

Implementasi Pembiayaan *Mudharabah* dan *Murabahah* di BMT NU Ngasem Bojonegoro

Mundhori

Institut Agama Islam Negeri Kediri
Email: mundhori@iainkediri.ac.id

Muhammad Nashrulloh

STAI Attanwir Bojonegoro
Email: muhammadnashrulloh23@gmail.com

Abstract: BMT NU Ngasem Bojonegoro has several financing products including *mudharaba*, *musharaka* and *murabahah*. In this study, what is interesting for the writer to study is *mudharaba* financing and *murabahah* financing. This is because *mudharabah* and *murabahah* contracts are contracts that are easy to apply in channeling funds. BMT is quite selective in analyzing financing before BMT realizes financing, to minimize losses caused by bad loans due to lack of financing realization standards. This study uses a qualitative descriptive approach, and uses primary and secondary data sources. This data collection method uses interviews, observation and documentation. Data analysis techniques used are data reduction analysis techniques, data presentation and verification or conclusion drawing. To check the validity of the findings the author uses triangulation techniques. The results showed that the implementation of *mudharabah* financing in BMT NU Ngasem Bojonegoro the procedure was not in accordance with the Shari'ah principle because the profit sharing ratio was determined by the BMT itself, which is 2%, but the practice still uses the 5C general principles (Character, Capacity, Capital, Condition of Economy and Collateral). *Murabahah* financing at BMT Ngasem Bojonegoro NU is in accordance with the applicable rules in accordance with the 5C general principles, this is evident that *murabahah* financing is carried out through a sale and purchase agreement with several conditions and agreements that apply between the customer and the BMT.

Key Words: BMT NU Ngasem Bojonegoro, *mudharabah*, *murabahah*

Abstrak: BMT NU Ngasem Bojonegoro memiliki beberapa produk pembiayaan antara lain *mudharabah*, *musyarakah* dan *murabahah*. Dalam penelitian ini yang menarik bagi penulis untuk diteliti adalah pembiayaan *mudharabah* dan pembiayaan *murabahah*. Hal ini dikarenakan akad *mudharabah* dan *murabahah* merupakan akad yang mudah untuk diaplikasikan dalam penyaluran dana. BMT cukup selektif dalam menganalisis pembiayaan sebelum BMT merealisasikan pembiayaan, untuk meminimalisir kerugian yang disebabkan oleh kredit macet karena kurangnya standar realisasi pembiayaan. Penelitian ini dilakukan dengan metode pendekatan deskriptif kualitatif, serta menggunakan sumber data primer dan sekunder. Metode pengumpulan data ini dengan cara wawancara, observasi dan dokumentasi, teknik analisis datanya menggunakan menggunakan teknik reduksi data, penyajian data dan verifikasi atau penarikan kesimpulan. Untuk pengecekan keabsahan temuan penulis menggunakan teknik triangulasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi pembiayaan *mudharabah* di BMT NU Ngasem Bojonegoro prosedurnya belum sesuai dengan prinsip syari'ah karena nisbah bagi hasilnya ditentukan oleh pihak BMT sendiri, yakni 2%, tetapi prakteknya masih menggunakan prinsip umum 5C (*Character, Capacity, Capital, Condition of Economy dan Collateral*). Pembiayaan *murabahah* di BMT NU Ngasem Bojonegoro sudah sesuai dengan kaidah-kaidah yang berlaku sesuai dengan prinsip umum 5C, dan dibuktikan bahwa pembiayaan *murabahah* dilakukan dengan akad jual beli dengan beberapa ketentuan dan kesepakatan yang berlaku antara nasabah dan pihak BMT.

Kata Kunci: BMT NU Ngasem Bojonegoro, *mudharabah*, *murabahah*

PENDAHULUAN

Agama Islam telah mengajarkan dan memberi petunjuk kepada kita atas segalanya. Islam mencakup seluruh aktivitas makhluk hidup secara umum dan manusia secara khusus. Hubungan ini tidak hanya berjalan horizontal tetapi juga hubungan vertikal. Islam mengajarkan tentang cara-cara dan hukum yang wajib diterapkan oleh pemeluknya. Melihat hal ini ajaran Islam sebagai suatu syari'at yang diajarkan Rasul terakhir mempunyai perbedaan tersendiri, karena bersifat komprehensif dan luas. Makna komprehensif berarti ia meliputi seluruh aspek kehidupan baik yang bersifat ritual maupun sosial (aqidah). Ibadah diperlukan dengan tujuan untuk menjaga ketaatan, dan harmonisnya hubungan manusia dengan khaliqnya, serta untuk mengingatkan secara kontinyu tugas manusia sebagai khalifah di muka bumi. Ketentuan-ketentuan muamalah diturunkan untuk menjadi *rule of game* dalam keberadaan manusia sebagai makhluk sosial.¹ Sedangkan universal bermakna ia dapat diterapkan setiap waktu dan tempat sampai hari akhir nanti. Keuniversalan ini akan tampak jelas sekali terutama dalam bidang muamalah, dimana ia bukan saja luas dan fleksibel bahkan tidak memberikan special treatment bagi muslim dan membedakan dari nonmuslim. Muamalah sendiri adalah dalam arti khusus adalah yang hanya berkaitan dengan bidang ekonomi dan bisnis dalam Islam.²

Kehidupan manusia tidak lepas kaitannya dengan pemenuhan kebutuhan hidup secara *dhohiriyah* atau jasmani. Pemenuhan kebutuhan itu akan mengerucut kepada permasalahan ekonomi. Perkembangan pekenomian yang semakin kompleks ini tentunya tidak terlepas dengan peran serta perbankan. Perbankan sebagai salah satu lembaga keuangan yang mempunyai peranan penting dalam kehidupan suatu negara. Jasa layanan yang diberikan kepada masyarakat dapat mendukung laju pertumbuhan ekonomi dan dapat memperlancar kegiatan perekonomian, apalagi negara yang sedang berkembang seperti di Indonesia ini. Peran strategis bank tersebut disebabkan oleh arti sederhana bank yang sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa Bank lainnya.³

Tonggak pergerakan lembaga keuangan modern berdasar landasan Islam dimulai dengan didirikannya *local saving* atau bank yang beroperasi tanpa bunga di desa Mit Ghamir, di tepi sungai Nil Mesir pada tahun 1969 oleh Abdul Hamid An-Naggar.⁴ Setelah beroperasi beberapa tahun, badan usaha ini kemudian tutup karena masalah manajemen. Bank lokal ini telah mengilhami diadakannya konferensi ekonomi Islam pertama di Mekkah pada tahun 1975. Sebagai tindak lanjut rekomendasi dari konferensi tersebut, dua tahun kemudian (pada tahun 1977), lahir Islamic Development Bank (IDB). Termasuk negara-negara bukan anggota OKI (Organisasi Kerja Sama Islam), seperti Filipina, Inggris, Australia, Amerika Serikat, dan Rusia.⁵

Secara intensif, berbagai upaya pendirian Bank Islam di Indonesia dimulai sejak 1988, yaitu pada saat pemerintah mengeluarkan Paket Kebijakan Oktober (PAKTO), yang mengatur tentang deregulasi industri perbankan di Indonesia. Para ulama saat itu telah berusaha untuk mendirikan bank yang bebas bunga, tetapi tidak ada satu pun perangkat hukum yang dapat dirujuk, kecuali adanya penafsiran dari peraturan perundang-undangan yang ada bahwa perbankan syariah dapat saja menetapkan bunga sebesar 0% (nol persen).

Sebagaimana Bank, BMT juga mempunyai dua fungsi yakni funding dan financing. Funding adalah BMT sebagai penghimpun dana, dan financing BMT sebagai pengelola

¹ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012), 11

² Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Teras, 2011), 1

³ Kasmir, *Manajemen Perbankan*., hal. 11

⁴ Gita Danu Pranata, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Jakarta: Salemba Empat, 2013), 32-33

⁵ Ibid.

keuangan yang berupa pembiayaan. Dalam pengelolaan keuangan, BMT juga menyediakan produk-produk pembiayaan yaitu berupa pembiayaan dengan sistem bagi hasil yang menggunakan *mudharabah*, *musyarakah*, *muzara'ah* dan *musaqoh*. Selain itu BMT juga menyediakan pembiayaan dengan sistem sewa yang berupa *ijarah* dan *Ijarah Muntahiyah bit Tamlik* (IMBT). Pembiayaan dengan sistem jual beli yakni *murabahah*, *salam*, dan *istishna'*, dan juga pembiayaan dengan sistem jasa yakni *wadi'ah* dan *qordhul hasan*.

Berkaitan dengan pembiayaan yang ada pada BMT yakni pembiayaan *mudharabah* dalam hal ini pembiayaan yang diberikan oleh BMT kepada nasabahnya yang didasarkan pada prinsip *mudharabah*, oleh karena itu untuk mendalami tentang pembiayaan *mudharabah* berarti membicarakan lebih jauh tentang berbagai hal pembiayaan *mudharabah* seperti konsep, prinsip, syarat rukun dan mekanisme dari *mudharabah* itu sendiri. Begitu juga dengan pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan dengan prinsip jual beli barang pada harga semula dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati, berdasarkan prinsip *murabahah*.⁶

BMT NU Ngasem Bojonegoro merupakan salah satu lembaga keuangan mikro syariah yang berbasis koperasi yang ada di Indonesia khususnya di Kabupaten Bojonegoro dan melaksanakan fungsi intermediasi keuangan (*financial intermediary function*) yaitu menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan. BMT NU Ngasem Bojonegoro melayani sektor mikro, sehingga lembaga keuangan ini mampu melayani kebutuhan keuangan masyarakat ekonomi bawah yang sulit mengakses pembiayaan ke perbankan. Dalam kegiatan menyalurkan dananya dalam bentuk pembiayaan, BMT NU Ngasem Bojonegoro menggunakan akad bagi hasil yaitu *mudharabah* yang juga di terapkan untuk akad jual beli. Pembiayaan yang paling banyak disalurkan adalah pembiayaan *mudharabah* dan *murabahah*. Hal ini dikarenakan akad *mudharabah* dan *murabahah* merupakan akad yang cukup mudah penyalurannya untuk diaplikasikan. Tujuan penulis dalam penelitian ini adalah mengetahui dan mendeskripsikan tentang implementasi pembiayaan *mudharabah* dan *murabahah* di BMT NU Ngasem, karena banyaknya anggota yang mengajukan pembiayaan tersebut, sebagaimana diketahui bahwa BMT NU Ngasem adalah BMT yang memiliki anggota terbesar di Kabupaten Bojonegoro dan juga menjadi rujukan bagi BMT atau Koperasi Syariah yang lain.

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 tentang Perbankan Bab I Pasal 1 Nomor 12, yang dimaksud pembiayaan berdasarkan prinsip syariah 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.

Pembiayaan merupakan kegiatan bank syariah dan lembaga keuangan lainnya contohnya BMT dalam menyalurkan dananya kepada pihak anggota yang membutuhkan dana. Pembiayaan sangat bermanfaat bagi bank syariah maupun BMT, nasabah dan pemerintah. Pembiayaan memberikan hasil yang besar diantara penyaluran dana lainnya yang dilakukan oleh bank syariah. Sebelum menyalurkan dana melalui pembiayaan, bank syariah perlu melakukan analisis pembiayaan yang mendalam.⁷

Mudharabah berasal dari kata *dharb*, artinya memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses seseorang memukul kakinya dalam menjalankan usaha. Secara teknis *mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*Shahibul Maal*) menyediakan seluruh 100% modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pihak pengelola (*Mudharib*). Keuntungan secara *Mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan kerugian ditanggung oleh

⁶ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2014), 223

⁷ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011, Cet-I), 105.

pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan oleh kecurangan atau kelalaian pengelola, maka pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

Departemen Bank Islam Pakistan mendefinisikan *Mudharabah* sebagai suatu bentuk kemitraan dimana salah satu pihak menyediakan dana sedangkan pihak lain menyediakan keahlian. Orang-orang yang membawa uang disebut (*Rob-ul-Maal*), sementara pengelola dan bekerja adalah tanggung jawab eksklusif (*mudharib*). Nisbah bagi hasil ditentukan pada saat melakukan perjanjian *Mudharabah* sedangkan dalam kasus kehilangan ini ditanggung oleh *Rob-ul-Maal* saja.⁸ *Murabahah* adalah akad jual beli antara lembaga keuangan dengan nasabah atas suatu jenis barang tertentu dengan harga yang disepakati bersama.⁹

Baitul Maal wa Tamwil berasal dari dua kata yakni *bait al-maal* dan *bait at-tamwil*. Istilah *Baitul Maal* berasal dari kata *bait* dan *maal*, *bait* artinya rumah, dan *al-maal* artinya harta. Sedangkan *baitul maal* dilihat dari segi istilah adalah mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non-profit, seperti zakat, shadaqah, infaq.¹⁰ Sedangkan *Bait at-Tamwil* secara harfiah *bait* artinya rumah, dan *at-tamwil* artinya pengembangan harta. Jadi *baitul tamwil* adalah suatu lembaga yang melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kesejahteraan pengusaha melalui kegiatan pembiayaan dan menabung (berinvestasi). Sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan syariah.¹¹

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang sifatnya deskriptif dan induktif. Peneliti memilih metode kualitatif dikarenakan penelitian tersebut mengangkat sebuah fenomena yang berkembang dimasyarakat yaitu masalah pembiayaan *Mudharabah* dan *murabahah* dengan studi kasus di BMT NU Ngasem Bojonegoro. Penelitian ini berangkat dari data yang sudah didapatkan peneliti bukan hanya sekedar teori saja. Pada penelitian ini, peneliti mengumpulkan data dan informasi melalui wawancara, studi lapangan dan konsultasi. Hal ini dilakukan untuk memperkuat keabsahan data penelitian. metode kualitatif adalah “ prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.¹² peneliti deskriptif merupakan penelitian yang berusaha memaparkan suatu gejala ataupun keadaan secara sistematis sehingga obyek peneliti menjadi jelas, dalam hal ini berkaitan dengan implementasi pembiayaan *mudharabah* dan *murabahah* di BMT NU Ngasem Bojonegoro.

Sebagai Sumber data primer dalam penelitian ini adalah manajer, *account officer*, dan *teller* pembiayaan yang langsung menjadi informan sekaligus orang (*person*) bagi peneliti menjadi sumber data yang bisa memberikan data berupa jawaban lisan melalui wawancara atau dalam penelitian ini. Sedangkan BMT NU Ngasem berfungsi sebagai tempat (*place*) yang berkaitan dengan tempat atau tentang kondisi yang berlangsung dan berkaitan dengan masalah yang dibahas. *Paper*, yaitu sumber data yang menyajikan data berupa huruf-huruf, angka, gambar dan simbol-simbol yang lain. Data ini bisa diperoleh dari buku administrasi kantor, data demografi, data struktur organisasi di BMT NU Ngasem Bojonegoro dan data

⁸ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2014), 184.

⁹ Rivai, Veithzal & Andria Permata, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Rajawali Press, 2008), 147.

¹⁰ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. (Yogyakarta: Ekonosia, 2017), 96.

¹¹ Ibid, 80

¹² Lexy, j. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2017), 4

denah kantor. Serta beberapa dokumen berupa buku yang diperoleh dari kantor BMT NU Ngasem. Sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah buku-buku mengenai ekonomi islam yang berhubungan dengan produk-produk Baitul Maal wa Tamwil (BMT) yang didalamnya terkait dengan tema penelitian ini.

Peneliti mengumpulkan data untuk penelitian ini menggunakan 3 metode yaitu: 1) Wawancara, teknik digunakan dalam pengumpulan data apabila studi ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit atau kecil.¹³ Peneliti mewawancarai beberapa karyawan BMT NU Ngasem terkait sistem dan tata cara dalam operasional pembiayaan *mudharabah* dan *murabahah*; 2) Observasi, peneliti menggunakan teknik ini dengan mengamati secara langsung dan mencatat hasil dari observasi dan dapat menyimpulkan hasilnya, karena pengumpulan data harus sesuai dengan tema observasi; 3) Dokumentasi, diartikan sebagai pengumpulan, pemilihan, pengolahan, dan penyimpanan informasi. Metode pengumpulan data ini berkaitan dengan latar belakang obyek penelitian yang didokumentasikan dan menggunakan dokumen lain untuk menunjang data penelitian yang sesuai dengan pokok permasalahan.

Proses analisa data yang dilakukan mengadopsi dan mengembangkan pola interaktif yang dikembangkan oleh Milles dan Hiberman yaitu: 1) Reduksi Data, digunakan untuk proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data mentah yang didapat dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Reduksi data dimulai pada awal kegiatan penelitian sampai dilanjutkan selama kegiatan pengumpulan data dilaksanakan. Peneliti harus membuat ringkasan, menelusuri tema, membuat gugus-gugus dan menulis memo; 2) Penyajian Data, merupakan proses untuk penyusunan informasi secara sistematis dalam rangka memperoleh kesimpulan sebagai temuan penelitian. penelitian ini data yang didapat berupa kalimat, kata-kata yang berhubungan dengan fokus penelitian, sehingga sajian data merupakan sekumpulan informasi yang tersusun secara sistematis yang memberikan kemungkinan untuk ditarik kesimpulan; 3) Verifikasi/Penarikan Kesimpulan, digunakan untuk menarik kesimpulan berdasarkan dari hasil analisis data, baik yang berasal dari catatan lapangan observasi maupun dokumentasi yang berkaitan dengan implementasi pembiayaan *mudharabah* dan *murabahah* di BMT NU Ngasem Bojonegoro. Pengecekan keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan dua langkah yang pertama, yaitu perpanjangan kehadiran peneliti untuk memperbanyak wawancara kepada informan agar penelitian semakin valid, kedua yaitu triangulasi dengan mengkaji beberapa informasi dari sumber dengan teori dari beberapa ahli.

Kebenaran data adalah teknik yang dipakai agar penelitian kualitatif dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah. Adapun langkah-langkah yang dilakukan peneliti sebagai berikut:

1. Perpanjangan Kehadiran

Peneliti wajib semakin lama dalam observasi dan wawancara guna mendapat informan sebanyak mungkin, karena penelitian yang valid adalah penelitian yang banyak informannya semakin besar informan hasil penelitian akan semakin valid.

2. Trigulasi

Triagulasi adalah teknik mencari kebenaran data dengan memanfaatkan sesuatu yang lain diluar untuk keperluan pengecekan atau suatu pembanding, untuk pengecekan data itu. Beberapa sumber dan metode akan dikaji oleh peneliti berusaha mengkaji beberapa serta melakukan pengecekan dengan teori yang dikemukakan para ahli. Triangulasi

¹³ Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2017), 130

diterapkan oleh penelitian untuk menghasilkan data hasil pengamatan dan data hasil wawancara juga suatu dokumen yang berkaitan.¹⁴

Penelitian ini dilakukan dalam beberapa tahapan sebagai berikut:

1. Tahap Pendahuluan atau Persiapan

Pada tahap ini peneliti mulai mengumpulkan buku-buku atau teori-teori yang berkaitan dengan problematika yang diteliti. Tahap ini juga dilakukan dengan proses penyusunan proposal, sampai akhirnya disetujui dan diterima oleh pelaksana kegiatan penulisan skripsi.

2. Tahap Pelaksanaan

Tahap ini dilakukan dengan cara mengumpulkan data-data yang berkaitan dengan fokus penelitian dari lokasi penelitian dengan metode observasi, wawancara dan dokumentasi.

3. Tahap Analisis Data

Pada tahap ini penulis menyusun semua data yang telah terkumpul secara sistematis dan terinci sehingga data tersebut mudah dipahami dan temuannya dapat di informasikan kepada orang lain secara jelas.

4. Tahap Pelaporan

Tahap ini merupakan tahap akhir dari tahapan penelitian yang penulis lakukan. Tahap ini dilakukan dengan membuat laporan tertulis dan hasil penelitian yang telah dilakukan. Laporan ini akan ditulis dalam bentuk karya tulis ilmiah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sejarah Singkat KSPPS BMT Nurul Ummah

KSPPS BMT Nurul Ummah Ngasem merupakan salah satu lembaga keuangan syariah yang ada di Bojonegoro yang berlokasi di Jl. Raya Kalitidu-Ngasem Km. 09 Bareng, Ds. Bareng Kec. Ngasem Kab. Bojonegoro 62154 dengan menggunakan prinsip syariah dalam bekerja. Berdiri pada tanggal 21 Maret 2012, dengan nomor badan hukum 643/BH/XVI.4/2012, TDP 131636400049, SIUS NO 517/362/208.412/PK/2014, NPWP 66.991.745.2601.000. Sebenarnya pengurus MWC NU Ngasem pada awalnya tidak berfikir untuk mendirikan koperasi BMT NU, tetapi banyaknya acara yang diagendakan oleh MWC NU dan semua itu memerlukan dana yang sangat banyak dan MWC NU tidak mempunyai kas dan pemasukan dari sumber manapun. Maka dari itu pengurus MWC NU Ngasem berkumpul dan berdiskusi untuk mencari jalan tengah agar agenda-agenda yang sudah direncanakan dapat berjalan dengan lancar dan tidak membebani pihak manapun. Akhirnya disepakati membentuk sebuah koperasi yang menjurus ke syariah islam.

Dalam persiapannya koperasi KSPPS BMT NU Ngasem melakukan beberapa pendekatan, antara lain:

- a) Pendekatan birokrasi, yaitu selalu berkomunikasi dan melakukan kunjungan-kunjungan, magang dan juga pelatihan-pelatihan di koperasi wilayah lain yang sudah sukses melakukan usaha dan sudah mensejahterakan NU dan masyarakat NU di wilayah di wilayah masing-masing. Antara lainn study banding ke Sidogiri, Sumenep.
- b) Pendekatan Politik, yaitu pendekatan dengan wakil rakyat yang duduk dikursi dewan selalu selalu menjalin hubungan dan sekalian mengharap dukungannya terutama ditingkat kabupaten.
- c) Pendekatan lembaga koperasi.
- d) Pendekatan wilayah, yaitu dengan cara menggerakkan ranting-ranting yang ada dan juga merangkul tokoh-tokoh masyarakat yang ada disetiap ranting untuk membantu mensukseskan koperasi yang dimiliki oleh MWC NU Ngasem. Hal tersebut dilakukan agar

¹⁴ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2017), 330

mendapatkan dukungan dari berbagai pihak dan kalangan serta menanamkan kepercayaan kepada para pengambil keputusan.

Seiring dengan berjalannya waktu BMT NU Ngasem terus berupaya meningkatkan pelayanan kepada masyarakat dengan selalu berinovasi, perbaikan sistem, penambahan layanan jasa sektor riil, dan pembukaan cabang-cabang baru yang akan menjadi target KSPPS BMT NU Ngasem. Sampai saat ini sudah ada 18 kantor cabang yang ada di sekitar wilayah Bojonegoro dan Tuban, BMT ini juga telah memiliki swalayan Nu yang mana ia menjual semua produk-produk Nu, dan juga beberapa fasilitas seperti, radio NU, televisi Nu, air minum NU, mobile banking dan ATM, serta ambulance.

Visi dan Misi

Visi KSPPS BMT NU Ngasem

Menjadi lembaga pemberdaya ekonomi masyarakat NU yang mandiri dengan syariah.

Misi KSPPS BMT NU Ngasem

- 1) Membangun dan mengembangkan ekonomi umat dengan konsep syariah islam.
- 2) Menciptakan wata'awanu 'alalbirri wat taqwa lewat ekonomi umat.
- 3) Menanamkan pembelajaran konsep syariah islam dan masalah ummah.
- 4) Melayani umat dengan amanah dan profesional.¹⁵

KSPPS BMT NU Ngasem yang dalam aktivitasnya adalah menghimpun dana dan menyalurkan dana dari/kepada anggota atau calon nasabah. Adapun produk-produk penyaluran dana (Pembiayaan) yang ada di KSPPS BMT NU Ngasem, yaitu:

- a) Pembiayaan mudharabah,
- b) Pembiayaan musyarakah,
- c) Pembiayaan murabahah,
- d) Pembiayaan Ba'i Bitsamanil Ajil (BBA).

Sementara produk-produk dalam aktivitas menghimpun dana (tabungan atau simpanan) yang bisa disetor dan diambil sewaktu-waktu dengan menggunakan akad wadhia'ah yad addhomanah dan mudharabah mutlaqah, yaitu:

- a) Simpanan untuk ziarah (SI NUKZI),
- b) Simpanan walimah (SI WALI),
- c) Simpanan hari raya idul fitri (SI HARFI),
- d) Simpanan lembaga peduli siswa (SI GALIS),
- e) Simpanan qurban barokah (SI QUBAH),
- f) Simpanan kelahiran dan aqiqah (SI HAQI),
- g) Simpanan siswa,
- h) Simpanan haji dan umroh (SI HANUM).

Implementasi Pembiayaan Mudharabah di BMT NU Ngasem Bojonegoro

Mudharabah merupakan akad pembiayaan dalam pemberian modal dari BMT NU Ngasem Bojonegoro kepada nasabahnya untuk membuka usaha yang produktif dan prospeknya baik untuk kedepannya berdasarkan syariat Islam, dengan seluruh modalnya berasal dari BMT NU Ngasem Bojonegoro. Nisbah bagi hasil ditentukan menurut kesepakatan antara kedua belah pihak yaitu BMT NU Ngasem Bojonegoro dengan nasabah. Angsuran perbulan dilakukan sampai pokok pinjaman telah habis dengan ketentuan angsuran pokok ditambah bagi hasil dari laba bersih usaha yang dijalankan nasabah. Sebagaimana yang dikatakan oleh Faisal Mukharom selaku manajer:

¹⁵ RAT Kopsyah BMT NU Ngasem, 2018

“Secara konsepnya *mudharabah* adalah pembiayaan atau pemberian modal usaha yang BMT sebagai pemilik modal seutuhnya dan nasabah sebagai pengelola usaha, dengan nisbah atau bagi hasil yang nanti disesuaikan dengan pendapatan bersih per bulan usaha yang dikelola oleh nasabah tersebut, dengan menjaminkan misalnya usaha yang sudah ada. apabila terjadi kemacetan pembiayaan maka BMT akan menanggung kerugian jika kebangkrutan terjadi tidak ada unsur kesengajaan pengelola usaha, akan tetapi biasanya nasabah tetap mengembalikan modalnya saja atau dengan nisbah yang akan dikurangi atau bahkan tidak mengembalikan nisbah hanya angsuran pokoknya saja”.¹⁶

Pembiayaan *mudharabah* yang dilakukan pada BMT NU Ngasem Bojonegoro ada berapa macam pembiayaan. Sebagaimana pernyataan dari Faisal Mukharom selaku manajer:

“*Mudharabah* di BMT NU Ngasem sini tidak hanya ada satu macam saja, karena di dalam teorinya ada pembiayaan *mudharabah muqayyadah* dan *mutlaqah*, tapi yang kami pakai satu *mudharabah* saja dan mungkin bisa dikategorikan atau dimasukkan ke dalam *mudharabah muqayyadah*, karena pihak BMT juga turut memberikan batasan-batasan tertentu kepada pengelola usaha baik menetapkan jenisnya, jangka waktu pengelolaan dan sebagainya, BMT memberikan pembiayaan kepada nasabah apabila nasabah mempunyai kemampuan mengelola usaha yang akan dijalankan dan sudah pernah atau memiliki usaha lain, karena usaha yang lain itu bisa menjadi penopang usaha yang akan baru dirintis jika terjadi kemungkinan kebangkrutan”.¹⁷

Pernyataan Faizal Mukharom ini diperkuat dengan pernyataan David Tristanto selaku *Account Officer* yakni:

“*Mudharabah* di sini biasanya untuk pembiayaan nasabah seperti toko perancangan, konveksi dan usaha lainnya, tapi kebanyakan nasabah menggunakan *musyarakah* karena usaha mereka sudah berjalan dan mempunyai modal sendiri 50%”.¹⁸

Dalam produk-produk pembiayaan yang ditawarkan oleh BMT NU Ngasem, salah satunya adalah pembiayaan *Mudharabah*, yang menggunakan sistem bagi hasil diperuntukkan untuk pembiayaan usaha produktif, sedangkan dalam mengajukan pembiayaan *mudharabah* ada beberapa persyaratan. Sesuai dengan pernyataan David Tristanto selaku *Account Officer*.

“Kalau disini persyaratannya adalah fotocopy KTP, KK, STNK, jaminannya BPKB atau sertifikat tanah dan rumah. Dan untuk mensurvei nasabah yang akan mengajukan pembiayaan yang memenuhi syarat 5C.”

Pernyataan David Tristanto sesuai dengan kata Kartika Sari selaku *Teller* pembiayaan:

“Kalau disini syarat pengajuan pembiayaan *mudharabah* sama dengan yang lainnya, bawa fotocopy KTP, KK, STNK, dan sertifikat atau BPKB. Kemudian pihak BMT mensurvei nasabahnya berdasarkan 5C.”¹⁹ diperkuat dengan pernyataan Faizal Mukharom selaku manajer :

“Syarat *mudharabah* pertama harus mengajukan sebagai anggota dulu, mengajukan sebagai anggota itu bersamaan dengan mengisi formulir pembiayaan otomatis sudah menjadi anggota dengan membayar administrasi pembiayaan sebesar Rp.15.000,-, syarat kemudian nasabah sudah mengetahui terlebih dahulu produk-produk BMT apa saja sebelum mengajukan. Kemudian setelah mendapat gambaran baru bisa menentukan, lalu ditanya untuk kebutuhan usaha apa? Misalnya dagang bakso, dan yang terpenting adalah membawa persyaratan berupa fotocopy KTP, KK, STNK, dan BPKB atau sertifikat rumah atau tanah. Kemudian pihak BMT akan mensurvei calon nasabah tersebut berdasarkan 5C yang sudah ditetapkan dari sini”.

¹⁶ Faizal Mukharom, *Wawancara*, Bojonegoro, 17 Juli 2019

¹⁷ Ibid.

¹⁸ David Tristanto, *Wawancara*, Bojonegoro, 18 Juli 2019

¹⁹ Kartika Sari, *Wawancara*, Bojonegoro, 19 Juli 2019

Faktor-faktor yang harus dipenuhi untuk menganalisis apakah nasabah layak untuk di biayai atau tidak. Adapun langkah-langkah analisis sebelum pembagian nisbah atau margin antara nasabah dan BMT, menganalisis menggunakan 5C, setelah itu barulah dana akan dicairkan. Langkah pertama sebelum realisasi pembiayaan adalah pembagian nisbah mudharabah, tutur Kartika Sari selaku Teller pembiayaan adalah:

“Ya kalau misalnya nasabah mengajukan pembiayaan Rp.10.000.000 nisbahnya 2% dari pokonya perbulan Rp.200.000,-, dengan 6 bulan angsuran jadi nisbahnya Rp. 1.600.00,-“

Keterangan nasabah Ahmad Nafi’ jika pengambilan nisbah pembiayaan *mudharabah* sudah ditetapkan dari BMT maka hal ini tidak sesuai dengan prinsip syariah karena hal ini sama dengan lembaga keuangan konvensional. Kemudian dari keterangan Nafi’ juga bertentangan dengan keterangan Faizal Mukharom yakni:

“Kita lihat dulu usahanya apa, keuntungan perharinya berapa dan perbulannya berapa, baru kita tentukan kesepakatan porsi bagi hasilnya dan target 1 bulan BMT mematok Rp.100.000,- misalnya dari pinjaman Rp. 5.000.000,- dan misalkan keuntungan bersih Rp. 1.000.000,- berarti bagi hasilnya Rp. 100.000,- perbulan. Dan bagi hasil itu ada dua yakni berdasarkan profit sharing atau keuntungan bersih dan revenue sharing atau pendapatan kotor. Misalnya kita minta bagi hasilnya 5% dari pendapatan kotornya Rp.2.000.000,-“²⁰

Setelah pembagian nisbah dan margin telah disepakati oleh pihak BMT NU Ngasem dan nasabah maka langkah selanjutnya adalah BMT melakukan survei terhadap calon nasabah. Menurut Faizal Mukharom selaku manajer BMT NU Ngasem adalah:

“Untuk surveinya kita menggunakan analisis 5C, setelah survey itu terpenuhi maka realisasi pembiayaan dapat kita penuhi dengan mencairkan dana kepada nasabah”.

Analisis 5C yang diterapkan oleh BMT untuk tahap realisasi adalah pihak BMT melakukan survey nasabah yang dibiayai dan usaha apa yang akan dilakukan. Dalam hal ini BMT NU Ngasem menerapkan prinsip 5C dalam menilai kelayakan nasabah yang akan dibiayai, prinsip 5C tersebut adalah:²¹

1. *Character*

Merupakan data tentang kepribadian calon nasabah, menurut data pedoman interview BMT NU Ngasem memberikan penilaian karakter calon nasabah berdasarkan sifatnya yakni, amanah, jujur disiplin, dan selalu berusaha menepati janji. Dalam segi agamanya, ikut melakukan shalat lima waktu berjamaah atau tidak, mengikuti tahlilan atau yasinan. Mempunyai nama baik di lingkungannya dan keadaan rumah tangganya rukun damai. Dalam kesehariannya calon nasabah secara teratur menabung, membayar zakat, infaq dan sedekah. Jika calon nasabah meminjam uang apakah dalam mengangsurnya itu disiplin. Dengan demikian pihak Bank menilai pihak debitur itu memiliki moral, watak dan sifat-sifat kepribadian yang positif dan kooperatif, disamping itu mempunyai tanggung jawab yang baik kehidupan pribadinya, masyarakat maupun dalam menjalankan usahanya. Karena karakter merupakan faktor yang dominan dalam menentukan calon nasabah yang baik.

2. *Capacity*

Capacity dalam hal ini merupakan penilaian kepada calon debitur dalam kemampuan melunasi kewajiban-kewajibannya dalam kegiatan usaha yang dibiayai dari BMT. Menurut pedoman interview BMT NU Ngasem untuk menetapkan menggunakan prinsip 5C, usaha nasabah telah berjalan 2 tahun keatas dan jenisnya halal menurut syariah. Tempat usahanya atau tempat tinggalnya permanen dan milik sendiri. Dalam usahanya pun untuk mencari bahan baku itu mudah, dan juga tempat pemasarannya bagus, punya pelanggan

²⁰ Faizal Mukharom, *Wawancara*, Bojonegoro, 17 Juli 2019

²¹ Lembar Pedoman Interview BMT NU Ngasem, 2019

tetap dan pembayarannya kontan. Kemudian Dilihat dari prospek kedepan usahanya baik dan mendapat keuntungan yang meningkat dan mampu membayar kewajiban. Apabila calon nasabah jika memiliki hutang ditempat lain atau tidak agar disebutkan dimana dan berapa besar jumlah hutangnya, maka itu semua harus di kroscek. Dalam penilaian ini maka pihak BMT akan mengetahui kemampuan, pengalaman mengelola usahanya dan bagaimana untuk mengatasi kesulitan, dan juga kondisi usaha yang dibiayai itu menguntungkan atau tidak.

3. *Capital*

Adalah kondisi kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan yang dikelolanya. Hal ini bisa dilihat dari neraca laporan laba-rugi, struktur permodalan, ratio-ratio keuntungan yang diperoleh. Namun menurut pedoman BMT NU Ngasem dalam mensurvey mempunyai penilaian dari segi asset usaha berupa tanah, rumah dan barang dagangan. Apa calon nasabah ini memiliki tabungan di Bank apa dan berapa jumlahnya. Dalam mengelola usahanya tingkat keuntungan yang didapat itu layak disbanding kewajiban membayar pembiayaan. Kemudian pembiayaan yang dipergunakan untuk modal sendiri atau pembelian barang. Adapun menurut Rifa selaku Account Officer adalah usaha yang dibiayai itu mencakup semua jenis usaha tetapi tetap berdasarkan prinsip syariah, yakni untuk usaha kecil contohnya mulai dari usaha yang kecil seperti pedagang kelontong, usaha toko yang menjual berbagai jenis barang, usaha konveksi, pertanian, perikanan dan lain-lain.

4. *Collateral*

Adalah jaminan yang mungkin bisa disita oleh pihak bank apabila calon nasabah benar-benar tidak dapat memenuhi kewajibannya. Menurut pedoman interview BMT NU Ngasem dalam penilaiannya BMT, mewajibkan suami/isteri keluarga bersedia ikut menandatangani dokumen perjanjian pembiayaan. Calon nasabah mempunyai jaminan yang cukup sesuai jumlah pinjaman (pinjaman 50% dari jaminan). Dan ada pihak lain yang ikut menjamin pembiayaan misalnya suami/istri atau keluarga lainnya. Oleh karena itu colateral diperhitungkan paling akhir karena apabila masih ada kesangsian dalam pertimbangan yang lain, maka bisa menilai harta yang mungkin bisa dijadikan jaminan. Jika usaha nasabah bangkrut dan nasabah tidak bisa mengembalikan pokok pinjaman maka akan dilakukan musyawarah untuk pelunasan pinjaman yakni salah satunya dengan menjual barang jaminan.

5. *Condition of Economy*

Pembiayaan yang diberikan juga perlu mempertimbangkan kondisi ekonomi kedepan atau prospek usaha debitur. Ada suatu usaha yang sangat bergantung pada kondisi perekonomian. Karena itu perlu mengaitkan kondisi ekonomi dengan usaha calon nasabah. Permasalahan ekonomi sangat dipengaruhi oleh faktor politik, budaya, peraturan perundang-undangan dan peraturan perbankan, dan juga faktor alam atau lingkungan juga dapat mempengaruhi pemasarannya. Misalnya menurut pernyataan Rifa: usaha yang bergantung pada berbagai faktor seperti politik dan lingkungan atau alam adalah usaha pertanian, dan lain-lain.

Hasil dari analisis realisasi pembiayaan *mudharabah* yang berpedoman pada analisis 5C, maka dalam kinerjanya BMT memberikan pembiayaan dan pembiayaan yang diberikan kepada nasabahnya tidak dipungkiri banyak juga nasabah yang tidak dapat membayar kewajibannya untuk mengangsur setiap bulannya, maka dari itu untuk menangani kredit macet BMT melakukan kebijakan sebagaimana pernyataan yang diungkapkan oleh manajer BMT NU Ngasem,

“Untuk penanganan kredit macet prosedurnya kita mengantisipasi jika angsuran masih kurang dua bulan, akan tetapi nasabah sanggup melunasinya sebelum waktu pelunasan habis maka BMT akan memberi bonus atau potongan margin dalam waktu dua bulan.”

Dalam menganalisis pembiayaan *mudharabah* menurut manajer BMT NU Ngasem adalah Untuk pembiayaan *mudharabah* misalnya diperuntukkan untuk usaha apa, misalnya untuk berdagang makanan atau untuk usaha konveksi dan lain-lain, kemudian dalam usaha tersebut calon debitur apakah sudah mempunyai modal sendiri atau belum sama sekali. Kalau sudah ada modal berarti kita hanya melengkapi dan diarahkan ke *musyarakah*. Jika nasabah mengajukan pembiayaan *mudharabah* kebanyakan usaha yang dijalankan adalah berdagang makanan ataupun konveksi akan tetapi jika nasabah sudah menjalankan usahanya maka pembiayaan tersebut dikategorikan *musyarakah*. Kemudian ditanya untuk usaha apa, jika sudah pernah menjalankan usaha misalnya sebelumnya sudah pernah pengalaman membuka usaha warung soto, kemudian berapakah lama ia pernah berjualan soto, apabila satu tahun berarti sudah ada pengalaman dan ia sudah mengetahui perharinya mendapatkan pendapatan kotor berapa, biaya-biaya yang dikeluarkan berapa, dan kemudian akan diketahui pendapatan bersihnya berapa. Kemudian jika angsuran masih kurang dua bulan, akan tetapi nasabah sanggup melunasinya sebelum waktu pelunasan habis maka BMT akan memberi bonus atau potongan margin dalam waktu dua bulan itu saja.

Pembiayaan *Mudharabah* adalah akad pembiayaan dimana BMT sebagai *shahibul maal* dan nasabah sebagai *mudharib* atau pengelola usaha, dengan nisbah atau bagi hasil yang disepakati berdasarkan keuntungan bersih dari usaha yang dijalankan nasabah atau bisa juga dari pendapatan kotor usaha nasabah.²² Akan tetapi BMT NU Ngasem belum mampu mematuhi fatwa-fatwa yang dicanangkan Dewan Syariah Nasional (DSN) mengenai pembiayaan mudharabah tersebut. BMT tetap mewajibkan pengelola usaha (nasabah) untuk mengembalikan modal yang telah diberikan BMT secara utuh, meskipun usaha mengalami kerugian. Namun BMT tetap memberi keringanan kepada nasabah dengan potongan nisbah atau bahkan nisbah tidak di minta sama sekali oleh BMT hanya modal pokoknya saja yang dikembalikan. Menurut Rivai, Veithzal dan Andria Permata *mudharabah* secara teknisnya 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 tersebut bukan akibat dari kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut. Hal tersebut sesuai dengan fatwa tentang *mudharabah* yang dinyatakan Dewan Syariah Nasional (DSN) dengan dalil: “LKS (Lembaga Keuangan Syariah) sebagai penyedia dana, menanggung semua kerugian akibat dari *mudharabah* kecuali jika *mudharib* (nasabah) melakukan kesalahan yang disengaja, lalai, atau menyalahi perjanjian.”²³

Merujuk pada pendapat diatas ternyata BMT NU Ngasem belum mampu memenuhi prosedur pembiayaan sesuai dengan fatwa DSN di atas. Sesuai dengan pernyataan manajer BMT NU Ngasem menurutnya, bahwa di BMT ini jika ada kendala maka akan kita bantu sampai selesai permasalahan dan meminimilasi resiko terjadinya kerugian. Menanggapi pernyataan dari manajer BMT, bantuan yang diberikan hanya bersifat pantauan dan saran, tidak menanggung masalah keuangan dan modal tetap wajib dikembalikan secara penuh oleh nasabah sendiri meskipun kerugian terjadi bukan karena kesalahan yang disengaja, akan tetapi untuk nisbahnya BMT akan memberi keringanan. Dalam ukuran lalai yang

²² Fatwa DSN MUI, 07/DSN-MUI/IV/2000

²³ Rivai, Veithzal dan Andria Permata, *Islamic Financial Management.*, 123

menyebabkan kerugian adalah nasabah atau pengelola usaha sengaja tidak menjalankan aturan yang disepakati dan membiarkan usahanya dalam keadaan valid dan tidak berusaha untuk membenahi masalah manajemennya, sedangkan dalam ukuran tidak lalai adalah disebabkan karena murni yang dipengaruhi faktor keadaan ekonomi masyarakat atau hal-hal bersifat kebijakan seperti kebijakan pemerintah dan juga bisa disebabkan oleh faktor bencana alam. Tetapi hal ini jelas bertentangan dengan teori apabila kerugian terjadi karena ketidak sengajaan maka pihak BMT akan menanggung seluruh kerugian tersebut, tetapi pada kenyataannya BMT tidak menanggung kerugian modal dan modal harus tetap dikembalikan pokoknya.

Implementasi Pembiayaan Murabahah di BMT NU Ngasem Bojonegoro

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan harga semula dengan tambahan keuntungan atau margin yang telah di sepakati pihak BMT dan Nasabah. Dengan pengambilan margin tergantung atau dinilai dari pendapatan setiap bulannya dan disesuaikan dengan kemampuan nasabah agar nasabah tidak keberatan. Menurut Faizal Mukharom selaku manajer BMT NU Ngasem, konsep murabahah adalah:

“*Murabahah* adalah akad jual beli yang disediakan BMT untuk calon nasabah yang akan membeli suatu barang, dengan BMT sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, dengan pengambilan margin berdasarkan kesepakatan dan pengambilan marginnya dianalisis dari faktor pendapatannya perbulan. Di BMT sini *Murabahah* itu ada satu macam”.²⁴

Dari pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh BMT NU Ngasem menggunakan pembiayaan atas dasar jual beli dimana harga asal yang diketahui bersama ditambah keuntungan bagi BMT, adapun menurut pernyataan David Tristanto selaku *Account Officer* yaitu:

“Jika Nasabah mengajukan pembiayaan *murabahah*, maka BMT sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli.”

Adapun *murabahah* dengan pengambilan margin sesuai kesepakatan, maka produk murabahah ditawarkan guna pembelian barang-barang yang sesuai dengan syariat Islam atau tidak boleh digunakan untuk pembelian barang yang mengandung hal-hal yang haram. Hal ini dikatakan oleh David Tristanto selaku *Account Officer* yaitu :

“*Murabahah* disini yang kebanyakan cenderung untuk pembiayaan peralatan usaha atau perlengkapan usaha. Contoh: usaha nasabah jual beli kendaraan atau blantik, ada juga untuk perlengkapan tenda kemanten, pokoknya kalau untuk *murabahah* itu banyak dan juga pembiayaan murabahah juga bisa untuk kepentingan pribadi bukan usaha misalnya untuk membeli peralatan atau perlengkapan sekolah, HP dan lain-lain”.²⁵

Dalam pembiayaan murabahah banyak barang yang dapat diperjualbelikan asalkan dalam ketentuan syariat Islam, akan tetapi untuk mengajukan pembiayaan murabahah BMT tentunya memberikan prosedur atau persyaratan untuk mengajukan pembiayaan dan sebelum pembiayaan tersebut direalisasi. Hal ini diungkapkan oleh Faizal selaku manajer BMT NU Ngasem Bojonegoro:

“Prosedur pembiayaan *murabahah* sebenarnya tidak sama dengan *mudharabah* tetapi terkadang dalam syarat-syaratnya nasabah itu belum paham, tetapi didalam praktiknya yah dibuat sama soalnya nasabah biar tidak terepotkan. Dengan syarat pembiayaan mudharabah yakni ada fotocopy KTP, KK, STNK, jaminan BPKB atau sertifikat tanah atau rumah, selanjutnya membayar administrasi, yah begitu intinya sama dengan prosedur pembiayaan *mudharabah*”.²⁶

²⁴ Faizal Mukharom, *Wawancara*, Bojonegoro, 17 Juli 2019

²⁵ David Tristanto, *Wawancara*, Bojonegoro, 18 Juli 2019

²⁶ Faizal Mukharom, *Wawancara*, Bojonegoro, 17 Juli 2019

Dari persyaratan pembiayaan murabahah memang disamakan dengan pembiayaan mudharabah karena pihak BMT tidak ingin membuat nasabahnya bingung dengan syarat-syarat yang berbeda. Kemudian untuk pembiayaan murabahah yakni tentang pengambilan margin murabahah, setelah nasabah menyerahkan semua persyaratan maka kesepakatan margin atau keuntungan dibuat oleh pihak BMT dan nasabah.

Jika analisis dalam pembiayaan *murabahah*, nasabah harus memenuhi persyaratan terutama untuk mengetahui terlebih dahulu barang yang akan dibeli. Apabila sudah mengetahui gambarannya tentang harga dan lain-lain maka langkah selanjutnya dengan untuk membuat kesepakatan angsuran tiap bulannya. Nasabah bisa mengangsurnya berapa bulan misalnya 5 bulan tetapi sebelum ditetapkan kita sudah melihat dari analisis 5C, jadi nanti bisa ditetapkan berapa bulan dia bisa mengangsur berdasarkan kemampuannya atau analisis 5C.

Dalam menentukan margin BMT dapat menilainya dengan analisis 5C dan pendapatan perbulannya. BMT mempunyai target setiap bulannya Rp.100.000. Dalam penentuan nisbah atau bagi hasilnya misalnya, contoh : jika pinjaman nasabah Rp.5.000.00,- maka BMT menawarkan angsuran 12x/bulan dengan menggunakan kalkulasi paling tidak BMT mendapat keuntungan satu bulannya Rp.100.000,- jika di akumulasikan maka satu tahun BMT mendapatkan margin Rp.1.200.000,-. Akan tetapi bila nasabah keberatan dengan tawaran BMT maka akan di cari solusinya hingga pihak nasabah dan BMT sepakat. Apabila nasabah tidak setuju atau keberatan dengan pengajuan margin oleh BMT maka nasabah dapat menawarnya. Adapun setiap pembiayaan murabahah akan sedikit banyak mengalami kredit macet, selain itu jika nasabah dapat melunasi dengan segera sebelum waktu angsuran berakhir sudah dilunasi maka BMT akan memberi bonus potongan margin selama bulan yang berikutnya hingga batas waktu angsuran.

Pembiayaan *Murabahah* yang diterapkan di BMT NU Ngasem adalah jual beli yang dilakukan oleh pihak BMT dan nasabah, BMT sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, dan dalam praktiknya BMT NU Ngasem Bojonegoro hanya ada satu macam murabah saja yakni menggunakan akad pembiayaan atas dasar jual beli dimana harga jual didasarkan ats harga asal yang diketahui bersama ditambah keuntungan bagi BMT. Menurut teori dalam bukunya Rivai, Veithzal dan Andrian Permata mengatakan, *murabahah* adalah akad jual beli antara lembaga keuangan dengan nasabah atas suatu jenis barang tertentu dengan harga yang disepakati bersama. Lembaga keuangan akan mengadakan barang yang dibutuhkan dengan menjualnya kepada nasabah dengan harga setelah ditambah keuntungan yang disepakati, guna memastikan keseriusan untuk membeli BMT dapat mensyaratkan nasabah agar terlebih dahulu membayar uang muka. Nasabah membayar kepada BMT atas harga barang tersebut (setelah dikurangi uang muka) secara angsuran selama jangka waktu yang disepakati, dengan memperhatikan kemampuan mengangsur ataupun arus kas usahanya atau pendapatannya.²⁷

Praktik murabahah yang dijalankan BMT NU Ngasem jika merujuk dengan teori yang dikemukakan di bukunya Rivai Veithzal dan Andrian Permata tentang murabahah dan karya oleh Ahmad Azharuddin Latief tentang *murabahah bil wakalah* terdapat kesamaan, yakni tentang mekanisme jual beli antara BMT selaku penjual dan nasabah selaku pembeli yang didalamnya. Dan untuk pengambilan margin BMT NU Ngasem melakukan musyawarah dengan nasabah. Dalam hal ini bila dilihat dari jual beli yang diterapkan oleh BMT NU Ngasem, BMT NU Ngasem ini sudah memenuhi prosedur *murabahah* berdasarkan prinsip syariah seperti yang ada didalam teori diatas dan dalam merealisasikan pembiayaan BMT NU Ngasem tetap memakai Prinsip 5C (*character, capacity, capital, condition of economy, dan collateral*).

²⁷ Rivai, Veithzal dan Andria Permata, *Islamic Financial Management.*, 147

PENUTUP

Dari pemaparan diatas, Pembiayaan *mudharabah* dan *Murabahah* di BMT NU Ngasem Bojonegoro, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut: 1) Implementasi pembiayaan *mudharabah* di BMT NU Ngasem Bojonegoro prosedurnya belum sesuai dengan prinsip syariah karena nisbah bagi hasilnya ditentukan oleh pihak BMT sendiri, yakni 2% dan mengenai tentang kerugian usaha, yang menanggung adalah anggota sendiri meskipun kerugian tersebut disengaja ataupun tidak disengaja, namun hanya membayar pokoknya saja. Dan untuk cara mengalisis pembiayaan *mudharabah* sudah sesuai dengan prinsip umum 5C (*Character, Capacity, Capital, Condition of Economy dan Colleteral*); 2) Implementasi pembiayaan *murabahah* di BMT NU Ngasem Bojonegoro prosedurnya sudah sesuai dengan kaidah-kaidah yang berlaku dan juga sudah sesuai dengan prinsip umum 5C (*Character, Capacity, Capital, Condition of Economy dan Colleteral*), Hal ini terbukti juga bahwa pembiayaan *murabahah* dilakukan dengan akad jual beli dengan beberapa ketentuan dan kesepakatan yang berlaku antara nasabah dan pihak BMT. Misalnya dalam pengambilan margin BMT NU Ngasem. Semoga dari hasil penelitian diharapkan akan bermanfaat bagi BMT NU Ngasem guna meningkatkan pelayanan terhadap masyarakat khususnya dalam pembiayaan *mudharabah* dan pembiayaan *murabahah*, dan penelitian mampu mendorong pihak BMT untuk meningkatkan kinerjanya, bagi nasabah semoga bisa memberi gambaran tentang pembiayaan *mudharabah* dan *murabahah* yang akan dipilih oleh calon nasabah lainnya, dan terutama agar nasabah dapat mengerti pembiayaan tersebut dan menjalankan kewajiban-kewajibannya dengan baik dan bagi peneliti berikutnya semoga dapat mengkaji lebih dalam mengenai pembiayaan *mudharabah* dan pembiayaan *murabahah* ataupun dapat membuat perbandingan dalam penelitiannya tentang pembiayaan *mudharabah* dan *murabahah* dengan pembiayaan yang lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Asiyah, Binti Nur. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Teras, 2014.
- Danu Pranata, Gita. *Buku Ajar Manajemen Perbankan Syariah*. Jakarta: Salemba Empat, 2013.
- Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang: Pembiayaan *Mudharabah (Qiradh)*.
- Qomarul, Huda. *Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Teras, 2011.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2011.
- Kasmir. *Manajemen Perbankan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012.
- Lembar Pedoman Interview BMT NU Ngasem, 2019.
- Moleong, Lexy, j. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosda Karya, 2017
- Muhammad. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Edisi Revisi, Yogyakarta: Ekonosia, 2014.
- Mukharom, Faisal. *Wawancara*. Bojonegoro: 17 Juli 2019.
- RAT Kopsyah BMT NU Ngasem tahun 2018.
- Ridwan, Muhammad. *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil*, Yogyakarta: UI Press. 2004
- Rivai, Veithzal, Permata, Andrian. *Islami of Financial Management*. Jakarta : Raja Grafindo, 2008.
- Rochmaniyah, Ana. *Analisis Prosedur Pembiayaan Murabahah sebagai Pendanaan Kredit Pemilikan Rumah (Studi pada PT. BTN Kantor Cabang Syairah Malang)*. Universitas Negeri Malang, 2008
- Sari, Kartika. *Wawancara*. Bojonegoro, 19 Juli 2019.

- Sudarsono, Heri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah (Deskripsi dan Ilustrasi)*. Yogyakarta: Ekonosia, 2017.
- Sugiono. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta, 2017.
- Tanzeh, Ahmad. *Metodologi penelitian praktis*. Yogyakarta: Teras. 2011.
- Tristanto, David. *Wawancara*. Bojonegoro: 18 Juli 2019.
- Wahyuni. *Efektivitas Pengendalian Intern Pembiayaan Mudharabah Lembaga Keuangan Syariah Mikro BMT Qiradh Cut Nyak Dhien*. Universitas Riau, 2014.