

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Evaluasi Mekanisme Pembiayaan Musyarakah pada *Baitul maal wa tamwil* Karomah

1. Prosedur Pembiayaan di BMT Karomah

a. Menjadi anggota BMT Karomah

Nasabah yang belum terdaftar atau belum menjadi anggota BMT harus terlebih dahulu menjadi anggota BMT dengan persyaratan sebagai berikut:

1) Mengisi formulir yang telah disediakan

Nasabah datang ke kantor BMT untuk menjadi anggota baru dan terlebih dahulu mengisi formulir permohonan sebagai salah satu persyaratan.

2) Melampirkan foto *copy* identitas diri (KTP/SIM)

Nasabah juga harus menyerahkan foto *copy* identitas yang akan digunakan oleh BMT untuk melengkapi data-data yang ada sistem sehingga akan mempermudah proses-proses transaksi berikutnya.

3) Membayar iuran atau donasi anggota sebesar Rp.6.000,00

Nasabah menyerahkan uang sebesar Rp.6.000,00 yang merupakan simpanan pokok untuk menjadi anggota dan selanjutnya nasabah akan menerima kartu simpanan pokok beserta buku simpanan dari BMT.

- b. Mengisi formulir permohonan pembiayaan yang disediakan yang mencakup data permohon, rencana penggunaan dana pembiayaan data keuangan dan data usaha, dengan melampirkan:
- 1) Foto *copy* KTP suami atau istri
 - 2) Foto *copy* KK atau C1
 - 3) Foto *copy* akta nikah
 - 4) Foto *copy* rekening listrik atau telepon
 - 5) Slip gaji bagi karyawan swasta atau PNS
- c. Wawancara dan Survei

Setelah mengisi permohonan pembiayaan *musyarakah* dan melengkapi syarat-syarat, nasabah harus bersedia diwawancara oleh BMT untuk memastikan keseriusan pembiayaan dan keseriusan usaha yang akan dilaksanakan. Selain itu, dengan dilakukannya survei maka BMT dapat menentukan kelayakan pembiayaan untuk nasabah. Dalam proses ini BMT harus benar-benar menganalisis hal-hal yang berkaitan dengan nasabah dengan analisis 5C agar dapat meminimalisasi adanya kerugian. Kegagalan dalam memberikan pembiayaan *musyarakah* ini sangat mempengaruhi BMT dikarenakan jika nasabah gagal usaha, maka BMT akan menanggung beban penurunan pendapatan berakibat pada menurunnya bagi hasil yang dibagikan kepada penyimpan dana di BMT.

d. Melakukan kesepakatan tentang pembiayaan *musyarakah*

Dalam pelaksanaan pembiayaan *musyarakah*, BMT Karomah dan nasabah harus melakukan kesepakatan atas usaha yang akan dilaksanakan dari rencana sampai proses pembagian keuntungan agar tidak terjadi kerugian yang merugikan salah satu pihak. Kegiatan usaha dilakukan oleh nasabah tanpa campur tangan dari BMT, tetapi dalam hal ini BMT tetap mempunyai hak untuk melakukan pengawasan. Keadilan, kepercayaan harus ada dalam akad. Oleh karena itu beberapa hal yang harus disepakati oleh kedua pihak antara lain:

1) Penetapan Pola Bagi Hasil

Dalam penetapan bagi hasil untuk pembiayaan, BMT Karomah menggunakan prinsip *revenue sharing*, tetapi untuk simpanan, BMT menggunakan prinsip *profit sharing*. Alasan dalam pembiayaan tidak menggunakan prinsip *profit sharing* dikarenakan agar nasabah tidak ikut menanggung biaya-biaya yang timbul dan mempengaruhi pembiayaan yang diambil. Jika nasabah mengetahui keuntungan yang didapat diperoleh setelah ada pengurangan biaya, kemungkinan nasabah akan membatalkan pembiayaan atau bahkan tidak mengambil pembiayaan di BMT. Keuntungan diperuntukkan untuk kedua belah pihak. Oleh karena itu kesepakatan persentase (nisabah) dari keuntungan dituangkan dalam akad. Sedangkan kerugian

ditanggung pemilik dana sepenuhnya selagi kerugian itu tidak disengaja diperbuat oleh pengelola dana, akad *musyarakah* bersifat amanah sehingga tidak ada ganti kecuali akibat pelanggaran kesepakatan atau kelalaian.

2) Penetapan Nisbah

Untuk menetapkan nisbah, BMT tetap berdasar kesepakatan bersama nasabah. Dalam menetapkan nisbah terlebih dahulu BMT harus menganalisis usaha yang akan dibiayai, baru setelah itu menentukan besarnya nisbah yang dikehendak. Kesepakatan nisbah yang ada biasanya 60%:40% ada juga yang 50%:50%, tergantung prospek usaha yang dibiayai.

3) Tata Cara Pengembalian Dana

Untuk pengembalian dana, BMT Karomah mengingatkan pada nasabah atau mengecek di lapangan apabila masa kontrak *musyarakah* sudah mau habis.

4) Jangka Waktu Usaha

Untuk meminimalisir resiko pada pembiayaan *musyarakah*, sebelum menyetujuinya BMT melakukan survei dan penilaian kelayakan usaha nasabah. Hal ini dilakukan supaya jika muncul resiko dapat teratasi. Apabila dana pembiayaan *musyarakah* yang dikeluarkan BMT cukup besar maka BMT meminta jaminan dari nasabah untuk memperkuat akad perjanjian

sehingga muncul rasa tanggung jawab untuk mengembalikan dana.

5) Penyediaan jaminan (Anggunan)

Untuk meminimalisasi resiko pada pembiayaan *musyarakah*, sebelum menyetujuinya BMT melakukan survei dan penilaian kelayakan usaha nasabah. Hal ini dilakukan supaya jika muncul resiko dapat teratasi. Apabila dana pembiayaan *musyarakah* yang dikeluarkan BMT cukup besar maka BMT meminta jaminan dari nasabah untuk memperkuat akad perjanjian sehingga muncul rasa tanggung jawab untuk mengembalikan dana.

e. Persetujuan/*Ijab* dan *qabul*

Nasabah dan BMT menyetujui untuk melakukan pembiayaan *musyarakah* yaitu dengan penanda tangan akad *musyarakah*. Di dalam akad ini berisi identitas pihak yang bertransaksi, dalam hal ini nasabah BMT, selain itu, berisi kesepakatan-kesepakatan diantaranya nilai kegiatan usaha, porsi atau nisbah bagi hasil, bentuk pembiayaan, tujuan pembiayaan, jangka waktu, angsuran pembiayaan, jaminan pembiayaan, pelanggaran kesepakatan, dan akibatnya serta penyelesaian perselisihan.

2. Kesesuaian Pelaksanaan Pembiayaan Musyarakah Dengan Fatwa DSN-MUI No. 08/DSN/MUI/IV/2000

- a. Ketentuan pelaksanaan pembiayaan *musyarakah* telah dilakukan BMT seperti yang disebutkan dalam Fatwa DSN-MUI:

Table 4.1

Kesesuaian Mekanisme Pembiayaan Musyarakah di BMT

Karomah Dengan Fatwa DSN-MUI No. 08/DSN/MUI/IV/2000

No	Mekanisme Pembiayaan Musyarakah sesuai DSN-MUI No.08/DSN/MUI/IV/2000	Keterangan
1.	Bank dan nasabah menjadi mitra usaha bertujuan bekerjasama menyediakan dana, atau barang memberikan modal pada suatu kegiatan usaha yang disepakati.	Sesuai
2.	Nasabah mengelola usaha dengan tugas dan wewenang yang telah disepakati sedangkan bank sebagai mitra usaha dapat ikut serta dalam pengelolaan usaha dengan cara melakukan review dan meminta bukti-bukti dari laporan hasil usaha yang dilakukan nasabah, pastikan nasabah bertanggung jawab dengan tugas dan kesepakatan.	Sesuai
3.	Pembagian hasil usaha dibagi berdasarkan nisbah yang sudah disepakati oleh kedua belah pihak.	Sesuai
4.	Nisbah bagi hasil yang disepakati tidak dapat diubah sepanjang waktu inventasi kecuali dasar keputusan dari kesepakatan para pihak.	Sesuai
5.	Pada akad musyarakah pembiayaan nasabah tidak boleh diberikan dalam bentuk piutang atau tagihan, diharuskan berbentuk uang atau barang.	Sesuai

6.	Pembiayaan berdasarkan akad musyarakah jelas harus diberikan dalam bentuk uang serta harus jelas jumlahnya.	Sesuai
7.	Pembiayaan atas dasar akad musyarakah diberikan dalam bentuk barang, maka barang tersebut harus dinilai atas dasar harga pasar (net realizable value) dan dinyatakan secara jelas jumlahnya	Sesuai
8.	Dana yang dikembalikan dan pembagian hasil usaha ditentukan berdasarkan jangka waktu yang telah disepakati antara bank dan nasabah.	Tidak sesuai
9.	Pengembalian atas dasar akad musyarakah dapat dilakukan dengan cara tahapan angsuran ataupun sekaligus langsung dilunasi pada saat	Sesuai

b. Ketentuan Pembiayaan

- 1) Dalam pembiayaan *musyarakah* ini BMT Karomah sebagai pemilik dana membiayai 100% kebutuhan usaha yang dilakukan pengelola sesuai kesepakatan dan sesuai dengan Syariah. *Baitul maal wa tamwil* mengawasi usaha yang dilakukan tanpa ikut campur dalam manajemen. *Baitul maal wa tamwil* juga menanggung kerugian kecuali bukan akibat dari kesengajaan. Hal ini telah sesuai dengan fatwa.
- 2) Dalam menentukan jangka waktu usaha BMT berdasarkan kesepakatan dengan nasabah. Begitu pula pembagian keuntungan ditetapkan berdasarkan nisbah yang telah disepakati kedua belah pihak. Namun, dalam hal tata cara pengembalian dana harus terlebih dahulu mengingatkan dan mengecek ke lapangan pada

saat kontrak *musyarakah* sudah akan jatuh tempo. Dalam hal ini kurangan sesuai dengan fatwa karena didalam fatwa seharusnya tata cara pengembalian dana haruslah disepakati terlebih dahulu. Dengan begitu, nasabah akan dengan sendirinya menyadari bahwa nasabah mempunyai kewajiban yang harus dibayarkan tanpa terlebih dahulu harus diingatkan.

- 3) Biaya operasional dibebankan kepada pengelola dana dan BMT juga meminta jaminan dari pengelola. Hal ini juga sesuai dengan fatwa.
 - 4) Prosedur pembiayaan yang dilaksanakan BMT sudah sesuai. Mekansime pembagian keuntungan BMT didasari pada Fatwa DSN No.15/DSN-MUI/IX/2000 Tentang prinsip Distribusi Hasil Usaha Lembaga Keuangan Syariah yaitu dengan *revenue sharing*.
- c. Ketentuan hukum pembiayaan telah dilakukan BMT seperti yang tersebutkan dalam Fatwa DSN-MUI

Table 4.2

Kesesuaian Penerapan Pembiayaan *Musyarakah* di BMT

Karomah Dengan Fatwa DSN-MUI No.

08/DSN/MUI/IV/2000

No	Indikator	Hasil	Standar	Keterangan
1	Penetapan Pola Bagi Hasil	<i>Revenue sharing</i>	<i>Revenue sharing</i> atau <i>profit Sharing</i>	Sesuai
2	Penetapan Nisbah	Berdasar kesepakatan bersama nasabah	Kesepakatan	Sesuai
3	Tata Cara Pengembalian Dana	Mengingatkan pada nasabah atau mengecek di lapangan saat masa kontrak habis	Kesepakatan di awal	Kurang sesuai
4	Jangka Waktu Usaha	Kesepakatan atau fleksibel pada nasabah tergantung kemampuan mengembalikan	Kesepakatan	Sesuai
5	Penyediaan Jaminan (Agunan)	Meminta jaminan	Ada jaminan	Sesuai

B. Resiko dan Kendala Pembiayaan *Musyarakah* di BMT Karomah

1. Resiko pembiayaan

Resiko yang timbul dari adanya pembiayaan *musyarakah* ini antara lain:

- a. Ketakutan BMT untuk memberikan pembiayaan dengan jumlah besar dikarenakan resiko yang timbul juga besar.

- b. Penggunaan dana oleh nasabah yang tidak sesuai dengan kesepakatan dalam akad.
- c. Kurangnya kehati-hatian nasabah atau lalai dalam menjalankan usaha.
- d. Bank mempunyai kewajiban menanggung kerugian yang timbul dari nasabah, bukan merupakan kelalaian dari nasabah
- e. Ketidakmampuan nasabah mengembalikan kewajiban pembiayaan pada saat jatuh tempo
- f. Ketidakjujuran nasabah dalam menyampaikan hasil atau keuntungan
- g. kepada BMT, sehingga keuntungan yang disampaikan ke BMT lebih sedikit dibandingkan aslinya.

2. Kendala Pembiayaan

Ada kendala dalam pembiayaan *musyarakah* ini antara lain:

- a. Kurangnya pengawasan yang dilakukan BMT terhadap pelaksanaan usaha nasabah.
- b. Kurangnya Sumber Daya Insani (SDI) yang ditugaskan untuk mengawasi pelaksanaan usaha.
- c. Tidak banyak Sumber Daya Insani BMT yang mumpuni dalam syariah dikarenakan banyak SDI yang berasal dari lulusan di luar bidang syariah
- d. Ketidakmampuan nasabah memberikan laporan hasil secara berkala kepada BMT

C. Strategi BMT Karomah Dalam Memasarkan Produk Musyarakah

Setiap BMT memiliki strategi masing-masing dalam memasarkan produk. Dari hasil wawancara dengan Putri Ika Pengembara selaku karyawan BMT Karomah. Adapun strategi BMT Karomah dalam memasarkan produk yaitu:

Table 4.3

Strategi Baitul Maal wa Tamwil Karomah dalam memasarkan produk

NO	Strategi	Penjelasan
1	Door to door	Dimana pihak BMT melakukan kegiatan pemasaran dengan menghubungi atau mendatangi langsung calon nasabah. Strategi ini terbilang cukup efektif karena pihak bank mendekatkan perusahaannya dengan calon nasabah.
2	Refrensi dari nasabah axis	Mencari informasi dari nasabah yang sudah menjadi nasabah pembiayaan BMT Karomah dalam katagori baik.
3	Kemudahan nasabah	Memberikan kemudahan dalam syarat-syarat bagi nasabah yang memiliki katagori baik.
4	Media sosial	Menggunakan handphone dan smartphone sebagai media untuk promosi
5	Brosur promosi	Penyebaran brosur-brosur produk BMT ke pasar-pasar