

AG NO : _____
TGL TERIMA: _____
PARAF : _____



**FAKTOR-FAKTOR KURANG BERJALANNYA PEMBIAYAAN MUDHARABAH
PADA BAITUL MAL WA TAMWIL (BMT) AGAM MADANI
NAGARI PASIA**

SKRIPSI

*Diajukan kepada Jurusan Syariah Dan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syariah Sebagai Syarat Mencapai
Gelar Sarjana Ekonomi Syariah*

HERU ADZANUL
NIM.10 202 035

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH JURUSAN SYARIAH
DAN EKONOMI ISLAM SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM
NEGERI (STAIN) BATUSANGKAR**

2016

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN



Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

N a m a : **HERU ADZANUL**
N I M : 10 202 035
Program Studi : **PERBANKAN SYARIAH**

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini adalah **benar karya saya sendiri bukan plagiat** kecuali yang dicantumkan sumbernya.

Apabila di kemudian hari terbukti bahwa karya ilmiah ini plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Batusangkar, Maret 2016
Saya yang menyatakan



HERU ADZANUL
NIM. 10 202 035

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing Skripsi atas nama **HERU ADZANUL**, NIM 10 202 035
judul: **"FAKTOR-FAKTOR KURANG BERJALANNYA PEMBIAYAAN
MUDHARABAH PADA BMT AGAM MADANI NAGARI PASIA"**
memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah
dan dapat disetujui untuk dilanjutkan ke sidang munaqasyah.

Demikian persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan sebagaimana
mestinya.

Pembimbing I

Zulkifli, S.Ag. M.H.I
Tgl. 19-8-2016

Pembimbing II

Elsy Renie, M. Ag
Tgl. 18-2-2016

Mengetahui
Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam
Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN)
Batusangkar







Nasrizar Guspendri, S.E., M.Si

Tgl.

PENGESAHAN TIM PENGUJI SKRIPSI

Skripsi yang berjudul: "FAKTOR-FAKTOR KURANG BERJALANNYA PEMBIAYAAN MUDHARABAH PADA BMT AGAM MADANI NAGARI PASIA" oleh HERU ADZANUL, NIM. 10 202 035 telah diujikan dalam sidang *munaqasyah* Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar pada hari Selasa tanggal 08 Maret 2016 dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE.sy) Program Strata Satu (S.1) dalam bidang ilmu Perbankan Syariah.

No	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1	<u>Zulkifli, S.Ag. MHI</u> Tgl. 19-03-2016	Ketua		
2	<u>Elsy Renie, M.Ag</u> Tgl. 17-03-2016	Sekretaris		
3	<u>Dra. Irma Suryani, MH</u> Tgl. 17-03-2016	Anggota		
4	<u>Dr. H. Alimin, Lc. M. Ag</u> Tgl. 16-03-2016	Anggota		

Mengetahui
Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam
Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN)
Batusangkar




Nasfizar Guspendri, S.E., M.Si
Tgl.

ABSTRAK

HERU ADZANUL. 10 202 035, judul skripsi "**Faktor-Faktor Kurang Berjalannya Pembiayaan Mudharabah pada BMT Agam Madani Nagari Pasia**". Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Program Studi Perbankan Syariah, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar, 2016.

Dalam pembahasan skripsi ini yang menjadi permasalahan penelitian adalah bagaimana pelaksanaan pembiayaan *mudharabah*, apa kendala yang dihadapi dalam menjalankan produk pembiayaan mudharabah dan apa saja faktor-faktor yang menyebabkan kurang berjalannya pembiayaan *mudharabah* ini pada BMT Agam Madani Nagari Pasia

Tujuan penelitian adalah untuk menjelaskan bagaimana pelaksanaan pembiayaan *mudharabah*, mengetahui dan menjelaskan apa saja faktor-faktor yang menyebabkan kurang berjalannya pembiayaan *mudharabah* pada BMT Agam Madani Nagari Pasia serta alternatif solusi untuk meningkatkan pembiayaan *mudharabah* pada BMT Agam Madani Nagari Pasia

Jenis penelitian ini yaitu penelitian lapangan (*field reserch*) yang bersifat kualitatif, dimana dalam penelitian ini penulis akan menggambarkan tentang faktor-faktor kurang berjalannya pembiayaan *mudharabah* BMT Agam Madani Nagari Pasia. Teknik dan alat pengumpulan data yang penulis gunakan adalah melalui wawancara dan dokumentasi, sedangkan untuk analisis data akan diolah secara deskriptif *kualitatif*.

Dari hasil penelitian yang penulis lakukan, pelaksanaan pembiayaan *mudharabah* pada BMT Agam Madani Magari Pasia belum berjalan dengan baik, hal ini tidak terlepas dari banyaknya hambatan-hambatan yang dihadapi pihak BMT Agam Madani Nagari Pasia. Kurang berjalannya pembiayaan *mudharabah* tidak terlepas dari kurangnya kualitas Sumber Daya Insani (SDI), dimana kedua orang pegawai BMT Agam Madani bukan berlatar belakang pendidikan dari syariah. Resiko yang tinggi menjadi salah satu penyebab yang utama kurang berjalannya pembiayaan *mudharabah* pada BMT Agam Madani Nagari Pasia. Dari aspek nasabah *moral hazard* menjadi penyebab kurang berjalannya pembiayaan *mudharabah*, dimana perilaku nasabah yang kurang baik dapat menyebabkan resiko kerugian bagi BMT Agam Madani Nagari Pasia.

Dalam penelitian ini penulis juga menjelaskan alternatif solusi untuk meningkatkan pembiayaan *mudharabah* pada BMT Agam Madani Nagari Pasia, terdapat beberapa alternatif solusi diantaranya yaitu, Mengenal nasabah secara profesional dan menilai apakah mitra itu layak atau tidak untuk mendapatkan pembiayaan, ini bertujuan untuk meminimalisir resiko yang akan timbul pada pembiayaan *mudharabah*. Selanjutnya yaitu mengusahakan transparansi informasi antara *shahibul maal* dengan *mudharib* terhadap usaha yang akan dijalankan dan juga melakukan pengembangan industri kecil yang dibina langsung oleh BMT Agam Madani Nagari Pasia.

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah airabbil'alamin, puji syukur kehadiran Allah Swt. yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul "**Faktor-Faktor Kurang Berjalannya Pembiayaan Mudharabah pada BMT Agam Madani Nagari Pasia**". Salawat beserta salam penulis mohonkan kepada Allah Swt. semoga disampaikan kepada nabi Muhammad Saw.

Penulis skripsi ini merupakan persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana (S1) di STAIN Batusangkar. Penulis berusaha dengan segala kemampuan dan kekurangan dalam mengerjakan tugas ini agar diperoleh hasil yang maksimal dan sesuai dengan sistematis penulisan yang ada.

Dengan terselesaikannya skripsi ini, tak lupa menulis yang menyampaikan rasa terimakasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan arahan, bimbingan dan petunjuk sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik, antara lain :

1. Kepada Bapak Dr. Kasmuri Selamat, M.A, ketua STAIN Batusangkar yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menyelesaikan perkuliahan dan menyusun skripsi ini.
2. Ketua, Sekretaris Jurusan Syariah dan Ketua Prodi Perbankan Syariah STAIN Batusangkar yang telah membantu penulis dalam kepengurusan administrasi skripsi ini dan perkuliahan sampai selesai.
3. Dosen pembimbing Bapak Zulkifli, S.Ag. M.H.I dan Ibu Elsy Renie, M. Ag selaku dosen pembimbing I dan II yang telah sabar membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini .

4. Bapak kepala dan staf perpustakaan STAIN Batusangkar yang telah menyediakan fasilitas dengan meminjamkan buku-buku referensi yang mendukung penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak/Ibu dosen pengajar di STAIN Batusangkar yang telah mencurahkan ilmunya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan perkuliahan.
6. Ibuk *Manager* dan karyawan BMT Agam Madani Nagari Pasia yang telah bersedia memberikan informasi kepada penulis sebagai bahan penyelesaian penulisan skripsi ini.
7. Sahabat-sahabat penulis, Fani Anggara, Adhi Suseno, Elna Muhanisa, Albert Syahpagado yang selalu membantu serta memberikan semangat kepada penulis dan yang terus memberikan dukungan dan motivasi dalam penyelesaian penulisan skripsi ini.
8. Rekan-rekan mahasiswa Perbankan Syariah (PERSYA) Non Reguler STAIN Batusangkar angkatan 2010 dan semua pihak yang telah memberikan bantuan dan motivasi kepada penulis yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.
9. Kemudian ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada keluarga tercinta yang telah banyak membantu penulis baik secara moril maupun materi dalam menyelesaikan perkuliahan dan penulisan skripsi ini.

Penulis berdoa semoga segala bantuan dan perhatian yang telah diberikan dapat menjadi amal ibadah di sisi Allah Swt. dan dibalasi dengan pahala yang berlipat ganda. Amin. Terakhir penulis mengharapkan kritik dan saran dari pembaca, demi kesempurnaan skripsi ini.

Batusangkar, Februari 2016

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

PERSETUJUAN PEMBIMBING

ABSTRAK

KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii

BAB IPENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	6
C. Batasan Masalah.....	6
D. Rumusan Masalah.....	7
E. Kegunaan Penelitian.....	7
F. Defenisi Operasional.....	7

BAB IILANDASAN TEORITIS

A. BMT (Baitul Maal Wa Tamwil).....	9
1. Pengertian BMT.....	9
2. Visi dan Misi BMT.....	10
3. Tujuan BMT.....	12
4. Fungsi BMT.....	13
5. Sifat BMT.....	14

6. Asas dan Landasan.....	15
7. Prinsip Utama BMT.....	16
8. Prinsip Operasional BMT.....	17
9. Produk-produk BMT.....	19
B. PEMBIAYAAN.....	21
1. Pengertian Pembiayaan.....	21
2. Unsur-unsur Pembiayaan.....	22
3. Tujuan Pembiayaan	24
4. Fungsi Pembiayaan.....	25
5. Jenis Pembiayaan.....	26
C. MUDHARABAH.....	29
1. Pengertian Mudharabah.....	29
2. Landasan Hukum Mudharabah.....	31
3. Rukun dan Syarat Mudharabah.....	34
4. Jenis-jenis Mudharabah.....	35
5. Manfaat Mudharabah.....	36
D. KENDALA DAN MANJEMEN RESIKO DALAM PELAKSANAAN PEMBIAYAAN MUDHARABAH.....	37
1. Kendala Dalam Pelaksanaan Pembiayaan Mudharabah. 37	
a. Kendala dari Aspek Perbankan.....	37
b. Kendala dari Aspek Nasaabah.....	38
c. Kendala Operasional.....	39
d. Kendala hukum.....	39
2. Manajemen Resiko Pembiayaan Mudharbah.....	40
a. Pengertian Manajemen Resiko.....	40
b. Manfaat Manajemen Resiko.....	41
c. Langkah-Langkah Manajemen Resiko.....	41
d. Jenis-Jenis Resiko pada Perbankan Syariah.....	43
E. FAKTOR-FAKTOR YANG MENYEBABKAN KURANG BERJALANNYA PEMBIAYAAN MUDHARABAH.....	50

F.	PENELITIAN YANG RELEVAN.....	55
G.	KERANGKA BERFIKIR.....	56
BAB III	METODE PENELITIAN	
A.	Pertanyaan Penelitian.....	57
B.	Tujuan Penelitian.....	57
C.	Sumber Data.....	58
1.	Sumber Data Primer.....	58
2.	Sumber Data Skunder.....	58
D.	Teknik Pengumpulan Data.....	58
1.	Wawancara.....	58
2.	Dokumentasi.....	58
E.	Teknik Pengolahan Data.....	59
F.	Analisis Data.....	59
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A.	Gambaran Umum BMT Agam Madani Nagari Pasia.....	60
1.	Sejarah berdirinya BMT Agam Madani Nagari Pasia..	60
2.	Visi, misi dan tujuan.....	63
3.	Produk-produk BMT Agam Madani Nagari Pasia.....	65
4.	Struktur Organisasi BMT Agam Madani Nagari Pasia..	68
B.	Pelaksanaan Akad Pembiayaan Mudharabah pada BMT Agam Madani Nagari Pasia.....	71
1.	Kebijakan BMT Agam Madani terhadap produk Pembiayaan mudharabah.....	71
2.	Jenis-jenis Usaha yang di Biyai.....	71
3.	Variasi lama pembiayaan.....	73
4.	Sistem Pengawasan pada BMT Agam Madani Nagari Pasia.....	73
5.	Nisbah yang Diberlakukan.....	74
6.	Variasi Berakhirnya Akad.....	74
C.	Faktor Kurang Berjalannya Pembiayaan Mudharabah	

pada BMT Agam Madani Nagari Pasia.....	75
1. Aspek BMT.....	75
2. Aspek Nasabah.....	76
3. Pengawasan	77
4. Profit.....	77
5. Manajemen Resiko.....	77
D. Alternatif Solusi untuk Meningkatkan Pembiayaan Mudharabah Pada BMT Agam Madani Nagari Pasia.....	78

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	81
B. Saran	82

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

1.1	Tabel Data Nasabah Pembiayaan pada BMT Agam Madani Nagari Pasia Tahun (2010-2014).....	5
4.1	Jumlah Aset BMT Agam Madani Nagari Pasia (2011-2014).....	55
4.2	Jumlah Nasabah Pembiayaan pada BMT Agam Madani Nagari Pasia(2011-2014).....	55

DAFTAR GAMBAR

1.1	Gambar Skema Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	3
2.1	Gambar Kerangka Berpikir.....	49
4.1	Gambar Struktur Organisasi BMT Agam Madani Nagari Pasia	62

BAB I

PENDAHULUAN

A. LatarBelakang

Mudharabah adalah suatu perkongsian antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibu al-mal*) menyediakan dana, dan pihak kedua (*mudharib*) bertanggung jawab atas pengelolaan usaha.¹

Bentuk-bentuk kontrak antara dua pihak dimana satu pihak berperan sebagai pemilik modal dan mempercayakan sejumlah modalnya untuk dikelola oleh pihak kedua, yakni si pelaksana usaha, dengan tujuan untuk mendapatkan untung disebut akad *Mudharabah*. Atau singkatnya, akad *Mudharabah* adalah persetujuan kongsi antara harta dari salah satu pihak dengan kerja dari pihak lain

Mudharabah dalam terminologi hukum adalah suatu kontrak dimana suatu kekayaan atau persediaan(*rabb al mal*) kepada pihak lain untuk membentuk suatu kemitraan, dimana diantara kedua belah pihak berhak mendapat keuntungan.²

Secara teknis, *al-mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila kerugian ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.³

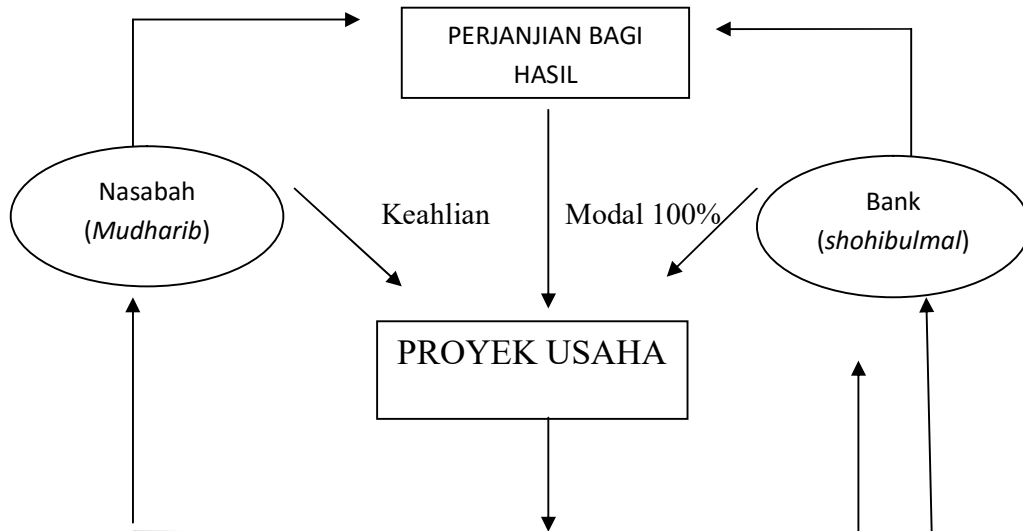
¹Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*(Yogyakarta: UII Press, 2001), Cet. ke-3, hal. 38-39

²Sutan Remy Sjahdeini, *PERBANKAN Dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, JAKARTA: PT. Pustaka Utama Grafiti, 27, hal. 29

³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insane Press, 2001), hal. 95

Dari beberapa defenisi sebenarnya dapat dipahami dan di simpulkan bahwa pembiayaan *mudharabah* merupakan kontrak antara dua pihak, dimana salah satu pihak yang disebut *investor* atau pemberi modal, mempercayakan modal atau uang kepada pihak kedua yang disebut *mudharib*(pengusaha), dimana dalam pembiayaan *mudharabah* modal sepenuhnya berasal dari shohibul mal dan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan atau akad yang telah disebutka di awal, dalam hal ini modal berbanding lurus dengan resiko kerugian yang akan diterima, dimana *shohibul mal* selaku pemilik modal akan menanggung keseluruhan kerugian,akan tetapi jika terbukti kerugian yang terjadi akibat dari kelalaian *mudharib* dalam mengelola usahanya, maka *mudharib* harus mengganti kerugian yang akan diterima shohibul mal atau pemilik modal.

Gambar 1.1
Skema Mudharabah



Keterangan:

- Bank dan nasabah melakukan perjanjian bagi hasil
- Bank memberikan modal 100% untuk proyek usaha, sedangkan nasabah menjalankan dengan keahlian yang dimilikinya
- Pembagian keuntungan sesuai dengan kesepakatan bersama

d. Pengembalian modal

Secara teknis, pembiayaan *mudharabah* merupakan akad kerja sama usaha antara dua pihak, dimana pihak pertama (*shahibul mal*) menyediakan modal sedangkan pihak lainnya yaitu *mudharib* yang menjadi pengelola. Karena sifatnya itulah *mudharabah* lebih praktis dijalankan pada perbankan syariah, pembiayaan *mudharabah* juga memiliki manfaat dan keuntungan bagi pihak bank dan juga pihak pengelola.

Pada dasarnya produk pembiayaan *mudharabah* merupakan produk yang menjadi maskot pada lembaga keuangan syariah, karena produk pembiayaan *mudharabah* merupakan salah satu produk bagi hasil yang membedakan lembaga keuangan konvensional dengan lembaga keuangan syariah

BMT Agam Madani Nagari Pasia merupakan sebuah lembaga keuangan yang mana sistem operasionalnya berdasarkan prinsip syariat Islam. BMT ini lahir sebagai salah satu solusi alternatif dikalangan masyarakat muslim karena adanya pertentangan mengenai bunga atau riba, serta untuk melindungi masyarakat dari bahaya rentenir yang selama ini cukup meresahkan.

Resiko yang terdapat dalam pembiayaan *mudharabah* terutama dalam penerapannya relatif cukup tinggi, diantaranya adalah:

- a. Side streaming, nasabah menggunakan dana tersebut bukan seperti apa yang tertera dalam kontrak
- b. Lalai dalam kesalahan yang disengaja
- c. Penyembunyian keuntungan, apabila nasabahnya tidak jujur.⁴

Walaupun *mudharabah* dikatakan sebagai produk pembiayaan yang ideal bagi perbankan Islam, yang mendatangkan banyak manfaat dan keuntungan, namun pada kenyataannya pembiayaan *mudharabah* belum

⁴Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insane Press, 2001), hal. 98

menjadi pilihan utama dalam perbankan syariah. Pembiayaan *mudharabah* terasa memiliki resiko yang cukup besar bagi perbankan syariah.

Pelaksanaan produk-produk yang ditawarkan oleh lembaga keuangan syariah seperti pelaksanaan produk-produk BMT memerlukan strategi pemasaran agar produk yang ditawarkan dapat diterima pasar. Strategi pemasaran adalah wujud rencana yang terarah dibidang pemasaran untuk memperoleh suatu hasil yang optimal.⁵

Sebagai lembaga keuangan syari'ah yang mempunyai salah satu tujuan untuk mengangkat perekonomian masyarakat produktif khususnya para pengusaha kecil serta memberikan alternatif simpanan yang halal maupun bebas riba, maka BMT Agam Madani mengeluarkan produk-produk diantaranya, dalam Penghimpunan Dana, Simpanan Pendidikan, Simpanan Taqur (*tabungan Qurban*), Simpanan Tahajud (*Tabungan Haji Terwujud*). Dalam Penyaluran Dana, (*Mudharabah, Murabahah, Musyarakah, Qardul Hasan, Ijarah Multi Jasa*)

BMT Agam Madani Nagari Pasia telah menyalurkan dananya dengan berbagai akad pembiayaan, Namun implementasinya belum sebanding, artinya ada produk yang menonjol proporsinya dan ada yang kurang menonjol, salah satu pembiayaan yang sangat menonjol adalah produk pembiayaan *murabahah*, hal ini dapat terlihat pada tabel 1.1 dibawah ini. Pembiayaan *Mudharabah* merupakan salah satu jenis produk pembiayaan pada BMT Agam Madani Nagari Pasia yang kurang menonjol proporsinya. Menurut hasil penelitian yang penulis lakukan pembiayaan *mudharabah* selalu mengalami penurunan dari tahun ke tahun, bahkan tidak ada terjadi transaksi pembiayaan pada beberapa tahun tertentu.

⁵Marwan Asri, *Marketing*, (Yogyakarta:UPP-AMP YKPN), hal. 30

Tabel 1.1
Jumlah Data Nasabah Pembiayaan *Murabahah*, *Musyarakah*, *al-qardul hasan* dan *Mudharabah*
Pada BMT Agam Madani Pasia.

Tahun	Jumlah Nasabah <i>Murabahah</i>	Jumlah Nasabah <i>Musyarakah</i>	Jumlah Nasabah <i>al-qardul hasan</i>	Jumlah Nasabah <i>Mudharabah</i>
2010	35 orang	3 orang	1 orang	4 orang
2011	60 orang	1 orang	-	7 orang
2012	63 orang	-	-	1 orang
2013	65 orang	-	-	-
2014	67 orang	-	-	-
Total		60.000.000	3.300.000	125.500.00

Sumber: Laporan Jumlah data Nasabah Pembiayaan BMT Agam Madani Nagari Pasia

Dari tabel di atas dapat terlihat bahwa produk pembiayaan *murabahah* sangatlah dominan dan diminati oleh nasabah pada BMT Agam Madani Nagari Pasia, hal ini jelas sangat berbanding terbalik dengan produk pembiayaan *mudharabah* pada BMT Agam Madani Nagari Pasia.

Dapat di pahami bahwa pembiayan *Mudharabah* dari tahun 2010 ke tahun 2011 mengalami peningkatan sebanyak 3 orang nasabah, namun pada tahun 2012 mengalami penurunan, dimana hanya terdapat satu orang nasabah yang melakukan transaksi pembiayaan *mudharabah* dan pada tahun 2013 dan 2014 tidak ada transaksi pembiayaan *mudharabah* yang terjadi pada BMT Agam Madani Nagari Pasia.

Berdasarkan tabel jumlah pembiayaan pada BMT Agam Madani Nagari Pasia dapat terlihat bahwa jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan *mudharabah* dari tahun 2011 sampai pada tahun 2012 selalu mengalami penurunan bahkan tidak ada transaksi pada dua tahun terakhir.

Permasalahan tersebut menjadi sangat menarik untuk pengkajian lebih dalam, maka penulis tertarik untuk berkeinginan menggali lebih dalam lagi tentang hal tersebut dan ingin mengangkat dalam sebuah judul penelitian”**Faktor-Faktor Kurang Berjalannya Pembiayaan Mudharabah Pada Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) Agam Madani Nagari Pasia**”

B. Identifikasi Masalah

1. Apa faktor-faktor kurang berjalannya pembiayaan *mudharabah* pada BMT Agam Madani Nagari Pasia
2. Bagaimana penyaluran Pembiayaan *Mudharabah* BMT Agam Madani Nagari Pasia Untuk Sektor Usaha Kecil Menengah (UKM)
3. Bagaimana pelaksanaan akad Pembiayaan *Mudharabah* yang dilakukan BMT Agam Madani Nagari Pasia.
4. Apa saja alternatif solusi untuk meningkatkan pembiayaan *mudharabah* pada BMT Agam Madani Nagari Pasia
5. Strategi promosi Pembiayaan *Mudharabah* yang dilakukan oleh BMT Agam Madani Nagari Pasia.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang dipaparkan sebelumnya, maka yang menjadi batasan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pelaksanaan akad pembiayaan *mudharabah* pada BMT Agam Madani Nagari Pasia
2. Apa faktor-faktor kurang berjalannya pembiayaan *mudharabah* pada BMT Agam Madani Nagari Pasia.
3. Apa alternatif solusi untuk meningkatkan pembiayaan *mudharabah* pada BMT Agam Madani Nagari Pasia

D. Rumusan Masalah

Dari batasan masalah di atas, penulis dapat membatasi permasalahan yang akan diteliti yaitu: **”Apa Faktor-Faktor Kurang Berjalannya Pembiayaan Mudharabah Pada Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) Agam Madani Nagari Pasia”**

E. Kegunaan Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Dapat digunakan sebagai sarana menambah wawasan pengembangan ilmu dalam memahami faktor-faktor absennya pembiayaan *mudharabah*.
2. Sebagai kontribusi penulis kepada pihak BMT Agam Madani Nagari Pasia.
3. Sebagai wujud pengembangan ilmu ekonomi Islam khususnya pada bidang Perbankan Syariah
4. Dengan adanya penelitian ini maka akan dapat memahami apa saja yang menyebabkan kurangnya pembiayaan *mudharabah* pada BMT Agam Madani Nagari Pasia.

F. Defenisi Operasional

Ada beberapa istilah pokok yang digunakan dalam penelitian ini dan perlu diberi penjelasan, hal ini dilakukan maksud tidak terjadi kesalahan pemahaman dalam memahami judul penelitian ini.

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.⁶

Pembiayaan yang penulis maksud adalah peyediaan dana oleh pihak BMT Agam Madani Nagari Pasia kepada masyarakat, dengan syarat

⁶ Kasmir, *Manajemen Perbankan...*, hal.73

pengembalian uang tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan adanya imbalan bagi hasil dari harga pokok.

Mudharabah adalah suatu perkongsian antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibu al-mal*) menyediakan dana, dan pihak kedua (*mudharib*) bertanggung jawab atas pengelolaan usaha.⁷

Jadi, yang penulis maksud disini adalah pengkajian yang mendalam dalam melihat apa faktor-faktor yang menyebabkan kurang berjalannya pembiayaan mudharabah serta kendala dalam pelaksanaan pembiayaan mudharabah pada BMT Agam Madani Nagari Pasia.

⁷Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*(Yogyakarta: UII Press, 2001), Cet. ke-3, hal. 38-39

BAB II

KAJIAN TEORITIK DAN KERANGKA BERPIKIR

A. BMT (*BAITUL MAAL WA TAMWIL*)

1. Pengertian BMT

Baitul maal wa tamwil atau biasa disingkat dengan BMT terdiri dari dua istilah, yaitu *Baitul Maal* dan *Baitul Tamwil*. *BaitulMaal* lebih dikenal dengan pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang bersifat non profit seperti zakat, infak dan sedekah. Sedangkan *Baitul Tamwil* merupakan suatu wadah yang lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang bersifat *profit and loss sharing*. Seperti pembiayaan *murabahah*, *mudharobah* dan lain sebagainya.⁸

Jika digabungkan antara *Baitul Maal* dan *Baitul Tamwil*, maka dapat dijelaskan bahwa BMT adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya adalah kegiatan usaha-usaha produktif dan infestasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha kecil bawah dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. BMT juga bisa menerima titipan zakat, infak dan sedekah serta menyalurkannya sesuai dengan yang telah ditentukan dalam syariat Islam.⁹

Menurut M. Ridwan BMT Merupakan kependekan dari *baitul maal Wa tamwil* secara harfiah *baitul maal* bearti rumah dana dan *baitul tamwil* berarti rumah usaha. *Baitul maal* dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya. Dimana *Baitul maal* berfungsi untuk mengumpulkan dan menyalurkan dana sekaligus menyalurkan dana sosial. Sedangkan *baitul tamwil* merupakan lembaga bisnis yang juga

⁸ Syukri iska, Rizal, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Batusangkar:STAIN Batusangkar, 2005), hal.82

⁹ Djazuli, Yadijanwari, *Lembaga-lembaga Perekonomian Umat Sebuah Pengenalan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), Cet. 1, hal.183

berperan sosial, perannya terlihat dari definisi *baitul maal*, sementara itu peran bisnis terlihat dari definisi *baitul tamwil*.¹⁰

Berdasarkan pendapat di atas dapat dipahami bahwa BMT adalah lembaga pengumpulan dana sekaligus menyalurkan dana tersebut. Dana tersebut di salurkan pada masyarakat yang membutuhkan yang digunakan dalam bidang bisnis atau ekonomi yang secara tidak langsung dapat meningkatkan dan membngun ekonomi bangsa

Bila digabung kedua istilah tersebut maka dapat dijelaska bahwa *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bayt al-maal wa at-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dan meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.¹¹

2. Visi dan Misi BMT

a. Visi

Visi BMT yaitu menjadi Lembaga Keuangan Mikro Syari'ah yang Amanah dan professional serta terdepan dalam perform, yang mandiri, sehat dan kuat, yang kualitas ibadah anggotanya meningkat sedemikian rupa sehingga mampu berperan menjadi wakil pengabd Allah memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan ummat manusia pada umumnya. Serta semata-mata hanya mengharapkan ridho Allah SWT semata.

Visi BMT harus mengarah pada upaya untuk mewujudkan BMT menjadi lembaga yang mampu meningkatkan kualitas ibadah anggota (ibadah dalam arti yang luas), sehingga mampu berperan sebagai wakil-pengabd Allah SWT, memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.

¹⁰ Muhammad. Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT), (Yogyakarta:UIN Press, 2004), hal. 126

¹¹ Syukri Iska dan Rizal, *Lembaga Keuangan Syariah*. (Batusangkar:STAIN Batusangkar Press, 2005), hal. 12

Visi BMT adalah menengakan salah satu aturan Allah dalam perekonomian sebagai wujud ibadah dan perwakilan manusia untuk meningkatkan dan menyeberkan kesejahteraan materi, mental dan spritual bagi umat manusia melalui jalinan jaringan kerja dan persaudaraan yang luas atas dasar keadilan, kemaslahatan, usaha dan imbalan jasa, yang dikemas dengan akhlak manusia.¹²

Masing-masing BMT dapat saja merumuskan visinya sendiri, karena visi sangat dipengaruhi oleh lingkungan bisnisnya, latar belakang masyarakatnya serta visi para pendirinya. Namun demikian, prinsip perumusan visi harus sama dan tetap dipegang teguh. Karena visi sifatnya jangka panjang, maka perumusannya harus dilakukan dengan sungguh-sungguh. Pendirian tidak dapat begitu saja mengabaikan aspek ini.

Visi BMT harus mengarah pada upaya mewujudkan BMT menjadi lembaga yang mampu meningkatkan kualitas ibadah anggota, sehingga mampu berperan sebagai wakil Allah SWT di muka bumi, memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.¹³

Berdasarkan pendapat di atas dapat dipahami bahwa visi BMT mengarah pada mewujudkan lembaga yang mampu berperan sebagai lembaga yang mampu meningkatkan perekonomian masyarakat.

b. Misi

Misi BMT adalah Menjadi Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang Amanah, dan Profesional, gerakan pembebasan anggota dan masyarakat dari belenggu rentenir, jerat kemiskinan.

Misi BMT adalah membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian dan struktur masyarakat madani yang adil

¹² Jamal Lulail Yunus, *Manajemen Bank Syariah Mikro*, (Malang: Uin-Malang, 2009). hal. 114

¹³ M Ridwan, ..., hal.127

berkemakmuran-berkemajuan, serta makmur-maju berkeadilan berlandaskan Syariah dan ridho Allah SWT¹⁴. Dari pengertian tersebut diatas, dapat dipahami bahwa misi BMT bukan semata-mata mencari keuntungan dan penumpukan laba-modal pada segolongan orang kaya saja, tetapi lebih berorientasi pada pendistribusian laba yang merata dan adil, sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi islam. Masyarakat ekonomi kelas bawah-mikro harus didorong untuk berpartisipasi dalam modal melalui simpanan penyertaan modal, sehingga mereka dapat menikmati hasil-hasil BMT.

Struktur masyarakat madani yang adil merupakan cerminan dari struktur masyarakat yang dibangun pada masa nabi Muhammad SAW di Madinah. Pada masa ini kehidupan umat (Islam dan non Islam) dapat berjalan secara damai. Hubungan masyarakatnya dapat berkembang. Zakat yang menjadi kewajiban umat islam serta jizyah, yang menjadi beban warga non muslim dapat berjalan dengan baik. Pendistribusian keuangan negara dapat dilaksanakan secara merata dan adil.

3. Tujuan BMT

Didirikannya BMT bertujuan; meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Pengertian tersebut di atas dapat dipahami bahwa BMT berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan anggota dan masyarakat. Anggota harus diberdayakan (*empowering*) supaya dapat mandiri. Dengan sendirinya, tidak dapat dibenarkan jika para anggota dan masyarakat menjadi sangat tergantung kepada BMT. Dengan menjadi anggota BMT, masyarakat dapat meningkatkan taraf hidup melalui peningkatan usahanya.

Pemberian modal pinjaman sedapat mungkin dapat memandirikan ekonomi para peminjam. Oleh sebab itu, sangat perlu

¹⁴ M. Ridwan,.....hal. 127

dilakukan pendampingan. Dalam pelembaran pembiayaan, BMT harus dapat menciptakan suasana keterbukaan, sehingga dapat mendeteksi berbagai kemungkinan yang timbul dari pembiayaan. Untuk mempermudah pendampingan, pendekatan pola kelompok menjadi sangat penting. Anggota dikelompokkan berdasarkan usaha yang sejenis atau kedekatan tempat tinggal, sehingga BMT dapat dengan mudah melakukan pendampingan.

Sedangkan menurut Jamal Lulail Yunus BMT mempunyai beberapa misi sebagai berikut:¹⁵

- 1) Menyebarkan pemahaman kepada umat mengenai tugas dan kedudukan manusia di bumi, serta akan kesadaran akan kewajiban menjunjung tinggi ajaran islam yang bersifat integral dalam seluruh aspek kehidupan.
- 2) Menumbuhkan dan membudayakan kesadaran masyarakat untuk berzakat, berinfaq, dan bersadaqah, serta akan kesadaran akan pentingnya menabung dan memiliki etos kerja yang tinggi dan profesional.
- 3) Membudayakan umat pada aspek sosial, ekonomi dan ilmu pengetahuan baik yang tergolong pengetahuan *qauniah* (pengetahuan manajemen bisnis dan keterampilan) maupun *qauliah* (peningkatan pemahaman dinul islam).
- 4) Mengembangkan jaringan kerja dan informasi baik secara internal antara BMT maupun dengan institusi lainnya.

4. Fungsi BMT

Dalam rangka mencapai tujuannya, BMT berfungsi:

- a. Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi

¹⁵ Jamal Lulai Yunus,,hal. 116

ekonomi anggota, kelompok anggota muamalat (Pokusma) dan daerah kerjanya.

- b. Meningkatkan kualitas SDM anggota dan pokus menjadi lebih profesional dan islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global.
- c. Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
- d. Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*) antara agniya sebagai shohibul maal dengan du'afa sebagai mudhorib, terutama untuk dana-dana social seperti zakat, infaq, sedekah, wakaf, hibah dll.
- e. Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*), antara pemilik dana (*shohibul maal*), baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan pengguna dana (*mudhorib*) untuk pengembangan usaha produktif.¹⁶

Berdasarkan pendapat di atas BMT berfungsi sebagai organisasi yang mendorong dan mengembangkan potensi ekonomi anggotanya. Memfokuskan meningkatkan kualitas SDM anggota agar menjadi profesional. Menjadi badan penyalur dana bagi masyarakat untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dalam hal peminjaman modal atau penanaman modal.

5. Sifat BMT

BMT bersifat usaha bisnis, mandiri ditumbuh kembangkan secara swadaya dan dikelola secara profesional. Aspek *Baitul Maal*, dikembangkan untuk kesejahteraan anggota terutama dengan penggalangan dana ZISWA (zakat, infaq, sedekah, waqaf dll) seiring dengan penguatan kelembagaan BMT.

¹⁶ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), hal.127-131

Sifat usaha BMT yang berorientasi pada bisnis (bisnis oriented) dimaksudkan supaya pengelolaan BMT dapat dijalankan secara profesional, sehingga mencapai tingkat efisiensi tertinggi. Aspek bisnis BMT menjadi kunci sukses mengembangkan BMT. Dari sinilah BMT akan mampu memberikan bagi hasil yang kompetitif kepada para deposannya serta mampu meningkatkan kesejahteraan para pengelolanya sejajar dengan lembaga lain.

Sedangkan aspek sosial BMT (Baitul Maal) berorientasi pada peningkatan kehidupan anggota yang tidak mungkin dijangkau dengan prinsip bisnis. Pada tahap awal, kelompok anggota ini, diberdayakan dengan stimulan dana zakat, infaq, dan sedekah, kemudian setelah dinilai mampu harus dikembangkan usahanya dengan bisnis/komersial. Dana zakat hanya bersifat sementara. Dengan pola ini, penerima manfaat dana zakat akan terus bertambah¹⁷.

Berdasarkan pendapat di atas dapat di pahami bahwa sifat BMT adalah mengacu pada bisnis agar dapat dijalankan secara profesional. Kesuksesan bisnis dan kesejahteraan para anggotanya menjadi kunci sukses untuk pengembangan BMT selanjutnya.

6. Asas dan Landasan

BMT berasaskan Pancasila dan UUD 45 serta berlandaskan prinsip Syari'ah Islam, keimanan, keterpaduan (kaffah), kekeluargaan/koperasi, kebersamaan, kemandirian dan profesionalisme. Dengan demikian keberadaan BMT menjadi organisasi yang sah dan legal. Sebagai lembaga keuangan Syariah, BMT harus berpegang teguh pada prinsip-prinsip Syariah.keimanan menjadi landasan atas keyakinan untuk mau tumbuh dan berkembang. Keterpaduan mengisyaratkan adanya harapan untuk mencapai sukses di dunia dan akhirat juga keterpaduan antara sisi maal dan tamwil (social dan bisnis).

Kekeluargaan dan kebersamaan berarti upaya untuk mencapai kesuksesan tersebut diraih secara bersama. Kemandirian berarti BMT

¹⁷ Muhammad Ridwan, *Manajemen ...*, hal. 129

tidak dapat hidup hanya dengan bergantung pada uluran tangan pemerintah, tetapi harus berkembang dari meningkatnya partisipasi anggota dan masyarakat, untuk itulah pola pengelolaannya harus professional.

7. Prinsip Utama BMT

Dalam melaksanakan usahanya BMT, berpegang teguh pada prinsip utama sebagai berikut:

- a. Keimanan dan ketaqwaan kepada Allah SWT dengan mengimplementasikannya pada prinsip-prinsip Syariah dan muamalah Islam ke dalam kehidupan nyata.
- b. Keterpaduan, yakni nilai-nilai spiritual dan moral menggerakkan dan mengarahkan etika bisnis yang dinamis, proaktif, progresif adil dan berakhlak mulia.
- c. Kekeluargaan, yakni mengutamakan kepentingan bersama di atas kepentingan pribadi. Semua pengelola pada setiap tingkatan, pengurus dengan semua lininya serta anggota, dibangun rasa kekeluargaan, sehingga akan tumbuh rasa saling melindungi dan menanggung.
- d. Kebersamaan, yakni kesatuan pola pikir, sikap dan cita-cita antar semua elemen BMT. Antara pengelola dengan pengurus harus memiliki satu visi dan bersama-sama anggota untuk memperbaiki kondisi ekonomi dan sosial.
- e. Kemandirian, yakni mandiri di atas semua golongan politik. Mandiri berarti juga tidak tergantung dengan dana-dana pinjaman dan ‘bantuan’ tetapi senantiasa proaktif untuk menggalang dana masyarakat sebanyak-banyaknya.
- f. Profesionalisme, yakni semangat kerja yang tinggi (*‘amalushsholih/ahsanu amala*), yakni dilandasi dengan dasar keimanan. Kerja yang tidak hanya berorientasi pada kehidupan dunia saja, tetapi juga kenikmatan dan kepuasan ruhani dan akhirat. Kerja keras dan cerdas yang dilandasi

dengan bekal pengetahuan (*knowledge*) yang cukup, keterampilan yang terus ditingkatkan (*skill*) serta niat dan ghirah yang kuat (*attitude*). Semua itu dikenal dengan kecerdasan emosional, spiritual dan intelektual. Sikap profesionalisme dibangun dengan semangat untuk terus belajar demi mencapai tingkat standar kerja yang tertinggi.

- g. Istiqomah; konsisten, konsekuen, kontinuitas/berkelanjutan tanpa henti dan tanpa pernah putus asa. Setelah mencapai suatu tahap, maka maju lagi ke tahap berikutnya dan hanya kepada Allah SWT kita berharap.

8. Prinsip Operasional BMT

BMT sebagai lembaga keuangan syariah dengan sistem bagi hasil dirancang untuk terbinanya kebersamaan dalam menanggung resiko usaha dan berbagi hasil usaha antara pemilik dana (*rab al-maal*) yang menyimpan uangnya di BMT, BMT selaku pengelola dana (*mudharib*), dan masyarakat yang membutuhkan dana yang bisa berstatus peminjam dana atau pengelola usaha.

Dalam mengelola dana yang ada pada BMT, BMT menggunakan beberapa prinsip operasionalnya yaitu sebagai berikut:

a. Prinsip bagi hasil

Setiap jenis usaha yang didalamnya ada prinsip bagi hasil maka akan ada pembagian hasil antara BMT dengan nasabahnya. Jenis usaha yang memakai prinsip bagi hasil ini adalah:

- 1) *al-Mudharabah*
- 2) *al-Musyarakah*
- 3) *al-Muzara'ah*
- 4) *al-Muraqah*

b. Prinsip jual beli

Prinsip ini merupakan suatu tata cara jual beli yang dalam pelaksanaannya BMT mengangkat nasabah sebagai agen yang

diberi kuasa melakukan pembelian barang atas nama BMT, dan kemudian bertindak sebagai penjual, dengan menjual barang yang telah dibelinya tersebut ditambah *mark-up*. Keuntungan yang didapat BMT akan dibagi bersama dengan penyedia dana berdasarkan kesepakatan. Jenis usaha yang memakai prinsip jual beli ini adalah:

- 1) *Bai' al-Murabahah*
- 2) *Bai' al-Salam*
- 3) *Bai' al-Istisna*

c. Prinsip non profit

Prinsip ini merupakan suatu prinsip yang sering disebut sebagai pembiayaan kebajikan atau pembiayaan yang bersifat social dan non komersial. Dalam pembiayaan ini nasabah cukup mengembalikan pokok pinjamannya saja. Contohnya *al-Qardhul Hasan*.

d. Prinsip akad bersyarikat

Akad bersyarikat adalah kerjasama antara dua pihak atau lebih yang masing-masing pihak mengikut sertakan modal (dalam berbagai bentuk) dengan perjanjian pembagian keuntungan atau kerugian yang disepakati. Contoh usaha bersyarikat ini adalah:

- 1) *al-Musyarakah*
- 2) *al-Mudharabah*

e. Prinsip pembiayaan

Penyediaan uang dan tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam diantara BMT dengan pihak lain, yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya beserta bagi hasil setelah jangka waktu tertentu. Jenis-jenis pembiayaan ini adalah:

- 1) Pembiayaan *al-murabahah*
- 2) Pembiayaan *al-mudharabah*
- 3) Pembiayaan *al-musyarakah*

Disamping prinsip di atas pada BMT juga terdapat prinsip-prinsip non bisnis lainnya dalam operasionalnya seperti dalam produk input dana ibadah seperti zakat, infaq, sedekah yang diserahkan langsung pada yang berhak menerimanya.¹⁸

9. Produk-produk BMT

Secara fungsional, operasional BMT adalah hampir sama dengan BPR Syariah. Yang membedakan hanyalah pada sisi lingkup dan struktur. Dilihat dari fungsi pokok operasional BMT, ada dua fungsi pokok dalam kaitan dengan kegiatan perekonomian masyarakat. Kedua fungsi tersebut adalah:

a. Fungsi pengumpulan dana (funding)

Adapun akad yang mendasari berlakunya simpanan di BMT adalah:

1) Simpanan *wadiah*

Adalah titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip menghendaki.

2) Simpanan *mudharabah*

Adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak, di mana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal, selama kerugian itu bukan akibat kelalaian pengelola. Jika kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian pengelola, maka

¹⁸ Syukri iska, Rizal, *Lembaga...*, hal. 85-87

pengelola tersebut harus bertanggung jawab atas kerugian yang dialaminya itu.¹⁹

b. Fungsi penyaluran dana (financing)

Diantara pembiayaan yang sudah umum dikembangkan oleh BMT maupun lembaga keuangan islami lainnya adalah:

1) Pembiayaan Bai'u Bithaman Ajil (BBA)

Dengan sistem ini nasabah akan mengembalikan pembiayaan tersebut yakni harga pokok dan keuntungannya dengan mengangsur sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan.

2) Pembiayaan Murabahah (MBA)

Dengan sistem ini, nasabah baru akan mengembalikan pembiayaan setelah jatuh tempo. Namun keuntungan dapat diminta setiap bulan atau sekaligus dengan pokoknya.²⁰

3) Pembiayaan Mudharabah (MDA)

Pembiayaan mudharabah adalah perjanjian antara penanam dana dan pengelola dana untuk melakukan kegiatan usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

4) Pembiayaan Musyarakah (MSA)

Pembiayaan musyarakah adalah perjanjian diantara para pemilik dana/modal mereka pada suatu usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan diantara pemilik dana/modal berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.²¹

¹⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hal.85

²⁰ Muhammad Ridwan, *manajemen...*, hal.168

²¹ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2005), hal. 201

5) Pembiayaan Al-Qardhul Hasan

Pembiayaan al qardhul hasan adalah produk yang merupakan pinjaman lunak bagi pengusaha kecil yang benar-benar kekurangan modal. Dalam produk ini nasabah hanya diwajibkan mengembalikan pokok pinjamannya pada waktu jatuh tempo dengan nilai beli sama seperti saat meminjam. Disamping itu, keuntungan yang diperoleh nasabah tidak dibagi dengan BMT. Pada produk ini nasabah hanya dibebani untuk membayar biaya administrasi yang merupakan biaya ril yang tidak dapat dihindari untuk terjadinya suatu kontrak.²²

B. PEMBIAYAAN

1. Pengertian Pembiayaan

Menurut undang-undang perbankan No. 10 tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.²³

Berdasarkan pendapat di atas dapat dipahami bahwa pembiayaan adalah suatu jenis penyediaan uang yang dapat di pinjam berdasarkan kesepakatan yang telah di buat dan dikembalikan berdasarkan jangka waktu tertentu sebagaimana sesuai dengan kesepakatan tersebut.

Pembiayaan secara luas, berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik yang dilakukan sendiri maupun yang dijalankan orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefenisikan

²² Janwari, *Lembaga...* hal. 82

²³ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group , 2013), hal.106

pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti Bank Syariah, kepada nasabah.²⁴

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok BMT, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*.²⁵ Berdasarkan pendapat di atas dapat dipahami bahwa pembiayaan suatu produk dari lembaga atau BMT yang menjadi fasilitator untuk penyaluran dana bagi masyarakat yang membutuhkan.

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.²⁶

2. Unsur-unsur Pembiayaan

Dalam praktiknya pembiayaan yang disalurkan oleh bank memiliki unsur-unsur yang terkandung di dalamnya. Sedangkan, unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu pembiayaan adalah:

a. Kepercayaan

Kepercayaan, artinya bahwa bank percaya, bahwa nasabah pasti akan mengembalikan pembiayaan yang diberikan. Dasar pertimbangan yang diberikan oleh bank adalah iktikad baik dari nasabah yaitu adanya kemauan untuk membayar. Bagi nasabah dalam hal ini berarti nasabah memperoleh kepercayaan dari bank.

b. Kesepakatan

Sebelum pembiayaan dikucurkan antara bank dengan nasabah terlebih dahulu menyepakati hal-hal yang menjadi kewajiban dan hak masing-masing pihak. Kemudian juga disepakati sanksi-sanksi yang

²⁴ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMPYKPN, 2005), Cet Kedua, hal. 304

²⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *BMT*...hal. 160

²⁶ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), hal. 73

akan diberikan apabila masing-masing pihak melanggar kesepakatan yang telah dibuat. Kesepakatan itu dituangkan dalam akad pembiayaan yang ditandatangani oleh kedua belah pihak pada saat pembiayaan disetujui bank dan akan dikururkan.

c. Jangka waktu

Setiap pembiayaan yang disalurkan pasti memiliki jangka waktu tertentu, artinya tidak ada pembiayaan yang waktu pengembaliannya tidak terbatas. Jangka waktu tersebut merupakan waktu pengembalian atau kapan pembiayaan tersebut akan berakhir (lunas), misalnya 1 tahun atau 3 tahun.

d. Risiko (*degree of risk*)

Di masa depan kondisi penuh ketidakpastian. Karenanya setiap pembiayaan yang dibiayai pasti memiliki risiko tidak tertagih alias macet. Hal ini disebabkan oleh berbagai sebab, baik yang disengaja maupun yang tidak disengaja. Oleh karena itu, dalam hal ini pihak bank harus mempertimbangkan faktor risiko yang harus ditanggung apabila terjadi sesuatu. Untuk menutupi risiko yang mungkin akan terjadi, bank biasanya mensyaratkan suatu jaminan yang nilainya lebih tinggi dari pembiayaan yang akan diberikan, ataupun bank dapat juga dengan menjaminkan lewat asuransi, untuk mengalihkan risiko kerugian yang mungkin timbul.

e. Balas jasa

Sudah pasti bank mengharapkan keuntungan atas setiap dana yang dikururkannya. Keuntungan ini disebut balas jasa. Keuntungan ini disebut bagi hasil. Bagi nasabah balas jasa ini merupakan jasa atau imbalan yang mereka berikan atas dana yang mereka gunakan.²⁷

Berdasarkan pendapat di atas dapat dipahami bahwa unsur-unsur pembiayaan sangatlah banyak diantaranya, kepercayaan, kesepakatan, jangka waktu, resiko, dan balas jasa. Unsur-unsur

²⁷Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan*, (Jakarta: Kencana, 2010), hal. 251-253

tersebut berpengaruh terhadap pembiayaan yang di lakukan, lengkap atau tidaknya unsur-unsur yang terlibat dalam pembiayaan tersebut.

3. Tujuan Pembiayaan

Selaku lembaga keuangan syariah yang memberikan penyaluran permodalan kepada masyarakat berupa pembiayaan, maka tujuan pembiayaan tersebut adalah:

a. Pemilik

Dari pendapatan yang diperoleh BMT, maka para pemilik mengharapkan agar mendapatkan penghasilan atas modal yang ditanamkan pada bank tersebut.

b. Pegawai

Para pegawai mengharapkan kesejahteraan dari BMT yang dikelolanya dengan gaji memuaskan.

c. Masyarakat

1) Pemilik dana

Sebagai pemilik dana, mereka mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil.

2) Debitur yang bersangkutan

Para debitur yang mengajukan pembiayaan kepada pihak BMT, maka akan dapat membantu mereka membantu dalam pengadaan barang yang dibutuhkan.

3) Masyarakat umumnya-konsumen

Mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkan.

d. Pemerintah

Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan Negara, disamping itu akan diperoleh pajak.

e. BMT

Bagi BMT yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap bertahan dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.²⁸

Berdasarkan pendapat di atas dapat dipahami bahwa tujuan dari pembiayaan itu tidak hanya bagi pihak pemilik modal anggota BMT tapi tujuannya bagi pihak pegawai, masyarakat, pemerintah dan BMT itu sendiri. Tujuannya secara keseluruhan adalah untuk membantu dan meningkatkan perekonomian dari pihak-pihak terkait.

4. Fungsi Pembiayaan

Ada beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh BMT kepada masyarakat penerima, diantaranya:

a. Meningkatkan daya guna uang

Para penabung menyimpan uangnya di BMT dalam bentuk giro, tabungan, deposito. Uang tersebut dalam presentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna usaha peningkatan produktifitas. Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperbesar usahanya baik untuk peningkatan produksi, perdagangan maupun untuk usaha-usaha rehabilitasi ataupun memulai usaha baru.

Dengan demikian dana yang diperoleh dari para penyimpan uang tidaklah mengendap di bank, melainkan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat, baik bermanfaat bagi pengusaha maupun bagi masyarakat.

b. Meningkatkan daya guna barang

Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memproduksi barang mentah menjadi bahan jadi, sehingga daya guna barang tersebut menjadi meningkat.

c. Meningkatkan peredaran uang

²⁸ Muhammad, *Manajemen Dana ...*, hal. 197

Melalui pembiayaan peredaran uang akan lebih berkembang karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik.

d. Menimbulkan kegairahan berusaha

Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan usaha tersebut tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuannya dalam permodalan, maka para pengusaha akan selalu berhubungan bank untuk memperoleh bantuan permodalan guna peningkatan usahanya. Bantuan pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank inilah yang digunakan untuk memperbesar volume usaha dan produktivitasnya.²⁹

Berdasarkan beberapa fungsi pembiayaan di atas dapat dipahami bahwa BMT adalah untuk meningkatkan daya guna uang, meningkatkan daya guna barang, meningkat peredaran uang, menimbulkan kegairahan usaha. Bantuan dan inilah yang akan memperluas usaha yang dimiliki.

5. Jenis Pembiayaan

a. Pembiayaan Modal Kerja Syariah

1) Konsep modal kerja, mencakup tiga hal :

a) Modal Kerja (*Working capital assets*)

Modal kerja adalah modal lancar yang dipergunakan untuk mendukung operasional perusahaan sehari-hari sehingga perusahaan dapat beroperasi secara normal dan lancar. Beberapa penggunaan modal kerja antara lain adalah untuk pembayaran persekot pembelian bahan baku, pembayaran upah buruh, dan lain-lain.³⁰

b) Modal Kerja Bruto (*gross working capital*)

²⁹ Muhammad, *Manajemen Dana...*, hal. 197-199

³⁰ Adiwirman A Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2010), hal. 231

Merupakan keseluruhan dari aktiva lancar (*current assets*). Pengertian modal kerja bruto didasarkan pada jumlah atau kuantitas dana yang tertanam pada unsur-unsur aktiva lancar. Aktiva lancar merupakan aktiva yang sekali berputar akan kembali dalam bentuk semula.

c) Modal Kerja Neto (*net working capital*)

Merupakan kelebihan aktiva lancar atas hutang lancar, dengan konsep ini, sejumlah tertentu aktiva lancar harus digunakan untuk kepentingan pembayaran hutang lancar dan tidak boleh dipergunakan untuk keperluan lain.

2) Pembiayaan Modal Kerja Syariah

Secara umum yang dimaksud dengan Pembiayaan Modal Kerja Syariah adalah pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal kerja usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

Berdasarkan akad yang digunakan dalam produk pembiayaan syariah, jenis Pembiayaan Modal Kerja dapat dibagi menjadi 5 macam, yakni:

- (1) Pembiayaan Modal Kerja *mudharabah*
- (2) Pembiayaan Modal Kerja *Istishna'*
- (3) Pembiayaan Modal Kerja *Salam*
- (4) Pembiayaan Modal Kerja *Murabahah*
- (5) Pembiayaan Modal Kerja *Ijarah*³¹

b. Pembiayaan Investasi Syariah

Investasi adalah penanaman dana dengan maksud untuk memperoleh imbalan/manfaat/ketuntungan di kemudian hari, mencakup hal-hal antara lain :

- 1) Imbalan yang diharapkan dari investasi adalah berupa keuntungan dalam bentuk finansial atau uang (*financial benefit*).

³¹Adiwarman A Karim, *Bank Islam...*, hal. 235

- 2) Badan Usaha umumnya bertujuan untuk memperoleh keuntungan berupa uang, sedangkan badan sosial dan badan-badan Pemerintah lainnya lebih bertujuan untuk memberikan manfaat manfaat sosial (*social benefit*) dibandingkan dengan keuntungan finansialnya.
- 3) Badan-badan usaha yang mendapat pembiayaan investasi dari Bank harus mampu memperoleh keuntungan finansial (*financial benefit*) agar dapat hidup berkembang serta memenuhi kewajibannya kepada Bank.

c. Pembiayaan Konsumtif Syariah

Secara definitif, konsumsi adalah kebutuhan individual meliputi kebutuhan baik barang maupun jasa yang tidak dipergunakan untuk tujuan usaha. Dengan demikian yang dimaksud pembiayaan konsumtif adalah jenis pembiayaan yang diberikan untuk tujuan di luar usaha dan umumnya bersifat perorangan.³²

Menurut jenis akadnya dalam produk pembiayaan syariah, pembiayaan Konsumtif dapat dibagi menjadi empat bagian, yaitu :

- 1) Pembiayaan Konsumen Akad *Murabahah*
- 2) Pembiayaan Konsumen Akad *Ijarah*
- 3) Pembiayaan Konsumen Akad *Istishna'*
- 4) Pembiayaan Konsumen Akad *Qard + Ijarah*

d. Pembiayaan Sindikasi

Pembiayaan Sindikasi adalah pembiayaan yang diberikan oleh lebih dari satu lembaga keuangan bank untuk satu objek pembiayaan tertentu. Pembiayaan ini diberikan bank kepada nasabah korporasi yang memiliki nilai transaksi yang sangat besar.

³²Adiwarman A Karim, *Bank Islam ...*, hal. 244

e. Pembiayaan Berdasarkan *Take Over*

f. Pembiayaan berdasarkan *take over* adalah pembiayaan yang timbul atas pengalihan transaksi nonsyariah yang telah berjalan menjadi transaksi yang sesuai dengan syariah.³³

Dalam pembiayaan berdasarkan *take over* ini, bank syariah mengklasifikasikan hutang nasabah kepada bank konvensional menjadi dua macam, yakni :

- a) Hutang pokok plus bunga, dan
- b) Hutang pokok saja.

C. *Mudharabah*

1. Defenisi *Mudharabah*

Mudharabah merupakan suatu akad kerjasama antara dua pihak dimana pihak pertama bertindak sebagai pemilik modal dan pihak ke dua bertindak sebagai pengelola, yang mana modal seratus persen berasal dari pemilik modal dengan bagi hasil sesuai akad di awal. *Mudharabah* adalah akad yang sudah dikenal oleh umat muslim sejak zaman nabi, bahkan telah dipraktekkan oleh bangsa Arab sebelum turunnya Islam. Ketika Nabi Muhammad SAW berprofesi sebagai pedagang, ia melakukan akad *Mudharabah* dengan Khadijah. Dengan demikian, ditinjau dari segi hukum Islam, maka praktik *Mudharabah* ini di bolehkan, baik menurut Al-qur-an, Sunnah, maupun Ijma'.

Bentuk-bentuk kontrak antara dua pihak dimana satu pihak berperan sebagai pemilik modal dan mempercayakan sejumlah modalnya untuk dikelola oleh pihak kedua, yakni si pelaksana usaha, dengan tujuan untuk mendapatkan untung disebut akad *Mudharabah*. Atau singkatnya, akad *Mudharabah* adalah persetujuan kongsi antara harta dari salah satu pihak dengan kerja dari pihak lain.

³³Adiwarman A Karim, *Bank Islam ...*, hal. 249

Dalam fatwa DSN No. 02/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 bahwa dalam rangka mengembangkan dan meningkatkan dana Lembaga Keuangan Syariah (KLS), pihak LKS dapat menyalurkan dananya kepada pihak lain dengan cara *mudharabah*, yaitu akad kerjasama suatu usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*, LKS) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak kedua (*mudharib*, nasabah) bertindak selaku pengelola, dan keuntungan usaha dibagi diantara mereka sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.³⁴

Mudharabah adalah suatu perkongsian antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibu al-mal*) menyediakan dana, dan pihak kedua (*mudharib*) bertanggung jawab atas pengelolaan usaha.³⁵ Secara teknis, *al-mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila kerugian ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.³⁶

Berdasarkan pendapat di atas dapat dikatakan bahwa *mudharabah* merupakan suatu akad antara dua pihak atau lebih dimana pihak pertama menyediakan dana dan pihak lainnya bertanggung jawab mengelola usaha. Keuntungan dibagikan sesuai dengan yang telah disepakati bersama. Sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola,

³⁴ Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2007), hal. 126

³⁵ Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah* (Yogyakarta: UII Press, 2001), Cet. ke-3, hal. 38-39

³⁶ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insane Press, 2001), hal. 95

seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggungjawab atas kerugian tersebut.

2. Dasar Hukum *Mudharabah*.

a. Firman Allah

...وَأَخْرُونَ يَصْرُبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ...

“Dan sebagian dari mereka orang-orang yang berjalan dimuka bumimencari sebagian karunia Allah SWT.” (QS. al-Muzammil: 20)

b. Firman Allah

...فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ...

“Apabila telah ditunaikan sembahyang maka bertebaranlah kamu dimuka bumidan carilah karunia Allah SWT.” (QS. al-Jum’ah: 10)

c. Firman Allah

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ

“Tidak ada dosa (halangan) bagimu untuk mencari karunia dari Tuhanmu” (QS. al-Baqarah: 198)

Mudharib sebagai *entrepreneur* adalah sebagian dari orang-orang yang melakukan *dharb* (perjalanan) untuk mencari karunia Allah swt dari keuntungan investasinya.³⁷

d. Hadits Rasulullah yang dijadikan rujukan dasar akad transaksi *al-mudharabah* adalah:

³⁷ Jamal Lulail Yunus, *Manajemen ...*, hal. 144

“dari Suhaib r.a bahwa Rasulullah SAW. Bersabda: tiga perkara yang didalamnya terdapat keberkatan (1) menjual dengan pembayaran secara kredit (2) muqaradhah (nama lain mudharabah) (3) mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah dan bukan untuk dijual. (HR.Ibnu Majjah.)³⁸

- e. Ijma’ Imam Zaila’i dalam kitabnya *Nasbu ar-rayah* telah menyatakan bahwa para sahabat telah berkonsensus akan legitimasi pengolahan harta anak yatim secara *mudharabah*. Kesepakatan para sahabat ini sejalan dengan spirit hadis yang dikutip dari Abu Ibaid dalam kitabnya *Al-Amwal* (454).

“Rasulullah SAW. telah berkhotbah di depan kaumnya seraya berkata wahai para wali yatim, bergegaslah untuk menginvestasikan harta amanah yang ada di tanganmu janganlah didiamkan sehingga termakan oleh zakat”.³⁹

- f. Fatwa DSN

Landasan hukum pembiayaan terdapat dalam Fatwa DSN No. 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Mudharabah (Qiradh)*. Dalam dictum pertama tentang ketentuan pembiayaan menyebutkan sebagai berikut:

- a) Pembiayaan *Mudharabah* adalah pembiayaan yang disalurkan oleh LKS kepada pihak lain untuk suatu usaha yang produktif.
- b) Dalam pembiayaan ini LKS sebagai *shahibul maal* (pemilik dana) membiayai 100% kebutuhan suatu proyek (usaha), sedangkan pengusaha (nasabah) bertindak sebagai *mudharib* atau pengelola usaha.

³⁸ Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Syariah dari Teori Ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insane Press, 2001), hal. 96

³⁹ Muhammad, *Sistem dan Prosedur ...*, hal. 14-15

- c) Jangka waktu usaha, tata cara pengembalian dana, dan pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak (LKS dengan pengusaha).
- d) *Mudharib* boleh melakukan berbagai macam usaha yang telah disepakati bersama dan sesuai dengan syari'ah; dan LKS tidak ikut serta dalam manajemen perusahaan atau proyek tetapi mempunyai hak untuk melakukan pembinaan dan pengawasan.
- e) Jumlah dana pembiayaan harus dinyatakan dengan jelas dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
- f) LKS sebagai penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari *mudharabah* kecuali jika *mudharib* (nasabah) melakukan kesalahan yang disengaja, lalai, atau menyalahi perjanjian.
- g) Pada prinsipnya, dalam pembiayaan *mudharabah* tidak ada jaminan, namun agar *mudharib* tidak melakukan penyimpangan, LKS dapat meminta jaminan dari *mudharib* atau pihak ketiga. Jaminan ini hanya dapat dicairkan apabila *mudharib* terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama dalam akad.
- h) Kriteria pengusaha, prosedur pembiayaan, dan mekanisme pembagian keuntungan diatur oleh LKS dengan memperhatikan fatwa DSN.
- i) Biaya operasional dibebankan kepada *mudharib*.
- j) Dalam hal penyandang dana (LKS) tidak melakukan kewajiban atau melakukan pelanggaran terhadap kesepakatan, *mudharib* berhak mendapat ganti rugi atau biaya yang telah dikeluarkan.⁴⁰

Landasan hukum pembiayaan terdapat dalam Fatwa DSN No. 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Mudharabah (Qiradh)*. Dalam dictum yang ketiga tentang Ketentuan Hukum Pembiayaan menyebutkan sebagai berikut:

⁴⁰ Adrian Sutedi, *Perbankan Syariah Tinjauan Dari Beberapa Segi Hukum*, (Ghalia Indonesia, 2009), hal. 72

- a) *Mudharabah* boleh dibatasi pada periode tertentu.
- b) Kontrak tidak boleh dikaitkan (*mu'allaq*) dengan sebuah kejadian di masa depan yang belum tentu terjadi.
- c) Pada dasarnya, dalam *mudharabah* tidak ada ganti rugi, karena pada dasarnya akad ini bersifat amanah (*yad al-amanah*), kecuali akibat dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.
- d) Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.⁴¹

3. Rukun dan Syarat *Mudharabah*

- a. Pihak yang melakukan akad (*shahibul maal* dan *mudharib*) harus cakap hukum.
- b. Modal yang diberikan oleh *shahibul maal* yaitu sejumlah uang atau aset untuk tuuan usaha dengan syarat:
 - 1) Modal harus jelas jumlah dan jenisnya.
 - 2) Dapat berbentuk uang atau barang yang dapat dinilai pada waktu akad.
 - 3) Modal tidak berbentuk piutang. Modal harus dibayarkan kepada *mudharib*, baik secara bertahap atau sekaligus, sesuai dengan kesepakatan dalam akad *mudharabah*.
- c. Pernyataan Ijab Kabul, harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad) dengan memperhatikan hal-hal berikut:
 - 1) Penawaran dan penerimaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak (akad).
 - 2) Penerimaan dari penawaran dilakukan pada saat kontrak.

⁴¹Adrian Sutedi, *Perbankan...*, hal. 73

- 3) Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi, atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern.⁴²
- d. Keuntungan *mudharabah* adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal yang telah diserahkan oleh *shahibul maal* kepada *mudharib*, dengan syarat sebagai berikut:
- 1) Pembagian keuntungan harus untuk kedua pihak (*shahibul maal* dan *mudharib*).
 - 2) Pembagian keuntungan harus dijelaskan secara tertulis pada saat akad dalam bentuk nisbah bagi hasil.
 - 3) Penyedia dana menanggung semua kerugian, kecuali kerugian akibat kesalahan yang disengaja oleh *mudharib*.
- e. Kegiatan usaha *mudharib* sebagai perimbangan modal yang disediakan oleh *shahibul maal*, akan tetapi harus mempertimbangkan sebagai berikut:
- 1) kegiatan usaha adalah hak *mudharib*, tanpa campur tangan *shahibul maal*, kecuali untuk pengawasan.
 - 2) Penyedia dana tidak boleh mempersempit tindakan pengelola yang mengakibatkan tidak tercapainya tujuan *mudharabah*, yaitu memperoleh keuntungan.
 - 3) Pengelola tidak boleh menyalahi hukum syariah, dan harus mematuhi semua perjanjian.⁴³

4. Jenis *Mudharabah*

a. *Mudharabah Muthlaqah*

Merupakan salah satu jenis *mudharabah*, dimana *mudharib* diberikan hak yang tidak terbatas untuk melakukan investasi oleh *shahibul maal*. *Mudharabah muthlaqah* adalah bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* dan cakupannya sangat luas

⁴² Adrian Sutedi, *Perbankan...*, hal. 72

⁴³ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2013), hal. 172-173

yang tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis.⁴⁴

b. *Mudharabah Maqayyadah*.

Mudharabah Maqayyadah merupakan akad kerja sama usaha antara dua pihak yang mana pihak pertama sebagai pemilik dana (*shahibul maal*) dan pihak kedua pengelola dana (*mudharib*). *Shahibul maal* menginvestasikan dananya kepada *mudharib*, dan memberikan batasan atas penggunaan dana yang diinvestasikannya. Batasannya antara lain tentang:

- 1) Tempat dan cara usaha.
- 2) Jenis usaha.
- 3) Objek usaha.
- 4) Jangka waktu.⁴⁵

5. Manfaat *Mudharabah*.

- a. Bank akan menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan pengusaha meningkat.
- b. Bank tidak berkewajiban membayar bagi hasil kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi disesuaikan dengan penerapan/hasil usaha bank, sehingga bank tidak akan pernah mengalami *negative spread*.
- c. Pengambilan pokok pembiayaan disesuaikan dengan *cash flow*/ arus kas usaha nasabah, sehingga tidak memberatkan nasabah.
- d. Bank akan lebih selektif dan hati-hati (*prudent*) mencari usaha yang benar-benar halal, aman dan menguntungkan karena keuntungan yang konkrit dan benar-benar terjadi itulah yang akan dibagikan.
- e. Prinsip bagi hasil dalam *mudharabah* ini berbeda dengan prinsip bunga tetap, dimana bank akan menagih penerima pembiayaan

⁴⁴Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari ...*, hal. 97

⁴⁵ Ismail, *Perbankan...*, hal. 87

(nasabah) satu jumlah bunga tetap berapapun keuntungan yang dihasilkan nasabah, sekalipun merugi dan terjadi krisis ekonomi.⁴⁶

D. Kendala dan Manajemen Resiko dalam Pelaksanaan Pembiayaan Mudharabah

1. Kendala dalam pelaksanaan pembiayaan mudharabah

Pada dasarnya pembiayaan mudharabah merupakan salah satu produk pembiayaan yang memiliki manfaat dan keuntungan bagi nasabah maupun bagi pihak perbankan syariah, namun dalam pelaksanaannya masih banyak kendala-kendala yang ditemui, diantaranya yaitu:

a. Kendala dari aspek perbankan syariah

Kendala dalam pembiayaan dapat disebabkan oleh adanya kegagalan dalam memenuhi kewajiban nasabah peminjam. Pada umumnya penyebab terjadinya kesulitan keuangan yang dialami nasabah disebabkan oleh dua hal, yaitu:

1) Faktor internal

Adalah faktor yang ada dalam perusahaan itu sendiri, dan faktor utama yang ada adalah faktor manajerial. Timbulnya masalah pembayaran faktor internal oleh debitur disebabkan oleh beberapa hal meliputi; faktor keuangan, faktor manajemen dan faktor operasionalnya.

2) Faktor eksternal,

Faktor ini sangat erat hubungannya dengan faktor-faktor yang berada di luar kekuasaan manajer perusahaan, seperti bencana alam, peperangan, perubahan kondisi ekonomi dan perdagangan, perubahan teknologi dan lain-lain.

Sedangkan penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah dari sisi bank, yaitu:

⁴⁶ M. Nur Yasin, *Hukum Ekonomi Islam*, (Malang: UIN-Malang Press, 2009) Cet. 1, hal. 195-196

- a) Kelemahan analisis oleh *AO* sejak proses pemberian pembiayaan.
- b) Kelemahan dalam pembinaan dan monitoring pembiayaan
- c) Kurang pengecekan terhadap latar belakang calon nasabah
- d) Kurang mahir dalam menganalisa laporan keuangan calon nasabah
- e) Kurang tajam dalam menganalisis terhadap maksud dan tujuan penggunaan pembiayaan dan sumber pembayaran kembali
- f) Kurang mengadakan kontak dengan nasabah
- g) Campur tangan yang berlebihan dari pemilik
- h) Kompromi terhadap prinsip-prinsip pembiayaan.⁴⁷

b. Kendala dari aspek nasabah

Risiko ini terjadi karena perilaku-perilaku menyimpang yang dilakukan oleh nasabah pada saat menjalankan usaha. Perilaku menyimpang tersebut dapat berbentuk *moral hazard*.⁴⁸

Risiko karakter nasabah dapat dilihat dari beberapa aspek, diantaranya:

- 1) Faktor *skill* (keterampilan), meliputi kefamiliaran terhadap pasar, mampu mengoreksi risiko bisnis, mampu melakukan usaha yang berkelanjutan dan mampu mengartikulasi usaha bisnis.
- 2) Faktor reputasi, meliputi *track-record* baik sebagai karyawan maupun pengusaha, direkomendasikan dari sumber terpercaya dan memiliki jaminan usaha.
- 3) Faktor asal-usul (*origin*), meliputi memiliki hubungan keluarga atau persahabatan dengan investor, sebagai pembisnis yang sukses dan lain sebagainya.⁴⁹

⁴⁷ Veithzal Rivai dkk, *Bank and Financial Institution Management Convencional and Syariah System*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), hal. 478-479

⁴⁸ Muhammad, *Manajemen...*, hal. 367

⁴⁹ Muhammad, *Manajemen...*, hal. 365

c. Kendala Operasiomal

Kendoala perasional dapat disebabkan oleh ketidakcukupan atau tidak berfungsinya proses internal, *human error*, kegagalan sistem atau adanya problem eksternal yang mempengaruhi operasional bank.⁵⁰

Menurut Basle Committee, risiko operasional adalah risiko akibat dari kurangnya (*deficiencies*) sistem informasi atau sistem pengawasan internal yang akan menghasilkan kerugian yang tidak diharapkan. Risiko ini berkaitan dengan kesalahan manusiawi (*human error*), kegagalan sistem, dan ketidakcukupan prosudet dan kontrol.⁵¹

d. Kendala Hukum

Kendala yang disebabkan oleh adanya kelemahan aspek yuridis. Kelemahan aspek yuridis disebabkan adanya tuntutan hukum, ketiadaan peraturan perundang-undangan yang mendukung atau lemahnya perikatan seperti tidak terpenuhinya syarat sahnya kontrak.

Risiko hukum (*legal risk*) merupakan akibat dari lemahnya penerapan hukum dan perundang-undangan dalam sebuah pembiayaan. Hal-hal yang harus diperhatikan dalam upaya menghindari terjadinya kendala hukum ini meliputi:⁵²

- 1) Keharusan memiliki kebijakan dan prosedur secara tertulis
- 2) Keharusan melaksanakan prosedur analisis aspek hukum terhadap produk dan aktivitas baru
- 3) Keharusan memiliki satuan kerja yang berungsi sebagai *legal watch* tidak saja terhadap hukum positif tetapi juga terhadap fatwa DSN dan ketentuan-ketentuan lainnya berdasarkan prinsip syariah
- 4) Keharusan menilai dampak perubahan ketentuan/peraturan terhadap risiko hukum
- 5) Keharusan untuk menerapkan sanksi secara konsisten

⁵⁰ Adiwarmam A Karim, *Bank Islam...*, hal. 275

⁵¹ Muhammad, *Manajemen Bank...*, hal. 360

⁵² Sumar'in, *Konsept...*, hal. 113

- 6) Keharusan untuk melakukan kajian secara berkala terhadap akad, kontrak dan perjanjian-perjanjian bank dengan pihak bank lain dalam hal efektifitas dan *enforcabilty*.

Resiko yang terdapat dalam pembiayaan *mudharabah* terutama dalam penerapannya relatif cukup tinggi, karena resiko tersebut akan menimbulkan kendala-kendala dalam terlaksananya pembiayaan mudharabah, diantaranya adalah:

- d. Side streaming, nasabah menggunakan dana tersebut bukan seperti apa yang tertera dalam kontrak
- e. Lalai dalam kesalahan yang disengaja
- f. Penyembunyian keuntungan, apabila nasabahnya tidak jujur.⁵³

2. Manajemen Resiko

a. Pengertian Manajemen Risiko

1) Pengertian manajemen

. Manajemen risiko menurut Bank Indonesia adalah serangkaian prosedur dan metode yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha bank.⁵⁴

Menurut Widigdo Sukarman, manajemen risiko adalah keseluruhan sistem pengelolaan dan pengendalian risiko yang dihadapi oleh bank yang terdiri dari seperangkat alat, teknik, proses manajemen dan organisasi yang ditujukan untuk memelihara tingkat profitabilitas dan tingkat kesehatan bank yang telah ditetapkan dalam *corporate plan*

Manajemen risiko adalah suatu bidang ilmu yang membahas tentang bagaimana suatu organisasi menerapkan ukuran dalam memetakan berbagai permasalahan yang ada

⁵³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insane Press, 2001), hal. 98

⁵⁴ Taswan, *Manajemen Perbankan*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2006), hal. 296

dengan menempatkan berbagai pendekatan manajemen secara komprehensif dan sistematis.⁵⁵

Berdasarkan pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa manajemen risiko merupakan sistem yang digunakan untuk mengelola risiko yang dihadapi dan mengendalikan risiko tersebut agar tidak menimbulkan kerugian.

b. Manfaat Manajemen Risiko

Dengan diterapkan manajemen risiko disuatu perusahaan ada beberapa manfaat yang akan diperoleh, yaitu:⁵⁶

- 1) Perusahaan memiliki ukuran kuat sebagai pijakan dalam mengambil setiap keputusan sehingga para manager menjadi lebih berhati-hati dan selalu menempatkan ukuran-ukuran dalam berbagai keputusan.
- 2) Mampu memberi arah bagi suatu perusahaan dalam melihat pengaruh-pengaruh yang mungkin timbul baik secara jangka pendek dan jangka panjang.
- 3) Mendorong para manager dalam mengambil keputusan untuk selalu menghindari risiko dan menghindari dari pengaruh terjadinya kerugian khususnya kerugian dari segi finansial.
- 4) Memungkinkan perusahaan memperoleh risiko kerugian yang minimum.
- 5) Dengan adanya konsep manajemen risiko (*risk manajemen concept*) yang dirancang secara detail maka artinya perusahaan telah membangun arah dan mekanisme secara berkelanjutan (*sustainable*).

c. Langkah-langkah Manajemen Risiko

Untuk mengimplementasikan manajemen risiko secara komprehensif ada beberapa langkah-langkah manajemen risiko, diantaranya sebagai berikut:⁵⁷

⁵⁵ Irham Fahmi, *Manajemen Risiko: Teori, Kasus, dan Solusi*, (Bandung: Alfabeta, 2011), hal. 2-3

⁵⁶ Irham Fahmi, *Manajemen Risiko...*, hal. 3

1) Identifikasi risiko

Untuk kegiatan pembiayaan, penilaian risiko pembiayaan harus memperhatikan kondisi keuangan *mudharib*, khususnya kemampuan membayar tepat waktu, serta jaminan atau agunan yang diberikan. Untuk risiko *mudharib*, penilaian harus mencakup analisis terhadap lingkungan *mudharib*, karakteristik, mitra usaha, kualitas pemegang saham dan manajer, kondisi laporan keuangan terakhir dan lain sebagainya.

2) Pengukuran risiko

Sistim pengukuran risiko pembiayaan sekurang-kurangnya mempertimbangkan:

- a) Karakteristik setiap jenis transaksi risiko pembiayaan, kondisi keuangan *mudharib*, serta persyaratan dalam perjanjian pembiayaan seperti dalam jangka waktu dan nisbah bagi hasil.
- b) Aspek jaminan, agunan dan garansi.
- c) Potensi terjadinya kegagalan membayar (*default*), baik berdasarkan hasil penilaian pendekatan konvensional maupun hasil penilaian pendekatan yang menggunakan proses pemeringkatan yang dilakukan secara intern (*internal risk rating*).
- d) Kemampuan untuk menyerap potensi kegagalan.

3) Pengendalian risiko

Dalam pelaksanaan proses pengendalian risiko digunakan untuk mengelola risiko tertentu yang dapat membahayakan kelangsungan usaha. Setidaknya ada dua pendekatan yang mungkin bisa dilakukan dalam proses pengendalian, yaitu:⁵⁸

⁵⁷ M. Sulhan dan Ely Siswanto, *Manajemen Bank: Konvensional & Syariah*, (Malang: UIN-Malang Press, 2008), hal. 151-152

⁵⁸ Sumar'in, *Konsep...*, hal. 119

- a) *Risk Control* (mengontrol risiko). Langkah ini dilakukan dengan menggunakan metode menghindari risiko, mengendalikan kerugian, pemisahan, kombinasi dan pemindahan risiko.
- b) *Risk Financing* (pembiayaan risiko), meliputi pemindahan risiko melalui pembelian asuransi dan menanggung risiko (*retention*)

d. Jenis-jenis Risiko dalam Perbankan Syariah

Risiko-risiko perbankan pada umumnya dibandingkan dengan bank syariah, mengacu pada Bab II pasal 4 butir 1 PBI No. 5/8/PBI/2003 antara lain sebagai berikut:⁵⁹

1) Risiko pembiayaan

Bentuk-bentuk risiko terkait pembiayaan diantaranya sebagai berikut:

a) Risiko gagal bayar (*default*)

Default risk adalah risiko gagal bayar terhadap sejumlah pinjaman pembiayaan yang telah dipinjam. Risiko ini terjadi disebabkan oleh beberapa hal, seperti:⁶⁰

- (1) Kondisi makro ekonomi yang tidak stabil. Contohnya krisis moneter tahun 1998.
- (2) Kerugian perusahaan yang terjadi karena faktor menurunnya angka penjualann secara sistematis.
- (3) Terjadinya korupsi secara besar-besaran yang menyebabkan menurunnya nilai perusahaan di mata publik.
- (4) Kekisruhan yang terjadi di perusahaan tersebut baik di tingkat direksi maupun manajer serta karyawan yang meluas pada terhentinya produk dan berpengaruh pada penurunan penjualan perusahaan.

⁵⁹ Sumar'in, *Konsep...*, hal. 111

⁶⁰ Irham Fahmi, *Manajemen Risiko...*, hal. 31-32

Kebijakan dan solusi untuk menghindari terjadinya *default risk* ini diantaranya sebagai berikut:⁶¹

- (1) Bagi kreditor akan menaikkan angka jaminan pada tingkat yang benar-benar aman.
- (2) Menghindari jaminan yang memiliki tingkat risiko, sehingga dengan menerima benda tersebut sebagai jaminan malah akan menyebabkan perusahaan akan mengalami kesulitan di kemudian hari.
- (3) Menghindari benda jaminan yang memiliki nilai fluktuasi di pasaran.

Faktor-faktor penyebab terjadinya risiko kegagalan kegiatan seseorang wirausaha, diantaranya:⁶²

- (1) Manajemen uang tunai yang tidak efisien

Pengusaha yang tidak merancang aliran tunai masuk dan keluar secara bulanan akan mendapati bahwa dia tidak mempunyai sisa uang yang cukup. Ini dapat menyebabkan kekurangan uang kas yang mendadak, dia juga akan mengalami kesukaran untuk membayar pengeluaran operasinya, seperti gaji, sewa, pembelian dan lain-lain.

- (2) Manajemen angsuran yang lemah

Biasanya pengusaha yang kurang baik, lemah dalam penataan angsuran penjualan. Mereka memberikan cicilan kepada siapa saja asalkan memperoleh penjualan, ini menyebabkan kebanyakan hasil penjualannya tidak dapat ditarik dan utang menjadi membesar.

⁶¹ Irham Fahmi, *Manajemen Risiko...*, hal. 32

⁶² Sadono Sukirno, at al, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Kencana, 2006), hal. 376-379

(3) Kesalahan meminjam tanpa pertimbangan

Pinjaman ini tidak didasarkan kepada perencanaan perusahaan. Pinjaman yang terlalu tinggi dapat melibatkan biaya modal yang tidak sesuai walaupun pinjaman tersebut tidak digunakan. Apabila pinjaman terlalu kecil menyebabkan perusahaan mengalami kesulitan keuangan.

(4) Kelemahan pertukaran stok

Keuntungan perusahaan bergantung pada kecepatan *turnover* persediaan (*stock*) menjadi penjualan, uang kas dan pembelian semula. Apabila pergerakan stok terhenti disebabkan oleh kesalahan jenis persediaan (*stock*), kualitas atau kuantitas pembelian, pengusaha terpaksa menanggung biaya penggudangannya dan pengusaha juga kehilangan kesempatan untuk melakukan penjualan.

(5) Kesalahan menggunakan ruang dagang

Pengusaha mungkin mengatur barang-barang dalam toko berdasarkan stok yang ada. Ini dilakukan tanpa mengira kecepatan stok tersebut berputar dan keuntungan setiap jenis stok yang ada. Ini menyebabkan kebanyakan stok yang ada di dalam toko ialah stok-stok lama yang tidak laku yang menyebabkan penggunaan ruang dagang yang tidak efisien. Hasilnya keuntungan yang didapati berkurang.

(6) Pemborosan dalam hiasan dan belanja dalam memperbaiki toko

Pengusaha yang baru pindah ke toko lain biasanya berbelanja terlalu besar untuk menghias toko atau memperbaikinya. Ini memerlukan pengeluaran

yang besar dan risiko yang tinggi. Selain mengikat modal, hal ini juga menyebabkan pengusaha sukar untuk pindah tempat jika perusahaan kurang maju di tempat itu.

(7) Mutu jasa yang semakin menurun.

Alasan utama yang menyebabkan pengusaha selalu gagal ditengah jalan adalah karena mutu jasa, barang-barang jualannya dan pelayanan perusahaan kepada pelanggan menurun

b) Risiko yang timbul dari lemahnya analisis bank

Terdapat tiga macam risiko dari lemahnya analisis bank, yakni sebagai berikut:⁶³

(1) Analisis pembiayaan yang keliru

Analisis pembiayaan yang keliru, dalam konteks ini, terjadi bukan karena perubahan kondisi nasabah yang tidak terduga, tetapi dikarenakan memang sejak awal nasabah yang bersangkutan berisiko tinggi. Keputusan pembiayaan bisa jadi adalah keputusan yang tidak valid, kesalahan dalam pengambilan keputusan ini biasanya bersumber dari informasi yang tersedia. Untuk mengatasi hal ini, bank memerlukan staf yang terlatih dan berpengalaman dalam menyusun suatu pendekatan pembiayaan.

(2) *Creative accounting*

Creative accounting merupakan istilah yang digunakan untuk menggambarkan penggunaan kebijakan akuntansi perusahaan yang memberikan keterangan yang menyesatkan tentang suatu laporan posisi keuangan perusahaan. Dalam kasus ini, keuntungan dapat dibuat agar terlihat lebih besar, aset

⁶³ Adiwarmanto A Karim, *Bank Islam...*, hal. 271

terlihat lebih bernilai dan kewajiban-kewajiban dapat disembunyikan dari neraca keuangan.

(3) Karakter nasabah

Terkadang nasabah dapat memperdaya bank dengan sengaja menciptakan pembiayaan macet. Bank perlu waspada terhadap kemungkinan ini dengan mencoba untuk membuat suatu keputusan berdasarkan informasi objektif tentang karakter nasabah.

2) Risiko pasar

Risiko pasar (*Market Risk*) adalah risiko yang timbul akibat adanya perubahan variabel pasar, seperti: suku bunga, nilai tukar, harga *equity* dan harga komoditas sehingga nilai portofolio/asset yang dimiliki bank menurun.⁶⁴ Pada risiko pasar ini menyangkut tiga hal, yaitu:

- a) Risiko pertukaran mata uang (*Foreign exchange risk*), adalah suatu konsekuensi sehubungan dengan pergerakan atau fluktuasi nilai tukar terhadap rugi laba bank.
- b) Risiko harga (*price risk*), adalah kemungkinan kerugian akibat perubahan harga instrumen keuangan.
- c) Risiko likuiditas (*liquidity risk*), adalah risiko yang antara lain disebabkan oleh ketidakmampuan bank untuk memenuhi kewajiban pada saat jatuh tempo.

3) Risiko likuiditas

Risiko likuiditas muncul manakala bank mengalami ketidakmampuan untuk memenuhi kebutuhan dana (*cash flow*) dengan segera dan dengan biaya yang sesuai, baik untuk memenuhi kebutuhan transaksi sehari-hari maupun untuk

⁶⁴ M. Sulhan dan Ely Siswanto, *Manajemen...*, hal. 154

memenuhi kebutuhan dana yang mendesak. Besar kecilnya risiko ini banyak ditentukan oleh:⁶⁵

- a) Kecermataan perencanaan arus kas (*cash flow*) berdasarkan prediksi pembiayaan dan prediksi pertumbuhan dana-dana, termasuk mencermati tingkat fluktuasi dana-dana.
- b) Ketepatan dalam mengatur struktur dana termasuk kecukupan dana-dana non bagi hasil.
- c) Ketersediaan aset yang siap dikonversikan menjadi kas
- d) Kemampuan untuk menciptakan akses ke pasar antarbank atau sumber dana lainnya, termasuk fasilitas *lender of last resort* (pemberi pinjaman terakhir)

Faktor-faktor yang meningkatkan risiko likuiditas di antaranya:⁶⁶

- a) Penurunan kepercayaan terhadap sistem perbankan
- b) Penurunan kepercayaan terhadap suatu bank
- c) Ketergantungan kepada deposan inti
- d) Berlebihnya dana jangka pendek atau *long term asset*
- e) Keterbatasan secara syariah pada *asset securization* karena pembatasan untuk menjual utang (*sale of debt*).

Mitigasi risiko likuiditas dapat dilakukan dengan beberapa hal di antaranya:

- a) Diversifikasi terhadap sumber pendanaan
- b) Tersedianya hubungan dengan sumber atau kelompok pendanaan
- c) Pemeliharaan terhadap tingkat atau level likuiditas (*cash, money at call, marketable securities*)
- d) *Arranging standby facilities*
- e) Skema asuransi pendanaan kontrol atas kesesuaian *maturity assets dan liabilities*.

⁶⁵ Muhammad, *Manajemen...*, hal. 359

⁶⁶ M. Sulhan dan Ely Siswanto, *Manajemen...*, hal. 157

4) Risiko operasional

Ada empat faktor yang menjadi penyebab timbulnya risiko ini, yaitu:⁶⁷

- a) Proses internal, yaitu pelanggaran prosedur dan ketentuan, pelanggaran kontrol (proses review produk baru, berkaitan dengan desain dan implementasi produk baru, kontrol terhadap pelaksanaan produk jasa yang sudah ada dan sebagainya).
- b) Kesalahan manusia, yaitu hubungan antar pegawai (diskriminasi, pelecehan seksual), kesalahan pegawai, penyimpangan pegawai, tidak terpenuhi jumlah pegawai dan sebagainya.
- c) Kegagalan sistem, yaitu kegagalan hardware, kegagalan software, konfigurasi lemah (tanpa perlindungan virus), komunikasi (saluran telepon tidak berfungsi, kapasitas jaringan tidak mendukung) dan sebagainya.
- d) Problem eksternal, seperti kejahatan eksternal (pencurian, penipuan, pemalsuan), bencana faktor alam (gempa bumi, banjir, dan sebagainya), faktor manusia (perampokan, terorisme), penerobosan sistem teknologi (hacker, penebisan user ID) dan sebagainya.

5) Risiko reputasi

Risiko yang disebabkan oleh adanya publikasi negatif yang terkait dengan usaha bank atau persepsi negatif terhadap bank. Tidak ada perbedaan yang signifikan antara bank syariah dengan bank konvensional terkait dengan risiko reputasi.

Penyebab hilangnya reputasi, diantaranya: a) kesalahan manajemen; b) manajemen tidak mematuhi hukum yang berlaku; c) skandal keuangan; d) ketiadaan kemampuan dalam

⁶⁷ M. Sulhan dan Ely Siswanto, *Manajemen...*, hal. 158

mengelola, integritas kesehatan bank. Risiko reputasi ini relatif sulit untuk diukur apalagi terkait dengan persepsi nasabah.⁶⁸

E. Faktor-Faktor yang Menyebabkan Kurang Berjalannya Pembiayaan Mudharabah

Pada dasarnya pembiayaan *mudharabah* merupakan salah satu produk pembiayaan yang utama pada lembaga keuangan syariah, dimana pembiayaan *mudharabah* merupakan salah satu yang menjadi ciri khas yang membedakan lembaga keuangan syariah dengan lembaga keuangan konvensional

Akan tetapi pada prakteknya, selama ini pada lembaga keuangan syariah didominasi oleh pembiayaan *murabahah* (jual beli), yang pada dasarnya hanya merupakan produk *skunder*. Sedangkan produk pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* yang merupakan produk *primer* belum menjadi produk utama dalam lembaga keuangan syariah.

Jika ditelaah lebih lanjut, permasalahan yang terjadi pada rendahnya pembiayaan *mudharabah* bisa dilihat dengan sebab sebagai berikut:

1. Sumber dana di lembaga keuangan syariah yang sebagian besar berjangka pendek tidak dapat digunakan untuk pembiayaan bagi hasil yang biasanya berjangka panjang.⁶⁹
2. Adanya *moral hazard* dari pelaku usaha. *Moral hazard* adalah tidak diindahkannya masalah moral dan etika dalam bisnis, dalam hal ini pengusaha sering melakukan kecurangan-kecurangan yang akan menguntungkan dirinya sendiri
3. Adanya *Asymetric Information* atau ketidakseimbangan informasi yang dilakukan oleh salah satu pihak, yang

⁶⁸ M. Sulhan dan Ely Siswanto, *Manajemen...*, hal. 158

⁶⁹ Muhammad Edisi Revisi. Yogyakarta: Unit Penerbitan dan Percetakan(UPP) AMP Y. 2005. *Manajemen Bank Syariah KPN*

menyebabkan pihak lain tidak mengetahui kondisi yang sebenarnya terhadap suatu usaha.

4. Faktor resiko yang tinggi dan alasan kehati-hatian (*prudential*). Adanya ketidakpastian hasil yang diperoleh dapat membuat para praktisi lembaga keuangan syariah terlalu ekstra hati-hati dan takut menyalurkan pembiayaan bagi hasil.
5. Kontrak *mudharabah* membutuhkan jaminan agar dapat berfungsi secara efisien, sedangkan menurut Ulama madzhab Malik dan Syafi'i, jika *shahibul maal* mensyaratkan memberikan jaminan dari *mudharib* dan menyatakan hal itu dalam syarat kontrak, maka kontrak *mudharabah* tidak sah.⁷⁰ karna hubungan *shahibul maal* dengan *mudharib* adalah hubungan kepercayaan, dan pada prakteknya dalam hubungan yang berlandaskan kepercayaan tidak dibenarka meminta jaminan
6. Rendahnya pemahaman sumber daya insani (SDI) terhadap pembiayaan bagi hasil dan menyebabkan lembaga keuangan syariah kurang memberi informasi ntentang pembiayaan bagi hasil. Paradigma konvensional yang masi melekat pada para praktisi lembaga keuangan syariah bisa membuaat penyaluran pembiayaan bagi hasil kurang optimal.
7. Sebab lainnya adalah kinerja dari lembaga keuangan syariah sendiri. Kurang seriusnya lembaga syariah dalam menggarap *mudharabah*, sehingga pembiayaan *mudharabah* menjadi kurang berkembang.⁷¹

Karena dalam setiap pembiayaan tidak terlepas dari berbagai macam resiko yang berujung pada pembiayaan bermasalah

⁷⁰ Sutan Remy Sjahhdeini, *Perbankan Islam*, (Jakarta: Pustaka Utama Graviti, 1999) Hal. 33

⁷¹ Diana Yumanita, Ascarya. *Mencari Solusi Rendahnya Pembiayaan Bagi Hasil di Perbankan Syariah Indonesia*. (Jakarta: Bank Indonesia, 2005)Hal .80

Banyak cara yang dapat dilakukan untuk menimalisir resiko pembiayaan yang bermasalah, salah satu cara yang dapat digunakan adalah melakukan analisis 5C yaitu:⁷²

a. Character

Character menggambarkan watak dan kepribadian calon nasabah. BMT perlu melakukan analisis terhadap karakter calon nasabah, tujuannya adalah untuk mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar pinjamannya sampai dengan lunas.

BMT ingin mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai karakter yang baik, jujur, dan mempunyai komitmen terhadap pelunasan pembiayaan yang akan diterima dari BMT.

b. Capacity

Analisis terhadap *capacity* ini ditujukan untuk mengetahui kemampuan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan. BMT perlu mengetahui dengan pasti kemampuan calon nasabah tersebut. Kemampuan keuangan calon nasabah sangat penting karena merupakan sumber utama pembayaran kembali pembiayaan yang diberikan oleh BMT.

c. Capital

Capital atau modal yang perlu disertakan dalam objek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah atau berapa banyak dana yang akan diikutsertakan dalam proyek yang dibiayai oleh calon nasabah. Semakin besar modal yang dimiliki oleh calon nasabah akan semakin meyakinkan bagi BMT akan keseriusan calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan.

Dalam hal nasabah ialah perusahaan, maka struktur modal ini penting untuk menilai tingkat *debt to equity ratio*. Perusahaan dianggap kuat dalam menghadapi berbagai macam resiko apabila

⁷²Munir Fuady, *Hukum Perbankan Modern*, (Bandung : Citra Aditya Bakti, 1999), hal. 23

jumlah modal sendiri yang dimiliki cukup besar. Analisis rasio keuangan dapat dilakukan oleh BMT untuk dapat mengetahui modal perusahaan.

d. Collateral

Collateral merupakan jaminan/agunan yang diberikan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan. Agunan merupakan sumber pembayaran kedua, artinya apabila nasabah tersebut tidak dapat membayar angsurannya dan termasuk dalam pembiayaan macet, maka BMT dapat melakukan eksekusi terhadap agunan. Hasil penjualan agunan digunakan sebagai sumber pembayaran kedua.

e. Condition of economy

Condition of economy merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. BMT perlu mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dikaitkan dengan kondisi ekonomi, apakah kondisi tersebut akan berpengaruh pada usaha calon nasabah di masa yang akan datang.

Dalam praktek perbankan, untuk calon nasabah yang melakukan pembiayaan konsumtif, maka pada umumnya BMT tidak melakukan analisis terhadap *condition of economy* yang dikaitkan dengan calon nasabah. Namun demikian, BMT akan mengaitkan antara tempat kerja nasabah dengan kondisi ekonomi saat ini dan saat mendatang, sehingga dapat diestimasi tentang kondisi perusahaan tersebut. Hal ini terkait dengan kelangsungan pekerjaan calon nasabah dan pembayaran kembali pembiayaannya.⁷³

Menurut para ahli lembaga keuangan syariah, permasalahan rendahnya pembiayaan bagi hasil disebabkan oleh beberapa faktor, diantaranya:⁷⁴

⁷³ Ismail, *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi*, (Jakarta: Kencana, 2011), hal.112-114 (kata "kredit" penulis ganti dengan kata pembiayaan)

⁷⁴ Diana Yumanita, Ascarya. *Mencari Solusi Rendahnya Pembiayaan Bagi Hasil di Perbankan Syariah Indonesia*. (Jakarta: Bank Indonesia, 2005)Hal .80

1) Internal

- a) Kualitas sumber daya insani (SDI) belum memadai untuk menangani proyek bagi hasil
- b) Lembaga keuangan syariah belum mampu menanggung resiko yang besar
- c) Lembaga keuangan syariah terlalu mengutamakan orientasi bisnis dan keuntungan seperti institusi pada umumnya
- d) *Adverse selection*, karena *asymtric information* antara kedua pihak
- e) Tidak adanya personal *guarante* (seseorang yang dijadikan jaminan untuk pembiayaan)
- f) Biaya informasi yang meningkat, terutama untuk pembiayaan *mudharabah*
- g) Keterbatasan peran bank sebagai investor, terutama untuk pembiayaan *mudharabah*

2) Eksternal

- a) Sebagian nasabah sudah terbiasa dengan sistem bunga bank
- b) *Moral hazard*, karena pengusaha tidak mau menyampaikan laporan keuangan atau keuntungan sebenarnya untuk menghindari pajak serta bagi hasil.
- c) Permintaan pembiayaan bagi hasil yang masih kurang dari nasabah

Jadi dapat disimpulkan bahwa terdapat banyak aspek yang menyebabkan pembiayaan *mudharabah* kurang berjalan di sebuah lembaga keuangan syariah, dalam hal ini terdapat dua faktor dasar yaitu faktor *internal* yang merupakan yang berasal dari lembaga keuangan tersebut termasuk didalamnya sumber daya insani yang akan menjalankan operasional lembaga keuangan syariah. Faktor

kedua adalah faktor *eksternal* yang merupakan faktor yang berasal dari luar lembaga keuangan itu sendiri dalam hal ini adalah nasabah.

F. Penelitian Yang Relevan

Agar penelitian yang penulis lakukan tidak tumpah tindih dengan penelitian orang lain, maka tinjauan kepustakaan merupakan sebuah kemestian penulis lakukan terutama di perpustakaan dan buku lainnya.

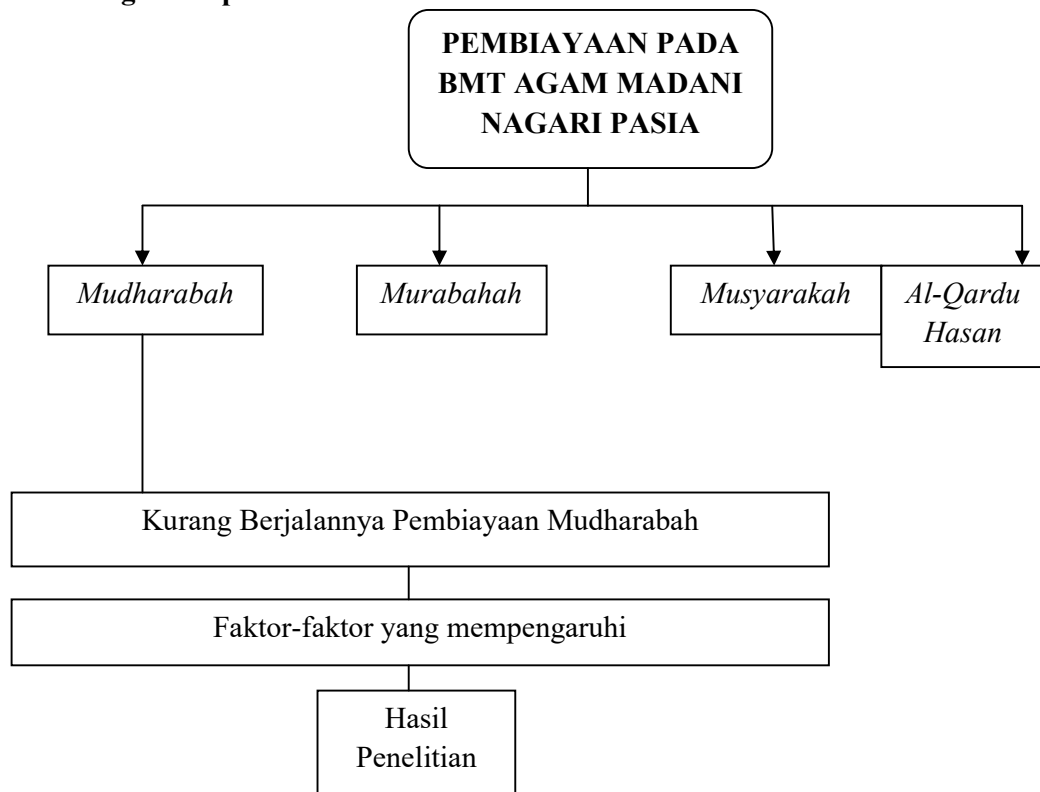
Dari penelusuran yang dilakukan, maka penulis menemukan pembahasan yang ada kaitannya dan searah dengan masalah yang akan penulis teliti, yaitu: **Faktor-faktor yang Mempengaruhi Rendahnya Pembiayaan Mudharabah pada BMT-UMJ** oleh **Abdurrahman NIM 104046101602**. Hasil penelitiannya adalah factor-faktor yang mempengaruhi rendahnya penyaluran pembiayaan *Mudharabah* adalah karena adanya *moralhazard* atau tidak diindahkannya masalah moral dan etika dalam berbisnis, dan adanya *asymmetric information* atau ketidakseimbangan informasi antara lembaga keuangan (*shohibulmaal*) dengan pengusaha (*mudharib*). Selain itu juga karena faktor resikonya yang tinggi bagi lembaga keuangan itu sendiri dan alasan kehati-hatian (*prudential*) karena sebagian besar dana yang dimiliki oleh lembaga keuangan adalah berasal dari dana simpanan jangka pendek sedangkan pembiayaan *Mudharabah* biasanya untuk jangka waktu yang lama.

Penyebab Tidak Berjalannya Pembiayaan Mudharabah pada KJKS BMT Al Hikmah Tabek Patah, oleh **Santi Astuti, NIM 09 202 042**. Hasil penelitiannya adalah faktor-faktor yang menjadi penyebab tidak berjalannya pembiayaan *Mudharabah* pada KJKS BMT Al Hikmah Tabek Patah terdiri dari faktor internal dan faktor eksternal.

Perbedaannya dengan penelitian yang akan penulis lakukan, pada penelitian di atas terjadi penurunan jumlah nasabah dalam skala yang banyak. Sedangkan penelitian yang penulis lakukan hampir sama dengan penelitian di atas akan tetapi pada BMT yang penulis teliti terjadi penurunan nasabah secara bertahap hingga tidak terjadi lagi transaksi pembiayaan *mudharabah* pada tahun-tahun tertentu.

Penelitian yang akan penulis lakukan mirip dengan penelitian yang pernah dilakukan oleh peneliti-peneliti sebelumnya, namun ada yang membedakan penelitian tersebut dengan penelitian penulis. Adapun yang membedakan penelitian yang dilakukan peneliti sebelumnya dengan penelitian penulis adalah objek penelitian dan titik fokus dari penelitian penulis yaitu melihat dan mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan kurang berjalannya pembiayaan *mudharabah* Pada BMT Agam Madani Nagari Pasia.

G. Kerangka Berpikir



Gambar 2.1

Gambar Kerangka Berfikir

BAB III

METODE PENELITIAN

Adapun jenis penelitian yang penulis lakukan adalah *Field Research* (penelitian lapangan) yaitu penelitian yang dilakukan pada BMT Agam Madani Nagari Pasiar. Metode penelitian yang penulis gunakan adalah *kualitatif deskriptif*. Dimana metode *kualitatif deskriptif* menggambarkan dan menjelaskan tentang faktor-faktor kurang berjalannya pembiayaan *mudharabah* pada Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) Agam Madani Nagari Pasia dengan menggunakan informasi-informasi yang ada pada Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) Agam Madani Nagari Pasia.

A. Pertanyaan penelitian

1. Bagaimana pelaksanaan pembiayaan *mudharabah* pada BMT Agam Madani Nagari Pasia.
2. Apa faktor-faktor kurang berjalannya pembiayaan *mudharabah* pada *Baitul Mal Wa Tamwil* (BMT) Agam Madani Nagari Pasia.
3. Apa saja alternatif solusi untuk meningkatkan pembiayaan *mudharabah* pada BMT Agam Madani Nagari Pasia.

B. Tujuan penelitian

Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah:

1. untuk melihat dan menjelaskan bagaimana pelaksanaan pembiayaan *mudharabah* pada BMT Agam Madani Nagari Pasia.
2. Untuk mengetahui dan menjelaskan faktor penyebab kurang berjalannya pembiayaan *mudharabah* pada *Baitul Mal Wa Tamwil* (BMT) Agam Madani Nagari Pasia.
3. Untuk mengetahui dan menjelaskan apa saja alternatif solusi yang dilakukan BMT Agam Madani Nagari Pasia untuk meningkatkan permintaan pembiayaan *mudharabah*

C. Sumber data

Adapun sumber data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Sumber Data Primer

Pihak-pihak *Baitul Mal Wa Tamwil* (BMT) Agam Madani Nagari Pasia, yang meliputi menejer dan karyawan *Baitul Mal Wa Tamwil* (BMT) Agam Madani Nagari Pasia.

2. Sumber Data Sekunder

Dokumentasi BMT berupa brosur, daftar fasilitas PDB serta dokumen-dokumen pendukung lainnya yang terdapat pada BMT Agam Madani Nagari Pasia

D. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara adalah suatu metode pengumpulan data bertanya langsung pada responden. Wawancara yang penulis lakukan adalah mewawancarai dengan cara tanya jawab langsung dengan menejer dan karyawan *Baitul Mal Wa Tamwil* (BMT) Agam Madani Nagari Pasia yang berwenang atau yang berhubungan langsung dengan objek yang diteliti (pembiayaan *Mudharabah*).

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan suatu teknik pengumpulan data dengan menghimpun dan menganalisis dokumen-dokumen. Dokumen-dokumen yang dihimpun dipilih sesuai dengan tujuan fokus masalah. Serta dokumen-dokumen pendukung yang didapat pada *Baitul Mal Wa Tamwil* (BMT) Agam Madani Nagari Pasia.

E. Teknik Pengolahan Data

Sebagai langkah selanjutnya dari penelitian ini teknik pengolahan data dalam penelitian adalah:

- a. Mengolah data yang diperoleh dari data wawancara dan dokumen-dokumen.
- b. Hasil tersebut peneliti gambarkan sesuai dengan permasalahan dan tujuan penelitian.
- c. Setelah data terkumpul, penulis akan mengolah data tersebut
- d. Data diklasifikasikan sesuai dengan aspek masalah yang telah disusun, data yang diperoleh.
- e. Data diolah dan dianalisis untuk melihat apa faktor penyebab kurang berjalannya pembiayaan *mudharabah* pada *Baitul Mal Wa Tamwil* (BMT) Agam Madani Nagari Pasia.
- f. Selanjutnya penulis mengolahnya dengan teknik analisis *deskriptif* dengan pendekatan kualitatif.
- g. Kesimpulan

F. Analisis Data

Analisis data merupakan penafsiran penelitian terhadap data yang telah diolah yang memberikan uraian atau gambaran secara tertulis tanpa data-data statistik. Dalam hal ini, penulis menggunakan analisis berdasarkan teori untuk mendapatkan gambaran secara umum tentang masalah yang penulis teliti. Data yang sudah diolah kemudian dianalisis secara *Deskriptif Kualitatif* dengan menguraikan dan menggambarkan pembiayaan *mudharabah* yang dianalisis berdasarkan peraturan per-undang-undangan perbankan syariah terkait dengan pembiayaan *mudharabah*.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) Agam Madani Nagari Pasia

BMT Agam Madani Nagari Pasia merupakan salah satu lembaga keuangan non bankyang bergerak secara khusus melayani transaksi perbankan berdasarkan prinsip syariah. Dalam melakukan fungsi menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan dan menyalurkan dana dalm bentuk akad pembiayaan

1. Sejarah Berdirinya Pada BMT Agam Madani Nagari Pasia

BMT Agam Madani Pasia berdiri pada tanggal 29 januari 2009 dengan modal awal Rp.13.000.000,- dengan jumlah pendiri 26 orang. Dimana setoran awal pendiri adalah Rp.500.000,- perorang, awal pendiriannya para pendiri mengadakan rapat awal di SD Negari 14 Pincuran Tujuh Nagari pasia yang disebut dengan rapat AD/ART. Bernama BMT Agam Madani Pasia karena BMT ini berada dibawah Pemerintahan Kabupaten Agam dan terletak di Nagari Pasia Kecamatan Ampek Angkek.

Nama-nama pendiri BMT Agam Madani Nagari Pasia, yaitu:

1	H. Mustafa Rahman	14	Nasyoldhi
2	Desi Sentiawati	15	Misdjon Chaidir, SH
3	Meri Nazar	16	Dra. Hj. Sasnelly Betty
4	H. Nawazir Muchtar	17	Hj. Afdal
5	H. Amril Hamid	18	H. Herman

6	Fitriani, SE	19	Ririn Feriola, S.Pd
7	Very Yardi	20	Tuti Khairinam, S.Si.Apt
8	Zetria Edison	21	Ade Wahyuni, Amg
9	Zet Heris	22	Dedi Amofri
10	Asraferi Sabri	23	Despi yennora
11	Kabul Anim	24	Bagindo Afreyendri
12	Nelly Rahmi	25	Adriantis
13	Ediwar	26	Amri Yusra

Setelah terkumpulnya dana pendiri, kemudiannya dana tersebut diajukan ke Pemerintahan Daerah dengan syarat syarat yang diperlukan. Setelah diproses dan disetujui barulah pemda mengucurkan dana Rp.300.000.000,- untuk BMT pasia yang kemudian menjadi modal awal BMT Agam Madani Pasia.⁷⁵

BMT Agam Madani Nagari Pasia dibelatar belakangi oleh kondisi masyarakat yang pada umumnya permata pencarian sebagai penjahit(konveksi)dan berdagang,dimana membutuhkan modal dalam mengembangkan usahanya tersebut

Berikut merupakan jumlah asset BMT Agam Madani dari tahun 2011-2014 :

Tabel 4.1

⁷⁵ Dokumentasi BMT Agam Madani Nagari Pasia

**Jumlah Asset BMT Agam Madani Nagari Pasia Tahun 2011-
2014**

Tahun	Jumlah Asset
2011	Rp. 534.793.734,01
2012	Rp. 512.520.515,74
2013	Rp. 579.947.779,56
2014	Rp. 686.679.487,97

Sumber : KJKS/BMT Agam Madani Pasia

Tercatat jumlah nasabah yang menabung di BMT Agam Madani Nagari Pasia dari tahun 2011 sampai desember 2015 adalah sebanyak 250-350 nasabah, dengan jumlah tabungan sebesar Rp. 328.056.617,92.

Di BMT Agam Madani Nagari Pasia dilakukan rapat komite, rapat komite adalah rapat yang dilakukan oleh Pengurus, Wali Nagari, Pengelola, Pendamping BMT dan DPS. Rapat ini dilakukan sekali sebulan dengan tujuan untuk menanalisis calon nasabah yang lulus atau yang tidak lulus dalam penyaringan pembiayaan yang berdasarkan prosedur-prosedur yang telah ditetapkan oleh BMT Agam Madani Pasia.

Tabel 4.2

Jumlah nasabah Pembiayaan Agam Madani Pasia :

Tahun	Jumlah Nasabah	Realisasi
2011	68	Rp. 453.440.960
2012	64	Rp. 350.751.600
2013	65	Rp. 452.630.000

2014	67	Rp. 468.250.000
------	----	-----------------

Sumber: BMT Agam Madani Pasia

Pada BMT Agam Madani Nagari Pasia selain melayani simpanan dan pembiayaan tetapi juga melayani berbagai macam dana nagari seperti penyimpanan Zakat, dana Raskin, pendapatan asli Nagari dan dana DAUN (Dana Operasional Nagari) dari pemerintahan Kabupaten Agam.

BMT Agam Madani Nagari Pasia melayani pembayaran rekening listrik, telfon, ansuran FIF, Mandala finance, Adira, dan pembayaran online lainnya.

2. Visi, Misi Dan Tujuan

a. Visi

Visi BMT Agam Madani Nagari Pasia yaitu menjadi Lembaga Keuangan Mikro Syari'ah yang Amanah dan professional serta terdepan dalam perform, yang mandiri, sehat dan kuat, yang kualitas ibadah anggotanya meningkat sedemikian rupa sehingga mampu berperan menjadi wakil pengabdian Allah memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan umat manusia pada umumnya. Serta semata-mata hanya mengharapkan ridho Allah SWT semata.

b. Misi

- 1) Menjadi Lembaga Keuangan Mikro Syari'ah yang Amanah, dan Profesional
- 2) Pengentasan kemiskinan dan pengangguran
- 3) Mewujudkan gerakan pembebasan masyarakat khususnya anggota dan calon anggota dari belenggu rentenir, jerat kemiskinan dan ekonomi ribawa

- 4) Menjadikan BMT Agam Madani Nagari Pasia sebagai penggerak ekonomi produktif dan sosial di tingkat nagari
- 5) Meningkatkan produktivitas ekonomi masyarakat dari rumah tangga miskin menjadi usaha kecil dan seterusnya
- 6) Menanamkan kesadaran untuk hidup hemat dan bersahaja bagi masyarakat khususnya anggota dan calon anggota
- 7) Meningkatkan akses permodalan bagi anggota dan calon anggota⁷⁶

c. Tujuan

Tujuan dari BMT Agam Madani Nagari Pasia adalah:

1) Secara Umum

BMT Agam Madani Nagari Pasia bertujuan berpartisipasi dalam program pembangunan ekonomi dan stabilitas nasional kearah peningkatan kesejahteraan rakyat yaitu:

- a) Membantu masyarakat meningkatkan kapasitas produksinya dan di samping itu dapat pula melakukan pendidikan kepada masyarakat dalam pengolahan usaha dan pengadministrasian.
- b) Menangani pembiayaan produktif maupun budi daya komoditas pertanian rakyat agar diterima di pasar yang mereka masuki dan agar dapat berproduksi sesuai dengan kebutuhan pasar.

2) Secara Khusus

Adapun tujuan khusus dari BMT Agam Madani Nagari Pasia adalah untuk menghimpun dana masyarakat dan menyalurkan untuk kepentingan pendanaan yang hanya diperuntukan bagi program yang produktif dan bagi

⁷⁶ Pedoman Peraturan Bupati Agam No 58 Tahun 2009 tentang KJKS BMT Agam Madani di Kabupaten Agam. Hal. 7

masyarakat usaha kecil dan menengah yang belum terjangkau oleh aktifitas perbankan selama ini.

3. Produk- produk BMT Agam Madani Nagari Pasia

a. Produk Penghimpuna Dana (Tabungan)

1) Tabungan Mandiri Sejahtera (Tamara)

Tabungan ini adalah tabungan bagi masyarakat yang ingin menabung dan menarik tabungannya setiap saat.

2) Tabungan Pendidikan Anak (Tadika)

Tabungan ini merupakan tabungan untuk persiapan pendidikan anak bagi masyarakat. Dan pengambilannya dilakukan pada tahun ajaran baru.

3) Tabungan Berjangka (Tajaka)

Merupakan bentuk tabungan yang hanya dapat di ambil berdasarkan jangka waktu yang disepakati nasabah diawal.

4) Tabungan Idul Fitri (Taduri)

Tabungan ini merupakan tabungan yang diniatkan untuk memenuhi kebutuhan idul fitri, dan pengambilannya dilakukan pada waktu menjelang hari raya idul fitri.

5) Tabungan Haji Terwujud (Tahajud)

Tabungan ini merupakan bentuk tabungan yang diniatkan untuk persuapan menunaikan ibadah haji, dan pengambilan dapat dilakukan menjelang musim haji.

6) Tabungan Qurban

Merupakan bentuk tabungan yang diniatkan untuk melaksanakan ibadah kurban pada idul adha, dan tabungan ini dapat di ambil menjelang hari raya idul adha.

Syarat Membuka Tabungan yaitu:

- a) Mengisi formulir permohonan yang telah disediakan oleh pengelola BMT Agam Madani Nagari Pasia

- b) Menyerahkan salah satu fotocopy KTP/SIM/Kartu Keluarga atau identitas lainnya
- c) Setoran awal minimal Rp.10.000,- untuk umum dan Rp 5.000,- untuk pelajar/mahasiswa dan selanjutnya minimal Rp. 5.000.

Keuntungan menyimpan /tabungan di BMT Agam Madani Nagari Pasia:

- a) Anda akan mendapatkan bagi hasil setiap bulan.
- b) Anda juga telah menolong diri sendiri karena mempunyai simpanan yang dapat dipergunakan sesuai kebutuhan.
- c) Dana anda dikelola secara sesuai Amanah dan Profesional.
- d) Simpanan dan pengambilan Rp 100.000,- lebih bisa dijemput dan diantar.
- e) Dapat mengajukan pinjaman/pembiayaan untuk modal usaha.
- f) Tabung dapat diambil setiap saat pada jam kerja antara 09.00 s/d 15.00 WIB.

b. Produk Pembiayaan

Secara umum, produk pembiayaan BMT terdiri dari 4 (empat) jenis, yakni:

1) Pembiayaan Total Bagi Hasil (*Mudharabah*)

Yakni pembiayaan untuk kegiatan usaha produktif anggota yang keseluruhan modalnya dibiayai BMT, ditentukan bagi hasil dengan porsi sesuai kesepakatan.

2) Pembiayaan Bersama Bagi Hasil (*Musyarakah*)

Yakni pembiayaan usaha produktif anggota yang modalnya dibiayai bersama antara BMT & anggota dengan porsi modal dan bagi hasil sesuai kesepakatan.

3) Pembelian Barang Bayar Jatuh Tempo (*Murabahah*)

Yakni anggota perlu sarana usaha atau suatu barang namun belum ada uang BMT membelikan dan menjualnya kepada anggota tersebut dengan harga dan pembayaran jatuh tempo yang disepakati.

4) Pembiayaan Pinjaman Kebajikan (*Al Qardhul Hasan*)

Yakni pinjaman bagi anggota yang benar-benar kekurangan dan biasanya anggota tidak membagi keuntungan dengan BMT.

Namun dalam hal pelaksanaannya pada BMT Agam Madani Nagari Pasia pembiayaan yang lebih dominan adalah pemberian pembiayaan *Murabahah*, hal itu dikarenakan banyaknya permintaan nasabah akan pembiayaan tersebut dan sesuai dengan kebutuhan nasabah, dimana pada umumnya bergerak dalam bidang usaha kecil dan menengah yang membutuhkan bahan baku.

Syarat Mendapatkan Pembiayaan yaitu:

- a) Menjadi anggota penabung di BMT Agam Madani Nagari Pasia.
Bertekad merubah cara hidup untuk keluar dari kemiskinan.
- b) Bersedia memperbaiki niat berusaha, bahwa ia berusaha bukan semata-mata mencari untung, akan tetapi untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga dan beribadah kepada Allah.
- c) Bersedia meningkatkan kedisiplinan dalam segala hal termasuk disiplin dalam mewujudkan usaha sesuai dengan ikrar dan niatnya, disiplin dalam menepati janji dan disiplin dalam beribadah pada Allah sesuai dengan agamanya.
- d) Bersedia menjalin persahabatan sesama pengusaha kecil dan bersama-sama mengembangkan usaha.
- e) Bersedia bekerja dan bekerja cerdas dalam menjalankan dan mengembangkan usaha, serta mau mengikuti pertemuan berkala.

- f) Bersedia mengikuti dan mematuhi aturan yang ada di BMT Agam Madani Nagari Pasia.

BMT Agam Madani Nagari Pasia juga menjadi wadah untuk mengalokasikan bantuan dari masyarakat yang berupa *Zakat, Infaq dan Shodaqoh*, yang kemudian akan disalurkan kepada (*mustahik*) yang berhak menerimanya.

dimana didasarkan pada Firman Allah SWT :

“...Orang-orang yang mempunyai hubungan kerabat itu sebagiannya lebih berhak terhadap sesamanya (daripada yang bukan kerabat) di dalam kitab Allah.” (QS. 8 : 75)

4. Struktur Organisasi BMT Agam Madani Nagari Pasia

Suatu lembaga keuangan organisasi sangat diperlukan pengorganisasian yang merupakan salah satu manajemen yang sangat penting bagi setiap perusahaan sehingga pendelegasian wewenang dari setiap orang dalam perusahaan jelas dan tidak tumpang tindih yang bisa mengacaukan jalannya kinerja perusahaan. Oleh karena itu, dibutuhkan organisasi yang yang baik dan efektif nantinya akan menentukan pembagian tugas dan tanggung jawab yang jelas antara bagian-bagian yang ada dalam organisasi yang mana hal itu tergambar dalam struktur organisasi yang dimiliki oleh lembaga keuangan.

Adapun Bentuk Struktur Organisasi Pengelola Pada BMT Agam Madani adalah sebagai berikut:

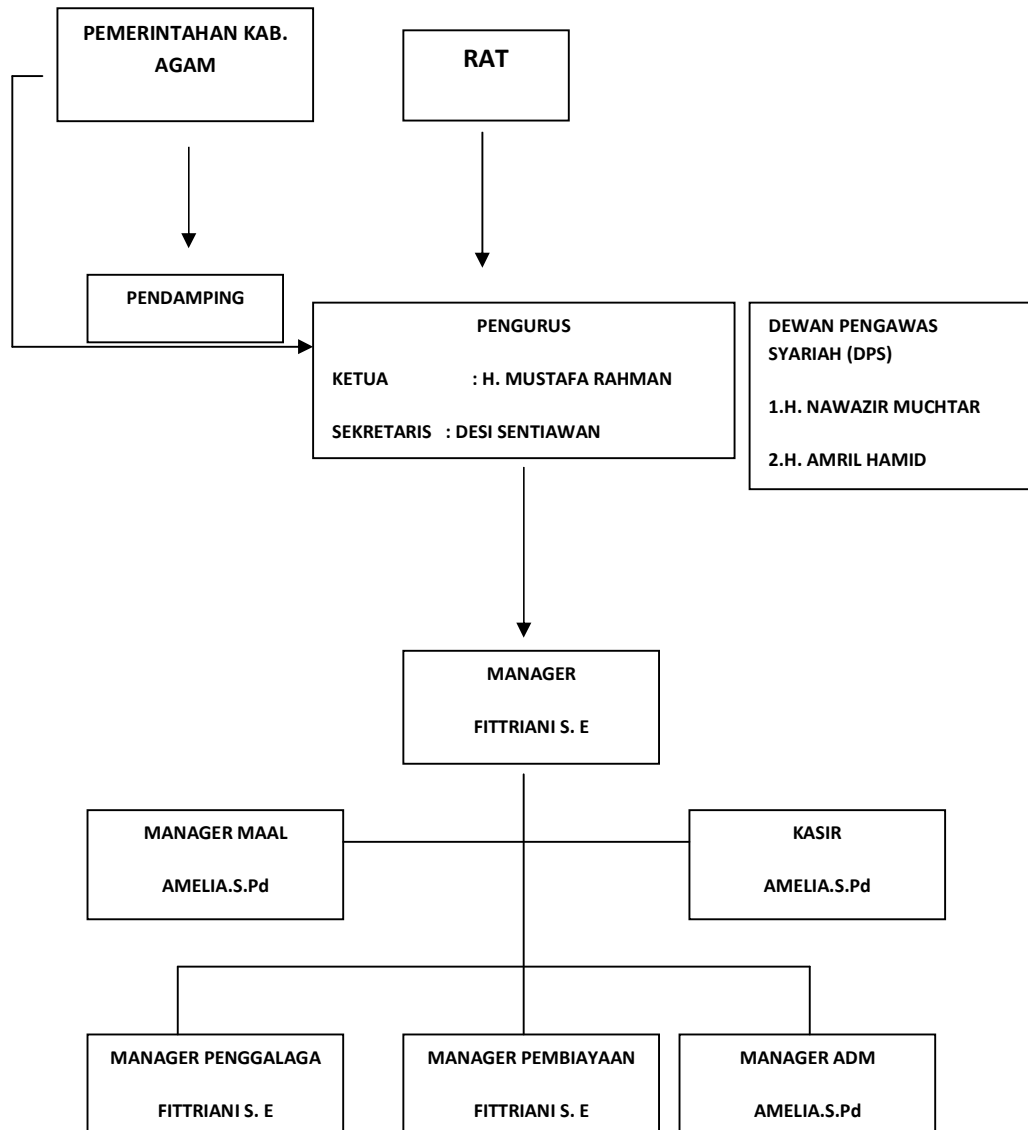
- a. Penanggung Jawab tingkat Nagari adalah wali Nagari
- b. Badan Pengawas Syari'ah :
 - 1) Ketua : H.NawazirMughtar, Lc
 - 2) Anggota : H.Amril Hamid: Nasyiholdi
- c. Pengurus
 - 1) Ketua : H.MustafaRahman
 - 2) Sekretaris : DesiSentiawati
 - 3) Bendahara : MeriNazar
 - 4) Pengelola BMT (Manager dan Karyawan)
 - a) Fitriani, S.E(Manajer)
 - b) Amelia, S.Pd(Karyawan)



Gambar 4.1

STRUKTUR ORGANISASI KJKS

BMT AGAM MADANI NAGARI PASIA



B. Pelaksanaan Akad Pembiayaan Mudharabah pada BMT Agam Madani Nagari Pasia

1. Kebijakan BMT Agam Madani Nagari Pasia Terhadap Produk Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara pihak bank dengan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Pembiayaan *mudharabah* merupakan salah satu produk yang dikeluarkan BMT Agam Madani Nagari Pasia untuk menyalurkan dana kepada nasabah yang sedang membutuhkan dana untuk memulai usahanya, dalam pembiayaan mudharabah modal 100% berasal dari BMT Agam Madani Nagari Pasia sedangkan nasabah yang melakukan pembiayaan bertindak sebagai pengelola.

Produk pembiayaan *mudharabah* yang dikeluarkan BMT Agam Madani Nagari Pasia dapat memberikan kemudahan kepada nasabah yang ingin memulai usahanya, akan tetapi bagi BMT produk pembiayaan *mudharabah* juga memiliki resiko yang cukup besar, karena itu BMT Agam Madani Nagari Pasia selalu berhati-hati dan mempertimbangkan pada saat mengeluarkan pembiayaan dalam bentuk akad *mudharabah*.

2. Jenis jenis Usaha Yang Dibiayai

a. Bidang Pertanian

Dalam bidang pertanian BMT Agam Madani Nagari Pasia memberikan pembiayaan berupa modal kepada petani yang memiliki lahan berupa sawah dan ladang, namun petani tersebut tidak memiliki modal untuk mengolah sawah dan ladang tersebut

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan BMT Agam Madani Nagari Pasia pernah memberikan pembiayaan *mudharabah* kepada nasabah yang ingin berladang buncis, dalam hal ini BMT memberikan 100% modal sedangkan nasabah yang mengolah ladang buncis tersebut dengan bagi hasil yang telah disepakati pada akad, pembiayaan ini terjadi pada tahun 2011 yang diberikan kepada ibu Desi Sentiawan, yang mana ia mendapatkan pembiayaan sebanyak 10.juta rupiah, dana tersebut ia gunakan untuk membeli bibit buncis, membeli pupuk, membayar upah pekerja yang membantu mengolah⁷⁷.

Dalam hal ini pihak BMT Agam Madani Nagari Pasia secara rutin melakukan pengawasan terhadap usaha pertanian ibu Desi, yaitu dengan melakukan survei sekali dalam sebulan hal ini dilakukan untuk melihat perkembangan dari usaha yang dilakukan pengelola. Salah seorang pegawai BMT Agam Madani mengatakan, pada prosesnya pelaksanaan pemberian pembiayaan ini terbilang lancar, ini dapat terlihat dari kemampuan pembayaran angsuran yang selalu tepat waktu yang dilakukan ibu Desi dan begitu juga dengan bagi hasil yang diterima kedua pihak.

b. Bidang Perdagangan

BMT Agam Madani Nagari Pasia juga pernah memberikan pembiayaan dalam akad *mudharabah* kepada nasabah yang ingin memulai usaha berdagang.

Dari hasil penelitian yang penulis lakukan pembiayaan yang dilakukan nasabah untuk membuka sebuah konter hp, dalam hal ini BMT Agam Madani Nagari Pasia memberikan modal

⁷⁷ Fitriani, SE, Wawancara dengan penulis 27 januari 2016

sepenuhnya sedangkan nasabah yang mengolah konter tersebut dengan sistim bagi hasil yang telah disepakati.⁷⁸

3. Variasi Lama Pembiayaan

Dalam pelaksanaan pembiayaan *mudharabah* pada BMT Agam Madani Nagari Pasia terdapat variasi lamanya pembiayaan yang tidak terlalu lama karna pada dasarnya pembiayaan *mudharabah* merupakan bentuk pinjaman jangka pendek, yaitu jangka waktu minimal 5 bulan, dan jangka waktu maksimal 12 bulan, dengan sistim nisbah bagi hasil yang sama yaitu 60 : 40, 60% untuk nasabah atau pengelola dan 40% untuk BMT Agam Madani Nagari Pasia selaku pemberi modal.

4. Sistim Pengawasan pada BMT Agam Madani Nagari Pasia

a. Sistim Survei / Pengawasan

Pada BMT Agam Madani Nagari Pasia sistim survei atau pengawasan yang dilaksanakan dalam mengawasi pembiayaan *mudharabah* yaitu dengan cara turun langsung kelapangan atau ke tempat usaha nasabah, contohnya saja pengawasan yang dilakukan BMT Agam Madani Nagari Pasia terhadap nasabah yang memulai usaha berladang buncis, dalam hal ini pihak BMT melakukan pengawasan secara berkala yaitu sekali dalam sebulan, hal ini sangat berguna bagi BMT Agam Madani Nagari Pasia agar pembiayaan yang telah di salurkan tepat pada sasaran dan untuk meminimalisir adanya resiko resiko yang akan muncul.

b. Sistim Jaminan

Pada sistim ini nasabah di minta memberikan suatu jaminan yang nilainya melebihi *plafon* yang di berikan BMT Agam Madani Nagari Pasia kepada nasabah, berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan, jaminan sangatlah diperlukan dalam memberikan

⁷⁸ Fitriani, SE, Wawancara dengan penulis 27 januari 2016

pembiayaan,hal ini untuk mengantisipasi kerugian yang akan diterima BMT apabila nasabah tidak dapat lagi membayar tagihan sesuai dengan akad⁷⁹.

5. Nisbah Yang Diberlakukan

Pada akad pembiayaan *mudharabah* terdapat nisbah atau bagi hasil yang akan diterima oleh BMT selaku pemberi modal dan nasabah yang bertindak selaku pengelola, nisbah dapat diketahui setelah nasabah atau pengelola telah melaporkan jumlah keuntungan yang diperoleh pada jangka waktu yang telah ditentukan, kemudian keuntungan tersebut akan dibagi sesuai dengan persentase bagi hasil seperti yang telah disepakati pada awal akad.

Pada BMT Agam Madani Nagari Pasia nisbah yang diberlakukan adalah sebanyak 60 : 40, yang mana 60% diberikan kepada nasabah sedangkan 40% diberikan kepada BMT Agam Madani Nagari Pasia⁸⁰.

6. Variasi Berakhirnya Akad

Pada dasarnya suatu akad dipandang berakhir apabila sudah tercapai tujuannya, dimana dalam hal ini pihak BMT Agam Madani Nagari Pasia selaku pemilik modal dan nasabah yang merupakan pengelola dana telah sama-sama mencapai kesepakatan dan tujuan seperti yang telah disepakati diawal akad.

Variasi berakhirnya akad *mudharabah* pada BMT Agam Madani Nagari Pasia yaitu:

- a. Dalam bentuk penyelesaian yang dilakukan sebelum jatuh tempo, hal ini dikarenakan nasabah merasa mampu untuk melunasi seluruh

⁷⁹ Fittriani, SE, Wawancara dengan penulis 27 januari 2016

⁸⁰ Fittriani, SE, Wawancara dengan penulis 27 januari 2016

hutangnya sebelum jatuh tempo atau jangka waktu yang telah ditentukan.

- b. Dalam bentuk penyelesaian yang diselesaikan sesuai jatuh tempo yang telah disepakati pada akad

C. Faktor Kurang Berjalannya Pembiayaan Mudharabah Pada BMT Agam Madani Nagari Pasia

Pada dasarnya pembiayaan *mudharabah* merupakan salah satu jenis produk penyaluran dana yang cukup baik dan menjadi ciri khas pada lembaga keuangan syariah, yang mana dalam pengaplikasiannya *mudharabah* dapat dijadikan pembeda antara lembaga keuangan syariah dengan lembaga keuangan konvensional.

Akan tetapi pembiayaan *mudharabah* mulai mengalami penurunan dari tahun ke tahun, hal ini dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu:

1. Aspek BMT
 - a. Keterbatasan sumber daya insani (SDI). Pada BMT Agam Madani terdapat dua orang pegawai yang pada dasarnya latar belakang pendidikannya bukan berlandaskan syariah, kak Fitriani, SE, dan kak Amelia. S.pd, jelas ini akan memberikan pemahaman yang kurang terhadap lembaga keuangan syariah dan juga produk-produk yang dikeluarkan BMT Agam Madani Nagari Pasia.
 - b. Faktor resiko yang tinggi dan alasan kehati-hatian (*prudential*). Karena pihak BMT Agam Madani Nagari Pasia merasa adanya ketidakpastian hasil yang diperoleh, hal ini membuat BMT Agam Madani terlalu ekstra hati-hati dan takut menyalurkan pembiayaan bagi hasil, karena keuntungan yang akan didapat terlihat dari berhasil atau tidaknya nasabah atau pengelola dalam menjalankan usahanya.
 - c. Karena dalam akad *Mudharabah* modal 100% ditanggung oleh pihak BMT maka BMT kurang berani untuk menanggung resiko

jika terjadi kerugian, pihak BMT Agam Madani merasa dengan modal yang 100% akan menimbulkan resiko yang besar pula,

2. Aspek Nasabah

- a. Adanya *moral hazard* dari pelaku usaha, *moral hazard* merupakan tidak diindahkannya moral serta etika dalam bisnis. Dalam hal ini pihak nasabah atau pengelola sering melakukan kecurangan-kecurangan yang bertujuan untuk memberikan keuntungan pada dirinya sendiri, berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan pada tahun 2010 terdapat nasabah yang lari dari tanggung jawabnya, hal ini jelas sangat merugikan bagi BMT Agam Madani Nagari Pasia
- b. Kurangnya transparansi informasi yang diberikan nasabah atau pengelola terhadap usaha serta keuntungan yang didapat kepada pihak BMT Agam Madani Nagari Pasia, hal ini akan dapat membuka peluang bagi pihak pengelola untuk melakukan kecurangan dalam hal bagi hasil dan hal ini jelas akan berdampak kerugian bagi BMT Agam Madani Nagari Pasia.
- c. Kurangnya pengetahuan nasabah terhadap akad pembiayaan *mudharabah*, ketidaktahuan nasabah akan mengurangi minat nasabah dalam melakukan permintaan terhadap produk pembiayaan tersebut, hal ini karena nasabah sudah terbiasa dengan sistem bunga yang terdapat pada perbankan konvensional yang lebih dahulu dikenal nasabah. Pada masyarakat nagari Pasia pembiayaan *mudharabah* masih dirasa baru dan masih banyak masyarakat yang belum mengerti dengan cara kerja pembiayaan *mudharabah* ini.

3. Pengawasan

Karena lemahnya tingkat pengawasan dari pihak BMT Agam Madani Nagari Pasia terhadap nasabah pembiayaan akad *Mudharabah*, maka akan memicu tingginya tingkat kecurangan yang terjadi dari pihak nasabah terhadap BMT Agam Madani Nagari Pasia

Dengan kurangnya tingkat pengawasan yang dilakukan, maka akan minimnya informasi yang di dapat BMT Agam Madani tentang usaha nasabah dan keuntungan yang di peroleh nasabah, hal ini dapat memicu kecurangan yang akan dilakukan nasabah dalam hal bagi hasil.⁸¹

4. Profit

Salah satu yang menyebabkan kurangnya minat BMT Agam Madani Nagari Pasia dalam melaksanakan pembiayaan *mudharabah* yaitu dalam hal pelaporan mengenai jumlah profit yang dihasilkan oleh usaha atau kerjasama antara BMT Agam Madani Nasabah, dalam hal ini nasabah bisa saja melaporkan jumlah profit yang diperolehnya tidak sesuai dengan kebenarannya atau dengan kata lain nasabah memanipulasi laporan jumlah profit yang diperolehnya, hal ini jelas akan merugikan pihak BMT Agam Madani Nagari Pasia dalam hal bagi hasil.⁸²

5. Manajemen Resiko

Pada dasarnya manajemen resiko merupakan suatu bentuk pengelolaan dan pengendalian resiko-resiko yang akan terjadi, hal ini dilakukan untuk menjaga agar lembaga keuangan tersebut tetap stabil dan tidak mengalami kerugian.

BMT Agam Madani Nagari Pasia merupakan sebuah lembaga keuangan syariah yang masih dalam tahap perkembangan. Berdasarkan

⁸¹ Fittriani, SE, Wawancara dengan penulis 27 januari 2016

⁸² Fittriani, SE, Wawancara dengan penulis 27 januari 2016

hasil penelitian yang penulis lakukan BMT Agam Madani Nagari Pasia sudah memiliki metode-metode untuk mengelola dan mengidentifikasi setiap resiko yang akan terjadi, akan tetapi hal itu belum berjalan dengan baik.

Pembiayaan mudharabah yang semakin berkurang dari tahun ke tahun bahkan tidak ada transaksi pembiayaan pada dua tahun terakhir, hal ini merupakan suatu bentuk metode yang dilakukan BMT Agam Madani Nagari Pasia untuk meminimalisir resiko yang akan ditimbulkan dari akad pembiayaan *mudharabah*, yaitu dengan cara mengurangi penyaluran dana dengan menggunakan akad mudharabah, karena pembiayaan *mudharabah* memiliki resiko yang cukup besar.⁸³

D. Alternatif Solusi untuk Meningkatkan Pembiayaan Mudharabah pada BMT Agam Madani Nagari Pasia

Adapun yang harus dilakukan BMT Agam Madani Nagari Pasia untuk meningkatkan pembiayaan mudharabah adalah sebagai berikut:

1. Mengenal nasabah secara profesional dan menilai apakah mitra itu layak atau tidak untuk mendapatkan pembiayaan. Ini bertujuan untuk meminimalisir resiko yang akan timbul pada pembiayaan mudharabah.
2. Membuat aturan dan regulasi yang tepat, terstandarisasi, dan sesuai dengan prinsip syariah.
3. Memberikan bagi hasil yang kompetitif dengan memperhatikan efisiensi dan manajemen resiko yang cermat
4. Produktifitas BMT Agam Madani Nagari Pasia harus ditingkatkan dan dibutuhkan keseriusan dari pengelola untuk menggarap produk pembiayaan mudharabah.

⁸³ Fitriani, SE, Wawancara dengan penulis 27 januari 2016

5. Kesenambungan dan transparansi informasi terhadap usaha yang akan dijalankan dan pengembangan industri kecil yang dibina langsung oleh BMT Agam Madani Nagari Pasia.
6. Pembiayaan produktif harus lebih diutamakan sehingga dapat menggerakkan sektor riil dan penyaluran pembiayaan juga harus cepat.

Pada dasarnya pada BMT Agam Madani Nagari Pasia pembiayaan mudharabah dapat dioptimalkan yaitu dengan meningkatkan transparansi atau keterbukaan informasi antara shahibul maaal dan mudharib hal ini untuk meminimalisir resiko-resiko kerugian yang akan terjadi.

Selain itu BMT Agam Madani Nagari Pasia sudah berusaha menilai character dan kemampuan nasabah, melihat latar belakang nasabah baik itu dr latar belakang keluarga maupun sikap di dalam masyarakat, mengenal nasabah secara personal dan menilai apakah mitra itu layak atau tidak untuk mendapatkan pembiayaan.⁸⁴

Sementara Karim menjelaskan, bahwa untuk mengurangi kemungkinan terjadinya risiko asimetrik informasi (*moral hazard*), maka bank syariah menerapkan batasan-batasan tertentu ketika menyalurkan pembiayaan kepada mudharib.⁸⁵

- a. menerapkan batasan agar porsi modal dari pihak *mudharib*-nya lebih besar dan mengenakan jaminan.
- b. Menerapkan syarat agar *mudharib* melakukan bisnis yang risikonya lebih rendah.
- c. Menetapkan syarat agar *mudharib* melakukan bisnis dengan arus kas yang transparan.
- d. menetapkan syarat agar *mudharib* melakukan bisnis yang biaya tidak terkontrolnya rendah.

⁸⁴Fitriani, SE, Wawancara dengan penulis Maret 2016

⁸⁵Adiwarman A. Karim. "Incentive Compatible Constraints for Islamic Banking Some Lessons From Bank Muamalat, UK, August 13-15, 2000"

Batasan atau syarat tersebut di atas merupakan bagian dari proses monitoring dan supervisi BMT atas pembiayaan *mudharabah* yang disalurkan. Dengan demikian pembiayaan dengan skema *mudharabah* dapat diimplementasikan dengan risiko yang dapat diminimalisir oleh pihak bank syariah.

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan, BMT Agam Madani Nagari Pasia sudah berusaha memberikan pembiayaan dengan akad *mudharabah*, yaitu dengan memberikan syarat-syarat, hal itu untuk meminimalisir risiko kerugian yang akan terjadi, akan tetapi hal ini menjadi penghalang bagi nasabah, karena nasabah merasa terlalu terikat dengan syarat-syarat yang diberikan pihak BMT Agam Madani Nagari Pasia.⁸⁶

Dari hasil penelitian yang penulis lakukan, BMT Agam Madani Nagari Pasia sudah berusaha agar setiap produk yang dikeluarkan BMT berjalan secara optimal, jika dilihat dari sumber daya insani (SDI) dalam hal ini adalah pegawai BMT. Sudah berusaha untuk mendalami lagi tentang lembaga keuangan syariah, dan mempelajari sistem operasional dari setiap produk pada BMT, dalam hal ini adalah pembiayaan *mudharabah*.

⁸⁶Fitriani, SE, Wawancara dengan penulis Maret 2016

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan paparan hasil penelitian di atas, dapat disimpulkan bahwa:

1. Pada BMT Agam Madani Nagari Pasia menyalurkan dananya dengan berbagai jenis akad pembiayaan, pembiayaan *mudharabah* salah satunya, akan tetapi pembiayaan *mudharabah* belum dapat berjalan secara optimal dan bahkan mengalami kemunduran dari tahun ke tahun.
2. Dari data yang penulis dapatkan bahwa pembiayaan *mudharabah* selalu mengalami kemunduran bahkan tidak ada pada dua tahun terakhirnya, hal ini jelas menunjukkan bahwa pada BMT Agam Madani Nagari Pasia produk pembiayaan *mudharabah* kurang berjalan dengan baik. Hal ini jelas memiliki penyebab kenapa kurang berjalannya produk pembiayaan *mudharabah* pada BMT Agam Madani, jika dilihat dari faktor BMT itu sendiri selain melihat dari besarnya resiko pada pembiayaan *mudharabah* keterbatasan sumber daya insani (SDI) menjadi faktor penting karna dengan kurangnya pengetahuan pegawai terhadap lembaga keuangan syariah serta produk-pruduk yang ada pada BMT Agam Madani, hal ini jelas akan menyebabkan kurang optimalnya pelaksanaan produk-produk pada BMT Agam Madani Nagari Pasia, dalam hal ini pembiayaan *mudharabah*
3. Dalam penelitian ini penulis juga menjelaskan alternatif solusi untuk meningkatkan pembiayaan *mudharabah* pada BMT Agam Madani Nagari Pasia , terdapat beberapa alternatif solusi diantaranya yaitu, mengenal nasabah secara profesional dan menilai apakah mitra itu layak atau tidak untuk mendapatkan pembiayaan, ini bertujuan untuk

meminimalisir resiko yang akan timbul pada pembiayaan *mudharabah*. Selanjutnya yaitu mengusahakan transparansi informasi antara *shahibul maal* dengan *mudharib* terhadap usaha yang akan dijalankan dan juga melakukan pengembangan industri kecil yang dibina langsung oleh BMT Agam Madani Nagari Pasia.

B. Saran

1. BMT Agam Madani Nagari Pasia diharapkan agar lebih giat lagi memperkenalkan lagi tentang lembaga keuangan syariah, yaitu dengan strategi pemasaran yang tepat, terutama pembiayaan *mudharabah*, hal ini berguna agar masyarakat Nagari Pasia lebih mengenal lagi lembaga keuangan syariah dan dapat membedakannya dengan lembaga keuangan konvensional.
2. Diharapkan pada BMT Agam Madani Nagari Pasia berhati-hati dengan resiko yang akan didapat dari produk pembiayaan *mudharabah* ini. dan juga pihak BMT Agam Madani Nagari Pasia harus lebih berhati-hati dalam memilih nasabah yang akan melakukan pembiayaan, diharapkan kepada pihak BMT agar melakukan seleksi terhadap calon nasabah serta melakukan survei yang mendalam sebelum melakukan pembiayaan, agar nantinya BMT Agam Madani Nagari Pasia tidak mengalami kerugian di kemudian hari.
3. Diharapkan kepada pihak BMT Agam Madani Nagari Pasia agar dapat mencari dan menjalankan alternatif solusi untuk meningkatkan permintaan akan produk pembiayaan *mudharabah* ini.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Abdul Ghofur Anshori, 2007, *Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Adiwarman A Karim, 2010, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Adrian Sutedi, 2009, *Perbankan Syariah Tinjauan Dari Beberapa Segi Hukum*, Ghalia Indonesia.
- Ahmad Hasan Ridwan, 2004, *BMT dan Bank Islam Instrumen Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: Pustaka Bani Quraisy).
- Diana Yumanita, Ascarya. 2005, *Mencari Solusi Rendahnya Pembiayaan Bagi Hasil di Perbankan Syariah Indonesia*. (Jakarta: Bank Indonesia)
- Djazuli, Yadijanwari, 2002, *Lembaga-lembaga Perekonomian Umat Sebuah Pengenalan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Fatwa DSN No. 02/DSN-MUI/IV/2000, tentang *Mudharabah*
- Heri Sudarsono, 2005, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, Yogyakarta: Ekonisia.
- Irham Fahmi, 2011, *Manajemen Risiko: Teori, Kasus, dan Solusi*, Bandung: Alfabeta.
- Ismail, 2013, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group .
- Jamal Lulail Yunus, 2009, *Manajemen Bank Syariah Mikro*, Malang: Uin-Malang.
- Kasmir, 2007, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Marwan Asri, *Marketing*, Yogyakarta: UPP-AMP YKPN
- M. Nur Yasin, 2009, *Hukum Ekonomi Islam*, Malang: UIN-Malang Press.
- M. Sulhan dan Ely Siswanto, 2008, *Manajemen Bank: Konvensional & Syariah*, Malang: UIN-Malang Press.

- Muhammad Ridwan, 2004, *Manajemen baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, Yogyakarta: UII Press.
- Muhammad Syafi'I Antonio, 2001, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press.
- Muhammad Syafi'I Antonio, 2001, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press
- Muhammad, 2005, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia
- Muhammad, 2001, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Press
- Muhammad. 2002, *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Murti Sumarti, 2002, *Manajemen Pemasaran Bank*, Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.
- Nasrun Haroen, 2000, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama.
- Pandji Anoraga, 2004, *Manajemen Bisnis*, Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Pedoman Peraturan Bupati Agam No 58 Tahun 2009 tentang KJKS BMT Agam Madani di Kabupaten Agam.
- Sadono Sukirno, 2006, *Pengantar Bisnis*, Jakarta: Kencana.
- Sofjan Assauri, 2010, *Manajemen Pemasaran Konsep Dan Startegi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sunarto Zulkifli, 2004, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Zikrul Hakim.
- Sutan Remy Sjahdeini, *PERBANKAN Dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, JAKARTA: PT. Pustaka Utama Grafiti, 27
- Syukri Iska dan Rizal, 2005, *Lembaga Keuangan Syariah*, Batusangkar: STAIN Batusangkar.
- Taswan, 2006, *Manajemen Perbankan*, Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

Tim Pengembangan Bank Syariah, 2003, Institut Banker Indonesia, *Bank Syariah: Konsep Produk dan Implementasi Operasional*, Jakarta: Djambatan.

Veithzal Rivai dkk, 2007, *Bank and Financial Institution Management Conventional and Syariah System*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
BATUSANGKAR

Jl. Sudirman No.137 Kuburajo Lima Kaum Batusangkar 27213, Telp. (0752) 71150, Ext 135, Fax. (0752) 71879
Website : www.stainbatusangkar.ac.id e-mail : info@stainbatusangkar.ac.id

Batusangkar, 05 Februari 2016

Nomor : Stt.02/LX/IL.00/ 219. 5 /2016
Lamp : 1 (satu) eksemplar
Hal : *Mohon Izin Penelitian*

Kepada Yth.
Pimpinan BMT Agam Madani
di

Pasia

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat,

Dengan ini disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa Mahasiswa yang namanya tersebut di bawah ini:


Nama / NIM : **Heru Adzanul / 10202035**
Tempat/Tanggal Lahir : Batusangkar, 21 Desember 1991
Kartu Identitas : NIK: 1304042112910004
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Alamat : Jorong Cubadak Nagari Cubadak Kecamatan Lima Kaum Kabupaten Tanah Datar

akan melakukan pengumpulan data untuk proses Penulisan Laporan Hasil penelitiannya sebagai berikut:

Judul : *Faktor-Faktor Absennya Pembiayaan Mudharabah pada BMT Agam Madani Nagari Pasia*
Lokasi : BMT Agam Madani
Waktu : 06 Februari s.d 06 April 2016
Dosen Pembimbing 1 : Zulkifli, S.Ag., M.H.I.
2 : Elsy Renic, M.Ag.

untuk itu, diharapkan kiranya Bapak/Ibu berkenan memberi izin dalam rangka pelaksanaan penelitian mahasiswa yang bersangkutan.

Demikian disampaikan, atas bantuan dan kerjasamanya diucapkan terimakasih.

a.n. Ketua
Pusat Penelitian dan
Pengabdian pada Masyarakat

Heru Adzanul, SH., M.Hum.
NIP. 197503031999031004

Tembusan disampaikan kepada Yth.

1. Ketua STAIN Batusangkar (Sebagai Laporan)
2. Wakil Ketua Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga (Sebagai Laporan)
3. Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN Batusangkar.
4. Ketua Program Studi Perbankan Syariah STAIN Batusangkar.
5. Arsip.



KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH
BAITULMAAL WATTAMWIL (BMT) AGAM MADANI
NAGARI PASIA

Jl. Nagari Raya Pasia

Tlp. (0752) 8024077, Kode Pos : 26191

Pasia, 02 Maret 2016

Nomor : 0030/PBMT-NP/III/-2016
Lampiran : -
Perihal : Keterangan Penelitian

Kepada Yth,
Bapak Kepala P3M STAIN Batusangkar
Di
Batusangkar

Assalamu 'alikum Wr. Wb.
Dengan hormat,

Menanggapi surat Permohonan Izin Penelitian No. Sti. 02/IX/TL.
00/218.b/2016 tanggal 06 Februari 2016, bahwa mahasiswa yang namanya
tersebut di bawah ini :

Nama/ NIM : **Heru Adzanul /10202035**
Tempat/ Tanggal Lahir : Batu Sangkar, 21 Desember 1991
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Penelitian : **Faktor – faktor Absennya pembiayaan
Mudharabah pada BMT Agam Madani
Pasia Kecamatan Ampek Angkek Kabupaten
Agam**
Waktu Penelitian : 06 Februari 2016 s.d 02 Maret 2016

Telah Selesai melakukan penelitian pada BMT Agam Madani Pasia
Kecamatan Ampek Angkek Kabupaten Agam mulai dari tanggal 06 Februari
2016 s.d 02 Maret 2016.

Demikianlah surat ini kami sampaikan kepada Bapak, untuk dapat
dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.



Hormat kami,
BMT Agam Madani Pasia

Fitriani, SE
Manager



L K M S B M T
PASIA

PERMOHONAN PEMBIAYAAN

Kepada Yth.
LKMS BMT AGAM MADANI PASIA

Perihal : Permohonan Pembiayaan

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama :
Tempat & Tanggal Lahir : Usia : Tahun
Agama :
Alamat Rumah (sekarang) :
.....
.....
Kode Pos : Telepon :
Pekerjaan :
Alamat Usaha :
.....
Kode Pos : Telepon :

Dengan ini mengajukan permohonan fasilitas pembiayaan kepada LKMS BMT AGAM MADANI

Sebesar : Rp.
Jangka Waktu :
Untuk Keperluan :

Sebagai bahan pertimbangan, bersama ini saya lampirkan :

- Fotocopy KTP/SIM dan KK (Suami/Istri)
- Fotocopy Surat Nikah
- Pasphoto 3 x 4 (Suami dan Istri masing-masing 1 lembar), untuk anggota pembiayaan baru
- Surat Rekomendasi dari Tokoh Ulama / Pengurus Masjid / RT / RW / Lurah / Kades *
- Surat persetujuan dari Suami / Istri *) bagi yang telah berkeluarga , dari Bapak / Ibu *) bagi bujangan, dari anak bagi Duda / Janda *)
- Fiducia / Jaminan beserta fotocopynya

Demikian permohonan kami, atas bantuan serta kebijaksanaan Bapak, saya sampaikan terima kasih

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

* Coret yang tidak perlu

.....20.....
Hormat Kami

.....
Nama Jelas & Tanda Tangan