

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah Singkat KJKS BMT Madani

BMT Madani adalah Lembaga keuangan Syari'ah Mikro yang berbadan hukum Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah (KJKS). BMT Madani didirikan karena rasa keprihatinan terhadap kondisi ekonomi masyarakat dan bertujuan membantu peningkatan tarafhidup masyarakat dalam bidang ekonomi. Melalui Lembaga Keuangan Syariah Mikro ini diharapkan potensi perekonomian masyarakat akan tergarap dengan baik sesuai dengan pola syariah. Pengelolaan BMT Madani menggunakan prinsip-prinsip syariah, penerapan bagi hasil dalam setiap transaksi (akad) merupakan upaya menghindari sistem riba sedini mungkin.¹

BMT merupakan salah satu dari lembaga keuangan mikro bukan bank yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah Islam (untuk selanjutnya disebut syariah). Lembaga intermediasi antara pihak yang memiliki kelebihan dana (investor) dengan pihak yang memerlukan dana (pelaku usaha). BMT merupakan lembaga keuangan mikro yang berlandaskan syariah. Selain itu BMT juga dapat dikatakan sebagai suatu lembaga swadaya masyarakat (LSM) yang bergerak dibidang keuangan. Ini disebabkan karena BMT tidak hanya bergerak dalam pengelolaan modal (uang) saja, tetapi BMT juga bergerak dalam pengumpulan Zakat, Infaq, dan Shadaqah (ZIS). Ini merupakan sebuah konsekuensi dari namanya itu sendiri yaitu *Bait Al Maal Wat Tamwil*. Pengertian dari *Bait Al Maal* merupakan lembaga pengumpulan dana (uang) guna disalurkan dengan orientasi profit dan komersial.

¹Dokumentasi BMT Madani

BMT berbadan hukum Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS).Ketentuan yang terdapat didalam UU no. 25 tahun 1992.Legalitas KJKS juga diperkuat lagi oleh keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia No. 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang petunjuk pelaksanaan Koperasi Jasa Keuangan Syariah.Dengan segala keputusan ini, segala sesuatu yang terkait dengan pendirian dan pengawasan BMT berada dibawah Departemen Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah.²

BMT Madani telah memperoleh ijin operasional dari Dinas Koperasi Pati pada tanggal 15 Juli 2008 berupa badan hukum No.226/BH/XIV.17/VII/2008.BMT MADANI juga sudah menjadi anggota Asosiasi BMT Indonesia (ABSINDO) Cabang Pati sejak bulan Januari 2009 dan telah bergabung dalam Koperasi Sekunder Pusat Koperasi Syari'ah (Puskopsyah) Cabang Pati.³

KJKS BMT Madani didirikan pada 26 Juli 2008 di Kecamatan Margoyoso Kabupaten Pati, yang diketuai oleh bapak Suprianto S.Pd.I dengan beranggotakan 25 anggota. KJKS BMT Madani bertempat di Jl. Ronggo Kusumo KM. 0,5 Desa Ngemplak Kidul Kecamatan Margoyoso Kabupaten Pati.

Adapun letak, jarak dan waktu tempuh untuk menuju BMT Madani sekitar 17 km dari kota Pati dengan waktu tempuh sekitar 40 menit perjalanan menggunakan sepeda motor atau kendaraan umum. Untuk menuju ke BMT Madani bisa melewati Jl. Pati-Tayu. Setelah perjalanan dari arah Pati, sesampainya di pertigaan desa Ngemplak belok ke kiri atau ke arah timur sekitar 500 m. Selain itu, untuk menuju BMT Madani juga bisa ditempuh lewat Jl. Juwana-Tayu. Untuk menuju ke sana, sebagai penentu arahnya kita bisa menjadikan pasar Kajen atau tugu

² Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Dan Menengah Republik Indonesia Nomor: 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 Tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah Menteri Negara Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah Republik Indonesia.

³Dokumentasi BMT Madani

di pertigaan pasar Kajen menjadi patokan. Kalau ditempuh dari Juwana, sesampainya di pertigaan tugu pasar Kajen belok ke kanan atau ke arah barat sekitar 200 m dari pasar Kajen. Lebih tepatnya, kantor BMT Madani terletak di sebelah selatan jalan. Dengan batas wilayah sebagai berikut :

- a. Sebelah utara berbatasan dengan jalan dan toko Thoha Putra.
- b. Sebelah timur berbatasan dengan dealer Taruna Motor Honda.
- c. Sebelah selatan berbatasan dengan Ponpes Putri Al Ianah.
- d. Sebelah barat berbatasan dengan warung bakso H. Kumis.

Dengan uraian diatas, diharapkan orang yang belum pernah ke sana atau nasabah yang ingin berkunjung ke BMT Madani tidak akan mendapatkan kesulitan untuk mencari letak BMT Madani tersebut.

2. Visi, Misi dan Tujuan KJKS BMT Madani

Setiap lembaga pasti memiliki visi dan misi yang dijadikan sebagai acuan dalam mengembangkan lembaganya, begitu juga dengan BMT Madani, memiliki visi dan misi dan tujuan sebagai berikut:⁴

a. Visi

Terciptanya Koperasi Jasa Keuangan Syariah Madani yang tangguh dan mapan dengan berlandaskan sistem syariah untuk memberdayakan ekonomi masyarakat.

b. Misi.

1. Menyelenggarakan pelayanan prima kepada Anggota, calon anggota sesuai jati diri koperasi syariah.
2. Menjalankan kegiatan usaha jasa keuangan syariah dengan efektif, efisien dan amanah.
3. Memberdayakan potensi masyarakat agar tercipta perekonomian yang mandiri, kuat dan sejahtera.
4. Menjalin kerjasama dengan Pemerintah dan mitra kerja usaha lain demi tertib dan lancarnya kegiatan usaha KJKS Madani.

⁴Dokumentasi RAT BMT Madani Tahun 2014, hlm. 1-2.

c. Tujuan

KJKS BMT Madani bertujuan meningkatkan pertumbuhan ekonomi anggota dan masyarakat untuk mewujudkan kesejahteraan hidup dunia akhirat.

3. Produk-Produk/ Jasa KJKS BMT Madani

Ada dua produk/ jasa yang ditawarkan di BMT Madani, yaitu:⁵

a. Produk Pembiayaan.

1) Pembiayaan Mudharabah.

Pembiayaan mudharabah merupakan pembiayaan untuk usaha jangka pendek maupun jangka panjang dengan sistem bagi hasil. Dalam hal ini, pihak BMT Madani bertindak sebagai *shahibul mal* (pemilik modal) yang menyediakan modal 100% dan anggota bertindak sebagai *mudharib* (pengelola). Jika proyek mendapat keuntungan maka dibagi berdasarkan kesepakatan awal. Sedangkan jika terjadi kerugian yang disebabkan bukan kelalaian dari anggota, maka menjadi resiko pihak BMT.

2) Pembiayaan Murabahah.

Pembiayaan murabahah merupakan jenis pembiayaan yang sering digunakan oleh anggota dalam mengajukan pembiayaan. Murabahah berbasis prinsip jual beli dimana pihak BMT bertindak sebagai penjual dan anggota sebagai pembeli. Produk ini digunakan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan yang bersifat konsumtif. BMT dan Anggota/ Nasabah menyepakati nilai nominal selisih harga jual dengan harga beli atas suatu transaksi pembiayaan.

3) Pembiayaan BBA (*Ba'i Bitsaman Ajil*).

Ba'i Bitsaman Ajil adalah produk BMT Madani yang melayani penjualan atas barang- barang yang dibutuhkan anggota dengan sistem pembayaran tempo/ diangsur setiap bulannya. BMT

⁵Dokumentasi BMT Madani

dan Anggota calon pembeli barang menyepakati nilai yang naikatas barang yang dibeli.

b. Produk Simpanan.

1) Si Relu (Simpanan Rencana Lancar).

Simpanan ini merupakan simpanan harian yang menggunakan akad Mudharabah dalam melakukan transaksinya. Simpanan ini sering digunakan para anggota yang notabnya masih siswa atau kepada kumpulan pengajian karena sifat dari simpanan ini adalah diperuntukkan bagi mereka yang penyeterannya tetap dan skalanya kecil.

Simpanan awal minimal Rp. 20.000,- untuk umum dan Rp. 10.000,- untuk pelajar. Simpanan dapat disetor dan di ambil sewaktu-waktu. Bagi hasil dihitung atas dasar saldo harian dengan batas minimal Rp. 50.000,- dibayarkan setiap akhir bulan. Nisbah bagi hasil 25% : 75% (anggota : BMT)

2) Si Harya (Simpanan Hari Raya)

Buka rekening minimal 6 bulan sebelum hari raya Idul Fitri dan simpanan awal minimal Rp. 100.000,-. Simpanan selanjutnya disetor minimal sebulan sekali sebesar Rp. 50.000,- atau lebih, dan di ambil satu bulan sebelum hari raya Idul Fitri. Bagi hasil dihitung setiap akhir bulan berdasarkan saldo harian. Nisbah bagi hasil 36% : 64% (anggota : BMT)

3) Si Iqba (Simpanan Ibadah Qurban)

Simpanan Qurban merupakan simpanan yang diperuntukkan bagi mereka yang ingin berqurban pada hari raya qurban, karena tabungan ini dapat diambil hanya pada hari raya qurban, dan nasabah bisa langsung mendapatkan kambing atau sapi yang diqurbankan atau anggota juga dapat membeli sendiri hewan tersebut tanpa melalui pihak BMT.

Buka rekening untuk simpanan ini minimal 6 bulan sebelum pembelian hewan qurban. Simpanan awal (buka rekening) minimal Rp. 100.000,- . Simpanan selanjutnya disetor minimal satu bulan sekali sebesar Rp. 50.000,- atau lebih, dan di ambil menjelang Idul Adha. Nisbah bagi hasilnya 38% : 62% (anggota : BMT), dan dihitung setiap akhir bulan berdasarkan saldo harian.

4) Si Resa (Simpanan Rencana Sekolah)

Simpanan awal minimal Rp. 30.000,-. Simpanan selanjutnya disetor minimal satu bulan sekali sebesar Rp. 5.000,- atau lebih, dan diambil menjelang memasukkan anak sekolah atau kuliah. Simpanan dimulai minimal satu tahun sebelum anak masuk sekolah. Bagi hasil dihitung setiap akhir bulan berdasarkan saldo harian.

5) Si Raka (Simpanan Sejahtera Berjangka).

Simpanan deposito minimal Rp. 1.000.000,-. Jangka waktu simpanan deposito 3 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan. Simpanan dapat di ambil pada saat jatuh tempo, sedangkan bagi hasil bisa di ambil setiap bulan. Adapun prosentase nisbah bagi hasilnya sebagai berikut:

Tabel 4.1
Prosentase Nisbah Si Raka

Jangka Waktu	Nisbah Anggota: BMT
Si Raka 3 bulan	40% : 60%
Si Raka 6 bulan	45% : 55%
Si Raka 12 bulan	50% : 50%

4. Struktur Organisasi KJKS BMT Madani

Perusahaan membutuhkan adanya struktur organisasi yang tepat dan jelas sebagai dasar untuk mempelajari aktivitas yang sebenarnya. Struktur organisasi merupakan suatu petunjuk

bagaimana tugas, tanggungjawab antara anggota-anggotanya sehingga dapat memudahkan pimpinan dalam mengadakan pengawasan maupun meminta pertanggungjawaban pada bawahannya. Struktur Organisasi pada BMT Madani terdiri atas:

- 1) Manajer: berwenang dan bertanggung jawab dalam keseluruhan program BMT dan membawahi secara langsung bagian administrasi pembukuan (AP), *teller*, dan bagian *marketing*.
- 2) Pembukuan: bertanggung jawab dan berwenang mengatasi pendokumentasian (kearsipan), kelengkapan data/ bukti- bukti mutasi untuk kebenaran pencatatan transaksi sesuai dengan prinsip akuntansi Islam tepat pada waktunya. Mengendalikan biaya operasional BMT guna menjamin kegiatan operasional dan administrasi BMT agar berjalan efektif dan efisien agar sesuai dengan kebijakan yang telah digariskan oleh BMT sendiri. Bagian ini langsung membawahi urusan administrasi pembiayaan, urusan administrasi keuangan, dan administrasi intern.
- 3) *Teller/ kasir*: bertanggung jawab melaksanakan seluruh aktifitas yang berhubungan dengan transaksi kas, mengatur dan bertanggung jawab atas pelaksanaan administrasi dan laporan perincian kas setiap hari.
- 4) *Marketing*: bertanggung jawab menjual produk dan meningkatkan citra, pelayanan BMT baik pembiayaan maupun tabungan dan membina, mengatur serta mengawasi dan melaksanakan kegiatan mengamankan posisi BMT dalam hal pembiayaan dan simpanan anggota sesuai dengan AD/ ART.

Adapun struktur organisasi BMT Madani periode 2012- 2017 adalah sebagai berikut:⁶

Pembina : Dinas Koperasi dan UMKUM Kabupaten
Pati

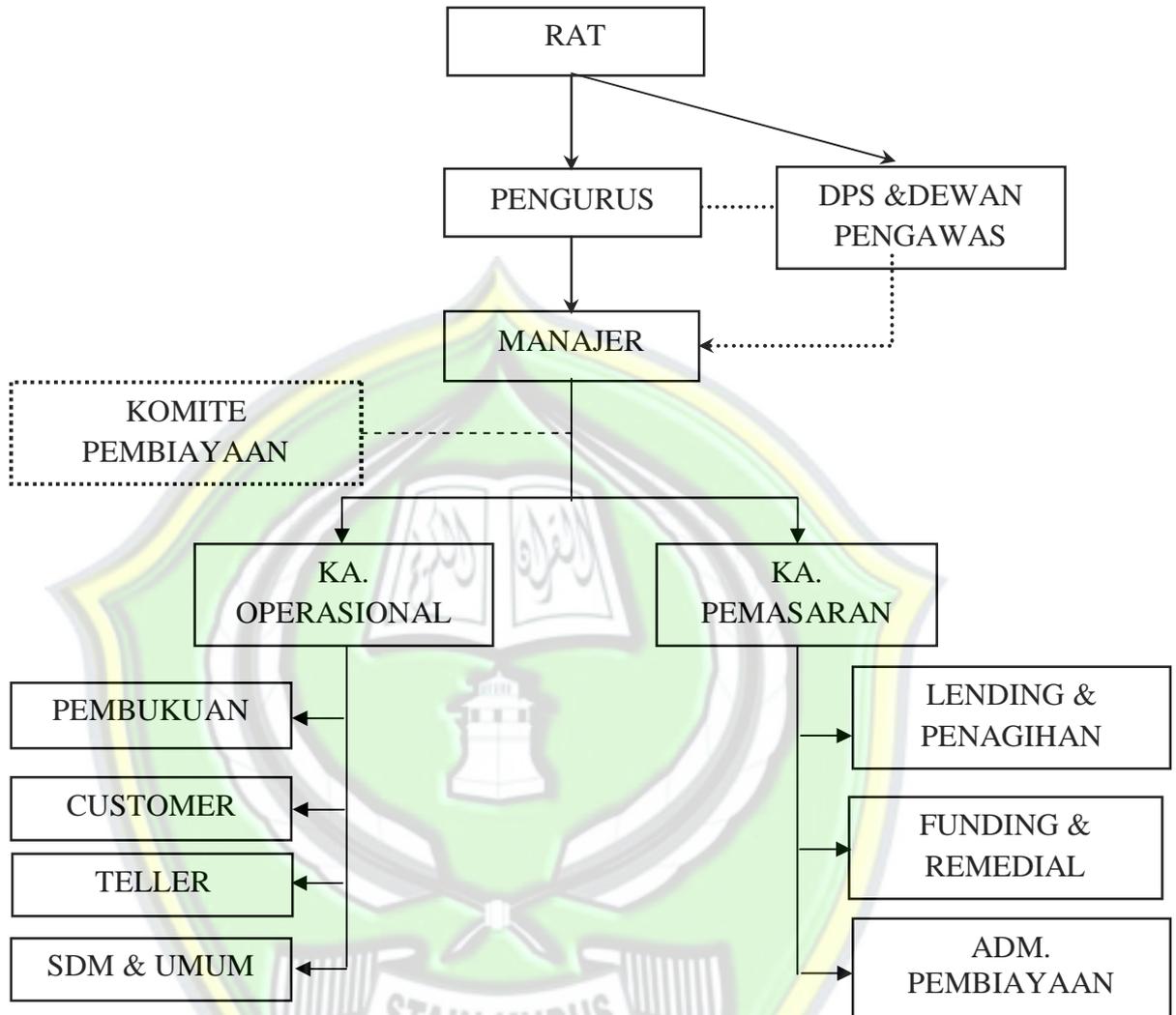
⁶Dokumentasi BMT Madani tanggal 1 Juli 2015.

Penasehat	:1. H. Abdul Ghofar Rozin, M.Ed 2. Syaiful Ulum, S.Pd.I
Dewan Pengawas Syariah	:1. KH. Asmu'I Sadzali 2. Dr. Chozin 3. KH. Badruddin
Pengawas	: 1. Abdurrohim, S.Th.I 2. Zulikah, S.Pd.I 3. Sa'dun
Pengurus :	
1. Ketua	: Suprianto, S.Pd.I
2. Sekretaris	: Naili Nur Rohma, S.H.I
3. Bendahara	: Irham Shodiq, S.Pd.I

Untuk kelancaran usaha, KJKS Madani menerapkan sistem manajerial, dimana dalam menjalankan tugasnya dibantu oleh para karyawan. Adapun susunan karyawan di BMT Madani adalah sebagai berikut :

Manajer	: Naili Nur Rohma, S.H.I
Ka.Operasional/Teller	: Hesti Ambarokmi, S. Kom,
Pembukuan	: Ika Restiana
Ka. Pemasaran	: Ali Maftuhin, SE
Pemasaran	: 1. Bejo Selamat 2. Siti Untari 3. Eko Setiawan 4. Ana Farhana

Gambar 4.1
Struktur Organisasi BMT Madani



KETERANGAN :

1. — : Garis Instruksi dan Pertanggungjawaban
2. - - - - - : Garis Koordinasi dan Konsultasi
3. : Garis Pengawasan
4. □ . : Lembaga Struktural
5. □ . : Lembaga Fungsional.

5. Budaya Kerja KJKS BMT Madani

a. Filosofis Kerja.

Seluruh karyawan BMT Madani dalam bekerja harus didasari oleh 4 (empat) hal yaitu:

- 1) Keyakinan, yaitu: yakin prospeknya, yakin dengan keputusannya, dan yakin dengan kemampuannya.
- 2) Keberanian, yaitu: berani mengambil resiko, berani bertanggung jawab, dan berani bersaing sehat.
- 3) Kecepatan, yaitu: cepat mengambil keputusan, cepat mengambil tindakan dan cepat mengambil langkah *evaluative* dan *inovatif*.
- 4) Kecermatan, yaitu: cermat dalam berfikir, cermat dalam mengambil keputusan, dan cermat dalam mengambil tindakan.

b. Prinsip Kerja.

Seluruh karyawan BMT Madani dalam bekerja harus didasari oleh prinsip profesionalisme syariah yang meliputi 4 (empat) hal yang sangat prinsip yaitu:

- 1) *Lillahi ta'ala*, orang yang memiliki sikap professional adalah orang yang dalam bekerja senantiasa memiliki visi atau arah dan niat yang jelas, (sesungguhnya pekerjaan itu bergantung dengan niatnya, dan segala sesuatu itu hasilnya juga bergantung pada niatnya (HR. Muttafaq 'Alaih)). Visi paling substantif dari seluruh amaliah manusia di dunia adalah *Lillahi ta'ala* (*Tidakkah Aku (Allah) ciptakan Jin dan Manusia kecuali untuk beribadah. QS. Adz- Dzariat: 56*). Agar pekerjaan itu dapat diterima oleh Allah sebagai ibadah maka harus dikerjakan sebaik-baiknya sehingga menjadi amal shalih, karena hanya pekerjaan yang dilakukan dengan cara yang terbaik sehingga menghasilkan produk yang terbaik pulalah yang dapat diterima oleh Allah sebagai ibadah.

- 2) *Amanah*, seorang profesional adalah seorang yang mampu dan dapat dipercaya, dan selalu menepati apa yang menjadi wewenang, tugas dan tanggung jawabnya secara tepat, objektif, dan proposional. Seorang profesional tidak akan pernah mengkhianati seluruh janji, komitmen, fungsi, tugas, wewenang, dan tanggung jawabnya.
- 3) *Khabir*, syarat mutlak dari seorang profesional adalah memiliki pengetahuan dan keahlian yang memadai yang sesuai dengan bidang tugas, fungsi, dan tanggung jawabnya.
- 4) *Ahsanu 'Amala*, ciri dari sikap profesional adalah ia akan melakukan, memberikan, dan mempersembahkan hasil pekerjaan terbaiknya.⁷

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Realisasi Pembiayaan Mudharabah di BMT Madani Ngeplak Margoyoso Pati

Mudharabah merupakan pembiayaan dengan akad pemberian modal dari BMT Madani kepada nasabahnya untuk membuka usaha yang produktif dan prospeknya baik untuk kedepannya berdasarkan syariat Islam.

Realisasi adalah dimana BMT telah mencairkan dana yang diajukan oleh nasabah tetapi sebelum merealisasi terdapat faktor-faktor yang harus dipenuhi untuk mengajukan pembiayaan mudharabah yaitu yang pertama melengkapi persyaratan-persyaratan. Berdasarkan dari hasil wawancara yang peneliti peroleh dari mas Eko Setiawan selaku bagian pemasaran tentang syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah untuk bisa mengajukan pembiayaan mudharabah sehingga dananya bisa cepat cair adalah sebagaimana berikut:

“Syarat pertama ya harus mengajukan agunannya dulu seperti fotocopy KTP, KK, Surat Nikah atau FC KTPorang tua bagi yang

⁷Dokumentasi BMT MADANI

belum menikah dan BPKB atau sertifikat tanah atau rumah, lalu ditanya untuk kebutuhan usaha apa? Misalnya dagang bakso atau yang lainnya, setelah itu mengisi formulir pembiayaan dan diproses sama petugas teller, kemudian pihak BMT akan mensurvei calon nasabah tersebut berdasarkan ketentuan yang sudah ditetapkan BMT.”⁸

Selain mewawancarai pihak BMT, khususnya dari pihak pemasaran tadi, peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada beberapa nasabah BMT Madani tersebut. Diantaranya jawaban yang peneliti peroleh dari nasabah yang bernama Bapak Suyanto yang beralamat di desa Kajen RT 05 RW 02 kecamatan Margoyoso kabupaten Pati, beliau menuturkan bahwa:

“Pertama kali saya datang ke BMT ditanya ingin apa? Syarat-syaratnya sudah dibawa apa belum? Dan pertanyaan yang lain mas, saya jawab mau mengajukan pembiayaan 10 juta untuk tambah modal usaha warung kopi, lalu disuruh mengajukan syarat-syaratnya seperti foto copy KK, KTP, Surat Nikah, dan agunan mas, waktu itu saya pakai agunan sertifikat rumah saya, terus disuruh mengisi formulir, setelah semua selesai saya pulang, selang 2 hari ada yang survey ke rumah, lalu kesesokan harinya dikabari lewat sms kalau sudah cair tapi cuma 5 juta.”⁹

Begitu pula dengan penuturan bu Hartini mengenai persyaratan yang dibutuhkan dalam mengajukan pembiayaan, dengan jawaban yang sangat singkat beliau menuturkan, “foto copy KTP, KK Surat nikah dan agunan atau jaminan”. Pak Saman yang sudah 3 tahun menjadi nasabah BMT Madani juga mengatakan bahwa persyaratannya fotocopy KTP, KK surat nikah dan agunan. Dari beberapa nasabah yang peneliti tanya, hampir keseluruhan memiliki jawaban yang sama bahwa untuk mengajukan pinjaman atau pembiayaan mudharabah ini mereka tidak begitu mengalami kesulitan karena syarat yang diberikan tergolong mudah dan untuk mendapatkan dananya dengan cepat. Oleh karena itu, peneliti hanya

⁸ Hasil wawancara dengan mas Eko (marketing BMT) pada tanggal 2 Agustus 2016 di kantor BMT Madani pukul 11.03 WIB

⁹ Hasil wawancara dengan nasabah Suyanto pada tanggal 5 Agustus 2016 di rumah bpk Suyanto ds. Kajen 5/2 pukul 08.45 WIB

menyantumkan sedikit uraian pendapat dari nasabah. Karena pendapat tersebut sudah dapat mewakili dari semua nasabah dari BMT Madani.

Jadi, persyaratan yang dibutuhkan dalam realisasi pencairan dananya adalah fotocopy KK, KTP dan Surat Nikah suami istri / orang tua (bagi yang belum menikah), fotocopy agunan atau jaminan. Kemudian mengisi formulir pembiayaan, lalu pihak BMT menyurvei calon nasabah tersebut.

Adapun akad dalam pelaksanaan pemberian modalnya adalah sebagaimana yang diungkapkan oleh beberapa nasabah yang sudah lumayan lama menjadi nasabah. Diantaranya adalah ibu Hartini mengatakan bahwa: “ketika datang ke BMT ditanya uangnya untuk apa? Terus apabila sampean pinjam segini angsurannya sekian ribu. Sanggup tidak? Gitu aja..”¹⁰

Begitu juga dengan ibu Qoderi, beliau mengatakan: “Untuk akad, saya datang bersama suami, terus diberitahu prosedur-prosedurnya, mengisi formulir. Dalam pencairan dananya tidak boleh diwakilkan.”¹¹ Bapak Saman juga menuturkan bahwa, “pertama kali datang ke BMT membawa persyaratan-persyaratan kemudian mengisi formulir dan diproses.”¹²

Berdasarkan wawancara dengan ibu Juwati, warga desa Sidomukti rt. 4 rw.1 Margoyoso Pati yang sudah menjadi nasabah selama 2 tahun, beliau menuturkan bahwa, “Saya datang ke BMT ditanya untuk usaha apa? Tak jawab: “dagang tambah modal”. Terus ditanya agunannya apa? saya jawab: “BPKB motor”. Lalu petugas mengecek motor, terus disuruh isi formulir.” Kemudian hasil wawancara dengan pak Suyanto warga desa Kajen 5/2 Margoyoso Pati yang baru 1 tahun menjadi nasabah dari BMT Madani, beliau mengatakan bahwa, “awal pengajuan disuruh datang

¹⁰Hasil wawancara dengan nasabah Hartini pada tanggal 5 Agustus 2016 di rumah ibu Hartini ds. Ngemplak Kidul 3/2 Pukul 09.25 WIB

¹¹Hasil wawancara dengan nasabah Qoderi pada tanggal 5 Agustus 2016 di Pasar Bulumanis Pukul 10.12 WIB

¹²Hasil wawancara dengan nasabah Saman pada tanggal 5 Agustus 2016 di Pasar Bulumanis Pukul 10.45 WIB

bersama (suami dan istri) ditanya untuk buat apa ? kalau agunannya berupa BPKB motor, motornya juga disuruh bawa. Lalu dijelaskan mbak teller kalau pinjaman segini bayarnya harus segini dan jangan sampai melebihi jatuh tempo.”

Jadi, dari beberapa penuturan hasil wawancara diatas bisa dikatakan bahwa akad yang dilakukan antara pihak BMT dan pihak nasabah rata-rata langsung bisa menemui kesepakatan, karena dirasa diantara kedua belah pihak sudah menemukan kecocokan.

Sedangkan menurut peneliti Realisasi akad pembiayaan *mudharabah* pada BMT Madani Ngemplak margoyoso Pati yaitu adanya tahapan atau prosedur yang harus dilalui antara pihak BMT dan anggota, sehingga akad tersebut menemui kesepakatan termasuk bagi hasil. Selain itu ada syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh anggota seperti melampirkan fotocopy KTP, surat nikah dan agunan.

2. Tingkat Keuntungan Anggota pada BMT Madani Ngemplak Margoyoso Pati

Sebelum peneliti menyajikan data tentang keuntungan, terlebih dahulu peneliti akan memberikan informasi mengenai lamanya para informan yang peneliti wawancara ini menjadi nasabah BMT Madani dan khususnya yang menjadi nasabah pada pembiayaan *mudharabah*. Karena dengan mengetahui tingkat lamanya para nasabah tersebut, berarti dapat diketahui bahwa para nasabah sebagian besar nyaman menggunakan pembiayaan *mudharabah*, yang memberikan dampak positif pada usaha dari masing-masing nasabah. Sehingga mereka tetap konsisten menggunakan pembiayaan tersebut.

Berdasarkan datayang peneliti peroleh darihasil wawancara terhadap nasabah dan pihak BMT mengenai berapa lama menjadi nasabah pada sektor perdagangan tersebut, peneliti mengambil sampel dengan mewawancarai pak Saman. Dalam penuturannya tentang berapa lama menjadi nasabah, beliau mengatakan bahwa “saya sudah tiga tahun

menjadi anggota, itupun dulunya menabung disitu, lalu ketika butuh uang saya mengambil pinjaman di BMT Madani. ¹³Ibu Juwati mengatakan bahwa “saya menjadi nasabah pada tahun 2014 sampai sekarang, berarti ya.... Dua tahun lebih mas”.¹⁴ Dengan jawaban singkat bu Hartini juga mengatakan, “sudah 3 tahun”.Demikian pula dengan bu Qoderi, beliau mengatakan, “tiga tahun”.Sedangkan pak Suyanto, beliau mengatakan,”1 tahun”.Pak Eko selaku bagian pemasaran BMT Madani juga mengatakan untuk lamanya nasabah ini selain karena memang sebagai langganan, juga ada nasabah yang terkadang tidak membayar seperti penuturannya,“ada sih yang sudah bertahun-tahun tapi nasabah yang macet mas. Tak telateni bayar sedikit demi sedikit tidak apa-apa mas, yang penting mau bayar dan nantinya akan lunas juga”.

Jadi berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa informan tentang berapa lama menjadi nasabah di BMT Madani dapat disimpulkan bahwa rata-rata lamanya mereka menjadi nasabah pada pembiayaan mudharabah antara 2-3 tahun dengan berbagai alasan yang telah disampaikan oleh nasabah dan pihak BMT. Meskipun ada beberapa nasabah yang lebih dari 3 tahun itupun karena macet atau tidak mau bayar.

Adapun sebab mengapa para pedagang memilih pembiayaan mudharabah diantaranya seperti yang dikatakan oleh bu Hartini bahwa:

“untuk produknya saya tidak tau persis seperti apa. Tapi yang jelas syaratnya mudah dan dua hari langsung cair.Karena butuh duwit mas, butuhnya mendesak, cari kesana kesini tidak ada utangan akhirnya ke BMT Madani.Terlebih ketika saya butuh duwit untuk bayar hutang saya kepada bakul, kan gini prosesnya, saya ambil dulu tepung dari bakul kemudian saya jual lagi kepada orang-orang. Lha orang tadi belinya juga ngutang, otomatis kan tidak ada uang untuk membayar, akhirnya saya ngambil ke BMT tersebut.”

¹³Hasil wawancara dengan nasabah Saman pada tanggal 5 Agustus 2016 di Pasar Bulumanis Pukul 10.45 WIB

¹⁴Hasil wawancara dengan nasabah Juwati pada tanggal 5 Agustus 2016 di rumah ibu Juwati ds. Sidomukti 4/1 Pukul 11.30

Selanjutnya wawancara dengan pak Saman, beliau mengatakan bahwa:

“ dulunya saya menabung di BMT Madani. Awal berdirinya BMT sudah di tawari untuk menabung, Selang beberapa waktu, saya butuh uang untuk tambah modal, lalu saya meminjam disitu. Persyaratannya cuma KTP, KK dll, prosesnya cepat, terlebih karena sudah kenal sama mas Eko (petugasnya) angsuran kurang sedikit, kemudian saya tutup, keesokan harinya sudah cair. Tentunya sangat membantu ya mas. Lebih-lebih saya hanya pedagang kecil tentunya sangat membantu untuk kelancaran usaha saya.”

Berdasarkan informasi dari ibu Qoderi, beliau mengatakan bahwa, “Tidak tau re mas pembiayaan yg ada di BMT. Yang saya tahu karena syaratnya yang mudah dan pencairan dananya tidak terlalu lama, beda sama BRI hari ini saya mengajukan satu minggu lebih baru di proses dan cair. “Bu Juwati juga menuturkan bahwa,” untuk jenis pembiayaan saya kurang tahu mas, tapi waktu itu saya datang ke BMT ingin meminjam uang, lalu diACC gitu aja.”

Pak Suyanto menceritakan pengalamannya saat mengambil pembiayaan mudharabah, beliau mengatakan:

” Tanya mas Eko sajalah yang lebih tahu, karena memang saya tidak paham betul mengenai produk pembiayaan. Sebab, dari pihak BMT menyarankan untuk pembiayaan mudharabah, sebetulnya saya tidak tahu betul mas, tentang pembiayaan mudharabah, terus disuruh mbak teller untuk mengambil pembiayaan mudharabah.”

Jadi, dari sampel dapat diketahui bahwa sebagian nasabah tidak terlalu mengetahui tentang pembiayaan yang mereka ambil yang mereka ketahui hanya sebatas mereka dapat pinjaman modal dari BMT Madani saja.

Selanjutnya peneliti melakukan wawancara membahas tentang sumbangsih pembiayaan mudharabah terhadap usaha dagang para nasabah. Diantaranya ibu Juwati, beliau mengatakan bahwa, “ sangat

membantu mas, bisa buat tambah isi dalam toko.”¹⁵Bapak Suyanto juga mengatakan,“Waktu itu saya butuh modal untuk merenovasi warung saya.Saya taksir kira-kira habis 3 juta.Rencana saya mau pinjam 5 juta, yang 2 juta untuk tambah usaha.”¹⁶

Senada dengan ungkapan ibu Juwati diatas, ibu Qoderi juga mengatakan bahwa, “Uangnya bisa untuk beli stok barang dagangan yang belum ada di toko, dulu rencana kan mau tak tambahi seperti beras, tepung tapi dalam skala besar.”¹⁷Ibu Hartini mengatakan, “membantu sangat lah mas, alias sangat membantu, terlebih ketika saya butuh duwit untuk renovasi rumah sekaligus gudang yang ada didepan itu mas, kayu reng dan usuknya udah pada rapuh kan perlu diganti.”¹⁸Pak Saman juga menuturkan bahwa,” tentunya sangat membantu ya mas.Lebih lebih saya hanya pedagang kecil tentunya sangat membantu untuk kelancaran usaha saya.”

Secara garis besar dapat ditarik kesimpulan dari hasil wawancara dengan para informan khususnya nasabah yang mengambil pembiayaan mudharabah yaitu dari kalangan pedagang, baik itu pedagang kecil maupun pedagang besar bahwa pembiayaan mudharabah memberikan pengaruh terhadap usaha dagang diantaranya untuk menambah modal dagangan berupa pembelian bahan dagangan serta untuk belanja modal berupa perbaikan toko atau warung.

Hasil wawancara selanjutnya adalah tentang tingkat keuntungan para nasabah disektor perdagangan, ibu Hartini, warga Ngemplak Kidul RT 03 RW 02 Kec. Margoyoso Kab. Pati seorang penjual tepung tapioka, yang memiliki pinjaman sebesar Rp 10.000.000,- dengan angsuran

¹⁵Hasil wawancara dengan nasabah Juwati pada tanggal 5 Agustus 2016 di rumah ibu Juwati ds. Sidomukti 4/1 Pukul 11.30

¹⁶Hasil wawancara dengan nasabah Suyanto pada tanggal 5 Agustus 2016 di rumah bpk Suyanto ds. Kajen 5/2 pukul 08.45 WIB

¹⁷Hasil wawancara dengan nasabah Qoderi pada tanggal 5 Agustus 2016 di Pasar Bulumanis Pukul 10.12 WIB

¹⁸Hasil wawancara dengan nasabah Hartini pada tanggal 5 Agustus 2016 di rumah ibu Hartini ds. Ngemplak Kidul 3/2 Pukul 09.25 WIB

sebesar Rp 1.250.000 x 10 bulan mengatakan, “kalau pendapatan per setor 5-7 juta sedangkan pengeluarannya 4 jutaan, kemungkinan per setor ya paling untung 1 jutaan mas, tapi itu per setor lho ya.....bukan perhari “.¹⁹ Ibu Qoderi seorang pedagang kelontong yang berjualan secara grosir dengan pinjaman sebesar Rp 10.000.000 serta angsuran sebesar Rp 666.000 x 24 bulan, beliau mengatakan pendapatan perhari Rp 1.500.000 itu kotor mas, pengeluaran perhari 1.200.000 “.²⁰

Pak Suyanto pemilik usaha warung kopi yang memiliki pinjaman sebesar Rp 5.000.000,- dengan angsuran Rp 541.000 x 12 bulan juga mengatakan “untuk perbulan kurang tahu betul mas, tapi kalau perhari itu Rp 250.000 – Rp 350.000 bersih, sudah termasuk biaya pengeluaran untuk beli gula, gas, dan lain-lainnya, mengapa demikian, karena setiap mau tutup uangnya saya hitung mendapatkan segitu.”²¹ Ibu Juwati seorang pedagang (toko di rumah) yang memiliki pinjaman sebesar Rp 2.000.000 dengan angsuran sebesar Rp 217.000,- x 12 bulan juga menuturkan, “tidak pasti mas, perharinya pendapatan kotor itu Rp 200.000 - Rp 300.000 paling bersihnya Rp 50.000 - Rp 60.000 lah perhari. Kenapa kok Cuma Rp 50.000-60.000 karena setiap ada barang yang abis seperti jajan, obat-obatan, rinso langsung ambil lagi dari toko grosiran.”²²

Bapak Saman seorang pedagang di pasar Bulumanis yang memiliki pinjaman sebesar Rp 2.000.000,- dengan angsuran sebesar Rp 250.000,- x 10 bulan mengatakan, “penghasilan perhari Rp 90.000,- mas, sedangkan pengeluaran Rp 50.000,- perhari. Jadi bersihnya kurang lebih Rp 40.000,- mas. Maklum mas pedagang kecil ya gini, pendapatannya

¹⁹Hasil wawancara dengan nasabah Hartini pada tanggal 5 Agustus 2016 di rumah ibu Hartini ds. Ngemplak Kidul 3/2 Pukul 09.25 WIB

²⁰Hasil wawancara dengan nasabah Qoderi pada tanggal 5 Agustus 2016 di Pasar Bulumanis Pukul 10.12 WIB

²¹Hasil wawancara dengan nasabah Suyanto pada tanggal 5 Agustus 2016 di rumah bpk Suyanto ds. Kajen 5/2 pukul 08.45 WIB

²²Hasil wawancara dengan nasabah Juwati pada tanggal 5 Agustus 2016 di rumah ibu Juwati ds. Sidomukti 4/1 Pukul 11.30

sedikit, tapi Alhamdulillah lancar.”²³Sedangkan yang dikatakan sama mas eko bahwa “kalau untung ya untung sih mas. kayaknya cuma balik modal aja.”²⁴

Dari data diatas, dapat diketahui bahwa peneliti mengambil beberapa sampel dari berbagai jenis usaha dagang yang digeluti oleh para informan dengan menampilkan jenis perdagangannya, besarnya modal usaha serta angsuran yang akan mereka bayarkan kepada pihak BMT yang telah meminjami modal dari pembiayaan mudharabah yang sudah disepakati sebelumnya.

C. ANALISIS DATA

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan kedalam kategori, penjabaran ke dalam unit-unit, melakukan sintesa menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain, setelah semua data yang diperlukan terkumpul baik data primer maupun sekunder, maka selanjutnya peneliti menganalisa data tersebut menggunakan tehnik analisa induktif yaitu menganalisa data yang diperoleh, selanjutnya dikembangkan pola hubungan tertentu atau menjadi hipotesis.

1. Analisa Tentang Realisasi Pembiayaan Mudharabah Pada Anggota Di Sektor Perdagangan

Secara etimologis akad mempunyai arti; menyimpulkan, mengikat (tali).Sedangkan secara terminologis, menurut Kompilasi Hukum Eknomi Syariah, akad adalah kesepakatan dalam suatu perjanjian antara dua pihak

²³Hasil wawancara dengan nasabah Saman pada tanggal 5 Agustus 2016 di Pasar Bulumanis Pukul 10.45 WIB

²⁴Hasil wawancara dengan nasabah mas eko pada tanggal 2 Agustus 2016 di di kantor BMT Madani pukul 11.03 WIB

atau lebih untuk melakukan atau tidak melakukan perbuatan hukum tertentu.

Menurut Ahmad Azhar Basyir, akad adalah suatu perikatan antara ijab dan Kabul dengan cara yang dibenarkan syara` dan menetapkan adanya akibat-akibat hukum pada objeknya. Ijab adalah pernyataan pihak pertama mengenai isis perikatan yang diinginkan, sedangkan Kabul adalah pernyataan pihak kedua untuk menerimanya.

Dalam realisasi pembiayaan mudharabah juga diperlukan akad agar antara pemberi modal dengan orang yang dimodali memiliki kesepakatan sehingga antara kedua belah pihak saling ridho. Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa nasabah juga dengan pihak BMT bahwa realisasi akad diantaranya dikatakan oleh ibu Hartini ketika datang ke BMT ditanya uangnya untuk apa? Terus apabila sampean pinjam segini angsurannya sekian ribu. Sanggup tidak?.

Berdasarkan keterangan-keterangan tersebut peneliti berkesimpulan bahwa kesepakatan antara kedua belah pihak dalam melakukan pembiayaan adalah factor utama dalam akad pembiayaan

Rukun-Rukun Akad

- Aqid, adalah orang yang berakad terkadang masing-masing pihak terdiri dari satu orang, terkadang terdiri dari beberapa beberapa orang.
- Ma'qud alaih, ialah benda-benda yang diakadkan, seperti benda-benda yang dijual dalam akad jual beli, dalam akad hibah (pemberian), gadai, utang yang dijamin seseorang dalam akad kafalah.
- Maudhu' al-'aqd, yaitu tujuan atau maksud pokok mengadakan akad. Berbeda akad maka berbedalah tujuan pokok akad.
- Shighat al-aqd, ialah ijab Kabul, ijab ialah permulaan penjelasan yang keluar dari salah seorang yang berakad sebagai gambaran kehendaknya dalam mengadakan akad.

Kabul ialah perkataan yang keluar dari pihak yang berakad pula yang diucapkan setelah adanya ijab

Syarat Akad

Ada beberapa syarat akad, yaitu syarat terjadinya akad (syuruth al-in`iqad), syarat sah akad (syuruth al-shihhah), syarat pelaksanaan akad (syuruth an-nafidz), dan syarat kepastian hukum (syuruth al-iltizam).

- Syarat Terjadinya Akad

Syarat terjadinya akad (kontrak), yaitu terbagi kepada syarat umum dan syarat khusus. Yang termasuk syarat umum yaitu rukun-rukun yang harus ada pada setiap akad, seperti orang yang berakad, objek akad, objek tersebut bermanfaat, dan tidak dilarang oleh syara`. Yang dimaksud syarat khusus ialah syarat-syarat yang harus ada pada sebagian akad dan tidak disyaratkan pada bagian lainnya,

- Syarat Sahnya Akad

Menurut Ulama Hanafiah, sebagaimana yang dikutip oleh Prof. Dr. Fathurrahman Djamil, syarat sahnya akad, apabila terhindar dari 6 (enam) hal, yaitu:

Al-Jahalah (Ketidakjelasan tentang harga, jenis dan spesifikasinya, waktu pembayaran, atau lamanya opsi, dan penanggung atau penanggung jawab); Al-Ikrah (Keterpaksaan); Attauqit (Pembatasan Waktu); Al-Gharar (Ada unsur kemudharatan); dan Al-Syartu al-fasid (Syarat-syaratnya rusak, seperti pemberian syarat terhadap pembeli untuk menjual kembali barang yang dibelinya tersebut kepada penjual dengan harga yang lebih murah).

- Syarat Pelaksanaan Akad

Syarat ini bermaksud berlangsungnya akad tidak tergantung pada izin orang lain. Syarat berlakunya sebuah akad yaitu (1)

adanya kepemilikan terhadap barang atau adanya otoritas (al-wilayah) untuk mengadakan akad, baik secara langsung ataupun perwakilan. (2) Pada barang atau jasa tersebut tidak terdapat hak orang lain.

- Syarat Kepastian Hukum atau Kekuatan Hukum

Suatu akad baru mempunyai kekuatan mengikat apabila ia terbebas dari segala macam hak khiyar. Khiyar adalah hak pilih bagi penjual dan pembeli untuk melanjutkan atau membatalkan akad jual beli yang dilakukan.

Menurut peneliti, seperti penjelasan sebelumnya bahwa fotocopy KK, KTP dan Surat Nikah suami istri / orang tua (bagi yang belum nikah), fotocopy agunan atau jaminan. Kemudian mengisi formulir pembiayaan, lalu bersedia disurvei adalah persyaratan yang dibutuhkan dalam realisasi pencairan pembiayaan Mudharabah.

Jadi peneliti berkesimpulan bahwa untuk realisasi pembiayaan mudharabah di BMT Madani pada sektor perdagangan bahwa nasabah harus datang ke kantor (suami, istri) apabila sudah menikah, setelah nasabah ditanya pembiayaan yang diajukan untuk usaha apa kemudian jika sudah tepat maka akan ditentukan besar angsuran. Apabila nasabah sudah menyetujui, maka nasabah dapat melengkapi persyaratan, kemudian akad tadi dibuat oleh BMT dan di tanda tangani bersama yakni pihak BMT dan pihak nasabah. Setelah nasabah menyetujui dan melengkapi persyaratan-persyaratan kemudian dana dapat di cairkan yang sebelumnya melalui proses survey dulu.

2. Analisis Tingkat Keuntungan Anggota pada Pembiayaan Mudharabah Di Sektor Perdagangan.

Dalam aktifitas perdagangan, pedagang adalah orang atau institusi yang memperjualbelikan produk atau barang kepada konsumen baik secara

langsung maupun tidak langsung. Dalam ekonomi pedagang dibedakan menurut jalur distribusi yang dilakukan yaitu :

1. Pedagang distributor (tunggal) yaitu pedagang yang memegang hak distribusi satu produk dari perusahaan tertentu.
2. Pedagang partai besar yaitu pedagang yang membeli suatu produk dalam jumlah besar yang dimaksudkan untuk dijual kepada pedagang lain.
3. Pedagang eceran yaitu pedagang yang menjual produk langsung dari konsumen.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan nasabah BMT Madani, peneliti mengelompokkan para pedagang menurut jalur distribusinya. Agar lebih jelas dapat dilihat berdasarkan table berikut:

Tabel : 4.2

Pengelompokan Nasabah Menurut Jalur Distribusi

No	Jenis Pedagang	Nama	Usaha	Pinjaman	Keuntungan
1.	Pedagang Distributor	-	-	-	
2.	Pedagang Partai Besar	Hartini Ds. Ngemplak Kidul 3/2 Margoyoso Pati	Grosir Tepung Tapioka	10.000.000	1.000.000
		Qoderi Ds. Sido Mukti 3/1 Margoyoso Pati	Grosir Jajan dan Minuman	10.000.000	1.500.000
3.	Pedagang Eceran	Suyanto Ds. Kajen 5/2 Margoyoso Pati	Warung Kopi	5.000.000	250.000

	Saman Ds. Sidomukti 4/1 Margoyoso Pati Juwati Ds. Sidomukti 4/1 Margoyoso Pati	Es Cincau dan Dawet Toko	2.000.000 2.000.000	40.000 55.000
--	---	------------------------------------	----------------------------	----------------------

Dari table diatas dapat dilihat mayoritas nasabah BMT madani di sektor perdagangan adalah pedagang eceran. Meskipun tidak menutup kemungkinan ada sebagian pedagang yang dari partai besar atau grosir.

Keuntungan atau laba adalah sisa hasil usaha, keuntungan secara sederhana dibagi dua yaitu laba kotor dan laba bersih. Laba kotor adalah penjualan dikurangi harga pokok penjualan, sedangkan laba bersih adalah laba kotor dikurangi biaya usaha. Untuk menghitung keuntungan maka diperlukan pembagian waktu misalnya satu bulan sekali, tiga bulan sekali atau enam bulan sekali.

Secara ekonomis keuntungan perusahaan diperoleh dari keseluruhan pendapatan yang diterima dikurangi seluruh biaya yang harus dikeluarkan selama proses produksi.

Tabel. 4.3
Keuntungan Diperoleh Nasabah

No	Nama	Pinjaman	Angsuran	Pendapatan	Pengeluaran	keuntungan
1.	Hartini	10.000.000	1.250.000	40.000.000 / bulan	32.000.000 / bulan	8.000.000 / bulan
	Qoderi	10.000.000	666.000	45.000.000 / bulan	36.000.000 / bulan	9.000.000 / bulan

2.	Suyanto	5.000.000	541.000	7.500.000 / bulan	-	7.500.000 / bulan
	Saman	2.000.000	250.000	2.700.000 / bulan	1.500.000 / bulan	1.200.000 / bulan
	Juwati	2.000.000	217.000	7.500.000 / bulan	5.850.000 / bulan	1.650.000 / bulan

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa tingkat keuntungan untuk pedagang grosir adalah diatas lima juta. Sedangkan pedagang eceran keuntungannya dibawah lima juta, meskipun ada salah satu nasabah yang mendapatkan keuntungan diatas lima juta, karena dilihat dari jenis usahanya yaitu warung kopi tidak sepi dari pembeli entah itu dari anak muda sampai kalangan tua, dan jam bukanya juga terlalu lama bahkan hingga larut malam.