

**EFEKTIVITAS PEMBIAYAAN *MUDHARABAH*
DALAM MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS USAHA
NASABAH PADA BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH
MAGETAN**

SKRIPSI



Oleh:

Dian Harja Damar Jati

NIM 402190198

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

2023

**EFEKTIVITAS PEMBIAYAAN *MUDHARABAH*
DALAM MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS USAHA
NASABAH PADA BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH
MAGETAN**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana

Ekonomi Program Strata Satu (S-1)



Oleh:

Dian Harja Damar Jati

NIM 402190198

Pembimbing:

Ratna Yunita, M.A.

NIP 19930607219032031

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

2023

ABSTRAK

Jati, Dian Harja Damar. Efektivitas Pembiayaan *Mudharabah* Dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Nasabah Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan. *Skripsi* 2023. Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing: Ratna Yunita, M.A.

Kata Kunci: Efektivitas, pembiayaan *mudharabah*, dan produktivitas usaha.

Di BPRS Magetan ini pembiayaan *mudharabah* mutabarok bunda sejahtera sangat diminati oleh masyarakat, karena dapat membantu perekonomian masyarakat yang mengalami kekurangan modal, selain itu persyaratan pembiayaan cukup mudah dan tidak rumit. Salah satunya yang menjadi keunggulan pada pembiayaan ini yaitu tanpa jaminan, namun di samping itu adanya nasabah yang menyalahgunakan dana pembiayaan usaha karena digunakan untuk kepentingan lain yang termasuk melanggar aturan bank syariah sehingga menimbulkan produktivitas usaha tidak meningkat dan nasabah tidak lancar dalam mengangsur pembiayaan atau disebut pembiayaan kurang efektif.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pelaksanaan pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan produktivitas usaha nasabah pada BPRS Magetan, menganalisis faktor yang memengaruhi perilaku nasabah dalam mengelola pembiayaan dan menganalisis efektivitas pembiayaan *mudharabah*. Peneliti di sini menggunakan *field research* dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif dengan metode induktif. Untuk pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Lokasi penelitian ini bertempat di Jl.Yos Sudarso No 52, Sukowinangun, Kec. Magetan, Kab. Jawa Timur 63319.

Dari penelitian yang telah dilakukan, peneliti menyimpulkan bahwa hasil penelitian yaitu pelaksanaan pembiayaan *mudharabah* di BPRS Magetan sudah sesuai dengan rukun dan syarat pada Fatwa DSN Syariah, namun pelaksanaan dari nasabah terdapat nasabah yang menggunakan dana pembiayaan bukan untuk usaha tetapi sebagian untuk kepentingan lain, seperti membayar tagihan anak sekolah, kebutuhan di rumah, membayar hutang dan membiayai saudara yang sakit. Kemudian yang mempengaruhi perilaku nasabah dalam mengelola pembiayaan *mudharabah* ini ada tiga faktor yaitu faktor sosial, faktor ekonomi dan faktor psikologis. Dalam permasalahan tersebut diketahui pembiayaan pada BPRS Magetan dalam meningkatkan produktivitas usaha nasabah masih kurang efektif, karena nasabah terbukti tidak mengalami peningkatan produktivitas usaha dan angsurannya tidak lancar.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini menerangkan bahwa skripsi dengan atas nama :

NO	NAMA	NIM	Jurusan	JUDUL SKRIPSI
1.	Dian Harja Damar Jati	402190198	Perbankan Syariah	Efektivitas Pembiayaan <i>Mudharabah</i> Dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Nasabah Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan

Telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya telah disetujui untuk
diujikan pada ujian skripsi.

Ponorogo, 2 Mei 2023

Mengetahui

Ketua Jurusan Perbankan Syariah


Muhtadin Amri, M.S.AK.
NIP. 198907102018011001

Menyetujui,

Dosen Pembimbing Skripsi



Ratna Yunita, M.A.

NIP. 19930607219032031



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Naskah skripsi berikut ini:

Judul : Efektivitas Pembiayaan *Mudharabah* Dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Nasabah Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan
Nama : Dian Harja Damar Jati
NIM : 402190198
Jurusan : Perbankan Syariah

Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi.

Dewan Penguji:

Ketua Sidang
Muhtadin Amri, M.S.Ak.
NIP 198907102018011001

()

Penguji I
Said Abadi, M.A.
NIDN 2112088202

()

Penguji II
Ratna Yunita, M.A.
NIP 19930607219032031

()

Ponorogo, 16 Mei 2023

Mengesahkan,

Dekan FEBI IAIN Ponorogo




Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M. Ag.

NIP 197207142000031005

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dian Harja Damar Jati

NIM : 402190198

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Judul Skripsi/Thesis : Efektivitas Pembiayaan *Mudharabah* Dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Nasabah Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan.

Menyatakan bahwa naskah skripsi / thesis yang telah diperiksa dan di sahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di etheses.iainponorogo.ac.id. Apapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 24 Mei 2023



Dian Harja Damar Jati

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Dian Harja Damar Jati

NIM : 402190198

Jurusan : Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

EFEKTIVITAS PEMBIAYAAN *MUDHARABAH* DALAM MENINGKATKAN
PRODUKTIVITAS USAHA PADA BANK PEMBIAYAAN RAKYAT
SYARIAH MAGETAN.

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.

Ponorogo, 2 Mei 2023

Pembuat pernyataan



Dian Harja Damar Jati

NIM 402190198

DAFTAR ISI

COVER	i
HALAMAN JUDUL	ii
ABSTRAK	iii
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	iv
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	v
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI	vi
LEMBAR KEASLIAN TULISAN	vii
DAFTAR ISI	viii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	9
C. Tujuan Penelitian	9
D. Manfaat Penelitian	10
E. Studi Penelitian Terdahulu	11
F. Metode Penelitian	21
1. Pendekatan dan Jenis Penelitian Terdahulu	21
2. Kehadiran Peneliti	21
3. Lokasi Penelitian	21
4. Data dan Sumber Data	22
5. Teknik Pengumpulan Data	23
6. Teknik Pengolahan Data	26
7. Analisis Data	28

8. Teknik Pengecekan Keabsahan Data	30
BAB II EFEKTIVITAS, PEMBIAYAAN MUDHARABAH DAN PRODUKTIVITAS USAHA	33
A. Efektivitas	33
B. Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	47
C. Produktivitas	50
BAB III EFEKTIVITAS PEMBIAYAAN MUDHARABAH DALAM MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS USAHA NASABAH PADA BPRS MAGETAN.....	58
A. Gambaran Umum	58
1. Sejarah BPRS Magetan	58
2. Visi Misi	60
3. Jobs Deskripsi.....	60
4. Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	63
B. Data	64
1. Pelaksanaan pembiayaan <i>mudharabah</i> dalam meningkatkan produktivitas usaha	64
2. Faktor yang memengaruhi perilaku nasabah dalam mengelola pembiayaan <i>mudharabah</i> pada produktivitas usaha.....	73
3. Efektivitas pembiayaan <i>mudharabah</i> dalam meningkatkan produktivitas usaha	75

BAB IV EFEKTIVITAS PEMBIAYAAN <i>MUDHARABAH</i> DALAM MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS USAHA NASABAH PADA BPRS MAGETAN.....	80
A. Pelaksanaan pembiayaan <i>mudharabah</i> dalam meningkatkan produktivitas usaha.....	80
B. Faktor yang memengaruhi perilaku nasabah dalam mengelola pembiayaan <i>mudharabah</i> pada produktivitas usaha.....	84
C. Efektivitas pembiayaan <i>mudharabah</i> dalam meningkatkan produktivitas usaha.....	87
BAB V PENUTUP.....	92
A. Kesimpulan	92
1. Pelaksanaan pembiayaan <i>mudharabah</i> dalam meningkatkan produktivitas usaha nasabah	92
2. Faktor yang memengaruhi perilaku nasabah dalam mengelola pembiayaan <i>mudharabah</i> pada produktivitas usaha	92
3. Efektivitas pembiayaan <i>mudharabah</i> dalam meningkatkan produktivitas usaha.....	92
B. Saran/Rekomendasi.....	93
DAFTAR PUSTAKA.....	94

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Adanya bank syariah dengan berbagai jenis produk pembiayaan, kini *market share* keuangan syariah sudah mencapai 10,69%. Seiring berjalannya waktu, semakin banyak bank syariah yang menawarkan layanan kepada masyarakat tentang perbankan syariah guna memenuhi permintaan pasar. Keunggulan perbankan syariah terletak pada sistem bagi hasil yang salah satunya adalah pembiayaan *mudharabah*. Pembiayaan *mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak, yang bertindak sebagai pemilik modal (*shahibul maal*) berkewajiban menyediakan modal seluruhnya (100%) adalah pihak pertama, sedangkan pihak yang lain mengelola usaha yang dimodali dari pihak pertama (*mudharib*). Akad *mudharabah* ini keuntungan usaha yang didapatkan dibagi menurut kesepakatan yang tertuang dalam akad dan berbentuk nisbah.¹

Pembiayaan yang diberikan oleh perbankan syariah umumnya lebih banyak dengan akad *mudharabah* dan *musyarakah*, hal tersebut dikarenakan sesuai dengan prinsip syariah yaitu *profit and loss sharing* (PLS). Dengan pembiayaan berdasarkan akad tersebut diharapkan dapat lebih mendorong untuk meningkatkan dalam sektor ekonomi, baik sektor

¹ Nadia Nandaningsih dan Yuli Dwi Yusrani Anugrah, "Konsep Pembiayaan *Mudharabah* dalam Perbankan Syariah," *Muhasabatuna : Jurnal Akuntansi Syariah* 3, no. 1 (2021): 62.

riil (produksi barang) seperti pertanian, pertambangan dan industri ataupun nonriil (non produksi) seperti perdagangan dan jasa-jasa.²

Di balik pembiayaan ini ada masyarakat yang sangat membutuhkan dana untuk meningkatkan usahanya tetapi dengan modal yang terbatas. Dari kebutuhan masyarakat yang belum terpenuhi dapat dibiayai oleh bank syariah dengan menggunakan akad pembiayaan serta persyaratan yang lengkap. Sehingga pembiayaan dapat diberikan kepada masyarakat dan memberikan peluang untuk meningkatkan produktivitas usaha.

Produktivitas adalah bentuk kegiatan yang dilakukan untuk menghasilkan suatu produk atau jasa, yang biasanya berupa kemampuan individual atau kelompok untuk menghasilkan apa yang diinginkan dengan menggunakan sumber daya secara efektif dan efisien. Melihat produktivitas sebagai tempat suatu properti dari modal, sehingga pihak bank memberi pinjaman dapat mengambil bagi hasil sebagai imbalan atas dana yang digunakan oleh peminjam secara produktif. Bertambahnya keuntungan tersebut didapatkan dari meningkatkannya produktivitas yang dijalankan, sehingga pihak bank memberi pinjaman membebaskan bagi hasil atas keuntungan dari dana yang dipinjamkan.³

Bank syariah tidak mengenal sistem bunga, baik bunga yang dibayar kepada penyimpan dana di bank syariah. Imbalan yang diterima oleh bank

² Imeh Siti Fatimah dan Nana Diana, "Pembiayaan *Mudharabah*, *Musyarakah* dan *Non Performing Financing* Terhadap *Return On Asset* Pada Bank Umum Syariah," *JAK (Jurnal Akuntansi) Kajian Ilmiah Akuntansi* 8, no. 1 (2020): 63.

³ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011), 25.

syariah maupun yang dibayarkan kepada nasabah tergantung dari akad perjanjian antara nasabah dan bank. Perjanjian akad yang terdapat di perbankan syariah harus patuh pada syarat dan rukun akad sebagaimana diatur dalam prinsip syariah Islam.⁴ Karena kepatuhan menjadi alasan dasar eksistensi bank syariah dan dipandang sebagai kekuatan. Dengan konsisten pada norma dasar dan prinsip syariah maka kemaslahatan berupa kestabilan sistem, keadilan dalam berkontrak dan terwujudnya tata kelola yang baik dapat berwujud.⁵

Perbankan syariah meliputi lembaga, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melakukan kegiatan pencapaian. Dalam dana perbankan syariah berlaku beberapa akad yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah. Perbankan syariah sejalan dengan tujuan untuk mengembangkan sistem ekonomi berdasarkan nilai-nilai kebersamaan, keadilan, pemerataan dan kemaslahatan sesuai dengan prinsip-prinsip hukum syariah, untuk mencapai masyarakat yang makmur dan adil berdasarkan demokrasi ekonomi.⁶

Menunjukkan keberhasilan ekonomi Islam dari segi tercapai atau tidaknya sasaran yang telah ditetapkan yang disebut efektivitas. Karena jika hasil kegiatan nasabah semakin mendekati sasaran, maka semakin efektif pembiayaan tersebut diberikan.⁷ Dari kegiatan yang dilakukan oleh pihak

⁴ Ibid., 31–32.

⁵ OJK, “Perbankan Syariah dan Kelembagaannya,” <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/te ntang-syariah/Pages/PBS-dan-Kelembagaan.aspx>, diakses pada tanggal 04 Januari 2023, jam 05.53.

⁶ Fatikul Himami, “Buku Perkuliahan Program S-1 Jurusan Hukum Ekonomi Islam Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sunan Ampel Surabaya,” 2020, 114.

⁷ Rohmah Niah Musdiana, “Efektivitas Pembiayaan *Mudharabah* Dalam Meningkatkan Kinerja UMKM (Studi Kasus Pada BMT Nurul Jannah Gresik)”, No. 1 (2019): 16.

bank syariah terdapat suatu efektivitas di dalamnya, di mana untuk mengetahui hal gambaran pada saat setelah pembiayaan. Berbagai jenis pembiayaan ditawarkan oleh bank syariah Indonesia untuk memenuhi kebutuhan permodalan bagi nasabah yang membutuhkan, seperti pembiayaan *mudharabah*, di mana *mudharabah* adalah akad kerja sama pemilik modal dan pengelola modal dengan keuntungan dan kerugian dibagi berdasarkan kesepakatan oleh beberapa pihak yang terlibat.⁸ Modal kerja yang dipenuhi oleh bank syariah untuk nasabah biasanya menyediakan barang dagangan, pemenuhan bahan baku dan modal kerja lainnya.⁹ Dalam implementasinya produk pembiayaan *mudharabah* ini pihak pengelola sebagai pemilik proyek dapat mengajukan permohonan pembiayaan kepada Lembaga Keuangan Syariah. Kebutuhan dana tersebut dapat digunakan untuk pembiayaan yang bersifat modal kerja atau investasi.¹⁰

Kepercayaan sangat penting dalam akad *mudharabah* karena pemilik dana tidak boleh ikut campur dalam pengelolaan perusahaan atau proyek yang dibiayai oleh pemilik dana, kecuali sebatas memberikan nasehat dan pengawasan kepada pengelola dana. Apabila usaha tersebut gagal dan terjadi kerugian yang menyebabkan sebagian atau seluruh dana yang ditanamkan oleh pemilik dana habis, maka hanya pemilik dana yang menanggung kerugian. Kewajiban mengganti untuk dana yang hilang maka

⁸ Chefi Abdul Latif, "Pembiayaan *Mudharabah* dan Pembiayaan *Musyarakah* di Perbankan Syariah," *AKSY: Jurnal Ilmu Akuntansi dan Bisnis Syariah* 2, No. 1 (2020): 11.

⁹ Fetria Eka Yudianta, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Salatiga: STAIN Salatiga Press, 2014), 43.

¹⁰ *Ibid.*, 63.

bukan tanggung jawab pengelola dana atau *mudharib* kecuali, kerugian tersebut disebabkan oleh kelalaian, kesengajaan atau pelanggaran perjanjian dari pengelola dana. Pengelola dana hanya menanggung kerugian atau risiko atas pikiran, waktu dan energi yang diberikan dalam pengelolaan usaha, serta peluang kehilangan nisbah keuntungan yang dibagikan. Hal ini sesuai dengan KHES pasal 252 yang diatur pada akad *mudharabah* yaitu “Kerugian usaha dan kerusakan barang dagangan dalam kerjasama *mudharabah* yang terjadi bukan kelalaian pengelola dana maka dibebankan kepada pemilik modal”.¹¹

Pengajuan pembiayaan kepada bank syariah yang dilakukan oleh nasabah bertujuan untuk menambah modal usaha yang dimilikinya, dengan harapan kedepannya usaha yang dijalankan bisa berjalan dengan lancar dan juga mendapatkan keuntungan yang begitu meningkat daripada sebelumnya. Hal tersebut dikatakan efektivitas pada produktivitas usaha nasabah karena semakin berhasil rencana yang dilaksanakan semakin efektif rencana tersebut. Menurut data laporan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dalam kolektibilitas pada pembiayaan Bank Rakyat Syariah pada tahun 2019 – 2022 bulan Juli jumlah golongan pembiayaan lancar sebanyak 9.242.948 miliar hingga 11.215.063 miliar, kemudian pembiayaan non lancar sebanyak 700.372 miliar hingga 957.665 miliar.¹² Dalam hal

¹¹ Muhammad Hatta, “Implementasi *Mudharabah* Pada Lembaga Keuangan Syariah,” *Milkiyah: Jurnal Hukum Ekonomi Syariah* 1, No. 1 (2022): 31.

¹² Otoritas Jasa Keuangan, Republik Indonesia Dkk., “Statistik Perbankan Syariah,” dalam <https://www.ojk.go.id/Id/Kanal/Syariah/Data-Dan-Statistik/Statistik-PerbankanSyariah/>, (diakses pada tanggal 17 November 2022, jam 13.00).

tersebut dapat diartikan dalam setiap tahun pembiayaan golongan lancar dan non lancar mengalami peningkatan.

Pada umumnya kegiatan bank umum syariah secara garis besar ada tiga yaitu penyaluran dana kepada masyarakat, penghimpunan dana dari masyarakat, dan pelayanan jasa. Salah satunya Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan yang bertempat di Magetan, letak yang begitu strategis, dekat usaha UMKM sehingga mudah dikunjungi oleh masyarakat yang ingin melakukan transaksi keuangan.¹³ Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan yaitu salah satu bank yang mampu melaksanakan dengan berbagai akad pembiayaan salah satunya pada pembiayaan *mudharabah* yang dapat membantu masyarakat dalam dan meningkatkan usahanya. Pembiayaan *mudharabah* ini sudah dikenal yang cukup luas dan diminati bagi nasabah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan.

Hal tersebut terbukti pada jumlah data nasabah pada BPRS Magetan dari tahun 2019 hingga 2022.

Tabel 1.1
Jumlah Nasabah Pembiayaan *Mudharabah* Mutabarok Bunda
Sejahtera Dari Tahun 2019-2022

No	Tahun	Jumlah Nasabah	Realisasi Pembiayaan	NPF
1	2019	908	Rp. 1970.800.000	0,04%
2	2020	1401	Rp. 3.207.200.000	14,51%
3	2021	1439	Rp. 3.248.690.000	7,88%
4	2022	701	Rp. 1.709.890.000	22,82%
JUMLAH		4449	Rp. 10.136.580.000	

Sumber Data: BPRS Magetan

¹³ Slamet Pramono, *Observasi*, 18 Februari 2023.

Dapat di lihat bahwa jumlah nasabah terbanyak pada tahun 2021 jumlah nasabah 1.439 dengan realisasi pembiayaan Rp. 3.248.690.000 dan paling rendah pada tahun 2022 dengan jumlah nasabah 701 dengan realisasi pembiayaan Rp. 1.709.890.000. Hal tersebut dapat diketahui bahwa dari tahun ke tahun jumlah nasabah tidak selamanya bisa terus meningkat, bisa naik dan bisa turun. Penurunan nasabah yang signifikan terjadi pada tahun 2021 ke tahun 2022.

Menurut data laporan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tentang penggunaan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah pada tahun 2019-2022 bulan Juli ada tiga jenis yaitu untuk modal kerja, investasi, dan konsumsi. Penggunaan untuk modal kerja dengan jumlah 4.401.468 miliar hingga 5.773.733 miliar, kemudian untuk investasi berjumlah 1.508.260 miliar hingga 1.700.916 miliar dan terakhir penggunaan konsumsi dengan jumlah 4.033.592 miliar hingga 5.824.985.¹⁴ Hal tersebut didominasi penggunaan terbanyak untuk konsumsi kemudian modal kerja dan yang terakhir untuk investasi.

Alasan peneliti mengambil penelitian ini karena berdasarkan hasil observasi terdapat kasus pada nasabah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan yaitu kendala dalam mengembangkan usaha seperti keterbatasan modal. Sebagai penyedia jasa keuangan usaha mikro dengan alternatif penawaran pembiayaan pada sistem bagi hasil salah satunya akad pembiayaan *mudharabah*. Namun berdasarkan hasil penelitian lanjut

¹⁴ Otoritas Jasa Keuangan Republik Indonesia dkk., “Stastik Perbankan Syariah,” 90.

terdapat nasabah yang melakukan pembiayaan *mudharabah* untuk usahanya namun belum terlaksana maksimal karena dana pembiayaan digunakan untuk kepentingan lain. Hal ini menjadi masalah yang menyimpang yaitu ketidakefektifan dalam pembiayaan yang mengakibatkan produktivitas usaha tidak meningkat dan nasabah kesulitan dalam mengangsur pembiayaan atau disebut pembiayaan bermasalah.

Tabel 1.2
Jumlah Nasabah Kurang Efektif Pada *Mudharabah* Mutabarok Bunda Sejahtera.

No	Tahun	Jumlah Nasabah
1	2020	150
2	2021	107
3	2022	249

Sumber data: BPRS Magetan

Tabel 1.2 menyajikan bahwa jumlah nasabah pembiayaan *mudharabah* mutabarok bunda sejahtera yang kurang efektif di BPRS Magetan paling banyak terjadi pada tahun 2022 dengan jumlah 249 nasabah..

Dalam penelitian ini, pembiayaan berfokus pada produktivitas usaha nasabah, karena menentukan kemampuan seseorang untuk menghasilkan barang atau produk untuk nasabah. Produktivitas usaha nasabah dapat ditingkatkan melalui pembiayaan *mudharabah*. Karena nasabah dapat menggunakan dana yang diterima dari bank untuk meningkatkan produksi, mengembangkan usaha dan meningkatkan kualitas produk atau layanan yang diberikan.

Sehingga permasalahan ini peneliti ingin mengetahui dan mengukur tercapai tidaknya sesuatu yang telah ditentukan sebelumnya, dengan mengetahui pelaksanaan dan faktor apa saja yang mempengaruhi perilaku nasabah pada pembiayaan *mudharabah* untuk produktivitas nasabah. Oleh karena itu, berdasarkan gambaran di atas, penulis berkeinginan untuk meneliti yang berjudul ‘Efektivitas Pembiayaan *Mudharabah* Dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Nasabah Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan’.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana pelaksanaan pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan produktivitas usaha nasabah pada BPRS Magetan?
2. Apa faktor yang mempengaruhi perilaku nasabah dalam mengelola pembiayaan *mudharabah* pada produktivitas usaha nasabah di BPRS Magetan?
3. Bagaimana efektivitas pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan produktivitas usaha nasabah pada BPRS Magetan?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis pelaksanaan pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan produktivitas usaha nasabah pada BPRS Magetan.
2. Untuk menganalisis faktor yang mempengaruhi perilaku nasabah dalam mengelola pembiayaan *mudharabah* pada produktivitas usaha nasabah di BPRS Magetan.

3. Untuk menganalisis efektivitas pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan produktivitas usaha nasabah pada BPRS Magetan.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian yang diharapkan dari hasil penelitian ini adalah;

1. Manfaat teoritis

Penelitian ini diharapkan berkontribusi positif terhadap keilmuan khususnya yang berkaitan dengan efektivitas pemberian pembiayaan *mudharabah* terhadap produktivitas usaha nasabah, serta diharapkan penelitian ini menjadi acuan dalam melakukan pembiayaan *mudharabah* pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan.

2. Manfaat praktis

Penelitian ini diharapkan menjadi masukan bagi praktisi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan untuk melihat efektivitas pembiayaan *mudharabah* pada nasabah dalam meningkatkan produktivitas usaha nasabah.

E. Studi Penelitian Terdahulu

Agar bisa mengetahui penelitian ini dengan penelitian yang sudah ada, maka berikut persamaan dan perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya.

Pertama, penelitian Noviral dalam skripsi yang berjudul “Monitoring Efektivitas Pembiayaan UMKM di BRI Syariah Cabang Jelutung Jambi” Hasil kajian menunjukkan bahwa efisiensi pembiayaan

UMKM melalui BRI Syariah Cabang Jelutung sangat baik dan terus berkembang. Hal ini tercermin dari mekanisme alur proses yang baik mulai dari kelengkapan berkas hingga pencairan pembiayaan dengan melakukan monitoring pembiayaan UMKM secara rutin dan konsisten setiap bulan.¹⁵ Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu sama-sama mengetahui efektivitas, perbedaannya yaitu untuk penelitian ini lebih tertuju pada pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan produktivitas usaha sedangkan penelitian sebelumnya memonitoring pada seluruh pembiayaan.

Kedua, penelitian Ana Agustin dalam skripsi yang berjudul "Peran Pembiayaan *Mudharabah* dalam Meningkatkan Usaha Nasabah (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KCP Pacitan)" Hasil kajian menunjukkan bahwa segmentasi pasar Pembiayaan *Mudharabah* yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Pacitan dapat membantu agar siklus bisnis nasabah tetap berjalan dan meningkatkan penjualan dan pendapatan yang tercermin dari peningkatan jumlah Barang dan peningkatan jumlah barang menunjukkan jumlah karyawan karena jumlah pembelian.¹⁶ Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas pembiayaan *mudharabah* dengan menggunakan metode kualitatif, sedangkan perbedaannya yaitu penelitian ini lebih fokus pada efektivitas dan penelitian sebelumnya lebih ke peran pembiayaan.

¹⁵ Noviral, *Monitoring Efektivitas Pembiayaan UMKM di BRI Syariah Cabang Jelutung Jambi*, Skripsi (Jambi: Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, 2019).

¹⁶ Ana Agustin, *Peran Pembiayaan Mudharabah Dalam Meningkatkan Usaha Nasabah (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KCP Pacitan)*, Skripsi (Ponorogo: Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2021).

Ketiga, penelitian Endang Idi Arti dalam skripsi yang berjudul ‘‘ Analisis Efektivitas dan Peran Pembiayaan *Mudharabah* di Sektor Pertanian dalam Meningkatkan Kesejahteraan Anggota (Studi pada BMT Forum Komunikasi Pondok Pesantren (FKPP) Lampung KC Trimulyo, Tegineneng)’’ Dilihat dari hasil perhitungan pengaruh pembiayaan *mudharabah*, dari perhitungan efektivitas pembiayaan ini peran sudah sangat efektif karena sebelumnya masyarakat kesulitan mendapatkan dana, dengan melalui pembiayaan ini masyarakat merasa terbantu, sehingga usaha pertanian rakyat mengalami perkembangan.¹⁷ Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas efektivitas pembiayaan *mudharabah*. Perbedaannya yaitu penelitian ini lebih fokus untuk meningkatkan produktivitas usaha dan penelitian sebelumnya tertuju pada pembiayaan sektor pertanian dalam mensejahterakan masyarakat.

Keempat, penelitian Indra Nur dalam skripsi yang berjudul ‘‘ Analisis Penerapan Pembiayaan *Mudharabah* dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi pada BMT Fajar Metro Pusat)’’ Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan pembiayaan *mudharabah* di BMT Fajar Metro Pusat belum sesuai dengan prinsip ekonomi Islam, dikarenakan menggunakan prinsip bagi hasil *revenue sharing* dengan persentasenya lebih besar sehingga merugikan satu pihak. sedangkan dalam UMKM

¹⁷ Endang Idi Arti, *Analisis Efektivitas dan Peran Pembiayaan Mudharabah di Sektor Pertanian Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Anggota (Studi pada BMT Forum Komunikasi Pondok Pesantren (FKPP) Lampung KC Trimulyo, Tegineneng)*, Skripsi (Lampung: Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2019).

setelah mendapatkan pembiayaan *mudharabah* sangat berpengaruh terhadap usaha yang dijalankannya yaitu dengan melihat dari tingkat penghasilan sebelum menggunakan produk dan setelah menggunakan produk *mudharabah*.¹⁸ Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas dengan pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan usaha. Untuk perbedaannya peneliti ini lebih ke efektivitas sedangkan penelitian sebelumnya lebih ke penerapan.

Kelima, penelitian Rohmah Niah Musdiana dalam artikel jurnal yang berjudul ‘‘Efektivitas Pembiayaan *Mudharabah* dalam Meningkatkan Kinerja UMKM (Studi Kasus pada BMT Nurul Jannah Gresik)’’ Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan *mudharabah* yang diberikan oleh BMT Nurul Jannah Gresik sangat efektif dalam meningkatkan kinerja UMKM yang telah menjadi nasabahnya, karena membantu UMKM dalam memenuhi kebutuhan.¹⁹ Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu membahas efektivitas. Perbedaannya terletak pada tempat lokasi dan hasil penelitian.

Keenam, penelitian Amirah dalam skripsinya yang berjudul ‘‘ Pelaksanaan Pembiayaan dengan Akad *Mudharabah* pada PT.BPRS Gebu Prima’’ Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pelaksanaan akad *mudharabah*

¹⁸ Indra Nur Alim, ‘*Analisis Penerapan Pembiayaan Mudharabah Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Pada BMT Fajar Metro Pusat)*, Skripsi (Lampung: Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2020).

¹⁹ Rohmah Niah Musdiana, ‘‘Efektivitas Pembiayaan *Mudharabah* Dalam Meningkatkan Kinerja UMKM (Studi Kasus pada BMT Nurul Jannah Gresik),’’ *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* Volume 1, no. 1 (2019).

oleh PT BPR Gebu Prima terkait pembiayaan *mudharabah* sesuai Fatwa NO: 07/DSN-MUI/IV/2000 Dewan Syariah Nasional. Demikian pula dengan pelaksanaan akad PT BPR Gebu Prima telah sesuai dengan hukum Syariah di mana dengan menerapkan rukun dan syarat akad *mudharabah*, di mana rukun PT BPR Gebu Prima diposisikan sebagai pemilik dana, serta syarat dana sesuai dengan ketentuan dan kebutuhan nasabah.²⁰ Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu membahas mengenai pelaksanaan dengan sesuai rukun dan syarat yang sesuai dengan peraturan DSN. Perbedaannya penelitian ini lebih fokus pada efektivitas pembiayaan *mudharabah* dan penelitian ini lebih mengarah pada pelaksanaan pembiayaan *mudharabah*.

Ketujuh, penelitian Dian Ayu Lestari dalam skripsi yang berjudul ‘‘Analisis Sistem Pembiayaan *Mudharabah* Pada PT. Bank BNI Syariah’’ Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam penerapan sistem bonus keuntungan PT. Bank BNI Syariah KC Medan dengan akad *Mudharabah*, bank dan nasabah mendapatkan keuntungan dari usahanya. Pendanaan dengan melalui skema bagi hasil PT. Bank BNI Syariah KC Medan, nasabah harus mengikuti prosedur yang telah ditetapkan oleh PT. Bank BNI Syariah KC Medan. Penerapan atau penerapan sistem pembiayaan akad *Mudharabah* di PT. Bank BNI Syariah KC Medan mematuhi Fatwa DSN

²⁰ Amirah, *Pelaksanaan Pembiayaan Dengan Akad Mudharabah Pada PT.BPRS Gebu Prima*, Skripsi (Sumatra Utara: Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, 2022).

dan Syariah Islam.²¹ Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu membahas prosedur pembiayaan *mudharabah*, sedangkan perbedaannya, penelitian ini lebih membahas efektivitas sedangkan penelitian sebelumnya membahas sistem.

Kedelapan, penelitian Ratna Sahi dalam skripsi yang berjudul “ Analisis Implementasi Akad Pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Gorontalo” Hasilnya menunjukkan bahwa (1). Pelaksanaan akad pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Gorontalo telah sesuai dengan Akad Fatwa DSN MUI baik untuk pembiayaan *Mudharabah* maupun *Musyarakah*. (2). Tata cara dan persyaratan akad pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Gorontalo diawali dengan proses negosiasi antara pihak bank dengan calon nasabah hingga penyelesaian dokumen dan penandatanganan Akad Pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* (3). Kendala dalam pengaturan keuangan *mudharabah* dan *musyarakah* di Bank Muamalat Indonesia cabang Gorontalo yaitu penurunan keuntungan dan pendapatan yang diterima.²² Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu membahas pembiayaan *mudharabah* disertai prosedur yang digunakan, sedangkan perbedaannya penelitian ini lebih fokus pada efektivitas

²¹ Dian Ayu Lestari, *Analisis Sistem Pembiayaan Mudharabah Pada PT. Bank BNI Syariah*, Skripsi (Medan: Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan, 2020).

²² Ratna Sahi, *Analisis Implementasi Akad Pembiayaan Mudharabah dan Musyarakah Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Gorontalo*, Skripsi (Gorontalo: Universitas Negeri Gorontalo, 2020).

kemudian penelitian sebelumnya lebih menganalisis implementasi dengan dua akad, yaitu *mudharabah* dan *musyarakah*.

Kesembilan, penelitian Yolanda Devita Sari dalam skripsi yang berjudul “Peranan Analisis Kelayakan Nasabah dalam Mengurangi Risiko Pembiayaan *Mudharabah* di Bank Jatim Syariah Cabang Madiun.” Hasil penelitian menunjukkan bahwa Penerapan analisis kelayakan di Bank Jatim Syariah Cabang Madiun dilakukan sesuai dengan prinsip 4C yaitu *character, capacity, capital* dan *collateral*. Hal tersebut sangat berdampak dalam mengurangi risiko pembiayaan *mudharabah*.²³ Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang analisis kelayakan nasabah. Perbedaannya yaitu penelitian ini tentang efektivitas kemudian penelitian sebelumnya tentang mengurangi resiko pembiayaan.

Kesepuluh, Penelitian Indah Widyaningsih dalam skripsi yang berjudul “Peran Pembiayaan *Mudharabah* dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) (Studi Kasus BMT Istiqomah Tulungagung dan BMT Rizwa Rejotangan Tulungagung)”

1) Prosedur pembiayaan *mudharabah* di BMT Istiqomah dan BMT Rizwa meliputi: pengisian dokumen persyaratan (Fotocopy KTP, pasangan/wali KK, NPWP, jaminan keamanan dan pengisian formulir), investigasi status pembiayaan potensial anggota, pemberitahuan kontrak dan pencairan dana.

2) Pembiayaan *mudharabah* yang diterapkan oleh BMT Istiqomah dan

²³ Yolanda Devita Sari, *Peranan Analisis Kelayakan Nasabah Dalam Mengurangi Risiko Pembiayaan Mudharabah di Bank Jatim Syariah Cabang Madiun*, Skripsi (Ponorogo: Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2020).

BMT Rizwa untuk meningkatkan produktivitas UMKM sangat membantu pelaku UMKM untuk mengembangkan usahanya yang ditandai dengan pendapatan terus meningkat. 3) Kendala BMT Istiqomah dan BMT Rizwa dalam pembiayaan *mudharabah* adalah kurangnya kesadaran masyarakat terhadap bentuk pembiayaan *mudharabah* dan belum adanya pengaturan usaha kepesertaan.²⁴ Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu sama-sama dalam meningkatkan produktivitas usaha nasabah. Perbedaannya penelitian ini lebih ke efektivitas pembiayaan *mudharabah* sedangkan penelitian sebelumnya pada peran pembiayaan.

Kesebelas, Penelitian Radhita Phonna dalam skripsi yang berjudul ‘‘Efektivitas Pembiayaan *Mudharabah* dalam Upaya Peningkatan Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah Nasabah (Studi Kasus pada BMT Taman Indah Baitussalam)’’ Hasil menunjukkan pembiayaan *mudharabah* telah berhasil dan efektif dalam menyalurkan pembiayaan yang tepat sasaran sehingga meningkatkan kinerja usaha nasabah.²⁵ Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang efektivitas pembiayaan *mudharabah*. Perbedaannya yaitu penelitian ini membahas tentang produktivitas usaha kemudian penelitian ini lebih ke kinerja UMKM dan perbedaan tempat penelitian.

²⁴ Indah Widyaningsih, *Peran Pembiayaan Mudharabah dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) (Studi Kasus BMT Istiqomah Tulungagung dan BMT Rizwa Rejotangan Tulungagung)*, Skripsi (Tulungagung: Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, 2022).

²⁵ Radhita Phonna, *Efektivitas Pembiayaan Mudharabah dalam Upaya Peningkatan Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah Nasabah (Studi Kasus pada BMT Taman Indah Baitussalam)*, Skripsi (Aceh: Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2019).

Keduabelas, penelitian Prastiyo Yogi Andika dalam skripsi yang berjudul ‘‘ Analisis Pembiayaan *Mudharabah* Terhadap Peningkatan Usaha Pendapatan Masyarakat di BMT Champion Jaya Al Barokah’’ Hasil temuan menunjukkan bahwa BMT Master Jaya Al Barokah dapat menjadi solusi atas berbagai permasalahan yang dihadapi masyarakat, khususnya yang menjalankan usaha, terutama terkait masalah permodalan yang dapat menghambat usahanya. Agar sistem *mudharabah* dapat memberikan pembiayaan kepada masyarakat, terutama pengusaha yang tidak memiliki modal agar tidak kesulitan mencari pembiayaan.²⁶ Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu membahas pembiayaan *mudharabah*. Untuk, penelitian ini lebih ke efektivitas, sedangkan penelitian sebelumnya lebih menganalisis peningkatan pendapatan.

Ketigabelas, Penelitian Muhammad Khoirul Ridwan dalam skripsi yang berjudul ‘ Implementasi Pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* di BPRS Barokah Dana Sejahtera (BDS) Yogyakarta.’’ Hasil penelitian menunjukkan bahwa BPRS Barokah Dana Sejahtera Yogyakarta menerapkan pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* melalui analisis pembiayaan menggunakan prinsip 5C + 2A dan bagi hasil menggunakan prinsip pendapatan bersih. Strategi bagi hasil dan penanganan pembiayaan tertekan: strategi administrasi, bantuan manajemen, agen penagihan,

²⁶ Prastiyo Yogi Andika, *Analisis Pembiayaan Mudharabah Terhadap Peningkatan Usaha Pendapatan Masyarakat di BMT Champion Jaya Al Barokah*, Skripsi (Medan: Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan, 2019).

penyelesaian hipotek, penghapusan.²⁷ Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas akad pembiayaan *mudharabah*, sedangkan perbedaannya, penelitian ini lebih membahas efektivitas kemudian penelitian sebelumnya membahas implementasi dengan menggunakan dua akad dan lokasi yang berbeda,

Keempatbelas, Penelitian Febiola Bunga Asprila, Andriani Samsuri, Ana Toni Roby Candra Yudha dalam artikel jurnal yang berjudul “Pengaruh Pembiayaan *Mudharabah* pada Nasabah Pemilik UMKM Ditinjau dari Perubahan Ekonomi” Hasil penelitian menunjukkan bahwa perekonomian usaha kecil, menengah, dan mikro telah mengalami perubahan positif, dengan peningkatan aset perusahaan, keuntungan, pendapatan dan laba. Namun, masih ada nasabah yang menggunakan sebagian dana pembiayaannya untuk melunasi utang dan membayar biaya sekolah anaknya. BMT PUMA memberikan kepercayaan penuh kepada pelanggan tanpa pengawasan usaha.²⁸ Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu membahas pembiayaan *mudharabah* yang seharusnya digunakan untuk usaha tapi ini digunakan untuk kepentingan lain. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu penelitian

²⁷ Muhammad Khoirul Ridwan, *Implementasi Pembiayaan Mudharabah dan Musyarakah di BPRS Barokah Dana Sejahtera (BDS) Yogyakarta.*, Skripsi (Yogyakarta: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2019).

²⁸ Febiola Bunga Asprila, Andriani Samsuri, dan Ana Toni Roby Candra Yudha, “Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Pada Nasabah Pemilik UMKM Ditinjau Dari Perubahan Ekonomi,” *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan* Volume 8, no. Nomor 3 (31 Mei 2021): 305, <https://doi.org/10.20473/vol8iss20213pp305-317>.

ini lebih fokus efektivitas pembiayaan *mudharabah* dan penelitian sebelumnya membahas lebih ke perkembangan omset.

Kelimabelas, Penelitian Istiqomah dalam skripsinya yang berjudul ‘‘Hambatan Implementasi Akad *Mudharabah* pada PT BPR Syariah Kotabumi Lampung Utara’’ PT BPR Syariah Kotabumi tidak memenuhi ketentuan pembiayaan *mudharabah* sebagaimana diatur dalam Fatwa DSN MUI No.07/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *mudharabah* (*qiradh*). Rendahnya pembiayaan *mudharabah* PT BPR Syariah Kotabumi disebabkan oleh beberapa disinsentif yaitu berasal dari nasabah seperti moral hazard risk, transparansi nasabah, jenis usaha yang dibiayai bank, produktivitas usaha pengelolaan nasabah, permintaan pembiayaan bagi hasil dari nasabah, masih sedikit, serta faktor dari dalam bank yaitu kurangnya dewan pengawas untuk membimbing dan mengarahkan bisnis pengelolaan nasabah, rendahnya minat bank dalam mendistribusikan produk pembiayaan *mudharabah*, kurangnya sumber daya manusia pemasaran yang kompeten.²⁹ Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang pembiayaan *mudharabah* dan penelitian menggunakan metode kualitatif. Sedangkan perbedaannya yaitu penelitian ini lebih fokus pada efektivitas pada produktivitas usaha, dan penelitian sebelumnya membahas pada hambatan implementasi.

²⁹ Istiqomah, *Hambatan Implementasi Akad Mudharabah Pada PT BPR Syariah Kotabumi Lampung Utara*, Skripsi (Lampung: Institut Agama Islam Negeri Metro, 2019).

F. Metode Penelitian

1. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan yang dipakai pada penelitian ini adalah pendekatan kualitatif memiliki tujuan untuk mengetahui dan memahami kejadian yang berkaitan dengan penelitian secara deskriptif melalui bentuk kata-kata dan bahasa ilmiah.³⁰

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan adalah penelitian yang bertujuan untuk mempelajari secara intensif tentang latar belakang, keadaan sekarang dan interaksi lingkungan sesuai unit sosial, individu, kelompok, lembaga atau masyarakat. Penelitian ini diperoleh dari sumber informasi lapangan terkait efektivitas pembiayaan *mudharabah* di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan.

2. Kehadiran Peneliti

Kehadiran penelitian ini peneliti menggunakan metode kualitatif. Dari mengamati permasalahan lapangan dengan secara langsung agar data yang diinginkan terpenuhi. Oleh sebab itu peneliti terjun ke lapangan dengan melibatkan para nasumber wawancara baik pihak bank dan nasabah. Adapun data yang dibutuhkan untuk melengkapi penelitian ini yaitu pelaksanaan pembiayaan *mudharabah*, faktor yang

³⁰ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* ((Bandung PT. Remaja Rosdakarya: , Edisi Revisi, Cet Ke-24, 2007), 6.

mempengaruhi perilaku nasabah dan efektivitas pembiayaan *mudharabah* pada BPRS Magetan.

3. Lokasi/Tempat Penelitian (Penelitian Lapangan)

Untuk memperoleh data penelitian tentang efektivitas pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan produktivitas usaha nasabah ini dilakukan sejak bulan Februari sampai Maret 2023. Penelitian ini dilakukan di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan yang beralamat di Jl. Yos Sudarso No.52, Sukowinangun, Kec. Magetan, Kab. Magetan, Jawa Timur 63319. Alasan peneliti memilih bank ini karena terdapat pembiayaan *mudharabah* yang diminati masyarakat namun adanya nasabah yang menyalahgunakan dana pembiayaan untuk kepentingan lain, informasi tersebut di dapatkan ketika melakukan observasi dan wawancara di BPRS Magetan.

4. Data dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan adalah bersifat kualitatif yaitu yang dihasilkan dari wawancara dengan narasumber. Dalam penelitian ini diperlukannya data dan informasi. Secara umum, ada dua sumber data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu sumber data primer dan sekunder. Rinciannya adalah sebagai berikut:

a. Sumber Primer

Sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Dalam penelitian ini diambil beberapa sumber yaitu observasi, wawancara, dan

dokumentasi secara langsung kepada pihak yang terkait yaitu pihak Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan dan nasabah di Magetan pada pembiayaan *mudharabah*, terkait untuk mengetahui efektivitas pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan produktivitas usaha nasabah.

b. Sumber sekunder

Sumber sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data yang diperoleh dari informan yang telah didokumentasikan serta data yang diperoleh dengan jalan mengumpulkan dokumen-dokumen yang berupa informasi mengenai sistem akuntansi pertanggungjawaban. Dalam penelitian ini diambil dari beberapa referensi jurnal, skripsi dan karya ilmiah lainnya. Hal tersebut menjadi bahan rujukan dalam penelitian ini.

5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.³¹ Dari penelitian yang dilakukan ini menggunakan Teknik pengumpulan data sebagai berikut :

³¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, Cetakan 2 (Bandung: Alfabeta, 2017), 296.

a. Observasi

Observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data yaitu, fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi. Data yang dikumpulkan dan seiring dengan bantuan berbagai alat yang sangat canggih, sehingga benda yang sangat kecil maupun yang sangat jauh dapat di observasi dengan jelas.

Dalam observasi pengumpulan data ini dengan melihat secara langsung dengan kegiatan sehari-hari yang peneliti amati di BPRS Magetan yaitu tentang efektivitas pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan produktivitas usaha nasabah pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan.

b. Wawancara

Wawancara adalah pertemuan antara dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden lebih yang mendalam.

Dalam penelitian ini menggunakan wawancara Semi Terstruktur yang di mana yaitu maksudnya apabila dalam pelaksanaannya lebih bebas bila dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Karena wawancara ini untuk

menemukan permasalahan secara lebih terbuka, di mana pihak yang diajak wawancara diminta pendapat, dan ide-idenya. Dalam melakukan wawancara, peneliti perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan informan.³²

Pertanyaan wawancara semi terstruktur ini disusun dalam sebuah rumusan masalah penelitian, yang melibatkan narasumber dari pegawai Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan yaitu selaku *Marketing, Account office* dan 2 nasabah yang bernama Ibu Rina dan Ibu Yati yang melakukan pembiayaan *mudharabah* di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan dalam meningkatkan produktivitas usaha. Untuk nama nasabah disamarkan penulis karena menjaga rahasia identitas nasabah Dalam penelitian ini menggunakan Teknik Sampling, yaitu *Purposive* Sampling yang ditujukan kepada Pegawai Bank BPRS Selaku bagian *Marketing, Account Office* dan nasabah pembiayaan *mudharabah* dengan menetapkan ciri-ciri khusus sesuai dengan tujuan penelitian ini sehingga dapat menjawab pertanyaan dari permasalahan penelitian yang diharapkan. Wawancara ini untuk keperluan data yang diajukan dalam bentuk pertanyaan untuk narasumber yang sebelumnya sudah disiapkan. Hal ini agar peneliti dapat menggali jawaban pertanyaan yang diajukan.

³² *ibid.*, 304–306.

c. Dokumentasi

Dokumentasi dalam penelitian ini mengumpulkan data-data yang dijadikan sebagai bahan penelitian yang berupa dari arsip yang dimiliki oleh Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan dan mengolah data melalui teknik yang dilakukan ketika hal yang belum didapat dari wawancara serta sebagai penguat bukti penelitian ini. Dokumen yang dipakai dalam penelitian ini adalah data jumlah nasabah pembiayaan *mudharabah* Mutabarok Bunda Sejahtera BPRS Magetan.

6. Teknik Pengolahan Data

Adapun teknik pengolahan data yang digunakan pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

a. *Data Collection*/Pengumpulan Data

Dalam penelitian kualitatif ini pengumpulan data dengan melakukan observasi, wawancara dan dokumentasi. Di mana data ini dikumpulkan sebanyak-banyaknya, bahkan berhari mungkin berbulan-bulan, sehingga data yang diperoleh ini banyak dan bisa dikembangkan dalam melengkapi penelitian ini.

b. *Data Reduction*/Reduksi Data

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu perlu dicatat secara teliti dan rinci. Dengan mereduksi data ini berarti merangkum, memilih, dan memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan

polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencari bila diperlukan.

c. *Data display/*Penyajian Data

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dilakukan dengan dalam bentuk urian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. dalam penelitian kualitatif yang paling sering digunakan yaitu teks naratif. Dalam melakukan penyajian data ini juga dapat berupa grafik, matrik, *network* (jejaring kerja) dan chart. Dalam mendisplay data, huruf besar, huruf kecil dan angka disusun ke dalam urutan sehingga strukturnya dapat dipahami. Selanjutnya setelah dilakukan analisis secara mendalam, ternyata ada hubungan yang inetraktif antara tiga kelompok tersebut.

d. Menarik Kesimpulan atau *Verifikasi*

Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti

kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.³³

Dari keempat Teknik pengolahan data tersebut dipergunakan untuk mengetahui jawaban dari rumusan masalah peneliti tentang efektivitas pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan produktivitas usaha nasabah pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan.

7. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data (analisis deskriptif) yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Analisis data dilakukan dengan mengorganisasikan data, menjabarkannya ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan akan yang dipelajari, dan membuat kesimpulan yang dapat diceritakan kepada orang lain.³⁴

Peneliti ini menggunakan analisis data dengan metode induktif yaitu menganalisis atas data secara spesifik dari lapangan menjadi unit-unit dilanjutkan dengan kategorisasi.³⁵ Hal tersebut

³³ Ibid., 137.

³⁴ Ibid., 319-320.

³⁵ Aji Damanuri, *Metodologi Penelitian Mu'amalah* (Ponorogo: STAIN Po Press, 2010), 153.

bertujuan untuk mengetahui efektivitas pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan produktivitas usaha nasabah pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan.

8. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Uji keabsahan data dalam penelitian, sering hanya ditekankan pada uji validitas dan realibilitas. Penelitian kuantitatif lebih menekankan pada aspek realibilitas dan untuk penelitian kualitatif lebih ke aspek validitas. Dalam penelitian kualitatif, temuan data dapat dinyatakan valid apabila tidak ada perbedaan antara yang dilaporkan peneliti dengan apa yang sesungguhnya terjadi pada obyek yang diteliti. Tetapi, kebenaran realitas data menurut penelitian kualitatif tidak bersifat tunggal, tetapi jamak dan tergantung pada konstruksi manusia, dibentuk dalam diri seorang sebagai hasil proses mental tiap individu dengan berbagai latar belakangnya.³⁶

Dalam pengecekan keabsahan data penelitian ada tiga Teknik triangulasi, yaitu triangulasi sumber, triangulasi teknik, dan triangulasi waktu.³⁷ Penelitian kali ini menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Triangulasi sumber yaitu mengumpulkan data dari beberapa sumber yang berbeda untuk mendapatkan informasi yang sama serta cara itu akan menghasilkan

³⁶ Ibid., 364

³⁷ Ibid., 368

bukti atau data yang berbeda, yang selanjutnya akan memberikan pandangan (*insights*) yang berbeda pula mengenai fenomena yang diteliti. Berbagai pandangan itu akan menciptakan keluasan pengetahuan untuk memperoleh kebenaran. Sedangkan, triangulasi teknik yaitu teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber yang sama.

Dari kesimpulan di atas, dalam pengecekan keabsahan data ini dimulai dari pengumpulan dan pengujian data yang diperoleh dari tempat peneliti dan orang yang bersangkutan, kemudian hasil data tersebut dideskripsikan menjadi sebuah analisis yang menghasilkan kesimpulan dan data tersebut didapatkan dari observasi, wawancara dan dokumentasi.

G. Sistematika Pembahasan

Untuk memperoleh gambaran yang jelas serta mempermudah dalam pembahasan secara menyeluruh, maka penulis menyusun secara sistematis yang terdiri dari lima bab, yaitu:

BAB I, Pendahuluan yang membahas mengenai Skripsi yang terdiri dari Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Studi Penelitian Terdahulu, Jenis dan Pendekatan Penelitian, Lokasi/Tempat Penelitian (Penelitian Lapangan), Data dan Sumber Data, Teknik Pengumpulan Data, Teknik Pengolahan Data, Teknik Analisis Data, dan Teknik Pengecekan Keabsahan Data.

BAB II, Landasan teori membahas mengenai pembiayaan *mudharabah* yang tertulis pada sebuah penelitian berjudul ‘Efektivitas Pembiayaan *mudharabah* Dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Nasabah Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan’. Bab ini terdapat beberapa teori yang akan dibahas yaitu Efektivitas, pembiayaan *mdharabah* dan produktivitas.

BAB III, Paparan Data yang membahas terdiri dari Gambaran Umum tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan, Data pelaksanaan pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan produktivitas usaha nasabah pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan, Data faktor yang mempengaruhi perilaku nasabah dalam menasaarufkan Pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan produktivitas usaha nasabah pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan dan mengetahui bagaimana keefektivitan pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan produktivitas usaha nasabah pada Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan.

BAB IV, Bab ini berisi mengenai analisis efektivitas pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan produktivitas usaha nasabah pada Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan kemudian, memaparkan hasil data dilapangan dengan sesuai rumusan masalah yaitu pelaksanaan pembiayaan *mudharabah*, faktor yang mempengaruhi perilaku nasabah, dan bagaimana efektivitas pembiayaan *mudharabah*, pada sebuah penelitian yang berjudul ‘efektivitas pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan produktivitas usaha nasabah pada Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan’

BAB V, Berisi tentang kesimpulan dan saran dari hasil penelitian yang dijabarkan pada bab-bab sebelumnya.



BAB II

EFEKTIVITAS, PEMBIAYAAN *MUDHARABAH* DAN

PRODUKTIVITAS USAHA

A. Efektivitas

1. Pengertian Efektivitas

Menurut H. Emerson yang dikutip oleh Soewarno Handayaniingrat yang menyatakan bahwa efektivitas adalah pengukuran dalam arti tercapainya tujuan yang telah ditentukan sebelumnya.¹ Kemudian efektivitas adalah menunjukkan keberhasilan dari segi tercapai tidaknya sasaran yang telah ditetapkan. Jika hasil kegiatan semakin mendekati sasaran, berarti makin tinggi efektivitasnya.² Dikatakan efektif apabila tercapai tujuan ataupun sasaran seperti yang telah ditentukan yang dapat membawa hasil guna tentang usaha dan tindakan.³

Keberhasilan suatu tujuan diukur juga oleh konsep efektivitas. Sehingga efektivitas ini suatu keadaan yang mengandung pengertian mengenai terjadinya suatu efek atau akibat yang dikehendaki. Kata efektif berarti terjadinya suatu efek atau akibat yang dikehendaki dalam

¹ Soewarno Handayaniingrat, *Pengantar Ilmu Administrasi Negara dan Manajemen* ((Jakarta: PT. Gunung Agung, 1996), 15.

² Sondang P Siagian, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Jakarta: Bumi Aksara, 2001), 24.

³ Faruq Ahmad Fatuqi, Liana Dewi Susanti, dan Husna Ni'matul Ulya, "Efektivitas Peran Bank Ziska: Ancaman Bagi Bank Thitil," *Adzkiya: Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah* Volume 10, no. 02 (2022): 222.

suatu perbuatan. Setiap pekerjaan yang efektif belum tentu efisien.⁴ Efektivitas juga merupakan suatu konsep yang lebih luas yang mana mencakup berbagai faktor di dalam maupun di luar diri seorang. Dengan demikian efektivitas tidak hanya dilihat dari sisi produktivitas saja, tetapi juga dapat dilihat dari sisi persepsi maupun sikap individu.

Jadi efektivitas dapat diartikan sebagai ukuran seberapa jauh suatu tujuan telah tercapai dengan waktu yang telah ditentukan dan dapat dilihat dari hasil dan perkembangannya. Sehingga keefektifan ini menunjukkan keberhasilan dalam hal tercapai bukan target yang ditentukan sebelumnya. Jika hasil kegiatan mendekati target, maka efektivitasnya akan lebih tinggi. Efektivitas berhubungan antara tujuan dan hasil yang dinyatakan, dan menunjukkan derajat kesesuaian antara tujuan yang dinyatakan dengan hasil yang dicapai.⁵

2. Pengukuran Efektivitas

Efektivitas pembiayaan juga dapat diukur dengan cara melihat kemantapan prosedur pembiayaan, seperti:

- a. Jumlah nasabah yang menunjukkan bahwa sistem pembiayaan dapat diajukan dan mampu menjangkau secara luas.
- b. Keragaman mata pencaharian nasabah yang menunjukkan fleksibilitas prosedur pembiayaan yang dijalankan.

⁴ Adisasmita Raharjo, *Pengelolaan Pendapatan Dan Anggaran*, (Graha Ilmu, Yogyakarta, 2011), 170.

⁵ Nida Faizatul Mustofa dan Ratna Yunita, "Efektivitas Program Bantuan Pemerintah Bagi Usaha Mikro di Kabupaten Ponorogo," *Niqosiya: Journal of Economics and Business Research* Volume 1, no. 2 (2021): 240.

- c. Frekuensi pinjaman nasabah.
- d. Frekuensi tunggakan nasabah.
- e. Pelayanan pembiayaan, yakni sejauh mana tingkat pelayanan yang dilakukan mulai dari pengajuan pembiayaan sampai realisasi pembiayaan.⁶

Efektivitas pembiayaan juga dapat dilihat dari dua aspek yang sangat berpengaruh yaitu:

- a. Pembiayaan itu lancar dan tidak pernah ada tunggakan.
- b. Pembiayaan yang diberikan dapat meningkatkan produktivitas dan kesejahteraan anggota serta usaha semakin berkembang.⁷

3. Mekanisme Efektivitas

Dalam pencapaian suatu kerja yang efektif adalah merumuskan dan mengembangkan sarana mengukur yang mempengaruhi tingkat efektivitas ini berkaitan langsung dengan yaitu :

- a. Kemampuan menyesuaikan diri dan keluwesan.
- b. Produktivitas dikaitkan dengan kuantitas, kualitas dan efisiensi.
- c. Kepuasan kerja.
- d. Kemampuan berniaga.
- e. Pencarian sumber dana.

⁶ Isara Abda Noka, "Efektivitas Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS) Gayo terhadap Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Aceh Tengah," *Tadabbur: Jurnal Peradaban Islam* 1, no. 2 (2019): 326–327.

⁷ *ibid.*, 327.

4. Faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas

a. Karakteristik Lingkungan

Karakteristik ini memiliki 2 aspek, aspek pertama ialah aspek lingkungan eksternal, lingkungan yang berada di luar perusahaan maupun organisasi, terutama dalam mengambil keputusan dan pengambilan tindakan. Aspek kedua ialah lingkungan internal yang dikenal sebagai iklim organisasi, yaitu lingkungan yang terdapat di dalam perusahaan.

b. Karakteristik Pegawai

Karakteristik pegawai merupakan faktor yang sangat penting dalam efektivitas. Setiap perorangan memiliki perbedaan dalam cara berpikir dan tujuan yang beragam. Apabila setiap individu ingin mencapai sebuah tujuan yang sama maka sekelompok orang harus bisa menyatukan pemikiran dan bekerjasama dalam mencapai tujuan tersebut. Menyatukan tujuan individu dengan tujuan organisasi agar sama-sama tercapai tujuan yang diinginkan. Apabila sebuah organisasi tidak bisa menyatukan pemikiran dan egois dengan tujuan masing-masing maka suatu organisasi tidak dapat berjalan sesuai yang diinginkan, dan tidak akan tercapai sebuah keefektivitasan.

c. Karakteristik Manajemen

Karakteristik manajemen ialah strategi kerja yang ditujukan untuk mengkondisikan semua hal yang ada didalam organisasi agar

tercapai sebuah tujuan yang diinginkan dan tercapailah keefektivitasan.⁸

B. Pembiayaan *Mudharabah*

a. Pengertian *Mudharabah*

Mudharabah bersal dari kata *dharb*, berarti memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha. Secara teknis, *al- mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.⁹ *Mudharabah* juga disebut sistem pendanaan operasional realistik bisnis.¹⁰

b. Ketentuan Pembiayaan *Mudharabah*

- 1) Pembiayaan *mudharabah* adalah pembiayaan yang disalurkan oleh LKS kepada pihak lain untuk suatu usaha yang produktif.

⁸ Francis Tantri, *Pengantar Bisnis* (Jakarta: Raja Grafindo, 2008), 6–7.

⁹ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta:Gema Insani, 2001), 95.

¹⁰ Adiwarmam A. karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan* (Jakarta:Raja Grafindo Persada, 2004), 114.

- 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 dengan pengusaha).
- 4) *Mudharib* boleh melakukan berbagai macam usaha yang telah disepakati bersama dan sesuai dengan Syariah 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 dapat dicairkan apabila mudharib terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati.

- 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 penyandang dana (LKS) tidak melakukan kewajiban atau melakukan pelanggaran terhadap kesepakatan, *mudharib* berhak mendapat ganti rugi atau biaya yang telah dikeluarkan.¹¹

c. Rukun dan Syarat *Mudharabah*

Rukun adalah segala sesuatu yang menyebabkan suatu akad dapat dilaksanakan, karena rukun adalah bagian integral yang tidak terpisahkan sehingga akad tersebut tidak rusak/batal (*fasad*) dalam pelaksanaannya.

Berikut adalah rukun *mudharabah* menurut jumhur ulama:

- 1) Pihak-pihak yang melakukan akad, yaitu pemilik dana (*shahibul maal*) dan pengelola modal (*mudharib*)
- 2) Modal (*Ra'sul Maal*)
- 3) Usaha yang dijalankan
- 4) Keuntungan (*ribh*)
- 5) Pernyataan ijab dan Kabul (*sighat akad*)

Sedangkan syarat *mudharabah* berkaitan dengan rukunnya, sebagai berikut

¹¹ Fadhilah Mursid, "Kajian Fatwa Dewan Syariah Nasional Tentang *Mudharabah*," *Tawazun: Journal of Sharia Economic Law* Volume 3, no. 1 (2020): 113–14.

- 1) Pihak-pihak yang melakukan akad *mudharabah* diisyaratkan harus memiliki kemampuan untuk dibebani hukum/cakap hukum (*mukallaf*) untuk melakukan kesepakatan, dalam hal ini pemilik modal (*shahibul maal*) akan memberikan kuasa dan pengelola modal (*mudharib*) menerima kuasa tersebut, karena di dalam akad *mudharabah* terkandung akad wakalah/kuasa.
- 2) Modal (*Ra`sul Maal*) dalam akad *mudharabah* harus memenuhi ketentuan sebagai berikut:
 - a) Modal harus berupa alat tukar (uang);
 - b) Modal harus diketahui sehingga mudah untuk diukur;
 - c) Modal harus dalam bentuk tunai; dan
 - d) Modal harus dapat dipindahkan/diserahkan dari pemilik modal (*shahibul maal*) kepada pengelola modal (*mudharib*).¹²

d. Dasar Hukum *Mudharabah*

Dalam Islam akad *mudharabah* dibolehkan, karena bertujuan untuk saling membantu antara *rab al-mal* (investor) dengan pengelola dagang (*mudharib*). Demikian dikatakan oleh Ibn Rusyd dari madzhab Maliki bahwa kebolehan akad *mudharabah* merupakan suatu kelonggaran yang khusus. Meskipun *mudharabah* tidak secara langsung disebutkan oleh al-Qur'an atau Sunnah, ia adalah sebuah kebiasaan yang diakui dan dipraktikkan oleh umat Islam, dan bentuk dagang semacam

¹² Chefi Abdul Latif, "Pembiayaan *Mudharabah* dan Pembiayaan *Musyarakah* di Perbankan Syariah," *AKSY: Jurnal Ilmu Akuntansi dan Bisnis Syariah* 2, no. 1 (2020): 12–13.

ini tampaknya terus hidup sepanjang periode awal era Islam sebagai tulang punggung perdagangan karyawan dan perdagangan jarak jauh. Dasar hukum yang biasa digunakan oleh para Fuqaha tentang kebolehan bentuk kerjasama ini adalah firman Allah :

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

“... dan dari orang-orang yang berjalan dimuka bumi mencari Sebagian karunia Allah SWT...”¹³

... غَيْرَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ ...

“...Tidak ada halangan atau dosa bagi kaum untuk mencari karunia tuhanmu...”¹⁴

Dalam ayat tersebut menyatakan bahwa mendorong kaum muslimin untuk melakukan upaya perjalanan usaha.

e. Jenis-Jenis *Mudharabah*

1) *Mudharabah Mutlaqah*

Di mana dalam transaksi ini dalam bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis. Dalam pembahasan fiqh ulama salafus saleh sering kali dicontohkan dengan ungkapan *if'al ma syi'ta* (lakukanlah sesukamu) dari *shahibul maal* ke *mudharib* yang memberi kekuasaan sangat besar.

¹³ Al-Qur'an, 73: 20.

¹⁴ Al-Qur'an, 2: 198.

2) *Mudharabah Muqayyadah*

Kebalikan dari mutlaqoh yaitu si *mudharib* dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu dan tempat usaha. Adanya pembatasan ini seringkali mencerminkan kecenderungan umum si *shahibul maal* dalam memasuki jenis dunia usaha.¹⁵

f. Manfaat dan Risiko *Mudharabah*

1) Manfaat *Mudharabah*

- a) Bank akan menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan usaha nasabah meningkat.
- b) Bank tidak berkewajiban membayar bagi hasil kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi disesuaikan dengan pendapatan atau hasil usaha bank hingga bank tidak akan pernah mengalami *negative spread*.
- c) Pengembalian produk pembiayaan disesuaikan dengan *cash flow* atau arus kas usaha nasabah sehingga tidak memberatkan nasabah.
- d) Bank akan lebih selektif dan hati-hati mencari usaha yang benar-benar halal, aman dan menguntungkan karena keuntungan yang konkret dan benar-benar terjadi itulah yang akan dibagikan. Prinsip bagi hasil berbeda dengan prinsip bunga tetap di mana bank akan menagih penerima pembiayaan (nasabah) satu jumlah bunga tetap

¹⁵ Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, 97.

berapa pun keuntungan yang dihasilkan nasabah, sekalipun merugi dan terjadi krisis ekonomi.¹⁶

2) Risiko *Mudharabah*

- a) *Side streaming*: nasabah menggunakan dana itu bukan seperti yang disebut dalam kontrak.
- b) Lalai dan kesalahan yang disengaja.
- c) Penyembunyian keuntungan oleh nasabah bila nasabahnya tidak jujur.¹⁷

g. Berakhirnya *Mudharabah*

Akad *mudharabah* menjadi batal atau berakhir apabila terjadi hal-hal sebagai berikut:

- 1) Tidak terpenuhinya syarat sahnya akad *mudharabah*. apabila salah atau dari syarat-syarat sahnya *mudharabah* tidak terpenuhi, sedangkan mudharib telah menerima harta dan membuatnya untuk usaha maka dia hanya berhak memperoleh upah sewajarnya karena dia telah melakukan transaksi dengan seizin pemilik modal dan melakukan pekerjaan sehingga dia pantas mendapatkan upah. Keuntungan yang ada menjadi milik pemilik modal dan kerugian menjadi tanggung jawab pemilik modal karena dalam kondisi ini mudharib hanya bersetatus sebagai seorang pekerja yang tidak bertanggung jawab kecuali apabila ada unsur kesengajaan.

¹⁶ Ibid., 97–98.

¹⁷ Ibid., 98.

- 2) *Mudharib* lalai dalam memelihara harta, atau melakukan sesuatu yang bertentangan dengan tujuan diadakannya akad. Dalam kondisi yang semayam ini, akad *mudharabah* menjadi batal dan *mudharib* bertanggung jawab atas resiko kerugian dari harta tersebut.
- 3) *Mudharib* atau pemilik modal meninggal dunia. Jika salah atau dari kedua belah pihak meninggal dunia, maka kas *mudharabah* menjadi batal.¹⁸

h. Pelaksanaan Pembiayaan *Mudharabah*

Setiap pembiayaan yang akan disalurkan kepada nasabah oleh bank syariah tidak akan lepas dari tahapan-tahapan. Ada 4 tahapan sebagai berikut: Pertama, Tahap analisis pembiayaan, yaitu tahap sebelum pemberian pembiayaan diputuskan oleh bank syariah, yaitu tahap bank mempertimbangkan permohonan pembiayaan oleh calon nasabah penerima fasilitas. Kedua, Tahap dokumentasi pembiayaan, yaitu tahap setelah pembiayaan diputuskan pemberiannya oleh bank syariah dan kemudian penuangan keputusan kedalam perjanjian pembiayaan serta dilaksanakannya pengikatan agunan untuk pembiayaan yang diberikan. Ketiga, Tahap pengawasan dan pengamanan pembiayaan, yaitu tahap setelah perjanjian pembiayaan ditandatangani oleh kedua belah pihak dan dokumentasi pengikatan agunan pembiayaan telah selesai dibuat serta selama pembiayaan itu digunakan oleh nasabah penerima fasilitas sampai jangka waktu pembiayaan belum berakhir. Keempat, Tahap penyelamatan

¹⁸ Mursid, "Kajian Fatwa Dewan Syariah Nasional Tentang *Mudharabah*," 113.

dan penagihan pembiayaan, yaitu tahap setelah pembiayaan menjadi pembiayaan yang bermasalah.¹⁹

Pembiayaan yang disalurkan, digunakan untuk pembiayaan produktif sebagai modal kerja yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan peningkatan produksi, baik secara kuantitatif untuk meningkatkan jumlah produksi maupun secara kualitatif untuk peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi serta keperluan perdagangan yang menghasilkan keuntungan dan melarang penyaluran modal untuk usaha yang mengandung unsur tidak halal, seperti produksi perdagangan minuman keras, peternakan babi, perjudian, dan lain sebagainya.²⁰

i. Faktor yang mempengaruhi perilaku nasabah

Menurut Kotler dalam *The American Marketing Assosiation*, sebagaimana dikutip Nugroho J. Setiadi, perilaku konsumen merupakan interaksi dinamis antara afeksi dan kognisi, perilaku dan lingkungannya, di mana manusia melakukan kegiatan pertukaran dalam hidup mereka. Dari hal tersebut terdapat tiga ide penting yang dapat disimpulkan yaitu: 1) perilaku konsumen adalah dinamis, 2) hal tersebut melibatkan interaksi antara afeksi dan kognisi, perilaku dan kejadian di sekitar, 3) juga melibatkan pertukaran.²¹

¹⁹ Trisadini, P. Usanti, dan Abd Shomad, *Transaksi Bank Syariah* (Jakarta: Bumi Aksara, 2013), 97.

²⁰ Susana dan Prasetyanti, "Pelaksanaan Dan Sistem Bagi Hasil Pembiayaan Al-Mudharabah Pada Bank Syariah," 469.

²¹ Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen* ((Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), 1.

Konsumen diasumsikan selalu bertujuan untuk memperoleh kepuasan (*utility*) dalam kegiatan konsumsinya. Dalam konteks ekonomi, *utilitas* dimaknai sebagai kegunaan barang yang dirasakan oleh seorang konsumen ketika mengkonsumsi suatu barang. Kegunaan ini bisa juga dirasakan sebagai rasa “tertolong” dari suatu kesulitan karena mengkonsumsi barang tersebut.²²

Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen adalah sebagai berikut:

1) Faktor Kebudayaan.

Faktor kebudayaan mempunyai pengaruh yang paling luas terhadap perilaku konsumen. Pemasar harus memahami peran yang dimainkan oleh kultur, sub-kultur, dan kelas sosial pembeli. Kultur adalah penentu paling pokok dari keinginan dan perilaku seseorang. Makhluk yang lebih rendah umumnya akan dituntun oleh naluri. Sedangkan manusia biasanya mempelajari perilaku dari lingkungan sekitar, sehingga nilai, persepsi, preferensi, dan perilaku seseorang yang tinggal di daerah tertentu akan berbeda dengan orang yang tinggal di daerah lain. Sub-kultur merupakan lebih kecil di banding kultur yang memiliki etnis yang lebih khas. Sedangkan kelas sosial adalah susunan yang relatif permanen dan

²² Imadudin Yuliad, *Ekonomi Islam Sebuah Pengantar* (Yogyakarta: LPPI, 2001), 21.

teratur dalam suatu masyarakat yang anggotanya memiliki nilai, minat, dan perilaku yang sama.²³

2) Faktor Sosial.

Perilaku konsumen juga akan dipengaruhi oleh faktor sosial, seperti kelompok kecil, keluarga, peran dan status sosial dari konsumen tersebut. Kelompok ini sangat berpengaruh besar dalam pengambilan keputusan, sehingga pemasar harus sangat memperhatikan faktor kelompok dalam menyusun strategi pemasaran. Kelompok ini bisa di bedakan menjadi dua yaitu kelompok primer dan kelompok rujukan. Kelompok primer terjadi karena interaksi secara intensif, seperti keluarga dan teman. Kelompok ini memberikan pengaruh yang sangat besar terhadap keputusan konsumen. Sedangkan kelompok rujukan adalah kelompok yang merupakan titik perbandingan atau tatap muka atau tidak langsung dalam pembentukan sikap seseorang. Faktor sosial yang lain adalah peran dan status. Tiap peran membawa status yang mencerminkan penghargaan umum oleh masyarakat.²⁴

3) Faktor Pribadi.

Keputusan seorang pembeli juga dipengaruhi oleh karakter pribadi seperti umur dan tahap daur hidup pembeli,

²³ Bison Simamora, *Panduan Riset Perilaku Konsumen* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2008), 7.

²⁴ Ibid., 8.

jabatan, keadaan ekonomi, gaya hidup, kepribadian, konsep diri pembeli yang bersangkutan. Daur hidup berkaitan dengan siklus hidup seseorang. Tahapan-tahapan dalam hidup psikologi berhubungan dengan perubahan atau transformasi tertentu pada saat mereka menjalani hidup. Jabatan mengidentifikasi kelompok pekerja yang memiliki minat di atas rata-rata. Keadaan tertentu ini tidaklah lain adalah pendapatan yang dapat dibelanjakan, tabungan, harta, dan aktivitas meminjam. Gaya hidup adalah pola hidup yang diekspresikan oleh minat, pendapatan, kegiatan yang semua itu tidak akan lepas dari interaksi dengan lingkungannya. Konsep diri adalah karakteristik psikologis yang berbea dari setiap yang memandang respon terhadap lingkungan yang konsisten.

4) Faktor Psikologis.

Seseorang mempunyai banyak kebutuhan baik yang bersifat biogenik ataupun biologis. Kebutuhan ini timbul dari suatu keadaan fisiologis tertentu seperti lapar, haus dan sebagainya. Sedangkan kebutuhan yang bersifat psikologis adalah kebutuhan yang timbul dari keadaan tertentu seperti kebutuhan untuk diakui, harga diri, atau kebutuhan untuk

diterima lingkungan. Sedang faktor psikologis yang utama adalah motivasi, persepsi, proses belajar, serta kepercayaan dan sikap.²⁵

j. Prinsip Pembiayaan

Dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan bank syariah harus memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah. Di dunia perbankan syariah prinsip penilaian dikenal dengan 5 C, yaitu:

- 1) *Character* artinya sifat atau karakter nasabah pengambil pinjaman
- 2) *Capacity* artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil
- 3) *Capital* artinya besarnya modal yang diperlukan peminjam
- 4) *Collateral* artinya jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank
- 5) *Conditional* artinya keadaan usaha atau nasabah prospek atau tidak.

Prinsip 5C tersebut terkadang ditambahkan dengan prinsip 1C yaitu *Constraint* artinya hambatan-hambatan yang mungkin mengganggu proses usaha.²⁶

²⁵ Sri Wigati, "Perilaku Konsumen," *Maliyah: Jurnal Hukum Bisnis Islam*, 1 no. 02 (2011): 29.

²⁶ Muhamad, *Manajemen Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002), 260.

C. Produktivitas Usaha

1. Pengertian Produktivitas Usaha

Menurut Sedarmayanti menyatakan bahwa produktivitas bagaimana menghasilkan atau meningkatkan hasil barang dan jasa setinggi mungkin dengan memanfaatkan sumber daya secara efisien. Oleh karena itu produktivitas diartikan sebagai rasio antara keluaran dan masukan dalam satuan waktu tertentu.²⁷

Produktivitas adalah ukuran dari kuantitas dan kualitas dari pekerjaan yang telah dikerjakan, dengan mempertimbangkan biaya sumber daya yang digunakan untuk mengerjakan pekerjaan. Ini juga berguna dalam melihat produktivitas sebagai rasio antara input dan output. Konsep produktivitas dapat dilihat dengan cara dua konsep, yaitu konsep teknis dan konsep ekonomi sosial budaya. Produktivitas dalam konsep ekonomi sosial budaya adalah sikap psikologis yang selalu berusaha dan memikirkan kualitas hidup Hari ini harus lebih baik dari kemarin, dan hari esok harus lebih baik dari hari ini.²⁸

Produktivitas tinggi memperkuat kondisi perekonomian suatu negara yang menyebabkan timbulnya perbaikan dalam standar kehidupan, kualitas kehidupan lebih baik, dalam kaitannya dengan perumahan, pendidikan, kesehatan dan peluang kerja, entrepreneur. Ada

²⁷ Sedarmayanti, *Sumber Daya Manusia dan Produktivitas Kerja* (Bandung: CV Mandar Maju, 2017), 57.

²⁸ Muhcdarsyah Sinungan, *Produktivitas Apa dan Bagaimana* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2000), 17–18.

dua macam aspek vital produktivitas, yakni efisiensi dan efektivitas. Efektivitas berhubungan dengan pencapaian tujuan yang diekspektasikan, efisiensi berhubungan dengan bagaimana baik berbagai macam sumber daya atau input di kombinasi.²⁹

Ukuran produktivitas yang paling terkenal berkaitan dengan tenaga kerja yang dapat dihitung dengan membagi pengeluaran oleh jumlah yang digunakan atau jam-jam kerja orang. Produktivitas terdapat suatu pendekatan interdisipliner untuk menunjukkan tujuan yang efektif, pembuatan rencana, aplikasi penggunaan cara yang produktivitas untuk menggunakan sumber-sumber secara efisien, dan tetap menjaga adanya kualitas yang tinggi. Produktivitas mengikutsertakan pendayagunaan secara terpadu sumber daya manusia, ketrampilan, barang modal teknologi, manajemen, informasi, energi, dan sumber lain menuju kepada pengembangan dan peningkatan standar hidup untuk seluruh masyarakat, melalui konsep produktivitas semesta/total.³⁰

Usaha adalah pertukaran barang, barang, jasa dan uang yang saling menguntungkan atau memberikan manfaat kemudian saling bergantung dan turut mencerminkan efektivitas suatu masyarakat dalam gerak usahanya. Usaha dilakukan terus menerus dalam

²⁹ Winardi, *Entrepreneur dan Entrepreneurship* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2003), 82.

³⁰ Muhcdaryah Sinungan, *Produktivitas Apa Dan Bagaimana* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2000).17-18

mengelola sumber daya untuk menghasilkan barang atau jasa yang akan dijual untuk mendapatkan keuntungan. Usaha ini memberikan beberapa manfaat salah satunya meningkatkan produktivitas.³¹ Dengan hal tersebut dimulai dengan adanya modal, modal yaitu salah satu unsur penting pada saat menjalankan usaha, karena modal suatu perusahaan dilihat dari segi pemanfaatannya meliputi modal untuk investasi dan modal usaha, di mana modal tersebut bersumber dari pemilik dan dapat pula bersumber dari luar pemilik atau pinjaman dana. Modal usaha diperlukan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan, seperti untuk pengadaan bahan baku, membayar kewajiban perusahaan, membayar upah tenaga kerja, pemasaran dan lain-lain.³² Bisnis atau usaha dapat menghasilkan suatu keuntungan jika mengambil resiko memasuki pasar baru atau dengan menghadapi persaingan dengan bisnis lain. Organisasi bisnis yang mengevaluasi kebutuhan dan permintaan konsumen dan kemudian bergerak secara efektif, masuk dalam suatu pasar dapat menghasilkan keuntungan substansial. Sedangkan kegagalan bisnis sebagian besar adalah karena suatu kesalahan atau kekurangan manajemen atau pengendalian, pengarahan dan *staffing* yang efisien dapat menghasilkan keuntungan yang memuaskan.³³

³¹ Pandji Anoraga dan Djoko Sudantoko, *Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2002), 178.

³² Ibid., 163.

³³ Ibid., 184.

Jadi, produktivitas usaha adalah hasil dari tindakan yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan perusahaan, menjaga lingkungan kerja yang baik dan memperhatikan semua sumber daya yang diinvestasikan untuk mencapainya. Untuk mencapai produktivitas yang baik diperlukan manajemen usaha yang baik, yang didukung oleh alat dan teknik yang membuat kegiatan operasional dan manajemen lebih efisien. Produktivitas usaha penting karena memungkinkan dalam mencapai pendapatan, pertumbuhan, dan *positioning* usaha. Selain itu, ia mempromosikan penciptaan dan pemeliharaan pekerjaan sebagai sumber daya fundamental dari aktivitas.³⁴

2. Macam-Macam Pengukuran Produktivitas

a. Produktivitas Total

Produktivitas total merupakan pengukuran produktivitas total dapat dilakukan dalam dua kondisi. Berikut penjelasan singkat dari kedua kondisi tersebut, yakni: Perubahan produktivitas tanpa pertukaran (*trade-off*) produktivitas. Dalam memproduksi suatu produk, digunakan berbagai masukan seperti bahan baku, modal dan energi. Ukuran produktivitas total memperhitungkan semua jenis masukan yang digunakan untuk menghasilkan keluaran.

Ukuran produktivitas total dengan mempertimbangkan pertukaran (*trade-off*) produktivitas. produktivitas suatu masukan dinaikkan

³⁴ Sridianti, "Produktivitas Usaha", dalam <https://sridianti.com/produktivitas-usaha.html>. (Diakses Pada Tanggal 13 Januari 2023 Jam 22.10).

dengan akibat penurunan produktivitas masukan yang lain, manajemen memerlukan ukuran nilai produktivitas total yang berupa *profit-linked productivity*.

b. Produktivitas Parsial

Dilakukan untuk setiap masukan secara terpisah atau secara total untuk keseluruhan masukan yang digunakan dalam menghasilkan keluaran. ukuran produktivitas suatu periode harus dibandingkan dengan ukuran produktivitas periode sebelumnya, untuk mengukur perubahan produktivitas. Produktivitas parsial juga bisa memberikan beberapa kelebihan, yakni memungkinkan manajer untuk memusatkan usahanya, memudahkan karyawan operasional dalam menentukan kinerja produktivitasnya, dan untuk kepentingan pengendalian operasional.³⁵

3. Faktor yang Memengaruhi Produktivitas Usaha

a. Faktor eksternal yang memengaruhi produktivitas usaha adalah sebagai berikut:

- 1) Legislasi Negara dalam urusan usaha: Negara dapat melakukan intervensi dalam industri melalui pembuatan undang-undang yang mengatur aktivitas tersebut. Misalnya, dapat menetapkan harga maksimum yang memaksa perusahaan untuk menjual di bawah nilai, yang akan

³⁵“Macam-macam Produktivitas,” Pada Pukul 22.10 wib, <https://kumparan.com/kabar-harian/macam-macam-produktivitas-dan-manfaatnya-untuk-sebuah-perusahaan-1x1glcM30RN/full>.

menyebabkan masalah keuangan karena penurunan margin keuntungan.

- 2) Variabel mikro dan makro ekonomi: variabel seperti inflasi, nilai tukar, kebijakan gaji, kebijakan pajak, dll, berdampak pada manajemen usaha, membahayakan keseimbangan keuangan yang dibutuhkan perusahaan untuk beroperasi.
- 3) Kemajuan teknologi: Kemajuan teknologi yang mengoptimalkan proses atau kondisi produksi diperlukan dalam suatu perusahaan, untuk mempertahankan atau meningkatkan manajemen usaha sehubungan dengan persaingan.
- 4) Kenaikan atau penurunan persaingan: variasi jumlah perusahaan di sektor industri mempengaruhi harga dan permintaan barang yang diproduksi oleh perusahaan.
- 5) Ketersediaan dan kualitas sumber daya produksi: akses ke bahan baku berkualitas, yang diperlukan untuk membuat produk perusahaan, sangatlah penting. Namun, perusahaan tidak dapat menjalankan kendali penuh atas pemasok, yang dapat memindahkan operasi mereka ke jarak yang lebih jauh atau membatasi pasokan bahan.³⁶

³⁶ Ibid.,

b. Faktor internal yang memengaruhi produktivitas usaha adalah sebagai berikut:

- 1) Pengoperasian dan pemeliharaan peralatan produktif: penghentian kegiatan produktif dapat menyebabkan kerugian besar bagi perusahaan, tidak hanya dari segi ekonomi, tetapi juga dalam hubungan dengan pelanggannya.
- 2) Pergantian staf: tingkat keluar masuk yang tinggi meningkatkan biaya operasional, karena pekerja baru yang bergabung dengan perusahaan harus dilatih.
- 3) Strategi komersial: poin ini adalah salah satu yang paling penting, karena strategi yang berhasil atau tidak berhasil akan berdampak pada semua sektor perusahaan (penjualan, produksi, perbendaharaan, dll.).
- 4) Hubungan dengan pemasok: pada saat permintaan rendah, penting untuk mencapai kesepakatan untuk membiayai akuisisi barang atau menunda pembayaran yang tertunda.
- 5) Tingkat investasi kembali usaha: Persentase laba bersih yang ditanam kembali di perusahaan merupakan indikator yang jelas dari komitmen terhadap produktivitas usaha.³⁷

³⁷ Ibid.,

4. Unsur Produktivitas

Produktivitas terdiri dari tiga unsur penting, yaitu efisiensi, efektivitas dan kualitas yang dapat dijelaskan lebih lanjut:

- a. Efisiensi merupakan penggunaan sumber daya secara minimum guna pencapaian hasil yang optimum. Efisiensi hanya dapat dievaluasi dengan penilaian relatif, membandingkan antara masukan dan keluaran.
- b. Efektivitas merupakan suatu ukuran yang menyatakan sejauh mana target (kuantitas, kualitas, waktu) telah tercapai. Makin besar persentase yang dicapai, makin tinggi efektivitasnya. Unsur ini orientasinya lebih tertuju pada keluaran.
- c. Kualitas merupakan suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh telah terpenuhinya berbagai persyaratan, spesifikasi dan harapan. Unsur ini orientasinya pada segi pengadaan masukan atau hanya pada segi keluaran dan segi distribusi atau kedua-duanya.³⁸

³⁸ Prima Fithri dan Regina Yulinda Sari, "Analisis Pengukuran Produktivitas Perusahaan Alsintan CV. Cherry Sarana Agro," *Jurnal Optimasi Sistem Industri* 14, no. 1 (2016): 140.

BAB III

**EFEKTIVITAS PEMBIAYAAN *MUDHARABAH* DALAM
MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS USAHA NASABAH**

A. Gambaran Umum

1. Sejarah BPRS Magetan

Salah satu wujud Bank Syariah di Indonesia adalah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) yang bergerak khusus membantu permodalan usaha rakyat kecil dan mikro (UMKM) dengan sistem bagi hasil yang berkeadilan ('adalah) dan seimbang (tawazun), serta membawa keberkahan dan ketenangan dihati.

PT. BPRS Bank Syariah Magetan berdiri sejak tanggal 14 juni 2012, selain mengacu pada Undang-Undang No. 21 tahun 2008 tentang perbankan, berdirinya PT BPRS Magetan juga berdasarkan perda Kabupaten Magetan No.9 tahun 2008, akta pendirian PT BPRS Magetan No. 53, tanggal 21 desember 2011 dibuat oleh Yvonne Erawati, SH. Notaris Madiun. Adanya PT BPRS Magetan (Perseroda) maka semakin banyak tenaga yang terserap disektor perbankan. Selain itu, pembiayaan-pembiayaan yang disalurkan PT BPRS Magetan (Perseroda) bagi masyarakat membuka peluang usaha dan kerja yang semakin luas.

Di dalam pendiriannya PT BPRS Magetan (Perseroda) diharapkan untuk memperkenalkan Ukhuwah Islamiyah melalui kegiatan ekonomi, di mana konteks peningkatan pendapatan per kapita

untuk kualitas hidup yang tepat. Ini bermakna bahwa dalam PT BPRS Magetan (Perseroda), nilai tawazun dibudidayakan antara pemilik modal dan pekerja. Dengan nilai tawazun ini, ikatan antara bank dan nasabah akan tumbuh, yang merupakan faktor terpenting dalam mencapai Ukhuwah Islamiyah. Melalui ikatan ini, masyarakat dapat meningkatkan pendapatan masyarakat melalui modal yang disediakan oleh PT BPRS Magetan (Perseroda).

PT BPRS Magetan sudah beroperasi lebih dari 9 tahun, di dalam perjalanannya lembaga keuangan ini belum membuka cabang kantor, akan tetapi telah dibuka lima kantor kas yang bertujuan untuk memudahkan nasabah yang daerahnya jauh dari kantor pusat.

- a. Kantor Pusat: Jl. Yos Sudarso, No. 52, Magetan, Telp. (0351) 891448 Fax. (0351) 891549.
- b. Kantor Kas Kawedanan: Jl. Bayangkara (Bedak Pasar Lama Gorang Gareng) Telp. (0351) 439643.
- c. Kantor Kas Barat : Jl. Pasar Legi (Depan SD Negeri 03 Barat)
- d. Kantor Kas Panekan : Jl. Raya Panekan (Depan Kantor PDAM Cab. Panekan)
- e. Kantor Kas Plaosan : Pasar wisata Plaosan no 26 RT 16 RW 2 Kel Plaosan kec Plaosan
- f. Kantor Mall Pelayanan Publik : Di Pasar Baru Magetan

2. Visi Misi

a. Visi

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah akan menjadi yang terbaik, unggul dan amanah.

b. Misi

Menjadi lembaga keuangan yang menghasilkan produk jasa perbankan terbaik bagi nasabah dan menciptakan kondisi kondusif bagi pemerataan pembangunan perekonomian sektoral dengan orientasi pengembangan usaha kecil dan menengah menuju kesejahteraan bagi *stake holder*.

3. Jobs Deskripsi Pegawai BPRS Magetan

a. Rapat Umum Pemegang Saham merupakan struktur organisasi BPRS Magetan kekuasaan tertinggi, karena berkaitan dengan kelangsungan dan kemajuan perusahaan dalam kebijakan yang dilakukan selama RUPS.

b. Dewan Pengawas Syariah Tugas DPS adalah mengawasi operasionalnya beserta manajemen marketing, dan bagian pengawas ini di mana untuk mengetahui apakah sudah sesuai fatwa atau belum. Apabila terdapat produk baru maka DPS wajib memberi tahu Fatwa ke DSN MUI.

c. Dewan Komisaris

1) Dewan komisaris terdiri dari komisaris utama dan komisaris yang bertugas mengawasi direksi.

- 2) Dewan komisaris dalam melaksanakan tugas pengawasannya harus mengindahkan aturan main yang telah disepakati bersama dalam AD/ART. Aturan Bank Indonesia, undang-undang pokok perbankan dan ketentuan pemerintah lainnya. .

c. Dewan Direksi

- 1) Dewan direksi terdiri dari seorang direktur utama dan seorang yang bertugas memimpin dan mengawasi kegiatan BPRS, sesuai dengan kebijakan umumnya yang telah digariskan dalam RUPS.
- 2) Menyusun rencana anggaran dan rencana kerja untuk tahun berikutnya untuk mendapatkan persetujuan dari RUPS.
- 3) Menyusun neraca dan laba rugi setiap bulan dan laporan berkala lainnya untuk keperluan intern dan ekstern.
- 4) Menandatangani surat saham yang dikeluarkan oleh bank.
- 5) Menyelenggarakan RUPS setiap tahun dan sewaktu-waktu apabila diperlukan.

d. Kepala Kantor Cabang

Kepala kantor cabang bertugas membawahi semua pengelolaan management dibagian kantor cabang.

e. Manajemen *Marketing*

Bagian ini membawahi bidang *funding* dan *financing* untuk pelaksanaannya dilakukan bagian *account office* (AO) dan (AAO).

f. Manajer Operasional Bagian operasional membawahi bagian teller, pengerahan dana, pembukuan dan pelayanan nasabah.

1) Tugas Teller

- a. Bertanggung jawab atas semua pembayaran dan penerimaan uang tunai dari nasabah.
- b. Bertanggung jawab atas kebenaran uang yang disimpan oleh nasabah baik jumlah maupun sah tidaknya uang tersebut.

2) Tugas Pembukuan

- a. Membukukan semua transaksi baik tunai maupun pemindahan buku.
- b. Memelihara dan mengerjakan kartu-kartu rekening nasabah.

3) Tugas Pelayanan Nasabah

- a. Melayani nasabah baik tabungan, pembiayaan maupun keperluan nasabah lainnya.
- b. Bertanggung jawab atas kelengkapan dan keabsahan dokumen pembiayaan dan pembukuan.

4. Pembiayaan *Mudharabah*

Pembiayaan *mudharabah* di BPRS magetan terdiri dari 2 produk yaitu

a. Pembiayaan Mitra Usaha Syariah

Pembiayaan yang tertuju pada pelaku usaha dan UMKM, di mana nasabah diberikan pembiayaan dengan maksimal

pembiayaan Rp.500.000.000 dengan meminta jaminan dan jangka waktu maksimal 3 tahun.

Kelengkapan dokumen

- 1) Fotocopy KTP Suami Istri
- 2) Fotocopy Buku Nikah
- 3) Fotocopy KK
- 4) Jaminan (Sertifikat/BPKB).¹

b. Pembiayaan Mutabarok Bunda Sejahtera

Pembiayaan tanpa jaminan untuk membantu pelaku usaha mikro dengan *plafond* pembiayaan maksimal Rp. 5.000.000,- dan pembiayaan ini khusus orang Magetan.

Kelengkapan dokumen

- 1) Fotocopy KTP Suami Istri
- 2) Fotocopy KK
- 3) Foto Usaha.²

IAIN
PONOROGO

¹BPRS Magetan, "Pembiayaan Mitra Usaha," dalam <https://bprsmagetan.co.id/produk-layanan/pembiayaan/pembiayaan-mitra-usaha-syariah/> diakses pada tanggal 4 Maret 2023 jam 16.45.

²BPRS Magetan, "Pembiayaan Mutabarok Bunda Sejahtera" dalam <https://bprsmagetan.co.id/produk-layanan/pembiayaan/pembiayaan-mutabarok-bunda-sejahtera/> diakses pada tanggal 4 Maret 2023 jam 17.08.

B. Data

1. Pelaksanaan Pembiayaan *Mudharabah* Dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Nasabah Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan.

BPRS Magetan ini salah satu bank pembiayaan syariah yang menyediakan pembiayaan *mudharabah*. Di mana bank melakukan penyaluran dana kepada pihak nasabah terkait butuh pinjaman, yang kemudian nantinya dari hasil pembiayaan usaha dibagi hasilkan kepada nasabah berdasarkan kesepakatan. Pembiayaan *mudharabah* pada BPRS Magetan itu ada dua jenis, yaitu pembiayaan *mudharabah* mutabarok bunda sejahtera dan *mudharabah* pembiayaan mitra usaha syariah. Perbedaannya untuk yang mutabarok bunda sejahtera lebih tertuju pada pelaku usaha yang pinjamannya tidak lebih dari Rp. 5.000.0000 serta khusus masyarakat Magetan saja, dan jenis pembiayaan ini tidak menggunakan jaminan. Sedangkan pembiayaan mitra usaha syariah itu pinjaman besar yaitu maksimal Rp. 500.000.000 dan pembiayaan ini menggunakan jaminan (Sertifikat/BPKB). Dari kedua pembiayaan yang paling banyak diminati yaitu *mudharabah* mutabarok bunda sejahtera.

Ibu Marufah selaku bagian *marketing* di BPRS Magetan menyampaikan bahwa:³

“Awalnya untuk pembiayaan *mudharabah* ini sepi peminat mbak, namun seiringnya berjalanan waktu pembiayaan ini dipromosikan

³ Marufah Sulistyowati, *Wawancara*, 24 Maret 2023.

ke nasabah jadi mulai diminati karena saling menguntungkan (bagi hasil) baik dari pihak bank maupun dari nasabah. Namun hal itu tetap disesuaikan kebutuhan nasabah masing-masing. apalagi lokasi BPRS Magetan ini dekat dengan pasar sayur, sehingga banyak yang berminat sehingga pihak bank lebih mudah juga menawarkan pembiayaan tersebut kepada masyarakat.’’

Pada penelitian ini lebih tertuju pada *mudharabah* mutabarok bunda sejahtera karena seiringnya berjalan waktu semakin banyak diminati masyarakat. Sehingga berdasarkan penelitian di lapangan permasalahan pembiayaan ini lebih banyak seperti penyalahgunaan dana, di mana dana yang seharusnya untuk usaha tetapi digunakan untuk kepentingan lain.

Berikut data jumlah nasabah pembiayaan *mudharabah* mutabarok bunda sejahtera di BPRS Magetan pada tahun 2019-2022.

Tabel 3.1 Jumlah Nasabah *Mudharabah* Mutabarok Bunda
Sejahtera BPRS Magetan

No	Tahun	Jumlah Nasabah	Realisasi Pembiayaan
1	2019	908	Rp. 1.970.800.000
2	2020	1401	Rp. 3.207.200.000
3	2021	1439	Rp. 3.248.690.000
4	2022	701	Rp. 1.709.890.000
JUMLAH		4449	Rp. 10.136.580.000

Sumber data sekunder: BPRS Magetan

Dilihat bahwa jumlah nasabah terbanyak pada tahun 2021 jumlah nasabah 1.439 dengan realisasi pembiayaan Rp. 3.248.690.000 dan paling rendah pada tahun 2022 dengan jumlah nasabah 701 dengan

realisasi pembiayaan Rp. 1.709.890.000. Hal tersebut dapat diketahui bahwa dari tahun ke tahun jumlah nasabah tidak selamanya bisa terus meningkat, bisa naik dan bisa turun. Penurunan nasabah yang signifikan terjadi pada tahun 2021 ke tahun 2022.

Bapak Slamet Pramono selaku bagian *account officer* di BPRS Magetan mengatakan bahwa:⁴

“Dalam pelaksanaan pembiayaan *mudharabah* di BPRS Magetan ini ada dua tahap, yang pertama mengenai tahap pengajuan pembiayaan, dimulai dari *Account Officer* menentukan bahwa usaha nasabah tersebut bisa diterima BPRS atau tidaknya, kemudian menyiapkan berkas pengajuan, pegawai bank wawancara dengan nasabah sampai dengan tahap survey usaha nasabah. Yang kedua tahap realisasi pembiayaan yang dana tersebut bisa diterima langsung ke tangan nasabah atau masuk ke nomor rekening nasabah. Kemudian kontroling usaha nasabah nanti kita lakukan setelah nasabah dapat pembiayaan tersebut hal ini dilakukan agar meminimalisir kerugian bank dan nasabah. Namun adanya pembiayaan yang bermasalah memicu kerugian bank dilakukan dengan tahap penyelamatan pada pembiayaan.”

Secara umum tahap pelaksanaan di BPRS Magetan ini dimulai dari tahap permohonan pembiayaan yaitu nasabah menyampaikan rencana usaha yang dilaksanakan, tahap analisis kelayakan pembiayaan di mana bank melakukan kelayakan usaha kepada nasabah yang menjalankan usaha yaitu dengan menerapkan prinsip 5C, *capital*, *character*, *condition capacity*, dan *collateral* kemudian tahap akad yang mana setelah survei mengenai analisis di atas maka bank dan nasabah melakukan akad pembiayaan bawasannya nanti semua kesepakatan

⁴ Slamet Pramono, *Wawancara*, 24 Maret 2023.

akan tercantumkan semasa akad ini, dan terakhir tahap pelaksanaannya nasabah dapat memanfaatkan dana pembiayaan yang diterima dari bank syariah sesuai kebutuhan awal yang telah disepakati sampai dengan tahap pihak bank atau *marketing* yang bertugas mengawasi kepada nasabah. Dan terakhir adanya tahap mengatasi pembiayaan yang bermasalah. Untuk tahap pembiayaan *mudharabah* secara umum ini layak pada pembiayaan mitra usaha syariah sedangkan untuk pembiayaan mutabarok bunda sejahtera tahapnya sama berbeda pada analisis pembiayaannya di mana cukup menggunakan 4C yaitu *capital*, *character*, *condition* dan *capacity* tanpa *collateral*.

Berikut persyaratan dan ketentuan pembiayaan *mudharabah* mutabarok bunda sejahtera:

- a. KTP
- b. KK
- c. Foto usaha
- d. Plafond pembiayaan maksimal Rp. 5.000.000,-
- e. Jangka Waktu 6 s/d 12 bulan.
- f. Memiliki usaha minimal 1 tahun.

Keunggulan dari pembiayaan *mudharabah* mutabarok bunda sejahtera yaitu tanpa agunan, sistem bagi hasil yang kompetitif dengan akad *mudharabah*, nasabah menerima utuh, (tanpa potongan), gratis biaya administrasi, asuransi dan materai, tabungan sistem jemput bola

dan proses cepat.⁵ Dari keunggulan tersebut, bank juga mempunyai resiko pembiayaan masing-masing.

Ibu Marufah selaku *marketing* juga mengatakan bahwa:⁶

“Dalam pelaksanaan pembiayaan ini harus siap dengan berbagai resiko ke depannya mbak, seperti risiko pada usaha nasabah jika mungkin nanti akan mengalami kegagalan dan usaha yang tidak berhasil, kemudian ketika keharusan nasabah wajib membayar tetapi nasabah tidak mampu bayar maka bank ikut rugi ya kan mbak, jika masyarakat memandang BPRS Magetan bank syariah kemudian bank kena masalah maka reputasi bank tersebut juga akan tercemar mbak, oleh karena itu kita sebagai pihak bank pasti melakukan yang terbaik untuk bank, nasabah kami. Dan sebisa mungkin kami meminimalisir risiko tersebut.”

Dalam dunia perbankan, terutamanya bank BPRS Magetan ini harus sudah siap terima resiko ke depan nantinya. Oleh karena itu untuk mencegah resiko yang terjadi bank dapat meminimalisir dengan memperhatikan nasabah dalam usaha, melakukan kontroling usaha nasabah dan memastikan nasabah layak atau tidaknya untuk dibiayai oleh pihak bank.



⁵BPRS Magetan, “Pembiayaan *Mudharabah*,” dalam, <https://bprsmagetan.co.id/produk-layanan/pembiayaan/pembiayaan-mutabarok-bunda-sejatera/>, pada tanggal 27 Maret 2023 jam 21:09.

⁶ Marufah Sulistyowati, *Wawancara*, 24 maret 2023.

Tabel 3.2
Nasabah *mudharabah* mutabarok bunda sejahtera

No	Nama Nasabah	Usaha	Pinjaman	Angsuran	Jatuh tempo
1	Rina	Dagang (Warung makan)	Rp. 4.000.000	Rp. 420.000	12 Bulan
2	Yati	Dagang (Warung Lontong)	Rp. 3.000.000	Rp. 315.000	12 Bulan

Sumber Data Sekunder: BPRS Magetan

Tabel 3.2 menyajikan data nasabah pembiayaan *mudharabah* dengan usaha, jumlah plafond pembiayaan beserta angsuran dan jangka waktu yang telah ditentukan. Berdasarkan data di atas bahwa nasabah Ibu Rina mempunyai usaha warung makan melakukan pinjaman sebesar Rp. 4.000.000 dengan angsuran perbulan Rp. 420.000 dalam waktu 12 bulan. Kemudian nasabah Ibu Yati mempunyai usaha warung lontong melakukan pinjaman sebesar Rp.3.000.000 dengan angsuran perbulan Rp. 315.000 dalam waktu 12 bulan.

Tabel 3.3
Penggunaan dana pada nasabah
mudharabah mutabarok bunda sejahtera.

No	Nama Nasabah	Penggunaan Dana	Keterangan	Presentase
1	Rina	Digunakan untuk membeli barang jualan (sayuran, beras, lauk) Rp. Rp.2.000.000 Membayar kebutuhan anak sekolah Rp.200.000 Kebutuhan sehari-hari Rp. 800.000 Membiayai saudara yang sakit Rp. 1.000.000	Dana pembiayaan tidak seutuhnya digunakan untuk meningkatkan produktivitas usaha nasabah.	50% untuk kebutuhan lain 50% untuk kebutuhan usaha
2	Yati	Digunakan untuk bahan jualan usaha Rp. 1.800.000 Tagihan anak sekolah Rp. 400.000 Kebutuhan pribadi Rp. 300.000 Untuk membayar hutang Rp. 500.000	Dana pembiayaan tidak seutuhnya digunakan untuk meningkatkan produktivitas usaha nasabah.	40% untuk kebutuhan lain 60% untuk kebutuhan usaha

Sumber Data: BPRS Magetan.

Dalam hasil penelitian yang ditemukan di lapangan, menunjukkan adanya nasabah pemilik usaha yang menjalankan kewajiban berdasarkan perjanjian. Dilihat tabel di atas bahwa nasabah

Ibu Rina menggunakan dana pembiayaan untuk membeli bahan jualan warung, membayar kebutuhan anak sekolah, kebutuhan sehari-hari, dan membiayai keluarganya yang sakit. Begitu juga pada nasabah Ibu Yati bahwa beliau menggunakan dana pembiayaan untuk bahan jualan warung, membayar hutang, tagihan anak sekolah dan kebutuhan pribadinya. Hal tersebut dikatakan bahwa nasabah Ibu Rina dan Ibu Yati tidak seutuhnya menggunakan dana pembiayaan untuk usahanya. Dilihat dari ketentuan pembiayaan *mudharabah*, nasabah ini tidak memperhatikan unsur pembiayaan, tidak menyadari rukun dan syarat *mudharabah* karena kurang jujur kepada pemilik modal di mana yang seharusnya untuk peningkatan produktivitas usaha dan bukan untuk tujuan lain.

Ibu Marita selaku *marketing* menambahkan bahwa:⁷

“Kalau ditanya bagaimana perkembangan usaha nasabah di BPRS Magetan, sejauh ini nasabah rata-rata 2-3 bulan dari setelah menerima pencairan itu usahanya berjalan lancar mbak, masih bisa menambah barang produktivitas usahanya. memang ada yang menyalahgunakan dana buat kepentingan pribadinya, Namun hal itu juga gabisa dipungkiri bahwa semua nasabah di BPRS Magetan seperti itu, dan adapula nasabah yang benar-benar menggunakan dana untuk meningkatkan produktivitasnya, hingga usaha tersebut bisa berjalan lancar kemudian mengalami peningkatan pendapatan nasabah bahkan sampai buka cabang dan penambahan karyawan usaha. Menariknya lagi nasabah yang angsurannya bagus sampai pelunasan itu nanti bisa meminjam lagi dengan plafond pinjamannya lebih besar dari pinjaman sebelumnya mbak.”

⁷ Marita, *Wawancara*, 24 Maret 2023.

Ibu Marita selaku *marketing* menambahkan:⁸

“Kendala yang dirasakan bank yaitu seperti menarik angsuran nasabah mbak, disini kan sistemnya ada jemput bola, jadi ketika sampai rumah nasabah orangnya tidak ada, bahkan sulit ditemui dan dihubungi tidak bisa. Kemudian tim lapangan juga harus pandai mencari celah untuk bisa mendapatkan jumlah angsuran tersebut, walaupun belum bisa membayar bank meminta konfirmasinya secara langsung dari nasabah kapan bisa mengangsurnya.”

Dari hasil wawancara di atas dapat disampaikan bahwa perkembangan nasabah yaitu pada awal pembiayaan lancar namun belum sampai pelunasan terdapat kendala yaitu uang digunakan untuk kepentingan lain bukan mengembangkan usahanya sehingga belum terlaksana maksimal dan hal tersebut menjadi kendala nasabah terlambat mengangsur sampai jatuh tempo yang telah ditentukan, dan nasabah belum bisa menambah barang usahanya. Karena hal tersebut termasuk melanggar peraturan kesepakatan dengan bank syariah dan prinsip syarat Islam.

Hal tersebut diutarakan oleh bapak Slamet Pramono bahwa:⁹

“Nasabah harus tetap wajib menyelesaikan tanggungan dana pembiayaan karena sudah menjadi kesepakatan dari awal yang harus ditepati. Kemudian juga nasabah harus bisa memperbaiki pengelolaan keuangannya sehingga dapat meminimalisir pengeluaran yang memang tidak diperlukan atau kurang dibutuhkan serta pandainya mengatur keuangan dengan bijak untuk kepentingan usahanya agar tidak melanggar aturan bank syariah, kemudian usaha yang dijalankan pun bisa menambah barang

⁸ Marita, *Wawancara*, 24 Maret 2023.

⁹ Slamet Pramono, *Wawancara*, 24 Maret 2023.

apalagi nasabah *mudharabah* mutabarok banyak pengusaha dagang mbak.”

Dari wawancara di atas menunjukkan beberapa hal yang perlu diperhatikan seperti nasabah harus menyelesaikan tanggungan pinjaman dan mengharuskan lebih memantapkan usahanya, agar kasus penyimpangan pada pembiayaan ini tidak terulang lagi kedepannya seperti memperhatikan pengelolaan keuangannya yang baik sehingga dapat meningkatkan produktivitas usahanya.

2. Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Nasabah Dalam Mengelola Pembiayaan *Mudharabah* Pada Produktivitas Usaha di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan.

Berdasarkan wawancara dengan Slamet Pramono selaku *account officer* yaitu:¹⁰

“Menurut saya kalau faktor utama perilaku nasabah dalam melakukan pembiayaan *mudharabah* karena tekanan dari finansial nasabah sih mbak, soalnya kalau kebutuhan mereka mendesak sampai kesulitan keuangan maka menggunakan dana pembiayaan ini buat kepentingan pribadinya. Karena nasabah tidak memiliki sumber dana lain untuk memenuhi kebutuhan, sehingga berfikir bahwa menggunakan uang pembiayaan sebagai sumber pendanaan dan disamping itu nasabah merasa sulit untuk menolak kebutuhan sehari-hari seperti nasabah kemungkinan memiliki tanggungan hutang di pihak lain yang perlu dibayar, memenuhi kebutuhannya sehari-hari kemudian bersampingan mempertahankan usahanya dalam keadaan yang stabil dengan kondisi yang seperti ini dan kemungkinan juga adanya gaya hidup berlebih yang berpengaruh dilingkungan sekitar nasabah sehingga nasabah kurang bijak dalam mengelola keuangan mereka, dengan hal tersebut maka nasabah akan merasa terbebani oleh karena itu memutuskan untuk

¹⁰ Slamet Pramono, *Wawancara*, 6 April 2023.

memakai dana pembiayaan yang seharusnya digunakan untuk usahanya.”

Berdasarkan wawancara di atas bahwa faktor utama pada perilaku nasabah karena dari finansial keluarga nasabah kemudian kurang bijaknya dalam mengelola keuangan dan terutama dari finansial keluarga, karena dikehidupan sehari-hari nasabah membutuhkan dana untuk memenuhi kebutuhannya, sehingga menggunakan uang pembiayaan sebagai sumber pendanaan tanpa memikir panjang bahwa nanti membawa dampak kurang baik bagi nasabah dan bank.

Disambung kembali oleh Bapak Slamet Pramono yaitu:¹¹

“Kemudian adanya tekanan sosial dari teman atau keluarga yang mengharuskan untuk melakukan pembiayaan karena mungkin nasabah merasa terpaksa untuk membantu yang membutuhkan meskipun tidak terikat dengan usaha yang dijalankan. Kemudian nasabah tergoda dengan kehidupan yang mewah karena dengan pembiayaan tersebut merasa dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan mereka mbak. Tanpa berpikir panjang bahwa hal tersebut berpengaruh kurang baik pada usahanya nasabah nantinya. Kebanyakan kalau dimasyarakat itu beranggapan uang dari sumber halal bisa digunakan untuk apapun termasuk kepentingan lain nasabah mbak. Padahal seperti pembiayaan inikan kesepakatannya untuk usaha bukan untuk kepentingan lain nah inikan jadi kaya menyimpang mbak, ga sesuai kebutuhan apalagi di BPRS Magetan prinsip syariah dan hal tersebut sangat menyalahi aturan mbak, Namun hal itu ada juga yang berfikir bahwa dana pembiayaan *mudharabah* ini tidak terlalu penting karena hanya sebagian kecil keuntungan nasabah, padahal disini bank membantu, dan itu jika nasabah bersedia berarti sudah mengikuti syarat dan ketentuan

¹¹ Ibid.

yang ada mbak. tetapi pihak bank akan selalu memberikan yang terbaik kepada nasabah mbak, karena nasabah adalah target bank.”

Berdasarkan hasil wawancara tersebut bahwa adanya dorongan dari lingkungan sosial baik dari keluarga, teman, atau kerabat dekat karena nasabah terbawa pengaruh untuk memenuhi keinginannya. Dan nasabah berfikir bahwa dengan uang pembiayaan bisa digunakan untuk apapun, namun kenyataannya hal tersebut dilarang, karena melanggar aturan bank syariah. Nasabah harus menyadari bahwa hal itu melanggar peraturan bank dan prinsip syariat Islam.

3. Efektivitas Pembiayaan *Mudharabah* Dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Nasabah Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan.

Ibu Marufah selaku di bagian bidang *marketing* mengatakan bahwa:¹²

“Dalam pembiayaan *mudharabah* ini di BPRS paling banyak diminati setelah pembiayaan *murabahah* mbak, karena banyak permintaan masyarakat dengan pengambilan pembiayaan sesuai kebutuhan masing-masing. namun kenyataannya saya juga kerap mendapat data nasabah yang sulit mengangsur mbak. kalau begini berarti tidak efektif.”

Berdasarkan wawancara dengan bapak Slamet Pramono selaku bagian *Account Officer* mengatakan bahwa:¹³

“Menurut saya di BPRS Magetan ini dalam penyaluran dana untuk nasabah sudah cukup efektif mbak, karena ketika penyaluran dana kemudian nasabah sudah memenuhi kriteria dan persyaratan pengajuan pembiayaan maka dana bisa dicairkan ke tangan nasabah berarti sudah efektif. Kalau dari nasabah melihat efektif atau tidaknya itu dari perkembangan usahanya mbak,

¹² Marufah Sulistyowati, *Wawancara*, 27 Maret 2023.

¹³ Slamet Pramono, *Wawancara*, 27 Maret 2023.

seperti nasabah dapat menambah stok barang atau produk usaha mereka dan angsurannya juga tidak telat.”

Berdasarkan hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa efektivitas bank BPRS Magetan efektif karena dilihat dari penyaluran dana pembiayaan yang berhasil tersalurkan ke tangan nasabah, sehingga dalam menyalurkan pembiayaan tentunya tidak berpatok pada jumlah pembiayaan yang disalurkan namun selain itu bank memperhatikan dengan teliti kelayakan usaha dan kemampuan nasabah untuk membayar kembali pinjaman pembiayaannya, bank yang efektif akan selalu menawarkan bagi hasil yang kompetitif agar dapat menarik minat nasabah serta mengoptimalkan penggunaan dana pinjaman yang telah tersedia. selain itu bank yang efektif akan menyediakan nasabah dengan layanan yang baik sehingga dapat meningkatkan kepuasan nasabah dan memperkuat hubungan baik nasabah maupun pihak bank. Penyaluran dana yang berhasil ke nasabah secara efektif harus memperhatikan seluruh aspek agar memberikan pelayanan pembiayaan dan produk yang berkualitas, memberikan kebutuhan nasabah dan meminimalkan resiko bank kedepannya.

Wawancara dengan Bapak Slamet Pramono selaku bagian *account officer* bahwa:¹⁴

“Nasabah yang tidak efektif itu biasanya yang mengalami kendala dalam usahanya mbak seperti kesulitan dalam membayar angsuran pembiayaan, tidak melunasi pinjaman dengan waktu yang telah ditentukan, tingkat pendapatan dari usaha yang rendah dan

¹⁴ Slamet Pramono. *Wawancara*, 4 April 2023.

kualitas usaha yang dijalankan nasabah menurun serta tidak tercapainya tujuan usaha nasabah.’’

Dalam wawancara di atas juga mengatakan bahwa usaha yang dikembangkan nasabah tidak mengalami kenaikan pendapatan, kesulitan membayar angsuran atau istilahnya usahanya macet berarti dikatakan tidak efektif karena tidak sesuai tujuan yang dicapainya.

Hal ini juga diutarakan oleh Ibu Rina selaku peminjam pembiayaan *mudharabah* pada bank BPRS Magetan bahwa:¹⁵

‘‘Usaha saya di warung mbak, untuk pengajuan pembiayaan kemarin rencana ingin menambahkan barang dagang saya agar lebih banyak, namun ketika setelah pencairan sebagian dana itu terpakai untuk membiayai saudara saya yang sakit, ditambah warung saya yang sepi dan untuk membelikan kebutuhan anak sekolah. Untuk angsurannya kadang saya juga bingung mbak, terkadang harus sampai pinjem ke tetangga atau saudara saya’’.

Berdasarkan pengakuan Ibu Rina mengaku bahwa uang pembiayaan tidak sepenuhnya digunakan untuk menjalankan usaha karena sebagian dana pembiayaan untuk membiayai saudaranya yang sakit dan kebutuhan lain. Sehingga beliau harus mencari angsuran diluar dari keuntungan usahanya. Dan disisi lain jualannya Ibu Rina sepi jadi pendapatannya tidak stabil.

Wawancara dengan Ibu Yati sebagai nasabah pembiayaan *mudharabah* mengatakan bahwa:¹⁶

‘‘Usaha yang saya jalankan ini warung lontong, setiap 3 hari sekali saya belanja keperluan dapur mbak, dengan harapan pembiayaan ini bisa meningkatkan barang dagangan saya dan nantinya saya

¹⁵ Rina, *Wawancara*, 24 Maret 2023.

¹⁶ Yati, *Wawancara*, 24 Maret 2023.

olah agar bisa dijual kembali, namun yang namanya kebutuhan itu ada aja mbak, seperti halnya saya harus membayar tagihan sekolah anak saya dengan menggunakan uang pembiayaan itu, kalau uangnya dah habis untuk keperluan pribadi itu sendiri, saya juga bingung untuk melanjutkan jualan saya warung pecel itu gimana, padahal modal tersebut saja sudah habis, dan angsuran kedepannya saja belum tau gimana bayarnya mbak.”

Berdasarkan pengakuan Ibu Yati beliau juga menggunakan uang pembiayaan *mudharabah* untuk kepentingan lain, terutama untuk kebutuhan sehari-hari dirumah, bahkan beli barang perlengkapan pribadinya.

Dari hasil wawancara dengan nasabah di atas menandakan bahwa nasabah kurang amanah dalam menjalankan usahanya serta kurangnya pengawasan dari pihak bank dalam memonitoring usaha nasabah. Karena pembiayaan *mudharabah* tidak sepenuhnya digunakan untuk kepentingan usaha, melainkan digunakan untuk kepentingan pribadi dan hal ini sangat menyalahi aturan bank dan prinsip syariah Islam. Ungkapan wawancara di atas terlihat bahwa nasabah belum bisa meningkatkan produktivitas usahanya karena diawal angsuran uangnya sudah habis, alhasil usahanya belum bisa berjalan dan berkembang secara maksimal.

Efektif dari nasabah yaitu usaha yang dikembangkan menggunakan uang pembiayaan bisa untuk meningkatkan usaha dan menambah barang produk atau dagang yang dijalankan nasabah sehingga dapat membantu mencapai tujuan dan kebutuhan finansial nasabah, nasabah juga perlu mendapatkan informasi secara jelas mengenai pembiayaan yang diberikan nantinya meliputi jumlah dana, bagi hasil, angsuran dan syarat beserta

ketentuan lainnya sehingga nasabah dapat memahami dengan baik tentang pembiayaan yang akan diberikan. Perlunya bank memastikan bahwa pembiayaan yang diberikan dapat memenuhi tujuan nasabah sehingga dapat dikatakan efektif.



BAB IV

EFEKTIVITAS PEMBIAYAAN *MUDHARABAH* DALAM MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS USAHA NASABAH

A. Analisis Pelaksanaan Pembiayaan *Mudharabah* dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha

Sebagaimana pemaparan data pada bab di atas, BPRS Magetan merupakan bank yang bergerak membantu permodalan usaha rakyat kecil dan mikro (UMKM) dengan sistem bagi hasil yang berkeadilan, seimbang dan membawa keberkahan serta ketenangan hati. Di BPRS Magetan memiliki banyak pembiayaan salah satunya pembiayaan *mudharabah* yang diminati oleh masyarakat setelah pembiayaan *murabahah*, pada penelitian ini pembiayaan *mudharabah* lebih fokus pada mutabarok bunda sejahtera yaitu pembiayaan tanpa jaminan untuk pelaku usaha kecil dan khusus orang Magetan serta plafondnya terbatas hanya sampai dengan Rp.5.000.000.

Menurut buku Trisadini, P. Usanti dan Abd Shomad judul *Transaksi Bank Syariah* pada tahap pelaksanaan pembiayaan yang tersalurkan kepada nasabah memiliki empat tahap.⁹² Berdasarkan temuan di lapangan bahwa BPRS Magetan ini dalam pelaksanaan pembiayaannya sama pada umumnya, mulai dari tahap pengajuan pembiayaan di mana nasabah menyampaikan usaha yang dijalankan oleh nasabah sesuai keadaan saat ini dengan memenuhi rukun, syarat dan ketentuan dari bank, menganalisis kelayakan nasabah dari bank dengan menerapkan prinsip 4 C

⁹² P. Usanti dan Shomad, *Transaksi Bank Syariah*, 97.

yaitu *capital* modal awal yang dimiliki nasabah pada saat menjalankan usaha, *character* untuk mengetahui karakter atau sifat yang dimiliki oleh nasabah seperti rekam jejak sosial nasabah, *condition* untuk mempertimbangkan kondisi nasabah dan *capacity* guna untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar pinjaman kedepannya. Kemudian tahap akad pembiayaan di mana adanya kesepakatan dari kedua belah pihak, tahap pengawasan dari pihak kepada nasabah untuk memonitoring perkembangan usaha nasabah setelah mendapatkan dana pembiayaan dan terakhir adanya tahap penyelamatan yaitu tahap yang dilakukan oleh pihak bank ketika terdapat nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah.

Pelaksanaan pembiayaan *mudharabah* di BPRS Magetan ini sudah sesuai dengan teori namun sedikit berbeda pada pelaksanaan tahap pengawasan usaha di BPRS Magetan belum dilaksanakan secara ketat dan analisis pembiayaannya hanya menggunakan prinsip 4C karena pada pembiayaan *mudharabah* mutabarok bunda sejahtera yang lebih tertuju pada UMKM masyarakat Magetan sehingga memudahkan nasabah untuk diberikan kepercayaan dan kerjasama, namun dilihat dari hasil penelitian menimbulkan beberapa permasalahan seperti penggunaan dana pembiayaan untuk kebutuhan lain, di mana seharusnya untuk meningkatkan produktivitas usaha tetapi karena hal tersebut produktivitas usahanya tidak meningkat, tentunya ini menjadikan hal yang berdampak buruk pada produktivitas usaha nasabah. Hal tersebut sesuai dengan teori bahwa resiko pada pembiayaan *mudharabah* ini seperti: *Side streaming* atau nasabah

menggunakan dana tidak sesuai dengan kontrak kesepakatan awal perjanjian dan adanya unsur kesengajaan atau kelalaian dari nasabah.⁹³

Terdapat beberapa rukun pada pembiayaan syariah *mudharabah* sebagai berikut :

1. Pihak yang melakukan akad yaitu *shahibul maal* dan *mudharib*.
2. Modal.
3. Usaha yang dijalankan nasabah.
4. Bagi hasil atau keuntungan.
5. Adanya ijab qabul.⁹⁴

Adapun juga syarat yang harus dilakukan dalam pembiayaan *mudharabah* ini sebagai berikut:

1. Pihak yang melakukan akad *mudharabah* diisyaratkan harus memiliki kemampuan untuk dibebani hukum dalam hal kesepakatan.
2. Modal yang disalurkan kepada nasabah harus memenuhi ketentuan.⁹⁵

Berdasarkan temuan di lapangan bahwa BPRS Magetan ini dalam pelaksanaan pembiayaan sudah memenuhi rukun dan syarat yang sesuai dengan kajian fatwa Dewan Syariah Nasional tentang *mudharabah*.

Dalam fatwa DNS tentang ketentuan pembiayaan *mudharabah* yaitu dalam pembiayaan yang tidak menggunakan jaminan maka LKS dapat meminta jaminan yang dapat dicairkan apabila *mudharib* terbukti

⁹³ Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, 97–98.

⁹⁴ Mursid, “Kajian Fatwa Dewan Syariah Nasional Tentang *Mudharabah*,” 113–114.

⁹⁵ Latif, “Pembiayaan *Mudharabah* dan Pembiayaan *Musyarakah* di Perbankan Syariah,” 12–13.

melakukan penyimpangan yang telah menjadi kesepakatan bersama.⁹⁶ Pada BPRS Magetan ini untuk pembiayaan *mudharabah* mutabarok bunda sejahtera tidak menggunakan jaminan, sehingga dapat menjadikan terjadinya penyimpangan. Namun hal tersebut pihak *mudharib* atau BPRS Magetan layak mendapatkan ganti rugi atas pelanggaran nasabah seperti yang tertulis pada fatwa DSN tentang *mudharabah*.

Permasalahan pada nasabah tentunya membuat pihak bank merasa rugi karena menjadikan bank kesulitan dalam memperoleh dana dan keuntungan, pentingnya bank untuk memperhatikan keunggulan pinjaman dan memastikan bahwa nasabah mampu untuk mengembalikan pembiayaan *mudharabah* yang telah diberikan dengan teliti karena untuk menimalisir resiko kegagalan.

Penelitian ini bersesuaian dengan penelitian Amirah bahwa pelaksanaan pembiayaan *mudharabah* ini harus sesuai dengan syarat dan rukun syariah yaitu BPRS Magetan selaku pemberi dana pembiayaan kepada nasabah dengan syarat pembagian bagi hasil dibagi secara kesepakatan antara kedua belah pihak dengan ketentuan sesuai fatwa DSN.⁹⁷

Jadi adanya kendala dari nasabah seperti mengalami kegagalan usaha menyebabkan tidak ada peningkatan pada usahanya serta nasabah kurang mampu dalam membayar pinjaman dengan waktu tempo yang telah

⁹⁶ Mursid, "Kajian Fatwa Dewan Syariah Nasional Tentang *Mudharabah*," 113–114.

⁹⁷ *Pelaksanaan Pembiayaan Dengan Akad Mudharabah Pada PT.BPRS Gebu Prima.*

ditentukan. Nasabah yang membutuhkan modal untuk usahanya, namun ketika sudah mendapatkan dana tersebut digunakan untuk kepentingan lain. Hal ini perlu dibicarakan dengan jelas oleh pihak bank. Sehingga bank memahami kendala nasabah dan memungkinkan bank untuk melakukan penjadwalan kembali pembayaran, menyesuaikan kembali jumlah pembiayaannya dan sampai menambah waktu pembayaran pembiayaan. Namun hal itu mempengaruhi hubungan antara nasabah dengan pihak bank BPRS Magetan dalam memberikan pembiayaan ke depannya, karena pihak bank sudah mengetahui karakter dan kondisi nasabah yang membuat kurang yakin karena nasabah kurang amanahnya dalam penggunaan dana pembiayaan *mudharabah*.

B. Analisis Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Nasabah Pada Produktivitas Usaha

Menurut Kotler dalam *The American Marketing Assosiation*, sebagaimana dikutip Nugroho J. Setiadi, perilaku konsumen merupakan interaksi dinamis antara afeksi dan kognisi, perilaku dan lingkungannya, di mana manusia melakukan kegiatan pertukaran dalam hidup mereka. Perilaku disini terdapat 4 faktor yang mempengaruhi yaitu ada faktor sosial, faktor budaya, faktor psikologis, dan faktor pribadi.⁹⁸ Namun dari faktor tersebut di BPRS Magetan yang mempengaruhi perilaku nasabah kecuali faktor budaya.

⁹⁸ Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010) Setiadi, *Perilaku Konsumen*.7

Hal tersebut juga diungkapkan oleh Bapak Slamet Pramono bahwa beberapa faktor yang ada pada nasabah pembiayaan *mudharabah* di BPRS Magetan:

1. Faktor Sosial

Perilaku yang dipengaruhi dari kelompok kecil, keluarga, peran dan status sosial dari konsumen.⁹⁹ Adanya keinginan dari nasabah yang membuatnya untuk menggunakan uang pembiayaan sehingga nasabah memilih untuk membeli barang yang kurang dibutuhkan. Sehingga terjadi ketidakseimbangan antara pendapat dengan pengeluaran untuk keinginannya dan membuat nasabah terhadap kemampuannya untuk membayar pinjaman tersebut tidak tepat waktu. Dan biasanya ada lingkungan dari sekitar yang untuk meniru gaya orang lain. Jika dari lingkungan nasabah seperti menghargai dan menggunakan barang tertentu kemungkinan membuat nasabah cenderung tidak membeli barang di luar kebutuhan usahanya daripada menambahkan barang usahanya. Jika lingkungan dari nasabah menggunakan barang lebih kemungkinan membuat nasabah cenderung membeli barang di luar kebutuhan usahanya daripada menambahkan produktivitas usahanya.

⁹⁹ Simamora, *Panduan Riset Perilaku Konsumen*, 7.

2. Faktor Psikologis

Perilaku seseorang yang timbul dengan keadaan tertentu pada kebutuhan yang diakui.¹⁰⁰ Nasabah yang memiliki keyakinan berlebihan dalam menjalankan dan memilih sesuatu dan merasa terlalu percaya diri dengan finansialnya, tanpa memikirkan resiko ke depannya nanti, kemudian adanya nasabah yang kurang disiplin dalam mengelola keuangannya sehingga membuat dirinya kesulitan dalam mengutamakan dana pembiayaan secara efektif dan benar. Adanya nasabah kesulitan dalam mengatasi tekanan dari luar yang mengakibatkan tergesa-gesa dan membuktikan omongan dari luar bahwa dirinya mampu atau bisa walaupun dengan menggunakan uang pembiayaan tersebut.

3. Faktor Pribadi

Berkaitan dengan siklus hidup seseorang dengan tahapan yang berhubungan dengan perubahan tertentu semasa menjalani kehidupan.¹⁰¹ Nasabah yang memiliki keterbatasan pengetahuan dan pemahaman mengenai perbedaan antara pengeluaran yang bersifat mana konsumtif dan mana yang lebih penting, rendahnya nasabah terhadap kepedulian usahanya serta kurangnya kesadarannya dan tanggung jawab nasabah yang telah diberikan dari bank namun tetap dilanggarnya sehingga banyak nasabah yang mengabaikannya

¹⁰⁰ Wigati, "Perilaku Konsumen," 29.

¹⁰¹ Ibid, 29

sanksi tersebut. Adanya hutang dari pihak luar atau penghasilan yang tidak stabil membuat nasabah menggunakan pembiayaan tersebut untuk menutupi kebutuhan sehari-hari.

Pada penelitian ini bahwa faktor yang memengaruhi perilaku nasabah dalam mengelola pembiayaan *mudharabah* belum sesuai teori yang disampaikan pada Nugroho J. Setiadi bahwa makhluk ekonomi yang selalu berusaha memaksimalkan kepuasannya dan selalu bertindak rasional. Para konsumen akan berusaha memaksimalkan kepuasannya selama kemampuan finansialnya memungkinkan.¹⁰² Pada permasalahan ini nasabah BPRS Magetan bertindak secara tidak rasional karena belum melakukan pengelolaan usaha secara baik dan benar akibatnya nasabah kurang amanah terhadap bank syariah tentang pengelolaan usaha sehingga membuat nasabah butuh memaksimalkan atau mencukupi kepuasan kehidupannya dengan pembiayaan tersebut.

C. Analisis Efektivitas Pembiayaan *Mudharabah* dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha

Efektivitas yaitu menunjukkan keberhasilan dari segi tercapai tidaknya suatu sasaran yang telah ditetapkan. Jika hasil kegiatan makin mendekati sasaran, maka akan semakin tinggi efektivitasnya.¹⁰³ Begitu juga pada efektivitas pembiayaan, jika hasil kegiatan nasabah semakin mendekati sasaran, maka semakin efektif pembiayaan tersebut. Ukuran

¹⁰² Ibid., 1

¹⁰³ Musdiana, "Efektivitas Pembiayaan *Mudharabah* Dalam Meningkatkan Kinerja UMKM (Studi Kasus pada BMT Nurul Jannah Gresik)," 2019, 24.

efektivitas biasanya terkait erat dengan standar usaha yang efektif dengan upaya yang direncanakan sebelumnya. Jika usaha yang dijalankan atau dihasilkan tidak sesuai dengan rencana, tujuan tidak tercapai dan target usaha tidak tercapai, maka upaya tersebut tidak akan efektif.

BPRS Magetan memberikan pembiayaan *mudharabah* kepada nasabah ini agar usaha yang dijalankan dapat meningkat dan dapat mengembangkan usahanya. Namun, dibelakang hal itu masih ada nasabah yang menyalahgunakan dana pembiayaan di mana seharusnya digunakan untuk kepentingan usaha tetapi ini untuk luar usaha. Seperti yang disampaikan oleh nasabah Ibu Rina bahwa beliau mengatakan, sebagian dana pembiayaan digunakan untuk kepentingan di luar usaha, seperti digunakan membiayai saudaranya yang sakit, untuk kebutuhan anak sekolah dan bahkan untuk kebutuhan sehari-hari. Kendala yang dirasakan dalam menjalankan usaha ini sepi peminatnya, dan sisi lain beliau harus bisa mendapatkan uang kebutuhannya. Hal tersebut juga disampaikan oleh Ibu Yati bahwa menggunakan sebagian dana pembiayaan untuk membayar hutang, tagihan anak di sekolah, sampai keperluan pribadinya. Dari kedua nasabah tersebut dapat disimpulkan bahwa hal itu membuat nasabah merasa terdesak dengan kebutuhannya sehingga beliau mengambil sebagian uang tersebut untuk mencukupi kebutuhannya sehingga dikatakan kurang efektif. Hal ini kurangnya kesadaran nasabah dalam menggunakan uang pembiayaan sehingga sedikit pemahaman ini yang membuat nasabah lebih

memilih digunakan untuk kepentingan lain. Hal ini melanggar persyaratan dari bank karena tidak kesesuaian penggunaan dana pembiayaan.

Menurut Bapak Slamet Promono di bank BPRS Magetan, efektif adalah bank yang berhasil menyalurkan pembiayaannya kepada nasabah dengan memperhatikan segala syarat dan ketentuan sehingga nasabah benar-benar layak menerima pembiayaan *mudharabah* ini. Sedangkan efektif bagi nasabah yaitu dana pembiayaan yang digunakan untuk usaha berhasil dikembangkan oleh nasabah dengan menambahnya produktivitas barang atau produk yang mereka jual, serta tidak ada kendala dalam pembayaran angsuran. Seperti yang tertera pada teori bahwa efektivitas pembiayaan dapat dilihat dari dua aspek yaitu pembiayaan yang lancar dan tidak pernah ada tunggakan serta pembiayaan yang diberikan dapat meningkatkan produktivitas usaha, kesejahteraan anggota dan usaha semakin berkembang.¹⁰⁴

Dari hal tersebut bank harus meminimalisir dan menghadapi resiko ke depannya, diketahui bahwa nasabah BPRS Magetan ada yang menggunakan sebagian pembiayaannya bukan untuk keperluan usaha, Karena penggunaan dana untuk kepentingan lain membuat pada usahanya tidak efektif dan tentunya melanggar aturan bank syariah karena penyalahgunaan dana pembiayaan *mudharabah*, dan kenyataannya terlihat nasabah kurang jujur dengan pihak bank serta kurang ketatnya pengawasan

¹⁰⁴ Noka, "Efektivitas Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS) Gayo terhadap Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Aceh Tengah." 2019.

dilapangan dari pihak bank sehingga menimbulkan ketidakefektivitasan pada usaha nasabah. Hal tersebut tidak sejalan dengan teori efektivitas, karena nasabah tidak mencapai sasaran pada sebuah tujuan yaitu dalam mengembangkan atau meningkatkan produktivitas usaha di BPRS Magetan.

Pihak bank dapat melakukan tindakan kontroling dan pengendalian yang lebih ketat pada nasabah dan benar-benar memastikan bahwa nasabah tersebut memahami konsekuensi serta tanggung jawab yang dimiliki apabila dana pembiayaan tidak digunakan untuk usahanya. Kemudian bank dapat juga memberikan pengarahan dan pengawasan lebih ketat kepada nasabah tentang pengelolaan keuangan yang baik agar nasabah dapat menjalankan serta mengembangkan usahanya kedepannya lebih efektif dan mengoptimalkan penggunaan dana yang diterima dari bank dengan baik. Kemudian bank syariah juga dapat memberikan sanksi atau tindakan kepada nasabah yang mungkin sudah diatur pada saat perjanjian agar nasabah mengerti dan paham.

Hal tersebut tidak sejalan dengan penelitian Radhitia Phonna¹⁰⁵, karena seharusnya pembiayaan ini penyalurannya tepat dan sesuai dengan tujuan sasaran karena untuk meningkatkan kinerja usaha nasabah agar berhasil dan efektif tetapi penelitian ini kurang efektif dalam menyalurkan pembiayaan kepada nasabah sehingga terdapat penyimpangan baik sengaja

¹⁰⁵ Radhitia Phonna, *Efektivitas Pembiayaan Mudharabah Dalam Upaya Peningkatan Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah Nasabah (Studi Kasus Pada BMT Taman Indah Baitussalam)*, Skripsi (Banda Aceh: Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2019).

maupun di luar sengaja yang menimbulkan tidak selesai tanggungannya dan mengakibatkan kedua belah pihak rugi.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan, ada beberapa kesimpulan yang dapat diambil, yaitu:

1. Pelaksanaan pembiayaan *mudharabah* pada BPRS Magetan sudah sesuai dengan rukun dan syarat yang tertulis pada fatwa DSN tentang *mudharabah*, adanya nasabah yang menyalahgunakan dana pembiayaan untuk kepentingan lain karena untuk membayar tagihan anak sekolah, kebutuhan sehari-hari dirumah, membiayai saudara yang sakit dan membayar hutang kepada pihak lain. Sehingga menimbulkan nasabah telat mengangsur dan tidak meningkatnya produktivitas usaha nasabah.
2. Dari keempat faktor yang memengaruhi perilaku nasabah pada produktivitas usaha yaitu:
 - a. Faktor Sosial
 - b. Faktor Ekonomi
 - c. Faktor Psikologis, kecuali pada Faktor Budaya
3. Efektivitas pembiayaan *mudharabah* pada bank pembiayaan rakyat syariah Magetan bahwa pembiayaan bank yang efektif itu berhasil menyalurkan dana pembiayaan ke nasabah dengan memperhatikan nasabah berdasarkan ketentuan dari bank. Sedangkan efektif menurut nasabah adalah pembiayaan yang berhasil untuk mengembangkan dan meningkatkan produktivitas usahanya. Berdasarkan hasil temuan data

penelitian di atas bahwa pembiayaan *mudharabah* yang diberikan untuk nasabah kurang efektif karena masih adanya nasabah yang menyalahgunakan dana pembiayaan untuk kepentingan lain. Sehingga menimbulkan ketidakefektivitasan pembiayaan.

B. Saran/Rekomendasi

Dari penelitian yang sudah dilakukan dan kesimpulan yang ada, peneliti memberi saran agar dijadikan masukan untuk pihak terkait.

1. Bank perlu memperhatikan pengawasan dan pemantauan yang cukup efektif terhadap penggunaan dana dari pembiayaan *mudharabah* untuk benar-benar memastikan bahwa penggunaannya sesuai dengan tujuan dan kesepakatan di awal.
2. Nasabah disarankan untuk lebih berhati-hati dalam mengelola keuangan dan harus benar memastikan rencana keuangannya usahanya, agar tidak menyalahgunakan dana pembiayaan supaya pemanfaatan modal pembiayaan menjadi lebih efektif sehingga dapat membantu meningkatkan produktivitas usahanya dan tidak melanggar aturan bank dan prinsip syariah Islam.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, Ana. *Peran Pembiayaan Mudharabah Dalam Meningkatkan Usaha Nasabah (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KCP Pacitan)*. Skripsi. Ponorogo: Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2021.
- Al-Qur'an. [2] : 275.
- Amirah. *Pelaksanaan Pembiayaan Dengan Akad Mudharabah Pada PT.BPRS Gebu Prima*. Skripsi. Sumatra Utara: Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, 2022.
- Andika, Prastiyo Yogi. *Analisis Pembiayaan Mudharabah Terhadap Peningkatan Usaha Pendapatan Masyarakat di BMT Champion Jaya Al Barokah*. Skripsi. Medan: Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan, 2019.
- Antonio, Muhammad Syafii. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*. Jakarta:Gema Insani, 2001.
- Arti, Endang Idi. *Analisis Efektivitas dan Peran Pembiayaan Mudharabah di Sektor Pertanian Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Anggota (Studi pada BMT Forum Komunikasi Pondok Pesantren (FKPP) Lampung KC Trimulyo, Tegineneng)*. Skripsi. Lampung: Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2019.
- Asprila, Febiola Bunga, Andriani Samsuri, dan Ana Toni Roby Candra Yudha. "Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Pada Nasabah Pemilik Umkm Ditinjau Dari Perubahan Ekonomi." *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan* Volume 8, no. 3 (2021): 305.

- Damanuri, Aji. *Metodologi Penelitian Mu'amalah*. Ponorogo: STAIN Po Press, 2010.
- Djoko Sudantoko, Pandji Anoraga dan. *Koperasi, Kewirausahaan, Dan Usaha Kecil*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2002.
- Fatuqi, Faruq Ahmad, Liana Dewi Susanti, dan Husna Ni'matul Ulya. "Efektivitas Peran Bank Ziska: Ancaman Bagi Bank Thitil." *Adzkiya: Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah* Volume 10, no. 02 (2022).
- Fithri, Prima, dan Regina Yulinda Sari. "Analisis Pengukuran Produktivitas Perusahaan Alsintan CV. Cherry Sarana Agro." *Jurnal Optimasi Sistem Industri* 14, no. 1 (2016): 138..
- Handayaniingrat, Soewarno. *Pengantar Ilmu Administrasi Negara dan Manajemen*. Jakarta: PT. Gunung Agung, 1996.
- Hatta, Muhammad. "Implementasi *Mudarabah* Pada Lembaga Keuangan Syariah." *Milkiyah: Jurnal Hukum Ekonomi Syariah* 1, no. 1 (2022).
- Himami, Fatikul. "Buku Perkuliahan Program S-1 Jurusan Hukum Ekonomi Islam Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sunan Ampel Surabaya," 2020.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2011.
- Istiqomah. *Hambatan Implementasi Akad Mudharabah Pada PT BPR Syariah Kotabumi Lampung Utara*. Skripsi. Lampung: Institut Agama Islam Negeri Metro, 2019.
- karim, Adiwarmarman A. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004.

Latif, Chefi Abdul. “Pembiayaan *Mudharabah* dan Pembiayaan *Musyarakah* di Perbankan Syariah.” *AKSY: Jurnal Ilmu Akuntansi dan Bisnis Syariah* 2, no. 1 (2020).

Lestari, Dian Ayu. *Analisis Sistem Pembiayaan Mudharabah Pada PT. Bank Bni Syariah*. Skripsi. Medan: Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan, 2020.

“Macam-macam Produktivitas,” Pada Pukul 22.10 wib. <https://kumparan.com/kabar-harian/macam-macam-produktivitas-dan-manfaatnya-untuk-sebuah-perusahaan-1x1glcM30RN/full>.

Magetan, BPRS. Pembiayaan Mitra Usaha, Pada <https://bprsmagetan.co.id/produk-layanan/pembiayaan/pembiayaan-mitra-usaha-syariah/> diakses pada tanggal 4 Maret 2023 pukul 16.45.

———. “Pembiayaan *Mudharabah*.” Dalam. <https://bprsmagetan.co.id/produk-layanan/pembiayaan/pembiayaan-mutabarok-bunda-sejahtera/> (blog), 27 Maret 2023.

———. Pembiayaan Mutabarok Bunda Sejahtera, t.t. <https://bprsmagetan.co.id/produk-layanan/pembiayaan/pembiayaan-mutabarok-bunda-sejahtera/> diakses pada tanggal 4 maret 2023 pukul 17.08.

Marita. Wawancara, 24 Maret 2023.

Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. (Bandung PT. Remaja Rosdakarya: , Edisi Revisi, Cet Ke-24, 2007.

Muhamad. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002.

Mursid, Fadhilah. “Kajian Fatwa Dewan Syariah Nasional Tentang Mudharabah.”

Tawazun: Journal of Sharia Economic Law Volume 3, no. Nomor 1 (2020)

Musdiana, Rohmah Niah. “Efektivitas Pembiayaan *Mudharabah* Dalam Meningkatkan Kinerja UMKM (Studi Kasus Pada BMT Nurul Jannah Gresik)” 1, no. 1 (2019): 16.

———. “Efektivitas Pembiayaan *Mudharabah* Dalam Meningkatkan Kinerja Umkm (Studi Kasus Pada BMT Nurul Jannah Gresik).” *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* Volume 1, no. 1 (2019).

Mustofa, Nida Faizatul, dan Ratna Yunita. “Efektivitas Program Bantuan Pemerintah Bagi Usaha Mikro di Kabupaten Ponorogo.” *Niqosiya: Journal of Economics and Business Research* Volume 1, no. 2 (2021).

Nandaningsih, Nadia, dan Yuli Dwi Yusrani Anugrah. “Konsep Pembiayaan Mudharabah dalam Perbankan Syariah.” *Muhasabatuna : Jurnal Akuntansi Syariah* 3, no. 1 (2021): 61.

Noka, Isara Abda. “Efektivitas Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Bank Pembiayaan Rakyat Syari’ah (BPRS) Gayo terhadap Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Aceh Tengah.” *Tadabbur: Jurnal Peradaban Islam* 1, no. 2 (2019).

Noviral. *Monitoring Efektivitas Pembiayaan UMKM di BRI Syariah Cabang Jelutung Jambi*. Skripsi. Jambi: Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, 2019.

Nur Alim, Indra. *'Analisis Penerapan Pembiayaan Mudharabah Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Pada BMT Fajar Metro Pusat)*. Skripsi. Lampung: Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2020.

Observasi, 18 Februari 2023.

OJK. "Perbankan Syariah dan Kelembagaannya."

<https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/Pages/PBS-dan-Kelembagaan.aspx>. diakses pada tanggal 04 Januari 2023, jam 05.53.

Otoritas Jasa Keuangan, Republik Indonesia, Departemen Perizinan dan Informasi Perbankan, Financial Services Authority, Republic of Indonesia, dan Banking Licensing and Information Departmen. "Statistik Perbankan Syariah," 17 November 2022. <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/>

Phonna, Radhita. *Efektivitas Pembiayaan Mudharabah dalam Upaya Peningkatan Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah Nasabah (Studi Kasus pada BMT Taman Indah Baitussalam)*. Skripsi. Aceh: Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2019.

Pramono, Slamet. Wawancara, 24 Maret 2023.

———. Wawancara, 27 Maret 2023.

———. Wawancara, 6 April 2023.

Raharjo, Adisasmita. *Pengelolaan Pendapat dan Anggaran*. Graha ilmu, Yogyakarta, 2011.

- Ridwan, Muhammad Khoirul. *Implementasi Pembiayaan Mudharabah dan Musyarakah di BPRS Barokah Dana Sejahtera (BDS) Yogyakarta*. Skripsi. Yogyakarta: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2019.
- Rina. wawancara, 24 Maret 2023.
- Sahi, Ratna. *Analisis Implementasi Akad Pembiayaan Mudharabah Dan Musyarakah Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Gorontalo*. Skripsi. Gorontalo: Universitas Negeri Gorontalo, 2020.
- Sari, Yolanda Devita. *Peranan Analisis Kelayakan Nasabah Dalam Mengurangi Risiko Pembiayaan Mudharabah di Bank Jatim Syariah Cabang Madiun*. Skripsi. Ponorogo: Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2020.
- Sedarmayanti. *Sumber Daya Manusia dan Produktivitas Kerja*. Bandung: CV:Mandar Maju, 2017.
- Setiadi, Nugroho . *Perilaku Konsumen*. (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010.
- Siagian, Sondang . *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta:Bumi Aksara, 2001.
- Simamora, Bison. *Panduan Riset Perilaku Konsumen*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2008.
- Sinungan, Muhcdarsyah. *Produktivitas apa dan bagaimana*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2000.
- Siti, Fatimah Imeh, dan Nana Diana. “Pembiayaan Mudharabah, Musyarakah Dan Non Performing Financing Terhadap Return On Asset Pada Bank Umum Syariah.” *JAK (Jurnal Akuntansi) Kajian Ilmiah Akuntansi* 8, no. 1 (2020).

- Sridianti. “Produktivitas Usaha,” 13 Januari 2023. dalam <https://sridianti.com/produktivitas-usaha.html>.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif kualitatif dan R&D*. Cetakan 2. Bandung: Alfabeta, 2017.
- Sulistyowati, Marufah. Wawancara, 24 Maret 2023.
- Susana, Erni, dan Annisa Prasetyanti. “Pelaksanaan Dan Sistem Bagi Hasil Pembiayaan Al-Mudharabah Pada Bank Syariah.” *Jurnal Keuangan dan Perbankan* Volume 15, no. No 3 (2011).
- Tantri, Francis. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Raja Grafindo, 2008.
- Trisadini, P. Usanti, dan Abd Shomad. *Transaksi Bank Syariah*. Jakarta: Bumi Aksara, 2013.
- Widyaningsih, Indah. *Peran Pembiayaan Mudharabah dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) (Studi Kasus BMT Istiqomah Tulungagung dan BMT Rizwa Rejotangan Tulungagung)*. Skripsi. Tulungagung: Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, 2022.
- Wigati, Sri. “Perilaku Konsumen.” *Maliyah: Jurnal Hukum Bisnis Islam* Volume 01, no. 02 (2011).
- Winardi. *Entrepreneur dan Entrepreneurship*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2003.
- Yati. Wawancara, 24 Maret 2023.
- Yudiana, Fetria Eka. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Salatiga: STAIN Salatiga Press, 2014.
- Yuliad, Imadudin. *Ekonomi Islam Sebuah Pengantar*. Yogyakarta: LPPI, 2001.

