

Faktor-Faktor yang Menentukan Permintaan Pembiayaan Mudharabah pada BMT Dana Ukhuwah di Kecamatan Lembang Kabupaten Bandung Barat

(Studi Kasus pada UMKM di Pasar Panorama Lembang)

Factors That Determine The Mudharabah Financing Demand For BMT Dana Ukhuwah
In Lembang District, Bandung Barat District
(Case Study at SMSE in the Panorama Lembang Market)

¹Utami Viyana Putri ²Ima Amaliah ³Ade Yunita Mafruhah

^{1,2,3}Prodi Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Bandung,
Jl. Tamansari No.1 Bandung 40116

email: ¹utamiviyana@gmail.com ²amalia.razi@gmail.com ³dnita90@gmail.com

Abstracts. For 21 years, BMT Dana Ukhuwah was able to maintain its existence, where the amount of assets in the BMT Dana Ukhuwah always experienced a significant increase every year, the amount of savings funds, and the amount of financing. The amount of savings every year has increased significantly. However, the increase was not followed by growth in the amount of financing. Only a small portion of savings is channeled for financing to the real sector. The purpose of this study a) to identify what factors determine SMSE apply for mudharabah financing, b) to identify the dominant factors that determine SMSE requests for mudharabah financing from BMT Dana Ukhuwah. To answer the research question, the method used in this study is quantitative descriptive with field surveys. For the measurement of financing demand data using a closed questionnaire, as for processing data using Microsoft Excel 2010, as well as data analysis using descriptive statistics. In this study, a sample of 83 people who were members of the BMT Dana Ukhuwah. The results of this study illustrate that the factors that determine the demand for mudharabah financing at the BMT Dana Ukhuwah are services, where the community feels an interpersonal relationship between employees and members is very good, easy administration, and strategic location. While in terms of price (revenue sharing), the BMT Dana Ukhuwah was perceived by some members as being sufficient, but others felt expensive. Although more expensive members continue to use the Ukhuwah Fund BMT financing product because they get better service compared to other banks, even though other banks offer lower yields / interest.

Keywords: Demand, Mudharabah Financing, BMT.

Abstrak. Selama 21 tahun, BMT Dana Ukhuwah mampu mempertahankan keberadaannya, dimana jumlah asset pada BMT Dana Ukhuwah selalu mengalami kenaikan yang signifikan setiap tahunnya, yaitu jumlah dana pihak ketiga, serta jumlah pembiayaan. Jumlah dana pihak ketiga setiap tahunnya mengalami kenaikan yang signifikan. Akan tetapi kenaikan tersebut tidak diikuti oleh pertumbuhan jumlah pembiayaan. Hanya sebagian kecil dana pihak ketiga yang disalurkan untuk pembiayaan ke sektor riil. Tujuan dari penelitian ini a) untuk mengidentifikasi faktor – faktor apa saja yang menentukan UMKM mengajukan pembiayaan mudharabah, b) untuk mengidentifikasi faktor dominan yang menentukan permintaan UMKM mengajukan pembiayaan mudharabah dari BMT Dana Ukhuwah. Untuk menjawab pertanyaan penelitian, maka metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif dengan survey lapangan. Pengukuran data permintaan pembiayaan menggunakan kuesioner tertutup, adapun pengolahan data menggunakan Microsoft Excel 2010. Analisis data yaitu menggunakan statistik deskriptif. Dalam penelitian ini, sampel sebanyak 83 orang masyarakat yang merupakan anggota dari BMT Dana Ukhuwah. Hasil dari penelitian ini, layanan, dimana masyarakat merasakan hubungan interpersonal antar pegawai dengan anggota sangat baik, administrasi yang mudah, serta lokasi yang strategis. Sementara dari sisi harga (bagi hasil) BMT Dana Ukhuwah dipersepsikan oleh sebagian anggota merasa cukup, namun sebagian lainnya merasa mahal. Walaupun lebih mahal anggota tetap menggunakan produk pembiayaan BMT Dana Ukhuwah karena mendapatkan layanan yang lebih baik dibandingkan dengan bank lain, walaupun bank lain menawarkan bagi hasil/bunga yang lebih murah.

Kata Kunci: Permintaan, Pembiayaan Mudharabah, BMT.

A. Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peran penting dan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, UMKM juga berperan dalam mendistribusikan hasil-hasil pembangunan. Namun, masih ada kendala yang dihadapi oleh UMKM, yaitu kualitas sumber daya manusia, minimnya pengetahuan dan kompetensi kewirausahaan serta kendala dalam akses modal dan pendanaan. Akibatnya, UMKM kesulitan dalam meningkatkan kapasitas usahanya atau mengembangkan produk-produk yang berdaya saing (Suci, 2017). Oleh sebab itu, lembaga keuangan hadir sebagai jembatan untuk menyelesaikan permasalahan UMKM. Untuk menyesuaikan atau memudahkan para pelaku UMKM dalam hal permodalan, maka keberadaan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) mempunyai peran yang sangat penting untuk menopang kebutuhan dana bagi pelaku UMKM. Selain menjalankan aktivitas secara konvensional, LKM juga bisa beroperasi berdasarkan prinsip syariah, salah satunya adalah BMT.

BMT Dana Ukhuwah merupakan salah satu BMT yang memiliki pertumbuhan asset yang sangat pesat. Berikut perkembangan pertumbuhan BMT Dana Ukhuwah di Kecamatan Lembang, Kabupaten Bandung Barat.

Tabel 1. Pertumbuhan Asset BMT Dana Ukhuwah

Tahun	Jumlah Dana Pihak Ketiga (Miliar Rp)	Jumlah Pembiayaan (Miliar Rp)	Jumlah Asset (Miliar Rp)
2015	8,40 Miliar	205 Juta	16,36 Miliar
2016	10,43 Miliar	155 Juta	19,77 Miliar
2017	11,81 Miliar	1,1 Miliar	22,74 Miliar

Sumber: Laporan Keuangan BMT Dana Ukhuwah (2017)

Jumlah penghimpunan dana dengan jumlah pembiayaan nampaknya fungsi intermediasi BMT Dana Ukhuwah belum berjalan sesuai dengan yang diharapkan, karena dana yang disalurkan pada tahun 2015 hanya sebesar 205 juta rupiah dan mengalami kenaikan pada tahun 2017 yaitu sebesar 1 miliar rupiah. Artinya, terjadi kenaikan permintaan pembiayaan terhadap BMT Dana Ukhuwah. Namun, kenaikan jumlah pembiayaan ini tidak signifikan jumlah dana pihak ketiga. Artinya, masyarakat cenderung lebih senang menyimpan dana dibanding mengajukan pembiayaan pada BMT Dana Ukhuwah. Perilaku masyarakat ini dilatar belakangi oleh beberapa faktor yang menentukan permintaan pembiayaan. Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah maka dapat dirumuskan permasalahan yang hendak diteliti, yaitu “Faktor – faktor apa saja yang menentukan permintaan UMKM atas pembiayaan mudharabah dari BMT Dana Ukhuwah?” “Faktor dominan apa yang menentukan permintaan UMKM atas pembiayaan mudharabah dari BMT Dana Ukhuwah?”. Selanjutnya, tujuan dalam penelitian ini diuraikan dalam pokok-pokok sbb.

1. Faktor – faktor yang menentukan UMKM mengajukan pembiayaan mudharabah dari BMT Dana Ukhuwah.
2. Faktor dominan yang menentukan permintaan UMKM

mengajukan pembiayaan *mudharabah* dari BMT Dana Ukhuwah.

B. Landasan Teori

Baitul maal wattamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul maal* dan *baitul tamwil*. *Baitul maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana non-profit, seperti zakat, infaq, dan shadaqoh. Sedangkan *baitul tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersil. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dan berlandaskan syariah (Sudarsono, 2013). Dalam kaitannya dengan kegiatan perekonomian masyarakat, secara garis besar kegiatan usaha BMT dibagi menjadi 2 jenis, yaitu :

Penghimpunan Dana (*Funding*) Penghimpunan dana oleh BMT diperoleh melalui simpanan yaitu dana yang dipercayakan oleh nasabah kepada BMT untuk disalurkan ke sektor produktif dalam bentuk pembiayaan dalam bentuk simpanan dan simpanan berjangka.

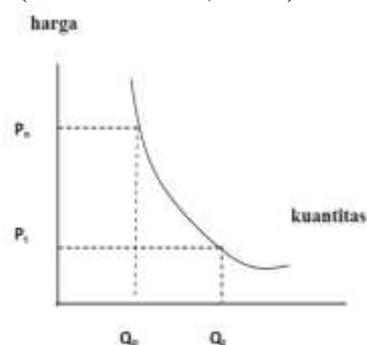
Penyaluran Dana (*Financing*) Penyaluran dana adalah kegiatan usaha BMT yang dilakukan dengan kegiatan usaha memberikan pembiayaan. Pembiayaan adalah suatu fasilitas yang diberikan BMT kepada anggotanya untuk menggunakan dana yang telah dikumpulkan oleh BMT dari anggotanya. Ada 2 jenis pembiayaan yang dikembangkan oleh BMT, yaitu sistem jual beli, dan sistem bagi hasil. Dalam penelitian ini penulis memfokuskan pada pembiayaan *mudharabah*.

Secara teknis *mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh modal,

sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut (Sudarsono, 2013).

Dalam hal ini, permintaan pembiayaan merupakan keinginan seseorang untuk mendapatkan dana yang akan digunakan baik untuk konsumsi, investasi maupun modal kerja. Perilaku nasabah dalam meminta dana dari perbankan juga dapat dijelaskan dengan teori permintaan, baik permintaan input maupun permintaan output (Hidayanti, 2009). Teori permintaan menerangkan bagaimana hubungan antara jumlah barang dan jasa yang diminta dengan tingkat harga. Hal ini bersesuaian dengan Hukum Permintaan yang menyatakan bahwa hubungan negatif antara harga dan kuantitas yang diminta, ketika harga naik, kuantitas yang diminta berkurang. Ketika harga turun, kuantitas yang diminta bertambah (Case and Fair, 2007).

Kurva Permintaan adalah suatu grafik yang mengilustrasikan berapa banyak produk tertentu yang akan dibeli oleh rumah tangga pada harga yang berbeda (Case and Fair, 2007).



Gambar 1. Kurva Permintaan

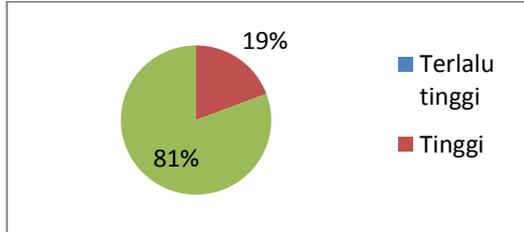
Dari Gambar 1 dapat dilihat bagaimana hukum permintaan berlaku. Pada saat harga sebesar P_0 permintaan barang pada harga tersebut Q_0 . Apabila harga turun menjadi P_1 permintaan barang pada harga tersebut meningkat menjadi sebesar Q_1 .

C. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Faktor-Faktor yang Menentukan Permintaan Pembiayaan Mudharabah pada BMT Dana Ukhuwah

1. Persepsi Bagi Hasil BMT

Salah satu faktor yang menentukan permintaan atas suatu produk adalah harga. Dalam pembiayaan BMT, harga pembiayaan *mudharabah* tercermin dari tinggi rendahnya bagi hasil. Berikut ditampilkan tabel persepsi anggota mengenai nisbah bagi hasil BMT Dana Ukhuwah:



Sumber: Data diolah 2019

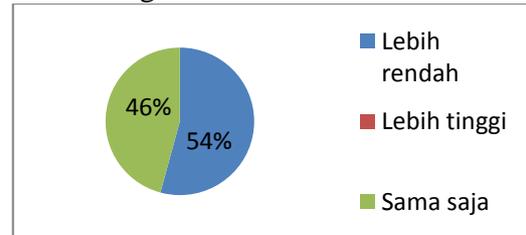
Gambar 2.Persepsi Bagi Hasil BMT

Menurut hasil survey, 81 persen anggota menyatakan bahwa nisbah bagi hasil yang ditawarkan oleh pihak BMT cukup. Artinya tidak terlalu tinggi ataupun terlalu rendah. Bagi hasil yang ditawarkan oleh pihak BMT tersebut adalah 60:40, 65:35, dan 55:45.

2. Persepsi Bagi Hasil/Bank Lainnya

Pada dunia perbankan harga barang lain, dapat berupa suku bunga atau bagi hasil di bank syariah sebagai pesaing. Masyarakat bisa membandingkan harga bagi hasil di bank umum dan BMT. Semua anggota

menyatakan bahwa, pernah menggunakan dana dari lembaga keuangan lainnya sebagai sumber pembiayaan. Lembaga tersebut merupakan bank umum konvensional seperti BNI, BRI, BCA, Mandiri dan lain-lain. Adapun alasan yang melatarbelakanginya, yaitu karena bagi hasil/ bunga di bank lain.



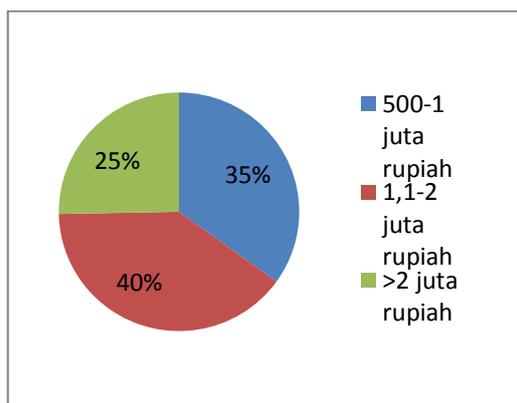
Sumber: Data diolah 2019

Gambar 3.Persepsi Bagi Hasil/Bunga Bank Lain

Dari gambar 3, 54 persen anggota menyatakan bagi hasil/bunga lebih rendah dibandingkan BMT Dana Ukhuwah. Meskipun bagi hasil BMT lebih tinggi dari pada bank lain, namun nasabah masih banyak yang menggunakan produk pembiayaan dari BMT Dana Ukhuwah. Dengan alasan anggota dan pegawai BMT memiliki hubungan interpersonal yang baik, lokasi BMT dekat dengan tempat usaha, prosedur/proses pengajuan mudah, proses pencairan cepat, pegawai BMT ramah, sudah kenal dengan pegawai BMT, pegawai rajin ke tempat usaha.

3. Persepsi Pendapatan

Faktor yang dijadikan ukuran untuk realisasi pembiayaan yaitu aliran kas dari setiap penjualan setiap harinya. Terkait dengan permintaan pembiayaan, besarnya pendapatan sangat berpengaruh terhadap permintaan pembiayaan karena pendapatan merupakan sumber utama untuk mengangsur pembiayaan. Dengan kenaikan pendapatan, maka anggota BMT akan melakukan pembiayaan kembali agar produksi usahanya bertambah serta pendapatan juga akan meningkat.



Sumber: Data diolah 2019

Gambar 4. Hasil Pendapatan Usaha Anggota

Semenjak menggunakan produk *mudharabah*, pendapatan semua anggota mengalami kenaikan, dengan melakukan pembiayaan para anggota bisa menambah jumlah barang yang dijual sehingga barang yang dijual lebih banyak dan bisa menawarkan harga murah kepada konsumen. Kenaikan pendapatan anggota tersebut berkisar antara 5-10 persen.

4. Persepsi Layanan BMT

Ketika persepsi anggota terhadap pelayanan BMT baik, maka ketertarikan untuk menggunakan produk-produk syariah juga akan meningkat dalam hal ini produk pembiayaan. Persepsi anggota mengenai layanan pegawai dan layanan administrasi BMT Dana Ukhuwah dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2. Persepsi Anggota Mengenai Layanan Pegawai BMT Dana Ukhuwah

Persepsi Anggota	Alternatif Jawaban	
	Ya	Tidak
Pegawai Bersikap Ramah	100%	
BMT Mempersulit Pengajuan Pembiayaan	99%	1%
Pegawai mudah memahami apa yang dibicarakan	100%	
Pegawai memperlakukan anggota dengan ramah dan baik	100%	
Pegawai tidak pernah memperlihatkan raut wajah yang tidak menyenangkan	100%	
Anggota bisa menitipkan cicilan saat pegawai sedang melakukan survey di pasar	100%	

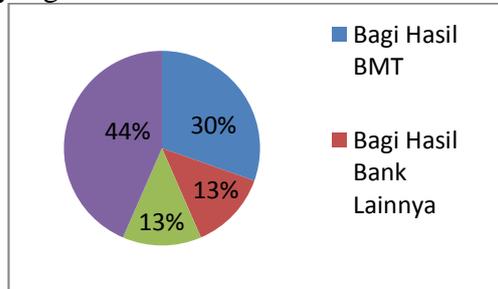
Sumber: Hasil Survey 2019

Semua anggota BMT Dana Ukhuwah menyatakan bahwa pegawai BMT ramah, prosedur/persyaratan pembiayaan mudah, dan penyampaian prosedur mudah dipahami. Sehingga anggota tidak segan menanyakan atau berkonsultasi mengenai usahanya untuk memperluas modal. Anggota dan pegawai sudah mempunyai hubungan interpersonal yang baik, karena pegawai hampir setiap hari mengunjungi Pasar Panorama Lembang.

Faktor Dominan yang Menentukan Permintaan Pembiayaan Mudharabah

Faktor dominan adalah faktor yang paling penting dalam menentukan

permintaan pembiayaan *mudharabah* pada BMT Dana Ukhuwah. Untuk menentukan faktor dominan setiap bobot indikator dijumlahkan, lalu dihitung rata-rata. Berikut hasil data yang sudah diolah:



Sumber: Data diolah 2019

Gambar 5. Faktor Dominan yang Menentukan Permintaan Pembiayaan Mudharabah pada BMT Dana Ukhuwah

Dapat dilihat pada gambar 5 bahwa faktor dominan yang menentukan permintaan pembiayaan mudharabah pada BMT Dana Ukhuwah yaitu Persepsi layanan BMT dengan memperoleh 44 persen. Memang di lapangan pun terbukti bahwa anggota memilih BMT Dana Ukhuwah ini karena layanan administrasi dan pegawai yang sangat baik, diantaranya pegawai memiliki hubungan interpersonal yang baik dengan anggota maupun non anggota yang ada di Pasar Panorama Lembang, prosedur/persyaratan yang diajukan juga mudah, selain itu lokasi kantor BMT Dana Ukhuwah ini sangat dekat dengan kegiatan usaha anggota.

D. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor yang menentukan permintaan pembiayaan mudharabah pada BMT Dana Ukhuwah adalah layanan, bagi hasil BMT, bagi hasil/bunga bank lain, dan pendapatan usaha.

2. Faktor dominan yang menentukan permintaan pembiayaan mudharabah pada BMT Dana Ukhuwah adalah layanan yang sangat prima, dimana karyawan BMT Dana Ukhuwah melakukan hubungan interpersonal dengan nasabahnya, layanan antar jemput, serta administrasi yang sederhana yang dipersyaratkan oleh BMT Dana Ukhuwah.

E. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. BMT Dana Ukhuwah perlu terus melakukan edukasi dan sosialisasi tentang berbagai skema produk pembiayaan kepada masyarakat yang ada di sekitar Pasar Panorama Lembang, sehingga masyarakat tidak hanya menabung tetapi juga menggunakan produk pembiayaan dari BMT Dana Ukhuwah.
2. BMT Dana Ukhuwah telah memberikan layanan yang baik kepada para anggota BMT, akan lebih baik lagi jika fasilitas layanan seperti mesin ATM disediakan oleh pihak BMT, untuk memudahkan masyarakat dalam bertransaksi. Sehingga lebih banyak lagi masyarakat yang tertarik untuk menggunakan jasa dari BMT Dana Ukhuwah ini.
3. Untuk penelitian selanjutnya, diharapkan bisa mencari indikator lain sebagai alat pengukur dari variabel yang akan diteliti, serta diharapkan dapat menggunakan metode lain misalnya metode regresi korelasi.

Daftar Pustaka

- Case, Karl E. dan Ray. C Fair. 2007. *Prinsip-Prinsip Ekonomi, Edisi Kedelapan. Jilid 1.* Jakarta: Erlangga.
- Hidayanti, Asriani. 2009. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Pembiayaan Lembaga Keuangan Syariah (Studi Kasus Pada Bmt Safinah Klaten)* (skripsi). Surakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.
- Suci,R. Yuli. 2017. “Perkembangan Umkm (Usaha Mikro Kecil Dan Menengah) di Indonesia”. *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos* Vol. 6 No. 1 Januari 2017.
- Sudarsono, Heri. 2013. *Bank & Lembaga Keuangan Syari'ah.* Yogyakarta: Ekonisia.