



Persepsi Nasabah Pada Keunggulan Produk Pembiayaan Mudharabah Dan Murabahah di Lembaga Keuangan Mikro Islam BMT

Azhar Alam
Universitas Muhammadiyah Surakarta, Surakarta, Indonesia
aa123@ums.ac.id

Sanitra Septiana
Universitas Muhammadiyah Surakarta, Surakarta, Indonesia
sanitraseptiana25@gmail.com

Afief El Asfahany
Universitas Muhammadiyah Surakarta, Surakarta, Indonesia
aea930@ums.id

Raisa Aribatul Hamidah
Universitas Islam Batik Surakarta
raiseribatul9@gmail.com

Received: August 22, 2022 Revised: September 26, 2022
Accepted: October 6, 2022 Published: February 10, 2023

Abstract: This study aims to explore perceptions of the comparative advantage of mudharabah and murabahah financing from the customer side of Islamic microfinance institutions. This study uses an approach using field data in the case study of BMT Alfa Dinar, Karanganyar, Central Java, Indonesia. The data in this study were obtained from 10 customers or customers of murabahah and mudharabah financing, which were taken directly using observation, question and answer, and documentation techniques. The collected data is then analyzed in terms of content, abstracted, and presented. The results of this study are that customers have different perceptions about the advantages of mudharabah and murabahah financing. This perception is seen from various perspectives, including risk, margin, transparency period, and work system. Mudharabah has the advantage of being more reliable than Murabaha. Meanwhile, Murabaha has the advantage of fixed profits or tends to be stable, and if agreed, it cannot be changed. This Murabaha contract is different from the mudharabah, whose profits tend to be unstable. This study recommends increasing business management literacy with mudharabah contract financing to maximize the benefits of Islamic microfinance institutions and customers.

Keywords: perception, superiority, Islamic microfinance customer, murabahah contract, Mudharabah contract

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplor persepsi keunggulan komparatif pembiayaan mudharabah dan murabahah dari sisi nasabah Lembaga keuangan mikro syariah. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan menggunakan data lapangan pada studi kasus BMT Alfa Dinar, Karanganyar Jawa Tengah Indonesia. Data dalam penelitian ini diperoleh dari 10 pelanggan atau nasabah pembiayaan murabahah dan mudharabah yang diambil langsung dengan menggunakan teknik observasi, tanya jawab dan dokumentasi. Data yang terkumpul kemudian dianalisis secara konten, disarikan, kemudian disajikan. Hasil dari penelitian ini adalah nasabah memiliki persepsi yang berbeda mengenai keunggulan pembiayaan mudharabah dan murabahah. Persepsi ini dilihat dari berbagai perspektif, antara lain aspek risiko, margin, periode, transparansi, dan sistem kerja. Mudharabah memiliki keunggulan dalam risiko pembiayaan yang lebih handal dan terpercaya untuk meminimalkan unsur riba dibandingkan murabahah. Sedangkan murabahah memiliki keunggulan keuntungan tetap atau cenderung stabil dan jika disepakati tidak dapat diubah. Akad murabahah ini berbeda dengan mudharabah yang keuntungannya cenderung tidak stabil. Penelitian ini merekomendasikan peningkatan literasi manajemen usaha dengan pembiayaan akad mudharabah agar dapat memaksimalkan keuntungan yang dirasakan oleh Lembaga keuangan mikro Syariah dan nasabah.

Kata Kunci: *persepsi, keunggulan, nasabah keuangan mikro syariah, akad murabahah, akad mudharabah*

A. Pendahuluan

Mayoritas Lembaga keuangan yang ada di negara Indonesia ini adalah badan finansial tradisional dengan menerapkan presepsi bunga (riba) di semua jenis keluaran yang tersedia. Akan tetapi, sejak tahun 1992, lembaga finansial Islam sudah melarang penggunaan konsep riba. Lembaga finansial tersebut adalah Bank Muamalat Indonesia (BMI) yang berdiri atas inisiatif dari MUI. Berdirinya lembaga finansial syariah ini menjadi awalan bagi MUI untuk membuat lembaga finansial yang berbasis syariah lainnya seperti Baitul Maal wat Tamwil (BMT)¹.

Munculnya BMT yang berperan menjadi badan finansial mikro berbasis syariah yang beroperasi di kelas menengah ke bawah dikaitkan dengan berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI). Secara operasional, BMI tidak dapat menjangkau kalangan menengah ke bawah, sehingga salah satu lembaga, yang dapat menjangkaunya adalah BMT. Salah satu impian BMT adalah membantu meningkatkan kualitas perekonomian untuk kepentingan anggota dan juga masyarakat secara keseluruhan. Oleh karena itu, BMT memegang peranan penting dalam pembangunan ekonomi masyarakat, khususnya pada usaha kecil². BMT yang berada di wilayah pesisir juga memberikan pertolongan permodalan dana bagi para nelayan.³ Bahkan di masa pandemi, BMT juga memberikan peranannya untuk meringankan beban para anggota atau nasabah pemberiayanya.⁴

Dalam kegiatannya, BMT berwenang melakukan berbagai macam kegiatan usaha, baik finansial maupun non finansial. Jenis kegiatan yang terkait dengan BMT meliputi kegiatan penghimpunan dana dengan prinsip *mudharabah* dan jenis pendanaan (financing) yang berbentuk pembiayaan *musyarakah*, pembiayaan *mudharabah* pembiayaan *qard al-hasan*, pembiayaan *bay' bi saman ajil*, dan pembiayaan *murabahah*⁵. Akad *murabahah* merupakan akad yang paling banyak digunakan oleh Lembaga keuangan Syariah sekaligus menjadi akad yang paling sering disengketakan di pengadilan agama.⁶

Dalam pembagian jenis akad Lembaga keuangan Syariah dapat dibedakan menjadi dua yaitu akad jual beli dan akad kerjasma⁷. Akad jual beli seperti *murabahah*, *salam*, *istishna*, dan *ijarah* cenderung

¹ Zulkifli Rusby, Zulfadli Hamzah, and Hamzah, "Analisa Permasalahan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Melalui Pendekatan Analytical Network Process (ANP)," *Al-Hikmah* 13, no. 1 (2016): 19.

² Andri Soemitra, *Bank & Lemabaga Keuangan Syariah*, 2nd ed. (Jakarta: Kencana : Divisi Prenadamedia Group, 2018).

³ Azhar Alam, Renaldi Sahrul Nizam, and Muhamad Taufik Hidayat, "The Role of Islamic Microfinance Institution in Empowering Indonesian Fishing Communities," *Universal Journal of Accounting and Finance* 9, no. 2 (2021): 178–83, <https://doi.org/10.13189/UJAF.2021.090205>.

⁴ A Alam and A N Aisyah, "The Role of Islamic Microfinance Institution in Addressing the Financing of Members Affected By Covid-19: A Case in Caruban, Indonesia," in *International Conference Universitas Pekalongan* (Pekalongan, Indonesia, 2021), 51–63.

⁵ Soemitra, *Bank & Lemabaga Keuangan Syariah*.

⁶ Rifanatus Sarah Dzatihanani and Imron Rosyadi, "Murabaha Dispute Settlement In A Sharia Rural Bank of Klaten," *Journal of Islamic Economic Laws* 2, no. 2 (2019): 212–33, <https://doi.org/10.23917/jisel.v2i2.8593>.

⁷ Z Zulfikar et al., "Dampak Kebijakan Cadangan Kerugian Penurunan Nilai Pembiayaan Musyarakah Pada Kinerja Bank Unit Usaha Syariah Di Indonesia," *Jurnal Riset Dan Keuangan Indonesia* 4, no. 2 (2019): 43–52.

memberikan keuntungan pasti bagi Lembaga keuangan Syariah. Berbeda dengan akad jual beli, akad kerjasama seperti *mudharabah* dan *musyarakah* memiliki kecenderungan memberikan ketidakpastian keuntungan bagi Lembaga keuangan Syariah⁸.

Studi ini memilih BMT Alfa Dinar sebagai tempat penelitian. BMT Alfa Dinar merupakan lembaga keuangan yang mempunyai produk syariah berbasis kepada proses pembangunan ekonomi kerakyatan dan merupakan lembaga finansial berbasis syariah yang memberikan sebuah pelayanan kepada anggota dan juga calon anggota sesuai dengan kebutuhannya. Produk yang diberikan oleh BMT Alfa Dinar tidak jauh berbeda dengan produk lembaga keuangan syariah lainnya diantaranya adalah *mudharabah* dan *musyarakah* (bagi hasil), produk *Murabahah* (jual beli) dan *ijarah* (sewa-menewa)⁹.

Salah satu jenis dana yang relatif mendominasi BMT Alfa Dinar adalah dana *murabahah*. Nasabah memahami bahwa *Murabahah* adalah transaksi jual dan beli yang memudahkan mengacu pada margin dengan jangka waktu yang diambil¹⁰. Ini berarti BMT berperan sebagai penjual sedangkan nasabah berperan sebagai pembeli. Salah satu ciri *Murabahah* ialah penjual wajib memberitahu pembeli tentang nilai beli dan juga menunjukkan besaran laba yang diberikan pada nilai tersebut.

Mudharabah adalah akad kerjasama dimana BMT Alfa Dinar memberikan modal dan nasabah mengembangkan modal tersebut atas dasar kepercayaan¹¹, sehingga banyak nasabah yang berpendapat bahwa *mudharabah* adalah pembiayaan melalui perjanjian kerjasama antara *mudharib* (pengusaha) dan *shohibul maal* (pemodal). *Mudharabah* juga dinilai sebagai akad atau kontrak yang paling tepat dan bersahabat dengan para pengusaha kecil atau mikro¹². Namun, banyak nasabah tidak sepenuhnya mempunyai pemahaman mengenai produk mudharabah dan murabahah. Kesalahpahaman terhadap produk BMT seringkali terjadi, tentang manfaat transaksi finansial yang dipilih oleh anggota dapat menimbulkan persepsi yang berbeda. Ada yang berpendapat bahwa pembiayaan *Murabahah* dan *mudharabah* maupun produk syariah lainnya merupakan produk yang sama dengan lembaga keuangan konvensional¹³.

Bank Syariah cukup menarik perhatian nasabah saat terdapat promo untuk beralih menggunakan bank syariah, namun dengan adanya strategi yang hebat tersebut masih belum adanya pengembangan literasi keuangan syariah. Informasi pemahaman mengenai produk perbankan syariah dengan akad yang

⁸ Zulfikar et al.

⁹ Maskur Rosyid and Fitria Nurdina, "Mudharabah Dan Murabahah, Pengaruhnya Terhadap Laba Bersih BUS," *Islamonomic* 6 (2015).

¹⁰ Eka Nuraini Rachmawati and Wenny Darmaya, "Analisis Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah Dan Nisbah Bagi Hasil Pada Pembiayaan Mudharabah Di Bmt Al-Ittihad Pekanbaru," *Syarikat: Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah* 1, no. 2 (2018): 76–89;.

¹¹ Rosyid and Nurdina, "Mudharabah Dan Murabahah, Pengaruhnya Terhadap Laba Bersih BUS."

¹² Ernanda Kusuma Dewi and Ayu Astari, "Peran Pembiayaan Mudharabah Dalam Pengembangan Kinerja Usaha Mikro Pada BMT (Baitul Maal Wat Tamwil)," *Law and Justice* 2, no. 2 (2018): 113–23, <https://doi.org/10.23917/laj.v2i2.5142>.

¹³ Siti Hamidah and Eri Yandono Prayudo, "Akad Pembiayaan Mudharabah Menurut Pemahaman Nasabah Baitul Maal Wat Tamwil Di Tongas Probolinggo," *Hukum Dan Syariah* 7, no. 2 (2016): 147–67, <https://doi.org/10.18860/j.v7i2.3850>.

digunakan¹⁴. Hal ini searah dengan penelitian dari¹⁵ dimana BMT Ditha Anugerah Abadi telah memberikan bantuan pembiayaan dalam bentuk fasilitas pembiayaan mudharabah (bagi hasil), yang sedapat mungkin diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan nasabahnya, namun pemahaman produk dan akad masih belum diberikan.

Sebuah studi menunjukkan peran pembiayaan *mudharabah* dalam mempengaruhi bentuk bagi hasil di Lembaga keuangan mikro Syariah¹⁶. Dalam penelitian yang dilakukan Rohmah¹⁷ memberikan gambaran bahwa pedagang kecil di pasar Bintaro merasa sangat terbantu akan modal pembiayaan yang diberikan untuk keperluan usaha dengan pembiayaan murabahah, syarat yang harus dipenuhi pun relatif mudah dan tidak membebani masyarakat. Hal ini didukung dengan penelitian dari Syahputra¹⁸, dimana tidak hanya murabahah namun kesadaran pedagang terhadap pembiayaan Musyarakah sudah diterima dengan baik karena sudah memberikan kontribusi bagi kemakmuran serta peningkatan usaha 4.444 orang lewat penambahan produksi, penambahan pendapatan, penambahan nilai aset,

Berbeda dengan penelitian dari Mirawati¹⁹, masyarakat memilih faktor sasaran yang mempengaruhi persepsi dana murabahah, antara lain dana Murabahah yang populer di masyarakat, staf yang sangat profesional dan handal, serta biaya administrasi yang rendah. Begitu pula dengan Rachmatina dan Sufriadi²⁰, dimana penelitian tersebut memperlihatkan persepsi nasabah berdampak atas pelaksanaan luaran finansial Murabahah sebesar 19,7%, sedang 80,3% terpengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk di penelitian ini. Penelitian komparatif antar akad dalam produk keuangan Lembaga keuangan mikro masih relatif sangat sedikit. Sebuah studi menunjukkan terdapat perbedaan karakteristik risiko yang berbeda²¹ dan strategi penanggulangan yang berbeda²² antara pembiayaan murabahah dan mudarabah.

Penelitian ini berbeda dengan penelitian-penelitian sebelumnya, penelitian ini mengkaji persepsi para nasabah Lembaga keuangan mikro Islam di sebuah BMT dalam perbandingan keunggulan akad

¹⁴ Muhammad Fuad Azka, "Studi Pemahaman Nasabah Pada Konsep Bagia Hasil Di Produk Layanan Bank Syariah" (Universitas Islam Indonesia, 2021).

¹⁵ Ismail Rasulong, "Pemahaman Nasabah Tentang Konsep Mudharabah (Studi Pada BMT Ditha Anugerah Abadi Makassar)," no. June (2011).

¹⁶ Mega Rosdiana, Siti Jamilah, and Andry Priharta, "Economics and Business THE ANALYSIS OF REVENUE SHARING FROM MUDHARABAH," *Muhammadiyah International Journal of Economics and Business* I, no. I (2018): 58–67.

¹⁷ Ida Lailatur Rohmah, "Persepsi Pedagang Kecil Di Pasar Bintoro Terhadap Pembiayaan Mudharabah BMT Made Demak" (Universitas Islam Negeri Walisongo, 2015).

¹⁸ Arif Syahputra, "Analisis Persepsi Pedagang Kecil Pada Pembiayaan Musyarakah Dan Pelaksanaan Sistem Bagi Hasil Di Bmt Masyarakat Madani Sumatera Utara" (Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2017).

¹⁹ Mirawati, "Pembiayaan Murabahah : Analisis Persepsi Nasabah," *Menara Ekonomi* III, no. 5 (2017): 135–43.

²⁰ Rachmatina Rachmatina and Dedi Sufriadi, "Persepsi Nasabah Terhadap Praktik Produk Pembiayaan Murabahah BNI Syariah Cabang Banda Aceh," *Pamator Journal* 13, no. I (2020): 143–50, <https://doi.org/10.21107/pamator.v13i1.6983>.

²¹ Azhar Alam et al., "Comparative Analysis of Murabahah and Mudharabah Financing Risk from Islamic Microfinance Institutions Perspective," *Al-Muzara'Ah* 10, no. I (2022): 79–92, <https://doi.org/10.29244/jam.10.I.79-92>.

²² Raisa Aribatul Hamidah, Azhar Alam, and Azzam Izzuddin, "Comparison Analysis of Murabahah and Mudharabah Financing Risk Management from Sharia Micro-Finance Institutions," *Ar-Ribh: Jurnal Ekonomi Islam* 05, no. 01 (2022): I–I4.

mudhrabah dan murabahah. Belum ada penelitian sebelumnya yang berupaya membandingkan persepsi nasabah terhadap dua jenis akad tersebut. Penelitian ini diharapkan mampu memberikan wawasan tentang persepsi nasabah pada dua akad yang paling sering digunakan oleh Lembaga keuangan Islam.

B. Kajian Pustaka

Persepsi Nasabah Pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro Syar'

Persepsi adalah metode terkoordinasi dari isyarat sensorik terkait dan pengalaman darmasa lampau untuk menciptakan penjabaran yang bermakna dan sistematis dari sebuah keadaan tertentu²³. Istilah "persepsi" biasanya digunakan untuk menggambarkan suatu objek atau peristiwa yang dialami. Persepsi didefinisikan sebagai proses pengintegrasian dan pengorganisasian data sensorik (penglihatan) untuk mengembangkan kesadaran pihak lain atas diri kita yang menyebabkan kita dapat memahami diri kita sendiri.²⁴

Pusat Bisnis Mandiri Terpadu atau Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) ialah badan finansial kecil nirlaba yang diprakarsai dan didanai oleh tokoh dalam sebuah masyarakat dengan menerapkan sistem ekonomi yang mendorong pengusaha, usaha kecil meningkatkan status dan martabat dan berada di pihak masyarakat miskin atas dasar, perdamaian, keamanan, dan kemakmuran²⁵. BMT menampung dana dari masyarakat berbentuk tabungan dan mengembalikannya dalam bentuk dana Syariah²⁶. Selaku lembaga finansial syariah, BMT diharuskan berpedoman pada dasar syariah. Iman adalah fundamen dalam keinginan untuk tumbuh dan berkembang. Integrasi ini berarti tidak hanya integrasi antara maal dan tanwil (sosial dan bisnis), tetapi juga asa untuk menggapai kesuksesan di dunia dan di masa depan. Keluarga dan persatuan adalah tentang kesuksesan Bersama.²⁷

Teori Pembiayaan *Mudharabah* dan Murabahah

Mudharabah bermula dari kata *dharb* dengan arti berjalan atau memukul.²⁸ Pendanaan *mudharabah* ialah pendanaan sebuah bank syariah kepada pelaku usaha produktif.²⁹ Secara teknis, *mudharabah* merupakan akad kerjasama bisnis dari kedua belah pihak yang bertindak sebagai pemodal (*shahibul maal*) yang memasok modal dan pihak lain yang diuntungkan selaku pengelola usaha

²³ Alex Sobur, *Psikologi Umum Dalam Lintas Sejarah* (Bandung: Pustaka Setia, 2013).

²⁴ Abdul Rahman Saleh, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam* (Jakarta: Kencana, 2004).

²⁵ Sumar'in, *Kelembagaan Bank Syariah*, Cetakan I (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012).

²⁶ Ahmad Syifa'ul Anam, *Problematika Penerapan Hukum Jaminan Di Lembaga Keuangan Mikro Syari'ah* (Semarang: Rafi Sarana Perkasa, 2012).

²⁷ Abdul Nasser Hasibuan, Rahmad Annam, and Nofinawati, *Audit Bank Syariah*, ed. Kencana, 1st ed. (Jakarta: Kencana : Divisi Prenadamedia Group, 2020).

²⁸ Syihabudin Said and Ma'zumi, *Nilai-Nilai Ekonomi Dalam Perspektif Alquran* (Jakarta: Hartomo Media Pustaka, 2013).

²⁹ Naf'an, *Pembiayaan Musyarakah Dan Mudharabah* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014).

(*mudharib*). Akad *mudharabah* dibagi sesuai apa yang sudah ditentukan. Sebuah akad, pada umumnya berbentuk *nisbah* (persentase).³⁰ Kontrak *mudharabah* memungkinkan investor untuk bekerja dengan satu atau lebih manajer. Mirip dengan bekerja sebagai mitra bisnis, manajer ini bekerja bersama manajer lain. *Nisbah* (bagian) dari partisipasi pengelola dalam keuntungan dibagikan menurut ketetapan sebelumnya.

Murabahah bersumber dari kata *ribh* yang memiliki arti keuntungan. Jadi, makna linguistik *Murabahah* adalah manfaatkan keuntungan yang sebelumnya sudah disepakati. *Ba'i Murabahah* merupakan transaksi dengan harga semula dengan laba yang sudah disepakati.³¹ Dalam murabahah, penjual diharuskan menawarkan produk yang mereka ambil kemudian memutuskan seberapa tinggi keuntungannya. Dalam istilah murabahah, jual beli ialah pendanaan saling menguntungkan yang dilaksanakan shahib almal dengan pihak-pihak yang sulit lewat transaksi jual beli, dengan menjelaskan harga beli dan harga jual suatu komoditi bernilai lebih, yaitu manfaat atau keuntungan. Untuk Shahib Almal, pengembalian dana akan dilakukan dengan tunai atau dicicil.³²

Al-Quran Surat An-Nisa ayat 29 menunjukkan larangan terhadap segala bentuk perdagangan palsu. Antara transaksi-transaksi yang tergolong tidak berharga, ada yang berkaitan dengan bunga (riba), seperti sistem kredit yang ada. Tidak seperti Murabahah, tidak ada unsur persentase dalam kontrak ini, hanya margin yang digunakan. Ayat tersebut juga mensyaratkan bahwa sahnya setiap transaksi Murabahah didasarkan pada dasar kesepakatan antara kedua belah pihak sebagaimana diatur pada kontrak yang memuat penjelasan dan pemahaman tentang semua yang berkaitan dengan hak dan juga kewajiban semua pihak.

C. Metode Penelitian

Penelitian ini berjenis penelitian lapangan untuk mendapatkan data yang diperlukan. Penulis terjun langsung ke lapangan di KSPPS BMT Alfa Dinar Cabang Kerjo pada penelitian ini untuk menghimpun informasi yang bersumber pada wawancara yang relevan tentang manfaat pembiayaan *mudharabah*, mewawancarai BMT dan nasabah untuk menghimpun informasi yang sejalan dengan subyek penelitian.

Pendekatan deskriptif dipilih sebagai pendekatan yang dipakai untuk menyusun penelitian ini. Penelitian dengan pendekatan deskriptif adalah penelitian yang menjabarkan suatu ciri, kondisi, tanda, ataupun golongan tertentu, untuk menyebarkan fenomena, maupun demi memutuskan apakah ada hubungan pada fenomena tersebut dengan fenomena lain di masyarakat secara akurat. Sedangkan

³⁰ Mahmudatus Sa'diyah, *Fiqih Muamalah II Teori Dan Praktik*, ed. Purwo Adi Wibowo and Uli Amrina, 1st ed. (Jepara: Unisnu Press, 2019).

³¹ Muhammad Kambali, "Produk Operasionalisasi Bank Syari'ah : Studi Penerapan Prinsip Syari'ah Pada Bank Syari'ah Mandiri (BSM) Dan Bank Islam Malasya Berhard (BIMB)," *Al Iqtishod: Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Ekonomi Islam* 9, no. 1 (March 30, 2021): 20–35, <https://doi.org/https://doi.org/10.37812/aliftishod.v9i1.225>.

³² Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*, 5th ed. (Jakarta: Kencana : Divisi Prenadamedia Group, 2019).

penelitian kualitatif merupakan proses eksplorasi yang membentuk data deskriptif, dan data yang dikumpulkan berupa gambar eksplorasi tertulis atau kata-kata yang mengandung konten yang diekstraksi dari data untuk menjelaskan dan memberikan bukti penyajian data, termasuk wawancara, foto, dan dokumentasi.

Penelitian ini dikhaskan bagi nasabah BMT Alfa Dinar cabang Kerjo di Kerjo, RtI/RwI, Sumberjo, Kerjo, Karanganyar, Jawa Tengah. Pemilihan lokasi tersebut dikarenakan ada nasabah yang memiliki pemberian *mudharabah* dan *murabahah*, namun tidak menyadari manfaat pemberian itu.

Data primer pada studi ini ini didapat dari nasabah yang diambil secara langsung memakai teknik pengamatan dan tanya jawab. Karenanya, informasi utama pada penelitian ini merupakan informasi yang diperoleh melalui sumber utama dari wawancara dengan nasabah KSSPS BMT Alfa Dinar Cabang Kerjo, yang menjadi sumber data terkait keunggulan dana *Murabahah* dan *mudharabah*.

Tabel 3.I Nama Nasabah dan Jenis Pemberian

No.	Nama Nasabah	Jenis Pemberian yang didapatkan
I.	S.A.F	Murabahah
2.	K	Murabahah
3.	A.T.M	<i>Mudharabah</i>
4.	S	Murabahah
5.	Y	Murabahah
6.	R.W	<i>Mudharabah</i>
7.	S	Murabahah
8.	B.W	Murabahah
9.	P.S.N.A	Murabahah
10.	S	<i>Mudharabah</i>

Sumber: Data Nasabah Pemberian BMT Alfa Dinar Kerjo.

Data sekunder ialah jenis data yang dihimpun melalui sumber resmi lainnya ³³. Data tersebut dapat dikatakan sebagai data nilai praktis yang langsung ada di lapangan dengan melengkapi data primer. Untuk itu, ketika mempertimbangkan konsep yang diterapkan, perlu kembali ke teori itu, sehingga data sekunder harus menjadi pedoman. Berbagai metode penghimpunan data digunakan untuk memperoleh data yang

³³ Sirilius Seran, *Metodologi Penelitian Ekonomi Dan Sosial* (Yogyakarta: Deepublish : CV Budi Utama, 2020).

diinginkan untuk penelitian ini seperti observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi adalah pemantauan secara langsung atau penghimpunan data untuk keperluan tersebut tanpa bantuan alat standar lainnya. Observasi dilakukan untuk memperjelas peristiwa atau situasi dunia nyata dan sebagai jawaban atas pertanyaan yang dikemukakan pada penelitian. Penulis melakukan pengamatan langsung untuk melihat implementasi dan manfaat dana *mudharabah* dan *Murabahah* di BMT Alfa Dinar Cabang Kerjo dalam perumusan penelitian ini.

Pengumpulan data melalui wawancara merupakan langkah untuk mendapatkan informasi dari informan melalui wawancara langsung³⁴. Wawancara merupakan sebuah tindakan penghimpunan data utama yang dikumpulkan dari informan lapangan berdasarkan wawancara sistematis dengan pelanggan dan karyawan KSPPS BMT Alfa Dinar Cabang Kerjo dan masalah yang diteliti. Bahkan, peneliti bisa membuka daftar pertanyaan untuk menanyakan langsung kepada nasabah tentang keuntungan pemberian *mudharabah* dan *murabahah*. Dokumentasi adalah metode pengumpulan data tentang topik penelitian, termasuk catatan rapat, laporan pekerjaan, video, kaset, foto, dan lainnya³⁵. Dokumen ini diharapkan dapat mempermudah analisis data terkait persepsi perbandingan keunggulan pemberian mudharabah dan murabahah. Pemanfaatkan teknik analisis deskriptif kualitatif pada proses analisis data pada penelitian ini memungkinkan penulis untuk menemukan dan melengkapi, memberikan gambaran yang dibahas, dan kemudian memberikan penjelasan. Data yang terhimpun dikaji dengan menggunakan analisis data dengan metode deskriptif untuk memperoleh data yang reliabel³⁶.

D. Hasil dan Pembahasan

Persepsi Perbandingan Keunggulan Pemberian Mudharabah dan Murabahah Oleh Nasabah BMT Alfa Dinar Kerjo

Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan tentang keunggulan pemberian *Mudharabah* dan *Murabahah* nasabah BMT Alfa Dinar Kerjo, peneliti mendapat hasil sebagai berikut (lihat tabel I).

Ada dua prinsip dalam pemberian BMT. Bagi hasil (*mudharabah*) dan jual beli (*murabahah*). Nasabah memiliki persepsi sendiri terhadap pendanaan yang diterima. Melalui hasil ini, peneliti memperoleh wawasan tentang persepsi pendanaan *murabahah*. Berikut adalah hasil wawancara dengan S.A.F sebagai salah satu nasabah dengan pemberian *murabahah*: “*Kalau pendapat pribadi saya ya mbak, kalau keunggulan dalam pemberian Murabahah bagi saya itu kemudahannya mbak, mudah dipahaminya dan pemberian gak ribet juga sih, sesuai dengan kebutuhan yang saya inginkan, kalau dari jangkanya juga*

³⁴ Jusuf Soewadji, “Pengantar Metodologi Penelitian,” *Jakarta: Mitra Wacana Media* 210 (2012).

³⁵ Sukandarrumidi Haryanto, *Metodologi Penelitian: Petunjuk Praktis Untuk Peneliti Semula* (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, cet. IV, 2012).

³⁶ Mamik, *Metodologi Kualitatif*, ed. M Choiroel Anwar, 1st ed. (Sidoarjo: Zifatama Publisher, 2015).

jangka pendek jadi ya cepet selesai pemberiayaannya, jadi menurut saya pemberiayaan ini tergolong pemberiayaan yang minim risiko jadi tidak takut untuk mengajukan lagi mbak”.

Pernyataan dari S.A.F yang menjadi nasabah di BMT Alfa Dinar ini mengungkapkan bahwa keuntungan dari pendanaan yang diterimanya adalah cenderung kembali ke pendanaan *Murabahah* lagi karena sederhana, pendanaan jangka pendek yang mudah dipahami dan memiliki resiko yang kecil.

Wawancara selanjutnya dengan bapak A.T.M yang mendapatkan pemberiayaan *mudharabah* dan nasabah yang sudah lama mendapatkan pemberian *mudharabah* di BMT Alfa Dinar. Sebagai berikut: “*Menurut saya keunggulan yang saya dapat dari pemberiayaan mudharabah itu sangat minim sekali terjadinya penyimpangan dari praktik riba. Kan sebagai umat muslim seharusnya kita menghindari yang namanya praktik riba to mbak, jadi saya butuh modal untuk usaha ya larinya ke-pemberiayaan mudharabah, lagian mudharabah juga jangkanya panjang jadi itung-itung investasi saya jangka panjang”.*

Bapak A.T.M memberikan informasi tentang manfaat dari pemberiayaan *mudharabah*. Hal ini sesuai dengan hukum Syariah Islam, yang menghindari praktik riba yang dilarang secara eksplisit. Pemberiayaan *mudharabah* juga mencakup investasi jangka panjang. Keuntungan berikut ini terkait dengan manfaat. Manfaat pemberiayaan *mudharabah* dan *Murabahah* jelas berbeda. Untuk mengetahui lebih jauh manfaat dari kedua jenis pendanaan ini, peneliti mewawancarai seorang nasabah bernama S: Keunggulannya ya angsurannya tetap mbak, jadi kan enak sudah pasti segitu dari awal sampai selesai dan pihak BMT tidak mungkin merubah angsurannya.

Tabel I. Perbandingan Pembiayaan *Mudharabah* dan *Murabahah*

Aspek Perbandinga n	Pembiayaan	
	<i>Mudharabah</i>	<i>Murabahah</i>
Risiko	<ul style="list-style-type: none">- Pembiayaan <i>mudharabah</i> berfokus pada penyediaan modal usaha- Nisbah bagi hasil yang disepakati tidak dapat diubah sepanjang waktu investasi kecuali atas dasar kesepakatan para pihak- <i>Side streaming</i>, nasabah menggunakan dana itu bukan untuk usaha seperti yang disebut dalam kontrak.- Lalai dan kesalahan yang disengaja.- Penyembunyian keuntungan oleh nasabah bila Nasabahnya tidak jujur.- Mudah mengalami penyimpangan,	<ul style="list-style-type: none">- Pembiayaan <i>murabahah</i> berfokus pada jual beli barang dengan keuntungan yang disepakati- Pemberian pembiayaan <i>murabahah</i> dengan jangka waktu panjang menimbulkan risiko tidak bersaingnya hasil kepada dana pihak ketiga- Kerugian akibat kenaikan DCRM (<i>Direct Competitor's Market Rate</i>) Kerugian Kenaikan ICRM (<i>Indirect Competitor's Market Rate</i>)- Kerugian Kenaikan ECRI (<i>Expected Competitive Return for Investors</i>)

Keuntungan	<ul style="list-style-type: none"> - Keuntungan bagi hasil bersifat tidak tetap, berubah-ubah menyesuaikan hasil usaha - Keuntungan usaha bersifat <i>profit sharing</i> sehingga semakin besar besar kegiatan usaha yang berjalan semakin besar juga tingkat keuntungan bagi hasilnya 	<p>-Keuntungannya tetap, tidak dapat berubah jika sudah disepakati</p> <p>-Keuntungan bersifat profit margin sehingga keuntungan dari pembelian suatu barang sudah bisa diketahui pada awal transaksi</p>
Jangka Waktu	Pembiayaan <i>mudharabah</i> memiliki jangka waktu lebih panjang karena tujuan pembiayaan untuk modal usaha	Jangka waktu <i>murabahah</i> lebih pendek karena terfokus pada jual beli barang, sehingga semakin lama jangka waktu semakin tidak menguntungkan
Transparansi	Dalam pembiayaan <i>mudharabah</i> , mudharib harus memiliki transparansi dalam hal kinerja usaha, jaminan usaha, keahlian usaha, dan komitmen usaha. Dalam pembiayaan <i>mudharabah</i> kedua pihak harus saling transparan akan tetapi <i>mudharib</i> memiliki kewajiban untuk transparan secara menyeluruh terkait usaha yang dijalankan	Transparansi dalam pembiayaan <i>murabahah</i> maksudnya ialah dalam hal pembelian barang nasabah oleh BMT, dimana pihak BMT akan memberitahu harga pokok serta margin keuntungan yang di masukkan ke dalam harga jual barang tersebut. Hal inilah yang menjadi dasar adanya keterbukaan antara BMT dengan nasabah dalam pembiayaan <i>murabahah</i> .

Sistem Kerja	<ul style="list-style-type: none">- Pembiayaan atas dasar akad <i>mudharabah</i> diberikan dalam bentuk uang dan/atau	<ul style="list-style-type: none">- BMT bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam kegiatan transaksi <i>murabahah</i> dengan
	<ul style="list-style-type: none">- barang, serta bukan dalam bentuk piutang tagihan- Pengembalian pembiayaan atas dasar mudharabah dilakukan dalam dua cara, yaitu cara angsuran ataupun sekaligus pada akhir periode, sesuai dengan jangka waktu pembiayaan atas dasar akad mudharabah- Pembagian hasil usaha dilakukan atas dasar laporan hasil usaha pengelola dana (mudharib) dengan disertai bukti pendukung yang kuat- Kerugian usaha nasabah mengelola dana (mudharib) yang dapat ditanggung oleh bank selaku pemilik dana adalah maksimal sebesar jumlah pembiayaan yang diberikan (<i>ra'sul mal</i>).	<ul style="list-style-type: none">- nasabah.- BMT dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.- BMT wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dipesan nasabah.- BMT dapat memberikan potongan dalam besaran yang wajar dengan tanpa diperjanjikan dimuka.

Studi ini menyimpulkan bahwa pendapatan adalah tetap atau tetap sejak awal dan tidak dapat diubah sejak disepakati. Ibu S adalah nasabah *mudharabah* yang belum mengetahui manfaat dari *mudharabah*. Kemudian penelitian ini mengumpulkan informasi tentang manfaat pembiayaan *mudharabah* dari segi keuntungan kepada ibu R.W. sebagai nasabah yang menerima dana *mudharabah*. Pernyataannya sebagai berikut: “*Mudharabah itu bagi hasilnya enggak tetap mbak, ya jadi disesuaikan diakhir karna menunggu hasil usahanya nasabah itu sendiri, jadi enaknya ya kalau usahanya lancar terus yang bisa dapat keuntungan yang banyak juga, dan juga bagi hasil ke BMT juga lancar dan sesuai dengan pendapatan saya, kan gak mungkin kalau usaha saya lagi sepi saya harus membayar angsurannya tetep banyak’*”.

Perbandingan Persepsi Nasabah Pembiayaan antara Risiko Akad Mudharabah dan Murabahah

Pembiayaan *mudharabah* sangat disarankan dalam Islam supaya kita bisa membantu satu sama lain dalam menyikapi tanggungan resiko usaha yang tentunya sesuai dengan dasar syariah. *Mudharabah* diyakini mampu *meningkatkan* produktivitas pada sektor riil dan menjadikan solusi pada saat kondisi ekonomi yang sedang krisis, karena unsur riba yang sangat minim. Pernyataan ini juga diungkapkan ³⁷ yang menulis pendanaan *mudharabah* dapat mengaktifkan sektor riil *dikarenakan* pembiayaan yang produktif dengan disalurkan untuk keperluan investasi dan modal kerja. Naiknya persentase pembiayaan *mudharabah* diharapkan mendorong naiknya jumlah investor atau pengusaha yang berani meraup keputusan bisnis yang berisiko.

Dalam operasionalnya, *pembiayaan mudharabah merupakan* akad kerjasama permodalan usaha, dimana BMT sebagai pihak pemilik modal (*shahibul maal*) menyetorkan modalnya kepada anggota sebagai pengusaha (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha sesuai akad ³⁸. Akan tetapi, pelaksanaan pembiayaan *mudharabah* ada yang bertolak belakang dengan pengertian *mudharabah* dalam Fatwa DSN-MUI No.7/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Mudharabah*. Dimana anggota (*mudharib*) mengajukan permohonan pembiayaan *mudharabah* kepada pemilik dana

³⁷ Syauqi Hamdi, “Analisis Minat Dan Persepsi Masyarakat Terhadap Preferensi Produk Tabungan Mudharabah” (2019).

³⁸ Rosyid and Nurdina, “Mudharabah Dan Murabahah, Pengaruhnya Terhadap Laba Bersih BUS.”

(shahibul maal) tidak hanya digunakan untuk modal usaha secara produktif, tetapi pada kenyataannya ada juga yang digunakan untuk keperluan yang bersifat konsumtif³⁹.

Akad *mudharabah* merupakan akad yang memiliki risiko paling tinggi, karena akad ini merupakan akad yang memerlukan kepercayaan kedua belah pihak (*shahibul maal* dan *mudharib*)⁴⁰. *Mudharabah* memiliki dua jenis yaitu *mudharabah mutlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*. *Mudharabah mutlaqah* adalah bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang memiliki ruang lingkup sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis⁴¹. Risiko dalam pembiayaan *mudharabah* adalah *industry risk* yang disebabkan oleh karakteristik dan kinerja keuangan masing-masing usaha yang bersangkutan, kondisi internal perusahaan nasabah, seperti manajemen, organisasi, pemasaran, teknis produksi, dan keuangan. Atau faktor negatif lainnya yang mempengaruhi perusahaan nasabah, seperti keadaan *force majeure*, permasalahan hukum, dan riwayat pembayaran nasabah pada BMT.

Apabila *mudharib* yang kurang amanah dan profesional diputuskan menerima pembiayaan dalam bentuk akad *mudharabah*, maka ada kemungkinan moral hazard dalam pengelolaan usahanya. Hal ini bisa mengakibatkan kinerja usahanya tidak membawa hasil sebagaimana yang diharapkan. Apabila mudharib terus menerus melakukan *moral hazard*, maka shahibul maal akan dihadapkan pada risiko investasi yang tinggi. Dan hal ini merupakan penyebab dari timbulnya risiko keuangan yang diakibatkan gagal bayar dari *mudharib*.

Risiko *mudharabah* terbesar adalah risiko keuangan yang diakibatkan dari gagal bayar mudharib. Risiko keuangan ini disebabkan karena risiko investasi yang timbul dari *moral hazard* si *mudharib* dengan tidak melaporkan yang sebenarnya terkait hasil usaha dari dana *mudharabah*. *Mudharabah* merupakan pembiayaan atau pemberian modal usaha yang BMT sebagai pemilik modal seutuhnya dan nasabah sebagai pengelola usaha, dengan nisbah atau bagi hasil yang nanti disesuaikan dengan pendapatan bersih per bulan usaha yang dikelolah oleh nasabah tersebut, dengan menjaminkan misalnya usaha yang sudah ada. apabila terjadi kemacetan pembiayaan maka BMT akan menanggung kerugian jika kebangkrutan terjadi tidak ada unsur kesengajaan pengelola usaha, akan tetapi biasanya nasabah tetap mengembalikan modalnya saja atau dengan

³⁹ Slamet Raharjo and Salamah Wahyuni, "Analisis Pengaruh Pembiayaan Murabahah Dan Mudharabah Sebagai Variabel Intervening," *Bisnis Dan Manajemen* 19 (2019): 39–50.

⁴⁰ Rosyid and Nurdina, "Mudharabah Dan Murabahah, Pengaruhnya Terhadap Laba Bersih BUS."

⁴¹ Muhammad Syafi'i Antonio, "Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik," *Jakarta: Gema Insani*, 2015, 95.

nisbah yang akan dikurangi atau bahkan tidak mengembalikan nisbah hanya angsuran pokoknya saja

Pendanaan *Murabahah* ialah pendanaan yang sangat populer di kalangan nasabah karena sedikit risiko yang perlu dipertimbangkan. Pilihan *Murabahah* juga karena kemudahannya. Secara umum, nasabah tidak terlalu khawatir saat mengajukan pendanaan dan lebih memilih pendanaan yang sederhana dan langsung. Dari konsep akad hingga margin pembiayaan *Murabahah* mudah dipahami oleh nasabah.

Pada BMT Alfa Dinar risiko yang sering dihadapi dalam pembiayaan *Murabahah* adalah risiko penyalahgunaan dana jika tidak dapat membelikan barang yang dibutuhkan oleh anggota sehingga harus mewakilkan kepada anggota tersebut untuk membeli barangnya sendiri. BMT Alfa Dinar selama ini belum ada risiko yang terkait dengan obyek *Murabahah* dan tidak semua jenis barang dapat dibelikan oleh pihak BMT dan apabila pembelian tersebut diwakilkan kepada anggota, BMT tidak dapat melakukan pengecekan secara detail terhadap barang tersebut. Berkaitan dengan risiko pembayaran, BMT pernah mengalami pembayaran angsuran yang kurang lancar (realisasi pembayaran tidak sesuai dengan yang telah direncanakan) sehingga akan berpotensi tidak bisa melunasi angsuran. Risiko yang terkait dengan anggota selama ini belum pernah dihadapi oleh BMT hanya saja terdapat risiko berupa pembatalan akad dan pada BMT berupa penundaan pembiayaan.

Perbandingan risiko dalam penelitian ini didukung oleh penelitian dari Ida Lailatur Rohmah yang berjudul “Persepsi Pedagang Kecil Di Pasar Bintaro Terhadap Pembiayaan Mudharabah BMT Made Demak”, yang mendukung pembiayaan *Mudharabah* sebagai pembiayaan yang ringan bagi pengusaha yang membutuhkan modal ⁴².

Perbandingan Persepsi Nasabah Pembiayaan antara Keuntungan Akad Mudharabah dan Murabahah

Pembiayaan *mudharabah* dipilih karena pembagian keuntungan yang selaras dengan hasil bisnis anggotanya. Pembiayaan *mudharabah* merupakan bentuk kerjasama usaha antara dua pihak dengan ketentuan bagi hasil atas keuntungan usaha dan bagi rugi jika ada kerugian usaha. Skema *mudharabah* merupakan pengganti akad pinjaman pada produk lembaga keuangan

⁴² Lailatur Rohmah, “Persepsi Pedagang Kecil Di Pasar Bintoro Terhadap Pembiayaan Mudharabah BMT Made Demak.”

syariah. Contoh *mudharabah* dalam kehidupan sehari-hari adalah pola kerja sama usaha menggunakan sistem bagi hasil secara syariah.

Pembagian keuntungan usaha atau nisbah bagi hasil dari pembiayaan *mudharabah* dibagi sesuai dengan kesepakatan dalam akad antara pihak bank (*shahibul maal*) selaku penyedia dana dengan pihak nasabah (*mudharib*) selaku pengelola dana. Perbandingan perolehan hasil dari keuntungan ini tergantung pada potensi dan karakteristik usaha debitur. Tidak dipersoalkan mana jumlah yang lebih besar. Dalam perjanjian pembiayaan ini, terhadap nasabah atau mudharib yang melanggar akad pembiayaan *mudharabah*, dapat dikenakan sanksi berupa denda atau ganti rugi sejumlah uang yang besarnya ditentukan atas dasar pembiayaan bagi hasil akad *mudharabah*. Dalam akad pembiayaan *mudharabah* disebutkan bahwa salah satu kewajiban nasabah adalah melakukan pembayaran pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah kepada nasabah. Apabila nasabah atau mudharib menunda-nunda pembayaran atau tidak mempunyai kemauan dan iktikad baik untuk membayar kewajibannya maka nasabah dapat dikenakan sanksi sesuai isi akad.

Jika nasabah baik-baik saja, pilihan pembiayaan *Murabahah* ditentukan oleh kepastian terkait angsuran dan margin keuntungan, sehingga margin tidak akan berubah jika nasabah menjauhi pembiayaan yang bermasalah. *Murabahah* adalah akad jual beli yang disediakan BMT untuk calon nasabah yang akan membeli suatu barang, dengan BMT sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, dengan pengambilan margin berdasarkan kesepakatan dan pengambilan marginnya dianalisis dari faktor pendapatannya perbulan. Di BMT sini Murabahah itu ada satu macam

Dalam penentuan *rate margin* pembiayaan *Murabahah* yang dilakukan oleh BMT cenderung lebih mengedepankan analisis risiko pembiayaan, jangka waktu dan tingkat interest atau suku bunga bank yang ditetapkan Bank Indonesia. Ketiga komponen tersebut menjadi dasar yang paling fundamental dalam menentukan tingkat keuntungan yang didapatkan oleh BMT, sehingga tingkat *rate margin* ini bisa berbeda dari tahun ke tahun. Perbedaan tersebut juga bisa dilihat dari *rate margin* pembiayaan dengan tempo waktu yang berbeda karena pengaruh time value of money secara riil dalam mekanisme pasar. Sehingga ketika jangka waktu pembiayaan diambil semakin lama, maka dapat dipastikan *rate margin* akan semakin besar. Hal ini menyebabkan debitur harus

melunaskan cicilan yang lebih besar karena persentase rate margin yang semakin besar. Mirawati⁴³ dalam penelitiannya dengan judul “Pembiayaan Murabahah: Analisis Persepsi Nasabah” mendukung bahwa pembiayaan *Mudharabah* dan Muharabah memberikan keuntungan dikarenakan cicilannya yang ringan dan tidak memberatkan nasabah di suatu BMT.

Perbandingan Persepsi Nasabah Pembiayaan antara Jangka Waktu Akad Mudharabah dan Murabahah

Mudharabah termasuk dalam pembiayaan jangka panjang karena memegang peranan penting dalam pendistribusian dana. Itu terjadi dikarenakan berbagai alasan karena *Murabahah* merupakan pendanaan investasi dengan jangka yang lebih pendek dibandingkan dengan *mudharabah*. Jangka waktu pembiayaan atas dasar akad *mudharabah*, pengembalian dana, dan pembagian hasil usaha ditentukan berdasarkan kesepakatan BMT dan nasabah. Dalam pembiayaan murabahah, BMT dalam melakukan pembiayaan memberikan pilihan jangka waktu yang berbeda kepada debiturnya terkait pembiayaan yang bisa diajukan. Dengan jangka waktu tersebut yang dapat dipilih oleh debitur memudahkan untuk melakukan pelunasan sesuai dengan kemampuan debitur tersebut ketika pengambilan pembiayaan. Jangka waktu yang diberikan oleh memiliki tingkat risiko yang berbeda sehingga dalam pengambilan keuntungan pun berbeda tergantung pada jangka waktu yang diambil oleh debitur sesuai dengan kesepakatan. Pernyataan tersebut didukung oleh Maruta yang menyatakan bahwa *Murabahah* memiliki jangka pembiayaan yang lebih pendek dibandingkan dengan *mudharabah*⁴⁴.

Perbandingan Persepsi Nasabah Pembiayaan antara Transparansi Akad Mudharabah dan Murabahah

Mudharabah mengharuskan pelakunya untuk menjunjung tinggi kejujuran dan keterbukaan. Khususnya pada situasi *mudharabah*, ada pemahaman bahwa Shohibul Maal tampaknya tidak memiliki hak untuk campur tangan secara langsung dalam proyek bisnis yang dilakukan oleh Mudarib. *Murabahah* identik dengan skema perbankan tradisional. Oleh karena itu, produk ini dapat dipahami dengan mudah oleh perbankan dan masyarakat secara bersamaan. Oleh karena itu, transparansi terjamin karena produk tersebut tidak sulit untuk disosialisasikan. Dalam

⁴³ Mirawati (2017)

⁴⁴ Heru Maruta, “Akad Mudharabah, Musyarakah, Dan Murabahahserta Aplikasinya Dalam Masyarakat,” 2007, 80–106.

menjalankan prinsip syariahnya, BMT juga harus menjunjung nilai-nilai keadilan, amanah, kemitraan, transparansi dan saling menguntungkan baik bagi bank maupun bagi nasabah yang merupakan pilar dalam melakukan aktivitas muamalah. Oleh karena itu, produk layanan harus disediakan untuk mampu memberikan nilai tambah dalam meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi masyarakat yang berlandaskan pada nilai-nilai Islam. Penelitian dari Rachmatina dan Sufriadi⁴⁵ menunjukkan bahwa transparansi diperlukan untuk membentuk persepsi nasabah karena persepsi nasabah berpengaruh positif terhadap cara pembiayaan.

Perbandingan Persepsi Nasabah Pembiayaan antara Sistem Kerja Akad Mudharabah dan Murabahah

Mudharabah mengacu pada pembiayaan untuk modal usaha saja. Modal sepenuhnya dikeluarkan oleh bank dan penerima modal diperlukan untuk melakukan bisnis. Pendanaan ini memungkinkan bank untuk menerima bagi hasil terus menerus selama bisnis terus beroperasi. Ketika sebuah perusahaan kehilangan uang, bank menanggungnya. Dalam hal ini, ahli waris modal bertanggung jawab hanya jika kerugian itu disebabkan oleh kelalaiannya.

Murabahah menjadi suatu pembiayaan yang dijalankan menggunakan instrumen jual beli dengan mengambil keuntungan. Skema ini juga dapat menjadi akses permodalan usaha melalui akad *bai' Murabahah bil wa'di lisy syira'* dan *bai' Murabahah lil amri lisy srira'*. Pembiayaan ini dijalankan dengan basis ribhun atau laba baik melalui jual beli secara cicil maupun tunai. Nilai keuntungan yang didapat perbankan bergantung pada margin laba. Besaran margin laba yang diperoleh perbankan berasal dari nilai *ra'su al maa'l* ditambah *ribhun*, serta tambahan biaya administrasi yang dibolehkan menurut syariat, jika ada.

Hasil penelitian di atas didukung penelitian dari⁴⁶ berjudul “Analisis Persepsi Pedagang Kecil Pada Pembiayaan Musyarakah Dan Pelaksanaan Sistem Bagi Hasil Di BMT Masyarakat Madani Sumatera Utara” yang menyatakan bahwa sistem kerja dari Muharadah dan Muharabah memberikan keuntungan dalam bentuk cicilan ringan dan sistem yang berlandaskan syariat bagi pengguna.

⁴⁵ Rachmatina and Sufriadi, “Persepsi Nasabah Terhadap Praktik Produk Pembiayaan Murabahah BNI Syariah Cabang Banda Aceh.”

⁴⁶ Syahputra, “Analisis Persepsi Pedagang Kecil Pada Pembiayaan Musyarakah Dan Pelaksanaan Sistem Bagi Hasil Di Bmt Masyarakat Madani Sumatera Utara.”

E. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan diatas maka peneliti dapat menyimpulkan persepsi tentang perbandingan keunggulan pembiayaan *mudharabah* dan *Murabahah* pada BMT Alfa Dinar Kerjo Kabupaten Karanganyar. Persepsi nasabah terhadap pembiayaan *mudharabah* dan *Murabahah* di BMT Alfa Dinar berbeda-beda dari berbagai sudut pandang dari risiko, margin, jangka waktu, transparansi, maupun sistem kerja. Dari segi resiko pembiayaan *mudharabah* lebih beresiko dibandingkan dengan *murabahah*. Dari segi keuntungan *Murabahah* memiliki keunggulan margin tetap atau fixed dan jika sudah disepakati tidak dapat diubah. Hal ini berbeda dengan *mudharabah* yang keuntungannya cenderung tidak stabil. Dari segi jangka waktu maka *Murabahah* merupakan pembiayaan jangka pendek, sedangkan untuk *mudharabah* merupakan pembiayaan yang memiliki jangka waktu lebih panjang. Sedangkan dari segi transparansi kedua sistem pembiayaan dituntut untuk memiliki keterbukaan dan transparansi yang seimbang dalam proses pembiayannya sedangkan dari sistem kerja pembiayaan *mudharabah* mengacu pada pembiayaan modal usaha, sedangkan *murabahah* lebih pada instrumen jual beli.

F. Daftar Pustaka

- Alam, A, and A N Aisyah. "The Role of Islamic Microfinance Institution in Addressing the Financing of Members Affected By Covid-19: A Case in Caruban, Indonesia." In *International Conference Universitas Pekalongan*, 51–63. Pekalongan, Indonesia, 2021.
- Alam, Azhar, Renaldi Sahrul Nizam, and Muhamad Taufik Hidayat. "The Role of Islamic Microfinance Institution in Empowering Indonesian Fishing Communities." *Universal Journal of Accounting and Finance* 9, no. 2 (2021): 178–83. <https://doi.org/10.13189/UJAF.2021.090205>.
- Alam, Azhar, Raditya Sukmana, Bayu Arie Fianto, and Azzam Izzuddin. "Comparative Analysis of Murabahah and Mudharabah Financing Risk from Islamic Microfinance Institutions Perspective." *Al-Muzara'Ah* 10, no. I (2022): 79–92. <https://doi.org/10.29244/jam.10.1.79-92>.
- Anam, Ahmad Syifaul. *Problematika Penerapan Hukum Jaminan Di Lembaga Keuangan Mikro Syari'ah*. Semarang: Rafi Sarana Perkasa, 2012.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. "Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik." *Jakarta: Gema Insani*, 2015, 95.
- Azka, Muhammad Fuad. "Studi Pemahaman Nasabah Pada Konsep Bagia Hasil Di Produk Layanan Bank Syariah." *Universitas Islam Indonesia*, 2021.
- Dewi, Ernanda Kusuma, and Ayu Astari. "Peran Pembiayaan Mudharabah Dalam Pengembangan Kinerja Usaha Mikro Pada BMT (Baitul Maal Wat Tamwil)." *Law and Justice* 2, no. 2 (2018): 113–23. <https://doi.org/10.23917/laj.v2i2.5142>.

- Dzatihanani, Rifanatus Sarah, and Imron Rosyadi. "Murabaha Dispute Settlement In A Sharia Rural Bank of Klaten." *Journal of Islamic Economic Laws* 2, no. 2 (2019): 212–33. <https://doi.org/10.23917/jisel.v2i2.8593>.
- Furwanti, Reni. "Harga Jual Dan Tingkat Margin : Preferensi Nasabah Dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah Bmt As ' Adiyah Sengkang." *Banco* 2 (2020): I–I2.
- Hamdi, Syauqi. "Analisis Minat Dan Persepsi Masyarakat Terhadap Preferensi Produk Tabungan Mudharabah," 2019.
- Hamidah, Raisa Aribatul, Azhar Alam, and Azzam Izzuddin. "Comparison Analysis of Murabahah and Mudharabah Financing Risk Management from Sharia Micro-Finance Institutions." *Ar-Ribh: Jurnal Ekonomi Islam* 05, no. 01 (2022): I–I4.
- Hamidah, Siti, and Eri Yandono Prayudo. "Akad Pembiayaan Mudharabah Menurut Pemahaman Nasabah Baitul Maal Wat Tamwil Di Tongas Probolinggo." *Hukum Dan Syariah* 7, no. 2 (2016): 147–67. <https://doi.org/10.18860/j.v7i2.3850>.
- Haryanto, Sukandarrumidi. *Metodologi Penelitian: Petunjuk Praktis Untuk Peneliti Semula*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, cet. IV, 2012.
- Hasibuan, Abdul Nasser, Rahmad Annam, and Nofinawati. *Audit Bank Syariah*. Edited by Kencana. 1st ed. Jakarta: Kencana : Divisi Prenadamedia Group, 2020.
- Kambali, Muhammad. "Produk Operasionalisasi Bank Syari'ah : Studi Penerapan Prinsip Syari'ah Pada Bank Syari'ah Mandiri (BSM) Dan Bank Islam Malasya Berhard (BIMB)." *Al Iqtishod: Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Ekonomi Islam* 9, no. 1 (March 30, 2021): 20–35. <https://doi.org/https://doi.org/10.37812/aliftishod.v9i1.225>.
- Lailatur Rohmah, Ida. "Persepsi Pedagang Kecil Di Pasar Bintoro Terhadap Pembiayaan Mudharabah BMT Made Demak." Universitas Islam Negeri Walisongo, 2015.
- Mamik. *Metodologi Kualitatif*. Edited by M Choiroel Anwar. 1st ed. Sidoarjo: Zifatama Publisher, 2015.
- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*. 5th ed. Jakarta: Kencana : Divisi Prenadamedia Group, 2019.
- Maruta, Heru. "Akad Mudharabah, Musyarakah, Dan Murabahahserta Aplikasinya Dalam Masyarakat," 2007, 80–106.
- Mirawati. "Pembiayaan Murabahah : Analisis Persepsi Nasabah." *Menara Ekonomi* III, no. 5 (2017): 135–43.
- Naf'an. *Pembiayaan Musyarakah Dan Mudharabah*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014.
- Rachmatina, Rachmatina, and Dedi Sufriadi. "Persepsi Nasabah Terhadap Praktik Produk Pembiayaan Murabahah BNI Syariah Cabang Banda Aceh." *Pamator Journal* 13, no. 1 (2020): 143–50. <https://doi.org/10.21107/pamator.v13i1.6983>.
- Rachmawati, Eka Nuraini, and Wenny Darmaya. "Analisis Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah Dan Nisbah Bagi Hasil Pada Pembiayaan Mudharabah Di Bmt Al-Ittihad Pekanbaru." *Syarikat: Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah* 1, no. 2 (2018): 76–89.
- Raharjo, Slamet, and Salamah Wahyuni. "Analisis Pengaruh Pembiayaan Murabahah Dan Mudharabah Sebagai Variabel Intervening." *Bisnis Dan Manajemen* 19 (2019): 39–50.
- Rasulong, Ismail. "Pemahaman Nasabah Tentang Konsep Mudharabah (Studi Pada BMT Ditha Anugerah Abadi Makassar)," no. June (2011).
- Rosdiana, Mega, Siti Jamilah, and Andry Priharta. "Economics and Business THE ANALYSIS OF REVENUE SHARING FROM MUDHARABAH." *Muhammadiyah International Journal of Economics and Business* 1, no. 1 (2018): 58–67.

- Rosyid, Maskur, and Fitria Nurdina. "Mudharabah Dan Murabahah, Pengaruhnya Terhadap Laba Bersih BUS." *Islamonomic* 6 (2015).
- Rusby, Zulkifli, Zulfadli Hamzah, and Hamzah. "Analisa Permasalahan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Melalui Pendekatan Analytical Network Process (ANP)." *Al-Hikmah* 13, no. I (2016): 19.
- Sa'diyah, Mahmudatus. *Fiqih Muamalah II Teori Dan Praktik*. Edited by Purwo Adi Wibowo and Uli Amrina. 1st ed. Jepara: Unisnu Press, 2019.
- Said, Syihabudin, and Ma'zumi. *Nilai-Nilai Ekonomi Dalam Perspektif Alquran*. Jakarta: Hartomo Media Pustaka, 2013.
- Saleh, Abdul Rahman. *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Prespektif Islam*. Jakarta: Kecnana, 2004.
- Seran, Sirilius. *Metodologi Penelitian Ekonomi Dan Sosial*. Yogyakarta: Deepublish : CV Budi Utama, 2020.
- Sobur, Alex. *Psikologi Umum Dalam Lintas Sejarah*. Bandung: Pustaka Setia, 2013.
- Soemitra, Andri. *Bank & Lemabaga Keuangan Syariah*. 2nd ed. Jakarta: Kencana : Divisi Prenadamedia Group, 2018.
- Soewadji, Jusuf. "Pengantar Metodologi Penelitian." *Jakarta: Mitra Wacana Media* 210 (2012).
- Sumar'in. *Kelembagaan Bank Syariah*. Cetakan I. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012.
- Syahputra, Arif. "Analisis Persepsi Pedagang Kecil Pada Pembiayaan Musyarakah Dan Pelaksanaan Sistem Bagi Hasil Di Bmt Masyarakat Madani Sumatera Utara." Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2017.
- Zulfikar, Z, Mujiyati, Andy Dwi Bayu Bawono, and Sri Wahyuni. "Dampak Kebijakan Cadangan Kerugian Penurunan Nilai Pembiayaan Musyarakah Pada Kinerja Bank Unit Usaha Syariah Di Indonesia." *Jurnal Riset Dan Keuangan Indonesia* 4, no. 2 (2019): 43–52.