

## BAB VI

### HASIL PENELITIAN

#### A. Paparan Data

##### 1. Gambaran Umum Objek Penelitian

###### a. Profil BMT NU Jambesari Darus Sholah Bondowaso

Saat awal berdirinya BMT NU tidak membebankan bunga kepada peminjam. Peminjam diberi kebebasan dalam memberikan Bunga seikhlasnya sehingga tidak memberatkan PKL “ tuturnya.

Sejak itu, BMT NU terus berkembang pesat, setelah tiga tahun atau pada 2007, pengurus yang bergabung di MWC NU Gapura mendaftarkan BMT NU ke menteri Hukum Dan Hak Asasi Manusia untuk dibadan hokumkan.

Namun, ketika itu kemenkum HAM tidak merestui sebutan NU mengandung arti Nahdlatul Ulama' kemudian, nama tersebut menjadi Nuansa Ummah. Sejak saat itu , nama BMT NU gapura berubah nama menjadi BMT NU Jawa Timur.

Saa ini kami sudah memiliki 53 kantor cabng di 12 kabupaten Jawa Timur dan karyawan 360 orang. Dan salah satu cabangnya Beralamatkan di depan kantor balai desa jambeanom kecamatan jambesari Darus Sholah kabupaten Bondowodo Jawa Timur Kode Pos 68263 HP. 082334736865 .

BMT NU selalu mengusahakan tercapinya 100 kantor cabang di Jawa Timur ada tahun 2006 sebagai komitmen BMT NU

untuk memberikan kado terindah pada Nahdlatul Ulama' di usianya yang ke 100 tahun pada 2026. Harapannya pada tahun 2026 NU berusia 100 tahun BMT NUnya memiliki 100 cabang. Tahun 2020 menjadi sejah tepatnya 12 cabang BMT NU di beberapa daerah Jawa Timur dan Selasa (25/8) launching 2 kantor cabang sekaligus di Kabupaten Bondowoso tepatnya di Kecamatan Tlogosari sebagai cabang ke 65 dan Jambesari sebagai ke 66

b. Visi dan Misi BMT NU Jambesari Darus Sholah

Adapun Visi BMT NU Jambesari Darus Sholah ialah:

1. Terwujudnya BMT NU yang Jujur, Amanah, dan Profesional sehingga Anggun dalam layanan, Unggul dalam Kinerja menuju terbentuknya 100 kantor Cabang pada tahun 2026 untuk kemndiandian dan kesejahteraan Anggota.

Adapun Misi BMT NU Jambesari Darus Sholah ialah:

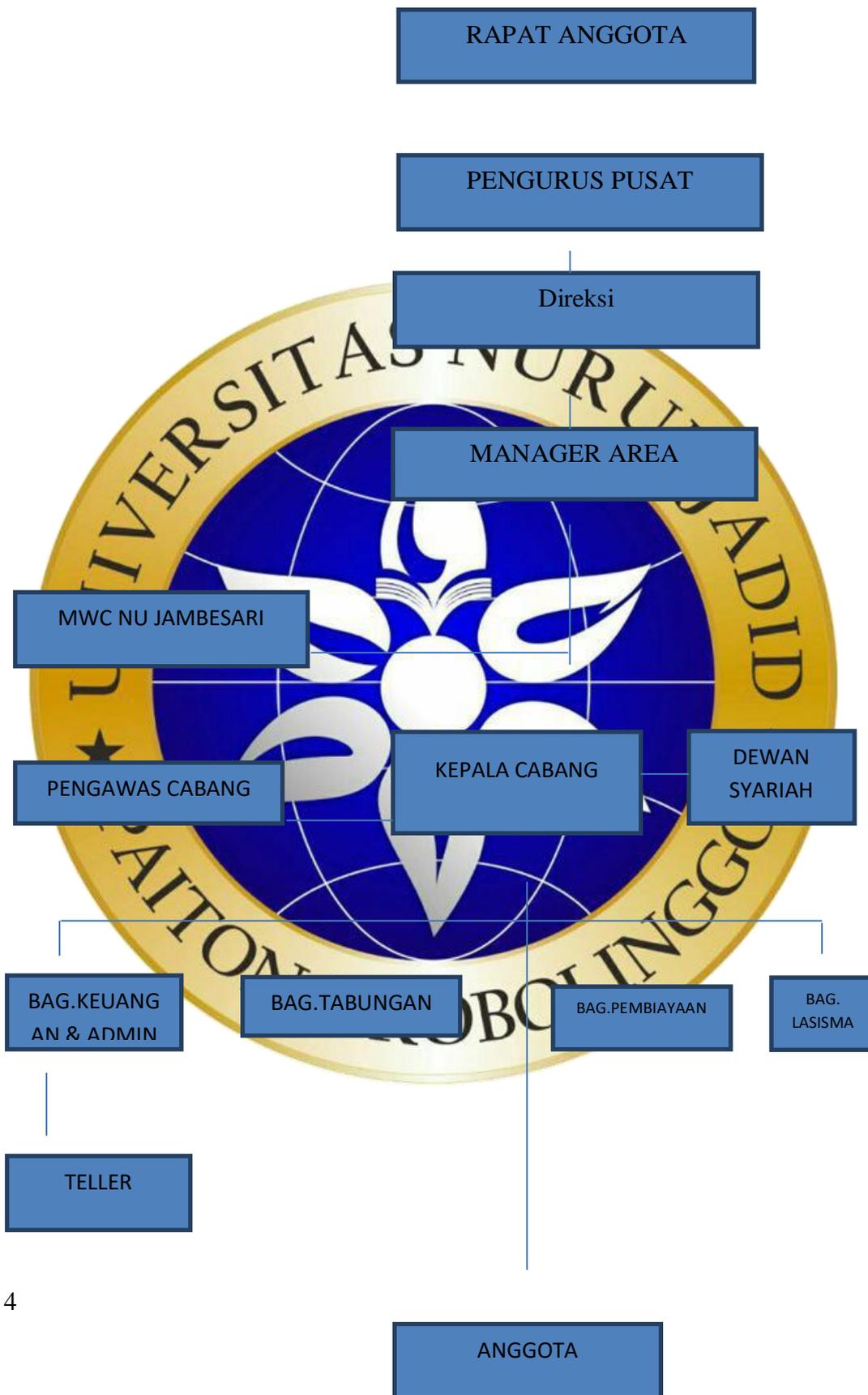
1. Memberikan layanan prima, bina usaha dan solusi kepada anggota sebagai pilihan utama .
2. Menerapkan dan mengembangkan nilai-nilai syariah secara murni dan konsekuen sehingga menjadi acuan tata kelola usaha yang professional.
3. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan menuju 100 kantor cabang pada tahun 2026.

4. Mengutamakan penghimpunan dana atas dasar ta'awun dan penyaluran pembiayaan pada segment UMKM baik secara perseorangan maupun berbasis jamaah
5. Mengujudkan penghimpunan dan penyaluran zakat , infaq, shodah dan wakaf.
6. Menyiapkan dan mengembangkan SDI yang berkualitas, profesional dan memiliki integritas tinggi.
7. Mengembangkan budaya dan lingkungan kerja yang ramah dan sehat serta management yang sesuai prinsip kehati-hatian.
8. Menciptakan kondisi terbaik bagi SDI sebagai tempat kebanggaan dalam mengabdikan tanpa batas dan melayani dengan ikhlas sebagai perwujudan ibadah.
9. Meningkatkan kepedulian dan tanggung jawab kepada lingkungan dan jamaah

**c. Struktur BMT NU Jambesari Darus Sholah**

Format struktural jabatan BMT NU Jambesari Darus Sholah

**Gambar A. 2 Struktur / Pengelolah Kspp. Syariah BMT Nu Jambesari Darus Sholah Jambesari Bondowoso**



KET:

Kepala cabang : Nur Hamidah Tria Putri

Bag Keuangan & Admin : Lia Yuliana

Bag Tabungan : Risda Aisyah

Bag Pembiayaan : Mohammad Abdullah Faqih

Bag Lasisma : Syafira

Teller : Mahfimatul Maimunah

d. Satuan tugas jabatan

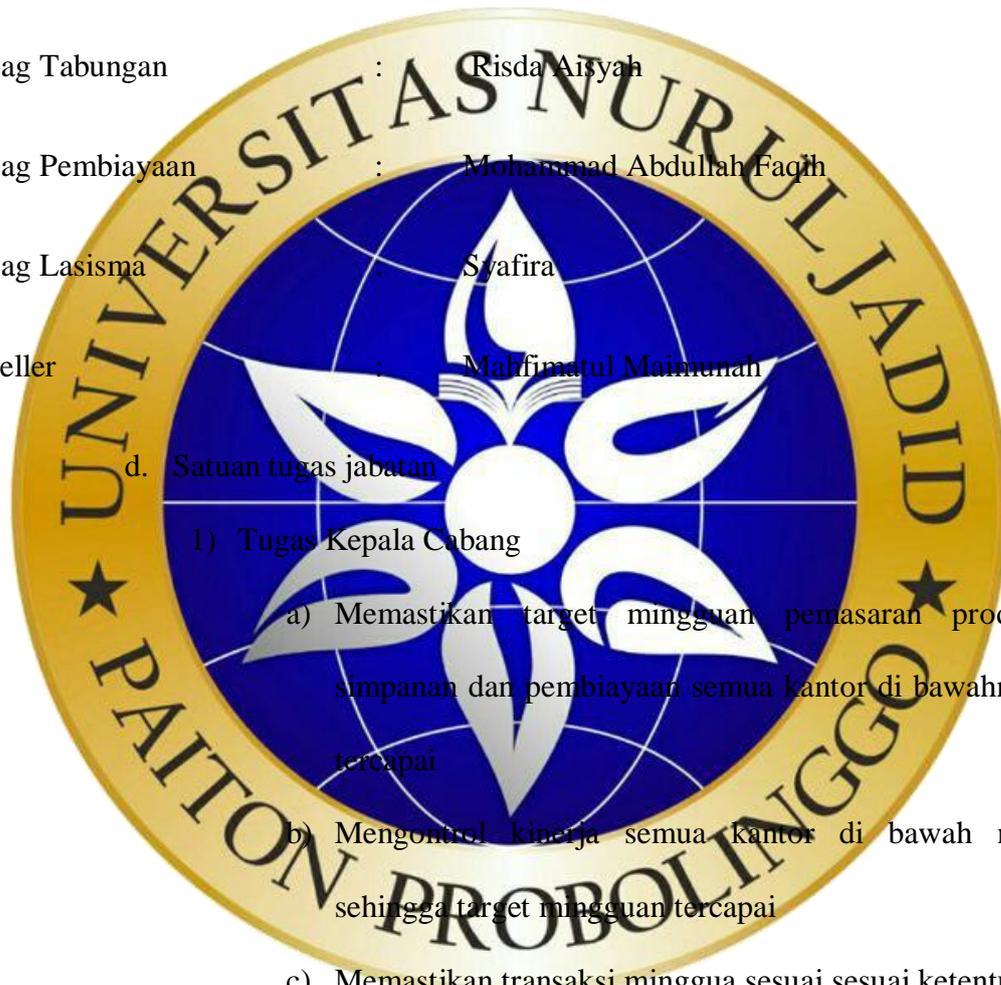
1) Tugas Kepala Cabang

a) Memastikan target mingguan pemasaran produk simpanan dan pembiayaan semua kantor di bawahnya tercapai

b) Mengontrol kinerja semua kantor di bawah nya sehingga target mingguan tercapai

c) Memastikan transaksi mingguan sesuai sesuai ketentuan yang berlaku

d) Melakukan pendampingan calon jamaah haji untuk pendaftaran calon jamaah ke bank dan kementerian agama (KEMENAG) kabupaten atau kota setempat



- e) Mengajukan permohonan eksekusi agunan kepada direktur bisnis (DB) melalui kepala divisi legal dan remedial (KDL)
- f) Mengajukan permohonan dan melakukan hapus buku atau pemutihan pembiayaan kepada DB melalui KDL
- g) Menerima, mengevaluasi dan menindak lanjuti (Follow up) laporan evaluasi dari semua kantor di bawahnya

2) Tugas Kabag tabungan

- a) Memastikan target harian pemasaran produk simpanan dan pembiayaan di cabang dan di capem dibawahnya terlaksana
- b) Mengontrol kinerja AOSP cabang dan capem sehingga target harian tercapai
- c) Memastikan transaksi harian sesuai ketentuan yg berlaku

3) Tugas Kabag Pembiayaan

- a) Memeriksa, Menganalisa dan memutuskan tindak lanjut penyelesaian pembiayaan bermasalah.
- b) Melakukan appraisal agunan
- c) Menerima laporan dan mendata kerusakan Mobil printer
- d) Menerima dan memeriksa berkas pengajuan restrukturisasi pembiayaan



- e) Menyerahkan keputusan komite pembiayaan pada AOP
- f) Melakukan audit harian
- g) Melakukan Kas opnam brankas bersama AOP

4) Tugas bag Keuangan, Admin, dan Teller

- a) Meminotoring penerimaan tagihan angsuran atau Due of account receiveble (DOAR)
- b) Memeriksa isian form setoran tunai, penarikan tunai, pemindah bukuan, transfer, angsuran dan pencairan MDA berjangka.
- c) Menghitung, memeriksa kesesuaian dan keaslian uang setoran
- d) Mengentri dan validasi transaksi
- e) Memeriksa kesesuaian identitas penarik tabungan dengan buku dan form yang telah diisi.
- f) Menghimbau kepada penarik tabungan untuk menghitung kembali uang yang diterima
- g) Menerima memeriksa rekap hasil transaksi harian Mobile printer dari AOSP
- h) Melakukan kas opname harian



- i) Melakukan verifikasi rekap transaksi harian mobile printer dari AOSP
- j) Melakukan input pembukaan rekening tabungan umu, tabungan berjangka, dan MDA berjangka
- k) Melakukan input permohonan pembiayaan, agunan, serta pencairan pe,biayaan
- l) Membuat bukti kwitansi pencairan dan menyerahkan pada Anggota
- m) Membayar setiap beban oprasional dan pembelian inventaris
- n) Mencatat setiap beban oprasional dan pembelian inventaris ke SIBMT sesuai dengan nota pengeluaran
- o) Melakukan entry master activa
- p) Melakukan bank opname harian
- q) Melakukan backup data
- r) Mencetak lapran keuangan (neraca arus,kas, laba rugi, rekap jurnal harian)
- s) Mengarsipkan dokumen tabungan, slip tabungan, pembiayaan, pembelian inventaris, dan dokumen lainnya.

#### 5) Tugas AO Simpanan

- a) Melayani setoran angsura pembiayaan dan tabungan Anggota luar kator

- b) Memperses pegajuan pembiayaan dari pemohon
- c) Memeriksa berkas pegajuan dan persyaratan pembiayaan dari pemohon
- d) Meminta persetujuan pemohon tentang jumlah plafon yang disetujui
- e) Meginformasikan kepada anggota tentang jadwal akad dan realisasi

c) Tugas AO Penagihan

- a) mengambil data laporan daftar kolektibilitas pembiayaan dari SIMBT
- b) memeriksa, menganalisa dan memuluskan tindak laut penyelesaian pembiayaan bermasalah
- c) menetapkan skala prioritas penagihan pembiayaan sesuai hasil klasifikasi pembiayaan bermasalah
- d) mengidentifikasi dan klasifikasi pembiayaan bermasalah
- e) membuat jadwal penagihan dengan skala prioritas berdasarkan klasifikasi
- f) melakukan penagihan sesuai jadwal penagihan
- g) melakukan tanda tangan berita acara kas opnam
- h) melakukan appraisal agunan pembiayaan bermasalah
- i) menerima dan memeriksa berkas pegajuan restrukturisasi pembiayaan



- j) menyerahkan berkas permohonan restrukturisasi kepada pejabat yang berwenang

## **B. Pembahasan dan Analisis Data**

### **1. Hasil Temuan**

Dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi yang dilakukan oleh peneliti di BMT NU Jambesari Darus Sholah Bondowoso, karena tidak semua data yang diperoleh oleh peneliti layak untuk dicantumkan, maka peneliti akan menganalisis data yang telah diperoleh dengan tetap mengacu pada rumusan masalah, yaitu:

a. **Penerapan akad mudharabah di BMT NU Jambesari Darus Sholah Bondowoso?**

Secara umum Akad Mudharabah merupakan akad kerja sama antara bank selaku pemilik dana dengan nasabah yang mempunyai keahlian atau keterampilan untuk mengelolah suatu usaha yang produktif dan halal. Hasil keuntungan dari penggunaan dana tersebut dibagi bersama berdasarkan nisbah yang disepakati. Seperti yang dipaparkan Ibu Hamidah yang menjabat sebagai Kepala BMT NU Jambesari Darus Sholah Bondowoso.

“ Untuk penerapan Akad Mudharabah disini bak kita tidak berbeda dengan BMT yang lain nasabah tinggal membawa KTP dan KK BMT memfasilitasi sepenuhnya kebutuhan

modal bagi nasabah guna menjalankan usaha atau proyek yang akan dikelola.<sup>53</sup>

Di dalam proses pembiayaan Mudhorobah ada beberapa tahapan diantaranya:

- 1) Klien meminta BMT melalui form tertulis untuk membeli produk tertentu, dimana klien akan membeli melalui mudhorobah. Form tersebut berisi tentang spesifikasi produk yang diminta, persyaratan dokumen, total nilai produk, informasi tentang klien, pembagian laba dan sumber penawaran produk.
- 2) BMT NU mempelajari form surat permohonan klien dari segala aspek yang meliputi:
  - a. Mempelajari posisi klien, sep, jenis bisnis klien, situasi kredit dan likuiditasnya.
  - b. Mempelajari produk dari segi ekonomi, gambaran situasi umum pasar, yaitu jumlah penawaran dan permintaan produk.
  - c. Mempelajari metode penawaran pembelian, seperti biaya operasi pembiayaan mudhorobah, jangka waktu perjanjian, laba pembiayaan dan pembayaran angsuran pinjaman.

---

<sup>53</sup> Hasil Wawancara bersama ibu Hamidah yang menjabat sebagai Kepala Cabang BMT NU Cabang Jambesari Darus Sholah Bondowoso

- d. Meminta jaminan untuk melindungi hak BMT dalam mendapatkan kembali uangnya sesuai dengan waktu perjanjian.
3. Setelah memeriksa dan mengesahkan pembiayaan mudhorobah, BMT NU meminta pembeli untuk menandatangani kontrak perjanjian, pada tahap ini, biaya operasi pembiayaan mudhorobah dan penentuan pembagian laba didiskusikan dan disepakati. Disamping itu BMT NU meminta pembeli untuk membayar angsuran pertama harga mudhorobah. bentuk paling umum kontrak pembelian BMT NU disini pernyataan oleh klien bahwa klien akan menyelesaikan perjanjian pembelian ketika diberitahukan oleh BMT NU bahwa produk telah tersedia.
4. Setelah BMT NU membeli produk, kemudian BMT NU dan pembeli mendatangi kontak penjualan mudhorobah. Pada kontrak tersebut, biaya operasi yang sesungguhnya pembiayaan mudhorobah dan keuntungan yang diperoleh BMT harus diketahui.
5. Pembeli menerima produk.<sup>54</sup>

**b. Perkembangan dan pedapatanan usaha sesudah melakukan Akad modhorobah di BMT NU Jambesari Bondowoso ?**

Pendapatan merupakan semua penerimaan seseorang sebagai balas jasanya dalam proses produksi. Balas jasa tersebut bisa

---

<sup>54</sup> Hasil Wawancara bersama ibu Hamidah yang menjabat sebagai Kepala Cabang BMT NU Cabang Jambesari Darus Sholah Bondowoso 1 januari 2021

berupa upah, bunga, sewa, maupun, laba tergantung pada faktor produksi pada yang dilibatkan dalam proses produksi. pendapatan dengan definisi yang lebih luas merupakan setiap tambahan kemampuan ekonomis yang diterima atau diperoleh wajib pajak, baik yang berasal dari dalam negeri maupun dari luar negeri yang dapat dipakai untuk konsumsi atau menambah kekayaan wajib pajak yang bersangkutan dengan nama dan bentuk apapun.

Sebagaimana yang dipaparkan oleh Ibu Najla nasabah. Nasaban BMT NU cabang Jambesari Darus Sholah Bondowoso.

“ Alhamdulillah bak dengan adanya BMT itu sangat membantu masyarakat lebih-lebih terhadap saya pribadi, sebelum saya melakuka pembiayaan, pedapatan dari tokoh saya tidak seberapa dan juga barang yang saya jual hanya sedikit.

Setelah saya melakukan pembiayaan mudhorobah tersebut penghasilan dari toko saya sudah bertambah dan saya bisa membeli barang-barang yang dibutuhkan masyarakat sehingga penghasilan yang saya dapat tiap bulan lumayan besar ketimbang sebelumnya”.<sup>55</sup>

Sedangkan menurut pemaparan Ibu Mariyam nasabah Nasaban BMT NU cabang Jambesari Darus Sholah Bondowoso “ketika saya melakukan akad mudhorobah saya mampu membangun warung bakso saya lebih besar dan menu

---

<sup>55</sup>Hasil Wawancara Bersama Ibu Najla Nasabah BMT NU cabang Jambesari Darus Sholah Bondowoso, 14 januari 2021

yang saya sediakan juga bermacam-macam sehinggah laba yang saya dapat lebih banyak dari sebelumnya bak”<sup>56</sup>

Adapun pemaparan selajutnya yang disampaikan oleh Suami dari Ibu Waki’a nasabah Nasabah BMT NU cabang Jambesari Darus Sholah Bondowoso.

“setelah istri saya melkuakn akad mudhorobah di BMT Alhamdulillah bak saya bisa membangun usaha potong rambut dan uang yang saya dapat lumayan lebih besar dari pada jadi kulih dulu bak”

Pemaparan bpk ziqni maulana nasabah Nasabah BMT NU cabang Jambesari Darus Sholah Bondowoso.

“Alhamdulillah bak setelah saya melakukan akad mudhorobah di BMT pembiayaan untuk menanam tembakau disawah penghasilan saya sudah bertambah dan penghasilan yang saya dapat Alhamdulillah sudah lumayan berbeda dengan sebelumnya bak”<sup>57</sup>

Pemapara terakhir yang di sampaikan oleh Ibu Sutiyani nasabah Nasabah BMT NU Cabang Jambesari Darus Sholah Bondowoso..

“sebelum saya melakukan gadai pedapatan yang saya terimah dari tokoh sedikit apalagi barang barang yang saya jual menton berbeda dengan sekarang penghasilan banyak dan barang yang saya jual juga bermacam ”.<sup>58</sup>

Dari hasil beberapa wawancara diatas para nasabah yang melakukan usaha yang permodalannya dari hasil akad mudhorobah di BMT NU Jambesari Darus

---

<sup>56</sup>Hasil Wawancara Bersama Ibu Mariyam Nasabah BMT NU cabang Jambesari Darus Sholah Bondowoso, 14 januarai 2021

<sup>57</sup> Hasil Wawancara Bersama Ibu Maisari Nasabah BMT NU cabang Jambesari Darus Sholah Bondowoso, 14 januarai 2021

<sup>58</sup>Hasil Wawancara Bersama Ibu Sutiyani Nasabah BMT NU cabang Jambesari Darus Sholah Bondowoso, 14 januarai 2021

Sholah Bondowoso merasa terbatu dan pendapatan yang mereka peroleh sudah meningkat sehingga BMT NU Jambesari Darus Sholah Bondowoso ini sangat berperan bagi perekonomian masyarakat disekitar BMT NU Jambesari.

### C. Pembahasan

#### 1. Pelaksanaan akad modhorobah BMT NU Cabang Darus Sholah Bondowoso

Dalam fiqih muamalah kata bagi hasil berasal dari Bahasa arab “*mudhorobah*” menurut Bahasa mudhororbah semakna dengan *qath’u* (*potongan*), berjalan atau berpergian. Seperti yang terlihat dalam Q.S Al-Muzammil :20:

Terjemahnya:

*“Dan yang lain berpergian mencari karunia Allah”*

Dalam alquran tidak ditemukan istilah mudharabah secara langsung, akan tetapi melalui akar kata darb yang diungkapkan sebanyak lima puluh delapan kali. Dari akar kata inilah kemudian lahir istilah mudharabah

Proses Akad mudhorobah juga sangat gampang dan tidak butuh waktu yang lama untuk mencairkan uang dari bagi hasil, sehingga dengan adanya proses seperti ini memberi kemudahan bagi masyarakat dalam melaksanakan Akad mudhorobah dan juga menjadi naiknya ketertarikan tersendiri bagi masyarakat.

## 2. Perkembangan dan pedapatan usaha sebelum dan sesudah melakukan Akad mudhorobah?

Pendapatan sangat berpengaruh bagi perkembangan suatu usaha, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang dibutuhkan dalam usaha. Tingkat pendapatan merupakan salah satu kriteria maju tidaknya suatu usaha. Bila pendapatan suatu usaha relatif rendah, dapat dikatakan bahwa kemajuan dan kesejahteraan tersebut akan rendah pula.

Pendapat perseorangan juga dapat didefinisikan sebagai banyaknya penerimaan yang dinilai dengan dengan satuan mata uang yang dapat dihasilkan seseorang atau suatu bangsa dalam periode tertentu.

Reksoprayitno mendefinisikan: "pendapatan (*revenue*) dapat diartikan sebagai sebagai total penerimaan yang diperoleh pada priode tertentu".

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah sebagai jumlah penghasilan yang di terima oleh anggota masyarakat untuk jangka waktu tertentu sebagai balas jasa atau faktor-faktor produksi yang telah disumbangkan.

Ada beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah sebagai berikut:

### 1). Lama usaha

Lama usaha memegang peranan penting dalam usaha penjualan. Lama usaha berkaitan dengan banyak sedikitnya pengalaman yang diperoleh pedagang dalam berjualan. Semakin lama pedagang menjalani

usahanya akan meningkatkan produktivitasnya sehingga dapat menambah efisiensi dan menekan biaya produksi, yang pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan. Selain itu, semakin lama usaha seseorang dalam berdagang akan meningkatkan pengetahuan pedagang mengenai selera atau minat pembeli dan menambah relasi bisnis serta pelanggan sehingga dapat meningkatkan pendapatan.

2) Lokasi berdagang

Lokasi berdagang merupakan salah satu strategi dalam perdagangan. Lokasi berdagang yang saling berdekatan dengan pesaing, mendorong pedagang untuk melakukan strategi kompetisi.

3) Jam kerja

Jam kerja berkaitan dengan teori penawaran tenaga kerja, yaitu tentang kesediaan individu dalam bekerja dengan harapan akan memperoleh pendapatan atau tidak bekerja dengan konsekuensi tidak memperoleh penghasilan yang seharusnya diperoleh.

Berdasarkan faktor-faktor di atas, maka dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan penjual pasar adalah kemampuan pedagang, kondisi pasar, modal usaha, kondisi organisasi, lama usaha, lokasi berdagang dan jam kerja