

**IMPLEMENTASI PRINSIP BAGI HASIL
DALAM PEMBIAYAAN *MUDHARABAH*
UNTUK MENINGKATKAN MINAT MASYARAKAT
PADA BPRS MAGETAN**

SKRIPSI



Oleh:

Nur Ayu Sayekti

NIM. 402190072

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

2023

ABSTRAK

Sayekti, Nur Ayu. Implementasi Prinsip Bagi Hasil dalam Pembiayaan *Mudharabah* untuk Meningkatkan Minat Masyarakat pada BPRS Magetan. *Skripsi*. 2023. Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing: Fibrianis Puspita Anhar, S.E., M.Si.

Kata Kunci: minat nasabah, prinsip bagi hasil, pembiayaan *mudharabah*.

Kajian skripsi ini dilatar belakangi oleh implementasi prinsip bagi hasil dalam pembiayaan *mudharabah mutabarok* untuk meningkatkan minat masyarakat di BPRS Magetan. Awal mula diluncurkannya pembiayaan *mutabarok* ini hanya mendapatkan 2 nasabah saja, padahal lokasi antara bank dengan pasar sangat dekat. Akan tetapi, banyak nasabah yang masih enggan untuk melakukan pembiayaan di PT BPRS Magetan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis implementasi prinsip bagi hasil dalam pembiayaan *mudharabah* guna meningkatkan minat masyarakat di BPRS Magetan dan dampak implementasi dari prinsip bagi hasil dalam pembiayaan *mudharabah* guna meningkatkan minat masyarakat di BPRS Magetan.

Metode dan jenis penelitian yang digunakan, yaitu pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian lapangan. Jenis data yang digunakan ialah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti adalah dengan cara wawancara, observasi, dan dokumentasi. Untuk pengecekan keabsahan data, penulis menggunakan teknik triangulasi. Pada penelitian ini menggunakan analisis deskriptif, yaitu mencatat secara teliti dari segala fenomena yang didengar maupun dilihat guna untuk menjawab tujuan penelitian ini.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pada BPRS Magetan pihak bank menerapkan dua macam pembagian hasil pada pembiayaan *mudharabah mutabarok*, yaitu secara mingguan dan secara bulanan. Untuk mingguan besaran presentase yang di terapkan sebesar 91% untuk nasabah dan 9% untuk pihak bank, sedangkan untuk bulanan besaran presentase sebesar 87% untuk pihak nasabah dan 13% untuk pihak bank. Minat masyarakat pada pembiayaan *mudharabah mutabarok* di BPRS Magetan masih rendah. Hal tersebut disebabkan oleh beberapa faktor, diantaranya: faktor pengetahuan, faktor lingkungan, faktor lokasi, faktor produk, faktor keadaan, faktor informasi.



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 atas nama:

NO	NAMA	NIM	JURUSAN	JUDUL
1	Nur Ayu Sayekti	402190072	Perbankan Syariah	Prinsip Nisbah dalam Pembiayaan Mudharabah untuk Meningkatkan Minat Nasabah pada BPRS Magetan

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

Ponorogo, 3 Mei 2023

Mengetahui,

Ketua Jurusan Perbankan Syariah



Muhammad Amri, M.S.Ak

NIP. 198907102018011001

Menyetujui,

Pembimbing

Fibrianis Puspita Anhar, S.E., M.Si.

NIP. 199107082020122016



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 : Implementasi Prinsip Nisbah dalam Pembiayaan *Mudharabah*
untuk Meningkatkan Minat Masyarakat pada BPRS Magetan
Nama : Nur Ayu Sayekti
NIM : 402190072
Jurusan : Perbankan Syariah

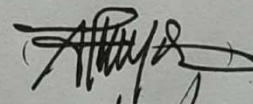
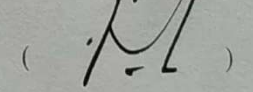
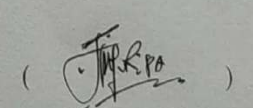
Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah.

Dewan Penguji:

Ketua Sidang
Dr. Amin Wahyudi, M.E.I.
NIP. 197502072009011007

Penguji I
Unun Roudlotul Janah, M.Ag.
NIP. 197507162005012004

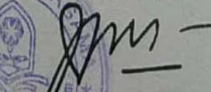
Penguji II
Fibrianis Puspita Anhar, M. Si.
NIP. 199107082020122016

()
()
()

Ponorogo, 19 Mei 2023

Mengesahkan,
Dekan FEBI IAIN Ponorogo




Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M. Ag.
NIP. 197207142000031005

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

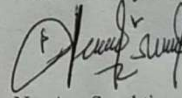
Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nur Ayu Sayekti
NIM : 402190072
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Perbankan Syariah
Judul Skripsi/Tesis : Implementasi Prinsip Bagi Hasil dalam Pembiayaan
Mudharabah untuk Meningkatkan Minat Masyarakat
pada BPRS Magetan

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

Demikian pernyataan ini dibuat untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 2 Juni 2023
Pembuat Pernyataan



Nur Ayu Sayekti
NIM 402190072

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Nur Ayu Sayekti

NIM : 402190072

Jurusan : Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

“PRINSIP NISBAH DALAM PEMBIAYAAN *MUDHARABAH* UNTUK
MENINGKATKAN MINAT NASABAH PADA BPRS MAGETAN”

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

Ponorogo, 2 Mei 2023

Pembuat Pernyataan,



Nur Ayu Sayekti

NIM 402190072

DAFTAR ISI

COVER

ABSTRAK	ii
LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI	iii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	iv
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI	v
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x

BAB I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	6
E. Studi Penelitian Terdahulu	7
F. Metode Penelitian.....	18
1. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	18
2. Lokasi Penelitian.....	19
3. Jenis Data dan Sumber Data	20
4. Teknik Pengumpulan Data.....	20
5. Teknik Pengecekan Keabsahan Data	22
6. Teknik Pengolahan Data	24
7. Analisis Data	25
G. Sistematika Pembahasan	25

BAB II. IMPLEMENTASI PRINSIP BAGI HASIL DALAM PEMBIAYAAN *MUDHARABAH* UNTUK MENINGKATKAN

MINAT MASYARAKAT DI BPRS MAGETAN	27
A. Prinsip Bagi Hasil	27
B. Minat Masyarakat.....	36
BAB III. PAPARAN DATA	41
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	41
B. Implementasi Prinsip Bagi Hasil dalam Pembiayaan <i>Mudharabah</i> untuk Meningkatkan Minat Masyarakat di BPRS Magetan.....	44
C. Dampak Implementasi Prinsip Bagi Hasil terhadap Minat Masyarakat dalam Pembiayaan <i>Mudharabah</i> di BPRS Magetan.....	49
BAB IV. ANALISIS PRINSIP BAGI HASIL DALAM PEMBIAYAAN MUDHARABAH UNTUK MENINGKATKAN MINAT MASYARAKAT DI BPRS MAGETAN	57
A. Analisis Impementasi Prinsip Bagi Hasil dalam Pembiayaan <i>Mudharabah</i> di BPRS Magetan.....	57
B. Analisis Dampak Implementasi Prinsip Bagi Hasil pada Pembiayaan <i>Mudharabah</i> untuk Meningkatkan Minat Masyarakat di BPRS Magetan	62
BAB V. PENUTUPAN	65
A. Kesimpulan	65
B. Saran	66
DAFTAR PUSTAKA.....	67



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Perkembangan <i>Market Share</i> Perbankan di Indonesia Tahun 2011-2021	3
Tabel 3.1 Nasabah Pembiayaan <i>Mudharabah Mutabarok</i> di BPRS Magetan	50



DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Struktur Organisasi BPRS Magetan	43
---	----



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Indonesia merupakan salah satu negara dengan umat Islam terbanyak di dunia. Dari data yang diperoleh sedikitnya 88,1% dari 269 juta penduduk di Indonesia beragama Islam dengan prosentase sebesar 12,7% dari populasi di dunia. Maka, sudah seharusnya masyarakat muslim bisa beralih untuk menggunakan jasa layanan serta produk dari pada bank syariah agar terhindar dari dosa riba. Melihat statistik populasi di atas, menjadi sebuah keniscayaan akan pentingnya jasa layanan perbankan syariah supaya dapat menjangkau seluruh lapisan masyarakat.

Sejak ditetapkannya UU No. 7 tahun 1992 tentang perbankan dan direvisi dengan UU No. 10 tahun 1998, tatanan sistem kelembagaan Indonesia mengalami perubahan dan berpengaruh yang sangat mendasar. Salah satunya ialah dengan berdirinya perbankan syariah. Bank syariah merupakan suatu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara bagi pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana untuk menjalankan suatu kegiatan usaha dan kegiatan yang lainnya sesuai dengan hukum Islam. Fungsi dari bank syariah secara garis besar tidak berbeda jauh dengan bank konvensional, yaitu sama-sama sebagai lembaga intermediasi yang menghimpun dana dari masyarakat kemudian menyalurkannya kembali kepada pihak yang membutuhkan dana.¹

Perbedaan pokok antara bank syariah dengan bank konvensional yakni terletak pada perlakuan dan jenis keuntungan yang diambil dari bank dan transaksi-transaksinya yang dilakukan. Pada bank konvensional, keuntungan yang diperolehnya berasal dari pengambilan bunga sedangkan pada bank syariah pengambilan keuntungan atau imbalan dari jasa atau

¹ Finka Agustia, *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim untuk Menabung di Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Bandar Lampung*, (Lampung: IAIN Metro, 2019), n.d., 1.

profit margin serta dari bagi hasil. Bagi hasil merupakan salah satu hal yang menjadi karakteristik bank syariah yang ditawarkan kepada calon nasabahnya. Menurut Antonio, bagi hasil adalah suatu sistem pengelolaan dana dalam perekonomian Islam yakni pembagian hasil usaha antara pemilik modal (*shahibul maal*) dan pengelola modal (*mudharib*) yang berkaitan dengan pembagian hasil usaha dan harus ditentukan terlebih dahulu pada awal terjadinya kontrak (akad).²

Salah satu faktor yang mempengaruhi minat masyarakat untuk menggunakan produk dan jasa bank syariah, yaitu nisbah atau bagi hasil. Bagi hasil diberikan guna mendorong masyarakat untuk menggunakan produk dan jasa bank syariah. Dalam menentukan besaran bagi hasil didasarkan pada ketentuan yang telah dibuat oleh pihak bank dan disetujui oleh kedua belah pihak. Nisbah diperoleh dari kelebihan modal yang harus dibagi dengan adil kepada kedua belah pihak dan pembagian dari bagi hasil sendiri dan harus dijelaskan ketika kontrak akad *mudharabah* dilakukan. Pembagian bagi hasil tersebut harus jelas dan dinyatakan dalam bentuk prosentase, seperti: 50:50, 60:40, 70:30, atau 99:1 sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.³

Dengan adanya prinsip bagi hasil yang menjadi karakteristik bank syariah, diharapkan dapat menarik minat masyarakat. Minat sendiri diartikan sebagai kehendak, keinginan, atau kesukaan. Minat adalah sesuatu yang berhubungan erat dengan sikap seseorang dan dapat menjadikan seseorang rajin dalam melakukan sesuatu yang menarik minatnya. Minat lebih dikenal sebagai keputusan pembelian ataupun penggunaan jasa maupun produk tertentu. Jadi, minat masyarakat adalah salah satu sumber motivasi yang dapat mendorong seseorang untuk melakukan apa yang mereka inginkan sehingga mereka bebas memilih

² Muhammad Syafi'i Antonio, *BANK SYARIAH Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 43.

³ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010), 206.

produk yang ditawarkan kepada mereka. Menurut Assauri, pilihan untuk melakukan pembelian maupun pemakaian suatu produk atau jasa yang didapatkan dari kegiatan sebelumnya, yakni dana yang dimiliki serta kebutuhan yang akan dipenuhi.⁴

Adapun data perkembangan *market share* perbankan di Indonesia dari tahun 2011-2021 adalah sebagai berikut:

Tabel 1.1 Data Perkembangan *Market Share*

Perbankan di Indonesia Tahun 2011-2021

Tahun	<i>Market Share</i> Perbankan Syariah	<i>Market Share</i> Perbankan Konvensional
2011	3,98	96,02
2012	3,94	95,42
2013	4,31	95,11
2014	4,85	95,15
2015	4,83	95,12
2016	5,33	94,67
2017	5,57	94,22
2018	5,96	94,04
2019	6,01	93,99
2020	6,64	93,36
2021	6,69	93,31

Sumber: OJK, 2021⁵; BI, 2021.⁶

Pada bank syariah ada beberapa pembiayaan yang menggunakan sistem bagi hasil salah satunya yaitu pembiayaan *mudharabah*. Pembiayaan

⁴ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran : Dasar, Konsep & Strategi* (Jakarta: Rajawali Perss, 2017), 141.

⁵ Otoritas Jasa Keuangan, *Laporan Profil Industri Perbankan* www.ojk.go.id, 5 April 2023.

⁶ Bank Indonesia, *Statistik Sistem Keuangan Indonesia (SSKI)* www.bi.go.id, 5 April 2023.

mudharabah sendiri, yaitu penanaman dana dari pemilik dana kepada pengelola dana untuk melakukan kegiatan usaha tertentu dengan pembagian menggunakan metode untung dan rugi (pendapatan) antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya. Untuk produknya berupa tabungan dan deposito.⁷

BPRS Magetan merupakan salah satu bank syariah di Magetan yang menjalankan pembiayaan *mudharabah mutabarok* atas dasar bagi hasil. Berdasarkan wawancara yang telah penulis lakukan, bank syariah tersebut mengalami kekurangan minat calon nasabah atau masyarakat dalam melakukan produk maupun jasa layanan dari bank syariah. Banyak sekali ditemui masyarakat yang masih enggan menggunakan layanan bank syariah, salah satunya karena mereka menganggap bahwa nisbah yang ditawarkan oleh bank syariah lebih tinggi dibandingkan dengan bunga bank konvensional. Faktanya nisbah bagi hasil yang ditawarkan oleh bank syariah dengan nilai yang lebih rendah sudah seharusnya membuat masyarakat beralih untuk memilih menggunakan jasa layanan perbankan syariah dari pada bank konvensional. Karena berdasarkan teorinya apabila nisbah yang ditawarkan rendah maka permintaan tinggi, sebaliknya apabila nisbah yang ditawarkan tinggi maka permintaan rendah akan tetapi teori tersebut tidak sesuai dengan faktanya yang terjadi dilapangan.⁸

Selain untuk memenuhi permintaan masyarakat khususnya umat Muslim, keberadaan perbankan syariah yang lebih banyak akan menjadikan masyarakat untuk berlomba-lomba dalam kebaikan sekaligus meningkatkan pelayanan prima bank syariah. Hal ini dianggap menarik oleh peneliti untuk dikaji lebih lanjut dan penelitian ini diharapkan dapat

⁷ Yayat Rahmat Hidayat, *Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Terhadap Penyaluran Pembiayaan Mudharabah*, Bandung: Universitas Islam Bandung, Vol. 8 No. 2 (2016): 188.

⁸ Ainul Hikmah dan Nahariah, "Analisis Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan Mudharabah pada Bank Syariah Mandiri KCP Sengkang," *Jurnal Ilmiah Al-Tsarwah* 2, no. 2 (July 20, 2019): 152, <https://doi.org/10.30863/al-tsarwah.v2i2.294>.

menyelesaikan masalah yang ada dan tentunya bermanfaat bagi akademik maupun masyarakat.

Pada penelitian terdahulu yang telah dilakukan terkait dengan minat masyarakat dalam pembiayaan *mudharabah* menunjukkan bahwa simpanan dan pembiayaan *mudharabah* yang dilakukan kebanyakan menggunakan *mudharabah mutlaqah* dan nisbah bagi hasil yang dipakai adalah *revenue sharing*. Menurut para ulama, akad *mudharabah* boleh dilakukan dengan syarat atau ketentuan yang sudah disepakati. Pada hal ini, nisbah bagi hasil hanya beda dalam penghitungan atau pembagian saja. Pembagian nisbah ada yang 40:60 atau 50:50 tergantung dari kesepakatan yang dilakukan kedua belah pihak. Selanjutnya, manfaat atau dampak positifnya dapat membantu para anggota dalam melakukan penyimpanan dana maupun dalam pembiayaan dana. Selain itu juga dapat membantu dan mengembangkan usaha perbankan syariah dalam mengelola dan membesarkan lembaga keuangan tersebut.

Persamaan antara penulis dengan penelitian terdahulu, yaitu sama-sama ingin mengetahui implementasi prinsip bagi hasil yang berada di perbankan syariah. Kebanyakan pada penelitian terdahulu juga menggunakan akad yang sama, yaitu akad *mudharabah* dan menggunakan metode penelitian yang sama, yaitu metode penelitian kualitatif. Perbedaannya terletak pada lokasi tempat penelitian. Kebanyakan pada penelitian terdahulu tidak membahas terkait minat masyarakat terhadap prinsip nisbah. Dari penelitian terdahulu juga membahas tidak hanya satu akad saja (*mudharabah*), akan tetapi membahas hingga dua akad atau lebih dan pada penelitian terdahulu juga membahas terkait bagi hasil simpanan.

Berbeda dengan kebanyakan penelitian yang telah dilakukan, pada penelitian ini penulis akan membahas terkait implementasi prinsip bagi hasil yang diterapkan pada pembiayaan *mudharabah* di BPRS Magetan dan dengan penerapan prinsip nisbah tersebut apakah akan menarik minat masyarakat terhadap prinsip nisbah serta dapat meningkatkan minat

masyarakat untuk menggunakan layanan dari bank syariah atau malah sebaliknya karena pada kebanyakan penelitian terdahulu hanya membahas seputar prinsip bagi hasil pada pembiayaan *mudharabah* saja, tidak dengan minat nasabah. Berdasarkan latar belakang yang telah penulis jelaskan diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Implementasi Prinsip Bagi Hasil dalam Pembiayaan *Mudharabah* untuk Meningkatkan Minat Masyarakat pada BPRS Magetan”**.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana implementasi prinsip bagi hasil yang diterapkan dalam pembiayaan *mudharabah* di BPRS Magetan?
2. Bagaimana dampak dari implementasi prinsip bagi hasil dalam pembiayaan *mudharabah* guna meningkatkan minat masyarakat di BPRS Magetan?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis implementasi prinsip bagi hasil yang diterapkan dalam pembiayaan *mudharabah* di BPRS Magetan;
2. Untuk menganalisis dampak dari implementasi prinsip bagi hasil dalam pembiayaan *mudharabah* guna meningkatkan minat masyarakat di BPRS Magetan.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat teoritis

Secara teoritis, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih terutama bagi IAIN Ponorogo sebagai masukan untuk perkembangan dan pengetahuan ilmu Perbankan Syariah serta sebagai referensi bagi para pembacanya dan diharapkan

juga dapat menjadi bahan acuan bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini semoga dapat menjadi referensi bagi masyarakat dan lembaga terkait, yaitu BPRS Magetan yang digunakan sebagai sarana diagnosis dalam mencari masalah atau kegagalan yang terjadi pada implementasi prinsip bagi hasil dalam pembiayaan *mudharabah* guna meningkatkan minat masyarakat. Selain itu, diharapkan penelitian ini dapat ikut memberikan kontribusi positif untuk pengembangan bank syariah di masa yang akan datang.

E. Studi Penelitian Terdahulu

Penelitian ini berjudul “Implementasi Prinsip Bagi Hasil dalam Pembiayaan *Mudharabah* untuk Meningkatkan Minat Masyarakat pada BPRS Magetan”. Penelitian ini tentunya tidak terlepas dari beberapa penelitian terdahulu yang penulis jadikan sebagai bahan pandangan dan referensi serta bahan acuan dalam penyusunan penelitian. Adapun penelitian terdahulu yang telah dilakukan adalah sebagai mana berikut:

No	Nama	Tahun	Judul	Isi	Persamaan	Perbedaan
1	Rachmadi Setiawan	2022	Bagi Hasil pada Pembiayaan <i>Musyarakah</i> dan <i>Mudharabah</i> di Bank Syariah Sesuai Syariah Islam.	Pembiayaan bagi hasil ada dua macam, yaitu pembiayaan <i>mudharabah</i> dan <i>musyarakah</i> sesuai dengan ketentuan ekonomi Islam. Perlu	Persamaan antara penulis dengan penelitian tersebut, yaitu menganalisis pelaksanaan bagi hasil pembiayaan <i>mudharabah</i>	Perbedaannya terletak pada lokasi tempat penelitian dan penelitian tersebut juga membahas tentang bagi hasil <i>musyarakah</i> sesuai syariah

No	Nama	Tahun	Judul	Isi	Persamaan	Perbedaan
				diperhatikan syarat dan ketentuan agar transaksi pembiayaan sah berdasarkan syariah Islam.	dan metode penelitian yang digunakan, yaitu penelitian kualitatif.	Islam. Penelitian tersebut juga tidak membahas terkait minat masyarakat terhadap prinsip nisbah.
2	Hayatul Millah dan Uswatun Hasanah	2021	Implementasi Nasabah Bagi Hasil Produk Tabungan Mabrur melalui Akad <i>Mudharabah Muthlaqah</i> dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri KC Lumajang).	Penerapan akad <i>mudharabah mutlaqah</i> pada Bank Syariah Mandiri diterapkan dalam tabungan berjangka yaitu tabungan mabrur. Bagi hasil yang digunakan, ialah <i>revenue sharing</i> sesuai dengan perspektif ekonomi syariah dan berpedoman pada fatwa DSN-MUI Nomor 02/DSN-	Persamaan antara penulis dengan penelitian tersebut yaitu sama-sama ingin menganalisis pelaksanaan bagi hasil dan metode penelitian yang sama yaitu metode penelitian kualitatif.	Perbedaannya terletak pada lokasi tempat penelitian dan akad yang digunakan yaitu akad <i>mudharabah muthlaqah</i> , penelitian tersebut juga membahas perspektif ekonomi Islam, dan tidak membahas terkait minat masyarakat terhadap prinsip nisbah, serta subjek yang diteliti yaitu

No	Nama	Tahun	Judul	Isi	Persamaan	Perbedaan
				MUI/IV/2000.		produk tabungan mabrur.
3	Hidayah Apriani dan Irvan Iswandi	2021	Analisis Penetapan Nisbah Bagi Hasil pada Deposito <i>Mudharabah</i> di Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Riyadhul Jannah Bekasi dalam Perspektif Hukum Islam	Nisbah bagi hasil pada depósito <i>mudharabah</i> atau <i>murabahah</i> berjangka di BMT Riyadhul Jannah sudah ditetapkan oleh pihak BMT dan sesuai dengan syariat Islam, karena pihak BMT Riyadhul Jannah selalu menerapkan prinsip hukum Islam untuk setiap produknya.	Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian tersebut yaitu bahwa kedua penelitian sama-sama ingin menganalisis prinsip bagi hasil dan jenis penelitian yang digunakan, yaitu penelitian kualitatif.	Perbedaannya terletak pada lokasi tempat penelitian, pada penelitian tersebut menggunakan subjek deposito <i>mudharabah</i> dalam perspektif hukum Islam, serta tidak membahas terkait minat masyarakat terhadap prinsip nisbah.
4	Husniawati Eka Pratiwi	2021	Analisis Prinsip Nisbah Dalam Pembiayaan <i>Mudharabah</i> Di Koperasi	Prinsip nisbah akad <i>mudharabah</i> di Koperasi Syariah Baitut Tamwil Muhammadiyah	Persamaan dari penelitian ini, yaitu sama- sama ingin menganalisis prinsip bagi	Perbedaannya terletak pada lokasi penelitian dan pada penelitian tersebut tidak membahas

No	Nama	Tahun	Judul	Isi	Persamaan	Perbedaan
			Syariah Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM Al-Kautsar) Kota Makassar	belum seutuhnya mempermudah transaksi bagi anggotanya, dengan prinsip bagi hasil yang diterapkan beberapa anggota merasa terbantu karena memudahkan perekonomian.	hasil dari pembiayaan <i>mudharabah</i> dan sama-sama menggunakan metode kualitatif.	terkait minat masyarakat terhadap prinsip nisbah.
5	Muhaimin Humaidillah	2020	Sistem Bagi Hasil pada Produk Pembiayaan <i>Mudharabah</i> .	Implementasi bagi hasil pembiayaan <i>mudharabah</i> di KJKS BMT Surya Mandiri ditentukan berdasarkan prosentase besarnya pembiayaan atau modal yang diinvestasikan, sehingga jumlah bagi hasil akan tetap setiap	Persamaan antara penulis dengan penelitian terdahulu yaitu sama-sama ingin menganalisis prinsip bagi hasil pada <i>mudharabah</i> serta sama-sama menggunakan metode penelitian	Perbedaannya terletak pada lokasi tempat penelitian, penulis pada penelitian tersebut juga tidak membahas terkait minat masyarakat terhadap prinsip nisbah, serta yang menjadi objek penelitian terdahulu yaitu produk

No	Nama	Tahun	Judul	Isi	Persamaan	Perbedaan
				bulannya.	kualitatif.	pembiayaan <i>mudharabah</i> .
6	Widya Sari	2020	Pengaruh Pembiayaan dengan Prinsip Jual Beli dan Pembiayaan dengan Prinsip Bagi Hasil terhadap Performa Bisnis PT Bank BRI Syariah	Keuntungan pembiayaan <i>murabahah</i> dan <i>musyarakah</i> secara parsial berpengaruh signifikan terhadap <i>ROA</i> . Dan keuntungan pembiayaan <i>mudharabah</i> secara parsial tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap <i>ROA</i> . Pengaruh variabel independent yaitu keuntungan pembiayaan dengan prinsip jual beli dan bagi hasil secara simultan terhadap	Persamaan antara penulis dengan penelitian terdahulu yaitu sama-sama ingin menganalisis prinsip bagi hasil.	Perbedaannya terletak pada lokasi tempat penelitian, jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian kuantitatif, penulis juga meneliti prinsip jual beli terhadap performa bisnis bank tempat penelitiannya, penulis juga tidak membahas terkait minat masyarakat terhadap prinsip nisbah, serta objek penelitian sangat luas yaitu pembiayaan dengan prinsip jual beli dan

No	Nama	Tahun	Judul	Isi	Persamaan	Perbedaan
				variabel dependent, yaitu <i>ROA</i> berpengaruh signifikan sebesar 52,8%.		pembiayaan dengan prinsip bagi hasil.
7	Rina Lestari, dkk.	2020	Pelaksanaan Bagi Hasil Simpanan dan Pembiayaan <i>Mudharabah</i> di BMT Al-Amanah	BMT Al-Amanah menggunakan <i>mudharabah mutlaqah</i> dan jenis nisbah <i>revenue sharing</i> . Pembagian nisbah sebesar 40:60 atau 50:50 tergantung kesepakatan bersama. Dampak positifnya anggota dapat melakukan penyimpanan dana atau pembiayaan.	Persamaan antara penulis dengan penelitian tersebut yaitu sama-sama ingin menganalisis pelaksanaan bagi hasil dan metode penelitian yang digunakan yaitu metode kualitatif.	Perbedaannya terletak pada lokasi tempat penelitian dan penelitian tersebut juga membahas terkait bagi hasil simpanan, serta pada penelitian tersebut tidak membahas terkait minat masyarakat terhadap prinsip bagi hasil.
8	Nur Amalia	2019	Analisis Penerapan Prinsip Bagi	BNI Syariah Cabang Banda Aceh dalam	Persamaan antara penulis dengan	Perbedaannya terletak pada lokasi tempat

No	Nama	Tahun	Judul	Isi	Persamaan	Perbedaan
			Hasil dan Manajemen Risiko pada Pembiayaan <i>Musyarakah</i> (Studi Kasus : Bank BNI Syariah Cabang Banda Aceh)	penerapan prinsip bagi hasil dan manajemen risiko sesuai dengan prosedur dan persyaratan yang ditetapkan. Adapun kendalanya pada operasional dalam menerapkan prinsip bagi hasil dan risiko, serta pendapatan nasabah tiap bulan tidak dilaporkan kepada bank.	penelitian tersebut yaitu sama-sama ingin menganalisis prinsip bagi hasil dan sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif.	penelitian dilaksanakan serta pada akad pembiayaan yang digunakan yaitu akad <i>musyarakah</i> , penelitian terdahulu juga membahas terkait tentang manajemen risiko, serta pada penelitian tersebut tidak membahas terkait minat masyarakat terhadap prinsip bagi hasil.
9	Lia Rachmawati dan Wiwik Fitria Ningsih	2018	Analisis Faktor yang dipertimbangkan dalam Penentuan Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	Beberapa faktor yang menjadi pertimbangan penentuan nisbah diantaranya, sistem bagi hasil berdasarkan <i>revenue sharing</i> ,	Persamaan antara penulis dengan penelitian terdahulu yaitu sama-sama ingin menganalisis pelaksanaan	Lokasi tempat penelitian dan penelitian tersebut menggunakan akad <i>musyarakah</i> serta faktor-faktor yang dipertimbangkan

No	Nama	Tahun	Judul	Isi	Persamaan	Perbedaan
			dan <i>Musyarakah</i> Pada PT BANK BNI SYARIAH Cabang Jember	hubungan baik dengan nasabah, jumlah nilai pembiayaan, kelayakan usaha, dan perkiraan omset nasabah.	bagi hasil pembiayaan <i>mudharabah</i> dan menggunakan metode penelitian kualitatif.	dalam penentuan nisbah, pada penelitian tersebut juga tidak membahas terkait minat masyarakat terhadap prinsip bagi hasil.
10	Maya Septi Cahyani	2018	Analisis Sistem Bagi Hasil dalam Produk Pembiayaan Modal Usaha (Studi Pada BRISyariah KCP Sribhawono, Lampung Timur	Sistem bagi hasil di BRIS KCP Sribhawono, yaitu <i>profit and loss sharing</i> namun pelaksanaannya belum sesuai syariah. Guna mengantisipasi kegagalan dalam membayar, bank menerapkan agar nasabah membayar angsuran pokok pinjaman.	Persamaan antara penulis dengan penelitian terdahulu yaitu sama- sama ingin menganalisis prinsip bagi hasil serta metode penelitian yang digunakan yaitu metode penelitian kualitatif.	Perbedaanya terletak pada lokasi tempat penelitian dilaksanakan, serta pada penelitian terdahulu penulis ingin mengetahui sistem bagi hasil dalam produk pembiayaan modal usaha.
11	Soim Khudori	2018	Analisis Kepatuhan	Perhitungan bagi hasil	Persamaan antara penulis	Perbedaanya terletak pada

No	Nama	Tahun	Judul	Isi	Persamaan	Perbedaan
			Syariah Implementasi Prinsip Bagi Hasil pada Simpanan <i>Mudharabah</i> di KSPPS Binamas Purworejo	simpanan <i>mudharabah</i> di KSPPS Binamas Purworejo sesuai syariah dan perhitungan bagi hasil dengan <i>pool of fund</i> . Berdasarkan PSAK No. 105 Pasal 11 ditemukan 62,5% item sesuai syariah, 25% tidak sesuai syariah, dan 12,5% diperbolehkan sesuai syariah.	dengan penelitian tersebut yaitu sama-sama ingin menganalisis prinsip bagi hasil <i>mudharabah</i> serta sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif.	lokasi tempat penelitian, penelitian tersebut juga membahas terkait analisis kepatuhan syariah, subjek penelitian juga berbeda yaitu simpanan <i>mudharabah</i> , pada penelitian terdahulu juga tidak membahas terkait minat masyarakat terhadap prinsip nisbah.
12	Nurhasanah	2018	Pelaksanaan Sistem Pembiayaan Bagi Hasil <i>Mudharabah</i> Pada Bank Muamalat Cabang Medan	Sistem bagi hasil di Bank Muamalat Sudirman Medan berdasarkan konsep <i>mudharabah</i> , pemilik modal memberikan dana	Persamaanny a yaitu sama-sama ingin menganalisis pelaksanaan sistem bagi hasil pada pembiayaan <i>mudharabah</i>	Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan penulis bahas terletak pada lokasi tempat penelitian dan

No	Nama	Tahun	Judul	Isi	Persamaan	Perbedaan
				kepada <i>shahibul mal</i> dan sistem bagi hasil <i>profit sharing</i> , pembagian keuntungan berdasarkan pendapatan yang diperoleh dengan menghitung biaya yang dikeluarkan.	serta sama-sama menggunakan metode kualitatif.	pada penelitian terdahulu juga tidak membahas terkait minat masyarakat terhadap prinsip nisbah.
13	Linda Devi Afifi	2017	Analisis Penerapan Sistem Bagi Hasil dan Perlakuan Akuntansi Pembiayaan <i>Mudharabah</i> Pada BMT Masalah Capem Pagelaran Malang	Sistem perhitungan bagi hasil pembiayaan <i>mudharabah</i> di BMT–Maslahah Pagelaran Malang menggunakan <i>revenue sharing</i> . Perlakuan akuntansi untuk pembiayaan dengan akad <i>mudharabah</i> mengenai pengakuan akuntansi	Persamaan dari penelitian ini yaitu sama-sama ingin menganalisis prinsip bagi hasil dari pembiayaan <i>mudharabah</i> juga sama-sama menggunakan jenis penelitian kualitatif.	Perbedaannya terletak pada lokasi tempat penelitian dilaksanakan, serta pada penelitian terdahulu, penulis juga melakukan ingin mengetahui perlakuan akuntansi terhadap pembiayaan <i>mudharabah</i> , dan penelitian yang tersebut

No	Nama	Tahun	Judul	Isi	Persamaan	Perbedaan
				pembiayaan <i>mudharabah</i> yang belum sepenuhnya sesuai dengan PSAK 105.		tidak membahas terkait minat masyarakat terhadap prinsip bagi hasil.
14	Ainul Hikmah	2017	Analisis Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan <i>Mudharabah</i> pada Bank Syariah Mandiri KCP Sengkang	<i>Revenue sharing</i> merupakan sistem bagi hasil yang dihitung dari total pendapatan pengelolaan dana tanpa dikurangi biaya. Jika bank dan nasabah menggunakan skim <i>mudharabah</i> maka jika usaha untung harus dibagi berdasarkan porsi bagi hasil.	Persamaan antara penulis dengan penelitian terdahulu yaitu sama-sama ingin menganalisis prinsip bagi hasil pada pembiayaan <i>mudharabah</i> serta menggunakan metode penelitian kualitatif.	Perbedaanya terletak pada lokasi tempat penelitian, serta pada penelitian tersebut tidak membahas terkait minat nasabah terhadap prinsip masyarakat.
15	Moh. Faizal	2017	<i>Syirkah</i> Prinsip Bagi Hasil pada Pembiayaan	Prinsip bagi hasil merupakan alternatif yang diterapkan	Persamaan antara penulis dengan penelitian	Perbedaanya terletak pada lokasi tempat penelitian, yang

No	Nama	Tahun	Judul	Isi	Persamaan	Perbedaan
			di Bank Syari'ah	dalam kegiatan perbankan untuk menghindari riba. Prinsip bagi hasil di dasari prinsip <i>At-Ta'awun</i> , yaitu saling membantu untuk kebaikan dan prinsip <i>Al-Iktinaz</i> , yaitu menahan uang dan membiarkannya menganggur yang tidak berputar dalam transaksi yang bermanfaat.	terdahulu yaitu sama-sama ingin menganalisis prinsip bagi hasil.	menjadi subjek pada penelitian tersebut juga sangat luas yaitu pembiayaan di bank syariah, penelitian tersebut juga tidak membahas terkait minat masyarakat terhadap prinsip bagi hasil, serta akad yang digunakan yaitu akad <i>syirkah</i> .

F. Metode Penelitian

1. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang penulis gunakan ialah penelitian deskriptif kualitatif, yaitu penelitian dengan menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata yang tertulis maupun secara lisan yang bersumber dari orang-orang serta perilaku yang diamati. Penelitian kualitatif ialah penelitian ilmiah yang memiliki tujuan guna memahami suatu fenomena dalam sebuah konteks sosial secara alamiah yang bertujuan untuk

mengedepankan proses interaksi komunikasi yang mendalam antara peneliti dengan masalah yang diteliti. Dengan menggunakan metode penelitian kualitatif, maka hasil yang diperoleh penulis dinyatakan dalam narasi bukan angka.⁹

Penelitian ini menggunakan penelitian lapangan atau *field research*. Penelitian lapangan ialah penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data juga informasi yang didapatkan secara langsung melalui pengamatan secara langsung dan informasi yang berhubungan dengan implementasi prinsip bagi hasil pada pembiayaan *mudharabah mutabarok* untuk meningkatkan minat masyarakat pada BPRS Magetan dan dampak dari implementasi prinsip bagi hasil pada pembiayaan *mudharabah mutabarok* untuk meningkatkan minat masyarakat di BPRS Magetan. Alasan penulis memilih untuk menggunakan penelitian kualitatif karena berdasarkan kepada latar belakang dan fokus penelitian, penulis menginginkan agar dapat menganalisis fenomena penelitian yang terjadi sedalam-dalamnya.

2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini berlokasi di Jln. Yos Sudarso, No. 52, Kelurahan Sukowinangun, Kecamatan Magetan, Kabupaten Magetan, Jawa Timur, Indonesia. Objek penelitian yaitu, PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (Persero) Magetan. Produk *mudharabah mutabarok* ini merupakan salah satu produk unggulan yang ada di BPRS Magetan selain itu lokasi BPRS yang strategis dan dekat dengan pasar yang menjadi tujuan utama dari pembiayaan *mudharabah mutabarok* sehingga sangatlah relevan dengan judul yang diangkat oleh peneliti. Selain itu berdasarkan hasil prariset yang dilakukan oleh peneliti lokasi tersebut merupakan lokasi yang paling sesuai untuk menyelesaikan rumusan masalah.

⁹ Haris Herdiansyah, "Metodologi Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-Ilmu Sosial: Perspektif Konvensional dan Kontemporer," n.d., 8.

3. Jenis Data dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang penulis gunakan pada penelitian ini ada dua macam, yaitu:

a. Data Primer

Data primer merupakan data yang langsung penulis kumpulkan dan berasal dari sumber pertamanya. Data primer penulis peroleh dari lokasi tempat penelitian melalui kuisioner ataupun melalui wawancara secara langsung, yang artinya sumber data ini langsung memberikan data kepada peneliti.¹⁰ Pada penelitian kali ini, penulis melakukan wawancara secara langsung kepada Kepala Bagian Operasional, *Account Officer*, Kepala Bagian *Marketing*, penjual di dekat kantor BPRS Magetan dan beberapa nasabah yang melakukan pembiayaan di BPRS Magetan.

b. Data Sekunder

Menurut Sugiarto, data sekunder merupakan informasi yang didapatkan secara tidak langsung dan bukan dari narasumber melainkan dari pihak ketiga.¹¹ Data sekunder ialah data yang penulis peroleh melalui sumber-sumber yang telah ada, data tersebut bisa diperoleh melalui jurnal, skripsi, buku, dan juga penelitian terdahulu yang berbentuk tulisan. Data sekunder merupakan sumber data pelengkap yang diperlukan oleh data primer. Pada penelitian ini data sekunder yang digunakan bersumber dari buku, jurnal, artikel, skripsi, serta beberapa penelitian terdahulu yang sesuai dengan penelitian ini.

4. Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data disesuaikan dengan keadaan serta kondisi pada objek yang diteliti, tenaga, dan juga kemampuan mengutarakan hasil observasi. Sedangkan metode merupakan

¹⁰ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Bandung: ALFABHA, 2019), 194.

¹¹ Sugiarto, *Metodologi Penelitian Bisnis* (Yogyakarta: ANDI, 2017), 87.

pengumpulan data pada penelitian yang penulis lakukan, diantaranya yaitu:

a. Metode Observasi

Menurut Sugiyono, observasi merupakan teknik pengumpulan data yang memiliki ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lainnya.¹² Observasi juga tidak terbatas kepada orang saja, tetapi juga dapat berfokus kepada objek-objek alam yang lainnya. Metode observasi merupakan teknik pengamatan yang dilakukan dengan cara mengadakan pengamatan terhadap objek secara langsung maupun tidak langsung.

b. Metode Wawancara/Interview

Menurut Bungin, metode wawancara ialah proses pertemuan kedua belah pihak guna mendapatkan informasi. Metode wawancara/*interview* merupakan cara untuk memperoleh keterangan sebagai tujuan penelitian dengan cara tanya jawab secara langsung atau tatap muka antara pewawancara dengan orang yang diwawancarai/responden, dengan atau tanpa menggunakan pedoman wawancara.¹³ Berdasarkan proses interaksinya, wawancara dapat dilakukan melalui beberapa cara, yaitu:

- 1) Wawancara bebas, yaitu wawancara yang dilakukan tanpa adanya kerangka atau aturan yang disiapkan terlebih dahulu;
- 2) Wawancara terpimpin, yaitu wawancara yang dilakukan menggunakan aturan pedoman yang tegas;
- 3) Wawancara bebas terpimpin, yaitu teknik wawancara yang dilakukan dengan cara pertanyaannya sudah disediakan terlebih dahulu, akan tetapi penyampaianya dilakukan secara bebas sehingga baik pewawancara maupun yang di wawancarai atau responden sama-sama rileks dan jelas.

¹² Ibid, 229.

¹³ Bugin Burhan, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2017), 126.

Pada penelitian ini, penulis menggunakan teknik wawancara bebas terpimpin. Penulis memilih menggunakan metode wawancara bebas terpimpin agar penulis dapat leluasa dalam menyampaikan pertanyaan seputar penelitiannya dan orang yang diwawancarai atau responden juga dapat rileks dan tenang untuk menjawab pertanyaan, sehingga informasi yang didapatkan lebih detail dan mendalam.

c. Metode Dokumentasi

Menurut Sugiyono, dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang telah berlalu, dokumentasi dapat berupa tulisan, gambar, ataupun karya-karya yang bersejarah dari seseorang. Studi dokumentasi merupakan pelengkap ketika kita memilih untuk menggunakan metode penelitian kualitatif. Pada penelitian ini peneliti mendokumentasikan kegiatan wawancara dengan pegawai BPRS Magetan.

5. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Sugiyono menyatakan bahwa teknik pemeriksaan keabsahan data merupakan derajat kepercayaan atas data penelitian yang diperoleh dan dapat dipertanggung jawabkan kebenarannya. Sugiyono menjelaskan bahwa untuk memeriksa keabsahan data pada penelitian kualitatif dilakukan dengan beberapa cara, meliputi uji kredibilitas (perpanjangan pengamatan, meningkatkan ketekunan, triangulasi, analisis kasus negatif, menggunakan bahan referensi), transferabilitas, dependabilitas, maupun konfirmabilitas.

a. Uji Kredibilitas (*credibility*)

Uji kredibilitas merupakan uji kepercayaan terhadap data hasil penelitian kualitatif. Moleong menyatakan bahwa uji kredibilitas ini memiliki dua fungsi, yaitu fungsi pertama untuk melaksanakan pemeriksaan sedemikian rupa terhadap tingkat kepercayaan penemuan kita agar dapat dicapai, dan fungsi yang kedua untuk mempertunjukkan derajat kepercayaan hasil-hasil penemuan kita

dengan jalan pembuktian terhadap kenyataan ganda yang sedang diteliti.¹⁴

b. Uji Transferabilitas (*Transferability*)

Sugiyono menjelaskan bahwa uji transferabilitas adalah teknik untuk menguji validitas eksternal di dalam penelitian kualitatif. Uji ini dapat menunjukkan derajat ketepatan atau dapat diterapkannya hasil penelitian ke populasi dimana sampel itu diambil. Kemudian Moleong juga menjelaskan bahwa transferabilitas merupakan persoalan empiris yang bergantung pada kesamaan konteks pengirim dan penerima. Untuk menerapkan uji transferabilitas di dalam penelitian ini nantinya peneliti akan memberikan uraian yang rinci, jelas, dan juga secara sistematis terhadap hasil penelitian. Diuraikannya hasil penelitian secara rinci, jelas dan sistematis yang bertujuan supaya penelitian ini dapat mudah dipahami oleh orang lain dan hasil penelitiannya dapat diterapkan ke dalam populasi dimana sampel pada penelitian ini diambil.

c. Uji Dependabilitas (*Dependability*)

Prastowo menyatakan bahwa uji dependabilitas sering disebut sebagai reliabilitas dalam penelitian kuantitatif yang dilakukan dengan cara melakukan audit terhadap keseluruhan proses penelitian. Dijelaskan juga oleh Sugiyono bahwa uji dependabilitas dilakukan dengan cara mengaudit segala keseluruhan proses penelitian.

d. Uji Konfirmabilitas/Objektivitas (*Confirmability*)

Sugiyono menjelaskan bahwa uji konfirmabilitas merupakan uji objektivitas di dalam penelitian kuantitatif, penelitian bisa dikatakan objektif apabila penelitian ini telah disepakati oleh orang banyak. Prastowo juga mengatakan bahwa ketika peneliti menguji konfirmabilitas berarti peneliti menguji hasil penelitian yang dihubungkan dengan proses penelitian yang dilakukan. Prastowo

¹⁴ Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, n.d.), 324.

menjelaskan bahwa ada empat teknik untuk melaksanakan uji konfirmabilitas, yaitu: 1) meningkatkan ketekunan; 2) triangulasi; triangulasi sumber; 3) diskusi teman sejawat; 4) menggunakan bahan referensi.

6. Teknik Pengolahan Data

Dalam penelitian kualitatif, pengelolaan data tidak harus semua data terkumpul. Data yang sudah ada dapat diolah dan dianalisis secara bersamaan sesuai tema pada penelitiannya. Terdapat proses teknik pengolahan data, yaitu:

a. Reduksi data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok dan memfokuskan kepada hal-hal penting, mencari tema dan polanya lalu membuang data yang tidak perlu. Tujuan dari mereduksi data ini adalah untuk menyederhanakan data yang diperoleh selama penggalan data di lapangan.

b. Penyajian data

Setelah data direduksi, selanjutnya adalah menyajikan data. Penyajian data merupakan tempat bagi sekumpulan informasi yang telah tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data diarahkan agar data hasil reduksi terorganisasikan, tersusun dalam pola hubungan sehingga makin mudah dipahami.¹⁵ Penyajian data dibatasi dengan sekumpulan informasi yang telah tersusun kemudian disesuaikan dan diklarifikasi untuk mempermudah peneliti dalam menguasai data dan tidak terbenam dalam setumpuk data.

c. Menarik kesimpulan atau verifikasi

Penarikan kesimpulan atau verifikasi ialah usaha untuk mencari atau memahami makna atau arti, keteraturan, pola-pola, penjelasan, alur sebab akibat atau proposisi. Kegiatan ini

¹⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2010), 245.

dimaksudkan untuk mencari makna data yang dikumpulkan dengan mencari hubungan, persamaan, atau perbedaan. Penarikan kesimpulan bisa dilakukan dengan jalan membandingkan kesesuaian pernyataan dari subjek penelitian dengan makna terkandung dengan konsep-konsep dasar dalam penelitian tersebut.¹⁶

7. Analisis Data

Analisis data merupakan sebuah cara yang dilakukan untuk menyusun, mengorganisasikan, dan menjabarkan data yang diperoleh secara sistematis agar mudah dipahami diri sendiri dan orang lain. Analisis data kualitatif bersifat induktif, yaitu suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh dan selanjutnya dikembangkan menjadi hipotesis.¹⁷ Data-data yang telah dikumpulkan oleh peneliti akan dianalisis secara deskriptif kualitatif, dimana analisis yang dapat menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata secara lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati dengan metode yang ditentukan.

Dengan cara memaparkan semua data yang diperoleh dari hasil penelitian yang kemudian dapat diambil kesimpulan dan analisis. Dalam hal ini, peneliti menganalisis data yang diperoleh dalam bentuk uraian, kemudian data tersebut dianalisis dengan cara berpikir induktif yang berangkat dari informasi implementasi prinsip nisbah dalam pembiayaan *mudharabah mutabarok* untuk meningkatkan minat masyarakat di BPRS Magetan.

G. Sistematika Pembahasan

Guna tercapainya sasaran yang diharapkan oleh peneliti, serta agar tidak terjadinya percampuran maka disusunlah sistematika pembahasan pada penelitian ini yang terdiri atas lima bab, yaitu:

¹⁶ Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), 91.

¹⁷ Op. Cit., 166.

BAB I PENDAHULUAN

Berisi latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan studi penelitian terdahulu, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II KAJIAN TEORI

Berisi tentang kajian teori yang berkaitan dengan tema penelitian yang penulis bahas.

BAB III PAPARAN DATA

Bab ini berisi tentang uraian data mengenai rumusan masalah pertama dan kedua yaitu tentang implementasi prinsip bagi hasil dalam pembiayaan *mudharabah* di BPRS Magetan dan tentang dampak implementasi prinsip bagi hasil dalam pembiayaan *mudharabah* untuk meningkatkan minat masyarakat di BPRS Magetan.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN/ANALISIS

Berisi hasil penelitian dan pembahasan penelitian yang telah penulis dapatkan yang merupakan jawaban dari seluruh permasalahan yang diangkat pada penelitian ini. Pada bab ini dijelaskan tentang hasil dari analisa yang telah dilakukan juga pembahasan yang mendalam terkait hasil temuan serta implikasinya.

BAB V PENUTUP

Pada bab terakhir ini, penelitian berisi kesimpulan serta saran-saran. Pada bagian kesimpulan ditulis hasil dari seluruh penemuan penelitian yang berhubungan dengan masalah penelitian secara ringkas, jelas, dan padat. Kesimpulan tersebut penulis peroleh melalui hasil analisis dan interpretasi data yang telah diuraikan pada bab sebelumnya. Sedangkan, pada bagian saran berisi tentang langkah-langkah yang perlu diambil dari pihak terkait penelitian yang bersangkutan.

BAB II

IMPLEMENTASI PRINSIP BAGI HASIL DALAM PEMBIAYAAN *MUDHARABAH* UNTUK MENINGKATKAN MINAT MASYARAKAT

A. Prinsip Bagi Hasil

1. Pengertian Bagi Hasil

Perbedaan antara bank konvensional dengan bank syariah terletak pada kejelasan pembagian keuntungan antara pihak pemilik modal (*mudharib*) dengan pihak pengelola dana (*shohibul mal*). Di dalam perbankan syariah, kita mengenal istilah nisbah atau bagi hasil. Bagi hasil tersebut berbeda dengan suku bunga yang berada di bank konvensional. Besarnya pembagian keuntungan antara pihak pemilik dana (*mudharib*) dengan pihak pengelola dana (*shohibul mal*) inilah yang disebut sebagai nisbah. Nisbah merupakan rasio aspek kegiatan yang bisa dinyatakan menggunakan angka, seperti perbandingan bagi hasil antara pihak pemilik dana (*shahibul mal*) dengan pengelola dana (*mudharib*) menggunakan akad bagi hasil.

Menurut terminology asing (bahasa Inggris) bagi hasil disebut juga dengan *profit sharing*, secara definisi *profit sharing* diartikan dengan penyaluran bagian laba kepada karyawan pada sebuah perusahaan. Secara istilah *profit sharing* merupakan pendistribusian beberapa bagian laba dari laba para pegawai suatu perusahaan. Lebih lanjut dikatakan, bahwa hal itu dapat berbentuk suatu bonus uang tahunan yang didasarkan pada laba yang diperoleh pada tahun-tahun sebelumnya, atau dapat berbentuk pembayaran mingguan atau bulanan. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwasannya bagi hasil merupakan sistem pembagian hasil usaha antara *mudharib* dengan *shahibul mal*.¹ Bagi hasil adalah bentuk return dari kontrak investasi,

¹ Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Prinsip di Bank Syariah* (Yogyakarta: UII Press, 2004).

dan waktu ke waktu, tidak pasti dan tidak tetap. Sedangkan nisbah adalah rasio atau perbandingan pembagian keuntungan (bagi hasil) antara shohibul maal dan mudharib. Besar kecilnya perolehan kembali itu bergantung pada hasil usaha yang benar-benar terjadi.

Dalam agama Islam, nisbah bagi hasil ialah perkiraan imbalan yang akan diterima oleh pemilik dana dari pengelola dana. Pembagian nisbah berdasarkan pada kesepakatan awal antara pengelola dana (*mudharib*) dan pemilik dana (*shahibul mal*) dalam pembagian keuntungan usaha yang dikelola oleh anggota. Kesepakatan ini harus dilakukan dengan transparan juga penuh kehati-hatian dan bagi pihak bank juga harus memahami kekuatan finansial serta profit nasabah karena hal tersebut akan berpengaruh terhadap besar angsuran dan dikhawatirkan akan membebani nasabah. Banyaknya nisbah bagi hasil yang akan diterima oleh nasabah sesuai dengan penentuan yang disepakati oleh kedua pihak ketika awal dilaksanakannya akad. Pada UU No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah Pasal 19 ayat (1) huruf c tentang ketentuan pengambilan keuntungan dibagi sesuai dengan kesepakatan pada akad. Pembayaran kompensasi bank syariah kepada pemilik dana (*shahibul mal*) pada nisbah besarnya sesuai dengan laba yang dihasilkan pengelola dana (*mudharib*) terhadap pengelolaan dana *mudharabah*.²

Bank syariah tidak hanya menerapkan bagi hasil keuntungan saja, akan tetapi juga menerapkan bagi hasil atas kerugian usaha yang dijalankan. Maka jika usaha yang dijalankan oleh pengelola dana (*mudharib*) mengalami kerugian maka kedua belah pihak sama-sama menanggung resiko. Pihak bank mengalami kerugian pada modal yang mereka keluarkan, sedangkan nasabah menanggung rugi pada tenaga yang telah dikeluarkan. Maka kedua belah pihak sama-sama

² Hasniawati Eka Pratiwi, *Analisis Prinsip Nisbah Dalam Pembiayaan Mudharabah Di Koperasi Syariah Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM Al-Kautsar) Kota Makassar*, (Makassar:Universitas Muhammadiyah Makassar, 2020).

menanggung resiko atas kerugian tersebut. Dengan adanya bagi hasil, diharapkan dapat mencegah terjadinya perselisihan diantara kedua belah pihak terkait pembagian keuntungan. Nisbah bagi hasil adalah ciri umum atau ciri khas yang juga menjadi tumpuan pada pengoperasionalan bank syariah secara menyeluruh.

Pada perbankan syariah segala macam transaksi yang mengandung unsur riba tentu saja tidak diperbolehkan oleh Allah SWT. Sehingga bank syariah menerapkan nisbah dalam pembagian hasil usaha, dan bagi hasil tersebut dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati oleh kedua belah pihak sesuai dengan porsi masing-masing pihak pada awal perjanjian akan dilakukan akad, misal 50:50, 60:40, hingga 99:1. Nisbah harus dinyatakan dalam prosentase kedua belah pihak bukan dinyatakan dalam bentuk nilai nominal tertentu. Berdasarkan penelitian diatas, dapat disimpulkan bahwa lembaga keuangan syariah bisa menentukan sendiri cara untuk membagi keuntungan mereka karena tidak ada peraturan untuk mengatur besar kecilnya nisbah. Berdasarkan pernyataan diatas, dapat kita tarik kesimpulan bahwa bagi hasil adalah bentuk kerja sama antara dua orang atau lebih dan pendapatan bagi hasil tersebut dibagi sesuai dengan akad yang telah ditentukan dan disepakati oleh kedua belah pihak atau lebih.³

Distribusi pembagian hasil usaha bank syariah dengan nasabah penghimpun dana hanya didasarkan pada akad *mudharabah*. Pembagian hasil usaha dilakukan berdasarkan pada nisbah yang disepakati pada awal akad. Pembiayaan *mudharabah* merupakan salah satu pembiayaan yang menerapkan prinsip nisbah bagi hasil. Secara umum, pembiayaan diartikan sebagai penyediaan dana atau tagihan atau sesuatu yang dapat dipersamakan dengan mendapatkan persetujuan antara pihak bank dengan pihak pengelola dana dengan jangka waktu

³ Sri Indah Nikensari, *Perbankan Syariah: Prinsip, Sejarah & Aplikasinya* (Semarang: Pustaka Rizki Putra, 2012), n.d., 34–35.

yang telah ditentukan dan disepakati oleh kedua belah pihak dengan mendapatkan imbalan atau bagi hasil.

Dalam arti sempit pembiayaan dipakai guna mendefinisikan pendanaan yang dilakukan pada lembaga pembiayaan seperti bank syariah dan nasabah. Sedangkan secara syariah, pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan dengan mendapatkan persetujuan dari kedua belah pihak dengan jangka waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak serta mendapatkan bagi hasil yang telah disepakati juga. Dapat kita tarik kesimpulan bahwa pembiayaan adalah fasilitas berupa produk bank syariah yang memberikan pinjaman kepada nasabah yang kekurangan dana untuk usahanya, dan diwajibkan untuk membayar angsuran pada waktu yang ditentukan serta bagi hasil yang telah mereka sepakati.

Menurut Undang-Undang No. 21 tahun 2008 Pasal 1 No. 25 menyatakan bahwa, pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang sama dengan,:

- a. Transaksi jual beli
- b. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *Mudharabah*
- c. Transaksi sewa menyewa atas jasa dalam bentuk ijarah baagi transaksi multi jasa
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk *qard*
- e. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *Ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *Ijarah Mutahiyah Bitamlik*.

Sedangkan akad *mudharabah* berasal dari kata *al-Dharb*, yang berarti berjalan atau memukul, maksudnya disini yaitu proses seseorang memukulkan kakinya dalam melakukan usahanya. Secara bahasa *mudharabah* berasal dari kata *adharbu fil-ardihi*, yang memiliki arti bepergian untuk urusan dagang. Pembiayaan *mudharabah* ialah akad kerja sama antara dua belah pihak atau lebih. Sedangkan akad *mudharabah* ialah akad perjanjian dimana pemilik modal (*shohibul mal*) memberikan modal kepada pengelola modal (*mudharib*), dan

keuntungan yang diperoleh menjadi milik bersama sesuai dengan perjanjian di awal pembiayaan dan dihitung sesuai dengan bagi hasil yang telah disepakati kedua belah pihak.⁴

Mudharabah dalam praktiknya dilakukan oleh dua pihak, yaitu pemilik dana (*shohibul mal*) dan pengelola (*mudharib*). Pembiayaan *mudharabah* mensyaratkan bahwa bagi hasil berdasarkan nisbah telah disepakati oleh kedua belah pihak. Pada pembiayaan *mudharabah* pihak bank atau pemilik dana (*shahibul mal*) bertanggung jawab sepenuhnya atas kerugian yang terjadi selama masalah tersebut masih dalam lingkup internal dan bukan terjadi atas kelalaian pengelola modal. Akan tetapi jika kerugian tersebut dikarenakan oleh kelalaian ataupun kecurangan yang disebabkan oleh pengelola modal (*mudharib*), maka *mudharib* harus bertanggung jawab atas kelalaian tersebut.

Pembiayaan *mudharabah* merupakan pembiayaan yang dilakukan oleh pihak bank syariah guna mencapai kebutuhan dana dari suatu usaha yang dijalankan oleh nasabah dan pihak nasabah harus mengelolanya dengan sebaik-baiknya serta bertanggung jawab terhadap kerugian bila suatu saat usaha tersebut mengalami musibah. Rukun pembiayaan *mudharabah* akan terpenuhi secara sempurna apabila pemilik dana, pengelola dana, serta usaha yang akan dibagi hasilnya, serta ijab kabul semuanya terpenuhi. Pada prinsip *mudharabah* diterapkan pada produk tabungan serta deposito berjangka.⁵

Pada pembiayaan *mudharabah* terdapat beberapa rukun yang harus dipenuhi saat akad berlangsung, yaitu:

- a. Pemilik modal merupakan pihak yang memiliki modal akan tetapi tidak dapat berbisnis, sedangkan pengelola modal (*mudharib*) ialah

⁴ Beni, Meriyati, dan Choiriyah, *Analisis Penerapan Sistem Bagi Hasil Pada Pembiayaan Mudharabah di PT BPRS Al-Falah Banyuasin Tahun 2021*, 159.

⁵ Sri Indah Nikensari, *Perbankan Syariah: Prinsip, Sejarah, Dan Aplikasinya* (Semarang: Pustaka Riski Putra, 2012), 55.

pihak yang handal dalam berbisnis akan tetapi kekurangan dalam modal.

- b. Persetujuan antara kedua belah pihak (*ijab qabul*), yaitu perjanjian kedua belah pihak menggunakan prinsip sama-sama rela (*antaraddin minkum*).
- c. Objek akad ialah modal (*maal*), keuntungan (*ribh*), dan kerja (*dharaba*).
- d. *Nisbah* keuntungan ialah rukun yang khas pada akad *mudharabah*, *nisbah* merupakan imbalan terhadap keuntungan modal. Adanya *nisbah* menjadi penengah jika suatu saat terjadinya konflik antar pihak tentang pembagian keuntungan.
- e. Pada komplikasi Hukum Ekonomi Syariah, dijelaskan bahwa rukun kerja sama menggunakan akan *mudharabah* ialah:
 - 1) Pemilik modal (*shahibul mal*).
 - 2) Pengelola modal (*mudharib*).
 - 3) Akad.

Akad *Mudharabah* terdiri atas dua jenis yaitu *mudharabah muthlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*.

a. *Mudharabah Muthlaqah*

Mudharabah muthlaqah ialah akad kerja sama antara pemilik modal (*shahibul mal*) dengan pengelola modal (*mudharib*) yang dalam pengelolaan modalnya diberikan keleluasaan namun tetap bertanggung jawab dalam melakukan pengelolaan modal.

b. *Mudharabah Muqayyadah*

Mudharabah muqayyadah sering disebut dengan *restricted mudharabah* atau *specified mudharabah* yang merupakan kebalikan dari pada *mudharabah muthlaqah*. Pada akad ini pengelola modal terbatas pada jenis usaha, tempat, juga waktu usaha. Pembatasan ini seringkali dianggap sebagai kecenderungan umum terhadap pengelola modal dalam memasuki jenis usaha.

Pada akad *mudharabah* terdapat beberapa ketentuan skema pembiayaan, yaitu:

- a. Sistem *mudharabah* mempertemukan antara yang memiliki modal dengan yang ahli berusaha;
- b. Setelah negosiasi dan kesepakatan, kedua belah pihak melakukan perjanjian pembiayaan dengan prinsip *mudharabah*;
- c. *Sahib al-mal* menyediakan 100% modal usaha;
- d. *Mudharib* sebagai pengelola modal;
- e. Distribusi keuntungan dapat dilakukan secara angsuran atau tempo;
- f. Distribusi tingkat keuntungan untuk *sahib al-mal* sebesar nisbah yang telah ditentukan pada akad;
- g. Distribusi tingkat keuntungan untuk *mudharib* sebesar nisbah yang telah ditentukan pada akad;
- h. Pengembalian modal *sahib al-mal* dapat dibayar secara angsuran atau jatuh tempo.

Pada penentuan besaran nisbah bagi hasil pembiayaan *mudharabah* dipengaruhi oleh beberapa hal. Berikut adalah beberapa hal yang mempengaruhi penentuan besaran nisbah, yaitu:

- a. Jenis produk simpanan

Faktor pertama yang mempengaruhi besaran nisbah yaitu jenis produk simpanan yang mencakup perkiraan biaya operasional bank dan pemasukan investasi. Umumnya hanya produk pembiayaan atau simpanan syariah dengan mekanisme investasi seperti *mudharabah* yang mendapatkan return bagi hasil. Sedangkan produk syariah dengan mekanisme titipan atau *wadiah* biasanya hanya memberikan bonus sebagai *return*;

- b. Kinerja Usaha

Faktor kedua yang mempengaruhi nisbah adalah kinerja usaha yang dijalankan oleh nasabah. Misal pihak bank mendapatkan keuntungan yang besar maka nasabah juga akan mendapatkan keuntungan yang besar pula, begitupun dengan sebaliknya. Namun kerugian yang

akan ditanggung oleh pihak nasabah terjadi bukan karena buruknya kinerja pihak bank akan tetapi karena risiko bisnis yang sedang dijalankan. Nasabah tidak perlu menanggung kerugian jika hal tersebut dikarenakan oleh perjanjian yang dilanggar oleh pihak bank sebagai pengelola modal.

c. Tingkat besaran nisbah

Nisbah adalah skema bagi hasil yang biasanya berbentuk presentase antara pihak bank dengan nasabahnya dan ditentukan dalam akad yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Akan tetapi jika tidak ada penjelasan besaran presentase dalam akad maka biasanya presentase pembagian menjadi 50:50. Lalu jika terjadi perubahan nisbah maka kedua belah pihak harus melakukan kesepakatan bersama.

d. Besaran pendanaan

Besaran pendanaan atau komposisi pendanaan juga menjadi faktor yang mempengaruhi besaran proporsi nisbah. Biasanya sebagian besar pendanaan bank syariah diperoleh dari dana tabungan dan nisbah deposito. Keduanya terdapat penentuan keuntungan yang berbeda sesuai dengan besaran atau komposisi pendanaan.

e. Tingkat persaingan

Tingkat persaingan pasar menjadi faktor selanjutnya yang mempengaruhi besaran prosentase nisbah. Tingkat persaingan yang ketat akan menjadikan keuntungan yang akan diterima oleh pihak bank semakin sedikit begitupun dengan sebaliknya.

f. Risiko pembiayaan

Dalam risiko pembiayaan biasanya pihak bank akan mengambil keuntungan yang lebih besar pada produk pembiayaan yang memiliki risiko tinggi.

2. Konsep Bagi Hasil

Bagi hasil memiliki konsep yang berbeda dengan bunga yang berada di bank konvensional, konsep bagi hasil diantaranya yaitu,:

- a. Pemilik dana menanamkan modalnya melalui lembaga keuangan yang bertindak sebagai pengelola dana.
- b. Pengelola dana mengelola dana tersebut menggunakan teknik penghimpunan dana (*pool of fund*), kemudian akan diinvestasikan dana tersebut melalui proyek atau usaha-usaha yang layak dan menguntungkan, serta sesuai dengan prinsip syariah.
- c. Antara pemilik dana dan pengelola dana membuat kesepakatan (akad) yang berisi ruang lingkup kerjasama, bagi hasil (nisbah), jumlah dana nasabah, dan jangka waktu berlakunya akad tersebut.
- d. Sumber dana terdiri atas, :
 - 1) Modal: simpanan wajib, simpanan pokok, dan lain sebagainya.
 - 2) Simpanan: simpanan berjangka dan tabungan.
 - 3) Hutang pajak lain.⁶

3. Metode Perhitungan Nisbah Bagi Hasil

Menurut ekonomi Islam, metode perhitungan nisbah bagi hasil terbagi menjadi dua macam, diantaranya:

a. Nisbah merupakan profit sharing

Cara perhitungan profit sharing yaitu dengan cara mengurangi total pendapatan usaha dengan biaya operasional maka didapatkan keuntungan bersih.

b. Nisbah merupakan revenue sharing

Cara menghitung revenue sharing yaitu dengan menghitung laba berdasarkan pada pendapatan kotor yang didapatkan dari hasil usaha. Perbankan syariah biasanya menggunakan sistem profit sharing pada mekanisme perhitungan bagi hasil. Besaran keuntungan bagi nasabah maupun pihak bank sudah ditentukan dari awal akad ditandatangani sehingga tidak mengalami kebingungan ketika pembiayaan dilaksanakan.

⁶ Op. Cit., 57.

B. Minat Masyarakat

1. Pengertian Minat Masyarakat

Minat (*interest*) memiliki arti kecenderungan atau keinginan yang besar terhadap sesuatu. Minat adalah keinginan kebutuhan manusia yang dibentuk dalam budaya dan kepribadian seseorang. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), minat berarti sebuah kecenderungan hati yang tinggi terhadap suatu gairah atau keinginan. Minat ialah rasa suka atau rasa tertarik terhadap aktivitas maupun objek yang digemari. Minat timbul dari diri seseorang tanpa adanya paksaan dari orang lain dan biasanya seseorang cenderung untuk mencari bahkan untuk mempunyai atau memiliki objek yang disenangnya tersebut. Minat lebih dikenal sebagai keputusan pembelian atau pemakaian jasa maupun produk, keputusan dalam membeli ataupun memakai didapatkan dari kegiatan sebelumnya, yaitu kebutuhan serta dana yang dimiliki.⁷

Menurut Ahmad D. Marimba, minat berarti kecenderungan jiwa terhadap sesuatu, karena sesuatu tersebut memiliki arti bagi seseorang sehingga dapat memenuhi kebutuhan dan menyenangkan diri seseorang. Dalam fungsinya, minat berhubungan erat dengan pikiran dan perasaan seseorang. Pikiran tersebut cenderung menuju sektor rasional analisis, sedangkan perasaan cenderung bersifat tajam dan halus serta lebih menginginkan kebutuhan. Berbeda dengan akal, akal sebagai alat untuk mengingat pikiran juga perasaan dalam kondisi yang stabil atau harmonis, sehingga minat dapat diatur dengan baik. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) minat tersebut dideskripsikan dengan hati yang cenderung menginginkan sesuatu, atau gairah yang tinggi.⁸

⁷ Rafika, *Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Minat Nasabah Menabung Di BTN Syariah KCPS Parepare*, (Parepare: IAIN Parepare, 2020), n.d., 14.

⁸ Beni Meriyati, dan Choiriyah, "Analisis Penerapan Sistem Bagi Hasil Pada Pembiayaan Mudharabah Di PT BPRS Al-Falah Banyuasin Tahun 2021", *Jurnal Ilmiah*

Minat merupakan sumber motivasi dari dalam diri seseorang untuk mendapatkan sesuatu yang diinginkannya, akan tetapi minat tidak bersifat permanen. Hal tersebut terjadi karena minat atau keinginan manusia yang selalu berubah-ubah setiap harinya sesuai dengan keadaan seseorang. Beberapa hal menjadi faktor-faktor yang menjadi indikator minat, yaitu:⁹

a. Kegiatan

Dengan mengamati kegiatan seseorang, maka kita dapat memperoleh petunjuk mengenai minat seseorang terhadap sesuatu;

b. Pertanyaan

Jika seseorang sering bertanya tentang perbankan syariah, dapat dikatakan bahwa minatnya pada hal yang sekali ia tanyakan;

c. Pokok pembicaraan

Ketika seseorang berbicara, apa yang menjadi pokok pembicaraan tersebut kemudian orang tersebut mengeluarkan pendapatnya yang positif terkait pokok pembicaraan tersebut, sehingga dapat menjadi petunjuk bahwasananya orang tersebut berminat terhadap apa yang menjadi pokok pembicaraannya;

d. Topik yang sering dibaca

Apabila seseorang berminat untuk menjadi nasabah bank syariah, maka orang tersebut akan mencari informasi yang berkaitan dengan minatnya, baik dengan bertanya kepada orang lain, membaca buku, maupun dengan memperoleh informasi dari media sosial serta media cetak;

Mahasiswa Perbankan Syariah (JIMPA) 1, no. 2 (October 1, 2021): 161, <https://doi.org/10.36908/jimpa.v1i2.33>.

⁹ Asep Suryanto, *Nasabah Bank Syariah: Sebuah Analisis Minat Nasabah Bank Syariah Dalam Perspektif Marketing Mix*, Cet. 1 (Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2022), 29.

e. Keinginan

Apabila seseorang ditanya tentang apa yang diinginkan, maka orang tersebut akan menyebutkan hal-hal yang paling diminatinya;

f. Laporan mengenai apa saja yang diminati

Jika seseorang diberikan pertanyaan tentang sesuatu yang paling diminati, maka ia akan menunjukkan minat yang telah terbentuk.

Beberapa faktor diatas merupakan faktor-faktor yang mempengaruhi minat, berikut adalah beberapa faktor yang menumbuhkan minat:

a. Faktor pengetahuan

Pengetahuan menjadi faktor utama yang dapat mempengaruhi seseorang dalam menggunakan atau memilih sesuatu yang disukainya;

b. Faktor lokasi

Jarak lokasi yang jauh atau dekat dapat menjadi faktor yang membangkitkan atau mempengaruhi minat seseorang untuk menggunakan jasa atau produk;

c. Faktor emosional

Minat memiliki hubungan yang erat dengan emosi;

d. Faktor produk

Produk yang beragam dan lengkap dapat menumbuhkan minat seseorang untuk menggunakan produk atau jasa dari suatu produk;

e. Dorongan dari dalam individu

Dorongan dari dalam individu dapat dicontohkan dengan dorongan ingin tahu atau rasa ingin tahu tentang mekanisme dalam penyimpanan dana dan mendapatkan pembiayaan di bank syariah, dorongan akan kebutuhan modal untuk membuka atau mengembangkan usaha melalui kerjasama *mudharabah* atau pembiayaan *mudharabah* dengan bank syariah.

f. Faktor lingkungan

Lingkungan sekitar juga menjadi faktor yang dapat menumbuhkan minat seseorang. Apabila di lingkungan sekitarnya menggunakan sesuatu yang diminatinya maka seseorang akan tertarik untuk menggunakan barang atau jasa tersebut;

g. Faktor keadaan

Keadaan disekitar lokasi juga menjadi pemicu apakah akan tetap menggunakan barang atau jasa atau memilih menggunakan produk atau jasa yang lainnya.¹⁰

Masyarakat sendiri secara umum merupakan sekumpulan individu-individu yang hidup bersama, bekerja sama untuk memperoleh kepentingan bersama yang telah memiliki tatanan kehidupan, norma-norma serta adat istiadat yang telah diatur dalam lingkungannya. Dalam Bahasa Inggris masyarakat disebut dengan “society”, sedangkan dalam Bahasa Latin masyarakat disebut dengan “societas” yang berarti kawan, sedangkan dalam Bahasa Arab disebut dengan “musyarak”. Dalam arti luas, masyarakat ialah keseluruhan hubungan hidup bersama tanpa dibatasi oleh lingkungan, bangsa, dan sebagainya.¹¹

Sedangkan dalam arti sempit masyarakat merupakan sekelompok individu yang dibatasi oleh golongan, bangsa, teritorial, dan lain sebagainya. Pengertian masyarakat juga dapat didefinisikan sebagai kelompok orang yang terorganisasi karena memiliki tujuan yang sama. Secara sederhana masyarakat merupakan sekelompok manusia yang saling berinteraksi atau bergaul dengan kepentingan yang sama. Terbentuknya masyarakat dikarenakan manusia menggunakan perasaan, pikiran, serta keinginannya dalam memberikan reaksi dalam

¹⁰ Roni Andespa, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Menabung Di Bank Syariah*, Universitas Islam Negeri Imam Bonjol Padang Vol. 2 No. 1 (June 2017): 49.

¹¹ D Prasetyo & Irwansyah, "Memahami Masyarakat dan Perspektifnya" *Jurnal Manajemen Pendidikan dan Ilmu Sosial*, 1 (1), 2020, 163.

lingkungannya. Selain itu manusia merupakan makhluk sosial yang tidak bisa hidup sendiri.



BAB III

PAPARAN DATA

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

Menurut Undang-Undang No. 21 tahun 2008, bank syariah dimaksudkan dengan lembaga keuangan yang melaksanakan kegiatan usahanya berdasarkan kepada prinsip syariah agama Islam dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS) Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan sudah berdiri sejak tanggal 14 Juni 2012, selain mengacu kepada Undang-Undang No. 12 Tahun 2008 tentang Perbankan. Berdirinya PT. BPRS Magetan juga berdasarkan kepada perda Kabupaten Magetan No. 9 Tahun 2008, Akta Pengakuan PT BPRS Magetan No. 53, dibuat oleh Yvonne Erawati, S.H. Notaris Madiun pada tanggal 21 Desember 2011.

Nama Perda Kabupaten Magetan Nomor 3 Tahun Tahun 2020 Tentang Perusahaan Perseroan daerah dan nama PP Nomer 54 Tahun 2017, Pasal 14 Ayat 2 dan 3 yang mengatur tentang nama Perusahaan Daerah sehingga pada Perubahan Dokumen Nomor 07 tanggal 4 Mei 2020 pada awalnya bernama PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan diubah menjadi Perusahaan Perseroan Daerah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Magetan atau yang biasanya disebut dengan PT. BPRS Magetan (Perseroda).¹ Dengan pergantian nama tersebut, diharapkan dapat menambah lapangan pekerjaan, terlebih bagi masyarakat yang berada di Kabupaten Magetan yang memiliki potensi atau *skill* tentang perbankan baik dari segi permodalan maupun dari segi keahlian.

Dengan di dirikannya PT BPRS Magetan (Perseroda), maka diharapkan akan semakin banyak lagi tenaga kerja yang masuk kedalam sektor perbankan. Salah satu tujuan awal didirikannya PT BPRS Magetan

¹ Profile - PT BPRS Magetan (Perseroda) <https://bprsmagetan.co.id/tentang-kami/> , n.d., (diakses pada tanggal 07 April 2023, jam 22.01).

(Perseroda) ialah untuk membantu para pejabat Daerah Magetan dalam hal keuangan, dengan cara menawarkan dana khusus dengan keuntungan yang berbeda dari dana pada umumnya. Didirikannya PT BPRS Magetan (Perseroda) diharapkan dapat mendorong *ukhuwah Islamiyah* melalui kegiatan ekonomi, sehingga apabila pendapatan per kapita meningkat, maka masyarakat juga akan mendapatkan kualitas kehidupan yang lebih layak.

Nilai gotong royong (*ta'awun*) di BPRS Magetan (Perseroda) semakin kuat antara pemilik modal dengan pengelola modal. Dengan adanya nilai gotong royong tersebut, maka keterikatan antara nasabah dengan pihak bank semakin meningkat karena hal tersebut merupakan faktor terpenting dalam terciptanya *ukhuwah Islamiyah*. Dengan upaya tersebut sehingga usaha masyarakat yang dibantu permodalannya oleh PT BPRS Magetan (Perseroda) dapat tumbuh secara meningkat baik secara lokal maupun per kapita nasional.

PT BPRS Magetan berlokasi di Jln. Yos Sudarso, No. 52, Kelurahan Sukowinangun, Kecamatan Magetan, Kabupaten Magetan, Jawa Timur, Indonesia. Adapun visi dan misi PT BPRS Magetan (Perseroda) ialah sebagai berikut:

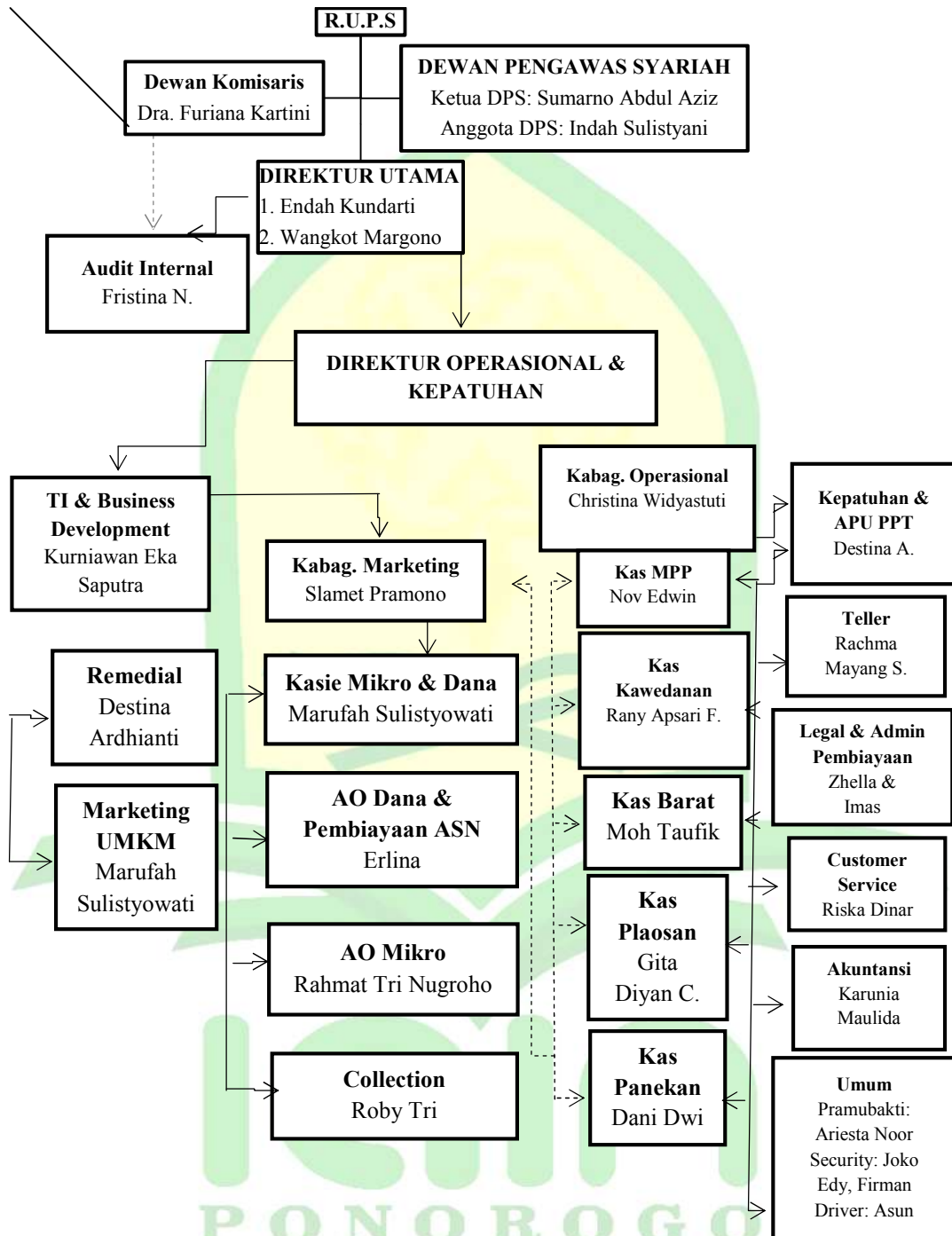
1. Visi

Menjadi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang Terbaik, Unggul, dan Amanah.

2. Misi

Menjadi Lembaga Keuangan Yang Menghasilkan Produk Jasa Perbankan Terbaik Bagi Nasabah dan menciptakan kondisi kondusif bagi pemerataan pembangunan sektoral dengan Orientasi Pengembangan Usaha kecil dan Menengah Menuju Kesejahteraan Bagi Stake Holder.

Berikut adalah susunan struktur organisasi pegawai di PT BPRS Magetan:



Gambar 3.1 Struktur Organisasi BPRS Magetan

Sumber: BPRS Magetan²

² Kepala Bagian Marketing, Wawancara, 2023.

B. Implementasi Prinsip Bagi Hasil dalam Pembiayaan *Mudharabah* untuk Meningkatkan Minat Masyarakat di BPRS Magetan

Implementasi di dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), diartikan sebagai pelaksanaan atau penerapan. Implementasi merupakan suatu pelaksanaan atau tindakan dari pada sebuah rencana yang telah tersusun secara matang dan terperinci. Implementasi atau pelaksanaan ini biasanya dilakukan setelah perencanaannya dianggap sudah matang atau *fix*. Pada penelitian ini, peneliti akan membahas seputar implementasi prinsip nisbah bagi hasil pada pembiayaan *mudharabah* di BPRS Magetan.

Pembiayaan *mudharabah* sendiri merupakan akad yang ditujukan guna membantu para nasabah yang memiliki kekurangan modal dalam menjalankan usaha mikro menengah (UMKM). Pembiayaan *mudharabah* ialah akad jual beli antara pihak bank dengan nasabah. Dimana pihak bank membelikan barang lalu menjualnya kepada nasabah dan pada pembiayaan terdapat bagi hasil atau keuntungan yang dijanjikan kepada nasabahnya yaitu nisbah. Pembagian hasil atau keuntungan yang diperoleh secara Islam dalam bank syariah dapat diterima sebagai dasar pengembangan dan penerapannya. Dan dalam agama Islam, pemilik dana berhak untuk mendapatkan keuntungan atau bagi hasil yang dikelola oleh pengelola dana. Sistem nisbah bagi hasil tersebut diperbolehkan dalam syariah agama Islam karena tidak mengandung unsur riba atau bunga yang dilarang dalam agama Islam.

Nisbah merupakan perbandingan antara aspek kegiatan yang dapat dinyatakan dengan angka semisal perbandingan porsi bagi hasil antara pihak bank dengan nasabah atas transaksi pendanaan serta pembiayaan dengan akad bagi hasil antara pemilik dana (*shahibul mal*) dengan pengelola dana (*mudharib*). Bagi hasil sendiri merupakan suatu bentuk kontrak yang sudah ada sejak zaman Rasulullah SAW, sejak zaman jahiliyyah sebelum adanya agama Islam. Pada nisbah bagi hasil terdapat beberapa prinsip guna menjalankan aktivitasnya, yaitu:

1. Prinsip keadilan dan kehati-hatian

Prinsip ini tercermin dari pada penerapan imbalan atas dasar bagi hasil dan pengembalian keuntungan yang disepakati bersama antara pihak bank dengan nasabah kemudian pihak bank sebagai pengelola dana akan mengembangkan dana yang telah terkumpul dari nasabah untuk usaha-usaha yang baik dan profesional.

2. Prinsip kesederajatan

Pihak bank memperlakukan seluruh nasabah yang menggunakan jasa bank syariah dengan sama tidak memandang kepada kedudukan ataupun derajat seorang nasabah karena semuanya sama dan sederajat. Hal tersebut tercermin dari hak, kewajiban, resiko, dan keuntungan, yang berimbang antara nasabah penyimpan dana maupun bank.

3. Prinsip ketentraman

Produk-produk yang berada di bank syariah semuanya terhindar dari riba dan sesuai dengan anjuran syariat agama Islam dengan demikian nasabah akan merasakan ketentraman lahir maupun batin.

Sistem bagi hasil merupakan sistem dimana dilakukannya usaha, maka di dalam usaha tersebut terdapat perjanjian bagi hasil atau keuntungan antara kedua belah pihak yang akan mendapatkannya. Terdapat dua macam nisbah atau bagi hasil yang diterapkan di PT BPRS Magetan antara pihak bank dengan pihak nasabah berdasarkan mingguan dan bulanan. Adapun prosentasenya yaitu,:

1. Mingguan

- a. Bank : 9%
- b. Nasabah : 91%

2. Bulanan

- a. Bank : 13%
- b. Nasabah : 87%

Sebagaimana yang di paparkan oleh Kepala Bagian Marketing BPRS Magetan, bahwasannya prosentase mingguan dan bulanan yang diterapkan

di BPRS Magetan sudah pasti dan tetap setiap minggu dan bulannya.³ Dengan prosentase pembagian bagi hasil tersebut di harapkan dapat menarik minat masyarakat untuk menggunakan jasa perbankan syariah, terlebih minat para pedagang serta para pelaku UMKM untuk beralih menggunakan jasa perbankan syariah dan meninggalkan bank konvensional serta bank *plecit* yang justru menjerat para nasabahnya.

Pada BPRS Magetan terdapat pembiayaan dengan menggunakan akad *mudharabah*, yaitu pembiayaan multi jasa dan pembiayaan *mutabarok*. Pembiayaan *mutabarok* ialah pembiayaan yang diluncurkan sejak pertengahan tahun 2019. Pembiayaan *mudharabah mutabarok* merupakan pembiayaan yang disalurkan untuk masyarakat yang mempunyai usaha mikro, kecil, dan menengah yang bertujuan untuk membantu para pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dalam mengembangkan usaha yang mereka miliki. Pembiayaan *mutabarok* merupakan pembiayaan yang disalurkan kepada masyarakat dengan menggunakan akad *mudharabah* serta tanpa adanya jaminan atau agunan.

Beberapa ketentuan awal sebelum melakukan pembiayaan *mutabarok* ialah,:

- a. *Plafond* pembiayaan maksimal Rp5.000.000,-
- b. Jangka waktu pembiayaan 6 s.d. 12 bulan;
- c. Telah memiliki usaha yang telah berjalan minimal 1 tahun.

Adapun keunggulan dari produk pembiayaan *mudharabah mutabarok* ini yaitu,:

- a. Tanpa agunan atau jaminan dan tanpa biaya apapun;
- b. Sistem bagi hasil yang kompetitif dengan menggunakan akad *mudharabah*;
- c. Nasabah menerima utuh (tanpa potongan), gratis biaya administrasi, asuransi, dan materai;
- d. Proses yang cepat;

³ Kepala Bagian *Marketing*, *Wawancara*, 3 April 2023.

e. Tabungan sistem jemput bola.⁴

Berdasarkan keunggulan yang telah disebutkan di atas, keunggulan yang paling menonjol ialah tidak adanya agunan atau jaminan. Akan tetapi dengan catatan *plafondnya* sebesar Rp5.000.000; maka jika melakukan pembiayaan lebih dari Rp5.000.000; akan dikenakan agunan. Segmennya pembiayaan *mudharabah mutabarok* adalah para pedagang kecil yang membutuhkan modal dan tidak memiliki agunan. Pembiayaan *mudharabah mutabarok* merupakan pembiayaan tanpa agunan. Dengan keunggulan yang telah ditetapkan tersebut, maka pembiayaan tersebut memiliki resiko yang sangat tinggi apabila suatu saat terjadi pembiayaan bermasalah atau pembiayaan macet. Sebagaimana yang dijelaskan oleh Kepala Bagian Marketing, bahwasannya pembiayaan *mudharabah mutabarok* walaupun tanpa agunan, tapi resikonya besar karena tanpa jaminan. Bank akan mengalami kesulitan jika suatu saat mendapatkan nasabah yang susah dan mereka memiliki pemikiran bahwa tidak membayar tidak menjadi karena tidak menanggung rugi.⁵

Guna mengantisipasi apabila suatu saat bank mengalami resiko yang disebabkan karena kelalaian nasabah, maka PT. BPRS Magetan (Perseroda) mengantisipasinya dengan melakukan manajemen risiko, adapun caranya adalah sebagai berikut:

a. Dengan mengecek Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK) Otoritas Jasa Keuangan *Online*

Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK) merupakan sistem informasi yang dikelola oleh OJK guna mendukung pelaksanaan tugas pengawasan dan pelayanan informasi pada bidang keuangan. Dengan melakukan pengecekan *online* pada SLIK, maka akan memudahkan pihak bank dalam menilai calon nasabah tersebut, apakah calon nasabah layak untuk menerima pembiayaan atau tidak. Adapun nasabah yang layak menerima pembiayaan dianalisis menggunakan faktor 5C, yaitu:

⁴ Kepala Bagian Marketing, *Wawancara*, 3 April 2023.

⁵ Ibid.

1) *Character* (watak)

Apabila calon nasabah berwatak buruk kemungkinan besar angsuran tidak dibayar kembali. Oleh karena itu pihak BPRS perlu memperoleh gambaran watak calon nasabah terlebih dahulu sebelum meluluskan suatu pembiayaan;

2) *Capacity* (kemampuan)

Pihak BPRS harus memastikan terlebih dahulu apakah calon nasabahnya memiliki kemampuan untuk melunasi pembiayaan yang akan diajukan kepada BPRS atau tidak;

3) *Capital* (modal)

Kondisi operasional suatu usaha akan menentukan kemampuan usaha mereka untuk bersaing di pasar;

4) *Collateral* (jaminan)

Calon nasabah kirannya memiliki harta benda yang memiliki nilai dan dapat digunakan sebagai jaminan. Pada pembiayaan *mudharabah mutabarok* pembiayaan diatas *plafond* Rp5.000.000; dikenakan agunan atau jaminan.

5) *Condition of economy* (keadaan ekonomi)

Dalam menilai apakah calon nasabah tersebut layak untuk menerima pembiayaan, maka pihak BPRS harus memastikan apakah keadaan ekonomi dari calon nasabah stabil untuk masa yang sekarang dan akan datang.⁶

Adapun calon nasabah yang tidak layak menerima pembiayaan diantaranya nasabah yang persyaratannya kurang lengkap, catatan kredit buruk, kartu kredit melebihi limit, tidak mampu membayar cicilan pinjaman, dan terjadi penipuan atau *fraud*.

⁶ Siti Ramla, Gasim, dan Fauziyah Lamaya, *Kelayakan Calon Nasabah Dalam Pemberian Kredit Pada Bank Muamallat Cabang Kupang*, Kupang: Universitas Muhammadiyah Kupang Vol. 3 No 1 (January 2016): 16.

b. Dengan melakukan survei lingkungan calon nasabah

Survei lingkungan calon nasabah dilakukan dengan cara wawancara secara langsung maupun dengan cara mengamati secara langsung guna mendapatkan informasi terkait lingkungan serta kebutuhan dana dari calon nasabah.

c. Dengan menganalisis usaha yang dijalankan oleh calon nasabah.

Analisis usaha yang dijalankan nasabah dapat dilakukan dengan mempelajari profil usaha yang dijalankan nasabah kemudian menganalisisnya dengan menggunakan analisi SWOT. Sebagaimana yang dijelaskan oleh *Account Officer* BPRS Magetan bahwasannya pembiayaan *mudharabah mutabarok* resikonya sangat tinggi, oleh karena itu para staf maupun karyawan harus benar-benar teliti dalam menyeleksi nasabah yang akan melakukan pembiayaan dengan menggunakan prinsip 4C + 1S, dan para staf juga harus telaten untuk mengingatkan nasabah dalam mengangsur pembiayaan.⁷

C. Dampak Implementasi Prinsip Bagi Hasil terhadap Minat Masyarakat dalam Pembiayaan *Mudharabah* di BPRS Magetan

Pembiayaan *mudharabah mutabarok* sudah ada sejak berdirinya PT. BPRS Magetan yaitu pada tanggal 14 Juni 2012. Selain mengacu kepada Undang-Undang No. 21 tahun 2008 tentang perbankan, berdirinya PT BPRS Magetan juga berdasarkan kepada perda Kabupaten Magetan no. 9 tahun 2008, akta pendirian PT BPRS Magetan no. 53, tanggal 21 Desember 2011 dibuat oleh Yvonne Erawti, S.H. Notaris Madiun. Pada penelitian ini, yang menjadi fokus penelitian pada pembiayaan ini ialah masyarakat yang berada di sekitar BPRS Magetan yang berprofesi sebagai pedagang dan pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

⁷ Kabag Operasional, *Wawancara*, 3 April 2023.

Adapun jumlah nasabah yang sudah melakukan pembiayaan *mudharabah mutabarok* selama tahun 2020 hingga tahun 2021 yaitu,:

Tabel 3.1 Jumlah Nasabah Pembiayaan
***Mudharabah Mutabarok* di BPRS Magetan**

Tahun	Jumlah Nasabah (Orang)
2020	150
2021	107
2022	100

Sumber: PT. BPRS Magetan, 2022.⁸

Berdasarkan tabel diatas dapat kita ketahui bahwa jumlah nasabah pembiayaan *mudharabah mutabarok* dari tahun 2020 sampai 2022 berkurang dengan seiringnya waktu, hal tersebut dikarenakan mayoritas pedagang yang berada di sekitar lingkungan BPRS Magetan masih memilih untuk menggunakan jasa dari bank *plecit* dan Bank BRI, serta kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap BPRS. Bank *plecit* sendiri merupakan istilah penyebutan untuk orang atau badan yang non-bank yang mana mereka meminjamkan uang dengan pengenaan bunga yang tinggi dengan sistem penagihannya yang dilakukan setiap hari. Bank ini juga dikenal dengan bank keliling lantaran proses penagihan yang dilakukan bank kepada nasabahnya. Artinya cara penagihan tersebut dilakukan oleh orang tertentu yang menjadi pihak bank kepada nasabahnya secara langsung langsung dengan cara mendatangi setiap rumah dari nasabahnya.⁹

⁸ Kepala Bagian Marketing, Wawancara, 3 April 2023.

⁹ Ida Kurnia, Alexander Sutomo, dan Cliff Geraldino, *Aspek Hukum Bank Plecit dan Permasalahannya*, Jakarta Barat: Universitas Tarumanegara, Vol. 4, No. 3 (2021): 609.

Berdasarkan data tersebut menunjukkan bahwa minat pedagang di lingkungan sekitar BPRS dalam menggunakan pembiayaan *mudharabah mutabarok* rendah, walaupun mereka berada di lingkungan BPRS dan mayoritas pedagang adalah beragama Islam. Sebagaimana yang dipaparkan oleh R selaku pedagang anyaman, bahwasannya kebanyakan pedagang di pasar menjadi nasabah di bank *plecit* dan bank BRI, karena pegawai bank BRI dan bank *plecit* sering datang ke pasar untuk menawarkan pinjaman jadi banyak pedagang yang tertarik menjadi nasabah di BRI dan di bank *plecit*. Dulu, beliau pun juga menjadi nasabah di bank *plecit* akan tetapi beliau sadar bahwa meminjam modal di bank *plecit* bukannya malah membantu justru mencekiknya. Akhirnya, ketika ada pegawai dari BPRS yang datang untuk menawarkan pembiayaan *mutabarok* ketika kegiatan *grebek pasar* beliau pun tertarik untuk menjadi nasabah di BPRS Magetan.¹⁰

Dari data dan pernyataan diatas menunjukkan bahwa minat nasabah dalam menggunakan pembiayaan *mudharabah* masih rendah. Karena para pedagang lebih memilih untuk menggunakan jasa dari bank konvensional dan bank *plecit* dikarenakan minimnya pengetahuan para pedagang terhadap bank syariah atau BPRS. Selain itu lokasi bank yang belum menyebar ke desa-desa sehingga menyulitkan para pedagang untuk menjangkaunya karena mereka harus datang ke kota sekedar untuk melakukan pengangsuran saja dan itu memberatkan mereka, terutama para pedagang yang sudah tua yang tidak bisa mengendarai kendaraan pribadi sendiri.

Beberapa faktor juga dapat menjadi indikator minat, diantaranya yaitu:

1) Kegiatan

Kegiatan berdagang yang dilakukan oleh pedagang pasar dan pelaku UMKM di sekitar BPRS Magetan menjadikan mereka kesulitan

¹⁰ R, Wawancara, 3 April 2023.

untuk datang ke kantor BPRS dikarenakan waktu yang mereka miliki tersita untuk berdagang, hal tersebut menjadikan mereka enggan untuk menggunakan pembiayaan *mudharabah mutabarok*;

2) Pertanyaan

Banyak para pedagang dan pelaku UMKM yang bertanya apakah dengan berpindah untuk menggunakan pembiayaan *mudharabah mutabarok* bagi hasil yang mereka peroleh lebih besar dari pada bunga bank konvensional atau bank *plecit*;

3) Pokok pembicaraan

Tentang bagi hasil bank syariah apakah lebih rendah atau lebih tinggi dari bank konvensional dan bank *plecit*;

4) Topik yang sering dibaca

Bagi hasil yang akan diterima nasabah pada pembiayaan *mudharabah mutabarok*;

5) Keinginan

Nasabah memiliki keinginan yang kurang untuk melakukan pembiayaan *mudharabah mutabarok* dan lebih memilih untuk menggunakan bank BRI dan bank *plecit*;

6) Laporan mengenai apa saja yang diminati

Lokasi yang jauh dan produk yang kurang beragam menjadikan calon nasabah enggan untuk menggunakan jasa BPRS Magetan.

Jika seseorang diberikan pertanyaan tentang sesuatu yang paling diminati, maka ia akan menunjukkan minat yang telah terbentuk.

Berdasarkan faktor-faktor yang menjadi indikator minat menurut Asep Suryanto diatas, faktor-faktor yang paling mempengaruhi minat masyarakat untuk menggunakan pembiayaan *mudharabah mutabarok* di BPRS Magetan berdasarkan faktanya dilapangan ialah faktor kegiatan dan faktor pokok pembicaraan. Selain itu, beberapa faktor lain juga mempengaruhi minat masyarakat untuk memilih menggunakan produk pembiayaan *mudharabah mutabarok* di BPRS Magetan yang

dianalisis dengan referensi penelitian terdahulu dari Lia Rachmawati dan Wiwik Fitria Ningsih, diantaranya:

1) Faktor pengetahuan

Faktor pengetahuan menjadi faktor utama yang mempengaruhi masyarakat untuk menggunakan jasa layanan bank syariah. Kebanyakan masyarakat awam masih belum mengetahui apa itu Bank Pembiayaan Rakyat Syariah, dikarenakan kurangnya sosialisasi dari pihak bank syariah sehingga menjadikan masyarakat kurang memahami apa itu bank syariah, sebagaimana yang dikatakan oleh A, selaku nasabah di PT BPRS Magetan, bahwasannya beliau menjadi nasabah di BPRS baru menginjak tiga bulan dan beliau mengetahui informasi tentang BPRS Magetan berasal dari keponakannya.¹¹

Berdasarkan paparan hasil wawancara diatas, dapat kita tarik kesimpulan bahwasannya minimnya pengetahuan masyarakat serta minimnya sosialisasi dan promosi yang dilakukan dari pihak BPRS Magetan yang menjadikan masyarakat kurang meminati produk dan jasa layanan yang disediakan oleh BPRS Magetan.

2) Faktor lingkungan

Lingkungan menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi seseorang dalam menentukan pilihannya, apabila di lingkungan sekitarnya tidak menggunakan produk maupun jasa dari bank syariah maka dapat menjadikan minat masyarakat untuk menggunakan jasa perbankan syariah rendah, begitu pun sebaliknya apabila dilingkungan sekitarnya banyak yang menggunakan layanan bank syariah maka minat nasbah pada lingkungan tersebut tinggi.¹²

¹¹ A, *Wawancara*, 3 April 2023.

¹² Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, Edisi 12, Jilid 1 dan 2 (Jakarta: PT. Indeks, n.d.).

Kepala Bagian *Marketing* BPRS Magetan mengatakan bahwasannya, masyarakat yang berada di sekitar lingkungan bank terutama pedagang dan pelaku UMKM masih enggan untuk menggunakan jasa BPRS Magetan. Hal tersebut dikarenakan kebanyakan masyarakat pelaku UMKM dan pedagang memilih untuk menggunakan jasa bank konvensional dan bank *plecit*. Hal tersebut karena mereka terpengaruh omongan dari teman atau tetangganya.¹³

Berdasarkan paparan data wawancara diatas dapat ditarik kesimpulan, bahwasannya faktor lingkungan yang masih minim dalam menggunakan jasa layanan bank syariah menjadikan masyarakat yang lainnya juga enggan untuk menggunakannya, sehingga pembiayaan *mudharabah mutabarok* yang dikhususkan untuk pemilik usaha UMKM dan pedagang pun masih enggan untuk diminati.

3) Faktor lokasi

Lokasi juga menjadi faktor selanjutnya yang dapat mempengaruhi masyarakat untuk menggunakan jasa bank syariah, dinyatakan oleh Kepala Bagian Operasional bahwasannya, target dari pembiayaan *mudharabah mutabarok* ini adalah para pelaku UMKM dan pedagang pasar, akan tetapi kebanyakan dari mereka bertempat tinggal di desa yang jauh dari lokasi BPRS yang berada di kota. Selain itu, para pedagang datang ke pasar dalam satu minggu kira-kira hanya sebanyak dua kali dan selama di pasar mereka sibuk untuk berjualan.¹⁴

Karena lokasi tempat tinggal para pedagang pasar yang mayoritas berasal dari desa, sehingga menyulitkan pedagang untuk menggunakan jasa dari BPRS Magetan. Karena waktu yang mereka miliki sangat terbatas, para pedagang datang ke pasar di pagi hari

¹³ Kepala Bagian *Marketing*, *Wawancara*, 3 April 2023.

¹⁴ *Account Officer*, *Wawancara*, 3 April 2023.

untuk berdagang dan mereka pulang di sore hari sehingga tidak ada waktu bagi mereka untuk datang ke BPRS untuk sekedar melakukan pembiayaan. Selain itu para pedagang datang ke pasar hanya dua kali dalam seminggu di waktu hari pasaran. Dan kantor BPRS belum tersedia di desa-desa kecil sehingga cukup menyulitkan calon nasabah yang ingin menggunakan jasa layanan BPRS, sebagaimana yang dipaparkan oleh J, di desa kantor BPRS belum jadi merepotkan bagi nasabah jika ingin membayar angsuran karena harus datang ke kota, karena para pedagang datang ke kota ketika hari pasaran saja. Jadi kalau untuk sekedar membayar angsuran saja masyarakat menganggap kurang efektif.¹⁵

4) Faktor Produk

Produk yang ditawarkan oleh bank syariah menjadi salah satu faktor yang menjadikan masyarakat berminat atau tidak dalam menggunakan produk maupun jasa bank syariah. Mayoritas pedagang di sekitar BPRS Magetan tidak memahami sistem dari perbankan syariah dan mereka lebih akrab untuk menggunakan bank konvensional. Sebagaimana yang dipaparkan oleh *Account Officer*, nasabah di BPRS Magetan paling banyak adalah nasabah yang menabung, kalau nasabah pembiayaan itu ada namun tidak sebanyak nasabah yang menabung dan mayoritas nasabah di BPRS Magetan adalah ASN dan nasabah haji. Karena jika ingin melakukan pembiayaan yang serupa dengan *mudharabah mutabarok* para pedagang lebih senang untuk melakukan peminjaman di bank konvensional dan bank *plecit*.¹⁶

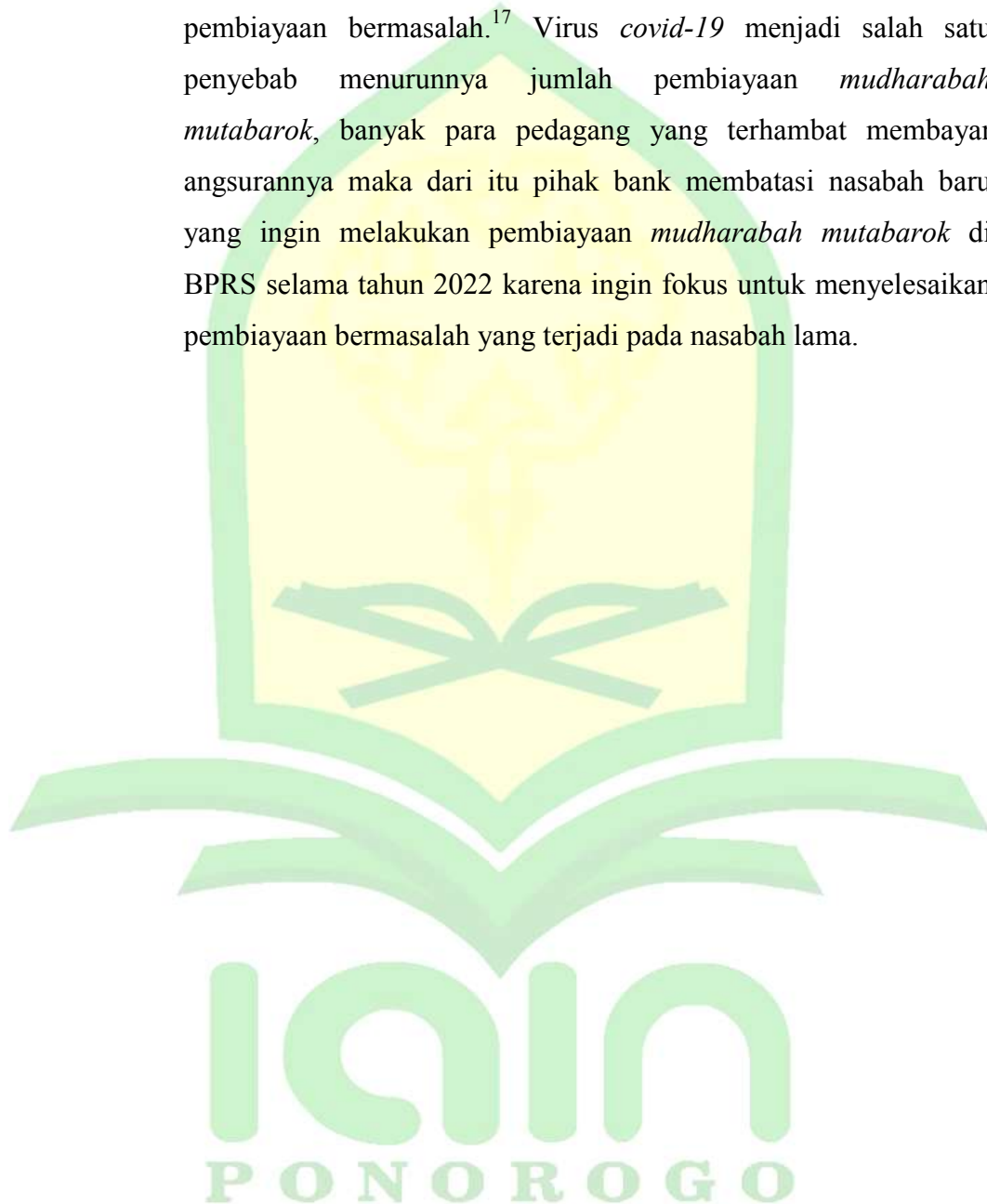
5) Faktor Keadaan

Faktor keadaan juga menjadi pemicu menurunnya jumlah nasabah yang menggunakan pembiayaan *mudharabah mutabarok* hal tersebut di paparkan oleh Bagian Kabag *Marketing*, tahun 2022

¹⁵ J, *Wawancara*, 3 April 2023 n.d.

¹⁶ Kepala Bagian *Marketing*, *Wawancara*, 3 April 2023.

pencairan pembiayaan *mudharabah mutabarok* dibatasi oleh pihak bank, karena banyaknya nasabah yang bermasalah dalam pengangsuran yang dikarenakan dampak dari pada pandemi Covid-19 dan pihak BPRS Magetan berfokus untuk menangani pembiayaan bermasalah.¹⁷ Virus *covid-19* menjadi salah satu penyebab menurunnya jumlah pembiayaan *mudharabah mutabarok*, banyak para pedagang yang terhambat membayar angsurannya maka dari itu pihak bank membatasi nasabah baru yang ingin melakukan pembiayaan *mudharabah mutabarok* di BPRS selama tahun 2022 karena ingin fokus untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah yang terjadi pada nasabah lama.



¹⁷ Kepala Bagian *Marketing*, *Wawancara*, 3 April 2023.

BAB IV
ANALISIS PRINSIP BAGI HASIL
DALAM PEMBIAYAAN *MUDHARABAH* UNTUK MENINGKATKAN
MINAT NASABAH DI BPRS MAGETAN

A. Analisis Implementasi Prinsip Bagi Hasil dalam Pembiayaan
***Mudharabah* Di BPRS Magetan**

Bank Pengkreditan Rakyat Syariah atau yang disingkat BPRS ialah salah satu jenis bank yang kegiatan utamanya ialah membantu para pelaku UMKM dan didirikan dekat dengan lokasi yang membutuhkannya. Dengan disahkannya UU No. 21 tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah dapat memperkuat hadirnya perbankan syariah. Serta fatwa MUI yang mendukung akan produk akad yang dijalankan oleh bank syariah maka akan mendukung posisi perbankan syariah. Bank adalah lembaga industri keuangan yang tingkat persaingannya sangat ketat baik dalam lingkup nasional maupun internasional. Dengan persaingan yang sangat ketat tersebut mengharuskan para konsumen atau calon nasabah memahami untuk memilih bank mana yang akan menjadi pilihannya.

Bagi pihak manajemen bank syariah harus mengetahui strategi dalam meningkatkan pangsa pasar terhadap pemilihan bank dari calon nasabah. Menurut Ghazali Mazki, beberapa keputusan nasabah dalam memilih suatu bank didasarkan kepada :

1. Karakteristik bank
2. Kepercayaan terhadap merek bank
3. Fungsi utilitas
4. Pemberian bobot kepentingan yang relevan karena kebanyakan nasabah mementingkan tingkat kesehatan suatu bank

5. Prosedur evaluasi¹

Berdasarkan beberapa keputusan nasabah dalam memilih suatu bank menurut Andriano Januar, yang menjadikan masyarakat memilih untuk menggunakan pembiayaan *mudharabah mutabarok* ialah berdasarkan kepada kepercayaan terhadap merek bank, menurut mereka BPRS Magetan belum terlalu familiar di kalangan para pedagang *cilik* sehingga mereka lebih percaya untuk menggunakan layanan bank konvensional. Sebagaimana yang diutarakan oleh B bahwasannya, para pedagang memilih untuk menggunakan bank konvensional karena mereka lebih percaya terhadap bank konvensional dan sejak dulu para pedagang juga sudah menggunakan bank konvensional sebelum adanya bank syariah dan mereka beranggapan bank syariah belum aman.²

Berdirinya bank syariah diharapkan dapat menjadi alternatif bagi masyarakat muslim yang ingin menghindari riba, hal ini didasari oleh fatwa MUI nomor 1 tahun 2004 tentang bunga bank yang haram karena mengandung unsur riba sebagaimana yang disebutkan oleh Allah SWT di dalam Al-Qur'an:

يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُزِيلُ الصَّدَقَاتِ ۚ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ ﴿٢٧٦﴾

“Artinya: Allah memusnahkan riba dan menyuburkan sedekah. Dan Allah tidak menyukai setiap orang yang tetap dalam kekafiran, dan selalu berbuat dosa”. (Al-Baqarah: 276).³

Pada perbankan syariah diterapkan sistem pembagian keuntungan yang berbeda dengan sistem bunga yang ada di bank konvensional yang disebut dengan nisbah bagi hasil. Dimana sistem bunga pada bank konvensional keuntungannya diterapkan diawal dengan menghitung total beban bunga dari dana yang akan dipinjam maupun dana yang akan

¹ Andriano Januar, *Keputusan Nasabah Menabung di Perbankan Syariah (Studi pada Mahasiswa Universitas Brawijaya Malang)*, Malang: Universitas Brawijaya, 2016.

² B, Wawancara, 3 April 2023.

³ *Al-Qur'an Al-Kareem* (AL WAAH: Surakarta, 1989), 43.

disimpan. Untuk sistem bagi hasil pada bank syariah bagi hasil yang diterapkan berdasarkan besar kecilnya keuntungan dari hasil usaha terhadap modal yang diberikan bank kepada nasabah. Sistem bagi hasil ialah sistem perjanjian ketika melaksanakan kegiatan usaha, dan pada usaha tersebut terdapat pembagian keuntungan atas usaha yang dijalankannya dan kedua belah pihak akan mendapatkan keuntungannya. Pada perbankan syariah, bagi hasil atau nisbah merupakan ciri khas yang ditawarkan kepada calon nasabah. Untuk penentuan bagi hasil ditentukan ketika awal kontrak (akad) dimulai, dan dengan prosentase yang telah disetujui oleh kedua belah pihak.⁴

Tingginya bagi hasil yang diterapkan bank syariah dari pada bunga bank menjadikan bank syariah mengalami *excess funding*. Maka dari itu perbankan syariah perlu melakukan perubahan terhadap produk pembiayaan mereka agar dapat bersaing dengan bank konvensional. Bank syariah juga tidak dapat menghindari akan timbulnya risiko pembiayaan, apabila risiko pembiayaan terjadi maka akan mempengaruhi tingkat profitabilitas bank syariah. Maka pembiayaan dan investasi yang disalurkan kepada bank harus dijaga dengan hati-hati agar tidak terjadi pembiayaan bermasalah. Umumnya perhitungan bagi hasil yang diterapkan di perbankan syariah Indonesia menggunakan sistem bobot pada investasi dengan mengalikan prosentase bobot dengan saldo rata-rata.

Pengharaman bunga bank oleh MUI diharapkan dapat merubah pandangan masyarakat dan dapat meningkatkan minat masyarakat terhadap bank syariah. Bank syariah memiliki ciri khas yang berbeda dengan bank konvensional, pada bank syariah terdapat pembagian keuntungan yang dikenal dengan nisbah bagi hasil. Penerapan nisbah bagi hasil yang ada pada bank syariah belum sepenuhnya membuat masyarakat untuk meninggalkan bunga bank konvensional. Para pedagang memilih untuk tetap menggunakan bank BRI dan bank *plecit* karena mereka

⁴ Ahmas asy-Syarbasyi, *Al-Mu'jam Al-Iqtisod Al-Islami*, (Beirut: Dar Alamil Kutub, 1987).

menganggap bahwa kedua tersebut lebih mudah dan aman dari pada bank syariah.

Pada bank BRI dan bank *plecit* pegawai bank datang untuk mengambil angsuran yang dipinjam nasabah sehingga memudahkan nasabah untuk mengangsurnya hal tersebut berbanding terbalik dengan BPRS yang mana nasabah datang ke kantor bank untuk membayar angsuran yang dipinjamnya. Akan tetapi dengan diadakannya nisbah bagi hasil menjadikan bank syariah lebih mandiri dari pengaruh gejolak moneter bank dari dalam negeri maupun dari luar negeri. Dan diharapkan usaha tersebut dapat menarik minat calon nasabah terutama para pedagang dan pelaku UMKM sebagai target utama dari pembiayaan *mudharabah mutabarok* ini.

Mudharabah merupakan akad kerja sama antara kedua belah pihak yang mana pihak pertama sebagai penyedia dana 100% (*shohibul mal*) dan pihak kedua sebagai pengelola dana (*mudharib*). Dalam pembiayaan *mudharabah*, keuntungan usaha dibagi sesuai kesepakatan bersama pada awal akad dilaksanakan. Apabila dalam pembiayaan ini mengalami kerugian maka akan ditanggung oleh *shohibul mal* selama kerugian tersebut bukan berasal dari kelalaian *mudharib*. Akan tetapi apabila kelalaian tersebut berasal dari *mudharib*, maka *mudharib* harus bertanggung jawab terhadap kerugian yang disebabkan olehnya.⁵

Pada pembiayaan *mudharabah mutabarok* minat nasabah rendah, hal ini disebabkan karena para pedagang memilih untuk meminjam modal kepada bank *plecit* dan bank konvensional yang lebih familiar di kalangan mereka. Seperti yang diutarakan oleh M selaku nasabah di BPRS Magetan, bahwasannya dulu beliau pernah meminjam modal dan menjadi nasabah di bank BRI, akan tetapi beliau sadar bahwa hal tersebut merupakan riba dan hukumnya haram lalu beliau memutuskan untuk pindah ke BPRS

⁵ Ahmas asy-Syarbasyi.

Magetan. Akan tetapi masih banyak pedagang yang meminjam modal di bank BRI dengan alasan masih nyaman dan masih ragu untuk ganti bank.⁶

Berdasarkan paparan data wawancara diatas dapat kita tarik kesimpulan bahwa para pedagang di sekitar BPRS Magetan masih enggan untuk pindah menggunakan layanan bank syariah. Hal ini menjadi masalah yang cukup serius bagi pihak BPRS Magetan agar dapat memperbaikinya. BPRS Magetan sekiranya dapat memberikan pemahaman kepada para pedagang dengan melakukan survei ke pasar-pasar, pihak bank juga memperkenalkan produk pembiayaan *mudharabah mutabarok* kepada para pedagang agar mereka paham dan mengetahui keunggulan yang dimilikinya, dengan cara tersebut diharapkan para pedagang dapat tertarik dan perlahan dapat menggunakan jasa layanan dari bank syariah.

Minat menurut Tampubolon ialah dorongan dari diri seseorang dalam melakukan sesuatu perilaku yang diinginkan guna memenuhi kebutuhannya. Apabila seseorang minat terhadap sesuatu objek maka ia akan melakukan tindakan demi mewujudkan minatnya. Minat akan menjadi motivasi yang kuat bagi seseorang untuk melakukan perubahan dan minat akan mempengaruhi bentuk serta intensitas seseorang sehingga akan menumbuhkan rasa senang untuk melakukan sesuatu. Minat yang tinggi akan mengarahkan seseorang untuk melakukan sesuatu yang diinginkan, sedangkan minat yang rendah akan menyebabkan seseorang untuk membentuk perilaku penolakan.

Untuk mengetahui seberapa tingginya minat seseorang terhadap suatu produk, dapat diketahui melalui beberapa indikator, yaitu:

1. Minat referensial

Ialah kecenderungan seseorang dalam merekomendasikan suatu produk terhadap orang lain

2. Minat eksploratif

⁶ M, Wawancara, 3 April 2023.

Merupakan perilaku seseorang yang selalu mencari tahu akan produk yang diminatinya guna mendukung kelebihan dari produk yang diminati

3. Minat traksional

Ialah kecenderungan seseorang dalam membeli suatu produk

4. Minat preferensial

Ialah selera seseorang dan selera atau preferensi tersebut dapat berubah apabila terjadi sesuatu pada produknya⁷

Berdasarkan beberapa indikator minat menurut Agus Ferdinan yang menjadikan masyarakat memilih untuk menggunakan pembiayaan *mudharabah mutabarok* ialah minat referensial, pedagang atau pelaku UMKM di sekitar BPRS Magetan biasanya seringkali tergiur dengan rekomendasi yang disampaikan oleh orang disekitar mereka.

B. Analisis Dampak Implementasi Prinsip Bagi Hasil pada Pembiayaan *Mudharabah* untuk Meningkatkan Minat Masyarakat di BPRS Magetan

Mayoritas masyarakat di Indonesia adalah muslim, maka hadirnya bank syariah telah menjadi kebutuhan masyarakat bahkan sebelum Indonesia merdeka. Akan tetapi banyaknya masyarakat yang masih enggan untuk menggunakan jasa perbankan syariah. Menurut Adiwarmanto, menyatakan bahwa dalam perbankan syariah terdapat enam kelemahan yang menjadikan nasabah masih enggan untuk menggunakan jasa maupun produknya, diantaranya yaitu:

1. Promosi bank syariah kurang menyeluruh ke berbagai masyarakat
2. Kantor yang dimiliki sedikit
3. Ketidaktahuan masyarakat

⁷ Agusty Ferdinan, *Metodologi Penelitian Manajemen* (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2016), 39.

4. Fasilitas ATM yang jumlahnya sedikit
5. Produk-produknya tidak diketahui masyarakat
6. Kurangnya fasilitas
7. Jaringan kantor bank syariah yang masih sedikit
8. SDM bank syariah yang masih sedikit.
9. Pemahaman masyarakat tentang bank syariah yang masih kurang
10. Kekeliruan penilaian proyek berakibat lebih besar dari pada bank konvensional⁸

Selain yang telah disebutkan diatas beberapa faktor-faktor lain juga mempengaruhi masyarakat dalam menggunakan jasa perbankan syariah, diantaranya:

1. Faktor pengetahuan
2. Faktor lingkungan
3. Faktor lokasi
4. Faktor produk
5. Faktor keadaan

Faktor informasi dari suatu bank juga sangat berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih bank, baik itu informasi yang berasal dari bank maupun dari pengalaman orang lain. Hal tersebut menjadi faktor penting bagi calon nasabah sebelum memutuskan untuk memilih bank mana yang akan menjadi tempat untuk menyimpan dana. Tingginya potensi nasabah dan rendahnya pengetahuan masyarakat terhadap perbankan syariah membuktikan minimnya informasi bank syariah di kalangan masyarakat, maka dari itu BPRS Magetan dapat melakukan beberapa upaya untuk menarik minat masyarakat yaitu:

1. Melakukan komunikasi secara eksternal baik dalam rangka memberi pengajaran terhadap prinsip syariah hingga produk-produk yang ada di bank syariah;

⁸ Agus Marimin dan Abdul Haris Romdhoni, *Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia*, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam 1, no. 02 (February 10, 2017): 80, <https://doi.org/10.29040/jiei.v1i02.30>.

2. Melakukan pemasaran;
3. Mengembangkan budaya syariah sebagai salah satu cara menciptakan *good corporate governance*;
4. Menciptakan ketepatan produk dan proses perbankan syariah. Berbeda dengan perbankan konvensional yang sudah didukung oleh banyak instrumen keuangan, bank syariah masih terbatas karena instrumen keuangan yang dimiliki masih belum lengkap;
5. Penjemputan angsuran atau sistem jemput bola;
6. Menurunkan prosentase nisbah bagi hasil;
7. Mengupayakan penetapan harga yang rendah untuk simpanan dana pihak ketiga dan menghapuskan biaya administrasi;
8. Melakukan pelayanan prima.

Bank syariah juga perlu meningkatkan *market share*nya, dengan melakukan sosialisasi yang lebih giat lagi agar bank syariah dapat diterima oleh semua kalangan. Terlebih kepada para pedagang dan pelaku UMKM yang menjadi target utama dalam pembiayaan *mudharabah mutabarok*. Bank syariah juga harus meningkatkan pelayanan dan kepercayaan nasabah karena hal tersebut penting, yang dapat dilakukan dengan cara meningkatkan kualitas SDM maupun meningkatkan kualitas pelayanan serta fasilitas dan kerjasama dengan berbagai instansi.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Pada BPRS Magetan pihak bank menerapkan dua macam pembagian hasil pada pembiayaan *mudharabah muatbarok*, yaitu secara mingguan dan secara bulanan. Untuk mingguan besaran presentase yang diterapkan sebesar 91% untuk nasabah dan 9% untuk pihak bank, sedangkan untuk bulanan besaran presentase sebesar 87% untuk pihak nasabah dan 13% untuk pihak bank.
2. Minat masyarakat pada pembiayaan *mudharabah mutabarok* di BPRS Magetan masih rendah. Hal tersebut disebabkan oleh beberapa faktor, diantaranya:
 - a. Faktor pengetahuan
 - b. Faktor lingkungan
 - c. Faktor lokasi
 - d. Faktor produk
 - e. Faktor keadaan
 - f. Faktor informasi

Pihak BPRS Magetan menerapkan beberapa cara untuk meningkatkan dan menarik minat masyarakat diantaranya, yaitu:

- a. Melakukan komunikasi secara eksternal baik dalam rangka memberi pengajaran terhadap prinsip syariah hingga produk-produk yang ada di bank syariah;
- b. Melakukan pemasaran;
- c. Mengembangkan budaya syariah sebagai salah satu cara menciptakan *good corporate governance*;
- d. Menciptakan ketepatan produk dan proses perbankan syariah. Berbeda dengan perbankan konvensional yang sudah didukung oleh banyak instrumen keuangan, bank syariah masih terbatas karena instrumen keuangan yang dimiliki masih belum lengkap;

- e. Penjemputan angsuran atau sistem jemput bola;
- f. Menurunkan prosentase nisbah bagi hasil;
- g. Mengupayakan penetapan harga yang rendah untuk simpanan dana pihak ketiga dan menghapuskan biaya administrasi;
- h. Melakukan pelayanan prima.
- i. Meningkatkan *market share*.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, penulis mendapatkan beberapa hal yang perlu diperbaiki oleh pihak BPRS Magetan agar menarik minat nasabah untuk melakukan pembiayaan *mudharabah mutabarok*, saran dan masukan tersebut ialah sebagai berikut:

1. Menerapkan sistem jemput bola seperti yang dilakukan oleh pihak bank *plecit* dan bank BRI karena kebanyakan pedagang menghabiskan waktunya dipasar untuk berjualan sehingga mereka tidak memiliki cukup waktu untuk sekedar melakukan angsuran di kantor bank.
2. Melakukan sosialisasi yang lebih mendalam kepada calon nasabah terutama para pedagang dan pelaku UMKM karena masyarakat masih memiliki pengetahuan yang terbatas terkait produk, pembiayaan dan layanan yang dimiliki oleh BPRS Magetan dan selalu mengedepankan prinsip-prinsip syariat Islam.
3. Bagi pihak akademik penelitian ini diharapkan dapat dilanjutkan oleh peneliti lain dengan objek dan sudut pandang yang berbeda sehingga pada penelitian berisikan beraneka ragam kajian perbankan syariah.

P O N O R O G O

DAFTAR PUSTAKA

A. Wawancara, 2023.

Account Officer. Wawancara. 3 April 2023, n.d.

Agustia, Finka. *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim untuk Menabung di Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Bandar Lampung*. Lampung: IAIN Metro, n.d.

Al-Qur'an Al-Kareem. AL WAAH: Surakarta, 1989.

Andespa, Roni. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Menabung di Bank Syariah*. Universitas Islam Negeri Imam Bonjol Padang Vol. 2 No. 1 (June 2017).

Antonio, Muhammad Syafi'i. *BANK SYARIAH Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press. 2001.

Assauri, Sofjan. *Manajemen Pemasaran: Dasar, Konsep & Strategi*. Jakarta: Rajawali Perss, 2017.

Asy-Syarbasyi, Ahmas. *Al-Mu'jam Al-Iqtisod Al-Islami*. Beirut: Dar Alamil Kutub, 1987.

B. Wawancara, 2023.

Bank Indonesia. *Statistik Sistem Keuangan Indonesia (SSKI)* www.bi.go.id, 2023.

Beni, Meriyati, dan Choiriyah. "Analisis Penerapan Sistem Bagi Hasil pada Pembiayaan Mudharabah Di PT BPRS Al-Falah Banyuasin Tahun 2021." *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah (JIMPA)* 1, no. 2 (October 1, 2021): 159–70. <https://doi.org/10.36908/jimpa.v1i2.33>.

Burhan, Bugin. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2017.

Ferdinand, Agusty. *Metodologi Penelitian Manajemen*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2016.

Herdiansyah, Haris. "Metodologi Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-Ilmu Sosial: Perspektif Konvensional dan Kontemporer," n.d.

Hidayat, Yayat Rahmat. *Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Terhadap Penyaluran Pembiayaan Mudhârabah*. Bandung: Universitas Islam Bandung. Vol. 8 No. 2 (2016).

Hikmah, Ainul, dan Nahariah. "Analisis Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan Mudharabah pada Bank Syariah Mandiri KCP Sengkang." *Jurnal Ilmiah Al-Tsarwah* 2, no. 2 (July 20, 2019): 140–54. <https://doi.org/10.30863/al-tsarwah.v2i2.294>.

J. *Wawancara*, n.d.

Januar, Andriano. *Keputusan Nasabah Menabung di Perbankan Syariah (Studi pada Mahasiswa Universitas Brawijaya Malang*. Malang: Universitas Brawijaya, 2016.

Karim, Adiwarman A. *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010.

Kepala Bagian Operasional. *Wawancara*, 2023.

Kepala Bagian Marketing. *Wawancara*, 2023.

Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 12, Jilid 1 dan 2. Jakarta: PT. Indeks, n.d.

Kurnia, Ida, Alexander Sutomo, dan Cliff Geraldino. *Aspek Hukum Bank Plecit dan Permasalahannya*. Jakarta Barat: Universitas Tarumanegara Vol. 4, No. 3 (2021): 608–15.

M. *Wawancara*, 2023.

Marimin, Agus, dan Abdul Haris Romdhoni. "Perkembangan Bank Syariah di Indonesia." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 1, no. 02 (February 10, 2017). <https://doi.org/10.29040/jiei.v1i02.30>.

Moleong. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, n.d.

Muhammad. *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Prancing di Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press, 2004.

Nikensari, Sri Indah. *Perbankan Syariah: Prinsip, Sejarah, dan Aplikasinya*. Semarang: Pustaka Riski Putra, 2012.

Otoritas Jasa Keuangan. *Laporan Profil Industri Perbankan* www.ojk.go.id, 2023.

Prasetyo, D dan Irwansyah. *Memahami Masyarakat Dan Perspektifnya*. Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Ilmu Sosial , 1 (1), 2020.

Pratiwi, Hasniawati Eka. *Analisis Prinsip Nisbah dalam Pembiayaan Mudharabah di Koperasi Syariah Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM*

Al-Kautsar) Kota Makassar.” Makassar: Universitas Muhammadiyah Makassar, 2020.

Profile - PT BPRS Magetan (Perseroda) <https://bprsmagetan.co.id/tentang-kami/>, n.d.

R. Wawancara, 2023.

Rafika. *Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Minat Nasabah Menabung di BTN Syariah KCPS Parepare.* (Parepare: IAIN Parepare, 2020), n.d.

Ramla, Siti, Gasim, Fauziyah Lamaya. *Kelayakan Calon Nasabah dalam Pemberian Kredit pada Bank Muamallat Cabang Kupang.* Kupang: Universitas Muhammadiyah Kupang. Vol. 3 No 1 (January 2016).

Siyoto, Sandu & M. Ali Sodik. *Dasar Metodologi Penelitian.* Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015.

Sugiarto. *Metodologi Penelitian Bisnis.* Yogyakarta: ANDI, 2017.

Sugiono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D.* Bandung: ALFABHA, 2019.

Suryanto, Asep. *Nasabah Bank Syariah: Sebuah Analisis Minat Nasabah Bank Syariah Dalam Perspektif Marketing Mix.* Cet. 1. Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2022.



