modal awal Rp. 3.500.000,- (tiga juta lima ratus ribu rupiah). Dengan modal sebesar itu BMT sekedar berdiri sampai beberapa tahun dikarenakan modal sangat terbatas dan belum ada kepercayaan dari masyarakat. Kantor untuk eksistensi kegiatan pada waktu itu di bantu oleh beliau bapak Rokhani Sukamto sampai beberapa tahun. Alhamdulillah pada tahun 2000 sudah mulai banyak yang percaya dengan BMT HARUM

Tulungagung dan bergabung baik yang ikut menambah modal maupun yang menyimpan dana.

Sehingga mulai saat itu BMT HARUM Tulungagung bergerak lebih luas dalam pemberdayaan ekonomi umat terutama dalam meminimalisir rentenir dan bank titil yang mencekik ekonomi umat. Pada tahun 2004 sudah mulai bisa menyewa kantor untuk kegiatan sehari hari. Seiring dengan perjalanan waktu BMT HARUM Tulungagung juga terus berkembang, lebih eksis dan pada saat ini sudah memiliki gedung sendiri yang berada di Jl. Letjend. Suprpto No. 25 kelurahan Kepatihan Tulungagung.

3. Visi dan Misi

Visi : Terwujudnya kualitas anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, sehingga mampu berperan sebagai wakil-wakil pengabdian Allah SWT untuk memakmurkan umat manusia¹.

Misi : Membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian yang maju berlandaskan Syari'ah dan ridho Allah SWT.

4. Dasar operasional BMT HARUM Tulungagung

- 1) Sertifikat pengukuhan BMT oleh presiden RI.
- 2) Asertifikat operasional PINBUK nomor 031020084/PINBUK/II/99 Tanggal 26 Februari 1999.

¹ Brosur BMT HARUM Tulungagung

3) SK Menteri Koperasi dan UKM No.651/BH/KWK 13/VII/98 Tanggal 18 agustus 1998.

5. Produk produk di BMT HARUM Tulungagung

Produk produk yang dimiliki oleh BMT HARUM Tulungagung mempunyai beberapa variasi, namun pada intinya produk yang diminati adalah produk pembiayaan dan produk simpanan. Jenis jenis produk yang dimiliki BMT HARUM Tulungagung diantaranya² :

a. Kepemilikan Modal

Kesempatan mulia bagi masyarakat untuk ikut memiliki BMT dengan cara membeli saham. Selain akan mendapatkan SHU setiap tahun juga mempunyai nilai tambah yaitu ikut serta dalam pemberdayaan umat karena dan ini akan di gulirkan untuk pengembangan usaha mereka.

b. Produk- Produk Simpanan

1. Simpanan Mudharabah

Yaitu jenis simpanan yang jumlah setorannya tidak ditentukan dan dapat ditambah maupun diambil sewaktu-waktu sesuai kebutuhan.

Jenis simpanan ini akan mendapatkan nisbah bagi hasil 40%.

2. Simpanan Berjangka

² *Ibid* , , ,

Jenis simpanan ini adalah jenis simpanan yang hanya bisa di tambah dan diambil setelah jatuh tempo waktu tertentu. Yaitu 1 bulan, 3 bulan dan 12 bulan.

Nisbah bagi hasil produk simpanan berjangka :

- | | |
|--------------------------------|--------|
| a. Simpanan berjangka 1 bulan | : 45 % |
| b. Simpanan berjangka 3 bulan | : 50 % |
| c. Simpanan berjangka 6 bulan | : 55 % |
| d. Simpanan berjangka 12 bulan | : 60 % |

3. Tabungan Pendidikan

Jenis tabungan ini yaitu jenis tabungan yang keperluannya untuk digunakan dalam hal pendidikan, contohnya untuk keperluan pembayaran biaya sekolah dll.

4. Tabungan Idhul Fitri

Jenis tabungan yang diberikan oleh BMT Harum Tulungagung salah satunya yaitu tabungan Idhul Fitri. Jenis tabungan ini digunakan atau diperuntukan untuk keperluan saat Idhul Fitri.

5. Tabungan Qurban

Tabungan Qurban yang diberikan oleh BMT HARUM Tulungagung sangatlah membantu bagi umat islam yang ingin berqurban pada saat idul adha, sehingga nasabah tidak keberatan bila maan ingin berqurban karena sudah memiliki simpanan untuk berqurban.

6. Tabungan Haji

Jenis tabungan ini sering kita jumpai di beberapa lembaga keuangan syariah terutama di bank-bank dengan prinsip syariah. Tabungan haji di maksudkan untuk nasabah yang mempunyai keinginan untuk berangkat haji di kemudian hari.

7. Tabungan Walimah

Jenis tabungan ini mungkin masih asing menurut beberapa orang karena jenis tabungan ini memang masih jarang sekali dijumpai di lembaga lembaga keuangan syariah. Tabungan jenis ini diperuntukan bagi nasabah yang akan mempunyai niat untuk berwisata dikemudian hari.

c. Produk produk pembiayaan BMT HARUM Tulungagung

1. Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan dengan pola bagi hasil, dimana modal keseluruhan dari BMT dan nasabah mempunyai keahlian untuk melakukan usaha dengan keuntungan dibagi kedua belah pihak dengan nisbah sesuai dengan yang telah disepakati.

2. Pembiayaan Musyarokah

Pembiayaan yang diberikan BMT kepada nasabah dengan pola bagi hasil dimana sebagai modal usaha saja yang dari BMT. Nasabah sudah punya modal tetapi untuk pengembangan modal mereka masih perlu

tambahan modal. Keuntungan hasil usaha di bagi dengan nisbah yang telah disepakati.

3. Pembiayaan Murabahah (jual beli)

Pembiayaan dengan pola jual beli, dimana BMT sebagai penjual atau penyedia barang, sedangkan nasabah sebagai pembeli dengan cara pembayaran di angsur atau dibayarkan tunai dengan jangka waktu tertentu. Harga jual dan lamanya pembayaran berdasarkan kesepakatan kedua pihak.

4. Program Zakat, Infaq, Dan Shodaqoh (ZIS)

Disamping mengembangkan usaha profit, BMT juga mengembangkan usaha social yaitu mengelola zakat, infaq, dan shodaqoh dari para ambiya' untuk disalurkan kepada kaum dhuafa:

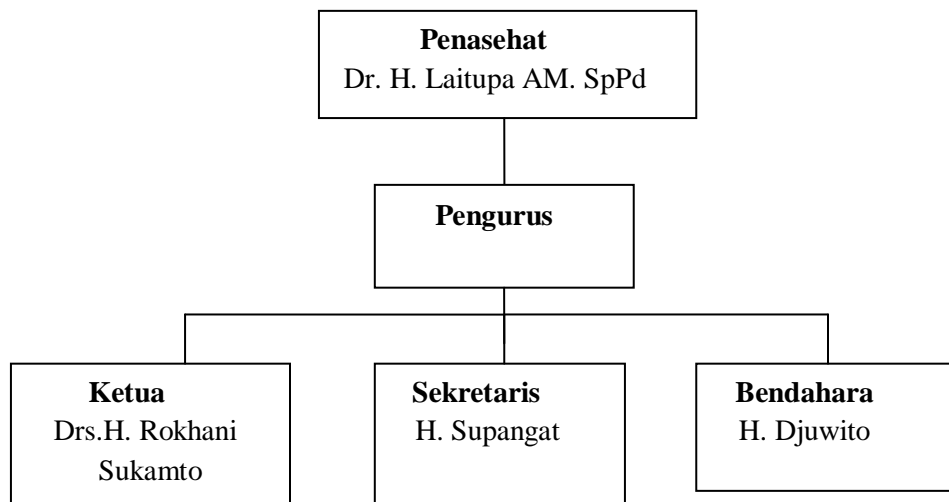
Penggunaan dana ZIS selama ini adalah :

1. Bantuan beasiswa untuk anak kurang mampu.
2. Bantuan kepada fakir miskin.
3. Bantuan untuk pembangunan masjid.
4. Pembiayaan Qordhul Hasan (pinjaman social)
5. Jaringan dengan lembaga lain.

BMT HARUM Tulungagung juga memiliki jaringan cukup luas dengan lembaga keuangan syariah yang lain, yaitu :

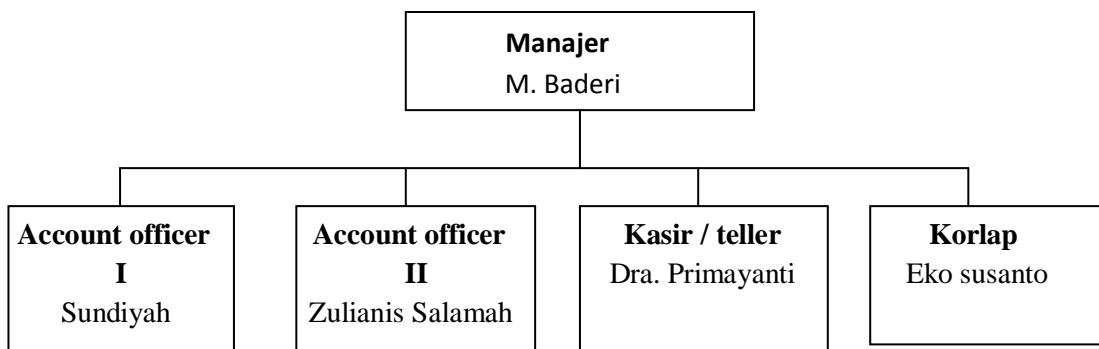
1. Bank Muamalat Indonesia (BMI)

2. LPBD KUMKM (Lembaga Pengelola Dana Bergulir – Koperasi Usaha Mikro Kecil Menengah)
3. Kantor Koperasi
4. UKM Kab. Tulungagung
5. Susunan organisai di BMT HARAPAN UMMAT Tulungagung



Sumber : Brosur BMT HARAPAN UMMAT TULUNGAGUNG

6. Struktur pengurus BMT HARAPAN UMMAT Tulungagung



Sumber : Brosur BMT HARAPAN UMMAT TULUNGAGUNG

B. Pemaparan Data

Pemaparan data dalam penulisan skripsi ini bertujuan untuk mempermudah peneliti dalam menjelaskan permasalahan yang telah diteliti. Dalam hal ini penulis memaparkan suatu temuan yang hanya berkaitan dengan focus penelitian agar tidak melebar kefokus pembahasan yanglain. Focus penelitian yang ada di penulisan skripsi ini membahas 4 poin yaitu :

1. PELAKSANAAN MODEL PEMBIAYAAN AKAD MUDHARABAH DI BMT HARUM TULUNGAGUNG

Penelitian ini di BMT HARUM Tulungagung yang kami lakukan mendapatkan beberapa temuan yang berkaitan dengan pelaksanaan pembiayaan Akad Mudharabah. Pada temuan ini mengenai data-data baik bersumber dari wawancara, pengamatan dan data dari BMT HARUM Tulungagung. Dalam temuan ini ada beberapa produk produk yang ada di BMT HARUM Tulungagung, ketentuan nya dalam tabungan, nisbah bagi hasil yang diterapkan dalam produknya.

Penelitian ini disajikan oleh penulis sesuai dengan fokus yang sudah ada. Fokus penelitian membahas tentang pelaksanaan pembiayaan akad mudharabah yang digunakan untuk memperlancar produk yang ada di pembiayaan mudharabah di BMT HARUM Tulungagung.

Penerapan dalam pelaksanaan di suatu lembaga sangatlah penting dan dibutuhkan dalam suatu lembaga, pelaksaan pembiayaan yang digunakan dalam

BMT HARUM Tulungagung sesuai dengan syariat Islam. Dalam pelaksanaan akadnya tersebut meliputi berbagai hal seperti berikut yang telah dipaparkan oleh Bapak Baderi selaku manajer BMT HARUM Tulungagung :

“ Jadi gini , , kita harus paham dulu tentang pembiayaan dulu itu apa ? seluk beluknya pembiyaan bagaimana? Kriteria apa saja yang ada dalam pelaksanaan pembiayaan di BMT HARUM Tulungagung ini, supaya kita bisa memahaminya, karena dalam pelaksanaannya pembiayaan itu bagaimana saja bagi calon nasabah baru yang benar membutuhkannya ”³

Dari pihak BMT menjelaskan betul tentang pembiayaan yang da di lembaga nya itu agar para nasabah baru dapat melakukan pembiayaan. Nasabah yang mengajukan pembiayaan ini harus membutuhkan dan yang mempunyai usaha tetapi kekurangan modal. Adapun produk yang diminati nasabah juga sedikit karena kurangnya informasi seperti yang di paparkan Bapak Baderi :

“ BMT HARUM Tulungagung ini mempunyai beberapa produk yang diminati para nasabah yang akan melakukan pembiayaan. Tapi dari beberapa nasabah ini sedikit yang melakukan pembiyaan mudharabah, mungkin karena kurangnya skill yang mereka punya, dan kurangnya informasi tentang mudharabah ”⁴

Bapak Baderi juga menambahkan:

“cara promosi kami berbeda , kami tidak melakukam pemasangan iklan atau penyebaran brosur, kurangnya pemasaran oleh pihak kami ke berbagi masyarakat tentang produk yang kita miliki di BMT HARUM ini, jadi banyak warga yang kurang paham karena kami yang utamakan hanyalah silahturohmi

³ Baderi, wawancara menejer BMT Harum Tulungagung, (beralamatkan di kepatihan kantor BMT Harum Tulungagung), tgl 22 desember 2017

⁴ Baderi, wawancara menejer BMT Harum Tulungagung, (beralamatkan di kepatihan kantor BMT Harum Tulungagung), tgl 22 desember 2017

antar nasabah dan dari pihak kami menambah relasi kerja atau konsumen dari luar”⁵

Dalam hal ini, dari hasil pengamatan penulis yang dilakukan di BMT masih dirasa kurang dalam promosi nya. Prosedur pelaksanaannya yang kurang atau tenaga kerja yang kurang dalam pemasaran tentang produk ini pihak masyarakat belum faham tentang pembiayaan mudharabah yang ada. Pihak BMT HARUM Tulungagung tidak memasang iklan atau brosur hanya silahturohmi dan mencari relasi kerja yang membutuhkan modal.

Data dari pemohon harus aslinya dan sesuai dengan apa yang di ajukan kalau tidak maka akan ditolak karena memalsukan data. Dari pemaparan ini Bapak Baderi juga menjelaskan beberapa struktur awal mulanya permohonan itu :

“yang pertama itu pihak nasabah harus mengisi surat permohonan yang disedia kan dari pihak bmt dulu dan membawa beberapa surat surat apa saja yang dibutuhkan dalam pengajuan permohonanan itu, setelah itu pihak BMT Harum akan melakukan survey terhadap calon nasabah yang mengajukan permohonan apakah sudah sesuai apa belum dengan yang di lampirkan dalam isian surat permohonan, selanjutnya pihak BMT Harum akan mengkolah data apa saja yang di dapat setelah survey tadi dan didiskusikan kepada anggota nya dulu apakah nasabah ini bisa diterima dalam melakukan pembiayaan atau ditolak. dan setelah nanti pembiayaan disetujui pihak kami akan menghubungi calon nasabah dan akan melakukan akad perjanjian nya , harus di setujui oleh kedua belah pihaknya “⁶

Pihak BMT harus melakukan survey dengan bener dan teliti terhadap calon nasabah yang akan melakukan pembiayaan di BMT ini dan jika terjadi

⁵ Baderi, wawancara menejer BMT Harum Tulungagung, (beralamatkan di kepatihan kantor BMT Harum Tulungagung), tgl 22 desember 2017

⁶ Baderi, wawancara menejer BMT Harum Tulungagung, (beralamatkan di kepatihan kantor BMT Harum Tulungagung), tgl 22 desember 2017

kesalahan akan fatal nantinya. Survey dilakukan oleh pengelola BMT HARUM Tulungagung bagian *marketing* yang bertujuan untuk melakukan penilaian apakah pengajuan ini pembiayaan ini layak untuk dibiayai. Setelah itu akan didiskusikan kepada para anggotanya data nya.

Pelaksanaan pembiayaan nya juga di permudah bagi nasabah lama yang sudah melakukan pembiayaan dan bagi nasabah yang baru harus dilihat secara intensif.

Seperti yang dipaparkan Bapak Baderi ini :

“saat kita melakukan pembiayaan kita harus sesuai dengan prosedurnya atau tata caranya , agar nasabah dan pihak BMT HARUM merasa aman,, jadi gini dalam pelaksanaan pembiayaannya itu di permudah sekali tidak di persulit, contohnya bagi nasabah yang sudah pernah melalukan pembiayaan di BMT Harum Tulungagung dengan pembiayaan mudharabah itu akan melaksanakan proses yang cepat karena pihak BMT pun juga sudah tau kalau nasabah tersebut aman dan tidak rewel “⁷

Bapak Baderi juga menambahkan :

“kalau yang melakukan pembiayaan itu nasabah baru atau baru melakukan pembiayaan di BMT ini maka pihak kita akan melakukan prosedur dengan baik mungkin jangka waktu 6 bulan kami akan pantau nasabah baru, karena kita kan tidak tau ada riwayat apa di nasbah baru itu, prosedurnya pelaksanaan yaitu yang pertama kita harus melihat atau mencari anggota nasbah yang amanah dan berhati hati dalam memilihnya karena ini penting takutnya setelah adanya pembiayaan nasabahnya kabur, yang kedua kita melihat resiko adalah usaha nya kalau resikonya besar pihak BMT akan mundur , yang ketiga kita tidak bisa melalukan survey secara instan harus dalam jangka panjang butuh waktu, yang keempat kita harus paham karakteristik tiap nasabah yang

⁷ Baderi, wawancara menejer BMT Harum Tulungagung, (beralamatkan di kepatihan kantor BMT Harum Tulungagung), tgl 22 desember 2017

melakukan pembiayaan di bmt ini karena itu juga penting. Jika terjadi kerugian maka pihak nasabah dan pihak BMT akan mananggung kerugian bersama“⁸

Prosedur pembiayaan akad mudharabah ini harus teliti dan intensif dalam mencari nasabah baik yang nasabah baru maupun nasabah lama karena dalam proses inilah yang sangat penting agar tidak adanya pihak yang dirugikan. Jika pihak nasabah lama mengalami kemudahan dalam melakukan pembiayaan angsuran terhadap BMT akan di permudah, karena tidak semua nasabah yang melakukan pembiayaan ini di terima oleh pihak BMT. Pihak BMT juga harus melakukan survey yang dilakukan oleh suatu lembaga tentunya berharap agar pembiayaan yang akan disalurkan tepat sasaran dan terhindar dari resiko gagal bayar nasabah. Dan memahami setiap karakter nasabah dan pihak BMT HARUM Tulungagung harus melihat resiko pihak nasabah nya apakah resikonya besar atau kecil, jika mengalami kerugian akan ditanggung bersama.

2. HAMBATAN DAN TANTANGAN DALAM PEMBIAYAAN BAGI HASIL DI BMT HARUM TULUNGAGUNG

Penelitian ini di BMT Harum Tulungagung yang kami lakukan mendapatkan beberapa temuan yang berkaitan dengan hambatan dan tantangan akad mudharabah. Pada temuan ini mengenai data data baik bersumber dari

⁸ Baderi, wawancara menejer BMT Harum Tulungagung, (beralamatkan di kepatihan kantor BMT Harum Tulungagung), tgl 22 desember 2017

wawancara, pengamatan dan data dari BMT Harum Tulungagung. Dalam temuan ini ada beberapa produk produk yang ada di BMT Harum Tulungagung, ketentuan nya dalam tabungan, nisbah bagi hasil yang diterapkan dalam produknya.

Kini banyak masyarakat yang menganggap bahwa BMT sama dengan koperasi konvensional dalam hal struktur pembiayaan mudharabah. Tentunya dalam BMT HARUM tidak rumit dan mudah. Hasil wawancara dengan manajer BMT HARUM Tulungagung ini Bapak Baderi :

“pembiayaan mudharabah ini mudah tidak rumit dalam pencariannya karena pihak nasabah biasanya datang langsung ke BMT dan langsung bertanya tanya kepada karyawan kamitentang bagaimana pembiayaan itu “⁹

Pembiayaan yang dilakukan para nasabah salah satunya menggunakan akad mudharabah yang menggunakan metode kerja sama antara pemilik modal dan pengelolanya, seperti data yang di dapat dari BMT ini mudharabah membiayai kerja sama usaha dimana keuntungannya dibagi dua. Seperti halnya banyak masyarakat yang masih banyak penggunaan pembiayaan selain Mudharabah. Seperti diungkapkan Bapak Baderi :

“Banyak masyarakat yang belum menggunakan pembiayaan ini, kalau dari upaya kami selalu memberikan penjelasan mengenai pembiayaan mudharabah kepada masyarakat tidak bosan bosannya member motivasi dan arahan agar masyarakat banyak memahami tentang pembiayaan ini ”¹⁰

⁹ Baderi, wawancara menejer BMT Harum Tulungagung, (beralamatkan di kepatihan kantor BMT Harum Tulungagung), tgl 22 desember 2017

¹⁰ Baderi, wawancara menejer BMT Harum Tulungagung, (beralamatkan di kepatihan kantor BMT Harum Tulungagung), tgl 22 desember 2017

Dari motivasi dan arahan ini masyarakat diharapkan banyak yang menggunakan pembiayaan ini. Upaya berbagai motivasi sudah terlaksana sehingga untuk jangka waktu kedepan masyarakat lebih banyak yang menggunakan pembiayaan Mudharabah ini.

Pembiayaan mudharabah atau kerja sama ini dilakukan oleh nasabah yang mempunyai usaha yang kurang modal tapi mempunyai skil usaha yang baik. Seperti yang di paparkan ibu Rita dari kepatihan sebagai nasabah yang melakukan pembiayaan di BMT HARUM Tulungagung dengan mudharabah yaitu :

“ iya saya melakukan pembiayaan mudharabah ini di BMT HARUM Tulungagung sudah ada 3 tahun lebih, dulu waktu melakukan pembiayaan ini saya menjaminkan BPKB montor, dan mendapat pembiayaan dari BMT ini sebanyak Rp. 10.000.000 yang saya gunakan untuk usaha konveksi gamis dan jilbab, sampai sekarang ini masih melakukan pembiayaan ini ”¹¹

Dalam pembiayaan ini ibu Rita menggunakan untuk usaha konveksi gamis dan jilbabnya. Pihak BMT juga memberikan kemudahan dengan meminta jaminan yang dimiliki oleh pihak nasabahnya. Pihak BMT sangat membantu dalam usahanya seperti yang di oaoarkan oleh ibu rita :

“ dengan adanya pembiayaan mudharabah ini membantu saya dalam menyelesaikan pesanan yang pihak konsumen saya pesan dan tepat waktu, dulu itu pernah sampai tidak sesuai tanggal yak arena terkendala dengan keuangan yang ada. Kan selalu ada pasang surutnya dalam usaha itu ”¹²

¹¹ Rita, wawancara nasabah BMT HARUM TULUNGAGUNG

¹² Rita, wawancara nasabah BMT HARUM TULUNGAGUNG

Ibu rita menambahkan :

“disini karyawannya juga baik baik, ramah tidak sombong pokok pelayanann baik sekali disini, selama saya melakukan pembiayaan ini pihak BMT sangat membantu, ini tahun ke 3 saya melakukan pembiayaan ini disini, jika saya melakukan pembiayaan sudah tidak di survey lagi karena dari pihak BMT HARUM sudah percaya dengan criteria karena saya tidak telat anggur dan sesuai tepat waktu, disini saya juga mendapatkan bingkisan karena saya sebagai nasabah yang tertib dalam mengangsur”¹³

Nasabah yang melakukan pembiayaan dengan tidak adanya hambatan atau lancar mendapatkan kemudahan dari pihak BMT HARUM Tulungagung juga akan mendapatkan bingkisan berupa sembako yang diberikan pihak BMT HARUM Tulungagung kepada nasabahnya. Seperti halnya banyak masyarakat yang masih banyak penggunaan pembiayaan selain Mudharabah.

Banyak warga masyarakat yang kurang begitu memahami tentang pembiayaan ini, seperti yang di jelaskan bapak baderi :

“ hambatan yang di rasakan dalam pembiayaan ini adalah kurangnya informasi dari pihak BMT HARUM Tulungagung tentang mudharabah ini kegunaannya untuk apa, skill nya bagaimana dan tata caranya bagaimana, pihak kami juga kurang dalam sosialisasi kepada masyarakat terutama sektok usaha kecil-kecil, sedangkan tantangannya itu semakin banyak saingan pembiayaan antara konven mupun syariah nya yang mereka memberikan pembiayaan dengan menarik masyarakat dalam ingin melkukan pembiayaan di lembaganya,”¹⁴

¹³ Rita, wawancara nasabah BMT HARUM TULUNGAGUNG

¹⁴ Baderi, wawancara menejer BMT Harum Tulungagung, (beralamatkan di kepatihan kantor BMT Harum Tulungagung), tgl 22 desember 2017

Banyaknya warga masyarakat yang kurang mengetahui tentang pembiayaan ini, karena kurangnya informasi dan sosialisasi tentang pembiayaan ini kepada pihak masyarakatnya. Nisbah bagi hasil pada akad mudharabah ini setiap lembaga keuangan syariah memiliki porsi masing-masing, biasanya dalam pembagiannya ini nisbah bagi hasil itu akan di bagi sesuai dengan kesepakatan antara BMT HARUM Tulungagung dan calon anggota nya. Berikut hasil wawancaranra dengan Bapak Baderi :

“nisbah bagi hasil yang diberikan oleh BMT Harum kepada nasbahnya itu akan diberikan setelah adanya persetujuan dan melakukan pembiayaan, tetati dalam penghitungannya harus kesepakatan kedua belah pihak. Diantanya memakai bagian 60% untuk BMT dan 40 % untuk nasabah. Jadi kami menghitung dari hasil keuntungan yang kami peroleh dan dalam perhitungan itu akan dihitung secara otomatis”¹⁵

Nisbah bagi hasil tersebut akan diberikan setelah proyek yang dijalankan selesai, keuntungannya yang disepakati kedua belah pihak ini lah yang mempermudah pembagian hasilnya.

Perhitungan nisbah bagi hasil akad mudharabah ini pada dasarnya setiap BMT memiliki porsi yang berbeda beda khususnya BMT HARUM Tulungagung juga mempunyai perbedaan dalam pembagiannya. Perhitungannya tergantung keuntungan dari pihak BMT Harum.

¹⁵ Baderi, wawancara menejer BMT Harum Tulungagung, (beralamatkan di kepatihan kantor BMT Harum Tulungagung), tgl 22 desember 2017

3. DAMPAK NISBAH TERHADAP PENINGKATAN BAGI HASIL DI DALAM AKAD MUDHARABAH PADA BMT HARUM TULUNGAGUNG

Penelitian ini di BMT HARUM Tulungagung yang kami lakukan mendapatkan beberapa temuan yang berkaitan dengan pelaksanaan pembiayaan akad mudharabah. Pada temuan ini mengenai data baik bersumber dari wawancara, pengamatan dan data dari BMT HARUM Tulungagung. Dalam temuan ini ada beberapa produk-produk yang ada di BMT HARUM Tulungagung. Kini banyak masyarakat yang menganggap bahwa BMT mempunyai banyak dampak negative dan positifnya dalam pembiayaan akad mudharabah. Berikut wawancara dengan Bapak Baderi :

“gini akad mudharabah itu kan akad kerja sama usaha yang di modali oleh pihak bmt dan di kelola oleh nasabahnya, banyak pihak nasabah yang kurang tertarik dengan pembiayaan akad ini karena rumitnya pencatatan yang , dan kebanyakan nasabah itu tidak mau ribet dengan catat mencatat , maunya itu instan cepat dan ketahuan hasilnya, sedangkan akad ini tidak bisa kalau instan harus mencatat agar kita tahu keuntungannya atau kerugiannya yang ada dalam pembiayaan ini, pencatatannya dilakukan setiap hari, akad ini juga tidak bisa dalam jangka panjang”¹⁶

Akad mudharabah adalah akad kerjasama dimana akad ini membiayai suatu usaha yang akan di kelola oleh nasabah (*mudharib*) dengan pembagian keuntungan, akad ini juga jarang di pakai oleh nasabah karena rumit dalam pencatatan, dan dilakukan setiap hari tiap adanya transaksi yang masuk dan

¹⁶ Baderi, wawancara menejer BMT Harum Tulungagung, (beralamatkan di kepatihan kantor BMT Harum Tulungagung), tgl 22 desember 2017

keluar. Akad mudharabah ini juga tidak bisa terjadi jika nasabah mengajukan dalam jangka waktu panjang.

“iya saya tidak berani kalau dalam jangka waktu panjang, karena kita kan tidak tau di akhirnya bagaimana rugi atau untung, kita biasanya pembiayaannya jangka pendek seperti pembiayaannya itu di bagian pertanian, catering, konveksi dan lain lainnya”¹⁷

Pihak BMT HARUM Tulungagung yang tidak berani dalam pembiayaan jangka panjang karena mempunyai alasan tersendiri di bagian keuangannya. Yang ditakutkan di akhir pembiayaan yang mengalami rugi atau mengalami keuntungan. Akad pembiayaan mudharabah ini juga dibukukan secara efektif dan tertib seperti pemaparan Bapak Baderi ini :

“akad mudharabah ini harus dibukukan secara tertib setiap saatnya uang masuk keluar, kalau tidak secara efektif akan mengalami kerugian, kan kalau adanya pencatatan secara teratur beginikan tau untung ruginya, kelemahan akad mudharabah ini tentang pencatatan yang para nasabah atau anggotanya males mencatatnya dan walaupun keuntungannya itu sama sama akan merasakan keuntungannya yang besar”¹⁸

Dampak yang dialami pihak nasabah pada akad mudharabah ini tergantung karakternya kadang nasabah ada yang malas dalam mencatat berapa keuntungan dan kerugian yang di terima, sedangkan jika merasakan keuntungannya maka akan mendapat hasil yang banyak. Salah seorang nasabah ada yang mengalami kerugian karena malasnya berikut pemaparan dari Bapak Baderi :

¹⁷ Baderi, wawancara menejer BMT Harum Tulungagung, (beralamatkan di kepatihan kantor BMT Harum Tulungagung), tgl 22 desember 2017

¹⁸ Baderi, wawancara menejer BMT Harum Tulungagung, (beralamatkan di kepatihan kantor BMT Harum Tulungagung), tgl 22 desember 2017

“ada salah satu nasabah yang menggunakan akad mudharabah ini beliau pede tidak mau mencatat berapa masuk keluarnya akhirnya beliau mendapat kerugian yang besar karena sifatnya itu malas mencatat dan kurangnya teliti dalam perhitungan usaha keuntungannya, intinya banyak yang mengalami kerugian di bagian kemalasan mencatatannya kan harus efektif dan efisiennya pencatatan ini”¹⁹

Bapak Baderi juga menambahkan :

“nasabah itu banyak yang menggampangkan setiap usaha yang sedang dia jalankan dengan percaya diri pede kalau untung tanpa adanya perincian yang baik efektif, ada juga sebagian nasabah yang teliti dalam penghitungan, mencatat kegiatan setiap yang dikeluarkan itu saja masih ada yang mengalami kerugian, bagaimana dengan yang tidak mau mencatat, selain masalah nasabah nya males mencatat karena kesalahan manusia juga ada dengan kurang fokusnya dengan usaha yang dia sedang jalankan”²⁰

Kebanyakan dampak negatifnya para nasabah yang memakai akad mudharabah ini terjadi karena malesnya mencatatnya setiap pengeluaran yang dilakukan dan terjadi karena kurangnya fokus yang di kejar. Hal tersebut terjadi sejak dahulu sampai sekarang yang banyaknya terjadi di karakter nasabah kurang mengerti dan paham. Sementara pembiayaan mudharabah ini masih sedikit nasabahnya karena karena setiap nasabah tidak bisa melakukan pembiayaan tersebut. seperti yang dipaparkan Bapak Baderi :

“ dalam produk pembiayaan ini memiliki variasi yang berbeda sesuai dengan apa yang di butuhkan, jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan ini juga berbeda beda, terutama jumlah nasabah mudharabahnya ini memang lebih sedikit karena semua nasabah yang dibiayai harus dapat dipercaya, makanya

¹⁹ Baderi, wawancara menejer BMT Harum Tulungagung, (beralamatkan di kepatihan kantor BMT Harum Tulungagung), tgl 22 desember 2017

²⁰ Baderi, wawancara menejer BMT Harum Tulungagung, (beralamatkan di kepatihan kantor BMT Harum Tulungagung), tgl 22 desember 2017

*itu sebelum melakukan pembiayaan pihak kami harus paham betul karakter tiap nasabahnya*²¹

Pembiayaan mudharabah yang diberikan oleh pihak BMT HARUM Tulungagung memiliki kriteria tertentu sesuai dengan unsur kehati hatiannya, dalam memberikan pinjaman mudharabah kepada nasabah, sehingga pihak BMT HARUM Tulungagung harus betul paham mengenai karakter dari nasabah yang akan melakukan pembiayaan ini. dampaknya juga dirasakan karyawan BMT HARUM Tulungagung seperti yang dipaparkan .ibu Primayanti

*“pembiayaan ini juga berdampak baik bagi karyawan di bmt harum ini karena dengan banyaknya nasabah yang melakukan pembiayaan ini bisa mesejahterakan antara pihak anggota maupun karyawannya ini”*²²

Pembiayaan yang dilakukan berdampak baik bagi BMT HARUM Tulungagung dengan adanya pembiayaan banyak warga masyarakat yang kebantu dengan pembiayaan ini, nasabah yang semakin hari semakin banyak yang melakukan pembiayaan ini seperti yang di paparkan ibu primayanti :

*“ iya semakin hari dari tahun ke tahun BMT HARUM Tulungagung semakin mengalami kemajuan yang pesat dari jumlah nasabah yang dulunya sedikit sekarang menjadi ribuan, dari yang melakukan pembiayaan maupun yang melakukan simpanan”*²³

Dari pemaparan ini dampak yang terjadi di sisi positif dan negatifnya sebenarnya terjadi oleh pihak manusianya atau pihak pengelola usahanya yang

²¹ Baderi, wawancara menejer BMT Harum Tulungagung, (beralamatkan di kepatihan kantor B MT Harum Tulungagung), tgl 22 desember 2017

²² Primayanti, karyawan di BMT HARUM Tulungagung

²³ Primayanti, karyawan di BMT HARUM Tulungagung

kurang teliti dan kurangnya efektif dalam menjaga keuangan yang ada di dalamnya. Pembiayaan yang dilakukan ini hanya untuk menambah modal dan memperluas usaha yang sedang di geluti saat ini, akan tetapi guna mendapat keuntungan pihak BMT akan selalu memberi arahan kepada nasabahnya agar tidak mengalami kerugian dengan menunjukkan keteliti dalam catatannya transaksi yang terjadi.

C. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Pelaksanaan Model Pembiayaan Akad Mudharabah Di BMT Harum Tulungagung.

Dalam Pelaksanaan pembiayaan akad mudharabah di BMT HARUM Tulungagung pihak nasabah atau anggota harus sudah paham mengenai pembiayaan yang akan diajukannya. Meskipun dari pihak nasabah belum banyak yang menggunakan pembiayaan mudharabah ini pihak BMT HARUM akan terus menginformasikan tentang pembiayaan ini. Seperti halnya dengan pengertian akad mudharabah yaitu pembiayaan mudharabah adalah penyerahan harta dari pemilik modal (shahib al-amal) kepada pengelola dana (mudharib) sebagai modal usaha, sedangkan keuntungannya dibagi sesuai dengan nisbah (perbandingan laba rugi) yang di sepakati kedua belah pihak.

Di dalam BMT HARUM Tulungagung ini mempunyai beberapa produk salah satunya adalah akad mudharabah ini, pihak masyarakat yang melakukan pembiayaan ini masih sedikit karena kebanyakan masyarakat tidak mau mempersulit dalam penghitungan pembiayaan ini. Terkadang ada calon nasabah baru yang juga mengajukan pembiayaan untuk usaha atau kerjasama memperluas usaha nya agar bertambahnya modal. Dalam pembiayaan ini pihak BMT HARUM Tulungagung akan memilah milah untuk nasabah mana yang akan dibiaya atau yang butuh modal. Sebelum adanya pembiayaan pihak BMT HARUM Tulungagung akan mencari informasi yang valid tentang anggota

nasabahnya itu. Karena tidak mudah dalam pemberian biaya terhadap nasabah yang belum paham tentang pembiayaan mudharabah ini.

Pihak dari BMT akan melakukan beberapa prosedurnya dari melakukan survey terhadap calon nasabah yang mengajukan pembiayaan, sedangkan bagi calon nasabah lama tidak akan di surve karena sebelumnya sudah mengetahui bagaimana nasabahnya itu dalam hal pembiayaan akad mudharabah. Pihak BMT akan mencari nasabah yang jujur, amanah dan hati hati dalam pembiayaan ini, dan juga akan melakukan pembiayaan terhadap nasabah yang mempunyai resiko kerugian kecil bisa dikatan resikonya 0 agar terhindah dari kerugian yang besar.

2. Hambatan Dan Tantangan Dalam Pembiayaan Nisbah Bagi Hasil Di BMT HARUM Tulungagung.

Hambatan dari penelitian ini Pembiayaan yang dilakukan para nasabah salah satunya menggunakan akad mudharabah yang menggunakan metode kerja sama antara pemilik modal dan pengelolanya, seperti data yang di dapat dari BMT ini mudharabah membiayai kerja sama usaha dimana keuntungannya dibagi dua. Dimana pihak nasabah yang kekurangan modal dalam usahanya. Nasabah yang lancar dalam pembiayaan dan pembayaran angsuran akan mendapatkan kemudahan dalam dari pihak BMT HARUM Tulungagung. Upaya dan berbagai motivasi sudah terlaksana sehingga untuk jangka waktu kedepan masyarakat lebih banyak yang menggunakan pembiayaan Mudharabah

ini. agar dalam pembiayaan ini warga masyarakat bisa melakukan pembiayaan ini dan dapat membantu usahanya.

3. Dampak Nisbah Bagi Hasil Akad Mudharabah Di BMT Harum Tulungagung

Membahas mengenai dampak tidak lepas dari keburukan dan kebaikan dari sisi dimana terjadinya suatu kejadian. Dampak sendiri dalam kamus besar adalah pengaruh kuat yang dapat mendatangkan akibat (baik negative maupun positif nya). Terjadinya sebuah dampak positif dan negative tergantung kepada masyarakatnya dalam mengelola suatu usahanya. Penelitian ini tentang dampak nisbah bagi hasil dimana kita bisa melihat sisi negative dan sisi negatifnya dari akad mudharabah ini. Banyak masyarakat yang belum mengerti tentang akad mudharabah yang mempunyai sisi positifnya yang mempunyai banyak kegunaan dalam sistem kerja sama usaha, dimana kita bisa melebarkan usaha dengan akad mudharabah ini. Akad ini akan membantu masyarakat yang benar membutuhkan modal. Sedangkan disisi negatifnya masyarakat lalai akan dengan perhitungannya sehingga banyak yang tidak melakukan apa itu akad mudharabah dengan baik dan benar.

Akad mudharabah ini mempunyai sisi kelemahan di bagian perhitungan bagi hasilnya dimana kalau kita tidak teliti dan tertib dalam pencatatannya akan mengalami sebuah kerugian yang bisa merugikan usaha

tersebut. di dalam pembiayaan ini juga tidak berani kalau pengajuannya dalam jangka panjang karena nanti bisa di khawatirkan di akhirnya.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa dampak nisbah bagi hasil tergantung dari pengelola usahanya (shahibul mal) yang dimana tidak tertib dan malas dalam pencatatan keseharian keluar masuknya produksi dan besarnya keuntungan yang ada. Dalam akad mudharabah ini tidak semua nasabah paham betul tentang pembiayaan ini, karena kebanyakan nasabahnya tidak mau merincinya karena rumit sehingga kalau tidak adanya pencatatan akan dekat dengan kerugian yang disebabkan sendiri. Dalam meminimalkan pembiayaan BMT HARUM Tulungagung in pihak BMT akan mencari rekan kerja atau relasi kerja sama yang membutuhkan dana akan berfokus pada UMKM yang ada di sekitaran tulungagung ini atau wilayah lainnya. Selain mencari relasi kerja pihak BMT HARUM Tulungagung juga akan mencari dari konsumen rekan kerja dalam pembiayaan ini.

Dari tahun ke tahun meningkatnya simpanan mudharabah dari tabungan, deposito dan pembiayaannya. Dilihat dari kesejahteraannya yang mengalami pembiayaan di BMT HARUM Tulungagung ini mengalami kesejahteraan dengan adanya pembiayaan ini karena sangat membantu para pengusaha yang kekurangan modal tapi memiliki skil dalam pengerjaannya.

Kebanyakan di BMT HARUM pada akad mudharabah adalah di bagian tabungannya yang hampir mencapai 1.317 rekening yang ada di BMT Harum Tulungagung dan selama tahun 2017 ini yang melakukan pembiayaan ini

adalah sebanyak 5 rekening. Bagi perekonomian nasabah yang melakukan pembiayaan ini mudharabah di BMT Harum ini mereka dapat memenuhi kebutuhan usahanya dengan lancar sehingga kehidupan keluarganya menjadi lebih baik dan sejahtera.