

**ANALISIS PEMBIAYAAN MUDHARABAH
PADA KOPERASI BAITUL MAL WAT TAMWIL
MASLAHAH MURSALAH LIL UMMAH (BMT-MMU)
SIDOGIRI PASURUAN**

SKRIPSI

Oleh

SITI MASNIAH
NIM : 03220109



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MALANG
2007**

**ANALISIS PEMBIAYAAN MUDHARABAH
PADA KOPERASI BAITUL MAL WAT TAMWIL
MASLAHAH MURSALAH LIL UMMAH (BMT-MMU)
SIDOGIRI PASURUAN**

SKRIPSI

Diajukan Kepada:
Universitas Islam Negeri (UIN) Malang
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan dalam
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)

Oleh

SITI MASNIAH
NIM : 03220109



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MALANG
2007**

PERSEMBAHAN

Dengan segala kerendahan hati, kan ku persembahkan karya ini kepada orang-orang yang sangat berjasa dalam perjalanan hidupku.

Abah (H. Imam Muchtar) dan Mama' (Hj. Saudah) ku tercinta, dengan kasih sayang, kesabaran dan pengorbanan yang begitu besar untuk mewujudkan impianQ & telah membentukQ menjadi orang yang senantiasa berusaha menjadi hamba Allah yang lebih baik, semoga tetesan dan air mata dalam kekhusu'an doa panjenengan selalu mendapat ridho dari Allah SWT, Amin. Smoga Ananda dapat membalas smuanya kelak. Amin. Matur suwun sanget.

CacakQ kinot (ca' Takin), Mbaos (ca' Hakim), (ca' Naim), Mba PupeQ (mba fufah), (mba Ruroh), ade'Q do2k (Ali) yang paling aku sayangi dan slalu menyayangiku, yang slalu memberikan keceriaan, semangat dalam menghadapi sesuatu dengan segala kasih sayangnya yang mengalir tiada henti. I love u all.

AjudQ is still in my heart, your patients and your attentions give me sprit as long s my life & Syukron katsir telah melukis pelangi yang "subhanallah" indah di atas kertas kehidupanku. Makasih Ai...

SahabatQ sharing 'n Curhat Nuri, Isna, Mba Nur, Rowi, Think and ade'Q Wi2k; thank's banget atas motivasi n bantuannya, keberadaan kalian membuatku lebih berarti..

Sahabat-sahabatQ wisma kurnia Tituz, isna, meme, fi2, niken, hima, ida, ifa, mas2 n all, canda tawa& kesungguhan kalian, menghilangkan rasa cape'Q & membangkitkan semangatQ untuk menyelesaikan skripsi ini.

Seluruh pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan yang sangat berharga dan tak ternilai, kebikanmu kan ku kenang slamanya.....

MOTTO

"Siapakah yang mau memberi pinjaman kepada Allah, pinjaman yang baik (menafkahkan hartanya di jalan Allah), maka Allah akan melipatgandakan pembayaran kepadanya dengan lipat ganda yang banyak. Dan Allah akan menyempitkan dan melapangkan (rezeki) dan kepadanyalah kamu dikembalikan"

(Al Baqarah: 245)

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Siti Masniah

NIM : 03220109

Alamat : Simp Gedung Besar - Way Jepara
Sukadana Lampung Timur

Menyatakan bahwa "**Skripsi**" yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri (UIN) Malang, dengan judul:

Analisis Pembiayaan Mudharabah Pada Baitul Mal Wat Tamwil Masalah Mursalah Lil Ummah (BMT-MMU) Sidogiri Pasuruan

Adalah hasil karya saya sendiri, bukan "**duplikasi**" dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada "klaim" dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 19 September 2007
Hormat saya,

Siti Masniah
NIM : 03220109

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur kehadirat Allah SWT, yang menguasai perbendaharaan di alam semesta ini, dzat yang telah melimpahkan berbagai nikmat dan karunia khususnya kepada penulis, sehingga dengan hidayah dan inayahNya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul "**Analisis Pembiayaan Mudharabah Pada Baitul Mal Wat Tamwil Masalah Mursalah Lil Ummah (BMT-MMU) Sidogiri Pasuruan.**

Sholawat dan salam teruntuk baginda Nabi pembawa kebenaran, *Khotmul Anbiya'*, sosok uswah dengan akhlak yang mempesona, pengorbanan yang begitu besar dan cinta pada umatnya yang tak terkirakan yaitu nabi Muhammad saw beserta keluarganya, para sahabatnya, para tabi'in dan umat beliau hingga akhir zaman.

Sebuah karya yang sederhana ini tak akan terselesaikan tanpa curahan perhatian dan kebaikan dari banyak pihak, oleh karena itu penulis menyampaikan penghargaan dan ucapan terimakasih yang tk terkira kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Imam Suprayogo, selaku Rektor UIN Malang
2. Bapak H. A. Muhtadi Ridwan, MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Malang
3. Ibu Umrotul Khasanah, S.Ag., M.Si, selaku dosen pembimbing, atas keikhlsan beliau memberikan keuangan waktu di tengah kesibukan beliau dan sumbangan pemikiran beliau sehingga skripsi ini bisa terselesaikan. Semoga Allah menerima kebaikan Ibu sebagai amal sholeh. Amin
4. Bapak Drs. Agus Sucipto, MM dan Ibu Indah Yuliana, SE., MM atas saran-saran selama pelaksanaan ujian komprehensif dan seminar proposal.

5. Bapak. H. M. Dumairi Noor, selaku manajer BMT-MMU atas kesediaannya meluangkan waktu demi terselesaikannya skripsi ini dan Bapak Abdullah Shodiq selaku kepala devisi SPS, atas sagala waktunya dan bantuannya beserta seluruh pihak BMT-MMU.
6. Seluruh dosen fakultas Ekonomi yang telah mengajarkan ilmunya kepada penulis selama studi di UIN tercinta ini.
7. Seluruh staff fakultas Ekonomi yang telah membantu kelancaran administratif
8. Seluruh sahabat-sahabatku fakultas Ekonomi khususnya angkatan 2003 yang tidak bisa tersebutkan satu persatu.

Tidak ada kesempurnaan kecuali Sang Maha Sempurna yaitu Allah SWT, demikian pula dengan skripsi ini tidak luput dari kesalahan dan kekurangan meskipun dalam hal ini penulis sudah berusaha optimal mungkin untuk menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, saran dan masukan yang membangun sangat diharapkan oleh penulis demi perbaikan karya sedehana ini. Semoa skripsi ini memberikan manfaat bagi kita semua. Amin

Malang, 18 September 2007

Penulis

Siti Masniah

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
MOTTO.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
ABSTRAK.....	xv
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	10
C. Tujuan Masalah	10
D. Manfaat Penelitian	11
BAB II : KAJIAN PUSTAKA	13
A. Landasan Penelitian Terdahulu	13
B. Landasan Teori	18
1. Pembiayaan.....	18
a. Pengertian Pembiayaan.....	18
b. Unsur-Unsur Pembiayaan	21
c. Jenis-Jenis Pembiayaan.....	23

d. Prinsip-Prinsip Pembiayaan	28
2. Pembiayaan Mudharabah	35
a. Pengertian Mudharabah	35
b. Konsep Mudharabah Dalam Literatur fiqih	38
c. Landasan Mudharabah	40
d. Rukun Mudharabah.....	42
e. Nisbah Keuntungan.....	42
f. Bentuk-Bentuk Mudharabah.....	44
g. Kesepakatan dan Implikasi kontrak Mudharabah..	45
h. Manfaat Mudharabah.....	48
3. Bagi Hasil.....	49
a. Pengertian.....	50
b. Investasi Berdasarkan Bagi Hasil.....	51
c. Peran Bagi Hasil Bagi Stabilitas Ekonomi Dan Distribusi Pendapatan.....	52
4. Baitul Mal Wat Tamwil	53
a. Pengertian Baitul Mal Wat Tamwil	54
b. legalitas Baitul Mal Wat Tamwil.....	56
c. Prinsip Baitul Mal Wat Tamwil.....	58
d. Operasional Baitul Mal Wat Tamwil.....	60
e. Permasalahan Baitul Mal Wat Tamwi.....	64
5. KERANGKA BERFIKIR	66
BAB III : METODE PENELITIAN.....	67
A. Lokasi Penelitian	67
B. Jenis Penelitian.....	68
C. Sumber Data.....	69
D. Teknik Pengumpulan Data.....	70
E. Teknik Analisis Data.....	71

BAB IV : PAPARAN DAN PEMBAHASAN DATA HASIL

PENELITIAN	75
A. Paparan Data Hasil Penelitian.....	75
1. Gambaran Umum	75
2. Penerapan Sistem Pembiayaan <i>Mudharabah</i> Pada BMT-MMU	93
3. Penentuan Porsi Bagi Hasil Pembiayaan <i>Mudharabah</i> Pada BMT-MMU	106
B. Pembahasan Hasil Penelitian.....	113
1. Analisis dan Deskripsi Penerapan Sistem Pembiayaan <i>Mudharabah</i> Pada BMT-MMU.....	113
a. Sistem dan prosedur pembiayaan	113
b. Strategi penyaluran.....	128
c. Jenis pembiayaan	135
2. Analisis Sistem Bagi Hasil Pembiayaan <i>Mudharabah</i> Pada BMT-MMU	137
3. Analisis kelebihan dan kelemahan pembiayaan <i>mudharabah</i> pada BMT-MMU	140
a. Kelebihan Pembiayaan <i>Mudharabah</i> Pada BMT-MMU	140
b. Kelemahan Pembiayaan <i>Mudharabah</i> Pada BMT-MMU	146

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN..... 151

A. Kesimpulan 151

B. Saran 152

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1: Jenis Jenis Pembiayaan	28
Gambar 2.2 : Skema Pembiayaan Mudharabah.....	49
Gambar 2.3 : Kerangka Berfikir	66
Gambar 4.1 : Struktur Organisasi BMT-MMU.....	83
Gambar 4.2 : Skema Pembiayaan Mudharabah BMT-MMU	94
Gambar 4.3 : Prosedur Survey Pembiayaan Mudharabah BMT-MMU.....	101
Gambar 4.4 Kerangka Prosedur Angsuran Pembiayaan Mudharabah BMT-MMU	105
Gambar 4.5 Struktur Organisasi Pembiayaan Mudharabah BMT-MMU.....	115
Gambar 4.6 Flowchart Prosedur Permohonan Pembiayaan	126
Mudharabah Pada BMT-MMU	
Gambar 4.7 : Flowchart Prosedur Persiapan Dan Realisasi	127
Pembiayaan mudharabah Pada BMT-MMU	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 : Rincian Pembiayaan BMT-MMU	8
Tabel 2.1 : Penelitian Terdahulu	15
Tabel 4.1 : Rincian Pembiayaan BMT-MMU	142

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Draft Wawancara (Instrumen Penelitian)
- Lampiran 2 : Dokumentasi Penelitian Pada BMT-MMU
- Lampiran 3 : Contoh Format Permohonan Menjadi Anggota BMT-MMU
- Lampiran 4 : Contoh Format Permohonan Pembiayaan
- Lampiran 5 : Contoh Format Hasil Analisa Pembiayaan
- Lampiran 6 : Contoh Format Akad Pembiayaan
- Lampiran 7 : Contoh Format Akad Pembiayaan Mudharabah
- Lampiran 8 : Contoh Surat Pengakuan Pembiayaan
- Lampiran 9 : Contoh Kartu Angsuran Pembiayaan Mudharabah/QH
- Lampiran 10 : Contoh Slip Setoran Pembayaran
- Lampiran 11: Neraca Gabungan Pusat Dan 17 Unit BMT-MMU
- Lampiran 12 : Perhitungan Hasil Usaha Gabungan Pusat Dan
17 Unit BMT-MMU
- Lampiran 13 : Piagam Penghargaan BMT-MMU Dari Menteri
Koperasi Dan UKM RI
- Lampiran 14 : Piagam Penghargaan BMT-MMU dari Gubernur
Jawa Timur
- Lampiran 15 : Data Kelompok Koperasi Berprestasi Tahun 2006
- Lampiran 16 : Surat Pemberitahuan Kepada Pembimbing
- Lampiran 17 : Surat Keterangan Penelitian Dari BMT-MMU
- Lampiran 18 : Bukti Konsultasi

ABSTRAK

Masniah, Siti. 2007. SKRIPSI. Judul: "Analisis Pembiayaan Mudharabah Pada Koperasi Baitul Mal Wat Tamwil Masalah Mursalah Lil Ummah (BMT-MMU) Sidogiri Pasuruan."

Pembimbing : Umrotul Khasanah, S.Ag., M.Si,

kata Kunci : Pembiayaan, Mudharabah, Bagi Hasil

Pembiayaan mudharabah merupakan salah satu instrumen perekonomian dalam Islam berdasarkan bagi hasil. Pada posisi ini mudharabah secara tepat dipahami sebagai salah satu pengganti dari sistem bunga serta dapat diterapkan lembaga keuangan syari'ah. Namun pada kenyataannya mudharabah masih kecil diminati dengan berbagai alasan yang sebenarnya mencerminkan sikap *avers to risk*, ini ditunjukkan bahwa tahun 2004 sampai 2005 mudharabah mengalami penurunan, dari 19,65% menjadi 13,5% dari total pembiayaan. Berbeda dengan BMT-MMU, mudharabah merupakan salah satu produk yang diminati, hal ini dibuktikan pada rincian pembiayaan BMT-MMU mudharabah disalurkan sebesar 26,3% tahun 2004 dan meningkat menjadi 49,4% pada tahun 2005 dari total pembiayaan. Melihat dari kondisi tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan tujuan mendeskripsikan pelaksanaan, sistem bagi hasil serta kelebihan dan kelemahan pembiayaan mudharabah pada BMT-MMU Sidogiri Pasuruan.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Adapun metode yang digunakan adalah dengan metode dokumentasi dan interview. Sedangkan analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah data diperoleh, dikumpulkan, diolah, dianalisis, disesuaikan antara konsep dengan aplikasi pembiayaan mudharabah pada BMT-MMU, penafsiran dan pengulasan kembali kemudian ditarik suatu kesimpulan dan memberikan saran-saran.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem pembiayaan mudharabah pada BMT-MMU telah memiliki prosedur pembiayaan mudharabah yang tertulis secara sistematis. Pembiayaan ini disalurkan pada jenis usaha produktif, dengan analisa 5C+S. Sedangkan perhitungan bagi hasil didasarkan pada nisbah dengan mempertimbangkan tingkat produktivitas usaha yang akan dilakukan mudharib. Adapun kelebihan mudharabah pada BMT-MMU salah satunya adalah sebagian hasil yang diperoleh disalurkan untuk dana zakat sehingga nasabah termotivasi untuk melakukan pembiayaan. Selain itu, kontrak mudharabah yang dijalankan BMT-MMU mempunyai peluang besar terjadinya *asymetric information*, bila salah satu tidak jujur sehingga terjadi masalah agensi.

ABSTRACT

Masniah, Siti. 2007. "The Analysis of the Application of Mudharabah Credit At Cooperation Baitul Mal Wat Tamwil Masalah Mursalah Lil Ummah (BMT-MMU) Sidogiri, Pasuruan"

Advisor : Umrotul Khasanah, S. Ag, M. Si

Key Words : Credit, Mudharabah, Profit Sharing

Mudharabah credit is a kind of economic instrument in Islam which is based on profit sharing. In this case, mudharabah is clearly understood as one of substitutes of interest system and can be applied in islamic financial institutions. In fact, however, mudharabah is less attractive because of some and other reasons, which is actually reflected *avers to risk* behavior. From the analysis it shows that from 2004 to 2005 mudharabah has decreased from 19,65 % to 13,5 % from the total credit. Different with BMT-MMU, mudharabah is a kind of product that gets more attention. BMT-MMU shows that mudharabah was distributed as much as 26,3 % in 2004 and increased to 49,4 % in 2005 from the total credit. Based on the previous explanation, the researcher is interested in find an answer for why mudharabah has gotter more attention which is aimed at describing the application , the profit sharing, and the strength and the weaknesses of mudharabah in BMT-MMU.

This research is a descriptive qualitative research. The methods used in this research are documentation and interview. Besides, the analysis in this research consists of several steps, such as data gathering, data collection, data organizing, data analysis, adjustment between the concepts and the application of mudharabah payment in BMT-MMU, data interpretation, discussion, and finally deriving conclusion and suggestions.

The result of this research shows that the system of mudharabah credit in BMT-MMU has a procedure of mudharabah credit which is written sistematically. This kind of credit is distributed only to productive business by using 5C+S analysis. Besides, the account of profit sharing is done based on the profit sharing ratio by considering the level of business productivity of the mudharib. In addition, the result gained from this system is distributed for zakat and this is one of the strengths of mudharabah in BMT-MMU so that the costumers are encouraged to buy the credit. However, the agreement of mudharabah made in BMT-MMU will also raise some asyemtric information. If, for example, one side, either from the customer or the institution, deceives, the problem of agency will appear.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kegiatan perekonomian suatu negara tidak terlepas dari lalu lintas penyaluran dan penggunaan dana, dimana lembaga keuangan memegang peranan penting dan juga sebagai urat nadi perekonomian, yang kegiatan pokoknya adalah sebagai perantara pemilik modal (*fund supplier*) dengan pengguna dana (*fund user*).

Salah satu instrumen perekonomian dalam Islam adalah bisnis yang menerapkan konsep *profit sharing* atau bagi hasil. Konsep ini diterapkan untuk menjawab permasalahan sistem bunga yang dikategorikan sebagai riba. Oleh karena itu, organisasi bisnis Islam harus dilakukan dengan berlandaskan pada *syirkah* (kemitraan usaha) dan *mudharabah* (pembagian hasil) (Muhammad, 2005: 87).

Di Indonesia, organisasi bisnis Islam yang sedang marak berkembang adalah bank Islam. Prinsip *profit sharing* merupakan karakteristik umum dan landasan dasar bagi operasional bank Islam secara keseluruhan. Secara syari'ah, prinsipnya berdasarkan kaidah *al-mudharabah*. Berdasarkan prinsip ini, bank akan berfungsi sebagai mitra, baik dengan penabung maupun dengan pengusaha yang meminjam dana. Dengan penabung, bank akan bertindak sebagai

mudharib 'pengelola', sedangkan penabung bertindak sebagai *shahibul maal* 'penyandang dana'. Antara keduanya diadakan akad *mudharabah* yang menyatakan pembagian keuntungan masing-masing pihak. Di sisi lain, dengan peminjam dana, bank Islam akan bertindak sebagai *shahibul maal*, sementara peminjam akan berfungsi sebagai *mudharib*, karena melakukan usaha dengan memutar dan mengelola dana bank (Antonio, 2001: 137)

Menurut Karim (2004: 93), *mudharabah* adalah bentuk kerjasama antara dua belah pihak dimana pemilik modal (*shohibul maal*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan. Bentuk ini menegaskan kerjasama dalam panduan kontribusi 100% modal kas dari *shahib al-maal* dan keahlian dari *mudharib*.

Pembiayaan *mudharabah* merupakan pedoman umum bagi bank syari'ah dalam melakukan berbagai transaksi produk perbankan yang tersedia. Dengan sistem ini, bank akan membagi keuntungan dengan para pengguna jasa dan para investor. Pada posisi ini *mudharabah* secara tepat dipahami sebagai alat terbaik dan pengganti dari sistem bunga dalam berbagai macam transaksi (Muhammad, 2005: 91).

Nuryanto (2002) dalam penelitiannya menyatakan bahwa dengan kalkulasi keuangan pembiayaan *mudharabah* tidak ada yang

dirugikan antara *debitur* dan pihak bank, yang mana pihak bank dan *debitur* sama sama mendapatkan keuntungan sesuai dengan porsi yang telah disepakati bersama dalam perjanjian, yakni antara *debitur* dan bank saling menerima keuntungan dan jika terjadi kerugian, kerugian tersebut ditanggung bersama.

Sedangkan Nadziroh (2003) dan Hakiki (2004), mempunyai argumen yang sama mengenai prosedur pembiayaan *mudharabah* yaitu dalam penyalurannya harus memperhatikan prinsip kehati-hatian dengan analisis 5C dan analisis lingkungan sebagai dasar dalam melakukan analisa atau survey kredit. Analisis 5C tersebut sangat penting untuk mengetahui layak atau tidaknya nasabah tersebut untuk dibiayai. Namun ada hal yang lebih penting untuk memberikan pembiayaan *mudharabah* yaitu karakteristik seseorang karena dengan karakter itu pihak bank dapat melihat apakah orang tersebut bersifat jujur atau tidak, sebab pembiayaan *mudharabah* memerlukan kepercayaan 100%.

Berkaitan dengan itu, para ahli fiqih juga banyak yang mendukung pelaksanaan *syirkah* dan *mudharabah*, yang tujuannya adalah untuk mewujudkan kesejahteraan umat manusia. Sesuai dengan kenyataan yang kita cermati bahwa sering terjadi seseorang memiliki modal tetapi tidak mampu menjalankan usaha, atau sebaliknya ingin berusaha tetapi tidak memiliki modal yang dapat digunakan. Dengan

mudharabah ke dua belah pihak memungkinkan dapat mencapai suatu tujuan bersama dengan jalan saling bekerja sama. Demikian pula, melalui *mudharabah* memungkinkan apabila ada dua orang yang memiliki modal, daripada melakukan usaha sendiri, akan lebih efektif dan menguntungkan apabila bergabung dan bekerjasama (Muhammad, 2005: 86)

Dalam hal ini *mudharabah* juga bisa dibangun melalui lembaga *Baitul Maal* yang mempunyai rujukan yang jelas dan menjadi lembaga pemerintah yang mengurus masalah sosial dan perekonomian masyarakat. Aplikasi dalam iklim modern ini tentu tidak hanya mengurus masalah *zakat*, *infaq*, dan *shadaqah* tetapi juga disesuaikan dengan kondisinya. Baitul Maal dapat mengkondisikan dirinya menjadi sebuah lembaga biro jasa yang menjembatani transaksi-transaksi perekonomian yang dilakukan oleh masyarakat (Muhammad, 2005:145).

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) sebagai salah satu lembaga keuangan pada dasarnya merupakan pengembangan dari konsep ekonomi dalam Islam terutama dalam bidang keuangan. BMT adalah penggabungan dari *baitul maal* dan *baitut tamwil*. Sebagai *baitul maal*, BMT mengelola dana yang bersifat nirlaba (sosial) sedangkan sebagai *baitut tamwil*, BMT menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat dan bersifat *profit motive* (Widodo, dkk, 1999 : 81).

Sebagai lembaga keuangan syariah, BMT beroperasi berdasarkan prinsip bagi hasil dan margin keuntungan. Sistem bagi hasil diterapkan untuk menjunjung tinggi kebesaran dan keberhasilan Rasulullah SAW dalam mengangkat perekonomian negara dengan mengikis praktek riba dan bunga.

BMT-MMU Sidogiri Pasuruan merupakan salah satu lembaga keuangan yang dilakukan dengan akad yang memiliki konsekuensi duniawi dan ukhrowi, karena akad yang dilakukan berdasarkan hukum Islam (*syariah Islam*). Dalam hal etika, misalnya sifat *amanah* dan *shiddiq*, harus melandasi setiap karyawan sehingga tercermin *integritas eksekutif* muslim yang baik. Di samping itu, karyawan yang dimiliki harus *skillfull* dan profesional (*fathanah*) dan mampu melakukan tugas secara *team work* dimana informasi merata di seluruh fungsional organisasi (*tabligh*). Demikian pula dalam hal *reward* dan *punishment*, diperlukan prinsip keadilan yang sesuai dengan syariah.

Untuk mencapai pertumbuhan dan perkembangan secara pesat, BMT-MMU Sidogiri melakukan kegiatan penghimpun dana dan juga penyaluran dana. Pada sisi penghimpun dana BMT-MMU menghimpun dana dari anggota (nasabah) dengan akad *wadi'ah* (sewa), *mudharabah umum*, *deposito*, *qiradh* atau pun *qard*. Sedangkan pada sisi penyalur dana, BMT-MMU melakukan transaksi pembiayaan dengan menggunakan sistem bagi hasil yaitu akad *mudharabah* dan

musyarakah, sistem jual beli yaitu *Murabahah*, *Bai Bitsaman Ajil* maupun sistem nirlaba yaitu *Qard Hasan* (sosial) (Buku panduan BMT-MMU, 2005: 11).

Pola kegiatan pembiayaan pada BMT-MMU tidak menggunakan bunga seperti perbankan konvensional, akan tetapi menggunakan imbalan berupa bagi hasil. Pola ini berlaku pada semua jenis produk pembiayaan pada BMT-MMU. Kemudahan yang diperoleh dari produk pembiayaan inilah menyebabkan tingginya minat masyarakat wilayah pasuruan dan sekitarnya untuk lebih memilih melakukan transaksi simpan pinjam di BMT-MMU Sidogiri dibandingkan dengan lembaga simpan pinjam lainnya.

Pada tabel 1.1 menunjukkan bahwa produk pembiayaan berbasis bagi hasil yang paling diminati oleh nasabah BMT-MMU adalah pembiayaan *mudharabah* dimana pihak BMT bertindak sebagai pemilik modal (*shahibul maal*), sedangkan nasabah sebagai pengelolanya (*mudharib*). *Shahibul maal* menyediakan dana seluruh modal sedangkan *mudharib* menyediakan seluruh keterampilan, tenaga dan waktu. Keuntungan dari investasi *mudharabah* dibagi berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak. Sedangkan jika terjadi kerugian maka akan ditanggung oleh *shahibul maal* selama kerugian tersebut bukan disebabkan oleh kelalaian dari pihak *mudharib*. Namun jika kerugian tersebut disebabkan oleh kelalaian atau kecurangan

mudharib, maka mudhariblah yang berkewajiban menanggung kerugian tersebut (Ridwan, 2006:46)

Dalam transaksi mudharabah tidak mensyaratkan adanya wakil *shahib al-maal* dalam manajemen proyek. Sebagai seorang kepercayaan, *mudharib* harus bertindak hati hati dan bertanggung jawab untuk setiap kerugian yang terjadi akibat kelalaian. Sedangkan sebagai wakil *shahib al-maal* dia diharapkan untuk mengelola modal dengan cara tertentu untuk menciptakan laba optimal (Karim, 2004: 93).

Tabel 1.1 juga menunjukkan bahwa pada tahun 2004 sampai 2005 pembiayaan mudharabah pada BMT- MMU mengalami peningkatan yang tinggi dari 26,3% meningkat menjadi 49,4% dari total pembiayaan yang ada. Akan tetapi kenaikan tersebut masih berada di bawah posisi pembiayaan non bagi hasil yaitu *Ba'i Bitsamanil Ajil* (BBA) berbasis jual beli sebesar 49,8%. Walaupun demikian, kenaikan pembiayaan *mudharabah* tersebut dapat mengimbangi pembiayaan BBA dengan selisih hanya 0,4.

Tabel 1.1
Rincian Pembiayaan BMT-MMU

No	Pembiayaan	2004 Jumlah	%	2005 Jumlah	%
1	Ba'i Bitsamanil Ajil (BBA)	5,136,024,292	72.2	5,124,178,546	49.8
2	Musyarakah (MSA)			5,000,000	0.05
3	Mudharabah (MDA)	1,874,308,725	26.3	5,085,466,004	49.4
4	Murabahah (MRB)	17,731,657	0.25	4,650,750	0.05
5	Qord	88,845,550	1.25	70,600,000	0.69
	Total	7,116,910,224	100	10,289,895,300	100

Sumber: RAT BMT MMU, 2005, 22-23

Meningkatnya pembiayaan mudharabah di BMT-MMU berbeda dengan kondisi riil yang terjadi pada BMT yang ada di Indonesia. Hal ini ditunjukkan pada tahun 2004 sampai 2005 penyaluran mudharabah mengalami penurunan yang semula 19,65% menjadi 13,5% dari total pembiayaan. Komposisi ini menunjukkan bahwa dominasi pembiayaan nonbagi hasil, terutama murabahah, masih sangat besar yaitu 71,5%. Sementara itu, pembiayaan bagi hasil, mudharabah hanya sebesar 12,8%. Padahal pola bagi hasil ini, selain merupakan esensi pembiayaan syariah, juga lebih cocok untuk menggiatkan sektor riil, karena meningkatkan hubungan langsung dan pembagian resiko antara investor dengan pengusaha. (Hendharto, <http://www.opensubscriber.com/message/Ekonomisyariah@yahoo.com/3417105>).

Fakta lain juga menunjukkan bahwa pembiayaan mudharabah yang seharusnya ditingkatkan malah semakin kecil disalurkan oleh BMT di Indonesia dengan berbagai alasan yang sebenarnya mencerminkan sikap *avers to risk* mereka. Padahal produk mudharabah dan musyarakah adalah pembeda yang paling jelas, dan sekaligus *positioning* yang baik, bagi BMT ketika bersaing melawan bank konvensional. (<http://library.sbm.itb.ac.id/digilib/gdl.php>).

Dari survey yang pernah dilakukan, kebanyakan BMT di Indonesia masih mengedepankan produk dengan akad jual beli, di antaranya: *Murabahah* dan *al-Bai' Bithaman Ajil*. Padahal sebenarnya BMT memiliki produk unggulan, yang merupakan produk khas dari BMT. Produk tersebut adalah : *al-mudharabah* dan *al-musyarakah*. (Muhammad, 2005: 69).

Apabila dilihat dari perkembangannya, BMT-MMU menunjukkan perkembangan yang pesat dan merupakan lembaga keuangan yang berbadan hukum koperasi simpan pinjam yang memiliki predikat berprestasi tahun 2006 urutan keempat se-Indonesia (<http://www.smecca.com/deputi7/KOP%20BERPRESTASI%202006.htm>). Di samping itu BMT-MMU juga merupakan koperasi kelompok simpan pinjam berprestasi peringkat ke- I tahun 2006 tingkat propinsi Jawa Timur kelompok koperasi simpan pinjam (RAT BMT-MMU, 2006: 46)

Dari informasi di atas dapat diketahui bahwa pelaksanaan dan perkembangan mudharabah di BMT-MMU mengalami peningkatan yang cukup tajam. Dari kondisi tersebut peneliti tertarik untuk mengambil penelitian terkait dengan pembiayaan mudharabah yang telah diimplementasikan dan dikembangkan oleh BMT MMU.

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang di atas, maka dapat diambil identifikasi masalah sebagai berikut:

- 1) Bagaimana pelaksanaan pembiayaan mudharabah pada BMT-MMU?
- 2) Bagaimana sistem perhitungan bagi hasil pembiayaan mudharabah yang dilakukan BMT-MMU?
- 3) Apakah kelebihan dan kelemahan pembiayaan mudharabah pada BMT-MMU?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari latar belakang dan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini, yaitu:

- 1) Untuk mendeskripsikan pelaksanaan pembiayaan mudharabah pada BMT-MMU.

- 2) Untuk mendeskripsikan sistem perhitungan bagi hasil pembiayaan mudharabah pada BMT-MMU
- 3) Untuk mendeskripsikan kelebihan dan kelemahan pelaksanaan pembiayaan mudharabah pada BMT- MMU

D. Manfaat Penelitian

Dari penelitian ini diharapkan akan dapat memberi manfaat bagi:

- 1) Mahasiswa

Dapat mengetahui sinkronisasi antara teori pembiayaan mudharabah dengan kenyataan riil di BMT-MMU serta sebagai sarana menambah wawasan keilmuan agar lebih mengenal tentang produk produk dari perbankan syariah dan juga BMT.

- 2) Perusahaan

Hasil penelitian diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi manajemen untuk menentukan kebijakan ataupun keputusan di masa yang akan datang serta dapat digunakan sebagai barometer untuk meningkatkan profitabilitas BMT-MMU.

- 3) Pihak lain

Dapat mengetahui informasi tentang pelaksanaan pembiayaan mudharabah terhadap suatu lembaga keuangan serta juga dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan untuk mengambil

keputusan dan bagi peneliti selanjutnya dapat dijadikan bahan informasi.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Nuryanto (2002) dalam skripsinya yang berjudul "*Sistem Pembiayaan Mudharabah Sebagai Alternatif Kredit Konvensional (Studi Kasus Pada BPR Syariah Daya Arta Mentari Gempol Pasuruan)*", menyimpulkan bahwa:

Dengan kalkulasi keuangan pembiayaan mudharabah tidak ada yang dirugikan antara debitur dan pihak bank, yang mana pihak bank dan debitur sama-sama mendapatkan keuntungan sesuai dengan porsi yang telah disepakati bersama dalam perjanjian, yakni antara debitur dan bank saling menerima keuntungan dan jika terjadi kerugian, kerugian tersebut ditanggung bersama.

Nadziroh (2003) dalam skripsinya yang berjudul "*Penerapan Konsep Pembiayaan Mudharabah Sebagai Pola Kredit Investasi Dalam Perspektif Islam (Studi Kasus Pada BMT Mitra Sarana Gadang Kota Malang)*", menyimpulkan bahwa:

Sistem dan prosedur pembiayaan di BMT mitra sarana Gadang cukup memadai dengan proses penyaluran yang benar-benar memperhatikan prinsip-prinsip kehati-hatian dengan analisis 5C sebagai dasar dalam melakukan analisa atau survey kredit. Penerapan konsep pembiayaan mudharabah di BMT Mitra Sarana Madang sudah dapat dikatakan memenuhi ketentuan-ketentuan atau sudah sesuai dengan konsep pembiayaan mudharabah dalam perspektif islam. Hal ini dapat dilihat pada ketetapan ketetapan, peraturan-peraturan, serta kebijakan-kebijakan dalam operasionalisasi pembiayaan mudharabah melalui sistem dan prosedur, *target market*, jenis

pembiayaan, strategi penyaluran dan teknik perhitungan bagi hasil pembiayaan mudharabah.

Metode yang digunakan dalam penelitiannya adalah analisis isi yaitu suatu metode metode menganalisis data yang berbentuk usaha atau penyelesaian laporan.

Hakiki (2004) dalam skripsinya yang berjudul "*Aplikasi Pembiayaan Modal Kerja Dalam Penyaluran Modal Kerja (Study Kasus Pada BPRS Rinjani Batu)*", menyimpulkan bahwa:

Prosedur pembiayaan mudharabah perlu melakukan analisa 5C dan analisa lingkungan karena hal tersebut sangat penting untuk mengetahui layak tidaknya nasabah tersebut untuk dibiayai. Selain itu disebutkan juga bahwa penyaluran pembiayaan mudharabah di BPRS Bumi Rinjani Batu menggunakan pembiayaan modal kerja untuk perdagangan karena memang nasabah pembiayaan mudharabah adalah pedagang yang mana perputarannya sangat tinggi. Pengukuran pembiayaan di dasarkan pada estimasi pendapatan, dimana nasabah harus menentukan estimasi pendapatan di awal mengajukan permohonan pembiayaan.

Kajian penelitian terdahulu tersebut dapat dilihat pada tabel 2.1 di bawah ini.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

Nama	Judul	Metode Analisis	Hasil
Nuryanto, (Malang : STAIN)	Sistem pembiayaan mudharabah sebagai	Deskriptif komparatif • Menganalisa data yang di dapat	Dengan kalkulasi keuangan pembiayaan mudharabah tidak ada yang dirugikan antara debitur dan pihak bank, yang mana pihak bank

	alternatif kredit konvensional (Studi kasus pada BPR Syariah Daya Arta Mentari Gempol Pasuruan)	dalam bentuk kuantitatif dan analisa tersebut membandingkan antara pembiayaan mudharabah dengan kredit konvensional	dan debitur sama sama mendapatkan keuntungan sesuai dengan porsi yang telah disepakati bersama.
Nadziroh, (Malang: UIIS)	Penerapan konsep pembiayaan mudharabah sebagai pola kredit investasi dalam perspektif islam (Studi kasus pada BMT Mitra Sarana Gadang Kota Malang)	Metode analisis isi <ul style="list-style-type: none"> • Menganalisis data yang berbentuk usaha atau penyelesaian laporan yang diterima dan dikumpulkan serta dianalisis sehingga mendapatkan kesimpulan yang benar 	Sistem dan prosedur pembiayaan di BMT mitra sarana Gadang cukup memadai dengan proses penyaluran yang benar dengan menggunakan prinsip kehati hatian dengan analisis 5C sebagai dasar dalam melakukan analisa. Dengan penetapan bagi hasil yang didasarkan pada penetapan bersih (neto).
Hakiki, (Malang: UB)	Aplikasi Pembiayaan Modal Kerja Dalam Penyaluran	Deskriptif kualitatif <ul style="list-style-type: none"> • mengolah data yang diperoleh, dianalisis dan disesuaikan 	Prosedur pembiayaan mudharabah perlu melakukan analisa 5C dan analisa lingkungan karena hal tersebut sangat penting untuk mengetahui layak tidaknya nasabah

	Modal Kerja (Study Kasus Pada BPRS Rinjani Batu)	antara konsep dan aplikasi pembiayaan mudharabah	tersebut untuk dibiayai. Penyaluran pembiayaan mudharabah di BPRS Bumi Rinjani Batu menggunakan pembiayaan modal kerja untuk perdagangan karena memang nasabah pembiayaan mudharabah adalah pedagang yang mana perputarannya sangat tinggi.
Masniah, (Malang: UIN)	Analisis Pembiayaan Mudharabah Pada BMT- MMU Sidogiri Pasuruan	Deskriptif Kualitatif <ul style="list-style-type: none"> • data diperoleh, dikumpulkan, diolah, dianalisis, • disesuaikan antara konsep dengan aplikasi pembiayaan mudharabah pada BMT-MMU, • Penafsiran dan pengulangan kembali • Kemudian ditarik suatu kesimpulan dan memberikan 	Sistem pembiayaan mudharabah pada BMT-MMU telah memiliki prosedur pembiayaan mudharabah yang tertulis secara sistematis. Pembiayaan ini disalurkan pada jenis usaha produktif, dengan analisa 5C+S. Sedangkan perhitungan bagi hasil didasarkan pada nisbah dengan mempertimbangkan tingkat produktivitas usaha yang akan dilakukan mudharib. Adapun kelebihan mudharabah pada BMT-MMU salah satunya adalah sebagian hasil yang diperoleh disalurkan untuk dana zakat sehingga nasabah termotivasi untuk melakukan pembiayaan. Selain itu, kontrak mudharabah yang dijalankan BMT-MMU mempunyai peluang besar terjadinya <i>asimetric information</i> , bila

		saran-saran	salah satu tidak jujur sehingga terjadi masalah agensi.
--	--	-------------	---

Sumber: Skripsi tidak diterbitkan, UIN&UB-Malang. (Data diolah sendiri oleh peneliti)

Berdasarkan pada penelitian terdahulu tersebut, maka perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah dari segi judul peneliti menggunakan judul "Analisis Pembiayaan Mudharabah Pada BMT-MMU" yang dilakukan pada tahun 2007. Penelitian ini dilakukan untuk mendeskripsikan penyaluran pembiayaan mudharabah dan sistem bagi hasil yang diterapkan pada BMT-MMU Sidogiri-Pasuruan, serta untuk mengetahui kelebihan dan kelemahan pembiayaan mudharabah pada BMT-MMU. Nuryanto dalam penelitiannya ingin mengetahui sistem pembiayaan mudharabah sebagai alternatif kredit konvensional yang dilakukan pada tahun 2002. Nadziroh dengan judul "Penerapan konsep pembiayaan mudharabah sebagai pola kredit investasi dalam perspektif islam", ingin mengetahui konsep pembiayaan mudharabah sebagai pola kredit investasi dalam perspektif Islam.

Sedangkan Hakiki (2004) dalam penelitiannya hanya terbatas ingin mengetahui aplikasi pembiayaan mudharabah dalam penyaluran modal kerja. Ketiga penelitian terdahulu tersebut tidak membahas

masalah sistem bagi hasil serta kelebihan dan kelemahan dari pembiayaan mudharabah, hal ini juga yang menjadi perbedaan dalam penelitian ini serta dalam penelitian ini tidak hanya membahas penyaluran pembiayaan mudharabah terhadap penyaluran modal kerja tetapi juga pada pembiayaan produktif lainnya yaitu pembiayaan investasi khusus dan juga pada pembiayaan konsumtif.

Adapun persamaan dalam penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah terletak pada objek yang diteliti yaitu sama-sama mengkaji masalah sistem pembiayaan mudharabah.

B. Landasan Teori

1. Pembiayaan

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok lembaga keuangan, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit (Kasmir, 2001: 73).

a. Pengertian Pembiayaan

Kredit menurut Undang-Undang Perbankan nomor 10 tahun 1998 adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya

setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga (Kasmir, 2001: 73).

Sedangkan pengertian pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Kasmir, 2001: 73).

Menurut Antonio (1999: 219), pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit*.

Dari pengertian di atas dapatlah dijelaskan bahwa baik kredit atau pembiayaan dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang, misalnya bank membiyai kredit untuk pembelian atau mobil. Kemudian adanya kesepakatan antara bank (*kreditur*) dengan nasabah penerima kredit (*debitur*), dengan perjanjian yang telah dibuatnya. Dalam perjanjian kredit tercakup hak dan kewajiban masing-masing pihak, termasuk jangka waktu serta bunga yang ditetapkan bersama. Demikian pula dengan masalah sangsi apabila si debitur ingkar

janji terhadap perjanjian yang telah dibuat bersama (Kasmir, 2001: 73).

Terdapat perbedaan antara pembiayaan pada perbankan syari'ah dengan pembiayaan (kredit) pada bank konvensional, yaitu:

- 1) Pada bank konvensional, imbalan yang diberikan kepada pemilik dana (bank) berupa bunga yang ditetapkan prosentase, sedangkan pada bank syariah menggunakan *profit sharing*;
- 2) Pembayaran kembali dana yang dipinjam pada bank konvensional dibayar secara angsuran dalam waktu yang telah ditetapkan dengan jumlah yang sama, sedangkan pembiayaan pada bank Islam tidak mengharuskan angsuran tiap bulan atau waktu tertentu tetapi harus lunas pada waktu yang disepakati.
- 3) Jika ternyata debitur dapat melunasi hutangnya sebelum jangka waktu yang telah ditetapkan, pada bank konvensional dikenakan potongan atas pinjaman, sedangkan pada bank syariah dikenakan rabat pada pelunasan hutang sebelum waktunya (http://eprints.ums.ac.id/335/01/4_WARDAH_YUSPIN.pdf).

b. Unsur-Unsur Pembiayaan

Pengertian kata kredit jika dilihat secara utuh mengandung beberapa makna, sehingga terdapat unsur-unsur yang terkandung di dalamnya. Adapun unsur-unsur tersebut adalah sebagai berikut (Kasmir, 2001: 74-76):

1) Kepercayaan

Yaitu suatu keyakinan pemberi kredit (bank) bahwa kredit yang diberikan baik berupa uang, barang atau jasa akan benar-benar diterima kembali di masa tertentu di masa datang. Kepercayaan ini diberikan oleh bank, karena sebelum dana dikucurkan, sudah dilakukan penelitian dan penyidikan yang mendalam tentang nasabah. Penelitian dan penyelidikan dilakukan untuk mengetahui kemauan dan kemampuannya dalam membayar kredit yang disalurkan.

2) Kesepakatan

Disamping unsur kepercayaan di dalam kredit juga mengandung unsur kesepakatan antara si pemberi kredit dengan si penerima kredit. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing. Kesepakatan penyaluran kredit dituangkan dalam akad

kredit yang ditandatangani oleh kedua belah pihak yaitu bank dan nasabah.

3) Jangka waktu

Setiap kredit yang diberikan pasti memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengambilan kredit yang telah disepakati. Hampir dapat dipastikan bahwa tidak ada kredit yang tidak memiliki jangka waktu.

4) Resiko

Faktor resiko kerugian dapat diakibatkan dua hal yaitu resiko kerugian yang diakibatkan nasabah sengaja tidak membayar kreditnya padahal mampu dan resiko kerugian yang diakibatkan nasabah tidak sengaja yaitu akibat terjadinya musibah seperti bencana alam. Penyebab tidak tertagih sebenarnya dikarenakan adanya suatu tenggang waktu pengembalian (jangka waktu). Semakin panjang jangka waktu suatu kredit semakin besar resikonya tidak tertagih, demikian pula sebaliknya. Resiko ini menjadi tanggungan bank, baik resiko yang disengaja maupun resiko yang tidak disengaja.

5) Balas jasa

Akibat dari pemberian fasilitas kredit bank tentu mengharapkan suatu keuntungan dalam jumlah tertentu.

Keuntungan atas pemberian suatu kredit atau jasa tersebut yang kita kenal dengan nama bunga bagi bank konvensional. Balas jasa dalam bentuk bunga biaya provisi dan komisi serta biaya administrasi kredit ini merupakan keuntungan utama bank. Sedangkan bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil.

c. Jenis-Jenis Pembiayaan

Menurut Antonio (1999: 219-229), sifat penggunaannya pembiayaan dapat dibagi menjadi:

1) Pembiayaan produktif

Pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produktif, perdagangan, maupun investasi.

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi:

a. Pembiayaan modal kerja

Pembiayaan ini diberikan untuk memenuhi kebutuhan (1) peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun

secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas ataupun mutu hasil produksi; dan (2) untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.

Unsur unsur modal kerja terdiri atas komponen komponen alat likuid (*cash*), piutang dagang (*receivable*), dan persediaan (*inventory*) yang umumnya terdiri atas persediaan bahan baku (*raw material*), persediaan barang dalam proses (*working in process*) dan persediaan barang jadi (*finished goods*).

Bank konvensional memberikan kredit modal kerja tersebut, dengan cara memberikan pinjaman sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendanai seluruh kebutuhan yang merupakan kombinasi dari komponen-komponen modal kerja tersebut, baik untuk keperluan produksi maupun perdagangan untuk jangka waktu tertentu dengan imbalan berupa uang.

Sedangkan bank syari'ah dapat membantu memenuhi seluruh kebutuhan modal kerja tersebut, bukan dengan meminjamkan uang, melainkan dengan menjalin hubungan *partnership* dengan nasabah, dimana bank bertindak sebagai penyandang dana (*shahibul maal*),

sedangkan nasabah sebagai pengusaha (*mudharib*). Skema pembiayaan semacam ini disebut dengan *mudharabah (trust financing)*. Fasilitas ini dapat diberikan untuk jangka waktu tertentu, sedangkan bagi hasil dibagi secara periodik dengan nisbah yang disepakati. Setelah jatuh tempo, nasabah mengembalikan jumlah dana tersebut beserta porsi bagi hasil (yang belum dibagikan) yang menjadi bagian bank.

b. Pembiayaan investasi

Pembiayaan investasi diberikan kepada nasabah untuk keperluan investasi yaitu keperluan penambahan modal guna mengadakan rehabilitasi, perluasan usaha, ataupun pendirian proyek baru.

Ciri-ciri pembiayaan investasi adalah:

- 1) Untuk pengadaan barang modal
- 2) Mempunyai perencanaan alokasi dana yang matang dan terarah
- 3) Berjangka waktu menengah dan panjang

Pada umumnya, pembiayaan investasi diberikan dalam jumlah besar dan pengendapannya cukup lama. Oleh karena itu, perlu disusun proyeksi arus kas

(*projected cash flow*) yang mencakup semua komponen biaya dan pendapatan sehingga akan dapat diketahui berapa dana yang tersedia setelah semua kewajiban terpenuhi. Kemudian, barulah disusun jadwal amortisasi yang merupakan angsuran (pembayaran kembali) pembiayaan.

Untuk pembiayaan investasi bank syari'ah menggunakan skema *musyarakah mutanaqishah*. Dalam hal ini bank memberikan pembiayaan dengan prinsip penyertaan dan secara bertahap bank melepaskan penyertaannya dan pemilik perusahaan akan mengambil alih kembali, baik dengan menggunakan *surplus cash flow* yang tercipta maupun dengan menambah modal, baik yang berasal dari setoran pemegang saham yang ada ataupun dengan mengundang pemegang saham baru.

2) Pembiayaan konsumtif

Pembiayaan konsumtif diperlukan oleh pengguna dana untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Kebutuhan konsumsi dapat dibedakan atas (1) kebutuhan primer (pokok) yaitu: makanan, pakaian, tempat tinggal dan

pendidikan, (2) kebutuhan sekunder (kebutuhan tambahan) perhiasan, kendaraan, pariwisata dan sebagainya.

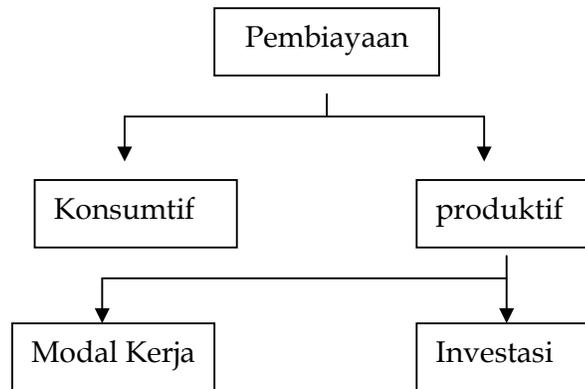
Bank syariah dapat menyediakan pembiayaan komersil untuk pemenuhan kebutuhan barang konsumsi dengan menggunakan skema:

- 1) *Al bai' bi tsaman ajil* (salah satu bentuk murabahah) atau jual beli dengan angsuran
- 2) *Al ijarah al muntahia bit tamlik* atau sewa beli
- 3) *Al musyarakah mutanaqishah* atau *decreasing participation*, dimana secara bertahap bank menurunkan jumlah partisipasinya
- 4) *Ar Rahan* untuk memenuhi jasa

Pembiayaan konsumsi tersebut lazimnya digunakan untuk pemenuhan kebutuhan sekunder. Sedangkan kebutuhan primer pada umumnya tidak dapat dipenuhi dengan pembiayaan komersil. Seseorang yang belum mampu memenuhi kebutuhan pokoknya tergolong fakir atau miskin, dan oleh karena itu wajib diberikan zakat atau shadaqah, atau maksimal diberikan pinjaman kebajikan (*al qardh al hasan*), yaitu pinjaman dengan kewajiban pengembalian pinjaman pokoknya saja, tanpa imbalan apapun.

Secara umum jenis-jenis pembiayaan dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 2.1
Jenis Jenis Pembiayaan



Sumber: Antonio, 1999: 220

d. Prinsip-Prinsip Pembiayaan

Menurut Kasmir (2001: 91-95), terdapat beberapa prinsip-prinsip penilaian kredit yang sering dilakukan yaitu dengan analisis 5C, analisis 7P dan studi kelayakan. Kedua prinsip ini 5C dan 7P memiliki persamaan yaitu apa-apa yang terkandung dalam 5C dirinci lebih lanjut dalam prinsip 7P disamping lebih terinci juga jangkauan analisisnya lebih luas dari 5C.

Prinsip pemberian kredit dengan analisis 5C kredit dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Character

Pengertian character adalah sifat atau watak seseorang, dalam hal ini calon debitur. Tujuannya adalah untuk memberikan keyakinan kepada bank bahwa, sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dipercaya. Keyakinan ini tercermin dari latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti: cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan social standingnya. Character merupakan ukuran untuk menilai "kemauan" nasabah membayar kreditnya. Orang yang memiliki karakter baik akan berusaha untuk membayar kreditnya dengan berbagai cara.

2. Capacity

Untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar kredit yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuannya mencari laba. Sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan. Semakin banyak sumber pendapatan seseorang maka akan semakin besar kemampuannya untuk membayar kredit.

3. Capital

Biasanya bank tidak akan bersedia untuk membiayai suatu usaha 100%, artinya setiap nasabah mengajukan permohonan kredit harus pula menyediakan dana dari sumber lainnya atau modal sendiri dengan kata lain capital adalah untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah terhadap usaha yang akan dibiayai oleh bank.

4. Collateral

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin. Fungsi jaminan adalah sebagai pelindung bank dari resiko kerugian.

5. Condition

Dalam menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan untuk di masa yang akan datang sesuai sektor masing-masing. Dalam kondisi perekonomian yang kurang stabil, sebaiknya pemberian kredit untuk sektor tertentu jangan diberikan terlebih dahulu dan walaupun jadi

diberikan sebaiknya juga dengan melihat prospek usaha tersebut di masa yang akan datang.

Sedangkan penilaian dengan 7P adalah sebagai berikut:

1. Personally

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. Personality juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah. Personality hampir sama dengan character dari 5 C.

2. Party

Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas kredit yang berbeda pula dari bank. Kredit untuk pengusaha lemah sangat berbeda dengan kredit untuk pengusaha yang kuat modalnya, baik dari segi jumlah, bunga dan persyaratan lainnya.

3. Purpose

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam apakah

tujuan untuk konsumtif atau untuk tujuan produktif atau untuk tujuan perdagangan.

4. Prospect

Yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi akan tetapi juga nasabah.

5. Payment

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit yang diperolehnya. Semakin banyak sumber penghasilan debitur maka akan semakin baik. Sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh sektor lainnya.

6. Profitability

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Profitability diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya dari bank.

7. Protection

Tujuannya adalah bagaimana menjaga kredit yang dikururkan oleh bank namun melalui suatu perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.

Di samping penilaian dengan 5C dan 7P, prinsip keadilan kredit dapat pula dilakukan dengan studi kelayakan, terutama untuk kredit dalam jumlah yang relatif besar. Adapun penilaian kredit dengan studi kelayakan meliputi:

a. Aspek Hukum

Merupakan aspek untuk menilai keabsahan dan keaslian dokumen-dokumen atau surat-surat yang dimiliki oleh calon debitur, seperti akte notaris, izin usaha atau sertifikat tanah dan dokumen atau surat lainnya.

b. Aspek Pasar dan Pemasaran

Yaitu aspek untuk menilai prospek usaha nasabah sekarang dan di masa yang akan dilakukan.

c. Aspek keuangan

Merupakan aspek untuk menilai kemampuan calon nasabah dalam membiayai dan mengelola usahanya. Dari aspek ini akan tergambar berapa besar biaya dan pendapatan yang

akan dikeluarkan dan diperolehnya. Penilaian aspek ini dengan menggunakan rasio-rasio keuangan.

d. Aspek Operasi atau Teknis

Merupakan aspek untuk menilai tata letak ruangan, lokasi usaha dan kapasitas produksi suatu usaha yang tercermin dari sarana dan prasarana yang dimilikinya.

e. Aspek Manajemen

Merupakan aspek untuk menilai sumber daya manusia yang dimiliki oleh perusahaan, baik dari segi kuantitas maupun segi kualitas.

f. Aspek Ekonomi atau Sosial

Merupakan aspek untuk menilai dampak ekonomi dan sosial yang ditimbulkan dengan adanya suatu usaha terutama terhadap masyarakat, apakah lebih banyak *benefit* atau *cost* atau sebaliknya.

g. Aspek AMDAL

Merupakan aspek yang menilai dampak lingkungan yang akan timbul dengan adanya suatu usaha, kemudian cara-cara pencegahan terhadap dampak tersebut.

2. Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan mudharabah merupakan pedoman umum bagi bank syari'ah dalam melakukan berbagai transaksi produk perbankan yang tersedia. Dengan sistem ini bank akan membagi keuntungan dengan para pengguna jasanya dan para investornya. Pada posisi ini mudharabah secara tepat dipahami sebagai alat terbaik dan pengganti dari sistem bunga dalam berbagai macam transaksi (Muhammad, 2005: 91).

a. Pengertian Mudharabah

Mudharabah adalah suatu kontrak kemitraan (*partnership*) yang berlandaskan pada prinsip pembagian hasil dengan cara seseorang memberikan modalnya kepada yang lain untuk melakukan bisnis dan kedua belah pihak membagi keuntungan atau memikul beban kerugian berdasarkan isi perjanjian bersama (Rahman, 1996: 380).

Menurut Muhammad (2005: 53), mudharabah adalah suatu akad yang memuat penyerahan modal atau semaknanya dalam jumlah, jenis dan karakter tertentu dari seorang pemilik modal (*shahib al-maal*) kepada pengelola (*mudharib*) untuk dipergunakan sebagai suatu usaha dengan ketentuan jika usaha tersebut mendatangkan hasil maka hasil (laba) tersebut dibagi berdua berdasarkan kesepakatan sebelumnya, sementara jika

usaha tersebut tidak mendatangkan hasil atau bangkrut maka kerugian materi sepenuhnya ditanggung oleh pemilik modal dengan syarat dan rukun-rukun tertentu.

Definisi di atas selain menjelaskan wujud mudharabah yang utuh, juga tersirat filosofis yang melandasinya, yaitu adanya penyatuan antara modal (*capital*) dan usaha (*skill dan entrepreneurship*) yang dapat membuat pemodal (*shahib al-maal*) dan pengusahanya (*mudharib*) berada dalam kemitraan usaha yang lebih fair dan terbuka serta kegiatan ekonomi ini lebih mengarah pada aspek solidaritas yang tinggi dari pemilik modal untuk dapat membantu para tenaga terampil kurang modal. Karena dalam kehidupan keadaan seperti ini memang tidak bisa terhindarkan (Muhammad, 2005: 54).

Sedangkan menurut Karim (2004: 93), mudharabah adalah bentuk kerjasama antara dua belah pihak dimana pemilik modal (*shohibul maal*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan. Bentuk ini menegaskan kerjasama dalam panduan kontribusi 100% modal kas dari shahib al-maal dan keahlian dari mudharib.

Dalam transaksi mudharabah tersebut tidak mensyaratkan adanya wakil shahib al-maal dalam manajemen proyek. Sebagai seorang kepercayaan, mudharib harus bertindak hati-hati dan bertanggung jawab untuk setiap kerugian yang terjadi akibat kelalaian. Sedangkan sebagai wakil shahib al-maal dia diharapkan untuk mengelola modal dengan cara tertentu untuk menciptakan laba optimal (Karim, 2004: 93).

Sementara itu, seorang ulama Dr.Rasyad Hasan, memberikan pengertian mudharabah dengan cukup representatif. Mudharabah yaitu suatu akad (kontrak) yang memuat penyerahan modal khusus atau semaknanya tertentu dalam jumlah, jenis, dan karakter (sifat) dari orang yang diperbolehkan mengelola harta kepada orang lain yang *aqil* (berakal), *mumayyiz* (dewasa), dan bijaksana, yang ia pergunakan untuk berdagang dengan mendapatkan bagian tertentu dari keuntungannya menurut nisbah pembagiannya dalam kesepakatan. Dari pengertian itu, maka modal dalam akad mudharabah sepenuhnya berasal dari pemilik modal (shahibu al-mal). Selain itu pemilik modal tidak terlibat dalam manajemen usaha (Widodo dkk, 1999: 51).

Salah satu hikmah mudharabah adalah agar ada kerja sama antara pemilik modal yang tidak memiliki pengalaman

dalam bisnis atau tidak ada peluang untuk berusaha sendiri dengan orang yang mempunyai pengalaman dan kemampuan di bidang tersebut, tetapi tidak memiliki modal (Widodo dkk, 1999: 51).

b. Konsep mudharabah dalam literatur fiqih

Muhammad (2005: 51) menyebutkan dalam fiqih *muamalah*, definisi terminologi bagi mudharabah diungkap secara bermacam-macam oleh beberapa ulama madzhab. Di antaranya menurut madzhab Hanafi mendefinisikan mudharabah adalah suatu perjanjian untuk berkongsi di dalam keuntungan dengan modal dari salah satu pihak dan kerja (usaha) dari pihak lain.

Sementara madzhab Maliki menamai mudharabah sebagai: penyerahan uang di muka oleh pemilik modal dalam jumlah uang yang ditentukan kepada seorang yang akan menjalankan usaha dengan uang itu dengan imbalan sebagian dari keuntungannya (Muhammad, 2005: 51).

Sedangkan madzhab syafi'i mendefinisikan mudharabah bahwa pemilik modal menyerahkan sejumlah uang kepada pengusaha untuk dijalankan dalam suatu usaha dagang dengan

keuntungan menjadi milik bersama antara keduanya (Muhammad, 2005: 51).

Satu hal yang barangkali terlupakan oleh keempat madzhab ini dalam mendefinisikan mudharabah adalah bahwa kegiatan kerjasama mudharabah merupakan jenis usaha yang tidak secara otomatis mendatangkan hasil. Oleh karena itu penjabaran mengenai untung dan rugi perlu untuk diselipkan sebagai bagian yang integral dari sebuah definisi yang baik. Banyak para ulama mengatakan bahwa kerjasama mudharabah terjadi manakala terdapat untung dari sebuah usaha, sementara ketika tidak mendapatkan untung disebut sebagai mudharabah. Pendapat ini kiranya membingungkan dan bahkan terkesan menutupi konsekuensi kerugian yang harus ditanggung pemilik modal ketika usaha mudharabah tidak menghasilkan laba atau untung modal hilang sama sekali. Jadi maksud dari berakhirnya akad mudharabah ketika kerugian menjadi hasilnya adalah semuanya kembali kepada asalnya. Artinya kerugian modal ditimpakan kepada penyedia modal sedangkan kerugian tenaga keterampilan dan kesempatan mendapat laba ditanggung oleh pengusaha (Muhammad, 2005: 52-53).

c. Landasan Mudharabah

Secara umum landasan dasar syariah mudharabah lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha. Hal ini tampak dari ayat dan hadits berikut ini (Antonio, 1999: 149-150).

1) Al-Qur`an

Sesungguhnya Tuhanmu mengetahui bahwasanya kamu berdiri (sembahyang) kurang dari dua pertiga malam, atau seperdua malam atau sepertiganya dan (demikian pula) segolongan dari orang-orang yang bersama kamu. dan Allah menetapkan ukuran malam dan siang. Allah mengetahui bahwa kamu sekali-kali tidak dapat menentukan batas-batas waktu-waktu itu, Maka dia memberi keringanan kepadamu, Karena itu bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al Quran. dia mengetahui bahwa akan ada di antara kamu orang-orang yang sakit dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah; dan orang-orang yang lain lagi berperang di jalan Allah, Maka bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al Quran dan Dirikanlah sembahyang, tunaikanlah zakat dan berikanlah pinjaman kepada Allah pinjaman yang baik. dan kebaikan apa saja yang kamu perbuat untuk dirimu niscaya kamu memperoleh (balasan)nya di sisi Allah sebagai balasan yang paling baik dan yang paling besar pahalanya. dan

mohonlah ampunan kepada Allah; Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang. (Q.S. Al Muzammil: 20)

2) Hadist

Dalam hadist juga dijelaskan Rasulullah tidak memberatkan melakukan mudharabah, seperti dalam sebuah hadist yang artinya:

Dari Shalih bin Suhaib ra. Bahwa Rasulullah SAW bersabda” tiga perkara didalamnya terdapat keberkatan : “Menjual dengan pembayaran secara kredit, muqaradhah (mudharabah) dan mencampurkan gandum dengan tepung untuk keperluan rumah dan bukan untuk dijual.” (H.R.Ibnu Majah No.2280, kitab At **Tijarah**)

Dari landasan surat diatas mudharabah merupakan suatu akad yang diperbolehkan.

d. Rukun Mudharabah

Faktor faktor yang harus ada (rukun) dalam akad mudharabah adalah (karim, 2004: 193):

- Pelaku (pemilik modal maupun pelaksana usaha)
- Objek mudharabah (modal dan kerja)
- Persetujuan kedua belah pihak (ijan-qabul)

e. Nisbah keuntungan (Karim, 2004: 194)

⇒ Prosentase; nisbah keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk prosentase antara kedua belah pihak, bukan dinyatakan dalam nominal Rp tertentu.

⇒ Bagi untung dan bagi rugi; ketentuan di atas merupakan konsekuensi logis dari karakteristik akad mudharabah itu sendiri, yang tergolong kedalam kontrak investasi (*natural uncertainty contracts*). Dalam kontrak ini, return dan timing cash flow tergantung pada kinerja sector riilnya. Bila laba bisnisnya besar, kedua belah pihak mendapat bagian yang besar pula dan sebaliknya bila laba kecil, mereka mendapat bagian yang kecil juga. Filosofi ini hanya dapat berjalan jika nisbah bagi laba ditentukan dalam bentuk prosentase, bukan dalam bentuk nominal Rp tertentu.

⇒ Jaminan; untuk menghindari adanya moral hazard dari pihak mudharib yang lalai dan menyalahi kontrak, maka shohibul maal dibolehkan meminta jaminan tertentu kepada mudharib. Jaminan ini akan disita oleh shohibul maal jika ternyata timbul kerugian karena mudharib melakukan kesalahan, yakni lalai dan atau ingkar janji.

Tujuan pengenaan jaminan dalam akad mudharabah adalah menghindari moral hazard mudharib, bukan untuk mengamankan nilai investasi jika terjadi kerugian karena faktor resiko bisnis. Jadi, bila kerugian yang timbul disebabkan karena faktor resiko bisnis, jaminan mudharib tidak dapat disita oleh shahibul maal.

⇒ Menentukan besarnya nisbah: besarnya nisbah ditentukan berdasarkan kesepakatan masing masing pihak yang berkontrak. Jadi angka besaran nisbah ini muncul sebagai hasil tawar menawar antara shohibul maal dengan mudharib.

⇒ Cara menyelesaikan kerugian; jika terjadi kerugian, cara menyelesaikannya adalah:

- Diambil terlebih dahulu dari keuntungan, karena keuntungan merupakan pelindung modal

- Bila kerugian melebihi keuntungan, baru diambil dari pokok modal.

f. Bentuk-Bentuk Mudharabah

Menurut karim (2004: 200), pada prinsipnya mudharabah dibagi menjadi dua yaitu:

1). *Mudharabah mutlaqah*; mudharabah yang sifatnya mutlak dimana shohibul maal tidak menetapkan restriksi atau syarat-syarat tertentu kepada si mudharib

2). *Mudharabah muqayyadah*; mudharabah dimana shohibul maal menetapkan restriksi atau syarat-syarat tertentu pada mudharib. Mudharabah terbagi lagi menjadi 2, yaitu:

⇒ Mudharabah muqayyadah on balance sheet, yaitu jika aliran dana terjadi dari satu nasabah investor ke sekelompok pelaksana usaha dalam beberapa sektor terbatas, misalnya hanya untuk pertanian, manufaktur dan sebagainya.

⇒ Mudharabah muqayyadah of balance sheet, yaitu jika aliran dana berasal dari satu nasabah investor kepada satu nasabah pembiayaan (dalam bank konvensional disebut debitur). Disini BMT bertindak sebagai *arranger* saja (perantara).

g. Kesepakatan dan Implikasi Kontrak Mudharabah

Pembiayaan mudharabah sebagai sebuah kerjasama yang mempertemukan dua pihak yang berbeda dalam proses dan bersatu dalam tujuan, memerlukan beberapa kesepakatan berupa ketentuan-ketentuan yang meliputi aturan dan wewenang yang dirumuskan oleh kedua belah pihak yang akan menjadi patokan hukum untuk berjalannya kegiatan mudharabah tersebut (muhammad, 2005: 62). Hal-hal yang harus disepakati tersebut antara lain:

- 1) *Manajemen*, ketika *mudharib* telah siap dan menyediakan tenaga untuk kerjasama *mudharabah* maka saat itulah ia mulai mengelola modal *shahib al-maal*. Pengelolaan usaha tersebut membutuhkan kreatifitas dan keterampilan tertentu yang kadang-kadang hanya ia sendiri yang mengetahuinya. Oleh karena itu, dalam kaitannya dengan manajemen, kebebasan *mudharib* dalam merencanakan, merancang, mengatur dan mengelola usaha merupakan faktor yang menentukan.
- 2) *Tenggang waktu (duration)*. Satu hal yang harus mendapat kesepakatan antara *shahib al-maal* dan *mudharib* adalah lamanya waktu usaha. Ini penting karena tidak semua modal yang diberikan kepada *mudharib* itu dana mati yang

tidak dibutuhkan oleh pemiliknya. Disamping itu, penentuan waktu adalah sebuah cara untuk memacu mudharib bertindak lebih efektif dan terencana. Namun disisi lain, penentuan waktu itu bisa membuat mudharib menjadi tertekan dan tidak bebas menjalankan usaha.

- 3) *Jaminan (dhiman)*. Satu hal yang tidak kalah pentingnya dalam mewujudkan kesepakatan bersama adalah adanya aturan tentang jaminan atau tanggungan. Tanggungan menjadi penting ketika *shahibul al-maal* khawatir akan munculnya penyelewangan dari *mudharib*.

Ketika sebuah kontrak telah disepakati, maka kontrak mudharabah tersebut menjadi sebuah hukum yang tidak boleh dilanggar oleh kedua belah pihak. Jika ada pelanggaran yang dilakukan oleh salah satu pihak, baik *shahib al-maal* atau *mudharib*, maka kontrak menjadi gugur tidak berlaku lagi. Kesepakatan kontrak mudharabah yang menjadi hukum tersebut membawa beberapa implikasi, di antaranya:

- 1) *Mudharib* sebagai *Amin* (orang yang dipercaya)

Seorang *mudharib* menjadi *amin* untuk modal yang telah diserahkan kepadanya. Ini berarti bahwa dia telah diizinkan oleh pemilik modal untuk memiliki modal tersebut.

Penyerahan ini bukan suatu jual beli, pinjaman ataupun sewa. Modal yang diserahkan dalam hal ini adalah *amanah* yang harus dijaga oleh *mudharib*.

2) *Mudharib* sebagai *Wakil*

Mudharib adalah *wakil* dari *shahib al-maal* dalam semua transaksi yang ia sepakati. Konsekuensinya hak-hak kontrak kembali kepadanya sebagai seorang yang mensepakati transaksi. Implikasinya sebagai seorang wakil tentu dia tidak menanggung apapun dari modal ketika terjadi kerugian, namun apabila kerugian tersebut karena kelalaiannya maka dia akan mempunyai tanggung jawab akan hal itu.

3) *Mudharib* sebagai Mitra dalam Laba

Mudharib akan mendapatkan bagian laba dari usaha yang telah dia lakukan, sebab *mudharabah* sendiri adalah pertemanan dengan laba. Pembagian laba ini telah ditentukan pada awal kontrak. Dengan menjadikannya *mudharib* sebagai mitra dalam laba maka besar atau kecilnya laba akan sangat tergantung pada keterampilan *mudharib* dalam menjalankan usahanya.

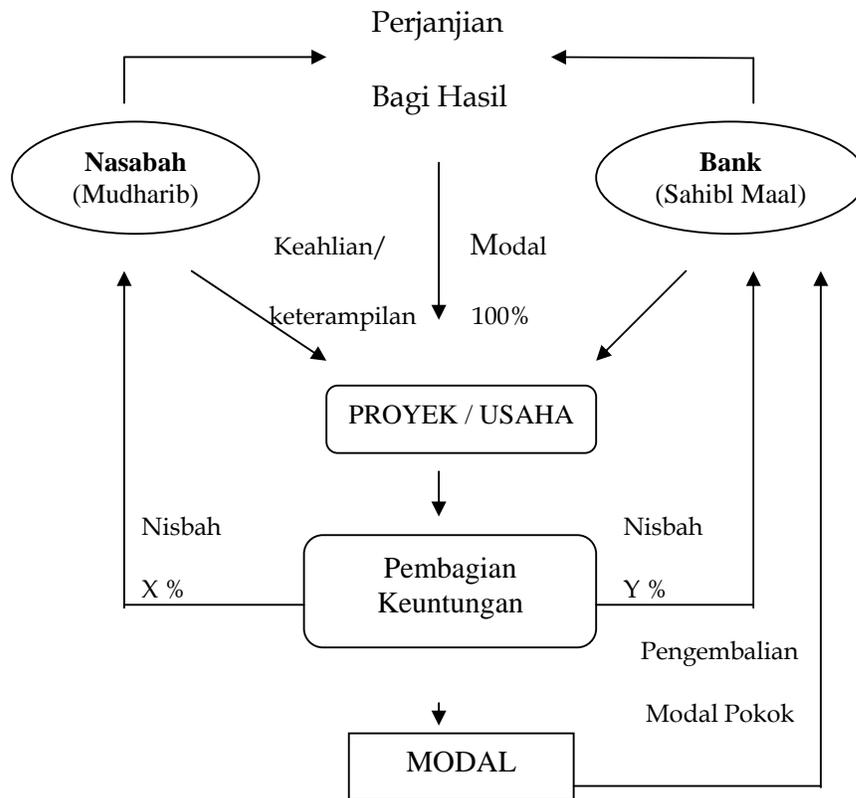
h. Manfaat Mudharabah

Dalam bukunya, Antonio (2001: 97-98) menyebutkan manfaat dari pembiayaan mudharabah yaitu:

- ⇒ BMT akan menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan usaha nasabah meningkat
- ⇒ BMT tidak berkewajiban membayar bagi hasil kepada nasabah pendanaan secara tetap. Tetapi disesuaikan dengan pendapatan atau hasil usaha bank sehingga bank tidak akan pernah mengalami *negative spread*
- ⇒ Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan cash flow atau arus kas usaha sehingga tidak memberatkan nasabah
- ⇒ BMT akan lebih selektif dan hati-hati (*prudent*) mencari usaha yang benar benar halal, aman dan menguntungkan kerana keuntungan yang konkret dan benar benar terjadi itulah yang akan dibagikan
- ⇒ Prinsip bagi hasil dalam mudharabah berbeda dengan prinsip bunga dimana bank akan menagih penerima pembiayaan (nasabah) dengan jumlah bunga yang ditetapkan berapapun keuntungan yang dihasilkan nasabah, sekalipun merugi dan terjadi krisis ekonomi.

Secara umum, aplikasi perbankan al mudharabah dapat digambarkan dalam skema berikut ini:

Gambar 2.2
Skema pembiayaan mudharabah



Sumber: Antonio, 1999: 153

3. Bagi Hasil

Prinsip bagi hasil (*profit sharing*) merupakan karakteristik umum dan landasan dasar bagi operasional bank Islam secara keseluruhan. Secara syariah, prinsipnya berdasarkan kaidah *al-mudharabah* (Antonio, 2001: 137).

Jika dalam mekanisme ekonomi konvensional menggunakan instrumen bunga, maka dalam mekanisme ekonomi Islam dengan menggunakan instrumen bagi hasil. Salah bentuk instrumen kelembagaan yang menerapkan instrumen bagi hasil adalah bisnis dalam lembaga keuangan syari'ah. Mekanisme lembaga keuangan Islam dengan menggunakan sistem bagi hasil, nampaknya menjadi salah satu alternatif pilihan bagi masyarakat bisnis. Kendatipun demikian, perilaku bagi hasil dapat dijadikan dasar pertimbangan dalam menyusun kebijakan moneter. Sebab perilaku bagi hasil akan mempengaruhi kondisi perekonomian suatu negara (Muhammad, 2006: 12).

a. Pengertian

Bagi hasil menurut terminologi asing (Inggris) dikenal dengan *profit sharing*. *Profit sharing* dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba. Secara definitif *profit sharing* diartikan distribusi beberapa bagian dari laba pada para pegawai dari suatu perusahaan. Bagi hasil ini dapat berbentuk suatu bonus uang tunai tahunan yang didasarkan pada laba yang diperoleh pada tahun-tahun sebelumnya, atau dapat berbentuk pembayaran mingguan atau bulanan (Muhammad, 2006: 12).

Menurut Karim (2004: 191), bagi hasil adalah bentuk *return* dari kontrak investasi, yakni yang termasuk ke dalam *natural uncertainty contracts*. Dengan demikian, sistem bagi hasil merupakan salah satu praktik perbankan syari'ah.

b. Investasi Berdasarkan bagi Hasil

Inti mekanisme investasi bagi hasil pada dasarnya adalah terletak pada kerjasama yang baik antara *shahibul maal* dengan *mudharib*. Kerjasama *partnership* merupakan karakter dalam masyarakat ekonomi Islam. Kerjasama ekonomi harus dilakukan dalam semua lini kegiatan ekonomi, yaitu: produksi, distribusi, barang maupun jasa. Salah satu bentuk kerjasama dalam bisnis atau ekonomi Islam adalah *qirad* atau *mudharabah*. *Qirad* atau *mudharabah* adalah kerjasama antara pemilik modal atau uang dengan pengusaha pemilik keahlian atau keterampilan atau tenaga dalam pelaksanaan unit-unit ekonomi atau proyek usaha. Melalui *qirad* atau *mudharabah* kedua belah pihak yang bermitra tidak akan mendapatkan bunga, tetapi mendapatkan bagi hasil atau *profit* dan *loss sharing* dari proyek ekonomi yang disepakati bersama. (Muhammad, 2006: 19)

c. Peran Bagi Hasil bagi Stabilitas Ekonomi dan Distribusi Pendapatan

Mekanisme bagi hasil merupakan hal baru dalam kerangka mekanisme sistem ekonomi pada umumnya. Sebagai sistem baru, biasanya memberikan peluang dan tantangan yang cukup berarti. Hadirnya sistem bagi hasil tentunya akan memberi peranan penting bagi stabilitas ekonomi dan distribusi pendapatan (Muhammad, 2006:21)

1. Stabilitas Ekonomi

Sistem ekonomi berdasarkan bagi hasil akan menjamin alokasi sumber ekonomi yang lebih baik dan terjadinya distribusi pendapatan yang lebih sesuai.

2. Alokasi Sumber Dana

Efisiensi sistem bagi hasil bagaimanapun lebih dipercaya dibandingkan dengan efisiensi dalam sistem bunga, dengan alasan sebagai berikut:

- a. Tingkat keuntungan dari sistem bagi hasil yang diharapkan akan membantu menunjukkan situasi pasar yang lebih sempurna untuk pengalokasian sumber dana
- b. Pengalokasian sumber dana melalui mekanisme penentuan rasio atau tingkat bagi hasil bagi penabung, pemilik bank dan pengusaha akan lebih rasional dan efisiensi dari pada yang dilakukan oleh lembaga yang menggunakan sistem bunga.

3. Bagi Hasil Sebagai Alat Untuk Distribusi Pendapatan

Dalam konsep bagi hasil kedua belah pihak akan sama-sama menanggung resiko. Disatu pihak, pemilik modal menanggung kerugian modalnya, dipihak lain pelaksana proyek akan mengalami kerugian atas tenaga atau biaya tenaga kerja yang telah dikeluarkan. Dengan kata lain, masing masing pihak yang melakukan kerja sama dalam sistem bagi hasil akan berpartisipasi dalam kerugian dan keuntungan. Hal demikian menunjukkan keadilan dalam distribusi pendapatan.

4. Baitul Mal Wat Tamwil (BMT)

Bersamaan dengan fenomena semakin bergairahnya masyarakat untuk kembali ke ajaran agama, banyak bermunculan lembaga ekonomi yang berusaha menerapkan prinsip syariat Islam, terutama lembaga-lembaga keuangan seperti perbankan, asuransi, dan baitul mal wat tamwil (BMT). Khusus mengenai BMT, menurut data yang ada, saat ini telah berdiri lebih kurang dua ribu BMT di seluruh Indonesia (Widodo, dkk, 1991: 43).

a. Pengertian BMT

Baitul mal wat tamwil (BMT) pada dasarnya merupakan pengembangan dari konsep ekonomi dalam Islam terutama dalam bidang keuangan. Istilah BMT adalah penggabungan dari baitul mal dan baitut tamwil. Baitul mal adalah lembaga keuangan yang kegiatannya mengelola dana yang bersifat nirlaba (sosial). Adapun baitut tamwil adalah lembaga keuangan yang kegiatannya adalah menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat dan bersifat *profit motive* (Widodo, dkk, 1991: 81).

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) merupakan lembaga ekonomi swadaya masyarakat dengan sistem bagi hasil yang berorientasi kepada usaha kecil dan menengah yang merupakan perpaduan konsep koperasi dengan konsep syariah. BMT melaksanakan dua jenis kegiatan yaitu Baitul Tamwil yang bersifat komersial dan Baitul Maal untuk layanan sosial yang termasuk di dalamnya pengelolaan dana zakat, infaq, dan shadaqah (<http://library.sb.m.itb.ac.id/digilib/gdl.php>).

Sedangkan menurut Muttakhidul Fahmi, Baitul Maal wat Tamwil (BMT) adalah sebuah Lembaga Keuangan Mikro Syari'ah yang berbadan hukum koperasi simpan pinjam. Saat ini BMT telah banyak dikenal oleh masyarakat, terutama sekali

yang berdomisili di pedesaan. Usaha pendirian ini biasanya dimotori oleh para tokoh masyarakat, baik yang berada di lingkungan masjid, organisasi kemasyarakatan Islam, ataupun pesantren. Tidak ayal jika BMT menjadi dekat dengan masyarakat, sebab proses kelahirannya tidak terlepas dari budaya lokal lingkungan masyarakatnya (<http://zifa.blogdrive.com/archive/11.html>).

Dengan demikian, BMT menggabungkan dua kegiatan yang berbeda sifatnya, laba dan nirlaba dalam satu lembaga. Namun, secara operasional BMT tetap merupakan entitas (badan) yang terpisah. Dalam perkembangannya, selain bergerak di bidang keuangan, BMT juga melakukan kegiatan di sektor riil. Sehingga ada tiga jenis aktivitas yang dilakukan BMT, yaitu jasa keuangan, sosial atau pengelolaan zakat, infaq dan sedekah (ZIS), serta sektor riil. Mengingat masing masing memiliki kekhasannya sendiri, setiap aktivitas merupakan entitas (badan) yang terpisah, artinya pengelolaan dana ZIS, jasa keuangan, dan sector riil tidak bercampur satu sama lain. Penilaian kinerjanya pun perlu dipisahkan sebelum menilai kinerja BMT secara keseluruhan (Widodo, dkk, 1991: 81-82).

b. Legalitas BMT

Dilihat dari sisi yuridis, berdasarkan Undang-Undang No.7 tahun 1992, tentang perbankan, BMT tidaklah termasuk lembaga keuangan formal yang dapat dioperasikan untuk menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat luas, karena lembaga yang boleh melakukan hal ini menurut Undang-Undang tersebut adalah Bank Umum dan BPR (Bank Perkreditan rakyat), baik dioperasikan dengan sistem konvensional maupun dengan syariah (Pinbuk: 1997: 6).

Sedangkan menurut Ridwan (2006: 6), BMT berasaskan Pancasila dan UUD 1945 serta berlandaskan prinsip Syari'ah Islam, keimanan, keterpaduan (*kaffah*), kekeluargaan atau koperasi, kebersamaan, kemandirian dan profesionalisme. Dengan demikian, keberadaan BMT menjadi organisasi yang sah dan legal. Sebagai lembaga keuangan Syari'ah, BMT harus berpegang teguh pada prinsip-prinsip syari'ah.

Keimanan menjadi landasan BMT atas keyakinan untuk mampu tumbuh dan berkembang. Keterpaduan mengisyaratkan adanya harapan untuk mencapai sukses di dunia dan akherat juga keterpaduan antara sisi *maal* dan *tamwil* (sosial dan bisnis), juga keterpaduan antara fisik dan mental, rohaniah, dan jasmaniah. Kekeluargaan dan kebersamaan

berarti upaya untuk mencapai kesuksesan tersebut diraih secara bersama, baik antara pengurus dan pengelola maupun dengan anggota. Kemandirian berarti BMT tidak dapat hidup hanya dengan bergantung pada uluran tangan atau fasilitas pemerintah, tetapi harus berkembang dari meningkatnya partisipasi anggota dan masyarakat, untuk itulah pola pengelolaannya harus professional (Ridwan, 2006: 6-7).

Pada saat ini, sebenarnya lembaga keuangan semacam BMT sangat dibutuhkan untuk menjangkau dan mendukung wirausaha di pelosok yang tidak mungkin dilakukan oleh perbankan. Karenanya langkah terobosan yang lain sangat diperlukan untuk memberikan ruang gerak bagi mereka dalam menjalankan operasi bisnisnya, khususnya dalam membiayai usaha kecil mikro. Namun sayangnya, sampai pada saat ini lembaga keuangan ini belum mendapat penanganan yang memadai. Kerangka hukum yang mengatur maupun mengawasi operasi mereka masih belum jelas (Republika, 2006: 11).

Berkenaan dengan itu, badan hukum yang dapat disandang oleh BMT yaitu sebagai:

- 1) Koperasi Serba Usaha Atau Koperasi Simpan Pinjam

- 2) Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) atau perkoperasian dalam program PHBK- BI (Proyek Hubungan Bank Dengan KSM Bank Indonesia). BI memberikan izin kepada LPSM (Lembaga Pengembangan Swadaya Masyarakat) tertentu untuk membina KSM (Muhammad, 2000: 114).

c. Prinsip BMT

Menurut Ridwan (2006: 7-8), dalam melaksanakan usahanya BMT berpegang teguh pada prinsip utama sebagai berikut:

1. Keimanan dan ketaqwaan kepada Allah SWT dengan mengimplementasikannya pada prinsip-prinsip syari'ah dan muamalah Islam ke dalam kehidupan nyatanya.
2. Keterpaduan, yakni nilai-nilai spiritual dan moral menggerakkan dan mengarahkan etika bisnis yang dinamis, proaktif, progresif, adil dan berakhlak mulia. Keterpaduan antara dzikir, fikir dan ukir, yakni keterpaduan antara sikap, pengetahuan dan keterampilan.
3. Kekeluargaan, yakni mengutamakan kepentingan bersama di atas kepentingan pribadi. Semua pengelola pada setiap tingkatan, pengurus dan semua lininya serta anggota dibangun atas dasar rasa kekeluargaan, sehingga akan

tumbuh saling melindungi dan menanggung (*ta'aruf, ta'awun, tasamuh, taushiah dan takafuli*).

4. Kebersamaan, yakni kesatuan pola pikir, sikap dan cita-cita antar semua elemen BMT. Antara pengelola dengan pengurus harus memiliki satu visi-misi dan berusaha bersama-sama untuk mewujudkan atau mencapai visi-misi tersebut serta bersama-sama anggota untuk memperbaiki kondisi ekonomi dan social.
5. Kemandirian, yakni mandiri diatas semua golongan politik. Mandiri berarti juga tidak tergantung dengan dana-dana pinjaman dan bantuan tetapi senantiasa proaktif untuk menggalang dana masyarakat sebanyak-banyaknya.
6. Profesionalisme, yakni semangat kerja yang tinggi (*'amalus sholihah/ ahsanu amala*), yakni dilandasi dengan dasar keimanan. Kerja yang tidak hanya berorientasi pada kehidupan dunia, tetapi juga kenikmatan dan kepuasan rohani dan akhirat.
7. Istiqomah; konsisten, konsekuen, kontinuitas/ berkelanjutan tanpa henti dan tanpa pernah putus asa. Setelah mencapai suatu tahap, maka maju lagi ketahap berikutnya dan hanya kepada Allah berharap.

d. Operasional BMT

Sebagaimana telah disebutkan sebelumnya, bahwa BMT tedapat dua kelambagaan yang mewakili 2 fungsi, yaitu fungsi sosial (Baitul Maal) dan fungsi komersial (Baitut Tamwil). Pembahasan mengenai operasional BMT dalam hal ini hanya akan difokuskan pada fungsi komersial yang dimiliki BMT. Dalam menjalankan fungsinya sebagai Baitut Tamwil, operasional BMT adalah hamper sama dengan BPR Syariah, yang membedakan hanyalah dari struktur nya (Muhammad, 2000: 117).

Secara garis besar, fungsi pokok BMT terdiri dari dua hal, yaitu:

a) Fungsi Pengumpulan Dana (Funding)

Dalam hal ini, BMT menyediakan pelayanan jasa simpanan berupa simpanan, baik berbentuk simpanan yang terikat dan tidak terikat atas jangka waktu dan syarat syarat tertentu dalam penyertaan dan penarikannya. Adapun akad yang mendasari berlakunya simpanan di BMT yaitu akad Wadi`ah dan Mudharabah.

1. *Simpanan Wadi`ah*, merupakan dana yang tiap waktu dapat ditarik pemilik atau anggota dengan cara mengeluarkan semacam surat berharga pemindah

bukuan atau transfer, dan perintah membayar lainnya. Simpanan *wadi`ah* dikenakan biaya oleh BMT kepada penyimpan dana dapat diberikan semacam bagi hasil sesuai dengan jumlah dana yang ikut berperan di dalam pembentukan laba bagi BMT. Simpanan yang berakad *wadi`ah* ada dua, *wadi`ah* amanah dan *wadi`ah yad dhomanah*.

2. *Simpanan Mudharabah*, yaitu simpanan yang penyetorannya dan penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati sebelumnya. Pada simpanan mudharabah tidak diberikan bunga sebagai pembentukan laba bagi BMT tetapi diberikan bagi hasil. Variasi jenis simpanan ini dapat dikembangkan ke dalam berbagai variasi, seperti: simpanan Idul Fitri, Idul Qurban, haji, pendidikan dan simpanan kesehatan.

b) Fungsi Penyaluran Dana (Financing)

BMT bukan sekedar lembaga keuangan non bank yang bersifat sosial. Namun, BMT juga sebagai lembaga bisnis dalam rangka memperbaiki perekonomian umat. Sesuai dengan itu, maka dana yang dikumpulkan dari

anggota harus disalurkan dalam bentuk pinjaman kepada anggotanya (Muhammad, 2000: 119).

Dalam hal ini, mengacu kepada ketentuan umum yang membedakan sebuah lembaga keuangan syariah dengan lembaga keuangan konvensional, pinjaman pada BMT selanjutnya disebut pembiayaan. Hal ini dikarenakan tidak dibenarkannya memberikan pinjaman dengan menarik keuntungan atas pinjaman tersebut, karena hal itu termasuk dalam kategori *riba qardh*, yang merupakan tingkat kelebihan tertentu yang disyaratkan terhadap yang berhutang (Antonio, 2001: 41).

Pembiayaan yang dikembangkan pada BMT dikembangkan atas tiga prinsip operasional sebagaimana yang digunakan oleh lembaga perbankan Islam lainnya (Pinbuk, 1997: 8). Ketiga prinsip tersebut adalah:

1. Prinsip Syirkah dengan Pembagian Keuntungan Berupa Bagi Hasil

Prinsip ini merupakan sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara pemilik dana (*shohibul maal*) dan pengelola dana (*mudharib*). Pembagian hasil usaha ini dapat terjadi antara BMT dengan anggotanya

atau mitranya. Bentuk produk yang mendasarkan pada prinsip ini adalah mudharabah dan musyarakah.

2. Prinsip Jual Beli dengan Margin Keuntungan (*Mark Up*)

Prinsip ini merupakan tata cara jual beli yang dalam pelaksanaannya, dimana BMT mengangkat anggota sebagai agen yang diberi kuasa untuk melakukan pembelian barang atas nama BMT, kemudian BMT bertindak sebagai penjual yang menjual barang tersebut kepada anggota atau mitra dengan sejumlah harga beli ditambah keuntungan bagi BMT. Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini adalah Murabahah dan Bai` Bi Tsaman Ajil.

3. Prinsip Non Profit

Prinsip ini merupakan pembiayaan kebijakan, lebih bersifat sosial dan tidak profit oriented. Lebih dirasakan sebagai pinjaman lunak "bisnis usaha kecil" (BUK) yang benar benar kekurangan modal. Anggota tidak perlu membagi keuntungan kepada BMT, kecuali hanya membayar biaya riil yang tidak dapat dihindari untuk terjadinya suatu kontrak, misalnya biaya administrasi pembiayaan.

e. Permasalahan BMT

Dalam perjalanannya, masih banyak permasalahan yang dihadapi oleh BMT dalam peningkatan kerja profesionalnya. Menurut Hisyam (2004: 7), beberapa permasalahan BMT tersebut antara lain:

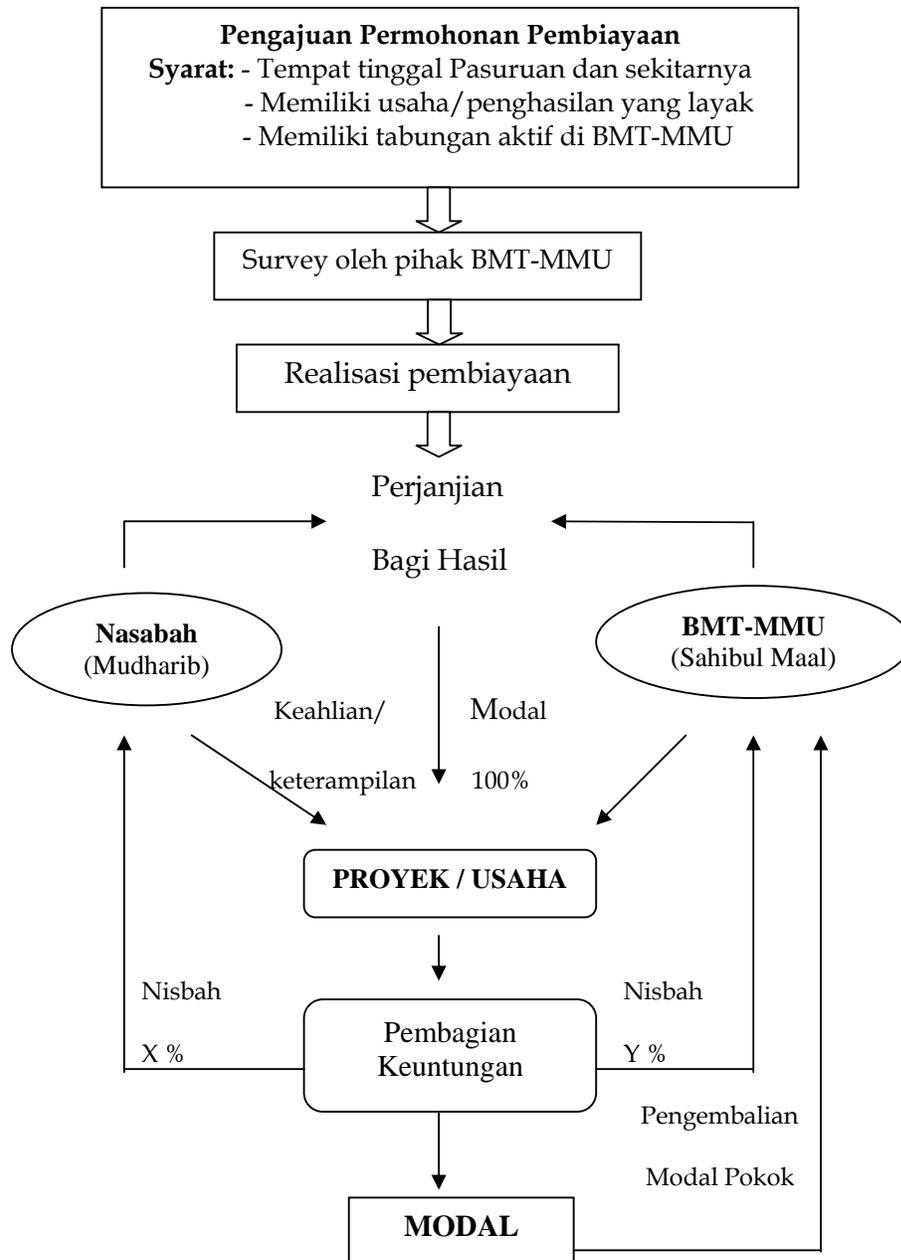
- 1) Citra BMT yang banyak bermasalah, sehingga berpengaruh pula pada citra BMT secara keseluruhan
- 2) Keterbatasan pasar sasaran sebagai akibat belum tersosialisasikannya konsep syari'ah di kalangan masyarakat sehingga mereka belum siap memahami konsep syari'ah
- 3) Pendekatan gerakan yang lebih menonjol dalam pendirian BMT, berakibat kurang profesionalnya para pengelola BMT
- 4) BMT sering dihadapkan pada kondisi "gagap teknologi", dimana para pengelola BMT seringkali tidak atau kurang mengerti mengenai perkembangan teknologi yang demikian pesat, sehingga BMT sering "ketinggalan kereta" dengan lembaga lain yang sudah familiar dengan kondisi ini.

Selain beberapa hal di atas, BMT (terutama yang masih baru berkembang) juga dihadapkan pada kendala permodalan. Menurut Faisal, dalam arsitektur perbankan Indonesia posisi BMT tidak jelas. Dalam hal ini BMT tidak mempunyai perlindungan dalam investasinya ke sektor riil, misalnya, BMT

menjamin 500 petani di suatu desa lalu terjadi puso, maka BMT akan terancam bankrut (Basri, 2005:11).

5. Kerangka Berfikir

Gambar 2.3
Analisis Pembiayaan Mudharabah
Pada Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan



Sumber: Panduan BMT-MMU (data diolah dan ditambahkan sendiri)

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilaksanakan pada Baitul Mal Wat Tamwil Masalah Mursalah Lil Ummah (BMT-MMU) Sidogiri, dengan alamat: Jl. Raya Sidogiri Kraton- Pasuruan, Jawa Timur. Telp. (0343) 419273 Fax. (0343) 414734.

Pemilihan lokasi penelitian didasarkan dengan pertimbangan bahwa lokasi BMT-MMU sangat strategis untuk beroperasi, ini dikarenakan lokasi tersebut dekat dengan wilayah pasar, pendidikan (pesantren) serta pemukiman penduduk sehingga mudah dijangkau oleh masyarakat dan pihak-pihak yang membutuhkan jasanya. Dilihat dari perkembangannya, BMT-MMU menunjukkan perkembangan yang pesat dan merupakan lembaga keuangan yang berbadan hukum koperasi simpan pinjam yang memiliki predikat berprestasi tahun 2006 urutan keempat se-Indonesia (<http://www.smecca.com/deputi7/KOP%20BERPRESTASI%202006.htm>). Di samping itu BMT-MMU juga merupakan koperasi kelompok simpan pinjam berprestasi peringkat ke- I tahun 2006 tingkat propinsi Jawa Timur kelompok koperasi simpan pinjam (RAT BMT-MMU, 2006: 46)

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah (Moleong, 2006: 6). Menurut Sarwono (2006: 193), kualitatif riset didefinisikan sebagai suatu proses yang mencoba untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik mengenai kompleksitas yang ada dalam interaksi manusia. Sasaran utama dari penelitian kualitatif ialah manusia dengan segala kebudayaan dan kegiatannya.

Sedangkan pendekatan deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Penelitian deskriptif mempelajari naskah naskah dalam masyarakat, serta tata cara yang berlaku dalam masyarakat serta situasi situasi tertentu, termasuk tentang hubungan, kegiatan, sikap, pandangan, serta proses proses yang sedang berlangsung dan pengaruh dari suatu fenomena (Nazir, 2005: 54). Penelitian deskriptif bermaksud membuat 'penyandaraan' secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat populasi tertentu (Masyhuri, 2006: 10).

Dalam penelitian ini peneliti mencoba memberikan informasi yang bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai pelaksanaan pembiayaan mudharabah, bagi hasil, kelebihan dan kelemahan pembiayaan mudharabah serta hal-hal yang berhubungan dengan pembiayaan mudharabah pada BMT-MMU. Namun peneliti tidak bermaksud untuk menarik kesimpulan secara meluas, kesimpulan dari penelitian ini nantinya hanya berlaku pada wilayah yang diteliti.

C. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian merupakan subjek dari mana data dapat diperoleh (Arikunto, 2002: 107). Dalam penelitian ini sumber data yang digunakan adalah:

1. Data Primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari sumbernya. Data ini berupa teks hasil wawancara dan diperoleh melalui wawancara dengan informan yang sedang dijadikan sampel penelitian. Data dapat direkam atau dicatat oleh peneliti (Sarwono, 2006:209). Dalam penelitian ini yang termasuk data primer adalah data yang diperoleh dengan wawancara langsung dengan pihak BMT-MMU, yaitu H. M. Dumairi Noor selaku manager dan Abdulloh Shodiq selaku devisi simpan pinjam syari'ah.

2. Data Sekunder, yaitu data yang berupa data-data yang sudah tersedia dan dapat diperoleh oleh peneliti dengan cara membaca, melihat dan mendengarkan. Data ini biasanya berasal dari data primer yang sudah diolah oleh peneliti sebelumnya (Sarwono, 2006:209). Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini berupa laporan keuangan BMT-MMU pusat, laporan RAT, laporan perhitungan hasil usaha, neraca, rekapitulasi daftar nasabah pembiayaan mudharabah, sistem dan prosedur pembagian hasil kepada nasabah dan hal-hal yang terkait dengan pembiayaan Mudharabah pada BMT-MMU

D. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah prosedur yang sistematis dan standart untuk memperoleh data yang diperlukan (Nazir, 2005: 211). Agar diperoleh data-data yang dapat diuji kebenarannya, relevan dan lengkap, maka dalam penelitian menggunakan instrument sebagai berikut:

1. Studi Kepustakaan, yaitu dengan membaca beberapa literatur buku yang ada kaitannya dengan tema dan judul penelitian. Dalam hal ini peneliti menggunakan teori-teori untuk membahas permasalahan yang ada. Misalnya teori ke BMT-an, penerapan

pembiayaan mudharabah pada lembaga keuangan syari'ah, serta hal-hal yang terkait dengan permasalahan.

2. Studi Lapangan. Untuk studi lapangan peneliti menggunakan teknik sebagai berikut :

a. Dokumentasi, yaitu proses pengumpulan data dengan jalan mempelajari dokumen-dokumen yang ada, transkrip, surat kabar, agen dan sebagainya. Dokumen tersebut di antaranya mengenai profil BMT-MMU, laporan keuangan, laporan RAT, rekapitulasi daftar nasabah pembiayaan mudharabah, dokumen-dokumen dan penelitian-penelitian terdahulu yang berkaitan dengan pembiayaan mudharabah.

b. Interview (wawancara), yaitu proses memperoleh data yang diperlukan dengan tanya jawab sambil bertatap muka antara penanya dengan responden, dengan menggunakan alat yang dinamakan *interview guide* (panduan wawancara). Pada penelitian ini peneliti akan melakukan wawancara dengan pihak BMT-MMU, yaitu H. M. Dumairi Noor selaku manager dan Abdulloh Shodiq selaku devisi simpan pinjam syari'ah.

E. Teknik Analisis Data

Tehnik analisis data adalah proses mengorganisasikan dan mengurutkan data ke dalam pola, kategori, dan satuan uraian dasar

sehingga dapat dirumuskan sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data. Analisis data bermaksud untuk mengorganisasikan data yang telah diperoleh, baik dari data primer maupun dari data sekunder. Dalam hal ini analisis data ialah mengatur, mengurutkan, mengelompokkan, memberikan kode dan mengategorikannya (Arikunto, 2002: 103).

Prinsip pokok teknik analisis data dalam penelitian kualitatif ialah mengolah dan menganalisis data-data yang terkumpul menjadi data yang sistematis, teratur, terstruktur dan mempunyai makna. Prosedur analisis data kualitatif dibagi dalam beberapa langkah, yaitu: (Sarwono, 2006: 239-240).

1. Mengorganisasi data; cara ini dilakukan dengan membaca berulang kali data yang ada sehingga peneliti dapat menemukan data yang sesuai dengan penelitiannya dan membuang data yang tidak sesuai
2. Membuat kategori, menemukan tema dan pola; peneliti mengelompokkan data yang ada ke dalam suatu kategori dengan tema masing-masing sehingga pola keteraturan data menjadi terlihat secara jelas.
3. Mencari eksplanasi alternatif data; peneliti memberikan keterangan yang masuk akal pada data yang ada dan peneliti harus mampu menerangkan data tersebut didasarkan pada hubungan logika makna yang terkandung dalam data tersebut.

4. Peneliti mendeskripsikan data dan hasil analisisnya

Dari uraian di atas, maka analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Pengumpulan data, baik dari data primer maupun dari data sekunder yang didapatkan dari penelitian. Pengumpulan data yang dimaksud adalah melakukan klasifikasi dan seleksi untuk memastikan bahwa data yang diperoleh benar-benar relevan.
- b. Setelah data diperoleh, kemudian data diorganisasikan dengan cara mengkaji dan membahas secara cermat data yang terkumpul.
- c. Menyajikan data berupa teori-teori yang sesuai dengan permasalahan yang ada, yaitu terkait dengan pembiayaan mudharabah, bagi hasil, kelebihan dan kelemahan pembiayaan mudharabah serta hal-hal yang berhubungan dengan pembiayaan mudharabah pada BMT-MMU.
- d. Setelah data diperoleh dan diolah, data dianalisis dan disesuaikan antara konsep dan pelaksanaan pembiayaan mudharabah pada BMT-MMU.
- e. Penafsiran dan pengulangan kembali secara deskriptif verifikasi
- f. Peneliti menarik kesimpulan dan memberikan saran-saran.

Adapun untuk sistematika analisis yang disusun peneliti untuk menjawab permasalahan dilakukan pendekatan secara induktif. Pendekatan induktif merupakan tipe penelitian yang mempunyai

tujuan untuk mengembangkan (generating) teori atau hipotesis melalui pengungkapan fakta. Tipe penelitian ini menekankan pada kebenaran dan realitas fakta untuk menghindari adanya teori-teori atau opini yang membingungkan.

BAB IV

PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Perusahaan

a. Sejarah Singkat Berdirinya BMT-MMU

Awal mula berdirinya BMT-MMU adalah dari rasa prihatin asatidz madrasah Miftahul Ulum dan madrasah-madrasah ranting atau filial pondok pesantren Sidogiri atas perilaku masyarakat yang cenderung kurang memperhatikan kaidah-kaidah syari'ah islam yaitu di bidang mu'amalat. Perilaku tersebut adalah melakukan praktik-praktik yang mengarah pada ekonomi riba yang dilarang secara tegas oleh agama padahal mereka adalah masyarakat muslim (interview dengan H.M. Dumairi Noor, 4 Agustus 2007: 10:15 WIB)

Para asatidz dan para pengurus madrasah terus berpikir dan berdiskusi untuk mencari gagasan yang bisa menjawab permasalahan umat tersebut. Akhirnya ditemukanlah gagasan untuk mendirikan usaha bersama yang mengarah pada pendirian keuangan lembaga syari'ah yang dapat mengangkat dan menolong masyarakat bawah yang ekonominya masih dalam kelompok *mikro* (kecil).

Setelah didiskusikan dengan orang-orang yang ahli, maka alhamdulillah terbentuklah wadah itu dengan nama "*Koperasi Baitul Mal wa Tamwil Maslahah Mursalah Lill Ummah*" disingkat dengan

Koperasi BMT-MMU yang berkedudukan di kecamatan Wonorejo Pasuruan. Pendirian koperasi didahului dengan rapat pembentukan koperasi yang diselenggarakan pada tanggal 25 Muharrom 1418 H atau 1 Juni 1997 diantara orang-orang yang getol memberikan gagasan berdirinya koperasi BMT MMU ialah :

- 1) Ustadz Muhammad Hadlori Abdul Karim, yang saat itu menjabat sebagai kepala madrasah Miftahul Ulum tingkat ibtidaiyah pondok pesantren Sidogiri.
- 2) Ustadz Muhammad Dumairi Noor, yang saat itu menjabat sebagai wakil kepala madrasah Miftahul Ulum tingkat ibtidaiyah pondok pesantren Sidogiri.
- 3) Ustadz Baihaqi Utsman, yang saat itu menjabat sebagai tata usaha madrasah Miftahul Ulum tingkat ibtidaiyah pondok pesantren Sidogiri.
- 4) Ustadz H. Mahmud Ali Zain, yang saat itu menjabat sebagai ketua koperasi pondok pesantren Sidogiri dan salah satu ketua DTTM (*Dewan Tarbiyah wat Ta'lim Madrosy*).
- 5) Ustadz A. Muna'i Ahmad, yang saat itu menjabat sebagai wakil kepala Miftahul Ulum tingkat ibtidaiyah pondok pesantren Sidogiri.

Dengan diskusi dan musyawarah antara para kepala Madrasah Miftahul Ulum Afiliasi Madrasah Miftahul Ulum dan pondok pesantren Sidogiri maka menyetujui membentuk tim kecil yang

diketuai oleh ustadz Mahmud Ali Zain untuk menggodok dan menyiapkan berdirinya koperasi baik yang terkait dengan keanggotaan, permodalan, legalitas koperasi dan sistem operasionalnya.

Tim berkonsultasi dengan pejabat kantor Departemen Koperasi Dinas Koperasi dan pengusaha kecil menengah Kabupataen Pasuruan untuk mendirikan koperasi disamping mendapatkan tambahan informasi tentang BMT (*Baitul Maal wat Tamwil*) dari pengurus PINBUK (*Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil*) pusat dalam suatu acara perkoperasian yang diselenggarakan di pondok pesantren Zainul Hasan Genggong Probolinggo dalam rangka sosialisasi kerjasama inkopontren dengan PINBUK pusat yang dihadiri antara lain oleh :

- 1) Bapak KH. Nor Muhammad Iskandar SQ dari Jakarta sebagai ketua Inkopontren .
- 2) Bapak DR. Subiyakto Tjakrawardaya yang menjabat sebagai Menteri koperasi PKM saat itu.
- 3) Bapak DR. Amin Aziz yang menjabat sebagai ketua PINBUK pusat saat itu.

Dari diskusi dan konsultasi serta tambahan informasi dari beberapa pihak maka berdirilah koperasi BMT MMU tepatnya pada tanggal 12 Robi'ul awal 1418 H atau 17 Juli 1997 berkedudukan di kecamatan Wonorejo Pasuruan. Pembukaan dilaksanakan dengan diselenggarakan selamatan pembukaan yang diisi dengan pembacaan sholawat Nabi bersama masyarakat Wonorejo dan pengurus BMT

MMU. Kantor pelayanan yang dipakai adalah dengan cara kontrak atau sewa yang luasnya kurang lebih 16,5 M² pelayanan dilakukan oleh tiga orang karyawan. Modal yang dipakai untuk usaha didapat dari simpanan anggota yang berjumlah Rp. 13. 500. 000,- (tiga belas juta lima ratus ribu rupiah) dengan anggota yang berjumlah 348 orang terdiri dari para asatidz dan pimpinan serta pengurus Madrasah Miftahul Ulum Pondok Pesantren Sidogiri dan beberapa orang asatidz pengurus Pondok Pesantren Sidogiri.

Berdirinya koperasi BMT MMU sangat ditunjang dan didorong oleh keterlibatan beberapa orang pengurus koperasi pondok pesantren Sidogiri (Kopontren Sidogiri).

Pada tahun 2000 koperasi BMT-MMU masih memiliki tiga unit usaha yaitu unit 1, 3 dan 4, namun pada akhirnya tahun 2007 telah berhasil memiliki 17 unit di Pasuruan, cabang tersebut secara berturut-turut diantaranya:

- 1) Unit 1 (BMT di Wonorejo), Jalan Raya No. 03 (utara pasar)
Wonorejo Pasuruan, Telp. 0343-613082.
- 2) Unit 2 (Toko Sidogiri), Jalan raya No. 03 (Simpang tiga)
Sidogiri Pasuruan, Telp. 0343-419273.
- 3) Unit 3 (Produksi dan penjualan roti), desa Jeruk Kraton
Pasuruan, Telp. 0343-429173.

- 4) Unit 4 (BMT di Sidogiri), Jalan raya Sidogiri Kraton Pasuruan, Telp. 0343-419273, Fax. 0343-414734
- 1) Unit 6 (BMT di Kraton), Jalan raya Kraton (barat pasar) Kraton Pasuruan, Telp. 0343-418836.
- 2) Unit 7 (BMT di Rembang), Jalan raya Rembang Pasuruan, Telp. 0343-747056
- 8) Unit 8 (selep padi di Jetis), desa Jetis Dhompo Kraton Pasuruan, Telp/Hp. 0823430645.
- 9) Unit 9 (BMT di Nongkojajar), Jalan raya (timur pasar) Nongkojajar Pasuruan, Telp. 0343-499203.
- 10) Unit 10 (BMT di Grati), Jalan raya (timur pasar) Kalipang Grati Pasuruan, Telp. 0343-482066.
- 11) Unit 11 (BMT di Gondang Wetan), Jalan raya (timur pasar) Ranggeh Gondang Wetan Pasuruan, Telp. 0343-443244.
- 12) Unit 12 (BMT Prigen), di Stan Pasar Prigen. Telp.(0343) 885456
- 13) Unit 13 (BMT Kebon Agung), di Stan Pasar Kebunagung blok WB. Telp (0343) 412838
- 14) Unit 14 (BMT Purwosari), Jln. Raya Purwosari. Telp (0343) 611636

15) Unit 15 (BMT Sukorejo), Jln Pasar Palang No. 20. Telp (0343)
634018

16) Unit 16 (BMT Pandaan), Jln Urip Sumoharjo Pandaan. Telp
(0343) 635447

17) Unit 17 (BMT-MMU), Jln Raya Nguling. (0343) 48453

Selain memiliki 17 cabang di atas, koperasi BMT MMU mempunyai beberapa mitra yang ikut mendukung aktivitas koperasi BMT MMU ini yaitu:

1. Koperasi Pondok Pesantren Sidogiri (Kopontren Sidogiri).
2. Koperasi PER MALABAR Pasrepan Pasuruan.
3. Koperasi UGT (Unit Gabungan Terpadu) Sidogiri.
4. Koperasi Muawanah, berkedudukan di Lekok Pasuruan.
5. Koperasi Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah "Untung Suropati" Bangil.

b. Legalitas Dan Identitas BMT-MMU

Koperasi BMT MMU dalam melaksanakan aktivitasnya telah mendapat legalitas berupa :

- 1) Badan Hukum Koperasi dengan nomor : 608/BH/KWK. 13/IX/97 tanggal 4 September 1997.
- 2) TDP dengan nomor : 13252600099
- 3) TDUP dengan nomor : 133/13.25/UP/IX/98
- 4) NPWP dengan nomor : 1-718-668.5-624

Sedangkan koperasi BMT-MMU ini beridentitas:

Nama : Koperasi Baitul Mal Wat Tamwil Masalah
Mursalah Lil Ummah disingkat dengan BMT-
MMU Sidogiri-Pasuruan

Kantor Pusat : Jl. Raya Sidogiri Kraton- Pasuruan, Jawa Timur

Telepon : 0343- 419273 Fax. 0343- 414734

Wilayah Kerja : Kabupaten Pasuruan dan sekitarnya

c. Visi Dan Misi BMT-MMU

1) Visi

- a. Membangun dan Mengembangkan ekonomi umat dengan konsep dasar atau landasan yang sesuai Syari'ah Islam
- b. Menanamkan pemahaman bahwa konsep syari'ah adalah konsep yang mudah, murah dan masalah.

2) Misi

- a. Menciptakan *Wata'awun 'Alal Birri Wat Taqwa* yaitu tolong menolong lewat ekonomi umat.
- b. Memberantas riba yang telah menjerat serta mengakar dimasyarakat.

d. Struktur Organisasi dan Pembagian Kerja pada BMT-MMU

Gambar 4.1
Struktur Organisasi BMT-MMU



Sumber: RAT BMT, 2006

KETERANGAN :

----- : Garis kewenangan

- - - - - : Garis Koordinasi

1) Rapat Anggota

Sesuai dengan Undang-Undang RI no 25/1992 tentang Perkoperasian, bahwa anggota adalah pemilik sekaligus sebagai pelanggan atau pengguna jasa koperasi. Oleh karenanya Rapat Anggota merupakan kekuasaan tertinggi dalam lembaga koperasi. Keanggotaan diatur dalam Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga Koperasi.

2) Pengurus

- a. Bertanggung jawab atas segala aktifitas koperasi internal dan external serta mengatur aktifitas kepengurusan koperasi
- b. Melaksanakan program koperasi yang diputuskan dalam rapat anggota dan mengatur strategi pelaksanaannya
- c. Memberikan arahan dan bimbingan kepada manager dan karyawan sesuai dengan ketentuan yang berlaku
- d. Menandatangani atau menolak atas pengajuan pembiayaan dari anggota atau mitra
- e. Menjalin hubungan yang baik dengan pejabat pemerintah, DEKOPIN atau organisasi baik praktisi maupun akademisi

Dibawah ini peneliti sajikan nama lima pengurus inti pada BMT-MMU, yaitu:

1. Ketua : M. Hadlori Abdul Karim
2. Wakil Ketua I : H. Hadi hidayat
3. Wakil ketua II : Abdul Majid Umar
4. Sekertaris : M. Djakfar Shodiq
5. Bendahara : H. Abdul Majid Bahri

3) Pengawas

- a. Bertanggung jawab secara kolektif kepada RAT dalam melaksanakan tugas pengawasandan atau pemeriksaan koperasi di bidang manajemen dan administrasi
- b. Mengadakan pengawasan atas kegiatan manajemen dan administrasi organisasi atau usaha
- c. Mengadakan pemeriksaan pembukuan koperasi sedikitnya 3 bulan sekali
- d. Memberikan laporan tertulis hasil pengawasan kepada anggota dalam forum RAT atau RAB.

Dalam hal ini susunan pengawas tahun 2007 adalah sebagai berikut:

1. Bidang Syari'ah : KH. Ad. Rahman Syakur

2. Bidang Manajemen : H. Mahmud Ali Zai

3. Bidang Keuangan : H. Abdullah Rohman

4) Manager

Sebagaimana lembaga keuangan pada umumnya, pada BMT-MMU mempunyai seorang manager yang berfungsi:

- a. Memimpin organisasi dan kegiatan BMT
- b. Mengevaluasi dan memutuskan setiap permohonan pembiayaan
- c. Melakukan pengawasan dan pembinaan terhadap pengembalian pembiayaan
- d. Menandatangani perjanjian pembiayaan
- e. Menyampaikan laporan pengelolaan BMT kepada pengurus setiap bulan sekali.

Dibawah ini peneliti sajikan susunan manager pada BMT-MMU dan staf-stafnya tahun 2007, yaitu:

1. Manager : M. Dumairi Nor

2. Kadiv. Unit BMT : Edy Suparjo

3. Kadiv. Unit Riil : M. Masykur Mundzir

4. Kadif. Ak. Adm : Ahmad Ikhwan

5. Wakadiv. Ak. Adm : syamsul Arifin Wahab

5) Kepala Devisi SPS

- a. Bertanggung jawab kepada manager atas perkembangan usaha SPS dan memimpin seluruh kegiatan usaha SPS
- b. Menyusun perencanaan dan pengembangan usaha SPS
- c. Melakukan, evaluasi dan pembinaan terhadap segala bentuk usaha SPS
- d. Menyusun dan menyampaikan laporan kepada manager tentang pengelolaan dan perkembangan usaha SPS
- e. Menyusun perencanaan kerja dan perencanaan pendapatan usaha SPS
- f. Pengajuan sarana dan prasarana penunjang kegiatan usaha SPS

6) Kepala Devisi Riil

- a. Bertanggung jawab kepada manager atas perkembangan usaha riil dan memimpin seluruh kegiatan usaha riil
- b. Menyusun perencanaan dan pengembangan usaha riil
- c. Melakukan evaluasi dan pembinaan terhadap segala bentuk usaha riil

- d. Menyusun dan menyampaikan laporan kepada manager tentang pengelolaan dan perkembangan usaha riil
- e. Menyusun perencanaan kerja dan perencanaan pendapatan usaha riil
- g. Pengajuan sarana dan prasarana penunjang kegiatan usaha riil

7) Kepala Divisi Akuntansi dan Administrasi

- a. Bertanggung jawab kepada manager atas tugas tugasnya
- b. Mengawasi, mengevaluasi dan melakukan pembinaan akuntansi dan administrasi kepada seluruh cabang
- c. Melakukan pengadaan dan pemeliharaan sarana dan prasarana BMT-MMU dengan persetujuan manager
- d. Menyusun dan melaporkan kegiatan BMT-MMU kepada manager
- e. Berkoordinasi dengan kepala divisi lainnya dalam mengatur sirkulasi keuangan semua unit usaha BMT
- f. Mengatur administrasi karyawan yang bersifat ketenaga kerjaan
- g. Melakukan audit keuangan pada masing-masing unit usaha BMT – MMU

e. Jenis-Jenis Produk BMT-MMU

Koperasi BMT – MMU adalah balai usaha mandiri terpadu yang menerapkan simpan pinjam pola syari'ah, adapun produk dan jasanya adalah simpanan dan pinjaman. Dibawah ini akan diuraikan jenis-jenis produk yang ditawarkan oleh BMT-MMU tersebut, diantaranya:

1) Tabungan.

Tabungan merupakan simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang telah disepakati, tetapi tidak dapat ditrik dengan ccek, bilyet giro, atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Dalam hal ini, pemilik harta (*sohibul maal*) menyimpan dananya di BMT MMU (*mudharib*) dengan akad *Mudhorobah Mutlaq* atau *Qord* atau *Wadi'ah Yadud Dhomanah*. Keuntungan bagi penabung : (1) pahalanya berlipat 18 kali apabila diniatkan untuk menghutangi. (2) aman dan terhindar dari riba dan haram (3) ikut membantu sesama umat (*Ta'awun*). (4) mendapat imbalan bagi hasil yang halal.

Jenis tabungan di BMT MMU yaitu :

a. Tabungan umum

Tabungan yang bisa diambil setiap saat.

b. *Tabungan pendidikan*

Tabungan yang akan digunakan untuk pembiayaan pendidikan. Dapat diambil untuk pembayaran pendidikan sesuai kesepakatan bersama.

c. *Tabungan Idul Fitri*

Tabungan untuk memenuhi kebutuhan hari raya Idul Fitri dapat diambil satu kali dalam setahun yaitu menjelang hari Raya Idul Fitri atau sebulan sebelum hari raya Idul Fitri.

d. *Tabungan ibadah Qurban*

Tabungan sebagai sarana untuk memantapkan niat untuk melaksanakan ibadah qurban pada hari raya Idul Adha atau hari-hari *tasyriq*. Pengambilan hanya dapat dilakukan menjelang hari raya Idul Adha (sebulan sebelumnya).

e. *Tabungan Walimah*

Tabungan yang digunakan untuk membiayai walimah (pernikahan dan lainnya). Pengambilan hanya dapat dilakukan menjelang pelaksanaan pernikahan.

f. Tabungan Ziarah

Tabungan untuk keperluan ziarah. Pengambilan dapat dilakukan sesuai dengan kesepakatan penabung.

2) Mudharabah Berjangka (Deposito)

Simpanan ini bisa ditarik berdasarkan jangka waktu yang telah disepakati yaitu tiga bulan, enam bulan, sembilan bulan, atau dua belas bulan. Keuntungan bagi mitra yaitu : (1) sama dengan keuntungan bagi mitra. (2) *nisbah* (proporsi) bagi hasil lebih besar dari pada tabungan. (3) bisa dijadikan sebagai jaminan pembiayaan

3) Pembiayaan

BMT-MMU menyediakan beberapa jenis pembiayaan yaitu:

1) *mudharabah*, 2) piutang *murabahah*, 3) pembiayaan *musyarakah*, 4) *bai' bitsamanil ajil* (*investasi*), dan 5) *qordh Hasan*. Semua skema pembiayaan tersebut untuk mendukung sektor riil yang halal.

1) Mudhorobah (bagi hasil)

Pembiayaan dimana BMT-MMU bertindak sebagai pihak yang menyediakan dana (*shohibul mal*) dan nasabah yang menerima pinjaman bertindak sebagai pengelola dana

(*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha dan manajemennya.

2) *Murobahah (modal kerja)*

Pembiayaan jual beli yang pembayaran dilakukan pada saat jatuh tempo dan satu kali lunas beserta *mark-up* (laba) sesuai dengan kesepakatan bersama. Piutang murabahah merupakan fasilitas penyaluran dana dengan sistem Piutang murabahah merupakan fasilitas penyaluran dana dengan sistem jual beli. Bank akan membelikan barang-barang halal apa saja yang dibutuhkan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan untuk diangsur sesuai dengan kemampuan nasabah. Produk ini dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan usaha (modal kerja dan investasi, meliputi pengadaan barang modal seperti mesin, peralatan, dll) maupun pribadi (misalnya pembelian kendaraan bermotor, rumah, dll)

3) *Musyarokah (penyertaan)*

Pembiayaan berupa sebagian modal yang diberikan kepada anggota dari modal keseluruhan. Masing-masing pihak bekerja dan memiliki hak untuk turut serta

mewakili atau menggugurkan haknya dalam manajemen usaha tersebut. Keuntungan dari usaha ini akan dibagi menurut proporsi penyertaan modal sesuai dengan kesepakatan bersama.

4) *Bai' Bitsamanil Ajil (investasi)*

Pembiayaan dengan sistem jual beli yang dilakukan secara angsuran terhadap pembelian suatu barang. Jumlah kewajiban yang harus dibayar oleh nasabah sebesar jumlah harga barang yang di *mark-up* yang telah disepakati.

5) *Qord Hasan*

Pembiayaan ini diberikan kepada nasabah tanpa mengharapkan imbalan. Qord hasan mempunyai tujuan saling membantu dan bersifat sosial (nirlaba).

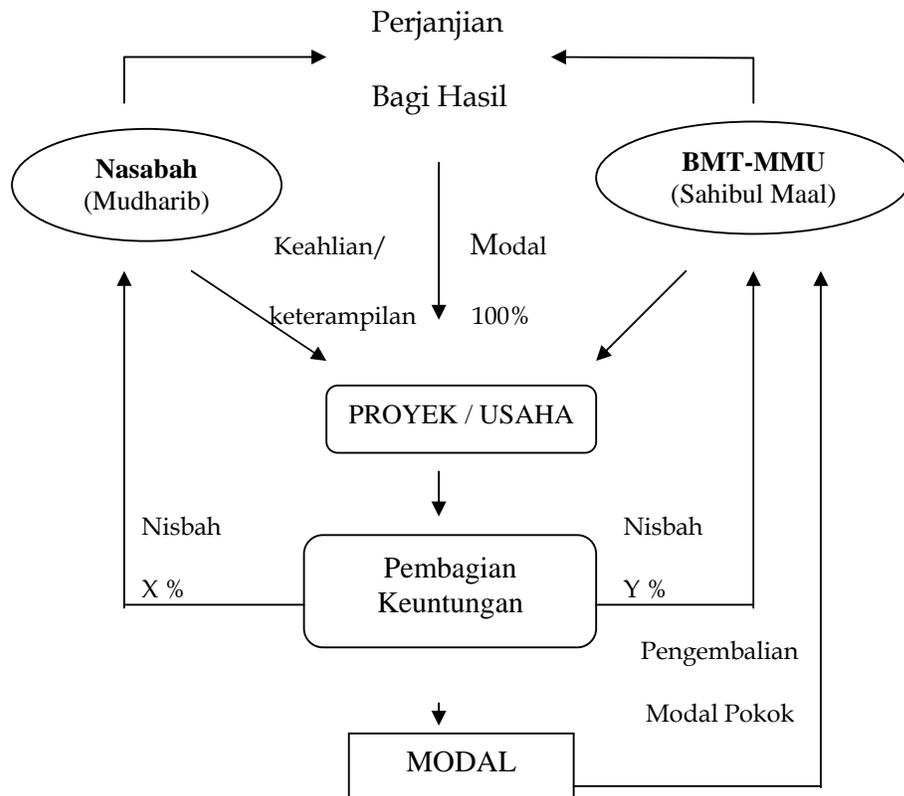
2. Penerapan Pembiayaan Mudharabah Pada BMT-MMU

Dalam implementasi pembiayaan mudharabah, BMT-MMU memosisikan diri sebagai mitra kerja yaitu sebagai penyedia dana untuk memenuhi kebutuhan modal nasabah, sehingga posisi BMT dengan nasabah adalah sejajar. Sedangkan hasil keuntungan akan dibagikan dengan porsi bagi hasil yang telah disepakati bersama.

Bila terjadi kerugian, maka kerugian dalam bentuk uang akan ditanggung oleh pihak BMT, sedang nasabah akan menanggung kerugian dalam bentuk kehilangan usaha, nama baik (reputasi) dan waktu.

Berdasarkan penjelasan di atas tersebut, maka peneliti akan menyajikan skema pembiayaan mudharabah pada BMT-MMU Sidogiri, guna memperjelas prosedur tersebut.

Gambar 4.2
Skema pembiayaan mudharabah



Sumber: Panduan BMT-MMU (data diolah)

Adapun syarat utama yang diberikan BMT-MMU kepada nasabah dalam permohonan pembiayaan ini, adalah:

1. Nasabah bertempat tinggal di wilayah Pasuruan
2. Mempunyai usaha atau penghasilan yang layak
3. Mempunyai tabungan aktif di BMT-MMU

BMT-MMU mempunyai beberapa cara dan tahapan yang harus ditempuh oleh peminjam. Penentuan prosedur BMT-MMU dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah (debitur) disesuaikan dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan untuk melindungi aktiva dan dana pihak ketiga yang disalurkan kepada nasabah pembiayaan.

Berikut ini akan diuraikan tentang penyaluran pembiayaan mudharabah di BMT-MMU. Uraian yang akan disampaikan meliputi prosedur pengajuan pembiayaan, prosedur survey pembiayaan, prosedur realisasi pembiayaan sampai dengan penagihan pembiayaan kepada nasabah yang mengalami keterlambatan angsuran.

1) Prosedur Pengajuan pembiayaan

- a. Proses identifikasi. *Pertama*, menginformasikan kepada nasabah tentang sistem dan pelaksanaan pembiayaan Mudharabah yang ada pada BMT-MMU. *Kedua*, Menanyakan tentang usaha, meliputi tujuan atau

penggunaan pengajuan pembiayaan, jenis usaha, lama usaha, serta usaha pribadi atau kerjasama. *Ketiga*, menjelaskan persyaratan berdasarkan ketentuan yang berlaku

- b. Menyerahkan berkas permohonan pembiayaan (lihat lampiran 4) kepada nasabah. Formulir tersebut berisikan identitas nasabah, tanggungan nasabah, jenis pembiayaan, jumlah pengajuan pinjaman, jenis penggunaan, jenis usaha, jangka waktu, jaminan, bahan pertimbangan, surat jaminan, tanda tangan pemohon serta tanda tangan suami atau istri atau wali.
- c. Memeriksa kelengkapan berkas permohonan, diantaranya memastikan pengisian formulir sudah lengkap dan benar serta memeriksa kelengkapan dan kebenaran berkas.
- d. Pencatatan buku registrasi.
- e. Informasi rencana survey, dengan memberitahukan kepada pemohon tentang hari dan tanggal survey serta mencatat tanggal survey di buku *daily planning* (daftar perencanaan harian).
- f. Evaluasi, memeriksa ulang kelengkapan, isian dan kebenaran berkas, memperhatikan nilai permohonan dan hasil surveyor, mendiskusikan hasil survey bersama

surveyor (bila dianggap perlu) serta memeriksa pemohon tergolong nasabah baru atau baru. Evaluasi untuk pembiayaan nasabah lama, meliputi lancar, kurang lancar atau macet, lambat angsuran, kemampuan usaha dan membayar, kondisi ekonomi dan keluarga, penghasilan dari usaha lain, pinjaman dari pihak lain serta *positif thinking* terhadap gerakan koperasi. Sedangkan evaluasi untuk nasabah baru, meliputi karakter, kapabilitas (kelayakan nasabah untuk mendapatkan pembiayaan), kapasitas (kemampuan calon dalam menjalankan pembiayaan yang diajukan dan kemampuan untuk membayar), tujuan penggunaan pembiayaan dan jaminan, tanggungan dalam keluarga (biaya hidup, sekolah anak, listrik, telepon, PDAM) dan ditambah dengan evaluasi nasabah lama kecuali lancar, kurang lancar atau macet, lambat angsuran. Selain hal di atas, pihak BMT juga menulis nilai pembiayaan yang disetujui kemudian kepala cabang dan pemilik plafon menandatangani sebagai tanda persetujuan terhadap pembiayaan yang diajukan.

- g. Informasi penolakan persetujuan pembiayaan. Penolakan dilakukan dengan cara menginformasikan bahwa pengajuan tidak dapat disetujui (dengan beberapa kemungkinan

alasan), permohonan maaf kepemohon serta mengembalikan semua berkas yang telah diberikan sebagai persyaratan permohonan.

- h. Pencatatan buku ekspedisi
- i. Memeriksa plafon pengajuan pembiayaan
- j. Laporan pembiayaan ke kepala divisi, melapor dan meminta tanda tangan kepala divisi pada buku ekspedisi
- k. Pencatatan rencana relisasi, dengan cara meneliti ulang berkas pengajuan dan meninjau keadaan kas, mencatat rencana realisasi pembiayaan pada buku *daily planning*.
- l. Evaluasi pengajuan
 - 1. mengidentifikasi pengajuan pembiayaan Rp. 5.000.000,- s/d 10.000.000
 - 2. menanyakan kelengkapan persyaratan pemohon
 - 3. menanyakan usaha yang di jalani pemohon
 - 4. menanyakan sumber dana lain yang dimiliki pemohon
 - 5. mengisi plafon persetujuan dengan angka
 - 6. mengisi tanggal, bulan dan tahun persetujuan
 - 7. menandatangani persetujuan pembiayaan
- m. Laporan divisi ke manager
 - 1. menunjukkan berkas pengajuan pembiayaan Rp. 5.000.000,-s/d Rp. 10.000.000

2. meminta tanda tangan sebagai pemberitahuan ke manager
 3. meminta tanda tangan buku ekspedisi pada manager
- n. Pengajuan berkas ke manager, dengan cara memeriksa dan melengkapi berkas yang akan diberikan kepada manager serta mengajukan semua berkas untuk plafon manager dan memohon agar memeriksa ulang
- o. Evaluasi manager
1. mengidentifikasi pengajuan pembiayaan Rp. 10.000.000,- s/d Rp. 50.000.000 dengan memperhatikan kelengkapan persyaratan pemohon, meninjau kembali kelayakan usaha pemohon, dan meneliti agunan pemohon.
 2. mengisi plafon persetujuan dengan angka
 3. mengisi tanggal, bulan dan tahun persetujuan
 4. menandatangani persetujuan pembiayaan

2) Prosedur Survey Pembiayaan

Survey merupakan kegiatan yang dilakukan pihak BMT-MMU untuk meninjau dan menganalisa secara langsung usaha dan jaminan nasabah. Untuk lebih jelasnya peneliti sajikan prosedur survey yang telah dilakukan BMT-MMU, diantaranya:

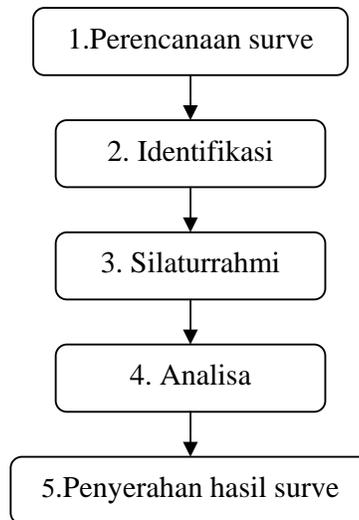
- a. Menyusun jadwal survey pada buku registrasi permohonan pembiayaan

- b. Identifikasi pemohon, meliputi nama dan alamat pemohon
- c. Silaturahmi, dengan mengucapkan salam, melakukan interview secukupnya yang dapat membuahkan ma'na dan tujuan dari silaturahmi serta meminta pemohon untuk menandatangani buku survey sebagai bukti telah dilaksanakan survey.
- d. Melakukan taksiran terhadap jaminan. Taksiran ini dilakukan dengan melihat jaminan pomohon. Untuk jaminan bergerak dengan cara menyocokkan nomor jaminan buku atau surat terkait (BPKB, STNK,), melihat tahun pembuatan atau perakitan, kondisi jaminan, dan status jaminan. Sedangkan untuk jaminan tidak bergerak taksiran dilakukan dengan meninjau lokasi jaminan, luas, kondisi, serta status jaminan.
- e. Melakukan identifikasi untuk memperdalam informasi pemohon pembiayaan kelingkungan sekitar tempat tinggalnya dengan melakukan interview kepada minimal 3 orang mengenai status tempat tinggal, karakter pemohon, usaha yang sedang dijalani, status barang yang dijadikan jaminan, kondisi keluarga dan apakah berhubungan dengan lembaga keuangan (jika diperlukan).

- f. Mencatat hasil survey
- g. Melakukan analisa secermat mungkin atas hasil survey
- h. Mencatat hasil analisa pada form hasil survey (lihat lampiran 5).

Berkaitan dengan keterangan diatas, peneliti sajikan kerangka prosedur survey pembiayaan mudharabah guna memperjelas prosedur survey tersebut.

Gambar 4.3
Prosedur Survey Pembiayaan Mudharabah BMT-MMU



Sumber: Panduan BMT-MMU, 71 (data diolah)

Keterangan:

- 1. Penanggung jawab: CS, Surveor dan Kepala Cabang
- 2. Penanggung jawab: Surveor
- 3. Penanggung jawab: Surveor dan Nasabah
- 4. Penanggung jawab: Suveor dan Nasabah
- 5. Penanggung jawab: Surveor dan Kepala Cabang

3) Prosedur Realisasi Pembiayaan

- a. Pemeriksaan rencana realisasi pembiayaan, dengan memeriksa daftar realisasi berikutnya pada *daily planning* dan menginformasikan rencana realisasi ke kapala cabang atau manager atau pengurus
- b. Persiapan realisasi pembiayaan, diantaranya mempersiapkan memeriksa dan melengkapi berkas-berkas pembiayaan yang akan direalisasikan, memberitahukan kepada teller (kasir) untuk mempersiapkan untuk pembiayaan yang akan direalisasikan serta pemeriksaan kas
- c. Menghubungi nasabah, dengan mengkonfirmasi tentang realisasi pembiayaan, menjadwal ulang rancana realisasi apabila nasabah masih membutuhkan pembiayaan serta bila tidak membutuhkan pembiayaan, maka mencatat pada pembatalan realisasi
- d. Pencatatan pembatalan, dengan mencatat pembatalan pembiayaan nasabah dengan tulisan warna merah (agar mudah dikenali), meminta pada nasabah agar membubuhkan tanda tangan dan apabila pembatalannya lewat telepon maka dicatat waktu konfirmasi pembatalan, menyimpan seluruh arsip milik BMT-MMU dan mengembalikan seluruh arsip milik nasabah.

- e. Pemeriksaan. Pemeriksaan terhadap jaminan (agunan) berupa BPKB dengan menyocokkan surat yang terdapat pada STNK atau BPKB, memeriksa sertifikat asli pada jaminan tidak bergerak, memeriksa kartu identitas asli pemohon dan memeriksa berkas pengajuan pemohon.
- f. Informasi penangguhan realisasi pembiayaan, dengan cara memberitahukan bahwa proses realisasi pembiayaan dapat dilakukan apabila semua persyaratan sudah sesuai dengan ketentuan dan memohon kepada nasabah agar memperbaiki semua ketidakcocokan persyaratan
- g. Pencatatan. Pencatatan agunan ditulis pada buku agunan meliputi nomor urut pinjaman, nama nasabah, alamat, jenis agunan, nomor, tanggal realisasi, tanggal pengambilan, nama pengambil, tanda tangan serta keterangan (jika dibutuhkan).
- h. Melakukan kesepakatan akad pembiayaan, dengan cara memberi penjelasan secara khusus mengenai akad mudharabah yang ada pada BMT-MMU serta menanyakan kesanggupan dan jangka waktu angsuran.
- i. Pengisian berkas pembiayaan. Berkas pembiayaan meliputi identitas diri pemohon, nama pihak I, pihak II, saksi I dan saksi II, nominal pinjaman, pembagian bagi hasil, margin

dan administrasi, angsuran, tanggal pelunasan serta tanda tangan pihak BMT-MMU dan pemohon

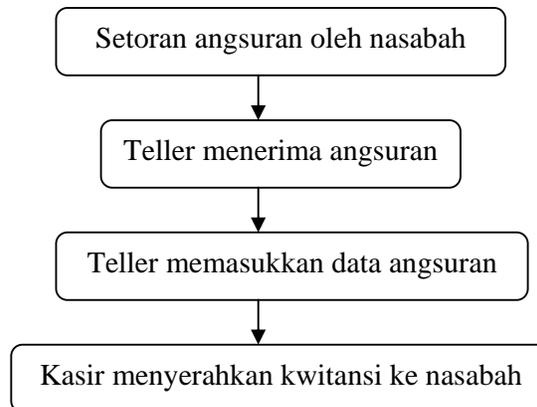
- j. Pelaksanaan akad pembiayaan, dengan cara memberi penjelasan secara detail tentang akad mudharabah yang akan dilakukan serta melaksanakan akad tersebut sesuai dengan kesepakatan dan ketentuan.
- k. Penandatanganan. Penandatanganan dilakukan pada format akad pembiayaan dan pembiayaan mudaharabah (lihat lampiran 6 dan lampiran 7), surat pengakuan pembiayaan (lampiran 8), SKPHM (surat kuasa penyerahan hak milik) serta pada kartu angsuran MDA (lihat lampiran 9)
- l. Pengambilan gambar, meliputi gambar jaminan atau pemohon yang terealisasikan.
- m. Pembiayaan yang dinotariskan. Pembiayaan harus dinotariskan apabila jaminan berupa sertifikat pada notaris yang telah ditunjuk atau disetujui oleh manager dan pengurus.

4) Prosedur Angsuran Pembiayaan

Setelah pengajuan peminjaman terealisasikan, maka tahap BMT selanjutnya adalah menerima angsuran pembiayaan

mudharabah dari nasabah. Prosedur angsuran tersebut dapat dilihat pada gambar 4.4 di bawah ini.

Gambar 4.4
Kerangka prosedur angsuran pembiayaan mudharabah



Sumber: Panduan BMT-MMU, 84 (data diolah)

Prosedur tersebut menjelaskan kegiatan dan tanggung jawab teller dan nasabah pembiayaan dalam menangani penyetoran angsuran. Prosedur ini meliputi kegiatan penyetoran angsuran sampai dengan diterimanya bukti setoran angsuran dan kartu angsuran. Adapun pelaksanaannya adalah sebagai berikut:

- a. Pengisian slip setoran oleh teller dari nasabah
- b. Pemeriksaan slip dan kartu angsuran
- c. Pemeriksaan uang
- d. Pencatatan angsuran
- e. Penempatan uang, slip dan kartu angsuran

5) Prosedur Penagihan Pembiayaan

Penagihan pembiayaan dilakukan BMT-MMU apabila nasabah tidak melakukan angsuran secara tepat waktu (angsuran mengalami keterlambatan). Berikut ini prosedur penagihan pembiayaan yang dilakukan BMT-MMU:

- a. Silaturahmi. Silaturahmi dilakukan dengan cara mengucapkan salam terlebih dahulu, memberitahukan kepada nasabah tentang jatuh tempo angsuran, meminta pada nasabah agar memberikan angsuran pembiayaan serta menanyakan apa penyebab keterlambatan dan sekligus menanyakan kesanggupan pembayar.
- b. Memeriksa keterlambatan angsuran
- c. Mencatat proses transaksi penagihan
- d. Pelaporan hasil silaturahmi dan juga penagihan

3. Penentuan Porsi Bagi Hasil Pembiayaan Mudharabah

Dalam melakukan perhitungan bagi hasil pembiayaan mudharabah, BMT-MMU menerapkan beberapa prosedur di antaranya adalah pertama, membuat tabel proyeksi pembayaran dengan melakukan perhitungan terlebih dahulu. Tabel tersebut memuat catatan pembayaran yang dilakukan nasabah dalam setiap bulan, profit, angsuran, setoran, bagi hasil BMT-MMU dan

nasabah, serta porsi nasabah. Prosedur yang kedua adalah membandingkan proyeksi tersebut dengan realisasi dan perhitungannya.

Apabila realisasi menghasilkan bagi hasil yang lebih besar daripada proyeksi atau rencana, maka jangka waktu pembiayaan dapat lebih cepat daripada proyeksi atau rencana yang telah disepakati. Namun apabila realisasi lebih kecil dari pada hasil proyeksi, maka jangka waktu dapat diperpanjang daripada rencana jangka waktu yang telah disepakati.

1) Perhitungan Nisbah Bagi Hasil

Kontribusi yang diberikan nasabah pada BMT-MMU dalam bentuk bagi hasil akan mengalami fluktuasi tergantung dengan tingkat produktivitasnya usaha nasabah serta besar atau kecilnya pendapatan yang diterima nasabah. Hal ini juga yang menjadi perbedaan dengan tingkat suku bunga bank konvensional yang cenderung dapat diprediksi. Penentuan besar atau kecilnya nisbah bagi hasil (*expected yield*) dilakukan oleh BMT terhadap pembiayaan. Sedangkan besarnya *margin* (keuntungan) ditentukan dengan produktivitas usaha nasabah. Margin merupakan persentase keuntungan yang diharapkan oleh BMT.

Margin pembiayaan pada BMT-MMU termasuk juga pembiayaan mudharabah dipengaruhi oleh beberapa faktor, di antaranya:

1. Jumlah pembiayaan
2. Jangka waktu pembiayaan
3. Sistem pengembalian mudharabah dengan mengangsur atau bayar tangguh
4. Jumlah biaya yang muncul akibat pembiayaan mudharabah
5. Karena sifatnya bagi hasil, maka standart keuntungannya tidak terbatas.

Perhitungan margin pembiayaan mudharabah pada BMT-MMU yaitu dengan mengalikan nisbah bagi hasil dengan besarnya rata-rata bulanan nasabah dalam satu tahun sehingga dapat diketahui taksiran pendapatan atas pembiayaan yang diberikan. Kemudian besarnya taksiran pendapatan atas pembiayaan dibagi dengan total pendapatan rata-rata nasabah untuk mengetahui nisbah bagi hasil untuk BMT. Sedangkan untuk besarnya nisbah bagi hasil nasabah adalah seratus persen dikurangi dengan nisbah BMT. Perhitungan tersebut dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Nisbah BMT-MMU} = \text{Expexted yield} \times 100\%$$

Adapun rumus perhitungan nisbah bagi hasil untuk nasabah adalah:

$$\text{Nisbah Nasabah} = 100\% - \text{nisbah BMT-MMU}$$

Hasil dari perhitungan nisbah BMT-MMU digunakan sebagai pedoman dalam bernegosiasi dengan nasabah. BMT akan melakukan penawaran nisbah lebih besar atau sama dengan hasil perhitungan nisbah tersebut. Apabila nasabah telah menyetujui besarnya nisbah, maka transaksi pembiayaan dapat dilakukan. Dalam hal ini, BMT-MMU tidak akan memberatkan nasabah dalam pembayaran cicilan pokok pembiayaan dan juga tidak akan mempersulit financial nasabah. Prinsip rahmatan lil alamin mengharuskan BMT lebih memperhatikan kesejahteraan nasabah dan membantu usaha agar maju dan berkembang. Untuk memperjelas tentang perhitungan margin dan nisbah bagi hasil di atas, di bawah ini penulis akan memberikan ilustrasi sehingga diharapkan dapat menambah pemahaman.

Seorang pedagang buah di pasar "X" memerlukan tambahan modal usaha sebesar Rp.200.000,- dengan jangka waktu 2 bulan.

Skema BMT-MMU:

Jumlah pembiayaan	: Rp. 200.000
Jangka waktu	: 50 hari

Misalnya:

Margin yang diharapkan BMT	: Rp 12.000
Total pengembalian	: Rp 200.000 + Rp 12.000 = Rp 212.000
Angsuran pokok perhari (A)	: Rp 200.000,/50 hari = Rp 4000
Bagi hasil (B)	: Rp 12.000,/50 hari = Rp 240
Tabungan wajib (C)	: Rp 760,
Kewajiban perhari (D)	: Rp 5000 (A+B+C)
Aktual pendapatan bagi hasil (E)	: Rp
Hasil analisa usaha pejabat BMT - MMU:	
Hasil penjualan per hari	: Rp 100.000
Porsi angsuran pembiayaan:	
BMT-MMU	: $\frac{Rp.500,}{Rp.100.000} \times 100\%$ = Rp 5%
Nasabah	: 100% - 5% = 95%
Nisbah	: BMT : Nasabah = 5% : 95%

Pembayaran angsuran pembiayaan mudharabah dari anggota ke BMT adalah 5% dari pendapatan usaha anggota peminjam setiap harinya.

Distribusi angsuran pembiayaan mudharabah menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Angsuran pokok} \quad : \quad \frac{A}{D}E$$

$$\text{Bagi hasil} \quad : \quad \frac{B}{D}E$$

$$\text{Tabungan} \quad : \quad \frac{C}{D}E$$

2) Penentuan Porsi bagi Hasil Pembiayaan Mudharabah

Pendapatan riil nasabah selama menjalankan kegiatan usaha dari pembiayaan BMT-MMU sangat mempengaruhi bagi hasil nasabah. Agar BMT mengetahui besarnya pendapatan riil nasabah, maka semua transaksi yang dilakukan nasabah harus dicatat dan didokumentasikan dalam data pembiayaan. Hal itu dilakukan BMT-MMU agar dapat mengurangi resiko pembiayaan dan menghindari manipulasi laporan oleh nasabah. Berdasarkan nisbah bagi hasil yang telah disepakati dapat dihitung besarnya bagi hasil nasabah, yaitu:

**Besarnya Bagi Hasil = Nisbah BMT-MMU x pendapatan Riil
Nasabah**

Untuk memperjelas tentang perhitungan margin dan nisbah bagi hasil di atas, di bawah ini penulis akan memberikan ilustrasi sehingga diharapkan dapat menambah pemahaman.

Contoh:

Nasabah memiliki keuntungan sebesar Rp 100.000/bulan, dengan nisbah dalam perjanjian; BMT: Nasabah yaitu 10% : 90%. Maka perhitungannya bagi hasilnya,yaitu:

$$\begin{aligned}\text{Untuk BMT-MMU} &= 10\% \times \text{Rp } 100.000 \\ &= \text{Rp } 10.000 \\ \text{Untuk Nasabah} &= 90\% \times \text{Rp } 100.000 \\ &= \text{Rp } 90.000\end{aligned}$$

Tehnik perhitungan bagi hasil di atas berlaku untuk semua jenis usaha yang dibiayai BMT-MMU dengan akad mudharabah baik pertanian, perdagangan, home industri maupun meubel. Namun dalam hal ini terdapat perbedaan porsi bagi hasil masing-masing nasabah yaitu sesuai dengan produktivitas usaha yang akan dilakukan masing-masing nasabah.

B. Pembahasan Data Hasil Penelitian

1. Analisis dan Deskripsi Penerapan Konsep Pembiayaan Mudharabah pada BMT-MMU

a. Sistem dan Prosedur Pembiayaan

Sama halnya dengan lembaga keuangan pada umumnya yang memiliki prosedur pembiayaan, BMT-MMU Sidogiri juga telah memiliki prosedur pembiayaan yang tertulis dalam uraian dan secara sistematis telah dijelaskan di dalamnya tentang langkah-langkahnya. Beberapa pihak yang terkait langsung dengan proses penyaluran pembiayaan kepada calon nasabah (*mudharib*) pada BMT-MMU Pasuruan, antara lain:

1. Manajer
2. Kepala Cabang
3. Juru buku atau administrasi pembiayaan
4. Teller atau kasir

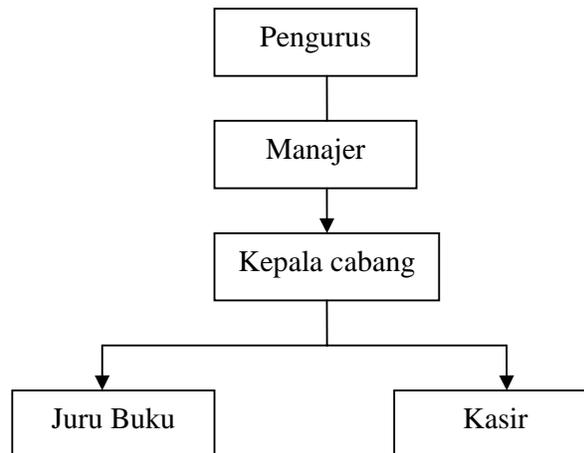
Dalam prosedur tersebut juga telah terdapat pengendalian dalam proses keputusan pemberian pembiayaan, di antaranya terdapat proses analisa terhadap permohonan pembiayaan calon *mudharib*, pemeriksaan kelengkapan dokumen yang diajukan dalam proses putusan pemberian permohonan pembiayaan calon *mudharib*. Selain itu, pengendalian yang diterapkan oleh BMT-MMU terlihat dari keputusan pembiayaan

yang diharuskan terlebih dahulu diajukan melalui persetujuan manajer dan kepala cabang. Sedangkan untuk pembiayaan di atas Rp 50.000.000,00 maka pembiayaan harus mendapat persetujuan dari pengurus terlebih dahulu. Untuk lebih jelasnya, dibawah ini peneliti sebutkan plafon pengajuan pembiayaan pada BMT-MMU.

1. 50.000,-s/d Rp 5.000.000,- plafon kepala Cabang
2. Diatas Rp 5.000.000,-s/d Rp 10.000.000,- plafon kepala Devisi
3. diatas Rp 10.000.000,-s/d Rp 50.000.000,- plafon Manager
4. diatas Rp 50.000.000,-s/d adalah plafon pengurus (plafon khusus)

Berkaitan dengan hal tersebut di atas, guna memperjelas prosedur pembiayaan mudharabah peneliti sajikan struktur organisasi pembiayaan BMT-MMU Sidogiri pada gambar 4.5 sebagai berikut:

Gambar 4.5
Struktur organisasi pembiayaan BMT-MMU



Sumber: BMT-MMU (data diolah)

Berikut ini adalah uraian prosedur penyaluran pembiayaan mudharabah pada BMT-MMU untuk masing-masing jabatan di atas:

1) Prosedur Permohonan Pembiayaan

a. Nasabah

- 1) Mengajukan permohonan pembiayaan dengan mengisi formulir permohonan pembiayaan
- 2) Menyerahkan formulir permohonan pembiayaan dan foto copy identitas diri kepada juru buku

b. Juru buku

- 1) Menerima formulir permohonan pembiayaan dan foto copy bukti identitas diri dari nasabah
- 2) Memeriksa permohonan dan identitas diri nasabah

- 3) Mengisi saldo tabungan, simpanan pokok, simpanan wajib
- 4) Memberikan informasi secara umum mengenai jenis pembiayaan yang sesuai, jangka waktu, cara pengembalian dan lain-lain.
- 5) Mengirim formulir permohonan pembiayaan dan foto copy bukti identitas diri ke manager untuk mendapatkan persetujuan.

c. Manager

- 1) Menerima formulir permohonan pembiayaan dan foto copy identitas diri dari juru buku
- 2) Melakukan wawancara dengan nasabah untuk memperoleh informasi yang diperlukan sebagai bahan pertimbangan putusan pembiayaan. Wawancara menggunakan dan menuliskan hasilnya. Analisa dan wawancara yang dilakukan mengenai:

Karakter:

- a. Keadaan pribadi dan keluarga nasabah
- b. Keaktifan
- c. Kepatuhan mematuhi kewajiban (PBB, iuran desa, dan lain lain)

- d. Kemampuan usaha dan kemampuan mengembalikan

Pembiayaan:

- a. Bidang usahanya, omset usaha perhari, pekan, bulan.
- b. Jumlah tanggungan keluarga
- c. Pinjaman dari pihak lain

Modal:

- a. Modal yang ditanamkan
- b. Sarana usaha yang dimiliki

Jaminan:

- a. Kekayaan nasabah: rumah, tanah, kendaraan

Kondisi Usaha:

- a. Prospek usaha yang dilakukan

3) Memberikan keputusan yaitu:

- a. Menolak atau menanggukhan permohonan pembiayaan dan mencatat penolakan tersebut beserta alasannya pada Buku Registrasi permohonan dan putusan pembiayaan
- b. Menyetujui permohonan pembiayaan sejumlah yang diajukan dari jumlah yang diminta.

- 1. Apabila disetujui:

- a. Manager menuliskan persetujuannya dan membubuhkan tanda tangan
- b. Menyetujui permohonan pembiayaan yang telah disetujui dan foto copy identitas diri kejuru buku.

2. Apabila ditolak:

- a. Manager memanggil nasabah dan menjelaskan alasan penolakannya.
- b. Manager menyerahkan formulir permohonan yang ditolak dan foto copy identitas ke Juru Buku.

d. Juru buku

- 1) Terima formulir permohonan pembiayaan yang telah disetujui manager beserta dan foto copy identitas diri dari manager.
- 2) Berikan tanda tangan persetujuan pada formulir permohonan pembiayaan.
- 3) Arsipkan formulir permohonan pembiayaan yang telah disetujui manager dan foto copy identitas diri sesuai urutan nomor rekening.

2) Prosedur Persiapan Realisasi Pembiayaan

a. Juru buku

- 1) Berdasarkan persetujuan dari manager, menyiapkan akad perjanjian pembiayaan mudharabah
- 2) Meminta nasabah untuk menandatangani akad perjanjian.
- 3) Mencocokkan tanda tangan atau cap jempol anggota dengan Buku Induk anggota
- 4) Membuatkan buku angsuran dan kartu pembiayaan mudharabah
- 5) Membuatkan kuintansi dengan angka jumlah pembiayaan yang disetujui
- 6) Menyerahkan akad perjanjian, kartu pembiayaan, buku angsuran dan kuintansi kepada manager untuk ditandatangani

b. Manager

- 1) Menerima akad perjanjian, kartu pembiayaan, kartu angsuran dan kuintansi dari Juru Buku
- 2) Mencocokkan jumlah yang tertera dalam akad perjanjian dan kuintansi dengan jumlah pembiayaan yang disetujui dan membubuhkan paraf pada kuintansi

- 3) Menandatangani akad perjanjian dan menyerahkan pada Juru Buku
- 4) Menyerahkan buku angsuran, kartu pembiayaan dan kuintansi kepada kasir.

3) Prosedur Realisasi Pembiayaan

a. Kasir

- 1) Menerima buku angsuran, kartu pembiayaan dan kuintansi dari manager
- 2) Memeriksa kebenaran dan keabsahan kuintansi kartu pembiayaan dan kartu angsuran
- 3) Membandingkan jumlah angka dengan huru yang tercantum dalam kuintansi
- 4) Meminta nasabah untuk menandatangani kuitansi
- 5) Memberikan paraf pada kuintansi, kartu pembiayaan dan buku angsuran
- 6) Menyerahkan uang sejumlah yang tertera dalam kuintansi beserta buku angsuran kepada nasabah
- 7) Mencatat transaksi pengeluaran tersebut pada buku mutasi harian kas
- 8) Menyerahkan kuintansi pada Juru Buku

- 9) Mengarsipkan kartu pembiayaanurut Nomor rekening.

4) Prosedur Pembayaran

a. Nasabah

- 1) Mengisi slip setoran sejumlah besarnya angsuran
- 2) Menyerahkan uang angsuran, slip setoran dan kartu angsuran kepada kasir

b. Kasir

- 1) Menerima uang angsuran, slip setoran dan kartu angsuran dari nasabah
- 2) Menghitung jumlah uang dan membandingkan dengan tanda tangan setoran serta meyakinkan bahwa jumlah angsuran tersebut telah sesuai
- 3) Membubuhkan paraf pada slip setoran dan mencatat setoran pada kartu angsuran dan kartu pembiayaan
- 4) Mencatat transaksi angsuran pembiayaan pada buku mutasi harian kas, buku angsuran dan kartu pembiayaan
- 5) Menyerahkan buku angsuran dan salinan slip setoran kepada nasabah
- 6) Menyerahkan tanda setoran ke Juru Buku

7) Mengarsipkan kartu pembiayaanurut Nomor Rekening

c. Juru buku

- 1) Menerima tanda setoran kasir
- 2) Mencatat transaksi angsuran pembiayaan tersebut pada buku uang masuk pada kolom sesuai transaksi yang dilakukan
- 3) Mengarsipkan slip setoranurut tanggal

d. Tunggakan angsuran

- 1) Jika nasabah mengalami keterlambatan dalam pembayaran angsuran pembiayaan, maka pada saat jatuh tempo angsuran, juru buku dapat mengurangi tabungan pembiayaan nasabah sejumlah angsuran yang harus dibayar dengan menempatkan persetujuan terlebih dahulu dari manager
- 2) Jika nasabah tersebut telah melunasi angsuran tersebut, maka akan dimasukkan kembali kedalam tabungan pembiayaan.

5) Prosedur Pelunasan Pembiayaan

a. Nasabah

- 1) Mengisi tanda setoran

- 2) Menyerahkan uang angsuran, slip setoran dan buku angsuran kepada kasir

b. Kasir

- 1) Menerima slip setoran, uang dan buku angsuran
- 2) Memeriksa kebenaran jumlah uang dan membandingkan dengan slip setoran
- 3) Menyimpan uang setoran ke dalam tempat uang
- 4) Membubuhkan paraf pada tanda setoran dan mencatat setoran pelunasan angsuran pada buku angsuran
- 5) Mencatat transaksi penerimaan uang pelunasan pada buku mutasi harian kas
- 6) Mencatat transaksi di kartu pembiayaan
- 7) Menyerahkan slip setoran, buku angsuran dan kartu pembiayaan kepada manager

c. Manager

- 1) Menerima tanda setoran, buku angsuran dan kartu pembiayaan dari kasir
- 2) Memeriksa kebenaran data pada tanda setoran, buku angsuran dan kartu pembiayaan

- 3) Membuatkan persetujuan pelunasan dari instruksi pembayaran tabungan pembiayaan atau kuintansi kepada nasabah
- 4) Menyerahkan tanda setoran, buku angsuran, kartu pembiayaan dan instruksi pembayaran tabungan pembiayaan atau kuintansi kepada kasir.

d. Kasir

- 1) Menerima instruksi pembayaran tabungan pembiayaan atau kuintansi buku angsuran, kartu pembiayaan dan tanda setoran dari manager
- 2) Menyiapkan uang tabungan pembiayaan
- 3) Menyerahkan uang dan buku angsuran yang telah dicap 'LUNAS' ke nasabah
- 4) Meminta nasabah untuk menandatangani kuintansi penerimaan uang tabungan pembiayaan
- 5) Menyerahkan instruksi pembayaran dan slip setoran kepada Juru Buku
- 6) Mengarsipkan kartu pembiayaan yang telah dicap 'LUNAS' pada file yang telah lunas.

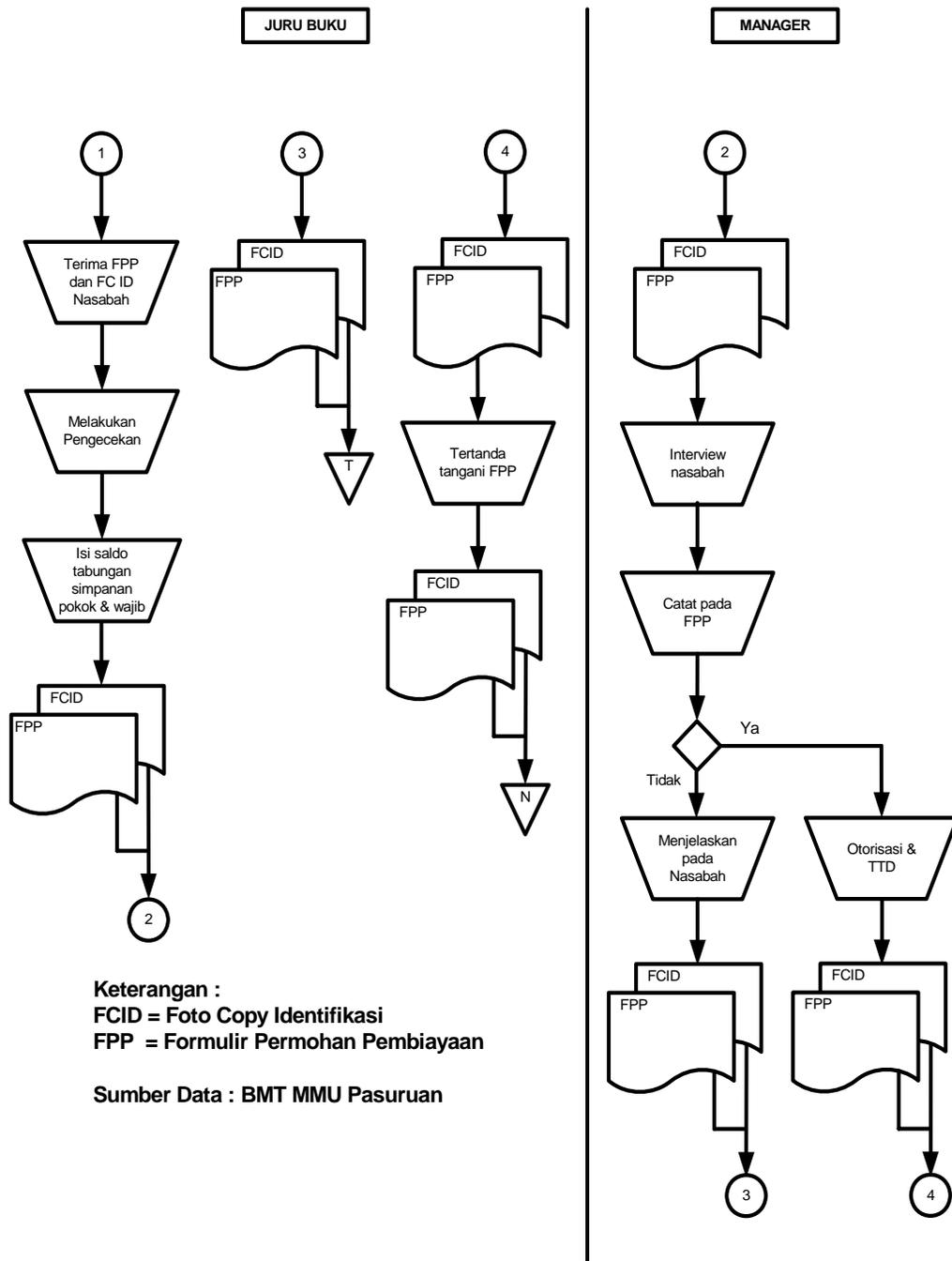
e. Juru Buku

- 1) Menerima instruksi pembayaran dan slip setoran dari kasir

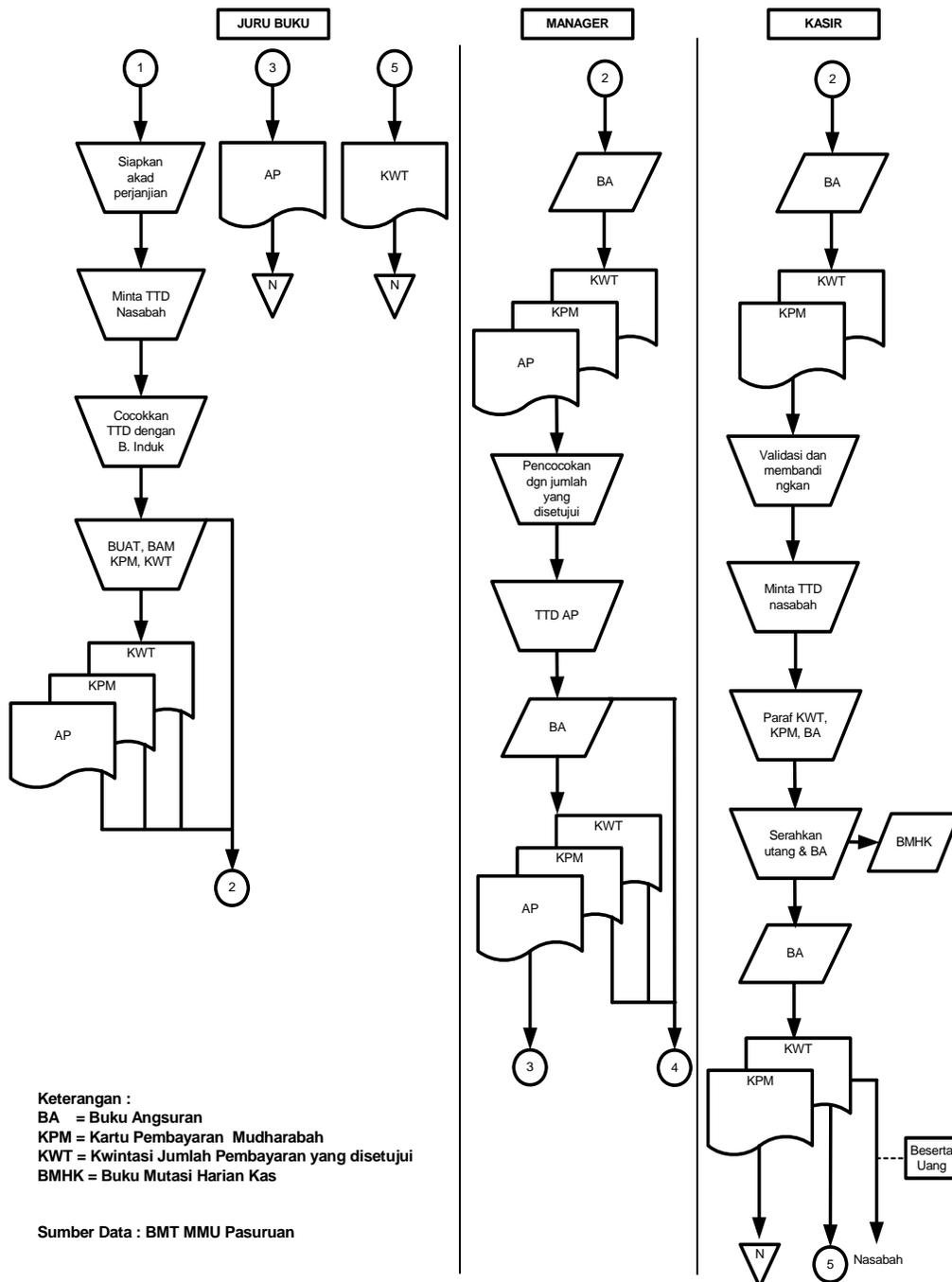
- 2) Mencatat transaksi pembayaran tabungan pembiayaan ke dalam buku uang keluar dan transaksi pelunasan pembiayaan ke buku uang masuk
- 3) Mengarsipkan bukti pembayaran dan tanda setoranurut tanggal.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka peneliti akan menyajikan flowchart prosedur penyaluran pembiayaan mudharabah pada BMT-MMU Sidogiri, guna memperjelas prosedur tersebut.

Gambar 4.6
Flowchart Prosedur Permohonan Pembiayaan Mudharabah
Pada BMT-MMU Pasuruan



Gambar 4.7
Flowchart Prosedur Persiapan dan Realisasi Pembiayaan Mudharabah
Pada BMT-MMU Pasuruan



Setelah tahap pelunasan oleh nasabah pembiayaan terselesaikan maka tahap terakhir yang dilakukan BMT-MMU adalah penghapusan jaminan (roya). Penghapusan roya dilakukan dengan cara mengembalikan barang jaminan kepada peminjam dana dengan disertai surat pernyataan telah diterima kembali barang jaminan.

Kebijakan BMT-MMU terhadap nasabah yang melakukan pelunasan berbeda dengan yang terdapat pada lembaga keuangan lainnya. Terhadap nasabah yang melakukan pelunasan pembiayaan sebelum jatuh tempo pembayaran, maka pihak BMT memberikan bonus kepada nasabah. Bonus tersebut dapat berupa pengurangan margin yang dibagi hasilkan kepada BMT-MMU dalam sisa jangka waktu pembiayaan setelah dilakukan pelunasan.

b. Strategi Penyaluran

Strategi BMT-MMU dalam penyaluran pembiayaan mudharabah adalah dengan menggunakan analisa pembiayaan (*survey*). Analisa pembiayaan yang dilakukan BMT-MMU Sidogiri merupakan kegiatan untuk memeriksa dan memahami lebih dalam semua keterangan dari suatu permohonan pembiayaan agar diperoleh kepastian bahwa apabila

pembiayaan diberikan debitur **MAU** dan **MAMPU** membayar kembali sesuai dengan akad perjanjian.

Tujuan analisa pembiayaan BMT-MMU Sidogiri di antaranya:

- 1) Untuk menilai kelayakan pribadi maupun usaha calon debitur
- 2) Untuk menekan (meminimalisir) resiko
- 3) Untuk memperoleh keyakinan bahwa pembiayaan akan dibayar kembali sesuai dengan akad perjanjian
- 4) Untuk memperoleh dasar yang seksama dalam mengambil keputusan pembiayaan
- 5) Untuk menentukan jumlah dan kondisi pembiayaan pada tingkat yang paling ekonomis (menguntungkan).

Terdapat beberapa prinsip analisa pembiayaan mudharabah yang dilakukan BMT-MMU Sidogiri, yaitu:

- a. Tepat sasaran
- b. Tepat jumlah
- c. Tepat *pricing* (harga)
- d. Tepat predeksi
- e. Tepat covering resiko (terkait dengan jaminan)

Analisa pembiayaan mudharabah yang dilakukan BMT-MMU Sidogiri yaitu dengan melihat 5 C yaitu *character, capacity, capital, condition of economi, collateral* ditambah dengan *syari'ah*.

Untuk lebih jelasnya, ke 5C dan S tersebut akan dijabarkan sebagai berikut:

1. *Character* (Karakter)

Analisis character yaitu penilaian tentang watak atau kepribadian calon debitur. Harus diyakin bahwa calon debitur tidak mempunyai watak menyimpang, suka ingkar janji, suka bohong, apalagi penipu. Dalam analisis ini mencakup analisis terhadap **pribadi, perilaku dan lingkungan.**

Analisis Pribadi meliputi:

- a. Bermoral
- b. Watak
- c. Terbuka
- d. Jujur
- e. Tepat janji
- f. Konsisten
- g. Tanggung jawab
- h. Kemauan kuat
- i. Hemat atau efisien
- j. Sabar
- k. Integritas dan lain-lain

Analisis perilaku meliputi:

- a. Tekun usaha
- b. Tidak cepat putus asa
- c. Kreatif dan penuh inisiatif
- d. Konsultatif
- e. Tenang atau kalem
- f. Supel
- g. Lincah

Analisis Lingkungan meliputi;

- a. Keluarga
- b. Pergaulan
- c. Relasi

Untuk memperoleh gambaran tentang karakter:

- a. Meneliti daftar riwayat hidup
- b. Reputasi di lingkungan kerja
- c. Meminta 'BMT TO BMT INFORMATION'
- d. Meneliti apakah suka judi, main wanita atau pun plesir
- e. Mengamati ketekunan, hobby, foya-foya dan lain-lain

2. *Capacity* (Kemampuan)

Dalam analisis ini menilai tentang kemampuan debitur untuk melakukan pembayaran kembali pembiayaan yang

telah diterima dari pihak BMT-MMU Sidogiri. Analisis *capacity* meliputi:

- a. *Fast performance* (kinerja masa lalu)
- b. Kesehatan usahanya
- c. Keterampilan atau pendidikan
- d. Aspek yuridis (kecakapan dan kewenangan)
- e. Kemampuan manajerial
- f. Kemampuan teknis
- g. Produksi dan pemasaran
- h. Pelanggan
- i. Perputaran usaha
- j. Aspek finansial
- k. Pendapatan dan lain lain

3. *Capital* (Modal Sendiri)

Analisis capital yaitu penilaian terhadap modal sendiri yang dimiliki calon debitur. Hal ini karena pembiayaan yang diberikan adalah untuk menutupi kebutuhan pembiayaan, jadi bukan untuk membiayai seluruh kebutuhan nasabah. Pembiayaan dari BMT-MMU merupakan tambahan dana. Oleh karena itu, nasabah sendiri harus mempunyai modal.

Semakin besar proporsi modal sendiri, maka akan semakin baik. Analisis terhadap modal sendiri meliputi:

- a. Tanah dan bangunan
- b. Tempat usaha
- c. Mesin atau peralatan
- d. Kendaraan
- e. Perabot atau alat kantor
- f. Tenaga kerja
- g. Uang tunai dan lain lain

4. *Condition Of Ekonomy* (Kondisi Perekonomian)

Kondisi perekonomian secara umum sangat menentukan keberhasilan suatu usaha yang dibiayai. Keadaan ekonomi yang baik memberikan harapan akan keberhasilan suatu usaha. Namun bila sebaliknya atau kalau dalam keadaan ekonomi sedang lesu atau resesi, tingkat keberhasilan tentunya lebih rendah, bahkan dapat berujung pada kegagalan. Beberapa faktor kondisi perekonomian yang diperhatikan, di antaranya:

- a. Prospek produk
- b. Perusahaan pesaing
- c. Resiko usaha

- d. Limbah
- e. Politik
- f. Sosial
- g. Budaya dan adat istiadat

5. *Collateral* (jaminan)

Analisis collateral dilakukan BMT-MMU, karena pembiayaan yang diberikan pada debitur perlu diamankan dengan jaminan atau agunan. Dengan demikian, apabila usaha tersebut mengalami kegagalan, masih ada jaminan untuk mengcover pengembalian pembiayaan. Di sisi lain, analisis collateral juga untuk menghindari sikap *moral hazard* nasabah. Terdapat beberapa jenis jaminan, di antaranya:

- a. Personal Garansi atau Jaminan Perorangan
 - 1) Penjaminan pribadi perorangan
 - 2) Penjaminan perusahaan
- b. Cash Collateral
 - 1) Tabungan beku
 - 2) Deposito
- c. Benda Bergerak
 - 1) Sepeda motor
 - 2) Mobil dan lain-lain

d. Benda Tetap

- 1) Tanah
- 2) Tanah dan bangunan

Penilaian aspek jaminan:

- 1) Identifikasi kepemilikan
- 2) Lokasi dan penggunaan
- 3) Kondisi fisik dan nilai pasar
- 4) Minat masyarakat dan kemudahan menjual

6. Syari'ah (Sesuai dengan Hukum Islam)

Dalam analisis ini, pihak BMT-MMU melakukan analisis terhadap usaha yang akan dijalankan nasabah terkait dengan kehalalan usaha atau proyek yang akan dijalankan nasabah. Pihak BMT juga akan menganalisa usaha nasabah yang dinilai sesuai dengan syari'ah islam dan tidak menyimpang dari aturan islam.

c. Jenis Pembiayaan

Pada dasarnya jenis pembiayaan BMT-MMU dibedakan menjadi dua yaitu pinjaman produktif dan konsumtif. Pinjaman produktif digunakan untuk menambah modal atau membiayai sebuah proyek usaha. Sedangkan pinjaman konsumtif diberikan

untuk memenuhi kebutuhan yang akan langsung habis setelah kebutuhan itu terpenuhi. Namun demikian, pembiayaan mudharabah yang diberikan oleh BMT-MMU lebih bersifat produktif sebab nasabah (mudharib) pembiayaan mudharabah akan menggunakan dana untuk kepentingan usaha. Jenis usaha pembiayaan produktif yang diberikan BMT-MMU yaitu usaha kecil menengah (UKM) yang tidak tercover oleh pembiayaan perbankan. Pada umumnya, jenis UKM yang dibiayai oleh BMT-MMU tersebut adalah (hasil interview 4 Agustus 2007, dengan Bapak Abdullah Shodiq selaku kepala divisi SPS BMT-MMU,):

1. Usaha Pertanian, misalnya: biaya untuk memenuhi kebutuhan bibit, pupuk, peralatan pertanian dan biaya lain untuk bertanam.
2. Home Industri, misalnya: konveksi, pengrajin tempe, pengelola kue dan usaha lain yang bersifat kerajinan.
3. Meubel, misalnya meubel sofa, kursi dan meja kayu dan meubel kebutuhan sekunder lainnya.
4. Usaha jasa, seperti foto copy, sablon, foto dan menjahit.

Selain itu akad mudharabah juga disalurkan pada jenis usaha lainnya yaitu perdagangan, misalnya; pertokoan, usaha pakaian, peternak ikan, alat-alat meubel dan lain-lain.

2. Analisis Sistem Bagi Hasil Pembiayaan Mudharabah Pada BMT-MMU

Sebagai lembaga *intermediary* keuangan, BMT-MMU juga akan mendapatkan porsi bagi hasil dari dana yang disalurkan kepada para nasabah (debitur). Bagi hasil ini nantinya akan menjadi hak nasabah dan BMT. Porsi untuk BMT-MMU didistribusikan lagi kepada para deposan.

Dalam melakukan perhitungan bagi hasil pembiayaan mudharabah, BMT-MMU menerapkan beberapa prosedur di antaranya adalah pertama, membuat tabel proyeksi pembayaran dengan melakukan perhitungan terlebih dahulu. Tabel tersebut memuat catatan pembayaran yang dilakukan nasabah dalam setiap bulan, profit, angsuran, setoran, bagi hasil BMT-MMU dan nasabah, serta porsi nasabah. Prosedur yang kedua adalah membandingkan proyeksi tersebut dengan realisasi dan perhitungannya.

Apabila realisasi menghasilkan bagi hasil yang lebih besar daripada proyeksi atau rencana, maka jangka waktu pembiayaan dapat lebih cepat daripada proyeksi atau rencana yang telah disepakati. Namun apabila realisasi lebih kecil dari pada hasil proyeksi, maka jangka waktu dapat diperpanjang daripada rencana jangka waktu yang telah disepakati.

Menurut HM. Dumairi Noor selaku *manager* BMT-MMU dari hasil interview pada tanggal 4 Agustus 2007, kontribusi yang diberikan nasabah pada BMT-MMU dalam bentuk bagi hasil akan mengalami fluktuasi tergantung dengan tingkat produktivitasnya usaha nasabah serta besar atau kecilnya pendapatan yang diterima nasabah. Hal ini juga yang menjadi perbedaan dengan tingkat suku bunga bank konvensional yang cenderung dapat diprediksi. Penentuan besar atau kecilnya nisbah bagi hasil (*expected yield*) dilakukan oleh BMT terhadap pembiayaan. Sedangkan besarnya *margin* (keuntungan) ditentukan dengan produktivitas usaha yang akan dilakukan nasabah.

Disebutkan pula, bahwa margin pembiayaan pada BMT-MMU termasuk juga pembiayaan mudharabah dipengaruhi oleh beberapa faktor, di antaranya:

1. Jumlah pembiayaan
2. Jangka waktu pembiayaan
3. Sistem pengembalian mudharabah dengan mengangsur atau bayar tangguh
4. Jumlah biaya yang muncul akibat pembiayaan mudharabah
5. Karena sifatnya bagi hasil, maka standart keuntungannya tidak terbatas.

Pendapatan riil nasabah selama menjalankan kegiatan usaha dari pembiayaan BMT-MMU sangat mempengaruhi bagi hasil nasabah. Agar BMT mengetahui besarnya pendapatan riil nasabah, maka semua transaksi yang dilakukan nasabah harus dicatat dan didokumentasikan dalam data pembiayaan. Hal itu dilakukan BMT-MMU agar dapat mengurangi resiko pembiayaan dan menghindari manipulasi laporan oleh nasabah.

Namun apabila ditinjau lebih jauh lagi, tehnik perhitungan bagi hasil pada BMT-MMU masih kurang optimal ini disebabkan untuk perhitungan bagi hasil masing-masing jenis usaha yang dilakukan BMT-MMU baik pertanian, perdagangan, home industri maupun meubel adalah sama. Perbedaan porsi bagi hasil jenis-jenis usaha tersebut hanya terletak pada tingkat produktivitas usaha yang akan dilakukan masing-masing nasabah. Akan lebih baik jika masing-masing jenis usaha yang dibiayai dengan akad mudharabah maupun dengan akad lainnya dibedakan porsi bagi hasilnya, ini dimaksudkan untuk mengetahui jenis usaha yang paling besar memberikan kontribusi terhadap BMT-MMU..

3. Analisis Kelebihan dan Kelemahan Pembiayaan Mudharabah Pada BMT-MMU

a. Kelebihan Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan mudharabah memberikan kontribusi yang sangat besar terhadap operasional BMT-MMU. Jumlah penyaluran pembiayaan dalam bentuk mudharabah menduduki posisi ke dua setelah piutang Ba'i Bitsamanil Ajil (BBA). Dapat dimaklumi apabila BBA juga memberikan kontribusi yang sangat besar bagi BMT, hal ini disebabkan karena BBA memberikan pembayaran kembali cenderung lebih pasti diterima karena telah ditentukan marginnya pada saat awal terjadinya transaksi. Sedangkan Mudharabah, yang dapat diketahui hanya sebesar porsi atau nisbah bagi hasil saja, sedangkan jumlah marginnya tergantung dari hasil usaha (pendapatan) yang akan diterima oleh nasabah sebagai pengelola nasabah. Selain itu, besarnya resiko yang harus dikendalikan oleh pihak BMT-MMU, misalnya kerusakan atau kehilangan usaha yang menyebabkan kerugian BMT sebagai akibat dari kelalaian nasabah.

Kemungkinan resiko tinggi yang akan dihadapi BMT-MMU, menyebabkan BMT cenderung lebih hati-hati dalam melakukan penyaluran pembiayaan dalam bentuk

mudharabah. Apabila dilihat dari nilai-nilai syari'ah, transaksi mudharabah diyakini lebih syari'ah dibandingkan dengan produk pembiayaan lainnya.

Dari tahun 2004 sampai dengan tahun 2006, penyaluran dana di BMT-MMU melalui pembiayaan mudharabah mengalami peningkatan yang tinggi. Peningkatan tersebut sangat menarik karena hampir setiap tahunnya mudharabah mengalami peningkatan hampir 50% dari total pembiayaan dan piutang yang diberikan oleh BMT-MMU meliputi piutang *Ba'i Bitsamanil Ajil (BBA)*, *Musyarakah (MSA)*, *Murabahah (MRB)* dan *Qord*. Peningkatan mudharabah sangat tinggi terjadi pada tahun 2005 yaitu kurang lebih sebesar 50% dibandingkan dengan tahun 2004. (lihat tabel4.1)

Untuk mengetahui kontribusi mudharabah terhadap pembiayaan BMT-MMU, maka penulis menganalisis produk pembiayaan yang disalurkan oleh BMT-MMU. Analisis yang dilakukan terhadap seluruh pembiayaan BMT-MMU selama 3 (tiga) tahun terakhir, yaitu pada tahun 2004 sampai dengan 2006.

Terkait dengan hal tersebut di atas, maka di bawah ini peneliti menyajikan tabel 4.1 sebagai rincian produk

pembiayaan, guna memperjelas kontribusi seluruh pembiayaan yang ada pada BMT-MMU.

Tabel 4.1
Rincian Pembiayaan BMT-MMU

Ket	2004		2005		2006	
	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%
BBA	5,136,024,292	72.2	5,124,178,546	49.8	5,687,126,340	48.6
MSA			5,000,000	0.05	5,000,000	0.04
MDA	1,874,308,725	26.3	5,085,466,004	49.4	5,563,113,826	47.5
MRB	17,731,657	0.25	4,650,750	0.05	281,022,047	1.43
Qord	88,845,550	1.25	70,600,000	0.69	166,914,267	1.43
Tot	7,116,910,224		10,289,895,300		11,703,176,480	

Sumber: RAT BMT MMU, 2005, 22-23

Pada tahun 2004, pembiayaan mudharabah pada BMT-MMU menyalurkan dana pada masyarakat sebesar 26,3% dari total pembiayaan yang ada, yang berjumlah Rp. 1.874.308.725,00. Porsi tersebut jauh lebih besar apabila dibandingkan dengan pembiayaan dalam bentuk MRB dan Qard yaitu masing-masing hanya sebesar 0,25% dan 1,25% dengan jumlah Rp. 17.731.657,00 dan Rp. 88.845.550,00. Sedangkan untuk sistem bagi hasil BBA menempati porsi yang tertinggi yaitu sebesar 72,2% dengan jumlah Rp. 5,136,024,292.

Tahun 2005, MDA mengalami peningkatan yang sangat tinggi dari 26,3% meningkat menjadi 49,4% dari total pembiayaan yang ada. Pada tahun ini, MDA berhasil menyalurkan dana sebesar Rp. 5.085.466.004,00 kepada sektor

riil, yaitu di bidang Usaha Kecil Menengah (UKM), di antaranya: pertanian, home industri, perdagangan dan meubel. Untuk pembiayaan MSA, MRB dan qord masing-masing memberikan kontribusi sebesar 0,05%, 0,05% dan 0,69% dengan jumlah masing-masing Rp. 5.000.000,00 Rp 4.650.750,00 dan Rp 70.600.000,00. Sedangkan untuk BBA memberikan kontribusi sebesar 49,8%, yang semula 72,2% dengan jumlah Rp. 5.136.024.292,00, ini menunjukkan bahwa kontribusi yang diberikan untuk BMT-MMU menurun sebesar 22,4% dengan jumlah hanya sebesar Rp 5.124.178.546,00. Apabila dilihat dari tahun sebelumnya, secara keseluruhan pembiayaan MSA, MRB dan BBA mengalami penurunan. Hal ini berbeda dengan mudharabah dan qord yang mengalami peningkatan yang cukup tinggi.

Pada akhir 2006, persentase kontribusi yang diberikan mudharabah mengalami sedikit penurunan sebesar 1,9%, yang semula 49,4% menjadi 47,5% dengan jumlah Rp. 5.563.113.826,00. Akan tetapi apabila ditinjau lebih jauh, penurunan tersebut tidak disertai dengan penurunan dalam bentuk jumlah. Ini berarti pembiayaan mudharabah secara keseluruhan dalam bentuk nominal masih mengalami peningkatan, pada tahun 2004 sebesar Rp. 1.874.308.725,00;

tahun 2005 sebesar Rp. 5.085.466.004,00 dan tahun 2006 meningkat menjadi Rp. 5.563.113.826,00. Hal ini menunjukkan secara jelas bahwa sistem pembiayaan mudharabah pada BMT-MMU memiliki banyak kelebihan sehingga dari tahun 2004 sampai 2006 pembiayaan berbasis *profit sharing* ini semakin diminati oleh masyarakat pasuruan dan sekitarnya.

Secara umum pembiayaan mudharabah yang telah disalurkan kepada nasabah oleh BMT-MMU memiliki kelebihan dan manfaat, baik bagi BMT-MMU itu sendiri maupun bagi nasabah, yaitu:

1. Bagi BMT-MMU, yaitu:

- a. BMT akan menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan usaha nasabah meningkat
- b. BMT akan lebih selektif dan hati hati (*prudent*) mencari usaha yang benar benar halal, aman dan menguntungkan karena keuntungan yang konkret dan benar benar terjadi itulah yang akan dibagikan
- c. Mudharabah merupakan salah satu sumber pembentukan pendapatan dan kekayaan yang dapat menjamin kelangsungan kegiatan usaha BMT-MMU
- d. Memungkinkan BMT-MMU untuk memiliki usaha sesuai kebutuhan nasabah,

- e. Porsi bagi hasil antara BMT-MMU dengan nasabah, didasarkan atas produktivitas usaha yang akan dijalankan nasabah, bukan seberapa besar nominal pinjaman dari nasabah, hal ini sangat memberi kemudahan dan keuntungan bagi kedua belah pihak.
- f. Prinsip bagi hasil BMT-MMU pada akad mudharabah berbeda dengan prinsip bunga, dimana pihak BMT tidak akan menagih penerima pembiayaan (nasabah) dengan jumlah bunga yang ditetapkan, akan tetapi sesuai dengan nisbah bagi hasil yang telah ditentukan dalam akad. Jadi berapapun keuntungan yang dihasilkan nasabah, BMT akan menerima setoran dari nasabah.

2. Bagi nasabah atau pengguna, yaitu:

- a. Nasabah sebagai *mudharib* tidak berkewajiban membayar bagi hasil kepada nasabah pendanaan secara tetap. Tetapi disesuaikan dengan pendapatan atau hasil usaha nasabah sehingga nasabah tidak akan pernah mengalami *negative spread*
- b. Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan *cash flow* atau arus kas usaha sehingga tidak memberatkan nasabah

- c. Menambah modal yang dapat digunakan untuk membiayai usaha produktif nasabah, yaitu untuk memperkuat usaha yang telah ada atau untuk membentuk usaha baru
- d. Memperoleh sarana produksi secara tetap, dan
- e. Meningkatkan pendapatan yang diperoleh sebagai akibat tambahan modal dalam usaha produktifnya.

Selain beberapa kelebihan dan manfaat diatas menurut Bapak Abdullah shodiq salaku kepala divisi SPS dari hasil interview 4 Agustus 2007, keistimewaan utama pembiayaan mudharabah yang dilakukan BMT-MMU adalah ketika pelaksanaan akad pembiayaan terlebih dahulu membacakan surat Al-Fatihah dengan tujuan mendapat kebaikan dan ridho dari Yang Maha Kuasa, kemudian hasil yang diperoleh sebagian disalurkan untuk dana zakat sehingga dalam hal ini nasabah termotivasi untuk melakukan pembiayaan.

b. Kelemahan Pembiayaan Mudharabah

Kontrak mudharabah adalah suatu kontrak kemitraan (*partnership*) yang berlandaskan pada prinsip pembagian hasil dengan cara seseorang memberikan modalnya kepada yang lain untuk melakukan bisnis dan kedua belah pihak membagi

keuntungan atau memikul beban kerugian berdasarkan isi perjanjian bersama (Rahman, 1996: 380). Dalam hal ini, BMT-MMU sebagai pemilik modal (*principal*) menyerahkan sejumlah modal kepada nasabah (*agent*) untuk dijalankan dalam suatu bentuk usaha. Berkaitan dengan itu, kontrak mudharabah yang dijalankan BMT-MMU merupakan suatu kontrak yang mengandung peluang besar terjadinya *asymetric information*, bila salah satu tidak jujur. Dengan kata lain, model kontrak mudharabah –dimungkinkan- seras dengan terjadinya *asymetric information* dalam hubungan antara pihak BMT dengan nasabah, sehingga dapat terjadi masalah agensi. Masalah agensi dalam kontrak mudharabah dapat terjadi dalam berbagai bentuk, misalnya:

- 1) Penggunaan biaya usaha oleh nasabah yang berlebihan
- 2) Penyembunyian keuntungan oleh nasabah yang tidak jujur
- 3) *Side streaming*, nasabah menggunakan dana bukan seperti yang disebutkan dalam akad perjanjian
- 4) Lalai dan kesalahan nasabah yang disengaja dan
- 5) Berbagai kecurangan yang dapat mengurangi laba atau aset BMT

Selain itu, apabila ditinjau lebih jauh lagi implikasi pembiayaan mudharabah pada BMT-MMU juga memiliki beberapa kelemahan yang lain, di antaranya:

1. Dari SDM

- a. Kurangnya arahan dan pendampingan dari pihak BMT - MMU kepada debitur atas usaha yang akan dijalankan. Dalam hal ini, selayaknya pihak BMT tidak terbatas pada pengawasan (controlling) saja, akan tetapi juga memberikan bimbingan dan motivasi terhadap kinerja nasabah.
- b. Kurangnya sosialisasi secara menyeluruh kepada nasabah, masyarakat pasuruan dan sekitarnya tentang adanya sarana akad mudharabah pada BMT-MMU.
- c. Dalam sistem perhitungan bagi hasil tidak ada perbedaan pada tiap-tiap jenis usaha yang dibiayai oleh BMT, hanya melihat dari sisi produktivitas usaha yang akan dilakukan nasabah. Dalam hal ini pihak BMT-MMU seharusnya juga mempertimbangkan jenis usaha yang dibiayai dan besarnya nominal guna mengetahui kontribusi dari masing-masing jenis usaha.

2. Nasabah

- a. Kurangnya pemahaman mengenai manfaat dari pinjaman modal dengan akad mudharabah.
- b. Pihak nasabah cenderung lebih memilih produk pembiayaan yang bersifat sederhana (*simple*), tidak mau 'repot' dalam operasionalnya, seperti menghitung angsuran, pembagian hasil untuk BMT dan pribadi, dan sebagainya.

Berkaitan dengan kemungkinan resiko tinggi yang akan dihadapi BMT-MMU, menyebabkan BMT cenderung lebih hati-hati dalam melakukan penyaluran pembiayaan dalam bentuk mudharabah. Apabila dilihat dari nilai-nilai syari'ah, transaksi mudharabah diyakini oleh BMT-MMU lebih syari'ah dibandingkan dengan produk pembiayaan lainnya.

Untuk mengurangi kemungkinan terjadinya resiko, maka BMT-MMU menerapkan sejumlah batasan-batasan tertentu ketika menyalurkan kepada nasabah sebagai pengelola dana (*mudharib*). Batasan-batasan ini ditujukan untuk memaksimalkan keuntungan bagi kedua belah pihak, baik bagi nasabah maupun bagi BMT-MMU. Batasan-batasan tersebut diantaranya:

1. Menetapkan *kovenan* (syarat) agar nasabah melakukan bisnis yang resiko operasinya lebih rendah (*lower operating risks*)
2. Menetapkan kovenan agar pihak nasabah mengenakan jaminan (*collateral*)
3. Melakukan kovenan agar nasabah melakukan usaha dengan arus kas yang transparan (*lower fraction of unobservable cash flow*)
4. Melakukan kovenan agar nasabah melakukan usaha yang biaya tidak terkontrolnya rendah (*lower fraction of non-controllable costs*)

BAB V

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. BMT-MMU Sidogiri telah memiliki prosedur pembiayaan mudharabah yang tertulis dalam uraian dan secara sistematis telah dijelaskan di dalamnya tentang langkah-langkahnya. Adapun strategi yang digunakan dalam penyalurannya dengan analisis 5C + S yaitu *character, capacity, capital, condition of economi, collateral* dan *syari'ah*. Sedangkan untuk jenis usaha yang dibiayai dengan akad mudharabah adalah bersifat produktif yaitu Usaha Kecil Menengah (UKM), hal ini dilakukan karena nasabah (mudharib) akan menggunakan dananya untuk kepentingan usaha.
2. Sistem bagi hasil pembiayaan mudharabah yang dilakukan oleh BMT-MMU didasarkan pada nisbah bagi hasil dengan mempertimbangkan tingkat produktivitas usaha yang akan dilakukan mudharib.
3. Secara umum pembiayaan mudharabah yang telah disalurkan kepada nasabah oleh BMT-MMU memiliki banyak kelebihan dan manfaat, baik bagi BMT-MMU itu sendiri maupun bagi nasabah.

Bagi BMT akan menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan usaha nasabah meningkat dan memungkinkan BMT-MMU untuk memiliki usaha sesuai kebutuhan nasabah. Sedangkan bagi nasabah tidak berkewajiban membayar bagi hasil pendanaan secara tetap, pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan *cash flow* atau arus kas usaha sehingga tidak memberatkan nasabah.

Selain memiliki banyak kelebihan, model kontrak mudharabah mempunyai peluang besar terjadinya *asymetric information* dalam hubungan antara pihak BMT-MMU dengan nasabah, sehingga dapat terjadi masalah agensi.

Kemungkinan resiko tinggi yang akan dihadapi BMT-MMU, menyebabkan BMT cenderung lebih hati-hati dalam melakukan penyaluran pembiayaan dalam bentuk mudharabah.

B. Saran

Berdasarkan hasil analisa dan kesimpulan di atas, maka penulis sedikit memberikan saran dan masukan ke arah perbaikan serta dalam upaya memajukan BMT-MMU, yaitu:

1. Perlu diadakannya *training* tentang manajemen perkreditan (pembiayaan) bagi karyawan BMT-MMU sebagai upaya menambah wawasan sehingga lebih tajam dalam menganalisis permohonan pembiayaan.

2. Mempertegas kembali dalam akad atau perjanjian pembiayaan bahwa eksekusi benar-benar akan dilakukan oleh pihak BMT-MMU ketika terjadi pembiayaan macet serta peminjam dana harus sepakat dengan konsekuensi tersebut. Hal itu dilakukan agar mendorong nasabah untuk mengembalikan pinjamannya dan BMT juga tidak mengalami kerugian dalam operasionalnya.
3. Memberikan sosialisasi secara menyeluruh kepada nasabah, masyarakat wilayah pasuruan dan sekitarnya tentang adanya sarana akad mudharabah, dengan tujuan membantu nasabah dalam mendapatkan modal atau meningkatkan usahanya. Di sisi lain, meningkatkan volume pembiayaan pada BMT-MMU.
4. Harus mempunyai *account officer* yang berpengalaman dan jeli dalam menilai barang jaminan atau melakukan pelatihan-pelatihan atau pembinaan kepada karyawan tentang penilaian jaminan dan proses pengamanan.
5. Untuk mengantisipasi kebangkrutan yang diderita debitur, hendaknya pihak BMT-MMU memberikan pembinaan atau arahan agar pembiayaan yang diberikan sesuai dengan tujuan.
6. Untuk menghindari debitur yang memiliki moral *hazard* (tidak jujur dan sebagainya), maka pihak BMT harus meningkatkan lagi fungsi pengawasan represif secara aktif.

Sedangkan saran untuk penelitian selanjutnya, agar lebih jauh mengkaji masalah pembiayaan mudharabah, baik berupa kajian terhadap model pembiayaan mudharabah dan mekanisme bagi hasil untuk setiap jenis model pembiayaan mudharabah dan hal-hal yang terkait dengan mudharabah termasuk didalamnya mudharabah dalam sudut pandang al-Qur'an dan bisnis islami sesungguhnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafi'i, 2001. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*. Jakarta, Gema Insani Press.
- _____, 1999. *Bank Syariah bagi Bankir & Praktisi Keuangan*. Jakarta, Tazkia Institute.
- Arikunto, Suharsimi, 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Basri, Faisol, 2005. *Perlunya Lembaga penjamin BMT*. Republika, Hlm.11
- BMT-MMU, 2005. *Buku Panduan Koperasi BMT-MMU*. Pasuruan
- BMT-MMU, 2005. *RAT 2005*. Pasuruan
- BMT-MMU, 2006. *RAT 2006*. Pasuruan
- Fahmi, Muttakhidul, *Kenali BMT Sejak Dini*. <http://zifa.blogdrive.com/archive/11.html>
- Hakiki, Rahman, 2004. *Aplikasi Pembiayaan Modal Kerja Dalam Penyaluran Modal Kerja (Study Kasus Pada BPRS Rinjani Batu)*. Malang: UB
- Hendharto, Hendy, *Masalah Bank syari'ah*. 21 Februari 2006. <http://www.opensubscriber.com/message/Ekonomisyariah@yahooogroups.com/3417>
- Karim, Adiwarmn, 2004. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta, PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir, 2001. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Masyhuri, 2006. *Metodologi Penelitian (METPEN)*. Malang, UIN.
- Moleong, Lexy J, 2006. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung, PT Remaja Rosdakarya
- Muhammad, 2006. *Teknik Perhitungan Bagi Hasil Dan Profit Margin Pada Bank Syriah*. Yoyakarta, UII Press

- _____, 2005. *Konstruksi Mudharabah Dalam Bisnis Syari'ah*. Yogyakarta, BPFE
- _____, 2000. *Lembaga-Lembaga keuangan Umat Kontemporer*. Yogyakarta, UII Press.
- Nadziroh, Siti Anisatun, 2003. *Penerapan Konsep Pembiayaan Mudharabah Sebagai Pola Kredit Investasi Dalam Perspektif Islam (Studi Kasus Pada BMT Mitra Sarana Gadang Kota Malang)*. Malang: UIIS
- Nazir, Muhammad, 2005. *Metodologi Penelitian*. Jakarta, Ghalia Indonesia.
- Nuryanto, M. Joko edy, 2002. *Sistem Pembiayaan Mudharabah Sebagai Alternatif Kredit Konvensional (Studi Kasus Pada BPR Syariah Daya Arta Mentari Gempol Pasuruan)*. Malang: STAIN
- Pinbuk, 1997. *Pengantar Ke-BMT an*. Diklat BMT
- Rahman, afzalur, 1995. *doktrin Ekonomi Islam Jilid ke 4*. Jogjakarta: Dana Bakti Wakaf
- Republik Online, 2006. *Pembiayaan Syari'ah Pada LKSM*
- Ridwan, Muhammad, 2006. *Pendirian Baitil Mal Wat- Tamwil*. Yogyakarta,; Citra Media
- Sarwono, Jonathan, 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif*. Yogyakarta, Graha Ilmu
- Sukarna, Abdullah, 2000. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Bandung, CV Diponegoro
- Statistik Perbankan Indonesia, 2006. Jakarta, BI
- Tim penyusun, 2005. *Buku Pedoman Penulisan Karya Ilmiah Fakultas Ekonomi*. Malang, UIN.
- Widodo, Hertanto, dkk, 2000. *PAS (Pedoman Akuntansi Syari'at): Panduan Praktis Operasional Baitul Mal Wat Tamwil (BMT)*. Bandung, Mizan.
- Yuspin, Wardah, *Perbanlan Syari'ah*. [http://eprints.ums.ac.id/335/01/4_WARDAH_YUSPIN . pdf](http://eprints.ums.ac.id/335/01/4_WARDAH_YUSPIN.pdf)

Anonymous. <http://library.sbm.itb.ac.id/digilib/gdl.php>

Anonymous. <http://www.smecca.com/deputi7/KOP%20BERPRESTASI%202006.htm>

Anonymous. *Sistem Perkreditan Perbankan*. <http://www.Siaksoft.net/index.php>