

BAB III

PEMBAHASAN

I. Pengertian Mudharabah

Mudharabah berasal dari kata *al-dharb* yang secara harfiah adalah berpergian atau berjalan, pengertian berjalan adalah pengusaha harus mengadakan perjalanan dalam mengusahakan harta modal. Selain *al-dharb* disebut juga *qiradh* yang berasal dari *al-qardhu* yang berarti *al-qath'u* (potongan), karena pemilik memotong sebagian hartanya untuk diperdagangkan dan memperoleh keuntungannya.

14

Menurut para fuqaha, *mudharabah* adalah akad antara dua pihak (orang) saling menanggung, salah satu pihak menyerahkan hartanya kepada pihak lain untuk diperdagangkan dengan bagian yang telah ditentukan dari keuntungan, seperti setengah atau sepertiga dengan syarat yang telah ditentukan.¹⁵

Secara teknis, *al-mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal. Sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola (*mudharib*). Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola.¹⁶

¹⁴Syafe'i, Rahmat, *Fiqh Muamalah*, Bandung : Pustaka Setia, 2001, hlm.223.

¹⁵Hendi, Suhendi, *Fiqh Mu'amalah*, Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2002, hlm. 136.

¹⁶Syafi'i, Antonio, Muhammad, *Bank Syari'ah Dari Teori ke Praktek*, Jakarta : Gema Insani Press, 2001, hlm.95

A. Mudharabah terbagi menjadi dua jenis ¹⁷:

1. *Mudharabah muthlaqah*

Mudharabah muthlaqah adalah bentuk kerjasama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis.

2. *Mudharabah muqayyadah*

Mudharabah muqayyadah adalah bentuk kerjasama antara *shahibul maal* dan *mudharib*, dengan pembatasan jenis usaha, waktu atau tempat usaha.

B. Skema *Mudharabah*

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



Gambar 1 : Skema Al-Mudharabah
(Muh. Syafii Antonio, 2000)

¹⁷Ibid. hal 97

C. Landasan Syari'ah¹⁸

1. Firman Allah QS. An-Nisa' ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِنْكُمْ ۚ... (٢٩)

“Hai orang-orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela di antaramu.. “ (QS. An Nisa' : 29)

2. Firman Allah QS. Al-Baqarah ayat 283

فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ.. (٢٨٣)

“.. Maka, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya.. “ (QS. Al-Baqarah : 283)

3. Hadis Nabi riwayat Thabrani :

كَانَ سَيِّدِنَا الْعَبَّاسُ بْنُ عَبْدِ الْمُطَّلِبِ إِذَا دَفَعَ الْمَالَ مُضَارِبَةً إِشْتَرَطَ عَلَى صَاحِبِهِ أَنْ لَا
يَسْأَلَكَ بِهِ بَحْرًا، وَلَا يَنْزِلَ بِهِ وَادِيًا وَلَا يَشْتَرِي بِهِ دَابَّةً ذَاتَ كَبِدٍ رَطْبَةٍ فَإِنْ فَعَلَ ذَلِكَ
ضَمِنَ فَبَلَغَ شَرُّهُ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ فَأَجَازَهُ.. (رواه الطبراني
في الاوسط عن ابن عباس).

“ Abbas bin Abdul Muthalib ketika menyerahkan harta sebagai mudharabah, ia mensyaratkan kepada mudharib-nya agar tidak mengarungi lautan dan tidak menuruni lembah, serta tidak membeli hewan ternak. Jika persyaratan itu dilanggar, ia (mudharib) harus

¹⁸ DSN-MUI pengarang- BI, *Himpunan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional-MUI Edisi Revisi*, Jakarta : Gaung Persada, 2006, hlm.40

menanggung resikonya. Ketika persyaratan yang ditetapkan Abbas itu didengar Rasulullah, beliau membenarkannya.” (HR. Thabrani dari Ibnu Abbas).

4. Hadis Nabi riwayat Ibnu Majah dari Shuhaib:

قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبُرْكَهُ الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمَقَارَضَةُ
وَأَخْلَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لِالْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

“Nabi bersabda, ‘Ada tiga hal yang mengandung berkah : jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.’ “ (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib).

5. Ijma’

Diriwayatkan sejumlah sahabat menyerahkan (kepada orang, *mudharib*) harta anak yatim sebagai *mudharabah* dan tak ada seorang pun mengingkari mereka. Karenanya, hal itu dipandang sebagai *ijma’* (wahbah Zuhayli, al-Fiqh al Islami wa Adilatuhu, 1989,4/838).

6. Qiyas

Transaksi *mudharabah* diqiyaskan kepada transaksi *musaqah*.

D. Rukun Dan Syarat Mudharabah

a. Menurut ulama Syafi’iyah, rukun-rukun mudharabah, antara lain¹⁹ :

1. Pemilik barang yang menyerahkan barang-barangnya.
2. Yang bekerja, yaitu mengelola barang yang diterima dari pemilik barang.
3. *Akad mudharabah*, dilakukan oleh pemilik dengan pengelola barang.

¹⁹Hendi, Suhendi, *Fiqh Mu’amalah*, Jakarta : Raja Grafindo Persada,2002, hlm.139

4. *Mal*, yaitu pokok atau modal.
5. *Amal*, yaitu pekerjaan pengelolaan harta sehingga menghasilkan laba.
6. Keuntungan.

Menurut Sayyid Sabiq, bahwa rukun *mudharabah* adalah ijab dan kabul yang keluar dari orang yang memiliki keahlian.

- b. Syarat-syarat sah *mudharabah* adalah sebagai berikut²⁰ :
 1. Modal atau barang yang diserahkan itu berbentuk uang tunai, maka bila barang itu berbentuk mas atau perak batangan (*tabar*), mas hiasan atau barang dagangan lainnya, *mudharabah* tersebut adalah batal.
 2. Bagi yang melakukan akad disyaratkan mampu melakukan *tasharuf*, maka dibatalkan akad anak-anak yang masih kecil, orang gila dan orang-orang yang berada dibawah pengampuan.
 3. Modal harus diketahui dengan jelas, agar dapat dibedakan antara modal yang diperdagangkan dengan laba atau keuntungan dari perdagangan tersebut yang akan dibagikan kepada dua belah pihak sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.
 4. Keuntungan yang akan menjadi milik pengelola dan pemilik modal harus jelas prosentasenya, umpamanya setengah, sepertiga atau seperempat.
 5. Melafazhkan ijab dari yang punya modal, seperti aku serahkan uang ini kepada mu untuk dagang, jika ada keuntungan akan dibagi dua, dan qabul dari pengelola.

²⁰Ibid. hlm.140

E. Ketentuan Pembiayaan Mudharabah Berdasarkan Fatwa DSN No. 07/ DSN-MUI/IV/2000, antara lain²¹ :

- 1) Pembiayaan *mudharabah* adalah pembiayaan yang disalurkan oleh LKS kepada pihak lain untuk suatu usaha yang produktif.
- 2) Dalam pembiayaan ini LKS sebagai *shahibul maal* (pemilik dana) membiayai 100% kebutuhan suatu proyek (usaha), sedangkan pengusaha (nasabah) bertindak sebagai *mudharib* atau pengelola usaha.
- 3) Jangka waktu usaha, tata cara pengembalian dana dan pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak (LKS dan pengusaha).
- 4) *Mudharib* boleh melakukan berbagai macam usaha yang telah disepakati bersama dan sesuai dengan syari'ah; dan LKS tidak ikut serta dalam manajemen perusahaan atau proyek tetapi mempunyai hak untuk melakukan pembinaan dan pengawasan.
- 5) Jumlah dana pembiayaan harus dinyatakan dengan jelas dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
- 6) LKS sebagai penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari *mudharabah* kecuali jika *mudharib* (nasabah) melakukan kesalahan yang disengaja, lalai, atau menyalahi perjanjian.
- 7) Pada prinsipnya, dalam pembiayaan *mudharabah* tidak ada jaminan, namun agar *mudharib* tidak melakukan penyimpangan, LKS dapat meminta jaminan dari *mudharib* atau pihak ketiga. Jaminan ini hanya

²¹DSN-MUI pengarang- BI, *Himpunan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional-MUI Edisi Revisi*, Jakarta : Gaung Persada, 2006, hlm.40.

dapat dicairkan apabila *mudharib* terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama dalam akad.

- 8) Kriteria pengusaha, prosedur pembiayaan, dan mekanisme pembagian keuntungan diatur oleh LKS dengan memperhatikan fatwa DSN.
- 9) Biaya operasional dibebankan kepada *mudharib*.
- 10) Dalam hal penyanggah dana (LKS) tidak melakukan kewajiban atau melakukan pelanggaran terhadap kesepakatan, *mudharib* berhak mendapat ganti rugi atau biaya yang dikeluarkan.

II. Realisasi Pembiayaan Mitra Usaha Dengan Akad Mudharabah Di BMT Bismillah Kantor Cabang Cepiring

Saat ini jumlah pembiayaan di BMT Bismillah kantor cabang Cepiring ada 258 orang. Pembiayaan dengan prinsip jual beli menggunakan akad *murobahah* 221 orang, dengan prinsip Mitra Usaha menggunakan akad *mudharabah* 5 orang dan akad *musyarakah* 9 orang, dengan prinsip sewa menggunakan akad *ijarah* 2 orang, dan dengan prinsip tolong-menolong menggunakan akad *qard* 21 orang.²²

A. Profil Pembiayaan Mitra Usaha

Menurut kamus Bahasa Indonesia, mitra adalah teman, sahabat, kawan kerja / pasangan kerja, rekan. Dan kemitraan adalah hubungan (jalanan kerja sama) sebagai mitra.²³

Sedangkan usaha adalah perbuatan (daya upaya) untuk mencapai sesuatu, dalam hal perdagangan atau perusahaan.

²²Wawancara dengan Teller, Ida Rochmana, April 2013.

²³Taqdir, Meity Qodratillah, *Kamus Bahasa Indonesia Untuk Pelajar*, Jakarta : badan pengembangan dan pembinaan bahasa kementerian pendidikan dan kebudayaan. 2011. Hal.325

Tujuan Pembiayaan Mitra Usaha adalah untuk pengembangan usaha nasabah. Dengan menggunakan prinsip, nasabah sebagai mitra atau rekan kerja BMT Bismillah.

Ketentuan pembiayaan Mitra Usaha dengan akad *mudharabah* di BMT Bismillah Kantor Cabang Cepiring, antara lain:²⁴

- a. Secara teknis Pembiayaan Mitra Usaha dengan akad *mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara BMT Bismillah sebagai pemilik dana (*shahibul maal*) menyediakan seluruh modal dan nasabah sebagai pengelola (*mudharib*). Keuntungan dan kerugian usaha dibagi menurut kesepakatan kedua belah pihak yang dituangkan dalam akad/kontrak.
- b. Dalam pembiayaan dengan akad *mudharabah* BMT Bismillah menggunakan akad *mudharabah mutlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*. Akad *mudharabah mutlaqah* digunakan untuk nasabah dengan jenis usaha yang hanya mempunyai satu produk sehingga mudah dalam perhitungan keuntungannya, misalnya usaha jual beli motor. Sedangkan *mudharabah muqayyadah* digunakan untuk usaha nasabah dengan beberapa produk. Agar lebih mudah dalam menghitung keuntungannya BMT Bismillah memberikan batasan pada jenis produk usaha tersebut, misalnya pada usaha toko sembako.
- c. Nisbah (*profit sharing ratio*) adalah proporsi pembagian hasil usaha.
 - 1) Nisbah ditentukan dan disetujui pada awal akad.

²⁴ Wawancara dengan marketing, Bapak Paryono, April 2013.

- 2) Nisbah antara nasabah yang satu dengan yang lain berbeda-beda sesuai dengan jenis usaha, besarnya pembiayaan dan jatuh tempo pembiayaan.
 - 3) Besarnya nisbah bagi hasil ditetapkan sesuai dengan kesepakatan nasabah dan BMT. Misalnya nisabah 40:60, untuk BMT 40 % dan nasabah 60% dari keuntungan kotor nasabah. Atau nisbah 30:70, 30% untuk BMT dan 70% untuk nasabah dari keuntungan kotor nasabah.
 - 4) BMT Bsmillah mengharapkan keuntungan sebesar 2% setiap bulan dari jumlah pembiayaan nasabah. Hal tersebut dijadikan sebagai dasar BMT Bismillah dalam penentuan nisbah bagi hasil. (lihat halaman 46)
- d. Jangka Waktu Pembayaran Dan Cara Pembayaran
- 1) Jangka waktu pembayaran maksimal 36 bulan (untuk pembayaran dengan sistem angsuran perbulan).
 - 2) Jangka waktu pembayaran maksimal 4 bulan (untuk pembayaran dengan sistem tempo).
- e. Ketentuan pembayaran
1. Untuk akad *mudharabah*, jika nasabah mengembalikan modal BMT sebelum masa akhir perjanjian, maka nasabah hanya berkewajiban membayar bagi hasil atas usahanya selama modal BMT dikelola olehnya.

2. Jika nasabah mengalami kerugian, nasabah hanya wajib mengembalikan pokok pinjaman.

f. Biaya-biaya

1) Biaya administrasi meliputi (survey, taksasi, administratif, komunikasi) .

2) Notaris (sesuai biaya riil yang keluar)

3) Materai (sesuai dengan berapa lembar materai yang dipakai).

g. Agunan

Ketentuan dalam fatwa DSN No.07/ DSN-MUI/ IV/ 2000, Pada prinsipnya dalam penyaluran dana mudharabah tidak ada jaminan, namun agar mudharib tidak melakukan penyimpangan, LKS dapat meminta jaminan dari mudharib atau pihak ketiga. Jaminan ini hanya dapat dicairkan apabila mudharib terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama dalam akad.

Ketentuan agunan dalam Standar Operasional dan Prosedur BMT Bismillah, antara lain :²⁵

1) Agunan berfungsi untuk menjaga kepercayaan dan melindungi lembaga apabila terjadi hal-hal yang tidak di inginkan.

2) Barang-barang yang bisa dijadikan agunan adalah : Sertifikat tanah, BPKB kendaraan bermotor, Simpanan dan surat berharga.

²⁵SOP BMT Bismillah

- 3) Anggunan merupakan salah satu yang dipertimbangkan dalam menentukan jumlah plafon pinjaman dengan ketentuan jumlah pinjaman maksimal 70% dari nilai taksasi anggunan.
- 4) Agunan disimpan di safety box dan menjadi tanggung jawab lembaga sepenuhnya.

B. Prosedur pembiayaan

a. Pemberkasan²⁶

- 1) Syarat-syarat umum
 - a) Menjadi anggota koperasi “BMT Bismillah”
 - b) Mengisi berkas / formulir pembiayaan
 - c) Mendapatkan persetujuan dari istri / suami / pihak keluarga.
 - d) Konsekuen dan bertanggung jawab.
 - e) Mempunyai usaha.
- 2) Syarat-syarat khusus
 - a) Foto copy KTP suami dan istri (2x)
 - b) Foto copy Surat nikah.
 - c) Foto copy KK (kartu keluarga).
- 3) Jenis agunan
 - a) Tanah dan bangunan HM/HGB
 - Atas nama pemohon, istri / suami.
 - Lokasi agunan mudah dijangkau dengan kendaraan roda 4.

²⁶ SOP BMT Bismillah.

- Foto copy sertifikat
- Denah lokasi (peta menuju lokasi)
- b) Kendaraan roda empat atau roda dua
 - Foto copy BPKB
 - Foto copy STNK
 - Gesekan nomor rangka dan mesin (esek-esek).

b. Analisa pembiayaan

- 1) Account Officer akan melakukan survey dan analisis kelayakan usaha nasabah.
- 2) Hasil survey dan analisis calon nasabah dilaporkan dalam bentuk tertulis kepada manajer cabang.
- 3) Untuk persetujuan pembiayaan AO melakukan rapat dengan manajer cabang.
- 4) Untuk persetujuan pembiayaan diatas Rp. 20.000.000,00 harus melalui rapat anggota komite di kantor pusat.

BMT Bismillah menggunakan analisis 6 C Untuk mengetahui kelayakan usaha nasabah, antara lain :²⁷

1. Character

Yaitu watak atau sifat dan kepribadian pemohon. Penilaian terhadap aspek ini dilakukan antara lain dengan cara meneliti riwayat hidup, reputasi, informasi bank dan hasil pengecekan pasar.

²⁷Wawancara dengan marketing, Bapak Supeno B.R, April 2013.

2. Capacity

Yaitu kemampuan calon nasabah untuk mengelola usahanya. Penilaian terhadap aspek ini dilakukan antara lain dengan cara meneliti aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek keuangan, dan aspek produksi.

3. Capital

Yaitu kemampuan pemohon untuk menyediakan modal atau kemampuan keuangan calon secara umum. Penilaian terhadap aspek ini dilakukan antara lain dengan cara meneliti rasio permodalan sebelum dibiayai, rasio permodalan setelah dibiayai, kepemilikan modal, kepemilikan modal pihak lain (jika ada).

4. Collateral

Yaitu penilaian atas jaminan yang dapat disediakan oleh nasabah, baik menyangkut aspek ekonomis (penyusutan nilai pasar dan marketabilitas/likuiditas jaminan) maupun aspek juridis (kepemilikan jaminan dan status hukum jaminan).

5. Condition

Situasi sosial ekonomi, politik dan budaya yang dapat mempengaruhi kondisi perekonomian pada saat tertentu dan mempengaruhi kegiatan usaha (produksi, pemasaran dan keuangan) nasabah.

6. Constrain

Yaitu penilaian aspek ijin usaha calon nasabah, ketersediaan pasokan bahan (masa depan), teknis atau teknologi dalam usaha calon nasabah, dan persaingan yang dialami calon nasabah.

c. Penetapan Nisbah Bagi Hasil Dan Jangka Waktu Pembiayaan.

Setelah proses analisis, Pada tahap ini AO dan nasabah melakukan perundingan untuk mencapai kesepakatan mengenai besarnya nisbah bagi hasil dan jangka waktu pembiayaan

d. Pengikatan (akad)

- 1) Akad dilakukan oleh kedua belah pihak dan saksi secara langsung.
- 2) Pengikatan (akad) terdiri dari akad pembiayaan dan pengikatan jaminan.
- 3) Dengan disaksikan notaris untuk nasabah yang memakai jaminan sertifikat.²⁸

e. Pencairan

Pencairan pembiayaan adalah proses serah terima uang setelah terjadinya akad pembiayaan.²⁹

- 1) Teller akan melakukan pencatatan data pribadi dan agunan nasabah.
- 2) Setelah semua syarat-syarat terpenuhi (akad, jaminan, data pribadi yang lengkap dan biaya) proses pencairan dapat dilakukan.
- 3) Pencairan pembiayaan dilakukan oleh teller dibuktikan dengan kwitansi.

²⁸Wawancara dengan Account Officer, Bapak Paryono, April 2013.

²⁹Wawancara dengan Teller, Ida Rochmana, April 2013.

f. Pengawasan

- 1) Setiap satu bulan melakukan pengecekan usaha nasabah, bersamaan dengan nasabah melakukan pembayaran pembiayaan.
- 2) Memberikan saran atau petunjuk untuk kemajuan usaha nasabah.

III. Perhitungan Bagi Hasil Di BMT Bismillah

A. Cara pembayaran tempo

Bapak Hidayat mempunyai usaha jual beli motor, melakukan pembiayaan Mitra Usaha dengan akad *mudharabah*, dengan ketentuan :³⁰

Plafond : Rp. 46.000.000
 Jangka waktu : 4 bulan
 Ekspektasi keuntungan nasabah : Rp. 2.300.000 / bulan
 Keuntungan yang diharapkan BMT : 2 % / bulan

- Perhitungan Nisbah Bagi Hasil

$$\frac{\text{plafond} \times 2\%}{\text{ekspektasi keuntungan nasabah}} = \frac{46.000.000 \times 2\%}{2.300.000} = 0.40$$

Dengan proyeksi diatas nisbah bagi hasil bagi BMT adalah 40 % dan 60 % bagi nasabah.

Perhitungan Bagi Hasil bagi BMT Bismillah :

$$= \text{Ekspektasi keuntungan nasabah} \times 40 \% = \text{Rp. } 2.300.000 \times 40\% \\ = \text{Rp. } 920.000$$

- Angsuran

Bulan	Plafond	Pokok	Bagi hasil

³⁰SOP BMT Bismillah

Bulan 1	46.000.000	-	920.000
Bulan 2		-	920.000
Bulan 3		-	920.000
Bulan 4		46.000.000	920.000

B. Cara pembayaran angsuran per bulan

Ibu salamah adalah seorang pedagang sembako melakukan pembiayaan Mitra Usaha dengan akad *Mudharabah*, dengan ketentuan ³¹:

Plafond : Rp. 15.000.000,00

Jangka waktu : 5 bulan

Ekspektasi keuntungan nasabah : Rp. 1.000.000,00/ bulan

Nisbah bagi hasil : 30 : 70

- Perhitungan bagi hasil bagi BMT Bismillah

$$= \frac{\text{sisapembiayaan}}{\text{plafond}} \times \text{nisbah} \times \text{keuntungannasabah}$$

$$= \frac{\text{Rp. 15.000.000}}{\text{Rp. 15.000.000}} \times 30 \% \times \text{Rp. 1.000.000}$$

$$\text{Rp. 15.000.000}$$

- Angsuran

Bulan	Plafond	Pokok	Bagi Hasil
Bulan 1	Rp.15.000.000	Rp.3.000.000	Rp.300.000
Bulan 2	Rp. 12.000.000	Rp.3.000.000	Rp.240.000

³¹Wawancara dengan litbank, bapak Sigit Ari Widodo, April 2013.

Bulan 3	Rp. 9.000.000	Rp.3.000.000	Rp.180.000
Bulan 4	Rp. 6.000.000	Rp.3.000.000	Rp. 120.000
Bulan 5	Rp. 3000.000	Rp. 3000.000	Rp. 60.000

IV. Strategi Pemasaran Dan Kendala Yang Dihadapi Dalam Pembiayaan Mitra Usaha Dengan Akad Mudharabah Di BMT Bismillah

Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan , menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.

Strategi pemasaran merupakan tidak lanjut dari pengenalan pasar, yang menyangkut strategi yang akan diterapkan dalam memasarkan produk agar dapat diterima oleh pasar.

A. Strategi pemasaran produk pembiayaan Mitra Usaha dengan akad *mudharabah* BMT Bismillah.

1) menggunakan bauran pemasaran atau *marketing mix*, yaitu :³²

a. Price

- Potongan

Untuk akad *mudharabah*, jika nasabah mengembalikan modal BMT sebelum masa akhir perjanjian, maka nasabah hanya berkewajiban membayar bagi hasil atas usahanya selama modal BMT dikelola olehnya.

³²Wawancara dengan manajer cabang, Bapak Yasin Hidayat, April 2013.

- Jangka waktu

Dalam produk dengan akad *mudharabah* di BMT Bismillah, terdapat dua pilihan jangka waktu. Pembiayaan dengan jangka panjang (36 bulan untuk angsuran perbulan) dan jangka pendek (4 bulan untuk tempo) yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan nasabah.

- Bagi hasil

Nisbah bagi hasil ditetapkan sesuai dengan kesepakatan antara nasabah dan pihak BMT Bismillah yang diharapkan dapat memenuhi keinginan nasabah.

- Syarat pembiayaan

BMT Bismillah memberikan kemudahan dalam syarat-syarat dan proses pengajuan pembiayaan Mitra Usaha dengan akad *mudharabah*.

b. Promotion

Tujuan promosi adalah memberitahukan dan mengkomunikasikan kepada masyarakat tentang keberadaan produk, tentang kemanfaatan, tentang keunggulan, tentang atribut-atribut yang dimiliki, tentang harga, di mana dan cara memperolehnya. Dengan cara, antara lain :

- Promosi langsung

Bentuk promosi dengan melakukan kegiatan penjualan langsung secara personal secara pribadi kepada konsumen. Karena keterbatasan waktu dan jumlah karyawan, BMT Bismillah melakukan promosi langsung dengan media telephone (telemarketing).

- Brosur

BMT Bismillah menyediakan brosur untuk pembiayaan Mitra Usaha yang menarik sebagai media promosi.

c. Product

- Keankaragaman

Untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang memiliki usaha namun masih kekurangan modal, BMT Bismillah mempunyai produk pembiayaan Mitra Usaha. Dalam pembiayaan ini BMT Bismillah menggunakan akad *mudharabah*. Akad mudharabah yang digunakan adalah *mudharabah muqayadah* dan *mudharabah mutlaqah*.

- Pelayanan

Sebagian besar produk BMT dialami dan dikonsumsi ketika pelayanan berlangsung. Produk-produk dan jasa perbankan yang ditawarkan oleh berbagai BMT bisa jadi sama, tetapi perbedaan dapat ditunjukkan melalui cara yang diterapkan oleh BMT dalam melayani nasabah. Pelayanan nasabah sering menjadi penentu kepercayaan nasabah terhadap BMT dan produk-produknya. Untuk itu BMT Bismillah berusaha memberikan pelayanan yang terbaik bagi nasabah.

d. Place

- Lokasi

Untuk mempermudah pemasarannya BMT Bismillah menempatkan kantor-kantornya di daerah yang potensial, seperti di pusat kota atau jalan raya utama.

- Saluran

Teknik jemput bola sebagai saluran distribusi untuk menjangkau nasabah yang jauh dari lokasi kantor BMT Bismillah.

- Ruang lingkup

Untuk memperluas jangkauan, BMT Bismillah membuka kantor cabang di kota-kota yang berpotensi di Kabupaten Kendal.

2) Pemasaran internal dan interaktif

BMT merupakan usaha yang bergerak dibidang jasa, Strategi pemasaran usaha jasa tidak hanya menggunakan pemasaran external dengan 4P, pemasaran jasa juga membutuhkan ³³:

a. Pemasaran internal

BMT Bismillah melatih dan memotivasi karyawan yang berkontak langsung dengan semua karyawan yang berhubungan dengan pelanggan dan semua karyawan yang bertugas memberi pelayanan pendukung untuk bekerja sebagai satu tim agar memuaskan pelanggan. Dari hal tersebut seluruh karyawan BMT Bismillah menerapkan prinsip bekerja dengan antusias dan berusaha profesional dalam melayani nasabah.

b. Pemasaran interaktif

Dalam pemasaran interaktif BMT Bismillah menerapkan prinsip keramahan dalam layanan dengan menunjukkan sikap siap membantu dan selalu bersahabat dengan nasabah. BMT Bismillah berusaha untuk

³³ Wawancara dengan Bapak Widi Mulyono, pengurus BMT Bismillah, April 2013.

membuat setiap aspek dari setiap kunjungan nasabah menjadi kenangan yang indah.

B. Kendala Yang Dihadapi Dalam Pemasaran Produk Pembiayaan Mitra Usaha Dengan Akad Mudharabah Di BMT Bismillah Kantor Cabang Cepiring.

a. Kendala yang dialami nasabah³⁴

- 1) Banyaknya risiko dalam pembiayaan dengan akad mudharabah, antara lain :
 - a) Nasabah tidak menggunakan dana itu sesuai dengan akad.
 - b) Nasabah tidak jujur dalam pengungkapan keuntungan.
 - c) Kelalaian nasabah yang disengaja.
- 2) Masih banyak nasabah yang kurang memahami produk pembiayaan dengan akad mudharabah. Nasabah masih terkonsep dengan perbankan konvensional dengan perhitungan bunga yang pasti.
- 3) Banyak nasabah yang mengalami kesulitan dalam perhitungan bagi hasil. Sehingga banyak nasabah yang memilih produk lain yang perhitungannya lebih mudah.

b. Kendala yang dialami BMT Bismillah

- 1) Kurangnya pemahaman karyawan BMT Bismillah cabang Cepiring tentang produk mudharabah.
- 2) Kurangnya tenaga ahli dibidang IT yang menguasai teknik perhitungan bagi hasil.

³⁴Wawancara dengan marketing, Bapak Paryono.

- 3) Kurangnya sosialisasi produk mudharabah, karena hanya marketing saja yang melakukan sosialisasi.
- 4) Kurangnya evaluasi produk yang telah dipasarkan.

V. Analisis Pembiayaan Mitra Usaha Dengan Akad Mudharabah Di BMT Bismillah Cabang Cepiring

Setelah penulis meneliti tentang realisasi pembiayaan Mitra Usaha dengan akad *mudharabah* di BMT Bismillah cabang Cepiring, dapat penulis simpulkan bahwa :

1. Pembiayaan Mitra Usaha dengan akad mudharabah memiliki banyak risiko, seperti penggunaan dana/ modal yang tidak sesuai dengan akad, nasabah tidak jujur dalam pengungkapan keuntungan dan kelalaian yang disengaja. Untuk mengantisipasi risiko tersebut BMT Bismillah lebih berhati-hati dalam proses analisis dan survey kelayakan usaha nasabah yaitu dengan menggunakan prinsip 6 C, wawancara (dengan nasabah dan orang dilingkungan nasabah) dan survey langsung ke tempat usaha nasabah. Selain itu BMT Bismillah juga melakukan pengawasan terhadap usaha nasabah setiap bulan.
2. Dalam penetapan nisbah bagi hasil, BMT Bismillah mengharapkan keuntungan sebesar 2% setiap bulan dari jumlah pembiayaan nasabah. Keuntungan 2% tersebut digunakan untuk biaya operasional BMT Bismillah dan keuntungan bagi nasabah yang menyimpan dana di BMT Bismillah. Kelebihan penggunaan prinsip bagi hasil, yaitu dengan

memberikan nisbah yang lebih besar kepada nasabah akan memotivasi nasabah untuk lebih giat berusaha.

3. Dalam pembayaran pembiayaan Mitra Usaha dengan menggunakan akad *mudharabah*, BMT Bismillah menggunakan dua cara pembayaran. Yang pertama adalah pembayaran dengan cara tempo (maksimal 4 bulan), yaitu nasabah hanya memberikan bagi hasil setiap bulannya dan mengembalikan pokok modal pada saat jatuh tempo. Dan yang kedua dengan cara pembayaran setiap bulan (maksimal 36 bulan) yaitu, nasabah setiap bulan memberikan bagi hasil dan sebagian pokok modal. Cara pembayaran pembiayaan tersebut disesuaikan dengan keinginan dan kemampuan nasabah. Hal itu yang membedakan pembiayaan Mitra Usaha dengan pembiayaan yang menggunakan prinsip jual beli atau sewa.
4. Minat nasabah untuk melakukan pembiayaan Mitra Usaha dengan akad *mudharabah* di BMT Bismillah cabang Cepiring sangat tinggi. Namun karena kurangnya pengetahuan tentang akad *mudharabah* dan kurangnya tenaga ahli dibidang IT dalam teknik perhitungan bagi hasil serta keterbatasan jumlah karyawan di BMT Bismillah cabang Cepiring, menyebabkan proses sosialisasi produk dengan akad *mudharabah* menjadi kurang maksimal. Untuk itu pihak BMT perlu mengadakan pelatihan dan pembekalan kepada karyawan tentang produk Mitra Usaha dengan akad *mudharabah*.
5. Selain kurangnya pemahaman karyawan, dari sisi nasabah juga masih banyak yang kurang memahami produk pembiayaan dengan akad

mudharabah. Nasabah kurang memahami konsep bagi hasil, mereka masih terkonsep dengan perbankan konvensional dengan perhitungan bunga yang pasti.

6. Nasabah masih mengalami kesulitan dalam perhitungan bagi hasil. Karena nasabah pembiayaan BMT Bismillah adalah pengusaha mikro kecil dan menengah yang secara administrasi keuangan belum lengkap, Mereka masih mengalami kesulitan menghitung keuntungan yang diperoleh dari usahanya. Sehingga banyak nasabah yang memilih produk lain yang perhitungannya lebih mudah. Untuk menangani hal tersebut BMT Bismillah perlu mengadakan sosialisasi tentang produk Mitra Usaha dengan akad *mudharabah* dan bagaimana teknik perhitungan bagi hasilnya, dengan hal tersebut diharapkan BMT Bismillah dapat mencapai tujuannya untuk mensosialisasikan ekonomi syari'ah.
7. BMT Bismillah juga harus melakukan evaluasi pada pemilihan akad yang digunakan dalam pembiayaan nasabah. Misalnya untuk nasabah yang ingin memulai usaha itu lebih baik menggunakan produk Mitra Usaha dengan akad *mudharabah* bukan produk dengan prinsip jual beli.