

BAB IV

GAMBARAN UMUM DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti memilih tiga BMT di wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta yaitu BMT BIF dan BMT UMY.

1. BMT Bina Ihsanul Fikri

a. Sejarah Berdirinya BMT Bina Ihsanul Fikria Yogyakarta

BMT Bina Ihsanul Fikri merupakan lembaga syariah yang menitik beratkan pada pemberdayaan ekonomi kelas bawah yang didirikan pada tahun 1996 di daerah Gedung Kuning Yogyakarta.

Munculnya ide untuk mendirikan BMT BIF ini karena melihat banyak pengusaha kecil yang berpotensi tetapi tidak terjangkau oleh bank, selain itu juga selama ini dakwah islam belum mampu menyentuh kebutuhan ekonomi umat. Sehingga seringkali kebutuhan modalnya dicukupi oleh rentenir dan lindah darat yang suku bunganya sangat besar dan juga merupakan praktek riba serta sangat memberatkan masyarakat, karena masyarakat diharuskan membayar bunga tambahan dari dana yang dipinjam. Keprihatinan ini mendorong untuk berdirinya BMT Bina Ihsanul Fikri (<http://bmt-bif.co.id>)

Pembentukan BMT BIF diawali dengan dibentuknya panitia kecil yang diketuai oleh Ir.Meidi Syaflan (ketua ICMI Gedong Kuning) dan beranggota M. Ridwan dan Irfan, panitia ini berfungsi mempersiapkan segala sesuatu sampai BMT BIF ini dapat berdiri, salah

satu tugas awalnya adalah survei tempat dan lokasi pasar Gedong Kuning sebagai bahan untuk diteliti, kemudian untuk dijadikan alternatif tempat atau lokasi BMT BIF (<http://bmt-bif.co.id>)

Sehingga pada tanggal 1 maret 1996 ditetapkan sebagai tanggal operasiaonal BMT BIF, tetapi pada tanggal tersebut ternyata BMT BIF belum dapat beroperasi seperti yang telah direncanakan, karena adanya beberapa permasalahan yang belum terselesaikan yaitu masalah perizinan tempat.

Akhirnya BMT BIF mendeklarasikan diri berdiri dan mulai beroperasi pada tanggal 11 maret 1996, kemudian pada tanggal 15 mei 1997, lembaga keuangan syariah ini memperoleh badan hukum No. 159/BH/KWK.12/V/1997. Pada prinsipnya usaha BMT BIF dibagi menjadi dua yaitu *Baitul Maal* (usaha sosial) dan *Baitul Tamwil* (usaha bisnis). Usaha sosial ini bergerak dalam penghimpunan dana zakat, infak, dan shodaqoh (ZIS) serta menstasyarufkannya kepada delapan Ashnaf. Skala prioritasnya dimaksud untuk mengentaskan kemiskinan melalui program ekonomi produktif dan meningkatkan kesadaran masyarakat tentang etika bisnis serta bantuan sosial, seperti beasiswa anak asuh, biaya bantuan kesehatan serta perlindungan kecelakaan diri dengan asuransi, karena BMT BIF mengadakan kerja sama dengan Asuransi Takaful.

Sedangkan usaha bisnisnya bergerak dalam pemberdayaan masyarakat ekonomi kelas bawah dilakukan dengan penarikan dan

penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk tabungan dan deposito berjangka, kemudian disalurkan dalam bentuk pembiayaan kepada pengusaha kecil, dengan sistem bagi hasil .

Sasaran penghimpunan dananya yaitu golongan masyarakat kelas menengah ke atas, tetapi kelompok masyarakat lapisan bawah tetap diarahkan untuk menabung sesuai dengan kesanggupannya. Sasaran untuk penyaluran dana yaitu para pedagang dan pengusaha kecil yang tidak mampu berhubungan dengan pola bank. Pola pengambilan dana pinjaman di BMT Bina Ihsanul Fikri ini bervariasi sesuai dengan minat anggotanya. Pola pengambilan yang ada di BMT Bina Ihsanul Fikri juga bervariasi antara lain meliputi harian, mingguan, dua mingguan dan harian.

Sampai Desember tahun 2018 BMT BIF sudah memiliki 11 kantor cabang yang tersebar di lima Kabupaten yang tersebar di Daerah Istimewa Yogyakarta.

Tabel 4.1
Kantor Cabang BMT Bina Ihsanul Fikri

No	Kantor	Alamat	Telepon
1.	Kantor Rejowinangun	Jl. Rejowinangun No.28B Yogyakarta	(0274) 4438807
2.	Kantor Nitikan	Jl Sorogenen No.116B Nitikan Yogyakarta	(0274) 370932
3.	Kantor Bugisan	Jl.Bugisan No.Patangpuluhan Yogyakarta	(0274) 370577
4.	Kantor Pleret	Jl. Raya Pleret (Depan Kec.Pleret) Bantul	087845705548
5.	Kantor Parangtritis	Jl Parangtritis Km.21 Sidomulyo Bambanglipuro Bantul	082242775881
6.	Kantor Sleman Kota	Jl. Magelang Km 12 Wadas Triadi Sleman	(0274) 869788
7.	Kantor Berbah	Jl. Wonosari Km.9,8 Berbah Sleman	(0274) 4353015
8.	Kantor Gamping	Jl. Wates Km 5 Gamping Sleman	(0274) 798757
9.	Kantor Tajem	Jl.Tajem Km 1.5 Maguwoharjo Depok Sleman	(0274) 4462455
10.	Kantor Brosot	Jl Brosot No 1 Galur Kulonprogo	(0274)2890006
11.	Kantor Wonosari	Jl Wonosari-Yogya,Sinoyo Tengah, Logandeng, Playen, Gunungkidul	(0274) 2910008

b. Visi, Misi, Tujuan dan Motto BMT Bina Ihsanul Fikri

(1) Visi dari BMT BIF yaitu menjadi lembaga keuangan syariah yang sehat dan unggul dalam memberdayakan ummat.

(2) Misi BMT Bina Ihsanul Fikri

(a) Menerapkan nilai syariah untuk kesejahteraan bersama

(b) Memberikan pelayanan yang terbaik dalam jasa keuangan mikro syariah

(c) Mewujudkan kehidupan ummat yang islami

(3) Tujuan BMT Bina Ihsanul Fikri yaitu:

- (1) Meningkatkan kesejahteraan anggota, pengelola dan ummat
- (2) Turut berpartisipasi aktif dalam membuktikan ekonomi ummat
- (3) Menyediakan permodalan islam bagi usaha mikro

(4) Motto BMT Bina Ihasnul Fikri yaitu:

“Adil dan Menguntungkan”

c. Produk yang ditaarkan oleh BMT Bina Ihsanul Fikri

(1) Produk Penghimpunan Dana (*funding*)

Dalam rangka memberikan pelayan yang terbaik bagi masyarakat. Koperasi Simpan Pinjam Syariah (KSPS) BMT Bina Ihsanul Fikri mengembangkan produk penghimpunan dana kedalam:

(a) Tabungan Wadiah

Tabungan wadiah adalah titipan dana yang setiap waktu dapat ditarik pemilik atau anggota dengan mengeluarkan semacam surat berharga pemindahan pembukuan atau transferan dan perintah membayar biaya lainnya. Tabungan wadiah dikenakan biaya administrasi namun karena yang dititipkan untuk diputar oleh BMT kepada penyimpanan dana yang dibagikan semacam bagi hasil sesuai dengan jumlah dana yang ikut berperan didalam pembentukan laba dan rugi.

(b) Tabungan mudharabah

Tabungan mudharabah yaitu simpanan umum dimana BMT BIF memiliki kewenangan penuh untuk mengelolanya sesuai dengan prinsip syariah. Produk ini dalam penyimpanannya akan mendapatkan bagi hasil setiap bulan.

(c) Deposito Mudharabah

Deposito Mudharabah yaitu simpanan yang jangka waktu pengambilannya sudah dipastikan. Dalam produk ini penyimpan akan mendapatkan bagi hasil yang lebih tinggi dibandingkan tabungan. Deposito ini untuk pemilihan waktu minimal 3 bulan dengan nominal Rp 500.000.

(d) Sertifikat Bagi Hasil atau Obligasi Syariah

Sertifikat Bagi Hasil atau Obligasi Syariah yaitu sejenis surat berharga atau obligasi syariah. Dengan jangka waktu minimal satu tahun. Penyimpanan akan mendapatkan bagi hasil setiap bulan yang umumnya lebih besar dari deposito. Penyimpanan dapat memilih sendiri calon peminjam namun kelayakan usahanya tetap menjadi wewenangan BMT. Jangka waktu minimal 1 tahun dengan nominal Rp. 1.000.000,-

(e) Penyerataan Musyarakah

Penyerataan Musyarakah yaitu sejenis sertifikat pendiri yang berdasarkan akan ditetapkan setiap tahunnya. Pemegang rekening merupakan pemilik yang terbatas atas BMT BIF karena mereka

tidak dapat menjadi pengurus, tetapi dapat memilih setiap musyarah akhir tahun. jangka waktu minimal satu tahun dan hanya dapat mengambil telah disetujui dalam forum musyawarah tahunan. Besarnya satu lembar pernyataan setiap tahun akan ditinjau ulang dan selama tahun 2004 dijual dengan perlembar Rp. 1.000.000,- musyarah dapat lebih dari satu, namun suaranya tetap sama.

(f) Sertifikat Pendiri

Sertifikat Pediri yaitu simpanan pokok anggota, sebagai pemilik modal pada saat awal BMT didirikan. Pemegang rekening ini merupakan pemilik BMT BIF secara mutlak, karena dapat dipilih dan memilih dalam forum musyawarah akhir tahun. Sertifikat ini tidak dapat dipindah tangankan, sehingga BMT BIF secara otomatis akan menjdai pembeli langsung jika yang bersangkutan mengundurkan diri. Besarnya satu sertifikat seharga Rp 250.000,- dan dapat dimiliki lebih dari satu lembar. Anggota baru akan terus dikembangkan dengan cara mengangsur sesuai dengan kemampuan.

(g) Produk Penyaluran Dana

BMT bukanlah sekedar lembaga keuangan non bank yang bersifat social. BMT juga sebagai lembaga bisnis dalam rangka memperbaiki perekonomian ummat. Sesuai dengan hal itu maka

dana yang dikumpulkan dari anggota harus disalurkan dalam bentuk pinjaman kepada anggotanya.

Pinjaman dana kepada anggota disebut juga pembiayaan . pembiayaan adalah surat fasilitas yang diberikan BMT kepada anggotanya untuk menggunakan dana yang telah dikumpulkan oleh BMT dari anggotanya. Pembiayaan yang diberikan BMT yaitu untuk meningkatkan pendapatan anggota dan BMT. Sasaran pembiayaan ini yaitu semua ekonomi seperti pedagang, industry rumah tangga, pertanian dan jasa.

Untuk menjangkau ummat sampai pada lapisan paling bawah, dalam pembiayaan BMT BIF mengembangkan produknya dalam :

- Jual Beli (Murabahah)

Jual beli (Murabahah) yaitu penyediaan barang modal atau barang konsumtif oleh BMT BIF kepada peminjam. Atas dasar akad atau kesepakatan BMT BIF akan mendapatkan keuntungan yang besarnya dihitung atas dasar kesepakatan. Ada kalanya jual beli ini diawali dengan akad sewa beli.

- Bagi Hasil (Mudharabah-Musyarakah)

Bagi hasil (Mudharabah-Musyarkah) yaitu penyediaan modal usaha atas dasar kemitraan dan patungan modal (musyarakah) atau dapat juga permodalan dari BMT BIF

(mudharabah). Akad ini dari pihak BMT akan mendapatkan bagi hasil sesuai dengan porsi yang telah disepakati diawal.

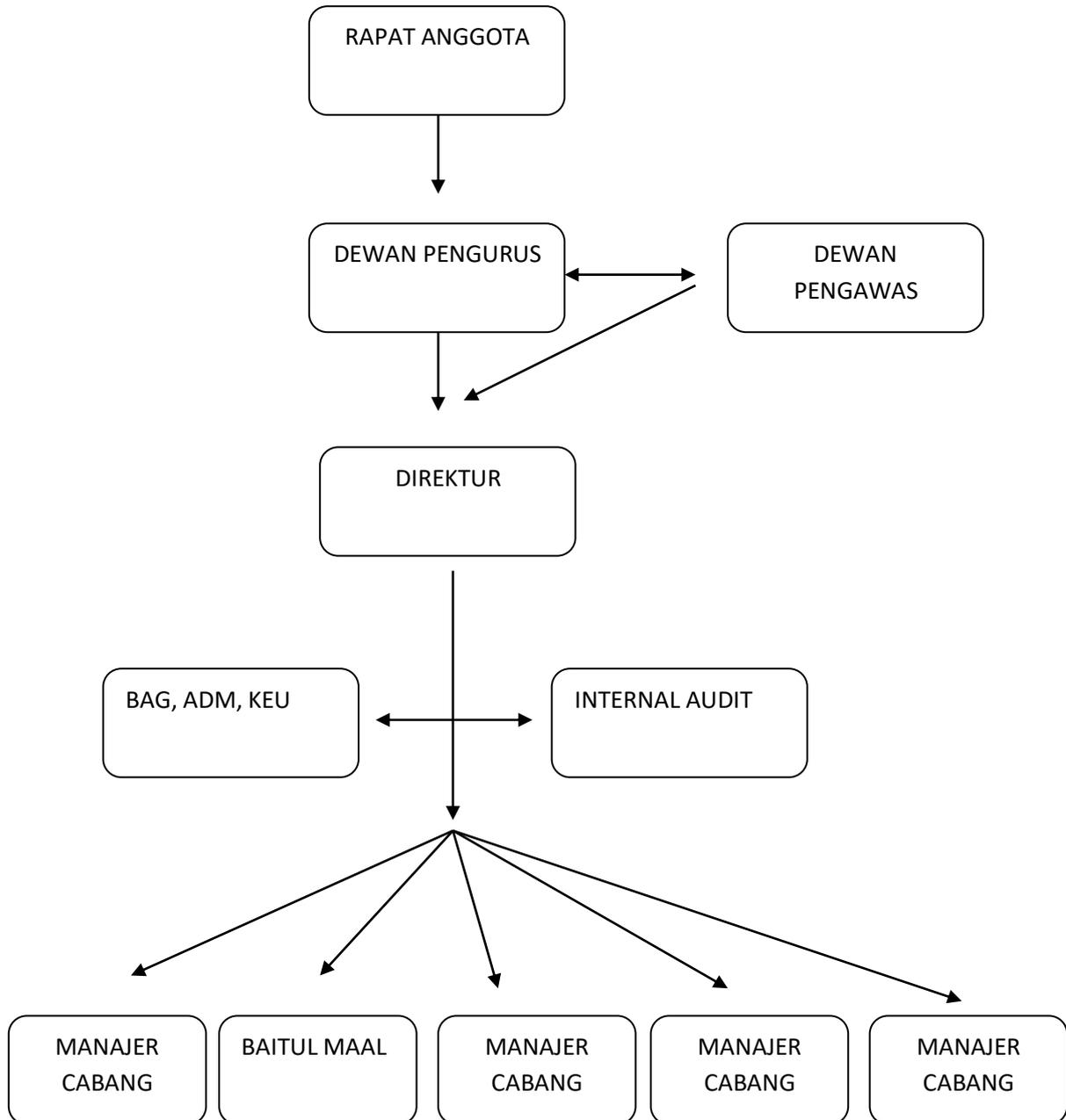
- Jasa (Hiwalah-Ar Rahn-Kafalah)

Jasa (Hiwalah-Ar Rahn-Kafalah) yaitu produk jasa talangan dana yang disalurkan sangat cepat. BMT Bina Ihsanul Fikri juga akan mengembangkan produk gadai syariah (Ar Rahn) BMT BIF akan berperan sebagai penjamin atas usaha nasabah terhadap pihak lain (Kafalah). Atas akad tersebut BMT BIF akan mendapatkan fee manajemen yang besarnya tergantung dari kesepakatan.

- Kebajikan (Al Qord-Al Qordhul Hasan)

Pinjaman kebajikan yang pokoknya harus kembali disebut Al Qord. Sedangkan dana yang tidak bisa kembali disebut Al Qordhul Hasan. Al Qord sumber dana berasal dana produktif maupun social (ZIS), tetapi Al Qordhul Hasan dananya hanya bersumber dari dana sosia (ZIS). Namun BMT BIF baru mengembangkan produk Al Qord, Akad ini di BMT akan mendapatkan fee atau infak yang besarnya tidak ditentukan.

(h) Struktur Organisasi dan Susunan Kepengurusan BMT Bina Ihsanul Fikri



Sumber : BMT Bina Ihsanul Fikri Kantor Pusat Rejowinangun Yogyakarta

Gambar 4.1
Struktur Organisasi BMT Bina Ihsanul Fikri

Pengurus

Ketua : M. Ridwan, SE, M.Ag
 Sekretaris : Supriyadi
 Bendahara : Saifu Rijal, SH, MM

Pengawas

Pengawas Manajemen : Ir Sushardi, SKH, MP
 Ir Fuad Abdullah
 Hadi Muhtar, SE, MM
 Pengawas Syariah : Dr Hamim Iiyas, MA
 Nurrudin, MA

Pengelola

Direktur : Muhammad Ridwan, SE, M., Ag
 Manager Cabang GK : Supriyadi, SH, MM
 Manager Cabang Sleman : Nur Astuti Rahmawati, SE
 Manager Cabang Nitikan : Yudana Octy Sagito, SE
 Manager Cabang Bugisan : Sutardi, SH
 Manager Cabang Pleret : Heni Purnoko, A,md
 Manager Cabang Sleman kota : Anton Supriyanto, S.IP
 Manager Cabang Demangan : Neny Nura Aini, SE
 Manager Cabang Parangtritis : Sudarmanto, S.Ag,
 Manager Gunung Kidul : M. Taufiqurrahman, SE

Struktur Kepengurusan Kantor Cabang Rejoawinangun

Manager	: Saifu Rijal, SH,MM
Kabag Pembiayaan	: Taufik Kuncono, S.Kom
Adm. Pembiayaan	: Raditya Trahwardhani, SP
Teller	: Putri Kusumaning Susanti, SE
CS	: Yusti Retno Wuyaningsih, SP
Marketing	: Puryanto, S. Hum
	:Very Saputro, S.Si
	:Dyah Rohmah Wulandari
	:Sukisno
	:Herina
	:Bandoro Prestiawan Wibowo SH
	:Bayun Indrayanto Wasito
	:Ratih Anita Kurniawati
	:Muhammad Rivai
	: Yuliush Andro Medha

2. BMT UMY

a. Sejarah Berdirinya BMT UMY

Berangkat dari pemikiran pentingnya membutuhkan pemahaman yang baik terhadap praktik keuangan syariah yang merupakan model pengelolaan ekonomi yang lebih sesuai dengan tuntutan islam dan melaksanakan amanah mutatamar Muhammadiyah

ke 46 yang sekaligus memperingati 1 abad perserikatan Muhammadiyah Universitas Muhammadiyah Yogyakarta berinisiatif membuat koperasi dengan prinsip syariah yang kemudian diberi nama Baitul Maal wa Tamawil (BMT) Universitas Muhammadiyah Yogyakarta (BMT UMY).

BMT UMY memulai aktifitasnya sejak dilakukan soft launching pada awal bulan februari 2011 dalam forum operasi budaya oleh Prof Dr.B.J Habibie yang diselenggarakan di Spatorium UMY. Setelah menepati kantor yang representative di Gedung K.H. A.R Fakhruddin B. Pada awal bulan April 2011 dilakukan peresmian BMT UMY oleh bapak Jusuf Kalla pada tanggal 16 Mei 2011 yang dihadiri oleh kepala Dinas Perindustrian Perdagangan dan Koperasi DIY, Bupati Sleman, Walikota Yogyakarta, Rektor UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta dan para pengelola BMT di DIY serta tamu undangan lainnya.

BMT UMY telah menyalurkan pembiayaan kepada mahasiswa dosen, karyawan, dan sejumlah UMKM yang ada di sekitar kampus UMY. BMT UMY bekerja sama dengan mitra usaha lebih meningkatkan pelayanan kepada civitas akademika UMY mendapat penawaran produk pembiayaan berupa pembelian laptop, notebook, tablet ,dan handphone. Bagi dosen dan karyawan mendapatkan produk pembiayaan berupa pembelian mobil, motor, renovasi dan kepemilikan rumah. Program ini dimulai diluncurkan pada awal juni 2011 dan

menunjukkan tanggapan yang positif dari civitas akademika UMY ditunjukkan dengan banyaknya pengajuan pembiayaan kepada BMT UMY.

BMT UMY didirikan dengan prinsip pengelolaan yang professional dan kredibel dengan motto cakap & terpercaya dikelola oleh sumberdaya insan yang memiliki kemampuan dan keterampilan yang sangat baik dibidang lembaga keuangan mikro syariah dan didukung oleh jajaran pengurus, dewan pengawas manajemen dan dewan pengawasan syariah yang memiliki kemampuan manajerial dan pengetahuan syariah yang diakui kepakarannya.

b. Visi dan Misi BMT UMY

(1) Visi

Menjadi BMT Unggulan di Bidang Jasa Keuangan Syariah berbasis pemberdayaan alumni dan Amal Usaha.

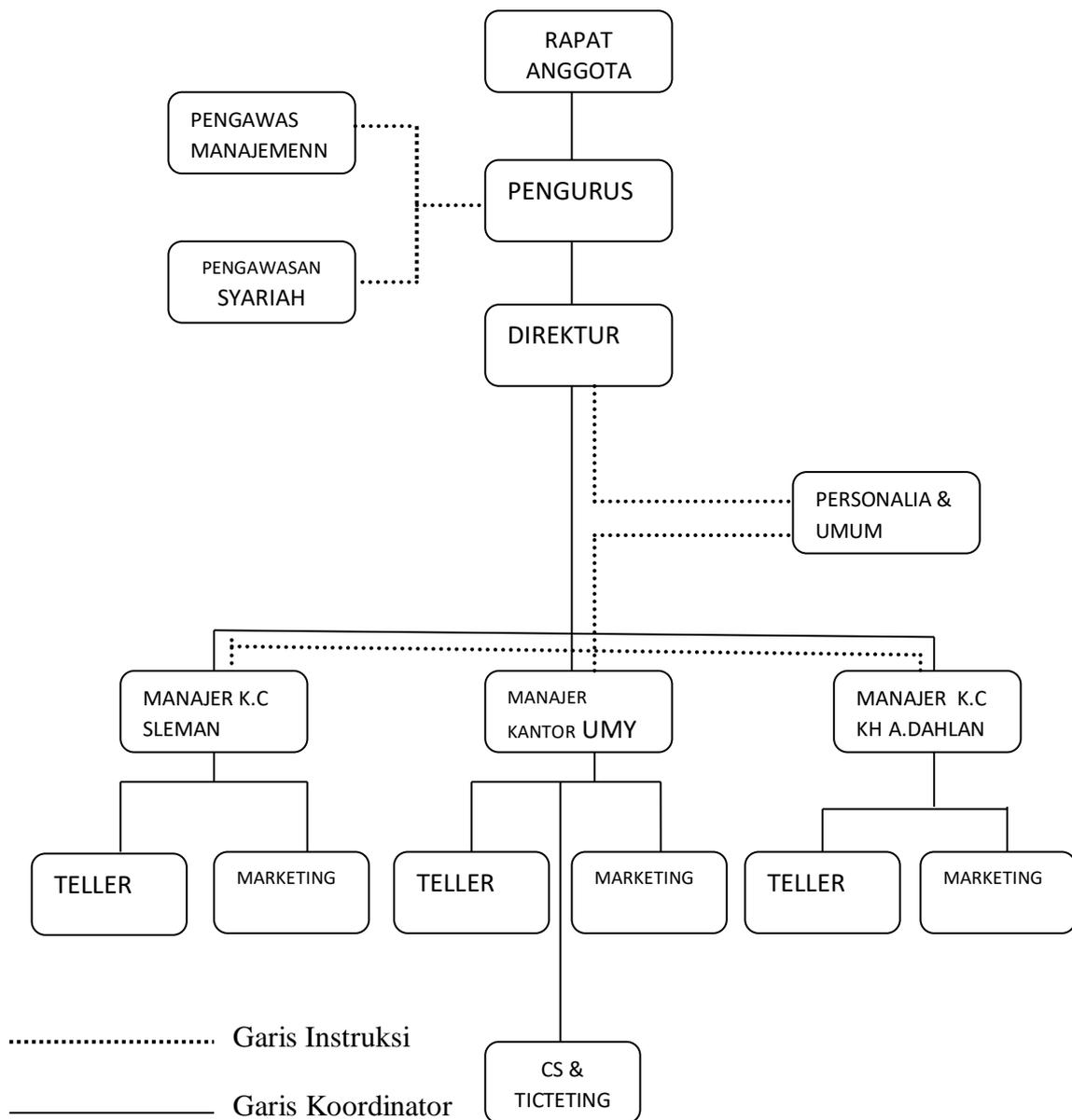
(2) Misi

(a) Secara sistematis dan kesinambungan melakukan penyempurnaan untuk pencapaian pelayanan yang berkualitas dan bernilai syariah.

(b) Melaksanakan bisnis dengan pendampingan pemberdayaan UMKM yang berbasis komunitas dan amal usaha Muhammadiyah untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas usaha.

(c) Mengembangkan SDI (Sumber Daya Insani) berbasis Alumni yang berkualitas dengan etos kerja dan integritas tinggi, disiplin dan dinamis didukung penguasaan Teknologi Informasi.

(3) Struktur Organisasi BMT UMY



Sumber : Kantor Pusat BMT UMY

Gambar 4.2
 Struktur Organisasi BMT UMY

Pengurus

Ketua	: Misbahul Anwar, SE.,M.Si
Wakil Ketua	: (Alm) Dr.Masyhudi Muqarabin, M.sc., Akt
Sekretaris	: Uang Wari, SE.,M.EK
Bendahara I	: Rizal Yaya, SE., M.Ec., Ph.D., Akt
Bendara II	: Alni Rahmawati, SE.,MM

Pengawas Manajemen

Ketua	: Dra Siti Noordjanah Djohantini, MM.,M.Si
Anggota	: Ir Ahmad Syauqi Soeratno. MM
	: Lilies Setiartinti, SE.,M.Si

Pengawas Syariah

Ketua	: Prof Dr Syamsul Anwar, MA
Anggota	: H.M.Khaeruddin Hamsin, Lc.,LLM.,Ph.D

(4) Produk Penghimpun Dana**(a) Simpanan Mudharabah**

- Simpanan yang dikelola dengan prinsip syariah yang memungkinkan anggota melakukan transaksi penyimpanan dan penarikan dananya secara tunai setiap saat
- Setoran awal minimal Rp.10.000,00 dan setoran selanjutnya minimal Rp.5.000,00
- Nisbah bagi hasil 17% dari pendapatan BMT UMY

(b) Simpanan Mudharabah Berjangka

- Simpanan yang diperuntukan bagi anggota dalam bentuk investasi yang halal dan berprinsip syariah dengan jangka waktu 1,3,6,12,atau 24 bulan
- Setoran Minimal RP 1.000.000,00
- Nisbah bagi hasil 30% (1 bulan), 45% (3 bulan),50% (6 bulan), 55% (12 bulan), 60% (24 bulan) dari pendapatan BMT UMY.

(c) Simpanan Haji/Umroh

- Simpanan yang diperuntukan bagi anggota untuk mewujudkan niatnya beribadah haji/umroh
- Penarikan dapat dilakukan menjelang haji/umroh
- Setoran awal minimal Rp 100.000,00 dan Setoran Selajutnya minimal Rp.50.000,00
- Nisbah Bagi Hasil 17% dari pendapatan BMT UMY

(d) Simpanan Pendidikan

- Simpanan yang dikelola dengan prinsip syariah, yang memungkinkan anggota pelajar/mahasiswa guna mendukung perencanaan pendidikan.
- Penarikan dapat dilakukan setiap tahun ajaran/akademik baru atau selama masa pedidikan sesuai dengan kesepakatan

- Setoran awal minimal Rp 20.000,00 dan setoran selanjutnya minimal Rp.10.000,00
- Nisbah bagi hasil 18 % dari penapatan BMT UMY

(e) Simpanan Qurban & Aqiqah

- Simpanan yang direncanakan oleh anggota untuk mewujudkan niat beribadah Qurban & Aqiqah.
- Penarikan minimal satu bulan menjelang Haru Raya Idul Adha/Tujuh hari menjelah Aqiqah.
- Setoran awal minimal Rp 20.000,00 dan setoran selanjutnya minimal Rp.10.000,00
- Nisbah bagi hasil 17% dari pedapatan BMT UMY

(f) Simpanan Walimah

- Simpanan yang diperuntukan bagi anggota untuk mendukung perencanaan pernikahan.
- Penarikan dapat dilakukan satu bulan menjelang pernikahan.
- Setoran awal minimal Rp. 25.000,00 dan setoran selanjutnya Rp. 10.000,00
- Nisbah bagi hasil 17% dari pendapatan BMT UMY

(g) Penyaluran Dana

- Murabahah
 - ✓ Dengan prinsip jual beli
 - ✓ Memenuhi kebutuhan barang konsumtif/alat pendukung usaha dengan pembayaran tangguh/angsuran.

- Musyarakah
 - ✓ Dengan prinsip bagi hasil
 - ✓ Kerja sama usaha antara BMT dan Anggota dengan penggabungan modal dari kedua belah pihak.
 - ✓ Hasil akeuntungan yang diperoleh dibagi dua dengan porsi sesuai kesepakatan dalam perjanjian.
- Ijarah
 - ✓ Dengan Prinsip Sewa Menyewa
 - ✓ Memenuhi kebutuhan anggota untuk menyewa asset pribadi maupun usaha, juga memenuhi kebutuhan aneka macam usaha.
- Pembiayaan Murabahah bagi Mahasiswa

Untuk mendukung proses belajar mengajar dan menunjang kegiatan akademik bagi mahasiswa, BMT UMY memberikan fasilitas Murabahah bagi mahasiswa UMY untuk pembelian: laptop, Netbook, Tablet maupun Handphone dengan system angsuran kepada seluruh mahasiswa UMY.

B. Hasil Wawancara dan Pembahasan

Wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti pada bulan Januari-Februari 2019 dengan Manajer dan Marketing yang memiliki wewenang dalam pembiayaan mudharabah serta peneliti juga melakukan wawancara

dengan pakar Syariah. Dalam proses wawancara yang dilakukan peneliti sesuai dengan rumusan masalah seperti mengenai kebijakan umum dan khusus pada pembiayaan mudhrabah dan mekanisme mengeluarkan pembiayaan mudhrabah serta faktor yang menganalisis rendahnya pembiayaan mudhrabah yang terjadi pada BMT.

1. Kebijakan-kebijakan Umum pembiayaan di BMT

Kebijakan kebijakan umum pembiayaan di BMT UMY dan BMT sudah teradapat dalam SOP dimasing masing BMT. Menurut pendapat Bpk Saifu selaku Manager BMT BIF ,beliau mengatakan

“ kebijakan kebijakan tersebut sudah sesuai dengan peraturan yang dibentuk dalam SOP dan SOM yang diambil dari anggota ,pengurus dan masukan untuk dievaluasi terus menerus hingga terbentuknya aturan aturan tersebut”.

Kebijakan yang dimaksud beliau berupa peraturan-peraturan mengenai pembiayaan, tatacara dalam proses pembiayaan. Kebijakan ini telah diterapkan. Sama halnya pendapat dari Bpk Hasan selaku Marketing BMT UMY

“ Kebijakan kebijakan mengenai tatacara pembiayaan, alur-alur sudah ditentukan sesuai dengan SOP”

. Kebijakan tersebut terbentuk dari rapat antara Dewan Komisaris, Dewan Direksi, dan Dewan Pengawas Syariah. Akan tetapi DPS hanya memiliki peran sebagai pegawai. Tidak dapat ikut campur dalam pelakanakan kebijakan kebijakan tersebut. DPS bertugas menegur dan merapatkan kembali jika ada masalah dalam menjalankan kebijakan tersebut.

Kebijakan yang selama ini telah dijalankan BMT sudah sesuai dengan prosedur yang ada dan telah disesuaikan oleh Dewan Syariah Islam (DSN). Dalam kebijakan tersebut tertulis kriteria tentang fitur-fitur dalam pembiayaan, persentase dalam pembiayaan yang harus dicapai dalam beberapa waktu tertentu. Pada umumnya bank sudah menerapkan kebijakan pembiayaan yang pada tempatnya, yaitu pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan anggota. Tidak memaksakan pada pembiayaan tertentu. Jadi sudah sesuai dengan proporsi yang sudah tersedia.

2. Kebijakan Khusus Terhadap pembiayaan Mudharabah

Dalam praktiknya BMT BIF dan BMT UMY untuk kebijakan secara khusus tidak terdapat kebijakan khusus. Sesuai dengan yang dikatakan Bpk Topik selaku Kepala Marketing BMT BIF

“ untuk kebijakan khusus tidak ada , proses pembiayaan dan lain-lainnya sama akan tetapi yang membedakan nisbahnya”.

karena kebijakan yang sesuai dengan SOP tersebut berlaku untuk semua pembiayaan di BMT. Akan tetapi setiap BMT memiliki batas masing masing. Seperti yang dikatakan Bpk Hasan selaku Marketing di BMT UMY

“ untuk jangka waktu usaha itu sesuai dengan akad yang diambil anggota, untuk akad jual beli bisa mencapai 5 tahun akan tetapi untuk pembiayaan mudharabah 6-12 bulan. Dan dana yang disalurkan di BMT UMY ini maksimal 300 juta”.

Berbeda dengan yang terjadi di BMT BIF seperti yang dilansir oleh bapak Topik selaku kepala Marketing BMT BIF

“ untuk jangka waktu sebenarnya tergantung kemampuan anggota dan jenis akad yang digunakan serta dana yang disalurkan, Mulai dari yang tiga bulan 4 bulan , 1 tahun akan tetapi di BMT BIF ini maksimal 2 tahun dan itu telah diatur sesuai dengan SOP dan untuk jumlah dana yang disalurkan maksimal 50 juta berlaku untuk semua akad” .

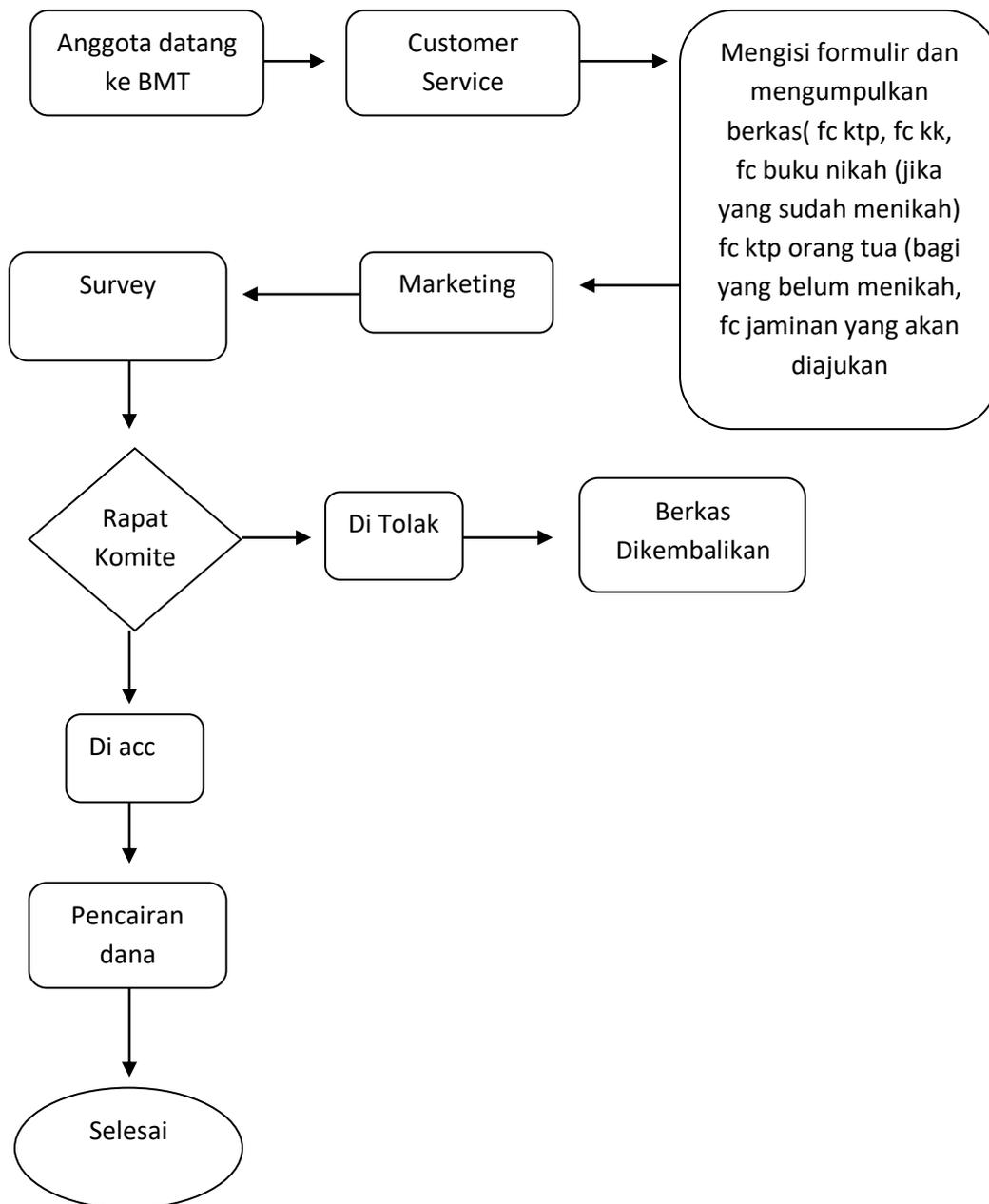
setiap lembaga memiliki peraturan masing masing akan tetapi dari kedua BMT tersebut sudah menjalankan kebijakan tersebut sesuai dengan SOP yang berlaku dimasing masing BMT.

3. Mekanisme Mengeluarkan Pembiayaan Mudharabah

Mekanisme mengeluarkan pembiayaan mudharabah sebenarnya hampir sama dengan pembiayaan lainnya perbedaan hanya terdapat dapat kesepakatan bagi hasil . Seperti yang dikatakan Bapak Hasan

“ Dari pengajuan, mengumpulkan data data sampai keputusan di rapat komite sama Cuma perbedaannya untuk pembiayaan bagi hasil pada saat melakukan survey dan silaturahmi di kediaman anggota sekaligus kita nego-negoan presentase bagi hasilnya, kalau untuk pembiayaan murabahah perbedaan cuma di pengadaan barang pada saat pengajuannya di acc”.

Dari BMT UMY dan BMT BIF untuk mengeluarkan pembiayaan sama yaitu memulai dengan anggota mengajukan pembiayaan ,pengumpulan berkas-berkas, survey, menganalisis kondisi anggota, kemudian dirapat kan dikomite sampai diaccnya pengajuan itu secara umum sama. Secara khusus mekanisme untuk mudharabah sebagai berikut:



Gambar 4.3
mekanisme pembiayaan mudharabah di BMT

4. Faktor-faktor yang menyebabkan Rendahnya Pembiayaan Mudharabah

Dalam penelitian yang telah dilakukan pada BMT UMY dan BMT BIF, peneliti menemukan beberapa faktor yang menyebabkan rendahnya pembiayaan mudharabah antara lain sebagai berikut:

Faktor pertama yaitu pembiayaan mudharabah memiliki resiko yang tinggi. Sehingga BMT selaku pemilik dana juga tidak mau menanggung kerugian yang besar terhadap transaksi yang berlangsung di dalam pembiayaan mudharabah dengan alasan ingin mengamankan dana dari para anggota yang melakukan tabungan maupun deposito serta usaha yang dijalankan anggota prospeknya belum jelas akan berjalan dengan baik atau tidak. Maka dari itu pihak BMT sangat hati-hati dalam penyaluran pembiayaan mudharabah untuk menghindari kerugian karena untuk pembiayaan mudharabah kerugian 100% ditanggung pihak pemilik dana (BMT). Dalam salah satu wawancara dengan bapak Hasan Selaku Marketing BMT UMY :

“pembiayaan mudharabah itu sebenarnya memiliki keuntungan yang tinggi bagi BMT tetapi juga memiliki resiko yang tinggi pula karena modal ditanggung 100% oleh BMT adan jaika mengalami kerugian yang menanggung bukan mitra tetapi pihak BMT kecuali jika kerugian itu diakibatkan kelalaian mitra maka yang menanggung kerugaian buakan pihak BMT tetapi mitra itu sendiri”

Faktor resiko ini juga didukung dengan pendapat dari bapak Topik selaku kepala marketing di BMT BIF:

“Faktor pertama itu jelas resiko yang ditanggung BMT cukup tinggi mengingat modal 100% dari BMT dan prospek usaha

yang dijalankan anggota itu baru planning apalagi mengingat bahwa dana yang disalurkan BMT itu bukan dana dari BMT sendiri melainkan titipan dari anggota lainnya seperti Tabungan serta Deposito maka dari itu pihak BMT sangat hati hati dalam penyaluran pembiayaan mudharabah “

Faktor yang kedua adalah Tingkat Literasi Masyarakat yaitu kurang pemahaman masyarakat mengenai pembiayaan-pembiayaan yang ada di BMT terutama untuk pembiayaan mudharabah. Masyarakat belum mengetahui system dari mudharabah, mereka beranggapan bahwa pembiayaan di BMT sama dengan di bank konvensional seperti yang dikemukakan oleh Bapak Hasan :

“ orang itu tahunya sebuah LK memberikan dana lalu dipinjamkan kepada anggota dan mereka mampu bayar utangnya dan juga dia tidak mau transparan dalam hal laporan keuangan, omset, pendapatan sementara mudharabah itu modalnya 100% dari BMT maka secara status usaha tersebut milik BMT yang berhak mengetahui laporan keuangannya pada akhirnya anggota tersebut enggan untuk menjelaskan secara detail mengenai arus keuangan. Kurang pemahaman masyarakat mengenai pembiayaan mudharabah sedangkan mudharabah itu harusnya transparan antara kedua belah pihak. Kalau misalkan masyarakat sendiri paham mengenai pembiayaan mudharabah kan enak ketika melaporkan keuangannya bisa jujur dan jika ada kendala bisa disampaikan”

Faktor yang ketiga yaitu karakter anggota dimana perilaku anggota secara religious, perilaku dilingkungan dan social itu sangat mempengaruhi sesuai dengan yang di katakana bapak Hasan :

“biasanya usahanya bagus, laporan keuangan bagus dan prospek usaha juga bagus tapi kalau karakter orangnya kurang amanah dan melihat juga dari segi keagamaan dia kurang misalnya jarang sholat, jarang mengikuti kajian kajian ,karakter dia dilingkungan seperti apa. Pertimbangan karakter itu sangat mempengaruhi. Kalau orangnya memiliki karakter yang buruk tidak bisa dijadikan contoh untuk yang lain”

Faktor karakter anggota dari segi riwayat dia dalam melakukan peminjaman dana di lembaga lain sangat mempengaruhi seperti yang dikatakan bapak Saifu:

“cara kita melihat karakter anggota itu kita lihat riwayat dia di bank lainnya seperti apa, apakah dia bayarnya rutin, terjadi kemacetan atau tidak dan hal lainnya itu kita ada system yang bisa melihat riwayat dia di lembaga keuangan yang lain”

Faktor yang ke empat adalah kemampuan anggota untuk mengelola usaha sangat mempengaruhi keputusan pembiayaan mudharabah, karena dengan melihat kemampuan anggota pihak BMT dapat memprediksi prospek kedepannya. Menurut pendapat bapak Saifu :

“ahli dibidangnya dalam arti sudah mempunyai kemampuan dibidang usaha yang akan dijalankan sehingga kita mempercayakan itu sangat tenang dalam memberikan pembiayaan karena kita merasa anggota tersebut amanah. Untuk mengetahui skillnya kita liat riwayat dia dulu bekerja dimana atau melakukan kursus dan juga sudah punya jaringan atau belum”

Faktor yang kelima adalah jenis usaha karena jenis usaha juga mempengaruhi gambaran prospek yang akan dianalisis BMT dan juga dilihat dari sifat usaha tersebut bermanfaat bagi pihak lain. Seperti yang dikatakan Bapak Hasan:

“usaha-usaha yang benar benar membutuhkan tenaga kerja banyak misalkan padat karya jadi bukan hanya mengandalkan satu dua orang. Semakin usahanya membutuhkan tenaga kerja yang banyak semakin bagus sehingga selain ada sisi perekonomian ada juga nilai pemberdayaan bagi yang lain, namun hal tersebut masih jarang terjadi”

Faktor yang ke-enam adalah minatnya anggota terhadap pembiayaan mudharabah masih jarang terjadi, kebanyakan para anggota lebih memilih pembiayaan murabahah dengan alasan cicilan pembayaran sudah pasti serta prosesnya lebih mudah. Menurut pendapat bapak Saifu:

“karena system bagi hasilnya cukup besar untuk pihak BMT membuat anggota berfikir dua kali jika ingin melakukan akad mudharabah apalagi untuk anggota yang udah memiliki usaha kebanyakan dari mereka lebih suka melakukan transaksi akad murabahah karena jelas mereka membayar cicilan tiap bulannya, berbeda dengan pembiayaan mudharabah itu dengan system bagi hasil dan presentase, jika pengelola dana sedang bagus bagus usaha kan pihak BMT juga memperoleh dana yang lumayan juga”

Faktor yang ketujuh adalah faktor jaminan, sebenarnya untuk pembiayaan mudharabah jaminan berupa fisik itu tidak diperlukan karena jika mengalami kerugian yang menanggung pihak pemilik dana akan tetapi untuk mengecilkan resiko pihak BMT tetap memerlukan jaminan sebagai pengikat antara pihak mudharib dengan shahibul maal. Menurut pendapat bapak Hasan :

“ ada beberapa orang yang mengajukan pembiayaan mudharabah tidak punya jaminan yang mengcover dengan usaha , jika nilai usaha yang akan dijalankan tinggi memiliki prospek bagus itu tetap kita minta jaminannya ,jika tidak memiliki jaminan yang sesuai kita tidak berani karena kita kan juga harus menjaga dana anggota yang lain dan jaminan tersebut harus 75% dari dana yang diajukan, ya minimal nilai jaminan sama dengan dana yang diajukan. Dari situ banyak anggota yang lebih memilih untuk mundur sebelum rapat komite memberi keputusan”

Pentingnya jaminan untuk pembiayaan mudharabah juga didukung dengan pendapat dari bapak Topik:

“jika kita sudah tahu karakter anggota tersebut dan kita percaya tanpa cover jaminan pun itu bisa tetapi sejak tahun 2018 jaminan diharuskan untuk semua akad”

Faktor yang ke delapan adalah sumber daya manusia dari pihak internal itu juga sangat berpengaruh dari segi kinerja maupun pengetahuan. SDM tersebut kurang memadai untuk menangani, memproses, memonitoring ,dan mengaudit proyek bagi hasil khususnya pembiayaan mudharabah. Menurut pendapat bapak Topik :

“SDM disini itu multi job semua akad mereka tangani, belum ada SDM yang dikhususkan untuk pembiayaan bagi hasil mengingat pembiayaan mudharabah sendiri prosesnya yang cukup rumit maka untuk pihak SDM belum maksimal dalam menjalankan tugasnya untuk pembiayaan mudharabah”

Menurut pendapat bapak Hasan mengenai SDM yang terajadi di bmt adalah:

“pemahaman SDM mengenai pembiayaan mudharabah juga mempengaruhi pihak anggota untuk melakukan pembiayaan tersebut karenakan anggota mengetahui tentang pembiayaan mudharabah itu tergantung penyampaian dari SDM. Jika SDM tidak bisa menjelaskan pembiayaan baik itu akan mempengaruhi minat anggota dan pemahaman anggota mengenai pembiayaan mudharabah”.

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti di BMT UMY dan BMT BIF peneliti juga melakukan wawancara dengan pakar syariah mengenai temuan peneliti yang telah dilakukan dilapangan. Hasil temuan tersebut membahas mengenai delapan faktor yang menyebabkan rendahnya pembiayaan mudharabah di BMT UMY dan BMT BIF. Pakar syariah yang diwawancarai penulis bernama Dr.Ahim Abdurahim,SE.,M.Si.,SAS.,Ak.,CA.

Dari delapan temuan yang merupakan faktor utama rendahnya pembiayaan mudharabah yaitu resiko. Mengingat pendapat yang dihasilkan penelitian di lapangan resiko penyebab utama pihak BMT tidak mudah melakukan pembiayaan mudharabah dengan berbagai alasan seperti alasan untuk menjaga amanah dana anggota yang lain walaupun pembiayaan mudharabah keuntungan yang diperoleh pihak BMT cukup besar. Mengenai resiko sebagai alasan utama rendahnya pembiayaan mudharabah di BMT Bapak Ahim selaku Pakar Syariah berpendapat bahwa:

“kalau keterkaitan dengan resiko itu memang benar yang menyebabkan rendahnya pembiayaan mudharabah. Namun ada BMT lain yang menerapkan pendekatan antara pegawai BMT dengan anggota sangat dekat,kekeluargaan, kebersamaanya kuat sehingga menimbulkan rasa saling percaya dan itu benar benar terjadi. jadi berapapun resiko yang diakibatkan mudharabah itu tidak terajadi. Secara teori syariah faktor resiko seharusnya hal tersebut tidak terjadi. Pegawai BMT harusnya penerapkan pendekatan dengan anggota. Yang namanya usaha itu basicnya kepercayaan jika tidak ada kepercayaan tidak ada usaha. Ketika mengalami tidak jualan karena sakit ya ditenggok sama pegawai BMT ibaratkan seperti keluarga dekat”

Pendapat diatas membuktikan bahwa untuk faktor resiko bapak Ahim tidak setuju karena pihak BMT bisa menghindari resiko tersebut dengan melakukan pendekatan dengan anggota agar hubungan antara kedua pihak dapat menimbulkan kepercayaan.

Faktor kedua membahas mengenai minat anggota, dari hasil wawancara dengan pihak BMT ternyata yang melakukan pengajuan ke mudharabah memang sedikit dengan salah satu alasannya karena

anggota lebih tertarik pembiayaan murabahah dibandingkan pembiayaan mudharabah. Menurut pendapat Bapak Ahim :

“ itu logis jika murabahah lebih disukai oleh anggota daripada pembiayaan mudharabah, alasan pertama simple yang diawal hitung-hitungannya jelas diakhir juga jelas. Alasan kedua BMT ketika memberikan pembiayaan kepada anggota murabahah itu tingkat resikonya kecil dan juga sudah pasti sehingga aspek kecurangan dari anggota pembiayaan naik turunn biayakan tidak ada sehingga tidak ada komponen resiko sehingga marjin yang diperoleh BMT itu lebih senang tapi kalau systemnya bagi hasil itu memiliki resiko ketidak kejujuran, yang ketiga buat nasabah pembiayaan murabahah tidak ribet karena kalau mudharabah anggota punya kewajiban pendapatan dan biaya ,dia juga harus ada laporan keuangan bagi hasil lebih ribet. Dan keempat karena murabahah itu sifat hampir sama dengan pola pada pembiayaan kredit di konvensional sehingga bagi umumnya masyarakat sudah familiar ”

Tingkat literasi masyarakat mengenai system pembiayaan mudharabah memang masih kurang.kebanyakan anggota masih berfikiran bahwa konsepnya sama dengan perbankan konvensional hal tersebut diakibatkan karena kurangnya hubungan antara pihak BMT dengan anggota yang mengakibatkan informasi mengenai pembiayaan mudharabah kurang di masyarakat. bapak Ahim berpendapat bahwa :

“ pemahaman masyarakat mengenai pembiayaan mudharabah masih kurang sebenarnya itu juga terjadi karena kurang percaya antara pihak BMT dengan anggotanya jadi kurang keterbukaan antara kedua pihak. pihak BMT juga belum mampu menggerakkan stafnya untuk melakukan pendekatan dengan anggota agar dapat membangun kepercayaan sehingga usaha maju bersama rugi ditanggung bersama”

Karakter anggota juga mempengaruhi rendahnya pembiayaan mudharabah karena dari anggota sangat mempengaruhi tingkat kepercayaan antara kedua belah pihak. Karakter anggota dapat dilihat

dari berbagai sudut. Dari segi perilaku anggota dilingkungan masyarakat, dan secara religious. Untuk pihak BMT juga ada melihat dari riwayat pembiayaan anggota di lembaga lainnya. Pak Ahim berkata :

“ ya karena itu mempengaruhi kepercayaan, dan kepercayaan itu sangat penting. Perlakuan anggota baru dengan anggota lama pun berbeda. Kalau nasabah lama BMT sudah punya track outnya, kalau nasabah baru harus ditelusuri ternyata backgroundnya kurang bagus , BMT memandang itu punya resiko, Kita juga perlu mengetahui startegi BMT sebelum masuk ke pembiayaan mudharabah itu ketika tidak begitu yakin akhirnya di pindah kemurabahah terlebih dahulu, ketika murabahah itu ternyata bisa dapat dipercaya maka bisa ke mudharabah”

Kelayakan usaha yang dijalankan anggota menjadi bagian keputusan BMT dalam pemberian pembiayaan. Dari kelayakan usaha tersebut BMT bisa melihat prospek usaha kedepan. Pendapat Pak Ahim :

“ ya saya setuju mengenai itu, misalnya ada orang yang membutuhkan pembiayaan dari BMT untuk usaha bengkel kemudian dianalisis sudah berapa lama mengelola bengkel jika jawabanya baru mau buka itu hasilnya beda dengan jawaban sudah buka tiga tahun lima tahun sama usahanya bagus berkembang ada data datanya maka hasil analisisnya yang sudah membuka usaha tersebut resikonya akan kecil , menganalisis kelayakan usaha itu tidak sulit bagi BMT jika usaha sudah jalan. Kalau usahanya bagus. Orangnya jujur, aspek-aspek pergaerakan usaha positif. Tapi kalau usahanya baru mulai, belum teruji yang menyebabkan memiliki resiko yang tinggi”

Jenis usaha yang dijalan anggota juga menjadi perhitungan BMT dalam memberikan pembiayaan terhadap anggota, semakin memiliki karyawan banyak semakin pihak BMT menilai usaha

tersebut layak untuk diberikan pembiayaan mudharabah. Menurut pendapat bapak ahim:

“ itu ide yang bagus sebenarnya misalnya dalam suatu instansi atau pabrik atau perusahaan yang punya HO itu kan lebih kuat karena kalau misalnya mengalami bangkrut tanggungjawabnya terhadap perusahaan besar kalau usahanya home industry jika mengalami kerugian. Ya sudah mereka tidak begitu terbebani”

Jaminan secara teori seharusnya tidak mempengaruhi pembiayaan mudharabah akan tetapi praktek dilapangan jaminan sangat diperlukan dengan alasan sebagai pengikat antara pihak BMT dengan anggota. Karena hal tersebut beberapa pihak yang mengajukan pembiayaan mudharabah lebih memilih mundur karena merasa jaminannya belum cukup. Dalam hal tersebut Bapak Ahim berpendapat:

“dibidang syariah jaminan itu sebenarnya tidak ada karena mudharabah itu tujuannya untuk mensejahterakan. Kalau misal mbak wahyu punya usaha dan butuh modal ke pak Ahim, maka saya meminta jaminan ke mbak Wahyu kan tidak pas itu harus berbasis kepercayaan”

“kalau secara syar’i murni walaupun di fatwa DSN bahwa dalam kepentingan tertentu membolehkan meminta jaminan kepada anggota.walaupun sebenarnya itu dipertanyakan karena itu tidak adil. Jika BMT menyimpan simpanan berjangka dari anggota berarti anggota juga bisa meminta jaminan dari pihak BMT , nyatanya tidak bisa jadi menurut saya fatwanya tidak ideal karena kepentingan lembaga keuangan memunculkan kalimat tambahan alasan kesungguhan. Tapi alasan kesungguhan itu juga bisa untuk pihak anggota meminta jaminan”

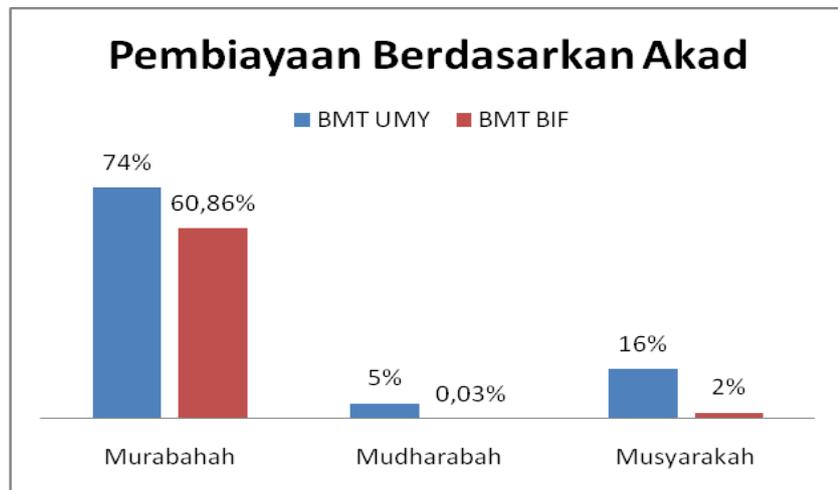
Faktor yang terakhir adalah faktor dari SDM dengan berbagai alasan kurang terfokusnya bagian SDM dalam pengelola pembiayaan mudharabah serta pemahaman dari SDM mengenai pembiayaan

mudharabah juga kurang mendalami sehingga berpengaruh terhadap pemahaman masyarakat mengenai pembiayaan mudharabah. Bapak Ahim berpendapat :

“ sebenarnya dalam menjalankan tugas itu harus dengan keiklasan dari SDM karena kalau mudharabah itu kan seharusnya tanggungjawab pegawai BMT juga jadi seharusnya terjun kelapangan . jadi waktu dan tenaga harus dikeluarkan harus berkorban benar benar untuk dakwah ya seharusnya tetap mau menjalankan. Karena kalau tujuan dari ekonomi syariah bukan untung tapi urusan dunia akhirat, shodaqoh kan bukan dalam bentuk harta saja, waktu tenaga harus dikorbankan untuk umat penegak syariah itu dari tanggungjawab BMT juga, jika karyawan BMT tidak memiliki pemahaman itu ya harusnya mengerti. Kalau untuk pemahaman pembiayaan mudharabah itu sebenarnya bisa dipelajari. Karena pembiayaan mudharabah itu pembiayaan syariah dengan konsep dakwah, menolong orang untuk meningkatkan ekonomi. Jadi sebenarnya jika presentase bagi hasil disamakan dengan murabahah sebenarnya tidak masalah kalau memang benar benar penerapan syar’i”

5. Pembahasan

BMT merupakan unit terkecil dari perbankan Lembaga Keuangan Syariah yang dalam operasionalnya sama dengan perbankan syariah. Tetapi kendalanya juga jauh lebih besar dalam pembahasan hasil penelitian mengemukakan beberapa indikasi faktor-faktor penyebab rendahnya Pembiayaan mudharabah di BMT UMY dan BMT BIF.



Sumber: Kantor Pusat BMT UMY dan BMT BIF

Gambar 4.4
Pembiayaan Berdasarkan Akad di BMT UMY dan BMT BIF
Tahun 2018

Dari diagram diatas dapat dilihat pembiayaan mudharabah tidak melebihi 10% dari kedua BMT tersebut bahkan untuk pembiayaan bagi hasil pun tidak mencapai 20%. Akan tetapi dari kedua BMT tersebut pembiayaan mudharabah mendominasi daripada pembiayaan bagi hasil yaitu hampir mencapai 75%.

Dalam peraturan Bank Indonesia menjelaskan jika pembiayaan mudharabah memiliki presentase kurang dari 80% maka dapat dikatakan bahwa lembaga tersebut kurang lancar. Akibat dari hal tersebut lembaga keuangan syariah menjadi ragu jika menjadikan pembiayaan mudharabah sebagai pembiayaan utama di lembaga tersebut. Akan tetapi BI memberikan Regulator untuk lembaga keuangan syariah yang menyatakan untuk mengurangi pembiayaan murabahah dan meningkatkan pembiayaan mudharabah (Adnan & Puwoko,2012).

Ada beberapa faktor yang menyebabkan rendahnya pembiayaan mudharabah yang terjadi di BMT akan tetapi jika diamati kebijakan yang terjadi BMT juga mempengaruhi karena kebijakan tersebut telah sesuai dengan SOP dan DSN maka jika pihak BMT Benar benar menerapkan sesuai dengan kebijakan maka dipastikan semua pembiayaan akan wajar sesuai dengan yang terjadi dilapangan. Akan tetapi yang terjadi dilapangan dalam mengeluarkan pembiayaan terkadang tidak sesuai dengan pengajuan anggota yang diajukan dengan alasan sesuai dengan kebutuhan anggota dan sesuai dengan syariah pembiayaan yang cocok dengan anggota berbeda dengan yang diajukan anggota karena pembiayaan. Misalnya anggota awalnya mengajukan pembiayaan mudharabah akan tetapi pihak BMT merasa kurang cocok jika anggota menggunakan pembiayaan mudharabah an lebih cocok bila menggunakan pembiayaan murabahah. Hal ini juga akan menghindarkan resiko besar yang akan dialami oleh pihak BMT.

Mekanisme juga berperan penting dalam rendahnya pembiayaan mudharabah karena bisa menjadi hambatan saat proses berjalan. Dalam mekanisme terdapat analisis analisis yang susah karena berbelit-belit yang bisa menghambat laju mudharabah.

Situasi rendahnya pembiayaan mudharabah terjadi disebabkan beberapa faktor yang sudah peneliti jelaskan diatas dari kedua BMT. Padahal menurut pendapat dari kedua BMT tersebut pembiayaan

mudharabah itu presentase bagi hasil yang diterima cukup tinggi dan menguntungkan bagi pihak BMT.

Delapan faktor yang menyebabkan rendahnya pembiayaan antara lain faktor kurangnya minat anggota dalam pembiayaan mudharabah. Hasil wawancara dengan BMT minat anggota kurang untuk pembiayaan mudharabah karena persentase pembiayaan bagi hasil yang diperoleh BMT cukup besar, sehingga anggota jika sedang mengalami keuntungan yang tinggi dia juga akan membayar ke pihak BMT juga tinggi. Akan tetapi jika mereka memilih pembiayaan murabahah cicilan ke pihak BMT sudah disepakati diawal dan jelas jumlah nominalnya. Maka dari itu pembiayaan murabahah lebih disenangi daripada pembiayaan mudharabah apalagi bagi anggota yang sudah memiliki usaha cukup lama. Mengenai hal tersebut juga didukung oleh pakar tentang anggota lebih suka pembiayaan murabahah daripada mudhrabah. Hal itu wajar karena pembiayaan murabahah itu hitungannya diawal dan jelas diakhir juga serta pembiayaan mudharabah terkesan repot bagi anggotanya karena anggota memiliki kewajiban pendapatan dan biaya harus ada laporan keuangannya tiap bulannya.

Faktor yang lain adalah faktor tingkat literasi masyarakat mengenai pembiayaan itu kurang karena masyarakat masih berfikir kalau BMT sama dengan pembiayaan di bank konvensional , mereka tahunya hanya menerima uang dan dapat mengembalikan ke BMT

akhirnya para anggota tidak terlalu transparan dalam pemberian informasi mengenai kondisi usaha yang sedang dijalankan. Harapan BMT jika para anggota mengetahui system mudharabah maka akan akan transparansi antara pendapatan yang diperoleh anggota serta kendala yang dialami anggota itu pihak BMT ingin mengetahui secara detail. Mengenai kurangnya pemahaman masyarakat tentang pembiayaan mudharabah diakibatkan kurangnya kepercayaan antara kedua belah pihak seharusnya kerjasama antara pihak BMT dilakukan dengan bersama sering melakukan pendekatan sehingga anggota tersebut merasa pihak BMT itu adalah patnernya begitu juga dengan pandangan pihak BMT .

Karakter anggota juga sangat mempengaruhi pertimbangan BMT dalam pemberian pembiayaan mudharabah. Karena gambaran dari karakter anggota itu gambaran sikap dalam menjalankan usaha. Perilaku anggota sehari-hari, hubungan social dengan tetangga jika anggota mempunyai karakter yang bagus itu akan memunculkan kepercayaan pihak BMT dalam melakukan pembiayaan dengan anggota. Hal ini pun juga didukung oleh pakar bahwa pengaruh kepercayaan itu sangat penting. Namun beberapa BMT ada yang menerapkan jika usahanya baru maka akan dimasukan terlebih dahulu ke pembiayaan murabahah sebelum ke mudharabah karena pembiayaan murabahaha lebih memiliki resiko yang kecil. Jika di

pembiayaan murabahah bagus maka bisa lanjut ke pembiayaan mudharabah.

Kemampuan anggota untuk mengelola usaha mempengaruhi kepercayaan pihak BMT ke anggota dilihat dari skill anggota dalam usaha yang dijalankan dan jaringan yang dimiliki anggota akan lebih baik jika anggota sudah memiliki usaha maka dari usaha tersebut BMT dapat menganalisis kelayakan usaha yang dijalankan anggota. Hal ini juga didukung oleh pakar bahwa perlakuan BMT kepada anggota yang sudah memiliki usaha dengan anggota yang baru memulai usahanya itu akan berbeda. Anggota yang sudah memiliki usaha pihak BMT akan percaya kepada pihak anggota dalam memberikan pembiayaan karena BMT sudah dapat melihat gambaran keuntungan dan kelancaran usahanya sedangkan anggota yang baru ingin terjun ke dunia bisnis itu akan sangat mengkhawatirkan pihak BMT dalam pemberian usaha. Namun ada beberapa BMT yang memiliki strategi sebelum masuk ke pembiayaan mudharabah anggota akan dimasukkan ke pembiayaan murabahah terlebih dahulu jika di murabahah ternyata bagus maka anggota bisa lanjut ke pembiayaan mudharabah.

Jenis usaha yang akan dijalankan anggota juga mempengaruhi keputusan BMT. Jika usaha yang dijalankan anggota memiliki banyak karyawan bagi BMT itu jenis usaha yang bagus karena tidak hanya melihat dari segi perekonomian akan tetapi juga kesejahteraan masyarakat yang lain. Memiliki karyawan yang banyak mempengaruhi

keputusan BMT juga disetujui oleh pakar karena dalam suatu instansi, pabrik dan perusahaan yang memiliki HO itukan lebih kuat karena jika mengalami kebangkrutan perusahaan tersebut memiliki tanggungjawab yang besar namun jika home industry dan yang menjalankan hanya seorang diri jika mengalami kerugiaan anggota tersebut tidak terlalu terbebani akan hal tersebut dibandingkan yang memiliki karyawan banyak.

Dari kedepalan faktor rendahnya pembiayaan mudharabah lima dari delapan tersebut disetujui oleh pakar akan tetapi tiga diantara pakar memiliki pendapat yang berbeda, faktor tersebut antara lain resiko, jaminan, dan SDM. Bagi BMT resiko menjadi faktor utama penyebab rendahnya pembiayaan mudharabah karena BMT menanggung dana anggota lain. Akibat dari itu BMT menjadi sangat hati-hati dalam pemberian pembiayaan mudharabah kepada anggota. Dan untuk mengurangi resiko pembiayaan mudharabah pihak BMT meminta jaminan kepada anggota.

Hal tersebut pakar memberikan solusi mengenai resiko seharusnya dalam kerjasama tersebut antara pihak BMT dengan anggota memiliki hubungan yang kuat, erat, dan kekeluargaan sehingga dapat menimbulkan rasa kepercayaan yang kuat. Dan itu menjadi tugas dari SDM untuk mengikat hubungan dengan anggota, serta pihak SDM seharusnya benar benar terjun kelapangan melakukan pendampingan kepada anggota dan dijalankan dengan ikhlas ditujukan

untuk menolong perekonomian anggota tersebut akan menjadi lebih baik. Jika SDM sudah menjalankan tugas dengan baik resiko bisa dihindari. jadi tanpa cover jaminan pun sudah cukup walaupun fatwa telah membolehkan adanya jaminan pada pembiayaan mudharabah dirasa itu tidak adil bagi pihak anggota. Karena pembiayaan mudharabah ini merupakan kerjasama antara pihak BMT dengan pihak anggota jika BMT meminta jaminan maka pihak anggota yang melakukan deposito berjangka di BMT tersebut boleh meminta jaminan akan tetapi hal tersebut tidak terjadi. Harapannya hubungan kekeluargaan yang dijalin kedua belah pihak tersebut didasarkan kepercayaan dan menjadikan pihak anggota itu sebagai patner bisnis bukan perah susu BMT.

Dalam praktik transaksi mudharabah yang didalamnya terdapat kewajiban mudharib untuk memberikan jaminan masih juga terjadi perbedaan para ulama. Menurut ulama klasik dalam perjanjian mudharabah tidak diperlukan dan tidak dibenarkan adanya jaminan. Tidak etis bagi lembaga keuangan syariah meminta jaminan dalam hal perjanjian kerjasama mudharabah. Hal ini didasarkan pada pemahaman bahwa transaksi pembiayaan mudharabah terjadi karena adanya kepentingan bersama untuk bermitra usaha yang didasarkan pada sikap saling membutuhkan, saling percaya dan terjadinya mudharabah bilamana pemilik modal sudah merasa yakin dan percaya atas diri orang yang akan mengelola modal itu karenanya jaminan yang

dibebankan pada pengelola modal dinilai tidak mencerminkan nilai mudharabah yang sesungguhnya (Hulam,2010).

Dalam kenyataannya, Lembaga Keuangan Syariah didalam memberikan pembiayaan mudharabah selalu mensyaratkannya adanya jaminan. Ini dilakukan berdasarkan fatwa DSN Majelis Ulama Indonesia. Dilarangnya jaminan dalam mudharabah oleh para ilmuwan hukum klasik dapat dipahami sebagai bentuk baku yang mencerminkan keadilan dalam hubungan hukum mudharabah dalam konteks tempat dan waktu. Oleh karena itu jaminan dalam pembiayaan mudharabah pada lembaga keuangan syariah ditempatkan sebagai pengecualian dari norma umum yang disebabkan oleh berbagai variable yang memposisikan para pihak yang mengkaitkan diri didalam sebagai hubungan hukum bentuk khusus dari mudharabah yang harus dipahami dalam konteks tempat dan waktu (Yustisia, 2006).

Sesuai dengan kedudukannya, maka fungsi jaminan didalam mudharabah pada lembaga keuangan syariah tidak sama fungsi jaminan didalam perbankan konvensional. Yang dijamin oleh jaminan didalam mudharabah adalah tidak adanya penyimpangan atau pelanggaran kesepakatan yang disetujui atau pelanggaran kesepakatan yang disetujuinya atau tidak adanya kesalahan pelaku usaha. Oleh karena itu fungsi jaminan dalam perjanjian mudharabah pada lembaga keuangan syariah adalah menjamin terlaksananya mudharabah sesuai dengan

kesepakatan bersama. Maka jika pelaku usaha menderita kerugian murni ekonomi tidak ada penyimpangan atau pelanggaran perjanjian dan bukan kesalahannya sendiri maka jaminan tidak dapat dilelang untuk menutup semua pembiayaan mudharabah yang disebabkan adanya kerugian tersebut. Sebaliknya jika kerugian diderita oleh pelaku usaha atas kesalahan atau pelanggaran maka jaminan dapat dilelang untuk menutup semua pembiayaan mudharabah dan nisbah keuntungan yang disepakati (Yustisia, 2006).

Setelah membahas mengenai faktor yang menyebabkan rendahnya pembiayaan mudharabah peneliti menemukan solusi untuk pihak BMT dalam peningkatan pembiayaan mudharabah. Solusi yang pertama untuk BMT adalah mengurangi ketakutan resiko yang ditimbulkan dari pembiayaan mudharabah, lebih berani dalam memberikan pembiayaan mudharabah karena jika kita perhatikan dilapangan banyak UMKM yang baru merintis bisa berkembang dengan cepat apalagi jika pihak BMT memiliki jaminan dari pengelola atas usahanya. Jika mengalami kerugian maka bisa menggunakan jaminan tersebut untuk menutupinya dengan catatan jika kerugian disebabkan karena kelalaian pihak pengelola.

Solusi yang kedua dengan meningkatkan kinerja SDM yang ada dan akan lebih baik jika ada SDM yang dikhususkan untuk pembiayaan mudharabah SDM bisa focus untuk melakukan pendampingan usaha yang dijalankan anggota dan bisa memantau

dengan waktu berkala perkembangan usaha yang dijalankan serta dapat menganalisis anggota dengan detail sehingga bisa mengetahui anggota tersebut benar benar layak untuk mengelola dana mudharabah.