

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Lokasi Penelitian

a. Gambaran umum BMT Amanah.

BMT Amanah merupakan lembaga keuangan yang terbuka dalam hal keanggotaan dalam pelayanan yang lebih berpihak kepada masyarakat kelompok ekonomi lemah tanpa membedakan unsur, ras, suku atau golongan. Didukung oleh masyarakat maka direalisasikan dalam bentuk pendirian BMT Amanah yang didirikan pada tanggal 6-november-2000 oleh Prof. Dr. H Asmaji Darmawi,MM dan Drs. Fahmi Rizani, MM, AK dan mendapatkan badan hukum koperasi syariah no: 06/BH/07/KUKMI/KOPNAKER/ pada tanggal 21 April 2003, yang berlokasi di jalan kolonel sugiono no.1 Rt.5 tel.0511-3255782 Banjarmasin. BMT Amanah memiliki sebuah kantor cabang yang berlokasi di jalan Zafri zam-zam no.20 Rt.39 tel.0511-7417441 Banjarmasin.

Pendirian BMT Amanah dilatarbelakangi oleh keprihatinan dalam melihat fenomena yang terjadi dimasyarakat akan sulitnya para pengusaha kecil mikro, ekonomi lemah dalam mengakses permodalan dan sulitnya

mencari nafkah, yang berujung pada sulitnya meningkatkan kualitas hidup menuju sejahtera.

Penggagas Salahuddin Bahri, SE, berbekal dari pengetahuan dan pengalamannya mendirikan dan pengalamannya bekerja di BPR Syariah Barkah Gemadana Banjarmasin selama 7 Tahun. Penggerak Modal Awal Bapak Prof.Dr.H. Asmaji Darmawi, MM dan Bapak Drs. H. Fahmi Rizani, MM, Akuntan.

Adapun Struktur Organisasi dalam BMT Amanah adalah:

Dewan Pengawas

- a. Prof.Dr.H.Asmaji Darmawi, MM
- b. Drs.Fahmi Rizani, AK,MM

Dewan Pengurus

- a. Ketua : Salahuddin Bahri, SE
- b. Sekretaris : Faisal Rumiarsi,SE,MM
- c. Bendahara : HJ.Faridah

Pengelola

- a. Manajer : Salahuddin Bahri,SE
- b. Kabaq.Operasional : Hidayah Hijrah,SE
- c. Kabaq.Marketing : M.Fauji
- d. Pembiayaan : Hairullah, Abdul Hakim,Spdi dan
Budi Karyadi
- e. Adm.Pembukuan : Salehah.AMd

f. Kasir : Eka Desi Safitri.¹

b. Gambaran Umum BTM Antasari

BTM Antasari adalah lembaga keuangan berdasarkan prinsip syariah yang ikut andil memberdayakan ekonomi kecil menengah kebawah melalui operasionalisasi penghimpun dana dan menyalurkan dana kemasyarakat dengan menggunakan sistem bagi hasil.

BTM Antasari terletak dijalan Pangeran Antasari Gg Hasanuddin, lebih tepatnya disamping Masjid Hasbunallahu Wani Mal Wakil, Muhammadiyah Ranting Antasari, Cabang VII/Ulin Banjarmasin 70233, dengan no telf. 745.7839. 747-7839. BTM Antasari didirikan pada tanggal 10 mei 2003, oleh 29 orang pendiri dari tokoh dan masyarakat Muhammadiyah berkedudukan di Banjarmasin, dengan badan hokum no : 02/BH/07/KUKM.I /KOPNAKER tanggal 27 Maret 2004. Diresmikan oleh pimpinan daerah Muhammadiyah Banjarmasin, H.M.Nurdin Yusuf.

Struktur Organisasi Baitul Tamwil Muhammadiyah(BTM) Antasari

1. Penasehat.

Pimpinan Wilayah Muhammadiyah Kal-sel, Majelis Ekonomi dan kewirausahaan

2. Pengawas.

Pimpinan Cabang Muhammadiyah 7

¹ Salahuddin Bahri,SE, selaku manajer BMT Amanah, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 28 April 2009.

3. Pembina.

Kadis Koperasi dan UKM Kota Banjarmasin

4. Pengurus.

- a. Ketua/Penanggung Jawab : Rudi Syahril
- b. Wakil Ketua : Ahmad Hidayat
- c. Sekretaris/Petugas Lapangan : Masitah Muradi
- d. Bendahara/Kasir : Mustaqimah.²

c. Gambaran Umum Koperasi Syariah Banua Sejahtera.

Koperasi serba usaha pola syariah banua sejahtera didirikan pada tanggal 17 Februari 2007 atau bertepatan dengan tanggal 29 Muharram 1428 H. Pendiannya dipelopori oleh individu-individu yang aktif dilembaga social dan kemanusiaan, Lembaga Manajemen Infak (LMI) Peduli Banua, Kalimantan Selatan, serta beberapa aktivis pada lembaga keuangan syariah (Perbankan dan Asuransi) swasta nasional di Banjarmasin.

Mereka terinspirasi untuk mendirikan Kopsyah atau BMT karena aktif mengelola dana infak, zakat dan shadaqah untuk kegiatan yang bersifat produktif bagi usaha atau para pedagang kecil, dengan menerapkan pola modal bergulir, para pedagang kecil diajarkan untuk bisa mengelola pinjaman (tanpa bunga) untuk meningkatkan kualitas usahanya.

² Rudy Syahril, Ketua Pengurus BTM Antasari, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 5 Mei 2009.

Para pedagang berkewajiban mengembalikan pokok pinjaman agar bisa digulirkan kepada pedagang lain yang memerlukan. Mereka yang mendapatkan bantuan modal bergulir juga dilatih agar dapat berinfak secara sukarela bersamaan dengan pengembalian angsuran pokok, baik itu mingguan, dwi mingguan, maupun bulanan. Dengan tekad untuk terus dapat membantu para pedagang kecil dengan kapasitas yang lebih besar, maka didirikanlah Koperasi Pola Syariah (BMT=Badan Usaha Mandiri Terpadu), dengan salah satu unit usahanya yaitu Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Banua Sejahtera pada tanggal 17 Februari 2007 atau 29 Muharram 1428 Hijriah bertempat di jalan Bima Raya No. 55 Pemurus Dalam Banjarmasin, dengan komitmen modal dasar Rp. 100.000.000,-.

Koperasi serba usaha pola syariah banua sejahtera telah mendapatkan pengesahan badan hukum dari kantor Menteri Negara Urusan Koperasi Dana Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia Nomor 12/BH/07/KUKM-1/KOPNAKER pada tanggal 22 Maret 2007: SKTU Nomor:505/A0707012/KP2T pada tanggal 2 Juli 2007: NPWM Nomor: 02.708.620.6-731.000 tanggal 04 Juli 2007: TDP Nomor 161026500289 tanggal 18 Juli 2007-2012: dan SIUP Nomor: 510-KB. 07072526/Perindag, tanggal 18 Juli 2007.

Struktur Organisasi Koperasi Syariah Banua Sejahtera

Dewan Pengurus

Ketua : Ahmad Muhajir, S. Kom.

Sekretaris : Depi Rusnandar, SSI

Bendahara : Sumardi Riyanto

Dewan Syariah

Ketua : ustadz Husaini Suni, Lc

Sekretaris : Ustadz Mushaffa Zakir, Lc

Bendahara : Ustadz Ahmad Yasin, Lc

Pengelola

Manajer : Hefnie Erfansyah

Karyawan : Nurlian, Risnadi, Faidhi, dan Wida Widagdo.³

2. Penerapan Pembiayaan Mudharabah Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah

a. Penerapan Pembiayaan Mudharabah di BMT Amanah

Prosedur Pembiayaan mudharabah pada BMT Amanah

1. Mendaftarkan diri dan mengajukan permohonan lisan dan tertulis untuk memperoleh pembiayaan modal kerja tersebut

³ Hefnie Erfansyah, manajer Koperasi Syariah Banua Sejahtera, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 1 Juli 2009.

2. Menunjukkan identitas anggota dan kelengkapan persyaratan pengajuan pembiayaan, seperti KK, KTP.
3. Memberikan penjelasan kepada nasabah mengenai besarnya nisbah bagi hasil yang biasa diterapkan oleh BMT Amanah.
4. Mengisi formulir permohonan Pembiayaan.
5. Melakukan survei ketempat usaha/rumah untuk memastikan data yang telah didapat dan mencatat dalam lembar Data Potensi.
6. Menyerahkan DPP dan DP serta syarat pembiayaan kepada manajer untuk mendapat keputusan.
7. Setelah disetujui, DPP dan DP diserahkan kepada Administrasi pembukuan (AP) untuk dibuat slip realisasi pembiayaan.

Anggota yang mendapatkan Pembiayaan *mudharabah* tahun 2006, 2007,2008

No	Jumlah Nasabah	Jumlah Pembiayaan	Tahun
1	11 orang	10.500.000	2006
2	4 Orang	6.800.000	2007
3	9 Orang	20.432.000	2008

Contoh Kasus 1

Pada tanggal 20 Desember 2006 Bapak Harsono yang bertempat tinggal di jalan Kelayan A gang Nusantara Indah, Rt. 5 No. 20 Banjarmasin, memohon pembiayaan *mudharabah* sebesar 5.000.000,-, setelah bapak Harsono menjadi anggota selama 3 bulan, pada tanggal 21 maret 2006 bapak Harsono mendapatkan pembiayaan *mudharabah* sebesar 5.000.000,- untuk menambahkan modal usaha Toko sembako, dengan jangka waktu 10 bulan dengan nisbah bagi hasil 60:40, 60% untuk nasabah dan 40% untuk BMT Amanah.

Pinjaman Rp. 5.000.000,- adalah modal yang harus dikembalikan selama 10 bulan yang tiap bulannya sebesar $\text{Rp.} 5.000.000 : 10 \text{ bulan} = \text{Rp.} 500.000,-$

Pada bulan pertama Bapak Harsono mendapatkan keuntungan dalam usaha toko sembako sebesar Rp. 500.000,-. Maka pembagian porsi bagi hasilnya adalah :

$$\text{Untuk BMT Amanah} = \frac{40}{100} \times 500.000 = \text{Rp.} 200.000,-$$

$$\text{Untuk bapak Harsono} = \frac{60}{100} \times 500.000 = \text{Rp.} 300.000,-$$

Maka angsuran yang harus dibayar Bapak Harsono pada bulan pertama adalah angsuran pokok + keuntungan untuk BMT = $\text{Rp.} 500.000 + 200.000 = \text{Rp.} 700.000,-$.

Pada bulan kedua keuntungan bapak Harsono melebihi dari bulan pertama yaitu Rp. 630.000,-. Jadi perhitungan pembiayaan bulan kedua adalah :

$$\text{Untuk BMT} = \frac{40}{100} \times 630.000 = \text{Rp. } 252.000,-$$

$$\text{Untuk bapak Harsono} = \frac{60}{100} \times 630.000 = \text{Rp. } 378.000,-$$

Maka angsuran yang harus dibayar Bapak Harsono pada bulan kedua adalah angsuran pokok + keuntungan untuk BMT = Rp. 500.000 + 252.000 = Rp. 752.000,-.

Dalam pembiayaan *mudharabah* di atas Bapak Harsono mengembalikan modal pembiayaan pada bulan pertama hingga bulan kelima secara lancar. Namun untuk bulan ke enam sampai bulan ke delapan yaitu bulan September, Oktober dan November bapak Harsono mengalami kredit macet hingga 3 bulan berturut-turut. Hingga akhirnya pihak BMT Amanah memberikan surat peringatan 1 (SP1) tertanggal 23 November 2006 kepada bapak Harsono untuk menyelesaikan seluruh angsuran selambat-lambatnya tujuh hari dari tanggal surat dikeluarkan.

Setelah mendapatkan surat peringatan 1 (SP 1) bapak Harsono langsung mendatangi kantor BMT Amanah untuk membicarakan (memusyawarahkan) bagaimana penyelesaian angsuran pembiayaan *mudharabah* yang mengalami kredit macet. Setelah dimusyawarahkan

akhirnya pihak BMT Amanah dan bapak Harsono sepakat bahwa bapak Harsono melunasi angsuran pokok dengan keuntungan bagi hasil yang disepakati Rp. 100.000,-/bulan untuk tiga bulan angsuran yang mengalami kredit macet.

Maka jumlah pembiayaan yang harus diselesaikan oleh bapak Harsono adalah :

Angsuran Pokok bulan September, Oktober dan November = Rp. 500.000,- x 3 bulan = Rp. 1.500.000,-

Keuntungan/nisbah bagi hasil September, Oktober dan November yang telah disepakati = Rp. 100.000- x 3 bulan = Rp. 300.000,-

Jadi total yang harus dibayar bapak Harsono selama 3bulan kredit macet adalah Rp. 1.500.000,- + 300.000,- = Rp. 1.800.000,-

Hingga akhirnya bapak Harsono dapat menyelesaikan pembiayaan *mudharabah* dengan baik dan sesuai prosedur yang ada dengan jangka waktu 10 bulan walaupun pada bulan ke enam mengalami kredit macet selama tiga bulan.

Contoh Kasus II

Pada tanggal 1 April 2007 Bapak junaidi yang bertempat tinggal di jalan K.S Tubun Rt. 12 No.56 Banjarmasin memohon pembiayaan *mudharabah* sebesar Rp. 2.000.000,-, setelah bapak junaidi menjadi anggota selama 3 bulan, pada tanggal 5 Agustus 2007 bapak Junaidi mendapatkan pembiayaan *mudharabah* sebesar Rp. 2.000.000,- untuk

menambahkan modal usaha Ponsel jual Vocher, dengan jangka waktu 6 bulan dengan nisbah bagi hasil 50:50, 50 % untuk nasabah dan 50% untuk BMT Amanah. Dengan pembiayaan sebagai berikut :

Pinjaman Rp 2.000.000,- adalah modal yang harus dikembalikan selama 6 bulan sebesar Rp. 333.500,- /bulan

Pada Bulan pertama penjual ponsel mendapatkan keuntungan sebesar Rp. 250.000,- maka pembagian porsi bagi hasilnya adalah :

Untuk BMT Amanah = $50\% \times 250.000,- = 125.000,-$ + Pokok
Sebesar Rp. 333.500,- = Rp. 458.500,-

Untuk Penjual = $50\% \times 250.000,- = Rp. 125.000,-$

Maka penjual membayar angsuran pada bulan tersebut adalah Rp 125.000 + 333.500 = Rp. 458.500,-

Dalam pembiayaan *mudharabah* tersebut bapak Junaidi tidak mempunyai kendala, karena bapak Junaidi sudah mendapatkan kepercayaan dari pihak BMT Amanah. hingga akhirnya bapak Junaidi menyelesaikan pembiayaan *mudharabah* dengan baik dan sesuai prosedur yang ada.

b. Penerapan Pembiayaan Mudharabah di BTM Antasari

Dari hasil wawancara penulis, diketahui bahwa jumlah nasabah pada BTM Antasari sampai saat ini berjumlah 42 orang. Dalam menerapkan pembiayaan *mudharabah*, BTM Antasari hanya memberikan kepada nasabah yang sudah berjalan, untuk digunakan sebagai penambah modal usaha.

Pelayanan pemberian produk pembiayaan *mudharabah* yang tersedia pada BTM Antasari kepada nasabah ditangani oleh bidang pemasaran, dengan pertimbangan dan persetujuan manajer sebagai pimpinan BTM Antasari. Seorang petugas pembiayaan harus memahami dengan baik dan benar-benar aqad-aqad pembiayaan

- Tugas bidang pemasaran adalah :
 1. Mengatur, mengkoordinasi dan mengawasi semua aktifitas yang berhubungan dengan pembiayaan.
 2. Mengamati posisi setiap pembiayaan anggota dan mengusahakan agar pelunasannya sesuai dengan perjanjian.
 3. Mengikuti perkembangan proses permohonan pembiayaan anggota terutama dalam pemeriksaan kelengkapan dokumen permohonan pembiayaan.
 4. Menilai kelayakan jaminan yang diajukan oleh permohonan pembiayaan.

- Adapun prosedur pembiayaan *mudharabah* pada BTM Antasari

Prosedur pembiayaan *mudharabah* di BTM Antasari adalah pengajuan permohonan pembiayaan *mudharabah* yang dilakukan secara tertulis oleh nasabah kepada pihak BTM. Namun dalam implementasinya, permohonan dapat dilakukan secara lisan lebih dahulu dan kemudian ditindak lanjut dengan permohonan tertulis jika menurut pihak BTM usaha yang dimaksud layak untuk dibiayai. Inisiatif pengajuan pembiayaan *mudharabah* biasanya datang dari nasabah yang kekurangan dana.

- Tahapan pembiayaan *mudharabah* pada BTM Antasari adalah
 - a. Menerima permohonan pembiayaan dari anggota/nasabah BTM yang ingin mengambil pembiayaan *mudharabah*.
 - b. Meminta identitas anggota kelengkapan persyaratan pengajuan pembiayaan seperti KK, surat izin suami/istri, surat jaminan.
 - c. Mendiskusikan dengan anggota tentang kegiatan yang diusulkan, kekuatan dan kelemahannya, ikhtiar-ikhtiar untuk memperbesar keuntungan dan mengurangi kerugian.
 - d. Memberikan penjelasan kepada anggota mengenai besarnya nisbah bagi hasil yang biasa diterapkan, jangka waktu untuk pelunasan, dan cara pembayaran.
 - e. Mengisi daftar permohonan pembiayaan (DPP) milik nasabah.

- f. Mengumpulkan data dan hal-hal yang berkaitan dengan anggota dan usaha yang akan dibiayai dan mencatat dalam lembar data potensi (DP).
 - g. Melakukan survei ketempat usaha/rumah anggota untuk memastikan data yang telah didapat.
 - h. Menyerahkan DPP dan DP serta syarat pembiayaan kepada manajer untuk mendapat keputusan.
 - i. Setelah disetujui, DPP dan DP diserahkan kepada Administrasi pembukuan (AP) untuk dibuat slip realisasi pembiayaan, 2 buah kartu pembiayaan (untuk anggota dan BTM).
- Realisasi Pembiayaan
- a. Administrasi pembukuan (AP) mempersilahkan nasabah untuk menandatangani/cap jempol slip realisasi, kartu pembiayaan dan akad pembiayaan.
 - b. Menyampaikan kepada manajer akad, slip dan kartu pembiayaan untuk ditanda tangani.
 - c. Setelah ditanda tangani manajer, slip dan kartu pembiayaan diserahkan kepada teller/kasir untuk direalisasikan. Kemudian kasir menyerahkan uang tunai kepada anggota sejumlah yang tertera pada slip realisasi pembiayaan.

- d. Setelah proses pembiayaan direalisir Administrasi pembukuan (AP) menyerahkan kembali slip realisasi pembiayaan kepada bagian pemasaran.
- e. Bagian pemasaran menyimpan DPP, menanda tangani akad sebagai (saksi) dan mencatat pada kartu pembiayaan, jumlah pembiayaan yang direalisir berdasarkan slip realisasi pembiayaan

Anggota yang mendapatkan Pembiayaan tahun 2006, 2007,2008

No	Jumlah Nasabah	Jumlah Pembiayaan	Tahun
1	15 orang	17.200.000	2006
2	2 Orang	4.000.000	2007
3	8 Orang	7.500.000	2008

Contoh Kasus I

Pada tanggal 18 Januari 2008 Bapak M.Sujianto yang bertempat tinggal di jalan Kertak Hanyar Pemurus Dalam Rt. 9 No. 23 gang Rahmat Banjarmasin, memohon pembiayaan *mudharabah* sebesar Rp. 1.000.000,-. Setelah bapak M.Sujianto menjadi anggota minimal 3 bulan, pada tanggal 18 April 2008 bapak M.Sujianto mendapatkan pembiayaan *mudharabah* sebesar Rp. 1.000.000,- untuk menambahkan modal usaha jualan bakso

keliling, dengan jangka waktu 20 hari dengan nisbah bagi hasil 70:30, 70% untuk nasabah dan 30% untuk BTM Antasari.

Maka perhitungan pembiayaan *mudharabah* sebagai berikut :

Pinjaman Rp. 1.000.000,- adalah modal yang harus dikembalikan selama 20 hari sebesar Rp. 50.000,-/ hari.

Hari pertama bapak M. Sujianto mendapatkan keuntungan dalam berjualan bakso keliling adalah Rp. 35.000,-. Pembagian porsi bagi hasilnya adalah :

$$\text{Untuk BTM Antasari} = \frac{30}{100} \times 35.000 = \text{Rp. } 10.500,-$$

$$\text{Untuk bapak M. Sujianto} = \frac{70}{100} \times 35.000 = \text{Rp. } 24.500,-$$

Maka angsuran yang harus dibayar bapak M. Sujianto pada hari pertama adalah angsuran pokok + keuntungan untuk BMT = Rp. 50.000 + 10.500 = Rp. 60.500,-.

Dalam pembiayaan *mudharabah* tersebut bapak M.Sujianto mengalami kendala dalam pembayaran *mudharabah* angsuran. Hari pertama sampai hari ke sembilan angsuran bapak M. Sujianto diselesaikan dengan lancar, namun pada hari kesepuluh sampai hari kedua puluh bapak M. Sujianto tidak pernah lagi membayar angsurannya. Hingga akhirnya pihak BTM Antasari bersilaturrehmi kerumah untuk memusyawarahkan kredit macet yang dialami bapak M. Sujianto. Setelah dimusyawarahkan

antara BTM Antasari dengan bapak M. Sujianto, ternyata bapak M. Sujianto tidak sanggup melunasi pembiayaan *mudharabah* atau angsuran. Setelah pihak BTM Antasari mengetahui bahwa bapak M.Sujianto tidak dapat melunasi angsuran lagi pihak BTM Antasari tetap memberi semangat kepada bapak M.Sujianto agar tetap bekerja keras dan dapat melunasi angsuran pembiayaan mudharabah. Pihak BTM Antasari juga memberikan keringanan kepada bapak M. Sujianto dengan hanya membayar angsuran pokok saja. Ini dikarenakan pihak BTM Antasari melihat keadaan bapak M. Sujianto benar-benar tidak sanggup untuk melunasi pembiayaan *mudharabah* yang disepakati. Hingga akhirnya bapak M.Sujianto setuju untuk melanjutkan usahanya, dan pihak BTM Antasari memberikan waktu selama 30 hari untuk melunasi semua kewajiban angsurannya. Setelah 30 hari kemudian bapak M. Sujianto bisa melunasi semua kewajiban angsuran pokok beliau.

Contoh Kasus II

Pada tanggal 19 Maret 2008 Ibu Hartinah yang bertempat tinggal di jalan Ratu zaleha Rt. 03 No. 27 Banjarmasin, memohon pembiayaan *mudharabah* sebesar 100.000,-. Setelah Ibu Hartinah menjadi anggota minimal 3 bulan, pada tanggal 21 Juni 2008 Ibu Hartinah mendapatkan pembiayaan *mudharabah* sebesar Rp.300.000,- untuk menambahkan usaha jualan Sayur , dengan jangka waktu 20 hari dengan nisbah bagi

hasil 80:20, 80 untuk nasabah dan 20 untuk BTM Antasari. Dengan perhitungan pembiayaan *mudharabah* sebagai berikut :

Pinjaman modal kepada penjual sayur

Pinjaman Rp 300.000,-

Penjualan Rp.400.000,-

Biaya bahan baku dan operasional : Rp 300.000,- (komponen biaya dimusyawarahkan antara pedagang dengan BTM Antasari)

Untung = Rp 100.000,-

Bagi hasil antara pedagang dengan BTM Antasari = 80:20

Pinjaman Rp 300.000,- adalah modal yang harus dikembalikan selama 20 hari sebesar Rp 15.000,-/hari. Selama belum lunas, bagi hasil terus berlaku sebelum peminjam dinyatakan *default* / tak mampu bayar (misalnya setahun). Bagi yang pinjaman macet karena malas/curang tidak akan dapat pinjaman lagi.

Untuk BTM Antasari $20\% \times 100.000,- = \text{Rp. } 20.000,-$

Untuk Pedagang $80\% \times 100.000,- = \text{Rp. } 80.000,-$

Selain itu BTM Antasari dapat pengembalian modal Rp 15.000,-/hari hingga modalnya kembali semua. Jadi dana yang harus dibayar pedagang kepada BTM Antasari setiap hari adalah Rp. 20.000,- + Rp. 15.000,- = Rp. 35.000,-

Dalam 20 hari penerimaan BTM Antasari adalah Rp. 35.000,-x 20= Rp.700.000,-

Berdasarkan wawancara penulis dengan pihak BTM Antasari, Dalam pembiayaan *mudharabah* tersebut Ibu Hartinah tidak mempunyai kendala, hanya saja Ibu Hartinah kesulitan dalam penyusunan pembukuan laporan keuangan, sehingga pihak BTM Antasari juga merasa kesulitan dalam hal pembiayaan *mudharabah* tersebut. Dengan keyakinan dan kepercayaan pihak BTM Antasari akhirnya Ibu Hartinah dapat menyelesaikan pembiayaan *mudharabah* dengan baik dan sesuai dengan prosedur yang ada.

c. Penerapan Pembiayaan Mudharabah pada Koperasi Syariah Banua

Sejahtera

Persyaratan Pembiayaan

1. Mengisi Formulir Permohonan Pembiayaan;
2. Melampirkan Foto copi KTP dan Kartu Keluarga;
3. Melampirkan daftar yang akan dibiayai;
4. Melampirkan surat keterangan RT;
5. Dikenakan biaya administrasi sebesar Rp. 50.000,-
6. Bersedia untuk disilaturrehmi (survey)

Prosedur Permohonan Pembiayaan

1. Pemohon mengisi formulir permohonan yang telah disediakan, dilengkapi dengan fotokopi KTP suami istri, Kartu Keluarga, Surat

Keterangan dari RT, dan Surat Pernyataan Kesanggupan menitipkan surat berharga (BPKB, Ijazah, SK gaji atau lainnya).

2. Melakukan silaturahmi (survey) ke tempat tinggal atau tempat pemohon bekerja. Buat reportase profil pemohon, denah lokasi dan catatan-catatan lainnya.
3. Formulir-formulir yang telah lengkap dan dipandang layak diajukan ke komite untuk di syorokan atau mendapatkan persetujuan.
4. Permohonan yang telah mendapatkan persetujuan komite dibuatkan akad kredit (rangkap dua) bermaterai cukup.
5. Pada saat penandatanganan akad kredit atau penyerahan uang pemohon menyerahkan agunannya (jaminan).
6. Surat-surat jaminan dicatat dan dibukukan sedemikian rupa, kemudian dititipkan kepada bapak Depi Rusnandar (Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu S Parman, Banjarmasin).

Anggota yang mendapatkan Pembiayaan *mudharabah* tahun 2007, 2008, 2009 :

No	Jumlah Nasabah	Jumlah Pembiayaan	Tahun
1	11	11.800.000	2007
2	16	17.000.000	2008
3	15	14.450.000	2009

Contoh Kasus I

Pada tanggal 5 Februari 2007 Ibu Maisarah yang bertempat tinggal di jalan Kampung Melayu Rt. 14 No. 4 Banjarmasin Tengah, memohon pembiayaan *mudharabah* sebesar Rp.2.500.000,-. Pada tanggal 8 Mei 2007 Ibu Maisarah mendapatkan pembiayaan *mudharabah* hanya Rp.2.000.000,- saja, padahal Ibu Maisarah mengajukan pembiayaan *mudharabah* sebesar Rp.2.500.000,-, Ibu Maisarah pun bingung dan menanyakan pada pihak Koperasi Banua Sejahtera, pihak Koperasi Syariah Banua Sejahtera menjelaskan bahwasanya dana yang tersedia pada Koperasi Syariah Banua Sejahtera terbatas, sehingga dana harus dibagi atau di manajemen agar dana tidak kosong pada Koperasi Syariah Banua Sejahtera, sehingga anggota lain masih punya kesempatan untuk mendapatkan pembiayaan *mudharabah* di Koperasi Syariah Banua Sejahtera. Akhirnya Ibu Maisarah pun dapat memahami dan mendapatkan pembiayaan *mudharabah* sebesar Rp.2.000.000,- untuk menambah modal jual gorengan, dengan nisbah yang sudah disepakati 70:30, 70% untuk Nasabah dan 30% untuk pihak Koperasi syariah Banua Sejahtera selama 4 bulan 8 Mei 2007 hingga 9 September 2007.

Maka perhitungan pembiayaan *mudharabah* sebagai berikut :

Pinjaman Rp. 2.000.000,- adalah modal yang harus dikembalikan selama 4 bulan sebesar Rp. 500.000,-

Bulan pertama ibu Maisarah mendapatkan keuntungan dalam usaha jual gorengan adalah Rp. 350.000,-. Pembagian porsi bagi hasilnya adalah :

$$\text{Untuk Koperasi Syariah Banua Sejahtera} = \frac{30}{100} \times 350.000 =$$

Rp.105.000,-

$$\text{Untuk ibu Maisarah} = \frac{70}{100} \times 350.000 = \text{Rp. 245.000,-}$$

Maka angsuran yang harus dibayar ibu Maisarah pada hari pertama adalah angsuran pokok + keuntungan untuk BMT = Rp. 500.000 + 105.000 = Rp. 605.000,-.

Dalam pembiayaan *mudharabah* tersebut Ibu Maisarah menyelesaikan pembiayaan *mudharabah* dengan benar, akan tetapi pada bulan terakhir yaitu pada bulan September Ibu Maisarah mendapatkan kendala yaitu keterlambatan pembayaran hingga 29 september 2007, yang seharusnya pada tanggal 9 September sudah menyelesaikan pembiayaan *mudharabah*. Karena pihak Koperasi Syariah Banua Sejahtera percaya akan kesungguhan Ibu Maisarah dalam menyelesaikan pembiayaan *mudharabah* dan sudah dimusyawarahkan secara bersama, pihak Koperasi Syariah Banua Sejahtera memberi kebijakan kepada Ibu Maisarah dengan memberikan waktu lagi 10 hari hingga 29 september 2007. Dengan penguluran waktu yang diberikan pihak Koperasi Syariah Banua Sejahtera kepada Ibu Maisarah, ibu Maisarah pun menggunakan waktu itu dengan

semaksimal mungkin hingga tepat 29 September 2007 Ibu Maisarah dapat menyelesaikan pembiayaan *mudharabah* dengan baik dan benar.

Contoh Kasus II

Pada tanggal 12 Agustus 2008 bapak Rapani yang bertempat tinggal di jalan pahlawan Banjarmasin Tengah, memohon pembiayaan *mudharabah* sebesar Rp.500.000,-. Setelah bapak Rapani menjadi anggota minimal 3 bulan, pada tanggal 14 November 2008 bapak Rapani mendapatkan pembiayaan *Mudharabah* sebesar Rp.500.000,- untuk menambahkan usaha bengkel tambal ban, dengan jangka waktu 30 hari dengan nisbah bagi hasil 70:30, 70 untuk nasabah dan 30 untuk Koperasi Syariah Banua Sejahtera. Dengan perhitungan pembiayaan *mudharabah* sebagai berikut :

Pinjaman Rp 500.000,- adalah modal yang harus dikembalikan selama 30 hari sebesar Rp.16.700 ,- /hari.

Pada hari pertama bengkel mendapatkan keuntungan sebesar Rp. 30.000,- maka pembagian porsi bagi hasilnya adalah :

Untuk Koperasi Syariah Banua Sejahtera = $30\% \times 30.000,- = 12.000,-$ +
Pokok Sebesar Rp. 16.700,- = **Rp. 28.700,-**

Untuk bengkel = $70\% \times 30.000,- = 18.000,-$.

Jadi angsuran yang harus dibayar bapak Rapani pada hari pertama adalah angsuran pokok + keuntungan = Rp. 16.700,- + 12.000,- = Rp. 28.700,-.

Pembiayaan *mudharabah* yang dilakukan oleh bapak Rapani dari hari pertama sampai hari kelima berjalan dengan lancar. Namun hari selanjutnya bapak Rapani tidak pernah lagi muncul dan membayar kewajiban angsurannya. Setelah pihak Koperasi Syariah Banua Sejahtera bersilaturahmi ke rumah bapak Rapani ternyata bapak Rapani telah tidak ada di rumah, pihak Koperasi Syariah Banua Sejahtera tidak berputus asa dalam menyelesaikan urusannya dengan bapak Rapani, dengan kembali datang bersilaturahmi ke rumah bapak Rapani hingga akhirnya pihak Koperasi Syariah Banua Sejahtera mendapatkan kabar dari tetangga bahwasanya bapak Rapani sudah pindah rumah ke luar daerah. Dari kasus tersebut pihak Koperasi Syariah Banua Sejahtera tidak bisa berbuat apa-apa karena pihak Koperasi Syariah Banua Sejahtera tidak mengikat bapak Rapani dalam pembiayaan *mudharabah* dengan adanya jaminan, padahal dalam prosedur permohonan pembiayaan *mudharabah* pada Koperasi Syariah Banua Sejahtera dinyatakan syarat-syarat permohonan pembiayaan seperti adanya surat pernyataan kesanggupan menitipkan surat berharga seperti BPKB, Ijaah, SK Gaji atau lainnya. Karena dari awal akad pembiayaan *mudharabah* pihak Koperasi Syariah Banua Sejahtera kepada bapak Rapani hanya mengandalkan kepercayaan dan keyakinan bahwa bapak Rapani akan menyelesaikan pembiayaan *mudharabah* dengan baik dan sesuai prosedur. Tapi pada kenyataannya bapak Rapani melakukan pelanggaran dan lari dari tanggung jawab.

Kasus bapak Rapani tersebut menjadi pelajaran bagi pihak Koperasi Syariah Banua Sejahtera untuk lebih tegas dan mengikat dalam menjalankan pembiayaan *mudharabah*.

3. Kendala Yang Mempengaruhi Penerapan Pembiayaan Mudharabah Pada lembaga Keuangan Mikro Syariah

Berdasarkan hasil wawancara dengan pengurus BMT Amanah, BTM Antasari, Koperasi Syariah Sejahtera diperoleh informasi bahwa banyak kendala yang dihadapi diantaranya :

- a. Kesulitan menarik kembali dana apabila terjadi *wan prestasi* (tidak menepati janji atau kewajiban)
- b. Kesulitan perhitungan keuntungan atau bagi hasil karena cicilan pengembalian dana. Kesulitan dalam pembukuan, kurang memahami bagaimana cara pembukuan laporan keuangan untuk nisbah bagi hasil. Pada saat yang sama moral hazard dari *Mudharib* muncul, yakni *Mudharib* melakukan hal-hal yang hanya menguntungkan bagi *Mudharib* dan merugikan pihak *Shahibul maal*. Penyusunan laporan atau pembukuan dari *Mudharib* dilakukan secara manual tanpa ada pembukuan yang tertib.
- c. Adanya jaminan yang membuat nasabah merasa keberatan untuk memakai produk *mudharabah*.

B. Analisis Data

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan dan telah dikemukakan dalam penyajian data, maka analisis data yang menjadi pokok pembahasan adalah menjawab rumusan masalah yang telah ditetapkan dalam penelitian ini.

BMT Amanah, BTM Antasari, Koperasi Syariah Banua Sejahtera merupakan salah satu program yang strategis dalam menanggulangi kemiskinan dan pengangguran di Indonesia, khususnya lingkungan BMT Amanah, BTM Antasari, Koperasi Syariah Banua Sejahtera. BMT Amanah, BTM Antasari, Koperasi Syariah Banua Sejahtera hadir ditengah-tengah masyarakat dengan tujuan menggalang kekuatan ekonomi ummat secara islami dan membantu usaha kecil menengah.

Sebagai salah satu lembaga perantara keuangan dalam membantu masyarakat yang kekurangan dana, BMT Amanah, BTM Antasari, Koperasi Syariah Banua Sejahtera menghimpun dana yang diperoleh dari masyarakat untuk kemudian akan disalurkan lagi kepada masyarakat guna memenuhi berbagai kebutuhannya. Dengan konsekuensi ini sudah selayaknya pihak BMT Amanah, BTM Antasari, Koperasi Syariah Banua Sejahtera menetapkan berbagai kebijakan-kebijakan yang tepat dalam menyalurkan dana-dana yang dihimpun kearah pembiayaan yang dapat memberi keuntungan, agar dapat terus eksis ditengah-tengah masyarakat, dengan catatan tetap menjaga dan menunjukkan identitasnya sebagai sebuah lembaga keuangan yang berlandaskan sistem islam, dengan selalu berusaha memenuhi dan tetap mempertimbangkan aspek-aspek syariah dalam berbagai proses/mekanisme kontrak pembiayaan *mudharabah* yang dilakukan.

Dalam adanya jaminan pihak BMT Amanah, BTM Antasari, Koperasi Syariah Banua Sejahtera kurang menegaskan dalam hal jaminan. Pihak BMT Amanah, BTM Antasari, Koperasi Syariah Banua Sejahtera lebih berprinsip pada sistem tolong menolong dan kepercayaan penuh. Pada contoh kasus diatas, dapat diketahui banyaknya masalah yang dihadapi oleh pihak BMT Amanah, BTM Antasari, Koperasi Syariah Banua Sejahtera dalam pembiayaan *mudharabah*, ketidaktegasan pihak BMT Amanah, BTM Antasari, Koperasi Syariah Banua Sejahtera dalam adanya jaminan yang membuat nasabah *moral hazard* (tidak jujur) dalam keuntungan dan usaha yang dikelolanya dan menyebabkan para nasabah lalai dan kurang bertanggung jawab. Dalam hal jangka waktu pihak BMT Amanah, BTM Antasari, Koperasi Syariah Banua Sejahtera tetap memberikan kebijakan untuk memperpanjang jangka waktu pembiayaan *mudharabah*.

a. Penerapan Pembiayaan *Mudharabah* Pada BMT Amanah

Penerapan Pembiayaan *mudharabah* di BMT Amanah adalah dalam bagi hasil atau nisbah keuntungan. Nisbah keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk prosentase antara kedua belah pihak, bukan dinyatakan dalam nilai nominal rupiah tertentu. Jadi nisbah keuntungan itu misalnya adalah 50:50, 70:30, 60:40 dan seterusnya. Jadi nisbah keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan, bukan berdasarkan porsi setoran modal. Porsi nisbah keuntungan tidak boleh dinyatakan dalam bentuk nominal rupiah tertentu, misalnya *Shahibul maal* mendapat Rp.50.000,- dan *Mudharib* mendapat Rp. 50.000,-.

Untuk menentukan nisbah keuntungan dalam pembiayaan *Mudharabah*, BMT Amanah tetap melakukan negosiasi dengan pihak nasabah untuk menetapkannya.

Nasabah mengelola dan mengatur usaha dari pembelian barang, penyimpanan, pemasaran dan penjualannya. Nasabah bertanggung jawab untuk setiap kerugian dan kecurangan yang disengajanya. Nasabah juga harus menjaga barang-barang yang dibelanjakannya secara tepat. Satu hal yang menjadi pijakan BMT Amanah adalah pemberian kepercayaan penuh kepada nasabah. Karena menurut BMT Amanah kepercayaan merupakan faktor penting dalam menimbulkan sikap tanggung jawab nasabah dalam melakukan usahanya.

Untuk memudahkan nasabah dalam pembayaran pembiayaan *mudharabah*, pihak BMT Amanah, memberikan cara yang dapat membantu yaitu melakukan penagihan secara langsung ketempat atau kediaman nasabah yang bersangkutan. Hal ini dilakukan guna memberikan pelayanan yang dapat menunjang pembayaran pembiayaan yang tepat waktu guna menghindari jatuh tempo.

Dalam kaitanya dalam jaminan BMT Amanah mengambil beberapa langkah untuk meyakinkan bahwa modal dan keuntungan yang akan diperolehnya harus kembali dengan tepat waktu sebagai mana yang sudah ditetapkan dalam kontrak *mudharabah*. penetapan jaminan bagi seseorang nasabah dinyatakan dengan jelas ketika nasabah tersebut ingin melakukan pembiayaan. Keberadaan jaminan dari nasabah mendukung kebijakan BMT Amanah, untuk menyetujui Permohonan Pembiayaan yang diajukan nasabah. Kebijakan BMT Amanah, untuk menetapkan

adanya jaminan bagi pembiayaan *mudharabah* yang akan diberikan kepada nasabah tidak lain dimaksudkan sebagai langkah untuk memastikan bahwa modal yang disalurkan atau nasabah yang dibiayai tersebut dan keuntungan yang diharapkan dari pembiayaan ini dapat diberikan kepada BMT Amanah, sesuai jangka waktu yang ditetapkan dalam kontrak. Walaupun pada dasarnya mereka menegaskan ketentuan adanya jaminan tersebut bukan untuk memastikan kembalinya modal yang dikeluarkan, akan tetapi untuk memastikan bahwa kinerja nasabah sesuai dengan syarat-syarat didalam pembiayaan.

Untuk menghindari *moral hazard* dari pihak *mudharib* yang lalai atau menyalahai kontrak ini maka *shahib al-mal* dibolehkan meminta jaminan tertentu kepada *mudharib*. Jaminan akan disita oleh *shahib al-mal* apabila kerugian timbul karena *mudharib* melakukan kesalahan, yakni lalai atau ingkar janji. Jadi tujuan pengenaan jaminan dalam akd *mudharabah* adalah untuk menghindari *moral hazard mudharib*, bukan untuk mengamankan nilai investasi kita jika terjadi kerugian karena factor resiko bisnis. Tegasnya apabila kerugian yang timbul akibat resiko bisnis, jaminan *mudharib* tidak dapat disita oleh *shahib al-mal*.⁴

Bagi pengusaha-pengusaha kecil, kecil kemungkinan mempunyai jaminan misalnya BPKB kendaraan atau Sertifikat Rumah untuk tempat tinggal pun kadang mereka menyewa atau mengontrak rumah, bagaimana mereka harus memberikan jaminan. BMT Amanah mempunyai kebijakan dalam hal pembiayaan *mudharabah* yang diterapkan, apabila nasabah melakukan pembiayaan dengan jumlah besar nasabah harus memberikan jaminan, misalnya BPKB, Sertifikat rumah atau slip gaji, tetapi apabila pembiayaan *mudharabah* dengan jumlah kecil BMT Amanah

⁴Ir. Adi Warman Karim, *Bank Islam*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada) h,209

tidak memberi kewajiban untuk adanya jaminan, itu semua dikarenakan jumlah pembiayaan *mudharabah* tidak terlalu besar dan tingkat resiko lebih kecil.

Kesepakatan jangka waktu pembiayaan *mudharabah* ini tidak dimusyawarahkan sebelumnya antara kedua belah pihak, tetapi nasabah disuruh memilih jangka waktu yang sudah ditentukan oleh pihak BMT Amanah, dan pada akhirnya BMT Amanah menyetujui pilihan jangka waktu nasabah tersebut berdasarkan kriteria khusus, tingkat kekhawatiran BMT Amanah terhadap karakter nasabah.

Kendala Yang Mempengaruhi Penerapan Pembiayaan *mudharabah* Pada BMT Amanah diantaranya adalah :

- a. Kesulitan menarik kembali dana apabila terjadi *wan prestasi* (tidak menepati janji atau kewajiban), pihak BMT Amanah sangat kesulitan apabila salah satu nasabah pembiayaan *mudharabah* mengalami kredit macet atau jatuh tempo, dalam masalah ini pihak BMT Amanah sudah berusaha keras agar nasabah dapat melunasi angsuran kembali, salah satunya dengan cara memberikan Surat Peringatan (SP) 1, 2, 3, tetapi nasabah yang mengalami kemacetan tetap tidak melunasi angsuran. Hingga akhirnya pihak BMT Amanah mendatangi langsung kerumah nasabah untuk memusyawarahkan, akan tetapi nasabah meminta agar jangka waktu pembiayaan diperpanjang.
- b. Nasabah kesulitan dalam laporan keuangan, nasabah kurang memahami bagaimana cara pembukuan laporan keuangan untuk nisbah bagi hasil yang baik.

- c. Adanya jaminan yang membuat nasabah merasa keberatan dalam pembiayaan dan memilih produk lain selain *mudharabah*. Dalam hal ini pihak BMT Amanah mempunyai kebijakan untuk memberikan pembiayaan *mudharabah*, tetapi setelah melalui stadi kelayakan bisnis dan pertimbangan-pertimbangan lain.

b. Penerapan Pembiayaan *Mudharabah* Pada BTM Antasari

BTM Antasari menjalin persetujuan dengan klien *mudharabah* atas dasar rasio pembagian hasil yang ditentukan saat kontrak. Rasio bagi hasil ini bergantung pada kekuatan tawaran (*bargaining*) nasabah, prediksi laba *mudharabah*. Nisbah bagi hasil harus disepakati di awal kontrak dengan proporsi kedua belah pihak jika dijumlahkan menjadi 100%. Dalam hal inilah penerapan pembiayaan *mudharabah* pada BTM Antasari diterapkan, yang mana porsi bagi hasil keuntungan harus sesuai prosentase antara kedua belah pihak, bukan dinyatakan dalam nilai nominal.

BTM Antasari hanya akan menanggung besarnya modal yang telah diinvestasikan. Kegagalan pedagang dalam mengelola usahanya, maka pedagang menjadi penanggung resiko usaha. Oleh karena itu, kerja sama pedagang dan pihak BTM Antasari dalam proyek dan sebaliknya pedagang mempunyai pertanggung jawaban yang luas dalam pengelolaan dana.

Masalah proporsi nisbah keuntungan bagi hasil ini menjadi semacam pertarungan hidup dan mati BTM Antasari karena sebagai Lembaga Keuangan

Mikro Syariah, BTM Antasari adalah alternatif yang menawarkan solusi keadilan ekonomi dengan melegitimasi kepada *Al-Quran* dan *Hadis* harus lebih baik dari pada bank-bank yang ada. Betapa pun bagus system dan mekanisme yang digunakan BTM Antasari, hal itu tidak akan meningkatkan kredibilitas BTM Antasari di mata masyarakat manakala keuntungan yang diperoleh masyarakat itu kecil. Oleh karenanya, mau tidak mau BTM Antasari harus bekerja keras untuk mencapai target dengan meningkatkan profit yang harus diterima para nasabah. Pendapatan inilah yang disebut nisbah keuntungan bagi hasil.

Menentukan besarnya nisbah. Besarnya nisbah ditentukan berdasarkan kesepakatan masing-masing pihak yang berkontrak. Jadi, angka besaran nisbah ini muncul sebagai hasil tawar-menawar antara *Shahibul al-mal* dengan *Mudharib*. Dengan demikian, angka nisbah ini bervariasi, bisa 50:50, 60:40, 70:30, 80:20. Namun para ahli fiqh sepakat bahwa nisbah 100:0 tidak diperbolehkan.⁵

Adapun dalam pembiayaan *mudharabah*, pihak BTM tidak menentukan persyaratan khusus kepada nasabah (prasyarat pembiayaan) terkait dengan jenis pembiayaan yang di ambil. Hal ini dikarenakan ketentuan yang telah ditetapkan berlaku bagi setiap pembiayaan yang tersedia di BTM.

Berdasarkan informasi yang diperoleh di lapangan pembiayaan *mudharabah* BTM Antasari memberikan pembiayaan *mudharabah* yang usahanya nasabah sudah berjalan dan untuk nasabah yang baru membuka usaha/ akan berjalan. Di samping itu setiap masyarakat yang ingin mengamil pembiayaan *mudharabah* pada BTM Antasari harus menjadi nasabah

⁵ Adi Warman A Karim, *Bank islam, op,cit.h,206*

tetap/anggota BTM Antasari tersebut minimal selama jangka waktu nasabah terikat kontrak pembiayaan dengan pihak BTM Antasari. Selama pembiayaan *mudharabah* berlangsung nasabah mempunyai keharusan menabung pada BTM Antasari setiap hari dan apabila kemudian hari terjadi keterlambatan dalam pembayaran, BTM Antasari dan nasabah akan menyelesaikannya lewat musyawarah kekeluargaan. Apabila melalui cara tersebut tidak tercapai kesepakatan akan diselesaikan menurut proses hukum yang berlaku.

Mudharabah pada dasarnya adalah suatu akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola dan apabila kerugian itu diakibatkan karena kesengajaan atau kecurangan si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

Mekanisme penetapan bagi hasil yang diterapkan BTM Antasari ini secara umum dapat dikatakan tidak bertentangan dengan konsep *mudharabah*, nisbah yang ditetapkan bukan ditentukan dalam jumlah nominal pasti sebelum usaha berjalan namun hanya didasarkan dalam bentuk prosentase keuntungan atas perkiraan (proyeksi) pendapatan pada usaha nasabah. Selain itu dalam praktek pembiayaan *mudharabah* di BTM Antasari penetapan jaminan bagi seorang nasabah dinyatakan dengan jelas ketika nasabah tersebut ingin melakukan pembiayaan *mudharabah*, keberadaan jaminan dari nasabah mendukung

kebijakan BTM Antasari untuk menyetujui permohonan pembiayaan *mudharabah* yang diajukan nasabah.

Kebijakan BTM Antasari untuk menetapkan adanya jaminan bagi pembiayaan *mudharabah* yang akan diberikan kepada nasabah tidak lain dimaksudkan sebagai langkah untuk memastikan bahwa modal yang disalurkan atau nasabah yang dibiayai tersebut dan keuntungan yang diharapkan dari pembiayaan *mudharabah* ini dapat diberikan kepada BTM Antasari sesuai jangka waktu yang ditetapkan dalam kontrak. Walaupun pada dasarnya mereka menegaskan ketentuan adanya jaminan tersebut bukan untuk memastikan kembalinya modal yang dikeluarkan, akan tetapi untuk memastikan bahwa kinerja nasabah sesuai dengan syarat-syarat didalam pembiayaan.

Kendala Yang Mempengaruhi Penerapan Pembiayaan *mudharabah* Pada BTM Antasari diantaranya adalah :

- a. Kesulitan menarik kembali dana apabila terjadi *wan prestasi* (tidak menepati janji atau kewajiban), pihak BTM Antasari sangat kesulitan apabila salah satu nasabah pembiayaan *mudharabah* mengalami kredit macet atau jatuh tempo, dalam masalah ini pihak BTM Antasari sudah berusaha keras agar nasabah dalam melunasi angsuran, salah satunya dengan cara memberikan mendatangi langsung kerumah nasabah untuk memusyawarahkan, akan tetapi nasabah meminta agar jangka waktu pembiayaan diperpanjang.

- b. Nasabah kesulitan dalam laporan keuangan, nasabah kurang memahami bagaimana cara pembukuan laporan keuangan untuk nisbah bagi hasil yang sesuai.
- c. Adanya jaminan yang membuat nasabah merasa keberatan dalam pembiayaan dan memilih produk lain selain *mudharabah*. Dalam hal ini pihak BTM Antasari mempunyai kebijakan untuk memberikan pembiayaan *mudharabah*, tetapi setelah melalui stadi kelayakan bisnis dan pertimbangan-pertimbangan tertentu dari pihak BTM Antasari.

c. Penerapan Pembiayaan *Mudharabah* Pada Koperasi Syariah Banua Sejahtera

Dalam praktek penerapan pembiayaan *mudharabah* pada Koperasi Syariah Banua Sejahtera, juga dalam penentuan proporsi nisbah keuntungan bagi hasil, yang mana nisbah keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk prosentase antara kedua belah pihak. Berdasarkan kesepakatan porsi nisbah keuntungan sudah ada dalam akad *mudharabah* yaitu harus sesuai (proporsional) kesepakatan antara *Shahibul mal* dan *Mudharib*, nisbah keuntungan yang ditetapkan pada Koperasi Syariah adalah 70:30. Pihak Koperasi Syariah Banua Syariah tetap menentukan nisbah bagi hasil yaitu 70:30, dan tetap melakukan negosiasi hingga akhirnya nasabah setuju dengan nisbah bagi hasil 70:30.

Bagi untung dan bagi rugi. Ketentuan diatas merupakan konsekuensi logis dari karakteristik akad *mudharabah* itu sendiri. Apabila laba bisnisnya besar, kedua belah pihak mendapat bagian yang besar pula. Apabila laba

bisnisnya kecil, mereka mendapat bagian yang kecil juga. Filosofi ini hanya dapat berjalan jika nisbah laba ditentukan dalam bentuk prosentase, bukan dalam bentuk nominal rupiah tertentu.

Apabila bisnis dalam akad *mudharabah* ini mengalami kerugian, maka pembagian kerugian itu bukan berdasar pada nisbah, tetapi berdasarkan pada porsi modal masing-masing pihak. Itulah alasan mengapa nisbahnya disebut nisbah keuntungan, bukan nisbah saja, yakni karena nisbah 50:50 atau 99:1 itu, hanya diterapkan jika bisnisnya untung. Apabila bisnisnya rugi, maka kerugian itu harus dibagi berdasarkan porsi modal masing-masing pihak, bukan berdasarkan nisbah. Perbedaan ini terjadi karena ada perbedaan kemampuan untuk mengabsorpsi atau menanggung kerugian diantara kedua belah pihak. Bila untung tidak ada masalah untuk mengabsorpsi/menikmati untung. Karena sebesar apapun keuntungan yang terjadi kedua belah pihak akan selalu dapat menikmati keuntungan itu. Lain halnya kalau bisnisnya rugi, kemampuan *Shahib al-maal* untuk menanggung kerugian financial tidak sama dengan kemampuan *mudharib*. Dengan demikian karena kerugian dibagi berdasarkan proporsi modal, dan karena proporsi modal (finansial) *shahib al-maal* dalam kontrak ini adalah 100%, maka kerugian (finansial) ditanggung 100% oleh *shahib al-mal*. Di lain pihak karena proporsi modal (finansial) *mudharib* dalam kontrak ini adalah 0 % maka kerugian yang ditanggungnya adalah sebesar 0% pula. Jadi sebenarnya kedua belah pihak sama-sama menanggung kerugian, tetapi bentuk kerugian yang ditanggung berbeda, sesuai dengan kontribusi objek *mudharabah* masing-masing pihak. Bila yang dikontribusikan adalah uang maka risikonya adalah hilangnya uang tersebut. Sedangkan apabila yang dikontribusikan adalah kerja, risikonya adalah hilangnya kerja, usaha, dan waktunya dengan tidak mendapatkan hasil apapun atas jerih payahnya selama berbisnis.⁶

Berdasarkan pengertian diatas jelas bahwa sanya apabila terjadi kerugian yang tidak terbukti nasabah melakukan kecurangan dan kelalaian maka kerugian ditanggung sepenuhnya oleh Koperasi Syariah Banua Sejahtera, yang mana pihak Koperasi Syariah Banua Sejahtera mendapatkan kerugian modal dan nasabah mengalami kerugian tenaga dan pikiran.

Dalam pembiayaan *mudharabah* Koperasi Syariah Banua Sejahtera mendapatkan porsi nisbah keuntungan lebih kecil dari pada penjual, ini semua

⁶ Adi Warman A Karim, *Bank islam, op,cit.h,206*

dikarenakan karena pihak Koperasi Syariah mempunyai ketetapan yaitu 70:30, bahwa tiap pembiayaan *mudharabah* porsi nisbah keuntungannya adalah 70:30, 70 % nasabah dan 30% untuk Koperasi Syariah Banua Sejahtera.

Dalam usaha pihak Koperasi Banua Sejahtera memberi kebebasan kepada nasabah untuk menentukan apa yang akan dilakukan., maka nasabah harus diberi otoritas untuk menginvestasikan modal kedalam usaha yang dirasa cocok.

Koperasi Syariah Banua Sejahtera dapat melakukan kontrak *mudharabah* dengan lebih dari satu orang nasabah melalui satu transaksi. Hal ini berarti bahwa Koperasi Syariah Banua Sejahtera dapat menawarkan modalnya kepada A dan B sehingga masing-masing bertindak sebagai nasabah untuknya dan modal *mudharabah* dapat digunakan bersama oleh mereka dan bagian nasabah harus dibagi di antara mereka dengan proporsi yang disepakati bersama.

Dalam kasus ini nasabah harus menjalankan usaha seperti mitra usaha satu terhadap yang lain. Kepada nasabah, secara individu atau bersama, diberi otoritas untuk menjalankan apa saja sebagaimana layaknya suatu usaha. Namun demikian jika mereka ingin melakukan kerja ekstra diluar kebiasaan usaha mereka tidak dapat melakukannya tanpa izin dari sahibul maal.

Pembagian keuntungan pada Koperasi Syariah Banua Sejahtera dilakukan dengan kesepakatan pada awal kontrak, pada proporsi tertentu dari keuntungan nyata yang menjadi bagian masing-masing. Tidak ada proporsi tertentu yang ditetapkan oleh syariah, melainkan diberi kebebasan bagi mereka dengan

kesepakatan bersama, Mereka dapat membagi keuntungan dengan proporsi yang sama.

Dalam kaitannya dengan jaminan pihak Koperasi Syariah Banua Sejahtera tidak mesti harus adanya jaminan. Kebanyakan nasabah dalam melakukan pembiayaan *mudharabah* pada Koperasi Syariah Banua Sejahtera tidak menggunakan jaminan. Pihak Koperasi Syariah Banua Sejahtera lebih kepada pemberian kepercayaan penuh kepada nasabah. Pemberian kepercayaan penuh kepada nasabah mengindikasikan bahwa pihak Koperasi Syariah Banua Sejahtera tidak patut untuk mencampuri segala urusan yang berkaitan dengan cara dan jenis usaha yang akan dilakukan oleh nasabah, Asalkan usaha itu tidak melanggar norma-norma syariah.

Lamanya kemitraan dalam kontrak pembiayaan *mudharabah* pada dasarnya ditetapkan berdasarkan kesepakatan bersama diantara kedua belah pihak. Penentuan waktu atau lamanya perjanjian ini adalah sebuah cara untuk memacu seorang nasabah bertindak lebih efisien dan terencana dalam mengembangkan usahanya, walaupun disatu sisi penentuan sewaktu itu terkadang dapat menjadi tekanan bagi seorang nasabah dalam menjalankan usaha. Akan tetapi hal itu dapat diatasi dengan mengembalikan penentuan batasan waktu berdasarkan kondisi usaha yang dijalani oleh nasabah.

Untuk memudahkan nasabah dalam pembayaran pembiayaan *mudharabah*, pihak Koperasi Syariah Banua Sejahtera memberikan cara yang dapat membantu yaitu melakukan penagihan secara langsung ketempat atau

kediaman nasabah yang bersangkutan. Hal ini dilakukan guna memberikan pelayanan yang dapat menunjang pembayaran pembiayaan yang tepat waktu guna menghindari jatuh tempo

Kendala Yang Mempengaruhi Penerapan Pembiayaan *mudharabah* Pada Koperasi Syariah Banua Sejahtera diantaranya adalah :

- a. Kesulitan menarik kembali dana apabila terjadi *wan prestasi* (tidak menepati janji atau kewajiban), pihak Koperasi Syariah Banua Sejahtera sangat kesulitan apabila salah satu nasabah pembiayaan *mudharabah* mengalami kredit macet atau jatuh tempo, dalam masalah ini pihak Koperasi Syariah Banua Sejahtera sudah berusaha keras agar nasabah dalam melunasi angsuran, salah satunya dengan cara memberikan Surat Peringatan (SP) 1, 2, 3, tetapi nasabah yang mengalami kemacetan tetap tidak merespon (SP) tersebut, hingga akhirnya pihak Koperasi Syariah Banua Sejahtera mendatangi langsung kerumah nasabah untuk memusyawarahkan, tidak hanya satu kali tetapi hingga beberapa kali pihak Koperasi Syariah Banua Sejahtera bersilaturahmi dengan maksud mengingatkan nasabah agar melunasi angsuran, akan tetapi nasabah tetap meminta agar jangka waktu pembiayaan diperpanjang. Dari pada nasabah tidak melunasi atau kredit macet, pihak Koperasi Syariah Banua Sejahtera tetap memberikan perpanjangan jangka waktu pembiayaan.
- b. Nasabah kesulitan dalam laporan keuangan, nasabah kurang memahami bagaimana cara pembukuan laporan keuangan untuk nisbah bagi hasil yang

sesuai. Sehingga pihak Koperasi Syariah Banua Sejahtera khawatir akan nasabah yang melakukan kecurangan dalam pembagian nisbah keuntungan.

- c. Adanya jaminan yang membuat nasabah merasa keberatan dalam pembiayaan dan memilih produk lain selain *mudharabah*. Dalam hal ini pihak Koperasi Syariah Banua Sejahtera mempunyai kebijakan untuk memberikan pembiayaan *mudharabah*, tetapi setelah melalui stadi kelayakan bisnis dan pertimbangan-pertimbangan tertentu.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan terhadap data-data yang diperoleh maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Penerapan Pembiayaan *mudharabah* di BMT Amanah, BTM Antasari, adalah dalam porsi nisbah keuntungan. Nisbah keuntungan yang mereka nyatakan dalam bentuk prosentase antara kedua belah pihak, bukan dinyatakan dalam nilai nominal rupiah tertentu. Jadi nisbah keuntungan itu misalnya adalah 50:50, 70:30, 60:40 dan seterusnya. Lain hal nya pembiayaan *mudharabah* pada Koperasi Syariah Banua Sejahtera, prosentase nisbah keuntungan sudah ditentukan dari sebelum akad pembiayaan terjadi yaitu 70:30, tentu hal ini tidak menyimpang dari teori ekonomi islam, selama porsi tersebut disepakati oleh kedua belah pihak. Pada pelaksanaan kegiatan, prinsip syariah belum diterapkan secara tegas, yang mana prosedur yang diterapkan tidak sesuai dengan praktek dilapangan, salah satunya adalah pihak BMT Amanah, BTM Antasari, Koperasi Syariah Banua Sejahtera tidak menegaskan adanya jaminan, dan tidak menegaskan sanksi dan denda apabila terjadi jatuh tempo.
2. Kendala-kendala yang mempengaruhi penerapan pembiayaan *mudharabah* pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah khususnya BMT Amanah, BTM

Antasari, Koperasi Syariah Banua Sejahtera adalah kesulitan menarik kembali dana apabila terjadi *wan prestasi* (tidak menepati janji atau kewajiban). Kesulitan dalam pembukuan, nasabah kurang memahami bagaimana cara pembukuan laporan keuangan untuk nisbah bagi hasil yang sesuai. Adanya jaminan yang membuat nasabah keberatan dalam pembiayaan *mudharabah*

B. Saran

Adapun saran yang dapat disampaikan berkaitan dengan hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Badan Pembina Lembaga Keuangan Mikro Syariah di Kota Banjarmasin khususnya BMT Amanah, BTM Antasari, Koperasi Syariah Banua Sejahtera, untuk lebih tegas adanya jaminan agar nasabah bisa lebih bertanggung jawab atas usah yang dikelola, dan menyelesaikan pembiayaan tepat waktu
2. Bagi Badan Pembina Lembaga Keuangan Mikro Syariah di Kota Banjarmasin khususnya BMT Amanah, BTM Antasari, Koperasi Syariah Banua Sejahtera member pelatihan sebelum terjadinya kesepakatan atau menjelaskan dan memberi pengertian secara detail kepada nasabah tentang perhitungan atau pembiayaan *mudharabah* agar nasabah tidak merasa kesulitan dalam penyusunan laporan keuangan pada pembiayaan *mudharabah* pada khususnya.