

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Deskripsi Tempat Penelitian**

##### **1. Sejarah KSU BMT Mitra Barokah**

Koperasi Serba Usaha BMT Mitra Barokah didirikan pada Agustus 2003. Semakin tingginya kepercayaan masyarakat kepada lembaga keuangan syari'ah dan koperasi syari'ah, memberikan peluang BMT Mitra Barokah untuk dapat mengelola serta menyalurkan dana ke masyarakat lebih terbuka. Melalui kinerja yang berbasis syari'ah diharapkan BMT Mitra Barokah mampu menjadi salah satu penyokong bangkitnya perekonomian di tingkat mikro yang berbasiskan syari'ah di daerah Wates pada khususnya.

Perkembangan BMT Mitra Barokah ini tidaklah mudah. Pada tahun-tahun pertama sangatlah sulit untuk dapat menembus pasar yang dipenuhi dengan lembaga keuangan konvensional. Tapi, dengan berbagai usaha dan semangat untuk mensyari'ahkan perekonomian rakyat dan atas izin Allah SWT, BMT Mitra Barokah dapat berkembang sampai seperti sekarang ini walaupun masih sangat jauh jika dibandingkan dengan lembaga perekonomian lainnya. Diawal berdiri BMT Mitra Barokah hanya memiliki karyawan 3 orang. Seiring berjalannya waktu berkarya, BMT Mitra Barokah telah di kelola oleh beberapa karyawan.

KSU BMT Mitra Barokah buka pada hari senin sampai dengan jumat, sabtu dan minggu tutup. Jam kerja BMT Mitra Barokah yaitu pukul

08.00 WIB sampai dengan 16.00 WIB pada hari senin sampai kamis, sedangkan hari jumat buka jam 08.00 WIB sampai dengan 15.00 WIB. Jam 12.00 WIB digunakan untuk istirahat dan ibadah.

Tingkat kepercayaan masyarakat terhadap BMT Mitra Barokah dari tahun ke tahun semakin meningkat. Terbukti dari semakin meningkatnya jumlah dana masyarakat yang masuk untuk dikelola secara syari'ah. Dan penyaluran dana ke masyarakat juga telah menyebar ke daerah – daerah di Wates. Pada awalnya BMT ini nasabahnya hanya dikalangan para pedagang di kompleks pasar Wates, namun sekarang beberapa nasabah ada yang dari masyarakat diluar kompleks pasar.

## **2. Struktur Organisasi KSU BMT Mitra Barokah**

Struktur organisasi KSU BMT Mitra Barokah Wates sebagai berikut:

### a. Pengurus

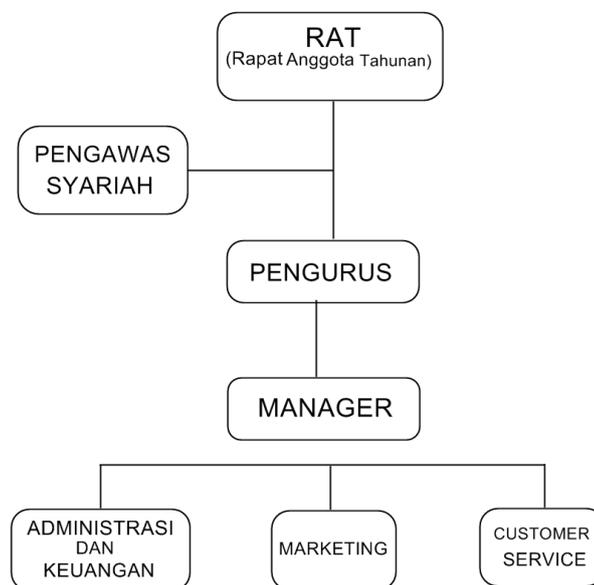
- |               |                |
|---------------|----------------|
| 1. Ketua      | : Drs. Sarwadi |
| 2. Sekretaris | : Etik Winarni |
| 3. Bendahara  | : Sakijo       |

### b. Pengelola

- |                              |                  |
|------------------------------|------------------|
| 1. Manager                   | : Aris Susworo   |
| 2. Administrasi dan Keuangan | : Tribudi Astuti |
| 3. Marketing                 | : Sari Sitiani   |
| 4. Customer Service          | : Etik Lestari   |

### c. Pengawas

- |                 |
|-----------------|
| 1. Ahmad Taufiq |
|-----------------|



Gambar 4.1.  
Struktur organisasi KSU BMT Mitra Barokah

### 3. Visi dan Misi

Visi KSU BMT Mitra Barokah yaitu sebagai lembaga yang memiliki kegiatan yang berlandaskan syariah Islam dalam upaya meningkatkan kualitas kehidupan sosial dan ekonomi pedagang kompleks pasar dan masyarakat secara umum.

Misi dari KSU BMT Mitra Barokah sebagai berikut:

- a. Mewujudkan lembaga keuangan syariah yang amanah yang mandiri untuk meningkatkan kesejahteraan anggota dan umat.
- b. Berkontribusi dalam mewujudkan masyarakat dan pedagang yang berekonomi syariah.

c. Ikut serta dalam meningkatkan kualitas kehidupan sosial ekonomi umat

#### 4. Jenis-jenis pembiayaan KSU BMT Mitra Barokah

##### a. Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan Mudharabah merupakan Pembiayaan dalam bentuk kerja sama usaha antar dua pihak, dimana BMT sebagai penyedia dana (shohibul maal) dan nasabah sebagai pengelola usaha (mudharib). Keuntungan usaha dibagi sesuai dengan kesepakatan dalam akad perjanjian .

##### b. Pembiayaan Musyarakah

Pembiayaan Musyarakah yaitu pembiayaan menggunakan prinsip bagi hasil, dengan cara kerjasama usaha antara BMT dengan anggota penggabungan modal dan mengadakan perjanjian bahwa margin beserta risiko ditanggung kedua belah pihak sesuai dengan perjanjian

## B. Analisis Hasil Data

### 1. Prosedur Mudharabah

Dalam pembiayaan *Mudharabah* setiap nasabah yang akan mengajukan permohonan pembiayaan harus melalui tahap-tahap berikut:

a. Mengajukan permohonan pembiayaan beserta berkas-berkas yang harus dilengkapi, berkas ini diserahkan kepada *customer service* yang nantinya akan diproses, dipertimbangkan layak atau tidaknya calon nasabah tersebut diberikan pembiayaan. Hal ini perlu dilakukan untuk

melihat sejauh mana kemampuan calon nasabah mengembalikan pembiayaan tersebut.

- b. Wawancara. Wawancara dilakukan untuk menguatkan data-data yang diberikan oleh nasabah saat mengajukan permohonan pembiayaan. Wawancara yang dilakukan bisa berupa jenis usaha apa yang akan dibuat atau yg sudah berjalan, tempatnya dimana, bangunan permanen atau tidak permanen dan sebagainya
- c. Jaminan untuk nasabah yang berasal dari dalam pasar. Jika nasabah merupakan pedagang dalam pasar maka jaminan untuk pembiayaan bisa menggunakan barang dagangannya.
- d. Jaminan untuk nasabah yang berasal dari luar pasar atau bukan pedagang dalam kompleks pasar wates. Jika nasabah bukan pedagang dalam pasar maka diwajibkan menambah *fotocopy* jaminan yang digunakan untuk jaminan pembiayaan, misalnya *fotocopy* surat-surat penting yang dapat digunakan untuk jaminan pembiayaan.
- e. Jaminan asli. Untuk nasabah yang bukan merupakan pedagang dari dalam pasar, setelah pembiayaan disetujui dan telah dilakukan pencairan pendanaan maka diwajibkan memberi jaminan asli kepada pihak BMT.
- f. Pengambilan Keputusan, hal ini dilakukan setelah bagian pembiayaan mempertimbangkan layak atau tidaknya calon nasabah diberikan pembiayaan. Jika calon nasabah memberikan dokumen dokumen yang kuat beserta jaminan yang sesuai maka pembiayaan akan disetujui dan

dilanjutkan dengan akad. Tetapi, jika nasabah hanya dapat melengkapi dokumen dokumennya saja dan tidak dapat memberikan jaminan maka proses pengajuan pembiayaan akan dihentikan.

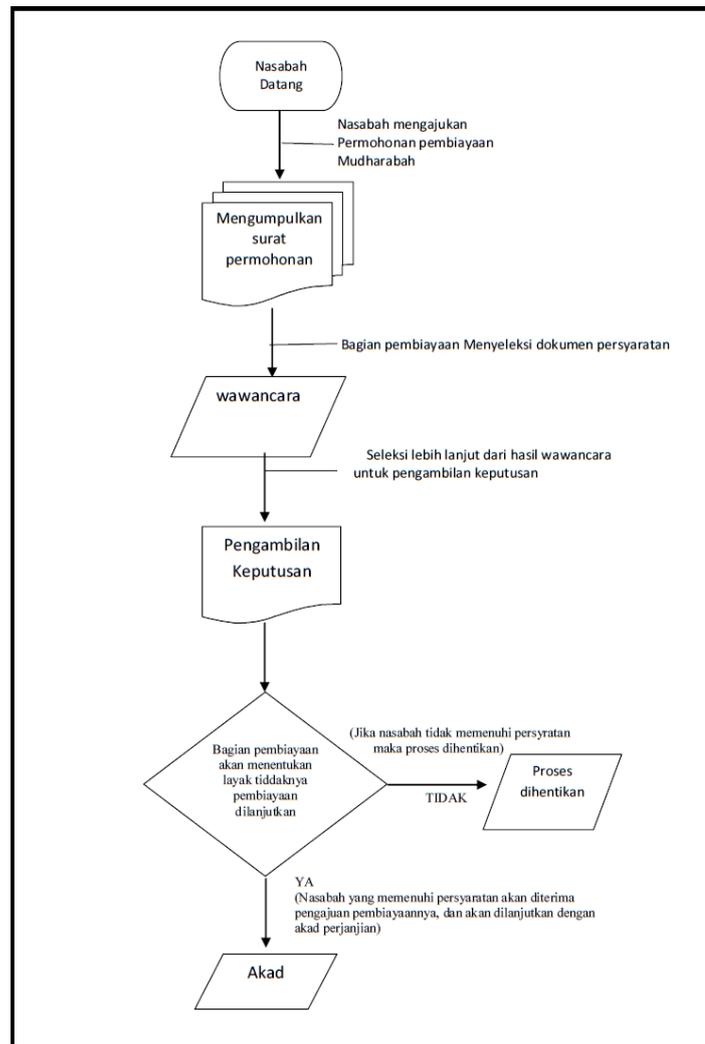
- g. Akad Pembiayaan. Akad dilakukan jika permintaan pembiayaan calon nasabah telah disetujui oleh pihak BMT, biasanya akad pembiayaan berisi tentang peraturan-peraturan yang mengikat dan harus ditaati oleh nasabah selama proses pembalian pembiayaan.

Selain langkah-langkah diatas, terdapat beberapa persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah untuk mengajukan permohonan pembiayaan di KSU BMT Mitra Barokah Wates, seperti dalam Tabel 4.1.

**Tabel 4.1.**  
**Syarat Permohonan Pembiayaan Mudharabah**  
**KSU BMT Mitra Barokah**

No	Persyaratan	Keterangan
1	<i>Fotocopy</i> KTP nasabah	Untuk nasabah baik dari dalam pasar maupun luar pasar
2	<i>Fotocopy</i> Kartu Keluarga nasabah	Untuk nasabah baik dari dalam pasar maupun luar pasar
3	Jaminan untuk pembiayaan (barang dagangan)	Untuk nasabah yang merupakan pedagang dalam pasar
4	<i>Fotocopy</i> jaminan pembiayaan (misal <i>fotocopy</i> surat-surat penting)	Untuk nasabah yang bukan merupakan pedagang dari dalam pasar

Dari uraian prosedur pembiayaan *Mudharabah* diatas dapat digambarkan arus *Flow Chart* seperti pada Gambar 4.2.



*Gambar 4.2.*  
FlowChart *Prosedur Pembiayaan Mudharabah*

Sumber : KSU BMT Mitra Barokah

Selama penulis melakukan penelitian di KSU BMT Mitra Barokah, nasabah yang melakukan pembiayaan di KSU BMT Mitra Barokah sebagian besar adalah pedagang yang berdagang didalam kompleks pasar, tetapi nasabah dari luar kompleks pasar juga diperbolehkan mengajukan pembiayaan *Mudharabah* walau tidak berdagang di dalam kompleks pasar.

## 2. Aspek yang diperhatikan dalam penentuan Pembiayaan

Beberapa aspek yang diperhatikan pihak BMT dalam menentukan kelayakan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah, yaitu :

### a. Lama Usaha

KSU BMT Mitra Barokah menentukan usaha yang telah didirikan oleh nasabah minimal 1 tahun agar pengajuan pembiayaannya diterima oleh pihak BMT.

### b. Umur Nasabah

Untuk dapat melakukan pembiayaan umur nasabah yang diperbolehkan pihak BMT untuk mengajukan pembiayaan yaitu 20 tahun dan sudah menikah, karena salah satu persyaratan dalam mengajukan pembiayaan harus menggunakan fotocopy ktp suami dan istri serta fotocopy kartu keluarga, agar dapat dipertanggung jawabkan.

### c. Tempat

Dalam hal ini pihak BMT menilai kelayakan pembiayaan dari tempat yang digunakan nasabah untuk menjalankan usahanya, apakah masih mengontrak atau sudah kepemilikan sendiri, karena untuk mengukur kemampuan nasabah dalam membayar angsuran pembiayaan jika mengontrak apakah memberatkan ataukah memang mampu, karena nasabah akan membayar sewa kios dan pembiayaan di BMT ini. Jika nasabah telah memiliki tempat sendiri dan tidak mengontrak kebanyakan diterima pengajuan

pembiayaannya karena tidak mempunyai tidak mempunyai tanggungan membayar sewa kios, dengan catatan sudah memenuhi aspek aspek yang lain.

d. Usaha Nasabah

Dalam hal ini bukan jenis usaha yang dinilai oleh pihak BMT melainkan prospek usaha yang dijalankan nasabah tersebut kedepannya. Ini juga berkaitan dengan kemampuan nasabah dalam membayar angsurannya, jika prospek usaha nasabah kedepannya baik kemungkinan tidak akan ada masalah nasabah dalam membayar angsurannya, jika prospek usahanya tidak baik maka akan menghambat nasabah dalam membayar angsurannya, bahkan kemungkinan terburuk jika prospeknya tidak baik usahanya tidak akan berjalan lama dan nasabah tidak bisa membayar angsurannya. Maka dari itu sebenarnya usaha nasabah adalah aspek yang paling penting dalam pembiayaan ini.

### **3. Perhitungan Pembiayaan Mudharabah**

Berikut ini adalah contoh perhitungan bagi hasil di KSU BMT Mitra Barokah berdasarkan kasus dari salah satu nasabah (akad pembiayaan terlampir).

Pak Budi meminjam uang kepada KSU BMT Mitra Barokah untuk penambahan modal usaha warung kelontong sebesar Rp. 500.000,- jangka waktu 10 minggu. Nisbah bagi hasilnya yaitu untuk BMT 60% dan pengelola/nasabah 40%. Pada bulan pertama mendapat keuntungan Rp.

500.000,- pada bulan berikutnya nisbah bagi hasilnya sesuai dengan keuntungan bulan berjalan.

Biaya administrasi Rp 20.000,-

Materai Rp 7.000,-

Angsuran pokok = Jumlah Pinjaman / Jangka waktu  
= Rp 500.000 / 10 minggu  
= Rp 50.000

Nisbah bagi hasil BMT = Persentase bagi hasil x keuntungan usaha  
= 60% x 500.000  
= 300.000

Nisbah bagi hasil nasabah = Persentase bagi hasil x keuntungan usaha  
= 40% x 500.000  
= 200.000

Jadi, nisbah bagi hasil yang diperoleh BMT yaitu 60% atau sebesar Rp. 300.000 dan nasabah mendapat 40% atau sebesar Rp. 200.000

#### **4. Pencatatan yang dibuat oleh BMT**

Pencatatan yang dibuat oleh BMT dapat dilihat pada tabel 4.2.



Kas	Rp xxx
-----	--------

Biaya administrasi	Rp xxx
--------------------	--------

Biaya Materai	Rp xxx
---------------	--------

3. Pada saat nasabah mengangsur pembiayaan, maka jurnal yang dibuat oleh BMT adalah

Kas	Rp xxx
-----	--------

Angsuran	Rp xxx
----------	--------

4. Pada saat pengembalian pembayaran *Mudharabah*, jurnal yang dibuat oleh BMT adalah

Kas	Rp xxx
-----	--------

Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	Rp xxx
------------------------------	--------

### 5. Analisis Prinsip 5C pada BMT Mitra Barokah

Dalam melaksanakan pembiayaan *Mudharabah* BMT Mitra Barokah melakukan survey untuk menentukan kelayakan pembiayaan untuk nasabah. Agar tidak terjadi kegagalan dalam memberikan pembiayaan *mudharabah* yang nantinya akan sangat mempengaruhi BMT Mitra Barokah dikarenakan jika nasabah gagal usaha, maka BMT Mitra Barokah akan menanggung beban penurunan pendapatan. Penurunan pendapatan ini berakibat pada menurunnya bagi hasil yang dibagikan kepada penyimpanan dana di BMT Mitra Barokah. Oleh karena itu pada proses ini BMT harus benar benar menganalisis hal hal yang berkaitan dengan nasabah dengan teliti. Yang dimaksud dengan prinsip 5C yaitu :

1. *Character*

Analisis karakter (character) adalah kemampuan nasabah untuk melengkapinya untuk melengkapinya kewajiban yang telah disepakati bersama. Karakter calon nasabah dapat dilihat pada saat survey, wawancara dengan nasabah langsung yang dapat dijadikan sumber dalam menilai calon nasabah.

2. *Capacity*

Kemampuan untuk usaha dan mengembalikan pembiayaan, dapat dilihat dari formulir pembiayaan dan wawancara.

3. *Capital*

Jumlah kekayaan/modal yang dimiliki nasabah serta kemampuan untuk memberikan keuntungan, dapat diketahui dari formulir permohonan yang diajukan nasabah

4. *Collateral*

Jaminan yang diberikan nasabah untuk menjaga kesanggupan nasabah dalam menjalankan usaha.

5. *Condition*

kondisi ekonomi dan politik sekarang dan dimasa yang akan datang sesuai sektor masing- masing, serta prospek usaha yang dijalankan nasabah.