

BAB V

PEMBAHASAN

A. Faktor yang menyebabkan rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan *mudharabah* di *Bitul Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung*

Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor yang menyebabkan rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan *mudharabah* di *Bqitul Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung* yaitu adanya faktor internal dan eksternal. Dimana faktor internal disebabkan oleh pihak lembaga atau *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung*, sedangkan faktor eksternal disebabkan oleh pihak anggota pembiayaan *mudarabah*.

Faktor internal yang menyebabkan rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan *mudharabah* di *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung* yaitu pertama, pembiayaan *mudarabah* merupakan akad pembiayaan yang dalam proses pembagian keuntungan cukup sulit menurut pandangan pihak *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung*. Hasil penelitian ini sesuai dengan teori Ascarya yang menyebutkan bahwa pembiayaan *mudarabah* dalam penerapannya sulit dalam perhitungan keuntungan atau bagi hasil karena cicilan penegmbalian dana.¹³⁸

¹³⁸ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah..* hlm. 220

Faktor internal kedua yaitu minimnya sumber daya insani (SDI). Minimnya sumber daya insani yang dimaksud adalah minimnya jumlah pegawai di *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung*, karena menurut lembaga *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah* pembiayaan *mudharabah* perlu pengontrolan atau pengawasan usaha yang dilakukan anggota pembiayaan *mudharabah* atau *mudharib* yang bertujuan untuk mengurangi kerugian karena *mudharib* yang tidak jujur. Ini artinya sumber daya insani (SDI) di *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung* belum bisa menangani proses atau pola pembiayaan *mudharabah*. Hasil penelitian ini sesuai dengan teori Ascarya bahwa faktor internal rendahnya pembiayaan *mudharabah* yaitu sumber daya insani yang belum memadai untuk menangani, memproses, memonitor, menyelia, dan mengaudit berbagai proyek bagi hasil.¹³⁹

Faktor internal ketiga yaitu pembiayaan *mudarabah* mempunyai resiko tinggi. Karena pembiayaan *mudarabah* pada aplikasinya adalah untuk menciptakan usaha yang apabila laba maupun rugi dibagi sesuai proporsi perjanjian. Sesuai dengan teori Ascarya bahwa faktor internal rendahnya pembiayaan *mudarabah* karena memiliki resiko tinggi.¹⁴⁰ Jadi *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah* harus benar-benar tepat memilih calon anggota pembiayaan *mudarabah* karena *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah* tidak ingin menanggung kerugian. Selain itu juga dikarenakan resiko ketidakjujuran *mudarib*.

¹³⁹ Ascarya, Diana Yumanita, *Mencari Solusi Rendahnya Pembiayaan Bagi hasil...*, hlm

¹⁴⁰ *Ibid*, hlm 24

Sedangkan faktor eksternal yang menyebabkan rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan *mudharabah* di *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung* disebabkan karena anggota pembiayaan *mudharabah*. Adapun faktor eksternal pertama yaitu *moral hazard*, yang dimaksud *moral hazard* adalah karakter atau sifat seorang anggota pembiayaan *mudharabah* atau *mudharib* yang dapat dapat merugikan pihak *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung*. *Moral hazard* karena pengusaha enggan menyampaikan laporan keuangan/keuntungan yang sebenarnya untuk menghindari pajak dan untuk menyembunyikan keuntungan yang sebenarnya.¹⁴¹ Faktor eksternal ini disebabkan adanya faktor ketidakjujuran anggota pembiayaan *mudharabah*

Faktor eksternal kedua yaitu *risk avers*, *risk avers* merupakan keadaan dimana anggota pembiayaan *mudharabah* penabung maupun peminjam cenderung menghindari resiko kerugian karena mereka lebih terbiasa dengan sistem bunga.¹⁴² Karena dalam pembiayaan *mudharabah* menggunakan prinsip bagi hasil yang apabila laba maupun rugi ditanggung bersama kedua belah pihak, selain itu anggota pembiayaan sudah terbiasa dengan sistem bunga. Faktor eksternal ketiga yaitu minat anggota masih tergolong kecil. Minat anggota pembiayaan *mudharabah* sangat kecil dibandingkan produk pembiayaan *murabahah*. Ini artinya isu tentang rendahnya proporsi pembiayaan *mudharabah* dibandingkan produk pembiayaan *murabahah* ini benar adanya.

¹⁴¹ *Ibid*, hlm 24

¹⁴² *Ibid*, hlm 24

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Pamungkas Aji Prasetyo,¹⁴³ dimana pembiayaan *mudharabah* memiliki resiko tinggi dibandingkan produk pembiayaan lainnya seperti pembiayaan *murabahah*. Hal ini disebabkan tingkat pengembalian atau pendapatan yang akan diterima nantinya antara bank (*shahibul maal*) dan nasabah atau anggota (*mudharib*) tidak pasti. Masalah rendahnya pembiayaan bagi hasil dalam penelitian ini juga menjelaskan adanya faktor internal dan eksternal.

Jadi dapat disimpulkan bahwa terdapat dua faktor yang menyebabkan rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan *mudharabah* di *Baitu Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung*, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal disebabkan dari pihak lembaga *Baitu Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung*. Faktor internal tersebut adalah pembiayaan *mudharabah* merupakan akad pembiayaan yang dalam proses pembagian keuntungan cukup sulit, minimnya sumber daya insani (SDI), pembiayaan *mudharabah* mempunyai resiko tinggi. Sedangkan faktor eksternal disebabkan dari pihak anggota pembiayaan, faktor eksternal tersebut adalah adanya *moral hazard*, *risk avers*, dan minat anggota masih tergolong kecil.

¹⁴³ Pamungkas Aji Prasetyo. Jurnal. 2013. *Identifikasi Faktor yang Mempengaruhi Rendahnya Pembiayaan Bagi Hasil Perbankan Syariah (Studi Kasus PT BRI Syariah Kantor Cabang Malang)*. Diakses pada tanggal 1 Maret 2018, pukul 09.00 WIB

B. Usaha yang Dilakukan *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung* dalam Mengatasi Rendahnya Minat Anggota terhadap Pembiayaan *Mudharabah*

Hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti bahwa usaha yang dilakukan dalam mengatasi rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan *mudharabah* di *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung* adalah memilih calon anggota pembiayaan *mudharabah* yang tepat. Dalam memilih calon anggota pembiayaan *mudharabah* yang tepat *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung* menggunakan prinsi 6 c'S. yaitu *Character, Capital, Capacity, Collateral, Condition of Economic, Constraints*. Seperti yang ada pada teori Veithzal Rivai menyebutkan bahwa setiap pembiayaan tidak terlepas dari berbagai macam resiko yang berujung kepada pembiayaan bermasalah, oleh karenanya pihak lembaga keuangan syariah harus berusaha meminimalisir risiko tersebut yaitu dengan memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon peminjam (*mudarib*), yaitu dengan menggunakan prinsip 6 c'S.¹⁴⁴

Solusi kedua adalah Sosialisasi kepada masyarakat. Sosialisasi yang dilakukan *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung* adalah dengan cara menjalin hubungan baik dengan masyarakat dan ikut aktif dalam kegiatan masyarakat. Karena *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung* yang seharusnya berperan penting dalam memberikan

¹⁴⁴ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, hlm 348

pengetahuan mengenai keunggulan dari produk pembiayaan *mudarabah*. Hasil penelitian ini sesuai dengan teori Ascarya yang menyebutkan bahwa solusi untuk mengatasi rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan *mudarabah* adalah dengan melakukan sosialisasi mengenai produknya.¹⁴⁵

Solusi ketiga adalah meningkatkan pemahaman Sumber Daya Insani tentang pembiayaan *mudarabah*. Peningkatan pemahaman mengenai pembiayaan *mudarabah* dalam internal lembaga atau *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah* Tulungagung sangat diperlukan. Karena tidak semua internal *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah* Tulungagung memahami benar penerapannya pembiayaan *mudarabah* yang benar-benar sesuai dengan prinsip syariah. Hasil penelitian ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Ascarya, Mencari Solusi Rendahnya Pembiayaan Bagi Hasil di Perbankan Syariah Indonesia. Solusi dalam mengatasi redahnay minat anggota terhadap pembiayaan *mudarabah* yaitu adalah peningkatan pemahaman kualitas Sumber Daya Insani dan sosialisasi perbankan Syariah dan produknya.¹⁴⁶

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Refaat Zharfan,¹⁴⁷ bahwasannya dalam mengatasi rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan yang menggunakan prinsip bagi hasil yaitu pihak Bank BNI Syariah menerapkan prosedur seleksi yang lebih ketat dan

¹⁴⁵ Ascarya, Diana Yumanita, *Mencari Solusi ..*, hlm 27

¹⁴⁶ *Ibid*, hlm 27

¹⁴⁷ Refaat Zharfan. Skripsi. 2012. “*Optimalisasi Skema Bagi Hasil Sebagai Solusi Permasalahan Principal-Agent dalam Pembiayaan Mudharabah pada PT Bank BNI Syariah cabang Makassar*”. Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin Makassar. Diakses paa tanggal 2 Maret 2018. Pukul 10.00 WIB

penetapan kriteria yang lebih tinggi guna mendapatkan anggota pembiayaan *mudharabah* yang tepat. Jadi dapat disimpulkan bahwa usaha untuk mengatasi rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan *mudarabah* di *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung* terdapat tiga cara, yaitu memilih calon anggota pembiayaan *mudharabah* yang tepat dengan menggunakan prinsip 6 c'S, Sosialisasi kepada masyarakat, dan meningkatkan pemahaman Sumber Daya Insani tentang pembiayaan *mudarabah*.

C. Kendala yang dihadapi *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung* dalam mengatasi rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan *mudharabah*

Hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti bahwa terdapat beberapa kendala dalam mengatasi rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan *mudharabah* di *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung*. Walaupun masih dalam lingkungan mikro, seringkali ditemui berbagai kendala yang dialami pihak BMT (*Baitul Maal wa Tamwil*) dalam meningkatkan minat anggota terhadap pembiayaan *mudharabah*. Kendala pertama, kesulitan dalam perhitungan bagi hasil atau keuntungan. Sesuai dengan teori Ascarya bahwasannya kendala dalam mengatasi rendahnya pembiayaan *mudharabah* adalah kesulitan dalam perhitungan

keuntungan karena cicilan.¹⁴⁸ Karena keuntungan yang diterima kedua belah bersifat tidak tetap.

Kendala kedua yaitu terbenturnya persyaratan, misalnya seperti persyaratan jaminan. Perlu ditegaskan bahwa kedudukan jaminan dalam *mudharabah* adalah sebagai penjamin kepastian pelaku usaha untuk tidak menyimpang dari ketentuan-ketentuan yang ada di dalam perjanjian yang telah disepakati bersama.¹⁴⁹ Selain karena faktor sulitnya dalam perhitungan bagi hasil, sebab lainnya adalah karena terbenturnya persyaratan. Dalam penerapannya pembiayaan di *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung* juga mensyaratkan adanya jaminan. Apabila anggota mengajukan pembiayaan akan tetapi jaminan tidak sesuai dengan kriteria maka pihak *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung* tidak bisa menyalurkan dana tersebut.

Kendala ketiga yaitu karakter anggota pembiayaan *mudharabah* kurang bagus. Selain kendala yang dihadapi *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung* karena terbenturnya persyaratan oleh calon anggota pembiayaan *mudharabah*, terdapat kendala lain yaitu karakter calon anggota pembiayaan *mudharabah* yang kurang bagus. Karena karakter seorang anggota adalah salah satu hal yang terpenting agar bisa melihat sejauh mana kemampuan mereka untuk memenuhi kewajibannya

¹⁴⁸ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta, PT Grafindo Persada: 2008) hlm 220

¹⁴⁹ Burhanudin Harahap, "Kedudukan, Fungsi dan Problematika jaminan dalam Perjanjian Pembiayaan *Mudharabah* pada Perbankan Syariah", *Jurnal Yustisia*, No. 69, (Desember 2006), hlm. 54.

sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan. Apabila *Baitul Maal wat Tamwil* salah dalam penilaian anggota maka yang akan menanggung resiko adalah pihak *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung*.

Jadi dapat disimpulkan bahwa kendala yang dihadapi dalam mengatasi rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan mudharabah di *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung* terdapat tiga kendala. Kendala pertama yaitu, kesulitan dalam perhitungan bagi hasil atau keuntungan. Kendala kedua yaitu terbenturnya persyaratan seperti persyaratan jaminan. Kendala ketiga yaitu karakter anggota pembiayaan *mudharabah* kurang bagus.

D. Cara Mengatasi Kendala Rendahnya Minat Anggota terhadap Pembiayaan Mudharabah di Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung

Hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti bahwa dalam mengatasi kendala rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan *mudharabah* di *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung* terdapat beberapa alternatif solusi. Solusi pertama, menetapkan nilai cicilan bagi hasil dari awal perjanjian. Dalam penerapannya pembiayaan *mudharabah* di *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung* untuk bagi hasilnya sudah ditentukan dari awal perjanjian dengan sistem bagi hasil menurun 20% setiap angsuran atau cicilan. Penerapan ini bertujuan agar akad pembiayaan *mudharabah* dapat diterapkan dengan lebih simple dan tidak kesulitan dalam perhitungan bagi hasil. Sedangkan dalam teori Ascarya

terdapat alternative solusi dalam mengatasi kendala penerapan pembiayaan *mudarabah* yaitu harus ada kesepakatan dana pokok yang dicicil oleh nasabah menjadi tabungan beku yang tidak diakui sebagai cicilan pokok.¹⁵⁰

Solusi kedua yaitu memperkecil nilai jaminan. Maksudnya adalah semisal ada calon anggota pembiayaan *mudharabah* mengajukan pembiayaan di *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung*, mereka membutuhkan dana sebesar sepuluh juta. Akan tetapi mereka terbentur oleh jaminan yang telah ditentukan pihak *sohibul maal* atau *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah*. Salah satu solusi yang dilakukan *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung* yaitu dengan memperkecil nilai jaminan yang telah ditentukan kepada calon anggota pembiayaan *mudarabah*. Akan tetapi pihak *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung* hanya bisa menyalurkan dana sesuai proporsi nilai harga jual jaminan yang dimiliki anggota pembiayaan *mudarabah* tersebut. Ini artinya *Baitul Maal wat Tamwil Istiqomah Tulungagung* dalam menerapkan pembiayaan *mudharabah* dengan menggunakan jaminan. Sedangkan dalam teori Ascarya menjelaskan bahwa alternative solusi dalam mengatasi kendala tidak bolehnya ada jaminan pada penerapan pembiayaan *mudarabah* yaitu dengan mencari jaminan dari pihak ketiga.¹⁵¹

Solusi ketiga yaitu survei anggota pembiayaan *mudharabah* diperketat. Alternative solusi dalam mengatasi kendala rendahnya minat

¹⁵⁰ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, hlm 220

¹⁵¹ *Ibid*, hlm 220

anggota terhadap pembiayaan *mudharabah* di *Baitul Maal wat Tamil Istiqomah Tulungagung* dapat pula dilakukan dengan cara memperketat survey yang di lakukan *Baitul Maal wat Tamil* kepada calon anggota pembiayaan *mudharabah*. Tujuan dari survey yang dilakukan *Baitul Maal wat Tamil* ini agar tidak salah dalam membiayai anggota pembiayaan *mudharabah*. Hasil penelitian ini sejalan dengan peneleitian yang dilakukan Refaat Zharfan.¹⁵² Bahwa solusi untuk mengatasi rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan *mudharabah* dapat dilakukan dengan cara pihak Bank BNI Syariah menerapkan prosedur seleksi yang lebih ketat dan penetapan kriteria yang lebih tinggi untuk pembiayaan produktifnya, seperti akad *mudharabah*. Pembiayaan produktif dengan akad *mudharabah* pada PT Bank BNI Syariah masih sangat minim. Hal ini disebabkan susahnya bank mendapatkan informasi yang akurat mengenai karakter nasabah dan usahanya.

Jadi dapat disimpulkan bahwasannya alternative solusi yang dilakukan untuk mengtasi kendala redahnya minat anggota terhadap pembiayaan *mudarabah* adalah dengan melalui tiga cara. Cara pertama adalah dengan menetapkan nilai cicilan bagi hasil dari awal perjanjian. Penerapan ini bertujuan agar akad pembiayaan *mudharabah* dapat diterapkan dengan lebih simple dan tidak kesulitan dalam perhitungan bagi hasil. Cara kedua, mempermudah calon anggota pembiayaan *mudharabah*

¹⁵² Refaat Zharfan. Skripsi. 2012. “*Optimalisasi Skema Bagi Hasil Sebagai Solusi Permasalahan Principal-Agent dalam Pembiayaan Mudharabah pada PT Bank BNI Syariah cabang Makassar*”. Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin Makassar. Diakses paa tanggal 2 Maret 2018. Pukul 10.00 WIB

dalam hal persyaratan seperti jaminan, dan survei anggota pembiayaan *mudharabah* diperketat.