

Pengaruh Pembiayaan *Mudharabah* Terhadap Pendapatan BMT UGT Sidogiri Capem Songgon Kabupaten Banyuwangi

Mahbub, M.Ag

Institut Agama Islam (IAI) Darussalam Blokagung

mahbubaiida@gmail.com

INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh pembiayaan mudharabah BMT UGT Sidogiri Capem Songgon dan strategi apa yang dilakukan BMT UGT Sidogiri Capem Songgon dalam meningkatkan pendapatannya. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Analisis Regresi Linear Sederhana karena untuk mendapatkan tingkat akurasi dan dapat mengetahui apakah terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel independen (pembiayaan mudharabah) terhadap variabel dependen (pendapatan BMT). Hasil Penelitian menunjukkan bahwa setiap adanya peningkatan pembiayaan mudharabah naik sebesar satu satuan, maka akan meningkatkan pendapatan BMT. Atau setiap penurunan jumlah pembiayaan mudharabah sebesar satu satuan, maka akan menurunkan pendapatan BMT. Jadi jika pembiayaan mudharabah mengalami kenaikan maka pendapatan BMT akan mengalami kenaikan pula. Dan untuk meningkatkan pendapatan BMT UGT Sidogiri capem Songgon yaitu menggunakan Strategi dalam pada kuantitas nilai pembiayaan, strategi fokus pembiayaan dan strategi selanjutnya yaitu BMT harus berusaha untuk meminimalisir Non Performing Loan (NPL) atau pembiayaan bermasalah karena akan berpengaruh pada pendapatan.

Kata Kunci: Mudharabah, BMT, Regresi Linier Sederhana

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan ekonomi Islam saat ini di Indonesia mengalami pertumbuhan yang signifikan. Berdasarkan data statistik perbankan syariah Bank Indonesia bulan September 2010, secara kuantitas, pencapaian perbankan syariah terus mengalami peningkatan dalam jumlah bank. Semenjak berdirinya Bank Muamalat Indonesia tahun 1992 sampai 2005 hanya ada tiga Bank Umum Syariah (BUS), 19 Unit Usaha Syariah (UUS), dan 92 Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) dengan total jumlah kantor baru mencapai 550 unit, dalam rentang lima tahun (2005- 2010), pertumbuhan perbankan syariah lebih dari dua kali lipat jumlah BUS saat ini telah mencapai 10 unit dengan 23 UUS dan jumlah BPRS telah mencapai 146 unit dan total jumlah kantor syariah sebanyak 1,640 unit.¹ Secara geografis, sebaran jaringan kantor perbankan syariah juga telah menjangkau masyarakat di lebih dari 89 kabupaten/kota di 33 provinsi. Keberhasilan Perbankan Syariah di Tanah air tidak bisa dilepas dari peran. Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS). Kedudukan LKMS yang antara lain dipersentasikan oleh Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS), Baitul Maal Tamwil (BMT) Koperasi Pesantren (KOPONTREN) sangat vital menjangkau transaksi syariah di daerah yang tidak bisa dilayani oleh bank umum maupun bank yang membuka unit syariah. Selain bank syariah yang akhir-akhir ini banyak bermunculan di Indonesia, banyak pula bermunculan lembaga keuangan swasta sejenis yang berprinsip syariah. Diantaranya adalah *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT). Keberadaan BMT ini merupakan usaha untuk

memenuhi keinginan khususnya sebagian umat Islam yang menginginkan jasa layanan bank syariah untuk mengelolah perekonomiannya.

Bila menengok perjalanan baitul maal di Indonesia, sebenarnya sudah sedemikian tua usia kelahirannya, bermula dari pengorganisasian zakat di kalangan kaum muslimin pada masa pendudukan Jepang yang pada saat itu dimotori oleh Majelis Islam Ala Indonesia (MIAI) dengan membentuk sebuah Baitul Maal Pusat. Ketua Umum Asosiasi BMT Seluruh Indonesia (Absindo), Aries Muftie, mengatakan saat ini setidaknya terdapat sekitar 25 BMT yang telah terinterkoneksi satu sama lain dari sekitar 3.000-4.000 BMT di Tanah Air. Pertumbuhan BMT di tanah air ini terus melesat, lembaga yang mempunyai padanan kata usaha mandiri terpadu ini secara konseptual mempunyai dua fungsi sekaligus yang pertama yaitu sebagai pengembangan harta (*baitul tamwil*) dan fungsi yang kedua yaitu menerima titipan dana zakat, infak, dan sedekah (*baitul maal*) serta mengoptimalkan distribusinya sesuai peraturan dan amanahnya. Produk-produk BMT yang bermacam-macam disediakan untuk masyarakat, misalnya kredit atau pembiayaan yang diberikan kepada sektor pertanian, industri, perdagangan barang dan jasa, koperasi, pedagang kecil dan lainnya. Produk-produk berbasis syariah memiliki karakteristik seperti, tidak memungut bunga dalam berbagai bentuk karena riba, menetapkan uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditas yang diperdagangkan. Dalam perkembangannya BMT UGT Sidogiri memiliki peningkatan yang sangat signifikan dari tahun ke tahun. BMT UGT Sidogiri menunjukkan perkembangan kinerja keuangan dalam kurun waktu 2 tahun terakhir dari tahun 2013 -2014. Berdasarkan dari data tersebut dapatlah disimpulkan bahwa Sisa Hasil Usaha (SHU) menunjukkan peningkatan yang sangat signifikan untuk tingkatan lembaga keuangan mikro syariah.

Tentang kinerja dari masing-masing elemen lembaga di BMT UGT Sidogiri berjalan dengan baik mulai tingkatan manager sampai tingkatan karyawan, terutama kinerja tersebut sangat dipengaruhi dengan pemasaran yang baik dari semua kinerja marketing. Di BMT UGT Sidogiri Capem Songgon dalam meningkatkan kinerja keuangan tersebut tidak terlepas dari peran manajerial khususnya devisi pemasaran dalam menyebarkan produknya hingga perkembangan yang cukup signifikan dari tahun ke tahun. Dari pembatasan masalah tersebut, maka penulis dapat merumuskan pokok-pokok permasalahan dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Bagaimana pengaruh pembiayaan *mudharabah* terhadap pendapatan BMT?
2. Strategi apa yang dilakukan BMT UGT Sidogiri Capem Songgon dalam meningkatkan pendapatannya ?

LANDASAN TEORI

A. Lembaga Keuangan

1. Pengertian Lembaga Keuangan

Istilah lembaga keuangan merupakan padanan dari istilah bahasa Inggris *financial institution*. Sebagai badan usaha, lembaga keuangan menjalankan usahanya di bidang jasa keuangan, baik penyediaan dana untuk membiayai usaha produktif dan kebutuhan konsumtif, maupun jasa keuangan bukan pembiayaan. Menurut Y. Sri Susilo pada tahun 2007, lembaga keuangan adalah semua badan yang kegiatannya bidang keuangan, melakukan penghimpunan dan penyaluran dana kepada masyarakat terutama guna membiayai investasi perusahaan. Andri Soemitra mendefinisikan lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang kegiatan usahanya berkaitan dengan bidang keuangan. Dari pengertian-pengertian tersebut di atas, penulis dapat menyimpulkan lebih lanjut bahwa lembaga keuangan adalah lembaga atau perusahaan sejenisnya yang dalam kegiatan lembaga tersebut dapat berupa menghimpun dana dan menyalurkan dana kepada masyarakat yang ingin membuka usaha atau berinvestasi. Secara umum, lembaga keuangan berperan sebagai lembaga intermediasi keuangan. Intermediasi merupakan proses penyerapan dana dari unit surplus ekonomi, baik sektor

usaha, lembaga pemerintah maupun individu (rumah tangga) untuk menyediakan dana bagi unit ekonomi lain. Intermediasi keuangan merupakan kegiatan pengalihan dana dari unit ekonomi surplus ke unit ekonomi defisit. Fungsi lembaga keuangan bisa ditinjau dari empat aspek, yaitu dari sisi penyediaan jasa-jasa penyedia finansial, kedudukannya dalam sistem perbankan, sistem finansial, dan sistem moneter. Sesuai dengan sistem keuangan yang ada, maka dalam operasionalnya Lembaga Keuangan Syariah secara esensial berbeda dengan lembaga keuangan konvensional baik dalam tujuan, mekanisme, kekuasaan, ruang lingkup serta tanggung jawabnya.

2. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)

a. Pengertian BMT

Menurut Euis Amalia, *Baitul Maal wa at-Tamwil* (BMT) adalah lembaga swadaya masyarakat, dalam artian, didirikan dan dikembangkan oleh masyarakat. M. Zaidi Abdad mendefinisikan bahwa '*baitul mal*' adalah suatu lembaga keuangan yang dibentuk pemerintahan Islam guna mengatur segala aktivitas perputaran keuangan, baik mulai penerimaan, penyimpanan, maupun pendistribusian untuk kepentingan kesejahteraan masyarakat berdasarkan Syariat Islam. Andri Soemitra mendefinisikan BMT adalah kependekan kata Balai Usaha Mandiri Terpadu atau *Baitul Maal wat Tamwil*, yaitu lembaga keuangan mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip Syariah. Dari definisi di atas mengandung pengertian bahwa BMT merupakan lembaga pendukung kegiatan. BMT sesuai namanya terdiri dari dua fungsi utama yaitu:

- 1) *Baitul Tamwil* (rumah pengembangan harta), melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi;
- 2) *Baitul Mal* (rumah harta), menerima titipan dana zakat, infak, dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.

Dari beberapa definisi di atas, penulis dapat menyimpulkan bahwa BMT merupakan lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat bawah dan kecil dengan berlandaskan sistem syariah, yang mempunyai tujuan meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan masyarakat dan mempunyai sifat usaha yakni usaha bisnis, mandiri, ditumbuh kembangkan dengan swadaya dan dikelola secara profesional. Sedangkan dari segi aspek *Baitul Maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non-profit, seperti *zakat, infaq, dan sadaqoh*.

a) Unsur-Unsur Lembaga Pembiayaan

Berdasarkan definisi di atas, dalam pengertian lembaga pembiayaan terdapat unsur-unsur sebagai berikut:

1. Badan usaha, yaitu perusahaan pembiayaan yang khusus didirikan untuk melakukan kegiatan yang termasuk dalam bidang usahalembaga pembiayaan.
2. Kegiatan pembiayaan, yaitu melakukan pekerjaan atau aktivitas dengan cara membiayai pada pihak-pihak atau sektor usaha yang membutuhkan.
3. Penyediaan dana, yaitu perbuatan menyediakan uang untuk suatu keperluan.
4. Barang modal, yaitu barang yang dipakai untuk menghasilkan sesuatu atau barang lain, seperti mesin-mesin, peralatan pabrik dan sebagainya.
5. Tidak menarik dana secara langsung (*non deposit taking*) artinya tidak mengambil uang secara langsung dalam giro, deposito, tabungan, dan surat sanggup bayar kecuali hanya untuk dipakai sebagai jaminan utang kepada bank yang jadi kreditornya.
6. Masyarakat, yaitu yang terikat oleh suatu kebudayaan yang mereka anggap sama.

b) Pengertian Pembiayaan

Dalam kegiatan penyaluran dana Bank Syariah atau Lembaga Syariah lainnya melakukan investasi dan pembiayaan. Disebut investasi karena prinsip yang dilakukan adalah prinsip penanaman dana atau penyertaan, dan keuntungan yang akan diperoleh bergantung pada kinerja usaha yang menjadi objek penyertaan tersebut sesuai dengan *nisbah* bagi hasil yang telah diperjanjikan sebelumnya. Disebut pembiayaan karena Bank Syariah maupun Lembaga Syariah menyediakan dana guna membiayai kebutuhan nasabah yang memerlukan dan layak memperolehnya. Pembiayaan atau *financing* ialah pendanaan yang diberikan oleh satu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Menurut Undang-Undang Perbankan Syariah No. 21 Tahun 2008 Pasal 1 No. 25, dinyatakan bahwa: Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

1. transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*;
2. transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiyah bittamlik*;
3. transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna'*;
4. transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*; dan
5. transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

Antonio memandang bahwa pembiayaan adalah pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit. Dari uraian-uraian di atas, penulis dapat menyimpulkan bahwa pembiayaan bisa berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang misalnya bank atau lembaga pembiayaan membiayai pembelian mobil atau barang lainnya. Kemudian adanya kesepakatan antara pihak pemberi pembiayaan terhadap pihak penerimaan pembiayaan dengan perjanjian yang telah disepakati. Dalam perjanjian pembiayaan tercakup hak dan kewajiban masing-masing pihak, termasuk jangka waktu serta perolehan keuntungan yang telah ditetapkan bersama berdasarkan kedua belah pihak.

c) Jenis-Jenis Pembiayaan

Kegiatan pembiayaan (*financing*) yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal, yaitu:

1. Pembiayaan Produktif Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk pembiayaan sektor produktif, seperti pembiayaan modal kerja, pembiayaan pembelian barang modal dan lainnya yang mempunyai tujuan untuk pemberdayaan sektor riil. Menurut keperluannya, pembiayaan Produktif dapat dibagi dalam hal berikut:
 - a. Pembiayaan Modal Kerja, yaitu yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan, diantaranya:
 - 1) Peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi;
 - 2) Untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.
 - b. Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) beserta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.

2. Pembiayaan Konsumtif Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk pembiayaan yang bersifat konsumtif, seperti pembiayaan untuk pembelian rumah, kendaraan bermotor, pembiayaan pendidikan, dan apapun yang sifatnya konsumtif.

d) Prinsip Pembiayaan

Pembiayaan yang dilakukan oleh bank syariah maupun lembaga syariah untuk menyalurkan dana yang telah dihimpunnya kepada masyarakat melalui pembiayaan dapat dilakukan dengan prinsip sebagai berikut:

1. Pembiayaan dengan Prinsip Jual Beli
Pembiayaan dengan prinsip jual beli ditujukan untuk memiliki barang, dimana keuntungan telah ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang atau jasa yang dijual. Akad yang dipergunakan dalam produk jual beli ini antara lain:
 - a) Murabahah adalah jual beli pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.
 - b) Salam adalah bentuk jual beli dengan pembayaran di muka dan penyerahan barang dikemudian hari (*advanced payment* atau *forward buying* atau *future sales*) dengan harga, spesifikasi, jumlah, kualitas, dan tanggal dan tempat penyerahan yang jelas, serta disepakati sebelum dalam perjanjian.
 - c) Istishna adalah akad jual beli antara pemesan atau pembeli (*mustashni'*) dengan produsen atau penjual (*shani'*) dimana barang yang akan diperjualbelikan harus dibuat (*manufactured*) lebih dahulu dengan kriteria yang jelas.
2. Pembiayaan dengan Prinsip Sewa
Pembiayaan dengan prinsip sewa ditujukan untuk mendapatkan jasa, dimana keuntungan ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang atau barang yang di sewa. Yang termasuk dalam katagori ini adalah *ijarah* dan *Ijarah Muntahia Bit Tamlik* (IMBT).
3. Pembiayaan dengan Prinsip Bagi Hasil
Prinsip ini digunakan untuk usaha kerja sama yang ditujukan untuk mendapatkan barang dan jasa sekaligus, produk tersebut terdiri dari:
 - a) Musyarakah yaitu pembiayaan sebagian kebutuhan modal pada suatu usaha untuk jangka waktu terbatas sesuai kesepakatan.
 - b) Mudharabah adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola.
4. Pembiayaan dengan Akad Pelengkap
Sedangkan pembiayaan dengan akad pelengkap ditujukan untuk memperlancar pembiayaan dengan menggunakan prinsip-prinsip di atas. Berikut akad pelengkap tersebut, yaitu: *hawalah* (alih hutang-piutang), *rahn* (gadai), *qard* (pinjaman uang), *wakalah* (perwakilan), *kafalah* (garansi bank).

b. Mudharabah

1. Pengertian Mudharabah

Istilah mudharabah merupakan istilah yang paling banyak digunakan oleh bank-bank Islam. Prinsip ini juga dikenal sebagai *qiradh* atau *muqaradah*. Dan didalam Al-quran diartikan sebagaimana berikut :

Artiya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu[287]; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.(An-Nisa:29)

ayat di atas menegaskan akan keberadaan jual-beli pada umumnya dan tidak merujuk pada salah satu model jual-beli. larangan kepada orang-orang yang beriman untuk memakan harta orang lain dengan cara yang batil, sekaligus ayat tersebut menganjurkan untuk melakukan perniagaan yang didasarkan rasa saling ridha (suka sama suka).

Wirdyaningsi mendefinisikan mudharabah adalah akad antara pihak pemilik modal (*shahibul mal*) dengan pengelola (*mudharib*) untuk memperoleh pendapatan atau keuntungan. Sri Nurhayati dan Wasilah mendefinisikan mudharabah adalah akad kerjasama usaha antara pemilik dana dan pengelola dana untuk melakukan kegiatan usaha, laba dibagi atas dasar nisbah bagi hasil menurut kesepakatan kedua belah pihak, sedangkan bila terjadi kerugian akan ditanggung oleh si pemilik dana kecuali disebabkan oleh kesalahan (*misconduct*), kelalaian (*negligence*), atau pelanggaran (*violation*) oleh pengelola dana. Slamet Wiyono mendefinisikan mudharabah adalah akad kerjasama untuk usaha antara *shahibul maal* (pemilik dana) dan *mudharib* (pengelola dana) dengan nisbah bagi hasil menurut kesepakatan di muka, jika usaha mengalami kerugian maka seluruh kerugian ditanggung oleh pemilik dana, kecuali jika ditemukan adanya kelalaian atau kesalahan oleh pengelola dana, seperti penyelewengan, kecurangan, dan penyalahgunaan dana. Sedangkan menurut Veitzal Rifai, dkk mendefinisikan mudharabah adalah bentuk pembiayaan bagi hasil ketika si pemilik modal, biasa disebut *shahibul mal* atau *rabbul mal*, menyediakan modal (100%) kepada pengusaha sebagai pengelola, biasa disebut *mudharib*, untuk melakukan aktivitas produktif dengan syarat bahwa keuntungan yang dihasilkan akan dibagi di antara mereka menurut kesepakatan yang ditentukan sebelum dalam akad (yang besarnya juga dipengaruhi oleh kekuatan pasar). Dari beberapa definisi di atas, maka dapat menyimpulkan bahwa mudharabah adalah kerjasama antara kedua belah pihak yang memiliki dan menyediakan modal guna membiayai suatu usaha, pihak penyedia modal disebut *shohibul maal* dan pihak pengusaha yang usahanya dibiayai disebut dengan *mudharib*. Dengan demikian, pembiayaan mudharabah adalah pembiayaan yang disalurkan oleh lembaga syariah seperti BMT kepada pihak lain untuk suatu usaha yang produktif. Dari pembiayaan ini BMT sebagai pemilik modal membiayai pembiayaan sebesar 100% kebutuhan suatu usaha, sedangkan nasabah bertindak sebagai *mudharib*. Jangka waktu usaha, tatacara pengembalian dana dan pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan antara kedua belah pihak yaitu pihak BMT dengan pihak pengusaha.

2. Jenis-Jenis Mudharabah

Mudharabah terdiri dari dua jenis yaitu *mudharabah muthlaqah* (investasi tidak terikat) dan *mudharabah muqayyadah* (investasi terikat).

a) Mudharabah Muthlaqah

Yang dimaksud dengan transaksi *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.

b) Mudharabah Muqayyadah

Yaitu transaksi mudharabah ketika *shohibul mal* menetapkan syarat tertentu yang harus dipatuhi *mudharib*, baik mengenai tempat, tujuan, maupun jenis usahanya. Dalam skim ini *mudharib* tidak diperkenankan untuk mencampurkan dengan modal atau dana lain. Pembiayaan mudharabah *muqayyadah* antara lain digunakan untuk investasi khusus dan reksadana.

3. Landasan Hukum Mudharabah

Mudharabah pada dasarnya dapat dikategorikan ke dalam salah satu bentuk musyarakah (perkongsian). Namun para cendekiawan fikih Islam meletakkan mudharabah dalam posisi yang khusus dan memberikan landasan hukum tersendiri.

a) Landasan Hukum Al-Qur'an

Artinya : "... dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah SWT..." (QS. AlMuzzamil/73:20)

... وَءَاخِرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَلْتَمِسُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ ...

Artinya : "apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung" (QS. Al-Jumuah /63:10)

b) Landasan Hukum Al-Hadits

﴿ رَوَى ابْنُ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّهُ قَالَ: كَانَ سَيِّدُنَا الْعَبَّاسُ بْنُ عَبْدِ الْمُطَّلِبِ إِذَا دَفَعَ الْمَالَ مُضَارَبَةً اشْتَرَطَ عَلَى صَاحِبِهِ أَنْ لَا يَسْلُكُ بِهِ بَحْرًا وَلَا يَنْزِلُ بِهِ وَادِيًا وَلَا يَشْتَرِي بِهِ دَابَّةً ذَاتَ كَبَدٍ رَطْبَةً فَإِنْ فَعَلَ ذَلِكَ ضَمَّنَ فَبَلَغَ شَرْطُهُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَأَجَازَهُ ﴾

Artinya: Diriwayatkan dari Ibn Abbas bahwa Sayyidina Abbas bin Abdul Muthalib jika memberikan dana ke mitra usahanya secara mudharabah ia mensyaratkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan, menuruni lembah yang berbahaya, atau membeli ternak. Jika menyalahi peraturan tersebut, yang bersangkutan bertanggung jawab atas dana tersebut. Disampaikanlah syarat-syarat tersebut kepada Rasulullah saw. Dan Rasulullah pun membolehkannya." (HR Thabrani)

4. Ketentuan Pembiayaan Mudharabah

Sedangkan landasan hukum pembiayaan mudharabah terdapat dalam Fatwa DSN No.07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Mudharabah (*Qiradh*). Dalam diktum pertama tentang ketentuan pembiayaan menyebutkan sebagai berikut:

- Pembiayaan mudharabah adalah pembiayaan yang disalurkan oleh lembaga keuangan lembaga syariah kepada pihak lain untuk suatu usaha yang produktif.
- Dalam pembiayaan ini, lembaga keuangan syariah sebagai *shaibul maal* (pemilik dana) membiayai 100% kebutuhan suatu proyek (usaha), sedangkan pengusaha (nasabah) bertindak sebagai *mudharib* atau pengelola usaha.
- Jangka waktu usaha, tata cara pengembalian dana, dan pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak (lembaga keuangan syariah dengan pengusaha).
- Mudharib boleh melakukan berbagai macam usaha yang telah disepakati bersama dan sesuai dengan syariah dan lembaga keuangan syariah tidak ikut serta dalam management perusahaan atau proyek, tetapi mempunyai hak untuk melakukan pembinaan dan pengawasan.
- Jumlah dana pembiayaan harus dinyatakan dengan jelas dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
- Lembaga keuangan syariah sebagai penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari mudharabah kecuali mudharib (nasabah) melakukan kesalahan yang disengaja, lalai menyalahi perjanjian.
- 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 dapat dicairkan apabila mudharib terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama dalam akad.

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

5. Rukun dan Syarat Mudharabah

- a) Rukun mudharabah ada empat yaitu:
 - 1. Pelaku, terdiri atas: pemilik dana dan pengelola dana.
 - 2. Objek mudharabah, berupa: modal dan kerja.
 - 3. Ijab kabul atau serah terima.
 - 4. Nisbah keuntungan.
- b) Syarat-syarat mudharabah, sesuai dengan rukun yang dikemukakan di atas adalah :
 - 1. Orang yang berakal harus cakap bertindak hukum dan cakap diangkat sebagai wakil.
 - 2. Mengenai modal disyaratkan :
 - a. berbentuk uang.
 - b. jelas jumlahnya.
 - c. tunai, dan
 - d. diserahkan sepenuhnya kepada mudharib (pengelola).Oleh karenanya jika modal itu berbentuk barang, menurut Ulama Fiqh tidak dibolehkan, karena sulit untuk menentukan keuntungannya.
 - 3. Yang terkait dengan keuntungan disyaratkan bahwa pembagian keuntungan harus jelas dan bagian masing-masing diambil dari keuntungan dagang itu.

6. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan Mudharabah

Secara umum dapat penulis simpulkan bahwa tujuan pembiayaan mudharabah terbagi dua, yaitu tujuan untuk tingkat ekonomi makro dan mikro. Tujuan pembiayaan mudharabah untuk tingkat makro diantaranya, peningkatan ekonomi umat, tersedianya dana untuk peningkatan usaha, peningkatan produktifitas, pembukaan lapangan kerja baru, dan terjadinya distribusi pendapatan. Sedangkan tujuan di tataran ekonomi mikro antara lain, maksimalisasi laba, minimalisasi resiko, pendayagunaan sumber daya ekonomi yang merupakan *mixing* antara sumber daya alam, sumber daya manusia, serta sumber daya modal, dan terakhir adalah untuk menyalurkan kelebihan dana.

Adapun fungsi pembiayaan mudharabah antara lain adalah meningkatkan daya guna uang dan barang, meningkatkan peredaran uang, menimbulkan kegairahan usaha, meningkatkan stabilitas ekonomi dan sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional. Dari beberapa tujuan dan fungsi pembiayaan mudharabah seperti yang telah diuraikan di atas, dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa tujuan dan fungsi pembiayaan mudharabah adalah untuk mengembangkan potensi masing-masing, yakni potensi pemilik modal yang tidak memiliki keahlian usaha dengan pemilik proyek yang tidak memiliki modal untuk sama-sama mendapatkan keuntungan.

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ada tiga pendekatan yang di gunakan, yakni pendekatan Kuantitatif, pendekatan Kualitatif dan pendekatan *mixing method* atau gabungan antara kualitatif dan kuantitatif. Tetapi dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, dimana

pendekatan ini lebih didasarkan pada data yang dapat dihitung untuk menghasilkan penaksiran kuantitatif yang kokoh. Pendekatan kuantitatif merupakan pendekatan penelitian yang bekerjasama dengan angka, datanya berwujud bilangan, dianalisis dengan menggunakan statistik untuk menjawab pertanyaan atau menjawab hipotesis penelitian yang bersifat spesifik dan untuk melakukan prediksi bahwa suatu variabel tertentu dapat mempengaruhi variabel lain (Creswell, 2002).

B. Waktu Dan Tempat Penelitian

Dalam penyelesaian skripsi ini dilakukan pada tanggal 1 Mei sampai dengan tanggal 30 yang bertempat di BMT UGT Sidogiri capem Songgon. Alamat Jl. pasar Seragi RT.03/RW.02 Songgon Banyuwangi Jawa Timur.

C. Populasi Dan Sampel

Populasi adalah segala sesuatu yang meliputi seluruh karakteristik atau sifat yang dimiliki oleh obyek/subyek yang di tetapkan untuk dipelajari. Dan populasi untuk penelitian ini adalah Data keuangan yang berada di BMT UGT Sidogiri Capem Songgon Kabupaten Banyuwangi. Sampel adalah sebagian atau wakil yang diambil dari populasi. Maka penelitian ini mengambil sampel data berbentuk data keuangan yang berada di BMT UGT Sidogiri Capem Songgon Kabupaten Banyuwangi.

D. Definisi Operasional

Variabel X: Pembiayaan Mudharabah. Pendanaan yang diberikan oleh satu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.

Variabel Y: Pendapatan Mudarabah. Antara pihak pemilik modal (*shahibul mal*) dengan pengelola (*mudharib*) untuk memperoleh pendapatan atau keuntungan.

E. DATA DAN SUMBER DATA

1. Data

Data adalah kumpulan informasi yang diperoleh dari suatu pengamatan, dapat berupa angka, lambang atau sifat. Data ada 4:

a. Data Nominal

Disebut data skala nominal adalah data yang diperoleh dengan cara kategorisasi atau klasifikasi.

b. Data Ordinal

Adalah data yang diperoleh dengan cara kategorisasi atau klasifikasi, tetapi diantara data tersebut terdapat hubungan.

c. Data Interval

Adalah data yang diperoleh dengan cara pengukuran, dimana jarak antar dua titik pada skala, sudah diketahui. Berbeda dengan skala ordinal, dimana jarak dua titik tidak diperhatikan (seperti berapa jarak antara puas dan tidak puas, yang sebenarnya menyangkut perasaan orang saja).

d. Data rasio

Adalah data yang diperoleh dengan cara pengukuran, dimana jarak dua titik pada skala sudah diketahui, dan mempunyai titik nol yang absolut.

Jenis data yang mampu untuk memenuhi kelengkapan penelitian ini adalah data rasio yang berupa data laporan keuangan tahun 2013-2014 dari BMT UGT Sidogiri Capem Songgon Kabupaten Banyuwangi.

2. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari salah seorang staff bagian resepsionis BMT UGT Sidogiri Capem Songgon Kabupaten Banyuwangi.

b. Data Sekunder

Adalah data yang diperoleh dari laporan-laporan atau data-data berupa data kuantitatif yang dikeluarkan oleh BMT UGT Sidogiri Capem Songgon Kabupaten Banyuwangi.

Data yang digunakan dalam penelitian adalah merupakan :

- a. Perusahaan, yakni BMT UGT Sidogiri Capem Songgon Kabupaten Banyuwangi. Yaitu meminta dokumen-dokumen dari perusahaan yang berkaitan dengan topik yang dibahas.
- b. Buku-buku, yaitu penulis mempelajari buku-buku dengan melakukan penelitian kepustakaan dan mempelajari hasil survei yang pernah dilakukan pihak lain.

F. Teknik Pengumpulan Data

Data merupakan informasi yang diperoleh melalui pengukuran-pengukuran tertentu untuk digunakan sebagai landasan dalam menyusun argumentasi yang logis menjadi fakta. Sedangkan fakta itu sendiri adalah kenyataan yang telah diuji kebenarannya (Fathoni, 2006:104). Teknik pengumpulan data-data penelitian menggunakan:

- a. *Library research*, menelaah data tertulis yang berhubungan dengan topik permasalahan penelitian baik dalam bentuk buku, artikel makalah, koran, majalah dan lain-lain untuk menemukan kajian teoritis.
- b. *Field research*, untuk mendapatkan data-data secara langsung. Yang bersifat deskriptif analitis, maksudnya memaparkan data-data yang ditemukan di lapangan dan menganalisisnya untuk mendapatkan kesimpulan yang benar dan akurat.

G. Teknis Analisis Data

Analisis kuantitatif statistik yaitu metode analisis regresi dengan menggunakan data-data yang sudah ada alasan menggunakan regresi linear sederhana adalah untuk mendapatkan tingkat akurasi dan dapat mengetahui apakah terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel independen (pembiayaan mudharabah) terhadap variabel dependen (pendapatan BMT).

1. Regresi Linear Sederhana

Metode regresi linear sederhana adalah suatu metode analisis yang dipergunakan untuk mengukur besarnya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Dengan persamaan umum Regresi Linear Sederhana sebagai berikut :

$$Y = a + bX$$

Keterangan :

X = Variabel independen yaitu pembiayaan mudharabah.

Y = Variabel dependen yaitu pendapatan BMT.

a = Konstanta yaitu nilai Y bila X = 0.

b = Koefisien regresi yaitu perubahan pada Y jika X berubah satu-satuan.

a. Koefisien Determinasi

Analisis untuk mengetahui seberapa besar sumbangan atau kontribusi variabel independen (pembiayaan mudharabah) terhadap variabel dependen (pendapatan BMT). Besar koefisien determinasi (R²) didapat dari mengkuadratkan koefisien korelasi (r). Koefisien Determinasi dapat dilambangkan dengan (R²). Dengan rumus:

$$R_2 = r^2 \times 100\%$$

$$r = \frac{n \cdot \sum X \cdot Y - \sum X \cdot \sum Y}{\sqrt{(n \cdot \sum X^2 - (\sum X)^2) \cdot (n \cdot \sum Y^2 - (\sum Y)^2)}}$$

Keterangan :

R_2 = Koefisien Determinasi

r = Koefisien Korelasi

Sedangkan koefisien korelasi dapat dihitung dengan rumus :

HASIL PENELITIAN

A. Analisis Pembiayaan Keuangan Mudharabah

Data-data yang dipergunakan dalam analisis ini di dapat dari laporan keuangan bulanan BMT UGT Sidogiri capem Songgon. Berikut ini penulis akan menyajikan data Pembiayaan keuangan Mudharabah selama dua tahun terakhir dari tahun 2013 sampai dengan 2014.

**Tabel 1. Pembiayaan Kinerja uang Mudharabah
2013-2014**

Bulan	Tahun 2013	Tahun 2014
Januari	564.791.799	1.564.892.564
Februari	1.661.717.988	2.392.119.663
Maret	1.676.012.664	2.332.554.286
April	2.775.016.629	3.556.778.980
Mei	2.775.016.629	3.677.788.321
Juni	2.330.445.671	3.971.187.642
Juli	3.900.225.782	3.984.456.765
Agustus	3.455.654.824	4.274.586.962
September	4.568.953.465	4.385.596.300
Oktober	4.554.658.789	5.550.255.623
November	5.665.879.654	5.609.821.100
Desember	6.230.671.453	6.377.482.722
Jumlah	74.768.057.442	95.308.503.440

Sumber: BMT UGT Sidogiri

Nilai pembiayaan mudharabah keseluruhan pada tahun 2013 sebesar Rp 74.768.057.442, pada tahun 2014 dan pada tahun 2014 sebesar Rp 95.308.503.440, Melihat dari jumlah total pembiayaan secara keseluruhan pertahunnya dapat disimpulkan bahwa terjadinya kenaikan dalam setiap pembiayaan mudharabah tiap tahunnya.

Tabel 2. Akumulasi Perubahan Pembiayaan Mudharabah BMT UGT Sidogiri Capem Songgon

Tahun	Pembiayaan Mudharabah (Rp)	Perubahan (Rp)	Presentase (%)
2013	74.768.057.442	-	-
2014	95.308.503.440	38.238.699.103	50%
Jumlah	170.076.560.882	640.945.782.206	50%

Sumber: BMT UGT Sidogiri

Pada tahun 2014 total pembiayaan mudharabah sebesar Rp 95.308.503.440,- sedangkan pada tahun 2013 total sebesar Rp 74.768.057.442,-. Hal ini menunjukkan bahwa adanya kenaikan pembiayaan mudharabah sebesar 50%. Dengan demikian penulis dapat menyimpulkan bahwa kenaikan pembiayaan mudharabah selama periode 2013 sampai dengan 2014 adalah sebesar Rp 170.076.560.882,- Apabila dipresentasikan kenaikan pembiayaan mudharabah selama tiga tahun yaitu sebesar 80%.

B. Analisis Perkembangan Pendapatan Bmt

Berikut ini penulis akan menyajikan data pendapatan BMT UGT Sidogiri selama dua tahun terakhir dari tahun 2013 sampai dengan 2014.

Tabel 3. Pendapatan Mudharabah BMT UGT Sidogiri Periode 2013 – 2014 (Dalam Rupiah)

Bulan	Tahun 2013	Tahun 2014
Januari	100.256.432	100.456.211
Februari	150.345.231	123.765.877
Maret	231.564.432	243.454.766
April	254.443.442	257.345.455
Mei	131.446.964	387.657.777
Juni	365.874.655	432.672.889
Juli	420.146.543	600.838.405
Agustus	654.574.234	645.853.517
September	785.766.755	766.165.839
Oktober	785.789.634	799.056.528
November	785.870.853	909.745.417
Desember	785.920.942	933.055.083
Jumlah	9.216.254.387	12.402.135.521

Sumber: BMT UGT Sidogiri

Dari data di atas dapat dilihat bahwa jumlah pendapatan BMT dari pembiayaan mudharabah pada tahun 2013 sebesar Rp 9.216.254.387,-, dan pada tahun 2014 pendapatan sebesar Rp 12.402.135.521,- Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa terdapat kenaikan pendapatan BMT dari pembiayaan mudharabah yang disalurkan setiap tahunnya.

Tabel 4. Akumulasi Perubahan Pembiayaan Mudharabah BMT UGT Sidogiri Capem Songgon

Tahun	Pendapatan BMT (Rp)	Perubahan (Rp)	Presentase (%)
2013	9.216.254.387	-	-
2014	12.402.135.521	5.344.677.887	55%
Jumlah	21.618.389.908	8.530.559.017	95%

Sumber: BMT UGT Sidogiri

Pada tahun 2014 total pendapatan BMT sebesar Rp 12.402.135.521,- dan pada tahun 2013 total sebesar Rp 9.216.254.387,-. Dan juga mengalami kenaikan di tahun 2014 yaitu sebesar 55%. Dengan demikian penulis dapat menyimpulkan bahwa kenaikan pendapatan BMT UGT Sidogiri Capem Songgon selama periode 2013 sampai dengan 2014 adalah sebesar Rp 21.618.389.908,- Apabila dipresentasikan kenaikan pendapatan BMT selama tiga tahun yaitu sebesar 95%.

Tabel 5. Uji F Statistik

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	143272.540	1	143272.540	1.784	.195 ^a
	Residual	1767180.905	22	80326.405		
	Total	1910453.445	23			

a. *Predictors:* (Constant), Pembiayaan_Mudharabah

b. *Dependent Variable:* Pendapatan_BMT

Berdasarkan hasil print out tabel anova di atas disebut juga sebagai uji F statistik. Untuk menguji hipotesis apakah pendapatan BMT dapat dipengaruhi oleh pembiayaan mudharabah dengan cara membandingkan angka signifikansi sebesar 0,000 dengan 0,05. Hasil tabel $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima berarti signifikan artinya secara bersama-sama variabel bebasnya pembiayaan mudharabah mempunyai pengaruh signifikan terhadap variabel tidak bebasnya yaitu pendapatan BMT.

PEMBAHASAN

A. Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Pendapatan Bmt

1. Koefisien Regresi

Setelah menganalisis koefisien penentu, maka selanjutnya penulis akan melanjutkan dengan koefisien regresi untuk mengetahui lebih lanjut mengenai pengaruh pembiayaan mudharabah terhadap pendapatan BMT. Bilangan konstanta (a) adalah bilangan yang menunjukkan pembiayaan mudharabah sebelum adanya pengaruh dari pendapatan BMT ($X=0$) Koefisien regresi atau parameter (b) positif, maka menunjukkan adanya pengaruh terhadap jumlah pembiayaan mudharabah terhadap pendapatan BMT.

Bentuk umum persamaan regresi linier sederhana adalah:

$$Y = a + bX$$

Keterangan :

Y = Pendapatan BMT

X = Pembiayaan Mudharabah

a = Konstanta, yaitu nilai Y bila $X=0$

b = Koefisien regresi yaitu perubahan pada Y jika X berubah satu satuan.

Tabel 6. Regresi Pengembangan Mudharabah

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	504.226	59.527		8.471	.000
	Pembiayaan_Mudharabah	-.689	.516	-.274	-1.336	.195

a. *Dependent Variable:* Pendapatan_BMT

Berdasarkan hasil print out dari perhitungan SPSS yang terlihat pada Tabel 6 dapat diketahui persamaan regresi adalah $Y = 504.226,000 + 0,689$ (pembiayaan mudharabah) sama dengan $Y = 504.226,000 + 0,689X$, artinya adalah:

a = 504.226,000 artinya apabila $X = 0$ atau tidak ada pembiayaan mudharabah, maka pendapatan BMT (Y) sebesar 504.226,000.

b = koefisien regresi hasil menunjukkan sebesar 0,689 menyatakan bahwa setiap adanya peningkatan pembiayaan mudharabah naik sebesar satu satuan, maka akan meningkatkan pendapatan BMT sebesar 0,689 atau setiap penurunan jumlah pembiayaan mudharabah sebesar satu satuan, maka akan menurunkan pendapatan BMT sebesar 0,689. Sebagai contoh pembiayaan mudharabah pada bulan Januari 2013 sebesar Rp 74.768.057.442,- Maka pendapatan akan naik sebesar 0,689. Sehingga pendapatan pada BMT UGT Sidogiri capem songgon akan bertambah sebesar Rp 3.028.818,-. Jadi jika pembiayaan mudharabah mengalami kenaikan maka pendapatan BMT akan mengalami kenaikan pula.

2. Penaksiran Koefisien Penentu (Determinasi)

Merupakan ukuran untuk menyatakan bahwa proporsi dalam variabel yang dijelaskan oleh variabel independen dan karenanya memberikan ukuran sejauh mana varian dalam suatu variabel menentukan dalam variabel lain.

Tabel 7. Koefisien Penentu (Determinasi)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.274 ^a	.075	.033	283.41913	.472

a. Predictors: (Constant), Pembiayaan_Mudharabah

b. Dependent Variable: Pendapatan_BMT

Untuk menghitung seberapa besar pengaruh pembiayaan mudharabah (X) terhadap naik turunnya pendapatan BMT (Y) digunakan koefisien penentu atau determinan dengan melihat tabel output SPSS di atas.

Berdasarkan print out dari tabel SPSS di atas, koefisien korelasi dalam perhitungan SPSSnya adalah sebesar 0,274. Ini artinya jumlah pembiayaan mudharabah (X) mempunyai hubungan yang positif dan kuat. Dimana hubungan yang positif artinya, jika pembiayaan mudharabah bertambah maka pendapatan BMT akan naik, atau sebaliknya jika pembiayaan mudharabah berkurang maka pendapatan BMT juga akan turun.

Koefisien determinasinya (r^2 / R Square) atau koefisien penentunya sebesar 0,075 = 075% artinya pendapatan BMT (Y) dapat dijelaskan oleh pembiayaan mudharabah (X) sebesar 075%. Sedangkan sisahnya sebesar 50,7% dapat dijelaskan oleh faktor-faktor lain seperti produk simpanan, produk pembiayaan selain mudharabah antara lain yaitu *baibitsamanajil*, *murabahah* dan *qardul hasan*.

1. Strategi Bmt Ugt Sidogiri Capem Songgon Dalam Meningkatkan Pendapatan.

Ada beberapa cara yang dilakukan BMT UGT Sidogiri cabang Songgon dalam melaksanakan strategi, antara lain:

a) Strategi Ikatan Alumni Santri Sidogiri (*graduation networking strategy*)

Strategi pemasaran ini melibatkan para alumni santri yang sudah kembali ke masyarakat dimana mereka tinggal. Ikatan alumni sangatlah berpengaruh kuat terhadap perkembangan BMT UGT Sidogiri Capem Songgon Kabupaten Banyuwagi. Ini dibuktikan dengan penyebaran cabang dan cabang pembantu yang tersebar di beberapa wilayah di Jawa Timur. Selain itu, alumni santri Sidogiri yang memiliki kemampuan keilmuan agama yang baik memiliki potensi kuat untuk menggaet masyarakat dalam mengikuti apa yang disampaikannya. Para alumni mempromosikan Koperasi BMT sebagai solusi di

masyarakat untuk menghindari praktik riba dan menyadarkan masyarakat agar gemar menyisihkan sebagian hartanya untuk anak cucu mereka dengan cara berinvestasi atau menabung pada BMT.

b) Strategi Perekrutan Tokoh Masyarakat (*Leader Cooperation Strategy*)

Tokoh masyarakat yang sebagai panutan di lingkungannya diajak bergabung dan dijadikan ketua anggota dari masing-masing kelompok. Tujuan dari menggaet tokoh-tokoh masyarakat ini adalah untuk memperkenalkan BMT UGT Sidogiri Capem Songgon Kabupaten Banyuwagi. kepada masyarakat secara luas. Tokoh- tokoh masyarakat tersebut tentunya memiliki pengaruh besar di lingkungannya yang dijadikan sebagai kepala kelompok/anggota untuk memperkenalkan BMT kepada masyarakat melalui media kegiatan pada *jamiyyah* (perkumpulan) di masyarakat seperti kegiatan yasinan, tahlilan dan diba'iyah serta moment- moment kegiatan religi yang lainnya, karena strategi ini lebih cepat diterima oleh masyarakat dan pengaruhnya lebih besar untuk pengenalan BMT yang langsung terjun pada masyarakat umum.

c) Strategi Lingkungan Pemasaran (*Environment Marketing Strategy*)

Lingkungan pemasaran juga memberikan kekuatan yang ada diluar perusahaan yang mempengaruhi kemampuan manajemen pemasaran untuk mengembangkan dan mempertahankan produk-produk BMT yang ada di lingkungan pemasaran, hal ini juga diartikan sebagai kemampuan manajemen pemasaran untuk mengembangkan dan meningkatkan transaksi-transaksi yang berhasil dengan anggota sasarnya.

d) Strategi Sidogiri Networking Forum (*Networking Forum Strategy*)

Selain strategi marketing yang digunakan seperti yang diuraikan diatas cara lain untuk memperkenalkan produk- produk BMT UGT Sidogiri Capem Songgon Kabupaten Banyuwagi yaitu dengan menggelar berbagai acara sosial dan amal yang tergabung dalam SNF (Sidogiri Network Forum) yang didalamnya terdiri dari kopontren, BMT UGT, BMT Masalah, Koperasi Agro, Pustaka Sidogiri, Buletin Sidogiri, Lembaga zakat dan wakaf kemudian yang dilakukan pihak Marketing BMT Masalah adalah disela- sela kegiatan-kegiatan tersebut diperkenalkan juga produk-produk BMT UGT Sidogiri Capem Songgon Kabupaten Banyuwagi.

e) Strategi Peduli Masyarakat (*Corporate Social Responsibility Strategy*)

Strategi ini diterapkan untuk kegiatan amal/ sosial, selain itu untuk memperkenalkan BMT BMT UGT Sidogiri Capem Songgon Kabupaten Banyuwagi kepada masyarakat secara luas dan juga sebagai ajang promosi agar mereka mengetahui tentang BMT dan produk-produk yang dihasilkan. Langkah yang diterapkan dalam strategi ini adalah dalam bentuk peduli sosial seperti santunan kepada anak yatim, nikah massal bagi masyarakat yang kurang mampu dan kegiatan sosial yang lain. Strategi ini sangat berpengaruh untuk meningkatkan jumlah anggota di wilayah yang memiliki tatanan ekonomi masyarakat menengah kebawah. Mereka merasa diperhatikan dan mendapat bantuan dari pihak BMT. Selain itu, kegiatan ini juga dijadikan sebagai wahana menyadarkan masyarakat kurang mampu untuk mau bergabung pada BMT.

f) Jemput Bola (*Pick-Up Service*).

Sebagai lembaga keuangan yang belum lama lahir, BMT membutuhkan promosi dan sosialisasi secara lebih optimal di masyarakat. Keaktifan pengelola dalam memasarkan produk BMT merupakan komponen terpenting diantara komponen-komponen lainnya yang akan menentukan tingkat keberhasilan lembaga. Salah satu cara efektif yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri cabang Songgon untuk mencapai target-target marketingnya di awal operasionalnya adalah dengan melakukan pendekatan "jemput bola (*Pick-Up Service*)" pendekatan ini dilakukan dengan cara petugas langsung mendatangi calon anggota, petugas leluasa menjelaskan mengenai konsep keuangan syariah serta sistem dan prosedur operasional BMT UGT Sidogiri cabang Songgon dan juga layanan

tersebut diberikan kepada nasabah yang ingin dananya diambil langsung tidak perlu nasabah datang ke kantor, akan tetapi dari pihak pegawai BMT akan langsung mendatangi nasabah yang ingin bertransaksi. Jemput bola dapat pula dipahami sebagai upaya BMT UGT Sidogiri mengembangkan tradisi silaturahmi yang menurut Rosulullah SAW dapat menambah rezeki, memanjangkan umur serta menjauhkan manusia dari dendam dan kebencian. Istilah yang digunakan mudah dipahami oleh masyarakat umum, karena mayoritas masyarakat Songgon adalah masyarakat yang awam.

g) Strategi Meminimalisir *Non Performant Loan* (NPL)

Strategi lain yang dijalankan BMT dalam upaya peningkatan jumlah pendapatan dari penyaluran pembiayaan khususnya mudharabah adalah dengan meminimalisir angka pembiayaan bermasalah (NPL). Hal ini dilakukan karena angka pembiayaan yang bermasalah akan berpengaruh pada pendapatan yang diperoleh BMT. Secara umum strategi yang dijalankan sebagai upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dapat dikelompokkan menjadi 2 (dua), yaitu:

- 1) *Stay Strategy* adalah strategi saat BMT masih ingin mempertahankan hubungan bisnis dengan nasabah dalam konteks waktu jangka panjang.
- 2) *Phase out Strategy* adalah strategi saat pada prinsipnya BMT tidak ingin *melanjutkan* hubungan bisnis lagi dengan nasabah yang bersangkutan dalam konteks waktu yang panjang. Sebagian besar pembiayaan yang macet ini dari sektor perdagangan dan industri.

Sebab-sebab yang mengakibatkan terjadinya masalah adalah :

- 1) Persaingan usaha nasabah yang semakin ketat sehingga pendapatan nasabah berkurang.
- 2) Anggota nasabah sakit sehingga uang yang seharusnya disetor ke BMT digunakan untuk berobat.
- 3) Gagal panen karena serangan hama tikus dan harga jual yang menurun sehingga nasabah mengalami kerugian.
- 4) Penyembunyian keuntungan yang disengaja oleh nasabah. Oleh karena itu upaya yang dilakukan pihak BMT agar tidak terjadi pembiayaan bermasalah ini dengan cara:
 - a. Pihak BMT harus mengetahui gambaran umum usaha yang ingin dilakukan oleh calon anggota atau nasabah.
 - b. Memonitoring usaha yang dilakukan oleh nasabah agar usahanya berjalan lancar.

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan serta uraian-uraian sebelumnya mengenai pengaruh pembiayaan mudharabah terhadap pendapatan BMT UGT Sidogiri capem songgon. Maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan tabel Regresi Pengembangan Mudharabah Berdasarkan hasil print out dari perhitungan SPSS yang terlihat pada tabel di atas dapat diketahui persamaan regresi adalah $Y = 504.226,000 + 0,689$ (pembiayaan mudharabah) sama dengan $Y = 504.226,000 + 0,689 X$, artinya adalah:
 - a = 504.226,000 artinya apabila $X = 0$ atau tidak ada pembiayaan mudharabah, maka pendapatan BMT (Y) sebesar 504.226,000.
 - b = koefisien regresi hasil menunjukkan sebesar 0,689 menyatakan bahwa setiap adanya peningkatan pembiayaan mudharabah naik sebesar satu satuan, maka akan meningkatkan pendapatan BMT sebesar 0,689 atau setiap penurunan jumlah pembiayaan mudharabah sebesar satu satuan, maka akan menurunkan pendapatan

BMT. Jadi jika pembiayaan mudharabah mengalami kenaikan maka pendapatan BMT akan mengalami kenaikan pula.

2. Strategi marketing yang dilakukan oleh BMT BMT UGT Sidogiri Capem Songgon Kabupaten Banyuwagi. yaitu melalui jaringan alumni pesantren Sidogiri yang tersebar luas di wilayah Banyuwagi dan menggaet tokoh-tokoh masyarakat untuk memperkenalkan BMT Sidogiri kepada masyarakat secara luas. Lingkungan yang dijadikan sebagai lokasi pemasaran pada BMT Sidogiri adalah lingkungan yang memiliki lokasi yang strategis dan memiliki potensi jaringan alumni pesantren Sidogiri serta dekat dengan pasar atau pusat perbelanjaan. Cara lain untuk memperkenalkan produk- produk BMT Sidogiriya itu dengan menggelar berbagai acara sosial dan amal yang tergabung dalam SNF (*Sidogiri Network Forum*) yang didalamnya terdiri dari kopontren, BMT UGT, BMT Masalah, Koperasi Agro, Pustaka Sidogiri, Buletin Sidogiri, Lembaga zakat dan wakaf

DAFTAR PUSTAKA

- Al Quran al-Karim. *Qs. Al-Muzzamil/73:20, Qs. Al-Jumuah/63:10.*
- Abdad, M. Zaidi. *Lembaga Perekonomian Umat di Dunia Islam.* Bandung: Angkasa Bandung, 2003.
- Administrator. "Identitas Lembaga". Artikel ini diakses 26 Mei 2010 dari http://bmtbus.com/index.php?option=com_content&view=article&id=53&Itemid=65.
- Amalia, Euis. *Keadilan Distributif Dalam Ekonomi Islam.* Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2009.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktek.* Jakarta: Gema Insani, 2001, Cet. Ke-1.
- Arif, M.Nur Rianto. *Dasar-Dasar pemasaran Bank Syariah.* Bandung: Alvabeta, 2010.
- Arifin, Zainul. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah.* Jakarta: Pustaka Alvabeta, 2005.
- Assauri, Sofjan. *Manajemen Pemasaran.* Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004, Cet. Ke7.
- Dewi, Gemala. *Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan dan Peransuransian Syariah di Indonesia.* Jakarta: Kencana Prenada, 2004, Cet. Ke-3.
- Djazuli, A dan Januari, Djazuli, A dan Januari, Yadi. *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat: Sebuah Pengenalan.* Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002.
- Fansuri, Firkah. "Aset Inkopсыah BMT Capai RP 70 M." *Republika*, 25 Februari 2011.
- Hamidi, M.Lutfi. *Jejak-Jejak Ekonomi Syariah.* Jakarta: Senayan Abadi Publishing, 2003.
- Irfansyah, Mochammad. "Pengaruh Jumlah Pembiayaan yang Disalurkan Terhadap Tingkat Rasio Non Performing Financing (NPF)." Skripsi S1 Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2007. Lam, Charles W. Dkk. *Pemasaran.* Jakarta: Salemba Empat, 2001, Ed. Ke-1.
- Nazir, Moh. *Metode Penelitian.* Jakarta: PT. Ghalia Indonesia, 2009.
- Nor, Dumairi. *Ekonomi Syariah: Versi Salaf.* Jatim: Pustaka Sidorigi, 2008.
- Nurhayati, Sri dan Wasilah. *Akuntansi Syariah di Indonesia.* Jakarta: Salemba Empat, 2008.
- Rama, Ali. "Ekonomi Syariah dan Outlook 2011", artikel diakses pada 31 Desember 2010 dari <http://ekonomiislami.wordpress.com/2010/12/31/ekonomi-syariahdan-outlook-2011/> Respati, Yogle. "Interkoneksi BMT 2010." Artikel diakses pada 13 Juli 2010 dari <http://bataviae.co.id/node/293203>
- Rifai, Veitzal. dkk. *Bank and Financial Institution Managemen.* Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007.
- Rochaety, Ety. Dkk. *Metodologi Penelitian Bisnis Dengan Aplikasi SPSS Edisi.*
- Rostiyani, Yeyen. "BMT Harus Menentukan Jati Dirinya." *Republika*, 26 Oktober 2010.
- Santoso, Singgih. *Buku Latihan SPSS Statistik Parametik.* Jakarta: Pt. Alex Media Komputindo, 2000.

- Somitra, Andri. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009, Cet. Ke-1.
- Sudarsono, Heri. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009, Cet. Ke-1.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta, 2009.
- Suma, Muhammad Amin. *Menggali Akar dan Produk Bank Syariah*. Tangerang: Kholam Publishing, 2008.
- Sunaryo. *Hukum Lembaga Pembiayaan*. Jakarta: Sinar Grafika, 2009, Cet. Ke-2.
- Supranto, J. *Statistik Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Erlangga, 2001. Jilid II. Ed. Ke-6.
- Susilo, Y.Sri. dkk. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Jakarta: Salemba Empat, 2000.
- UU. "Perbankan Syariah". UU ini diakses pada 13 Februari 2011 dari <http://www.dpr.go.id/id/undang-undang/2008/21/UU/Perbankan-Syariah>
- Windyarti, Yanti. "Persepsi Pedagang Kecil di Pasar Kanjengan Terhadap Pembiayaan Mudharabah BMT Bina Umat Sejahterag Semarang." Skripsi S1 Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Semarang, 2007.
- Wirnyaningsih. *Bank Dan Ansuransi Islam di Indonesia*. Jakarta: Kencana Prenada Media, 2005, Cet. Ke-3.
- Wiyono, Slamet. *Akuntansi Perbankan Syariah: Berdasarkan PSAK dan PAPSI*. Jakarta: PT. Gramedia Widiasarana Indonesia, 2005.
- Yazid, Abdullah. *Pedoman Syariah & Juknis Bagian Pemasaran*. Lasem: t.p., 2009.