

BAB III

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

Dalam penelitian ini, untuk memperoleh data yang akurat mengenai: “Analisis Pembiayaan Mudharabah terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Nasabah pada BPR Syariah Formes Yogyakarta maupun Bank Syariah BDS Yogyakarta”, maka penulis melakukan penelitian dengan wawancara kepada Bapak Azwar Anas bagian *accounting* BPR Syariah Formes Yogyakarta dan kepada Ibu Anis Mu’arifah kabag marketing Bank Syariah BDS Yogyakarta. Wawancara tersebut terlaksana pada hari selasa 05 April 2011 bertempat di Kantor BPR Syariah Formes Yogyakarta, dan pada hari selasa 07 Juni 2011 bertempat di kantor Bank Syariah BDS Yogyakarta, yang menjadi awal dari wawancara pada pihak bank. Dari wawancara tersebut diperoleh informasi serta data sebagai berikut:

A. Pra Pelaksanaan Pembiayaan Mudharabah

Prosedur dan pemberian pembiayaan mudharabah pada BPR Syariah Formes Yogyakarta maupun Bank Syariah BDS Yogyakarta sama dengan prosedur pembiayaan lainnya, proses dan prosedur yang dimaksud meliputi: (wawancara kepada Bapak Azwar Anas, 12 April 2011).

1. Pengajuan permohonan pembiayaan dari nasabah kepada bank
2. Pemberian informasi mengenai persyaratan yang harus dipenuhi guna

- | | |
|--------------------------|----------------------------------|
| a. FC KTP dan CI pemohon | e. FC jaminan dan kelengkapannya |
| b. FC KTP suami/istri | f. FC Akte pendirian perusahaan |
| c. FC surat nikah | g. FC SIUP |
| d. FC pemilik jaminan | h. FC NPWP |

3. Calon anggota atau nasabah berkewajiban memenuhi persyaratan permohonan pembiayaan yang telah ditetapkan oleh pihak bank.
4. Marketing melakukan *survey* lapangan ke tempat usaha pemohon pembiayaan untuk melakukan pengecekan terhadap data-data yang ada pada formulir pembiayaan.
5. Bagian pengelola pembiayaan (*Account officer* (AO)) melakukan analisa pembiayaan mengenai layak tidaknya pemohon. Nasabah harus memenuhi *criteria 5C (Character, Capacity, Capital, Condition of Economic, Collateral)*

1) *Character* (penilaian watak)

Penilaian watak atau kepribadian calon nasabah pembiayaan dimaksudkan untuk mengetahui kejujuran dan itikad baik calon nasabah untuk melunasi atau mengembalikan pembiayaannya, sehingga akan memperlancar dalam pelunasan.

2) *Capacity* (penilaian kemampuan)

Bank harus meneliti tentang keahlian calon nasabah dalam bidang usahanya dan kemampuan manajerialnya, sehingga bank yakin bahwa usaha yang akan dibiayainya dikelola oleh orang-orang yang tepat,

yang mempunyai kemampuan dalam bidang usahanya

3) *Capital* (penilaian terhadap modal)

Bank harus melakukan analisis terhadap posisi keuangan secara menyeluruh baik yang masa lalu maupun yang akan datang, sehingga akan diketahui kemampuan permodalan calon nasabah dalam menunjang pembiayaan usaha calon nasabah yang bersangkutan.

4) *Condition of Economic* (penilaian terhadap prospek usaha nasabah pembiayaan)

Bank harus menganalisis keadaan pasar di dalam dan di luar negeri, baik masa lalu maupun yang akan datang, sehingga masa depan pemasaran dan hasil usaha calon nasabah dapat diketahui.

5) *Collateral* (penilaian terhadap agunan)

Untuk menanggung pembayaran pembiayaan macet, calon nasabah umumnya wajib menyediakan jaminan berupa agunan yang berkualitas tinggi dan mudah dicairkan yang nilainya minimal sama besar dengan jumlah pembiayaan yang diberikan kepadanya. Hal itu dimaksudkan jika calon nasabah tidak dapat melunasi pembiayaannya, maka agunan dapat dicairkan guna melunasi pembiayaan yang tersisa.

6. Proses pengambilan keputusan

a. Rapat komite pembiayaan yang terdiri dari:

1) Ketua : Direktur

2) Sekretaris : Kepala Divisi Kredit (Marketing dan Account officer)

2) Ditolak, dengan surat pemberitahuan

3) Ditunda karena ada data yang kurang

7. Realisasi (pencairan) pembiayaan

Jika permohonan diterima, bank akan mengeluarkan surat persetujuan pembiayaan yang disetujui oleh pihak bank yang berwenang, dan persetujuan dari nasabah. Untuk selanjutnya dilakukan realisasi pembiayaan.

B. Analisis Pembiayaan Mudharabah terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM Nasabah

Selama kurun waktu ini, BPR Syariah Formes Yogyakarta maupun Bank Syariah BDS Yogyakarta beroperasi pembiayaan mudharabah dengan nasabah yang sangat minim dibandingkan dengan jumlah keseluruhan nasabah yang ada di BPR Syariah Yogyakarta. Hal ini menunjukkan dari jumlah nasabah keseluruhan per Maret 2011 pada BPR Syariah sejumlah 1004 nasabah (funding (704) dan lending (300)), hanya 20 nasabah UMKM saja yang melakukan pembiayaan mudharabah. Sedangkan pada Bank Syariah BDS sejumlah 1802 nasabah (funding (1802) dan lending (684)), hanya 28 nasabah UMKM saja yang melakukan pembiayaan mudharabah dan jumlah

TABEL 3.2
Jumlah Nasabah Pembiayaan Mudharabah
per: Maret 2011

Keterangan Bank	Jumlah Nasabah (Orang)		
	Keseluruhan	Pemby MDH	Rata-rata pemby MDH
BPR Syariah Formes	1004	20	0,20 %
Bank Syariah BDS	1802	28	0,16 %

Sumber: Wawancara Pihak Bank (data primer)

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa jumlah nasabah UMKM yang melakukan pembiayaan mudharabah pada BPR Syariah Formes maupun Bank Syariah BDS masih terhitung rendah, yang masih kurang dari 1 % (satu persen) jumlah nasabah keseluruhan. Hal itu menunjukkan belum terpenuhinya secara optimal visi dan misi dari pengembangan syariah di Indonesia khususnya visi dan misi dari Bank Syariah BDS, yaitu “menjadi lembaga perbankan syariah yang kompetitif efisien, dan memenuhi prinsip kehati-hatian yang mampu mendukung sektor riil secara nyata melalui kegiatan pembiayaan berbasis bagi hasil (*share-based financing*) dan transaksi riil dalam kerangka keadilan, serta tolong menolong menuju kebaikan dan kemaslahatan umat”. Hal tersebut disebabkan beberapa faktor, di antaranya:

1. Pembiayaan mudharabah diterapkan untuk nasabah yang telah berbadan hukum.

2. Biaya pembiayaan mudharabah bagi nasabah lebih kecil dibanding pembiayaan

3. Bagi calon nasabah UMKM yang kesulitan maupun memang kurang tertarik dengan pembiayaan mudharabah, maka calon nasabah akan dialihkan pada pembiayaan murabahah, ataupun ijarah.

Biarpun begitu ketertarikan nasabah UMKM untuk pembiayaan mudharabah masih tetaplah besar, bahkan dalam periode tahun ini, mengalami pertumbuhan dalam tingkat pembiayaan mudharabah dari tahun sebelumnya. Hal ini dibuktikan dari pertumbuhan laporan keuangan pembiayaan mudharabah periode 31 Maret 2011 pada BPR Syariah Formes maupun Bank Syariah BDS Yogyakarta, sebagai berikut: (wawancara kepada Bapak Sugeng Riyadi, 13 April 2011 dan Bapak Masrukhan Z, 10 Juni 2011).

TABEL 3.3
Pertumbuhan Laporan Keuangan Pembiayaan Mudharabah
 (dalam ribuan rupiah)

Bank Tahun	BPR Syariah Formes		Bank Syariah BDS	
	Jumlah	Peningkatan	Jumlah	Peningkatan
2010	433.658	-	1.250.183	-
2011	523.465	21 %	1.456.879	17 %

Sumber: Wawancara Pihak Bank (data primer)

Dari analisis pembiayaan mudharabah yang ada pada BPR Syariah Formes maupun Bank Syariah BDS Yogyakarta terhadap pendapatan nasabah UMKM, diperoleh analisis data sebagai berikut:

1. Gambaran umum nasabah UMKM pada BPR Syariah Formes :

a. Nama : Bpk Fery

Alamat : Sawahan RT 5 RW 19, Pandowoharjo, Sleman, DIY

b. Nama : Ibu Sri Juri
Alamat : Banyumeneng RT 10, Banyuraden, Gamping, Sleman
Jenis Usaha : Minimarket, aerobik, dan kafe

c. Nama : Bpk Wahyudi
Alamat : Kromodangsan RT 02 RW 17, Tempel, Sleman
Jenis Usaha : Advertising (percetakan dan sablon)

2. Gambaran umum nasabah UMKM pada Bank Syariah BDS :

a. Nama : Bpk Nugroho (Family Jaya)
Alamat : Dsn. Jomblangan Rt 4A, Banguntapan, Bantul, dan
Jl. Kusumanegara, Yogyakarta
Jenis Usaha : Penjualan air minum galon dan gas elpiji

b. Nama : Bpk Mustofa
Alamat : Dsn. Blawong Rt 01, Trimulyo, Jetis, Bantul
Jenis Usaha : Jual beli lembu dan pembuatan bis, beton.

c. Nama : Bpk Hawing
Alamat : Jl. Imogiri Timur KM 11, Yogyakarta
Jenis Usaha : Penjualan sate

- d. Nama : Bpk Alfian S
Alamat : Jl. Wonosari KM 7.5, Banguntapan, Bantul dan
Wiyoro kidul Rt 06, Banguntapan, Bantul
Jenis Usaha : Jual beli mobil
- e. Nama : Bpk Krisna Heri
Alamat : Glagah Kidul Rt 02, Banguntapan, Bantul
Jenis Usaha : Jual beli dan bengkel mobil

3. Hasil Analisis

Pembiayaan mudharabah dari BPR Syariah Formes yang digunakan untuk peningkatan pendapatan UMKM nasabah, terbagi menjadi dua macam, yaitu pembiayaan mudharabah investasi dan pembiayaan mudharabah modal kerja. Sedangkan pada Bank Syariah BDS, pembiayaan mudharabah yang digunakan adalah pembiayaan mudharabah modal kerja saja. Hal ini dikarenakan untuk menjaga kehati-hatian dalam penyaluran dana, khususnya pembiayaan mudharabah untuk investasi (menanam modal), yang dikhawatirkan ke arah hal yang tidak baik atau tidak amanah dalam penyaluran pembiayaan secara khusus untuk investasi (*mudharabah muqayyadah*).

Dari produk itulah nasabah UMKM tidak lepas dan mempunyai hubungan yang sangat erat dalam peningkatan pendapatan usahanya. Hal

ini menjadi salah satu alasan mengapa nasabah UMKM lebih memilih untuk melakukan Ibu Dush pada tanggal

23 April 2011 dan Ibu Anis pada tanggal 07 Juni 2011, yang selanjutnya memperoleh data sebagai berikut:

a. Pembiayaan Mudharabah Investasi

Pembiayaan Investasi diberikan kepada para nasabah untuk keperluan investasi, yaitu keperluan penambahan modal guna mengadakan rehabilitasi, perluasan usaha, ataupun pendirian proyek baru. (Antonio, 2001:167). Dalam hal ini pembiayaan investasi yang diberikan kepada para nasabah UMKM digunakan sebagai keperluan pendirian proyek dan perluasan usaha dengan membuka cabang bahkan menciptakan jenis usaha baru yaitu untuk pendirian minimarket, aerobik, dan kafe.(Wawancara Responden, 19 April 2011)

b. Pembiayaan Mudharabah Modal Kerja

Merupakan akad kerjasama usaha antara dua pihak, dimana pihak pertama (*shahibul maal*) dalam hal ini adalah BPR Syariah Formes maupun Bank Syariah BDS Yogyakarta menyediakan 100% modal, sedangkan pihak lainnya (nasabah) sebagai pengelola. Untuk menarik perhatian pada nasabah, BPR Syariah Formes maupun Bank Syariah BDS Yogyakarta menyalurkan bantuan modal dalam bentuk pembiayaan mudharabah modal kerja, dengan tingkat pengembalian atau bagi hasil yang kompetitif. Pada BPR Syariah Formes memberikan basil 55,99% dari pendapatan atau keuntungan untuk

masyarakat sekitar maupun persaingan antar bank yang sangat ketat, di antaranya adalah:

- 1) Pengetahuan masyarakat tentang BPR Syariah masih rendah.
- 2) Akad belum mampu dipahami dan anggapan bank syariah sama dengan bank konvensional.
- 3) Persaingan dengan bank-bank lain yang sangat ketat bahkan dengan lembaga penyalur kredit non bank yang semakin marak.
- 4) Nasabah yang tidak mempunyai jaminan dan ketidaklengkapan berkas-berkas untuk pengajuan pembiayaan.

Namun hal itu juga tidak lepas dari banyak manfaat pembiayaan mudharabah yang bisa diperoleh untuk bank, yaitu dapat mensejahterakan masyarakat sekaligus pihak bank sendiri, menambah mitra kerja, perolehan keuntungan bagi hasil, dan menghidupkan *sector real* bagi para pengusaha.

Bagi nasabah UMKM yang ingin pengajuan pembiayaan mudharabah dari BPR Syariah Formes, disyaratkan sudah mempunyai badan hukum untuk usaha, melengkapi syarat-syarat dalam pembiayaan mudharabah, menunjukkan laporan keuangan tiap tiga bulan sekali, serta batasan besar pembiayaan pengajuan minimal Rp. 5.000.000,- (lima juta rupiah) dan maksimal Rp. 200.000.000,- (dua ratus juta rupiah). Sedangkan jika melebihi batas maksimal, BPR Syariah Formes melakukan sindikasi (pembiayaan lebih dari satu bank

Sedangkan bagi nasabah UMKM yang ingin pengajuan pembiayaan mudharabah dari Bank Syariah BDS disyaratkan usahanya sudah berjalan minimal satu tahun yang mempunyai badan hukum untuk usaha atau Surat Perintah Kerja (SPK) dan melengkapi syarat-syarat dalam pembiayaan mudharabah, menunjukkan laporan keuangan, serta batasan besar pembiayaan pengajuan minimal Rp. 5.000.000,- (lima juta rupiah) dan maksimal Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah). Sedangkan jika melebihi batas maksimal, Bank Syariah BDS Yogyakarta melakukan sindikasi (pembiayaan lebih dari satu bank syariah). (Wawancara kepada Ibu Anis, 07 Juni 2011). Hal ini sejalan bagi para pelaku nasabah UMKM dalam memenuhi pembiayaan usahanya yang berkisar 200 juta ke bawah.

Pihak BPR Syariah Formes maupun Bank Syariah BDS Yogyakarta selama ini dalam memberikan program khusus untuk pendampingan terhadap UMKM nasabah, dapat berupa pembinaan usaha seperti pelatihan manajemen BMT, penyusunan laporan keuangan syariah. Dapat juga berupa konsultasi usaha seperti mendatangkan pemateri mengenai seputar lembaga keuangan syariah maupun dalam bentuk konsultasi usaha yang lain. Daerah pemasaran pelaku UMKM masih berada di kawasan Yogyakarta yaitu daerah Sleman dan Bantul.

Namun hal itu tidak semua dapat dilakukan oleh BPR Syariah Formes Yogyakarta maupun Bank Syariah BDS Yogyakarta, terutama

bagi nasabah UMKM dari para pengusaha jasa maupun pengusaha perdagangan, hal ini dikarenakan mereka (nasabah) merasa tidak perlu untuk didampingi secara khusus karena sebagian besar dari pengusahanya sudah berpengalaman bertahun-tahun dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya. Berdasarkan wawancara yang tidak terstruktur, responden menyampaikan pihak bank hanya minta laporan keuangan usaha, untuk mengetahui dari perkembangan usahanya dan tidak ada pendampingan khusus (Wawancara Responden, 08 Juni 2011)

Berdasarkan sampel yang diteliti yaitu sebanyak 8 (delapan) responden, dapat diketahui bahwa sebesar 12,5% menggunakan pembiayaan mudharabah investasi yaitu untuk menanamkan modal sebagai perluasan usaha dan pendirian proyek minimarket, aerobik, dan kafe dan lainnya sebesar 87,5% menggunakan pembiayaan mudharabah modal kerja yaitu sebagai penambahan modal kerja, kulakan barang dagangan, dan pembelian alat-alat untuk kerja.

Ada beberapa setrategi yang dilakukan para pelaku UMKM untuk mengembangkan usahanya agar tetap berjalan lancar dan terus berkembang, sehingga pendapatannya pun akan naik. Setrategi yang diterapkan adalah meningkatkan kualitas produk usahanya, membuka cabang baru, meningkatkan kualitas pelayanan yang bagus dan tidak menyulitkan bagi konsumen, jalin silaturahmi (kekeluargaan), jalin

penjualan (penjadwalan), pengenalan produk untuk umum dengan berbagai media elektronik (internet dan TV) maupun menggunakan media cetak bahkan ada yang melebarkan daerah pemasarannya dengan merintis beberapa jenis usaha lain.

Dengan begitu pantaslah para pelaku UMKM, banyak yang memperoleh peningkatan pendapatan setelah adanya pembiayaan mudharabah dari BPR Syariah Formes maupun Bank Syariah BDS Yogyakarta. Berikut data hasil wawancara dari responden (per: Maret 2011) :

TABEL 3.4
Pendapatan UMKM Nasabah
(dalam jutaan rupiah)

No	Jenis Usaha	Pembiayaan Mudharabah	Pendapatan UMKM Nasabah (per BLN / THN)
1	Perdagangan	35	3 / 36
2	Perdagangan dan Jasa	200	20 / 240
3	Industri	100	15 / 180
4	Perdagangan	30	2,5 / 30
5	Perdagangan dan Industri	25	2 / 24
6	Perdagangan	25	3 / 36
7	Perdagangan	150	27 / 324
8	Perdagangan dan Jasa	60	8 / 96
JML	-	625	80,5 / 966

Sumber: Wawancara Responden (data primer)

Dari hasil wawancara tersebut nasabah UMKM banyak berasal dari jenis usaha perdagangan dan yang lainnya dari jenis usaha jasa dan industri. Sedangkan dari pengamatan pendapatan yang diperoleh

UMKM, bahwa nasabah kebanyakan dari usaha kecil yaitu sejumlah enam orang (< 200 juta pertahun), sedangkan yang lainnya dari usaha menengah sejumlah dua orang (> 200 juta pertahun). Sementara bagi nasabah UMKM yang ingin pengajuan pembiayaan mudharabah dari BPR Syariah Formes maupun Bank Syariah BDS, disyaratkan sudah mempunyai badan hukum untuk usaha maka dalam hal ini usaha mikro belum bisa untuk pengajuan pembiayaan mudharabah.

Dari analisis tersebut di atas, bahwa pembiayaan yang diberlakukan pada BPR Syariah Formes dan Bank Syariah BDS untuk UMKM belum sesuai. Karena pembiayaan ini diberlakukan baru taraf pada usaha kecil dan usaha menengah saja. Dengan demikian pembiayaan mudharabah yang diberikan oleh BPR Syariah Formes dan Bank Syariah BDS adalah pembiayaan mudharabah untuk UKM (Usaha Kecil Menengah).

Berdasarkan hasil wawancara dari responden pula dapat diketahui bahwa kendala utama yang dihadapi mereka adalah banyak pesaing dari jenis usaha yang sama dan persaingan ketat, SDM masih rendah, kurangnya manajemen, tidak berani ambil resiko, dan kurangnya modal.

Perubahan yang dialami para pelaku UMKM setelah mendapatkan pembiayaan mudharabah dari BPR Syariah Formes maupun Bank Syariah BDS Yogyakarta bermacam-macam:

- 1) Peningkatan Kualitatif

Perubahan yang dialaminya, antara lain: usahanya menjadi lancar, omzet meningkat, produksi meningkat, orderan bertambah, pendapatan meningkat, harga kulakan lebih murah, bahkan ada dua responden yang dapat melebarkan daerah pemasaran berbagai daerah, serta ada lima responden yang dapat menambah jumlah karyawan.

2) Peningkatan Kuantitatif

Perubahan yang dialami oleh para pelaku UMKM, setelah pembiayaan mudharabah dari pendapatan yang diperoleh dan jumlah karyawan (per: Maret 2011), adalah sebagai berikut:

TABEL 3.5
Jumlah Peningkatan Pendapatan dan Karyawan UMKM Nasabah
 (dalam jutaan rupiah)

No	PY-MDA	P-1	K-1	P-2	K-2
1	35	-	2 orang	3	2 orang
2	200	12	3 orang	20	9 orang
3	100	10	10 orang	15	23 orang
4	30	1,5	3 orang	2,5	5 orang
5	25	1,5	2 orang	2	2 orang
6	25	1,8	2 orang	3	4 orang
7	150	25	3 orang	27	3 orang
8	60	2	1 orang	8	3 orang
JML	625	53,8	26 orang	80,5	51 orang

Sumber: Wawancara Responden (data primer)

Keterangan:

PY-MDA : Pembiayaan Mudharabah

P-1 : Pendapatan Sebelum Mendapatkan Pembiayaan

- K-1 : Karyawan Sebelum Mendapatkan Pembiayaan
P-2 : Pendapatan sesudah Mendapatkan Pembiayaan
K-2 : Karyawan sesudah Mendapatkan Pembiayaan
JML : Jumlah

Perubahan yang dialami para UMKM, berdasarkan tabel diatas mengalami perubahan yang bermacam-macam dari sejumlah responden, yaitu lima responden mengalami peningkatan jumlah karyawan, tiga responden tidak mengalami peningkatan jumlah karyawan, dan semua responden mengalami peningkatan pendapatan. Dari wawancara responden yang tidak terstruktur bahwa tidak adanya peningkatan karyawan karena sudah dianggap cukup dari tenaga kerja dan belum ada pengembangan usahanya.

Dari Tabel 3.5 pula menunjukkan pengaruh yang sangat besar setelah adanya pembiayaan mudharabah, yaitu adanya peningkatan dalam usahanya terutama untuk peningkatan pendapatan. Hal ini terbukti pada tabel tersebut, bahwa semua pembiayaan mudharabah yang diberikan dari BPRS Formes maupun Bank Syariah BDS menunjukkan kenaikan dari nilai P-1 ke P-2. Dengan demikian dapat ditarik kesimpulan bahwa pendapatan UMKM setelah mendapatkan