



Analisis Motivasi Nasabah dalam Melakukan Pembiayaan Mudharabah di BMT UGT Nusantara Capem Besuki Situbondo

Zainul Anwar¹, Ummal Khoiriyah², Alif Akbarul Muslim³, Ita Rusyiana⁴

¹ Ekonomi Syariah, Universitas Ibrahimy

² Ekonomi Syariah, Universitas Ibrahimy

³ Manajemen dan Bisnis Syariah, Universitas Ibrahimy

⁴ Akuntansi Syariah, Universitas Ibrahimy

¹ziananwarza@gmail.com ²ummal2014@gmail.com ³alif.akbarulmuslim@gmail.com ⁴itarusyiana56@gmail.com

Info Artikel

Sejarah Artikel:

Diterima: 18-10-2024

Disetujui: 20-12-2024

Diterbitkan: 02-02-2025

Kata Kunci:

Motivasi Nasabah,

Pembiayaan,

Mudharabah.

ABSTRAK

BMT-UGT Nusantara adalah Lembaga Keuangan Syariah yang berada di Desa Pesisir Kecamatan Besuki Kabupaten Situbondo. Adapun produk-produk yang ditawarkan di BMT UGT Nusantara Besuki ini adalah produk simpanan (penghimpun dana) dan produk pembiayaan (penyalur dana), salah satu bentuk pembiayaan yang diberikan BMT UGT Nusantara Besuki adalah dalam bentuk pembiayaan *mudharabah*. Motivasi nasabah dalam memilih produk pembiayaan *mudharabah* di BMT UGT Nusantara Besuki berawal dari keinginan mereka untuk meminjam uang atau melakukan pembiayaan kepada pihak BMT. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui motivasi masyarakat/nasabah memilih produk pembiayaan *mudharabah* di BMT UGT Nusantara Capem Besuki. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif kualitatif. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini berupa data primer dan data sekunder, teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan berupa Observasi, Wawancara, Dokumentasi.

Hasil dari penelitian ini adalah Analisis motivasi nasabah dalam melakukan pembiayaan mudharabah pada BMT UGT Nusantara Capem Besuki yaitu: Adanya kebutuhan sosial atau afiliasi dimana hasil keuntungan dari pengguna dana tersebut dibagi bersama berdasarkan nisbah yang disepakati. Pembiayaan *mudharabah* yang digunakan oleh BMT UGT Nusantara untuk menfasilitasi pemenuhan kebutuhan permodalan bagi masyarakat Besuki guna menjalankan usaha dengan cara melakukan penyertaan modal bagi usaha yang bersangkutan dan prosedur pengajuan pembiayaannya juga mudah.

ABSTRACT

Keywords :

Motivation, Financing,

Mudharabah.

BMT-UGT Nusantara is a Sharia Financial Institution located in Pesisir Village, Besuki District, Situbondo Regency. The products offered at BMT UGT Nusantara Besuki are savings products (collecting funds) and financing products (distributing funds), one form of financing provided by BMT UGT Nusantara Besuki is in the form of mudharabah financing. Customers' motivation in choosing mudharabah financing products at BMT UGT Nusantara Besuki begins with their desire to borrow money or provide financing from BMT.

This research aims to determine the motivation of the community/customers to choose mudharabah financing products at BMT UGT Nusantara Capem Besuki. This research is qualitative research that is descriptive qualitative in nature. The types of data used in this research are primary data and secondary data, the data collection techniques used by researchers are observation, interviews, documentation.

The results of this research are an analysis of community motivation in carrying out mudharabah financing at BMT UGT Nusantara Capem Besuki, namely: There is a social need or affiliation where the profits from the users of the funds are shared together based on an agreed ratio. Mudharabah financing is used by BMT UGT Nusantara to facilitate the fulfillment of capital needs for the Besuki community to run a business by investing in capital for the business concerned and the procedure for applying for financing is also



easy.

©2022 Penulis. Diterbitkan oleh Program Studi Akuntansi Syariah, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Universitas Ibrahimy, Indonesia. Akses aktikler bersifat terbuka di bawah lisensi CC BY NC (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)

PENDAHULUAN

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) merupakan upaya pemberdayaan masyarakat lapisan bawah yang telah di dukung oleh dana-dana dari para anggota yang termasuk dalam komunitas Islam. BMT sebagai penggerak sektor rill yang dapat berkembang pesat, jika didukung dengan tersedianya sumber dana yang memadai dan sesuai dengan nilai-nilai keadilan dan pengelolaan organisasi atau SDM yang baik.¹

Hadirnya BMT saat ini merupakan upaya untuk memenuhi kebutuhan umat islam dalam jasa keuangan. Meskipun pada dasarnya tidak hanya dikhkususkan pada umat islam saja. Produk dan jasa yang di berikan dan direncanakan untuk masa depan tanpa memandang jenis agama, keyakinan, dan harus didasarkan pada pertimbangan yang seksama secara cermat tentang kecenderungan (*traid*) dalam masyarakat dimasa yang akan datang.

Adanya BMT sebagai lembaga penghimpun dana dari masyarakat yang nantinya akan menyalurkan kembali pada masyarakat, terutama masyarakat menengah kebawah, mengharuskan BMT yang melakukan bermacam-macam inovasi khususnya terhadap produk tabungan maupun pembiayaan. Selain itu, persaingan antar BMT pun tidak dapat dihindari, karena masing-masing BMT melalui manajemennya akan bersaing membuat berbagai macam inovasi dan melalui pemasaran untuk menarik minat masyarakat secara langsung agar menggunakan jasa BMT.

Banyaknya masyarakat yang menggunakan jasa BMT, maka semakin banyak juga BMT-BMT yang bermunculan. Perkembangan ini harus diimbangi dengan pemahaman ekonomi syariah dan kesiapan Sumber Daya Manusia (SDM), dan juga kesiapan pada manajemen secara keseluruhan.

Alternatif ini dilakukan berbagai alasan, karena memerlukan pinjaman yang sangat cepat dan tidak memgenal waktu, serta adanya desakan kebutuhan yang mengharuskan untuk segera dipenuhi, rentenir mampu memberikan pelayanan yang sesuai dengan selera masyarakat, namun hal ini berdampak negatif terhadap kesejahteraan masyarakat karena bunga yang di bebankan sangatlah tinggi, walaupun itu memberatkan namun sampai detik ini rentenir masih tetap eksis dikalangan masyarakat khususnya di Desa Pesisir Kecamatan Besuki kabupaten Situbondo.

Padahal lembaga keuangan yang berperan sebagai intermediasi keuangan sudah menjamur, khususnya yang berbasis syariah seperti BMT- UGT Nusantara yang lokasinya berada di pasar Besuki. BMT telah menyediakan produk pembiayaan yang tujuannya memberikan kemudahan bagi masyarakat agar terhindar dari sistem rentenir yang telah lama menjerat masyarakat pedesaan. Hal tersebut tentu disebabkan oleh berbagai macam motivasi yang mendorong Masyarakat untuk melakukan pembiayaan. Motivasi yaitu tindakan yang dilakukan seseorang untuk beraktivitas sesuai dengan keinginannya yang digerakkan oleh kekuatan dalam diri seseorang. Dan karena adanya kebutuhan yang aktual yang menjadi keinginan seseorang. Pengenalan kebutuhan bisa terjadi karena untuk memelihara konsep diri seseorang yang timbul ketika terpenuhinya syarat sosial dan estetika yang termasuk dalam kebutuhan ekspresif.

Dengan adanya motivasi tentunya akan memberikan ketertarikan terhadap calon nasabah untuk melakukan tindakan pembiayaan. Pembiayaan atau *financing*, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang sudah direncanakan, baik

¹ Christina Tri Setyorini, dkk, "Pengaruh Komitmen Organisasi, Budaya Organisasi, dan Keterlibatan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Baitul Mall Wat Tamwil (BMT)", *Media Riset Akuntansi*, Vol.2, No.1, Februari, 2012.



dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.²

Berdasarkan temuan di atas, maka peneliti bermaksud meneliti tentang Analisis Motivasi Nasabah dalam Melakukan Pembiayaan Mudharabah di BMT UGT Nusantara Capem Besuki Situbondo. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui motivasi yang mendorong masyarakat dalam melakukan pembiayaan mudharabah di BMT-UGT Nusantara serta untuk mendeskripsikan kelebihan dan kekurangan dalam melakukan pembiayaan di BMT UGT Nusantara Capem Besuki Situbondo.

KAJIAN TEORI

A. Motivasi

Motivasi ialah kesediaan untuk mengeluarkan tingkat upaya yang tinggi untuk tujuan organisasi yang dikondisikan oleh kemampuan upaya tersebut untuk memenuhi beberapa kebutuhan individual. Sementara menurut Sopiah, motivasi ialah daya pendorong yang mengakibatkan seorang anggota mau dan rela untuk menggerakkakan kemampuan dalam bentuk keahlian atau keterampilan, tenaga, dan waktunya untuk menyelenggarakan berbagai kegiatan yang akan menjadi tanggung jawabnya dan menukar kewajibannya, dalam rangka pencapaian tujuan dan berbagai sasaran organisasi yang ditentukan sebelumnya.³

Motivasi dalam diri individu atau organisme yang mendorong perilaku ke arah tujuan dengan demikian dapat dikemukakan bahwa motivasi itu mempunyai 3 aspek, yaitu: (1) Keadaan terdorong dalam organisasi (*a driving state*), ialah kesiapan bergerak karena kebutuhan misalnya kebutuhan jasmani, keadaan lingkungan, atau keadaan mental seperti berfikir dan ingatan, (2) Perilaku yang timbul dan terarah karena keadaan ini, dan (3) Goal atau tujuan yang dituju oleh perilaku tersebut.⁴

Motivasi sebagai inisiasi dan pengarahan tingkah laku dan pelajaran. Motivasi sebenarnya merupakan pelajaran mengenai tingkah laku.⁵ Konsumen selalu dihadapkan pada persoalan biaya ataupun pengorbanan yang akan dikeluarkan dan seberapa penting produk yang dibutuhkan dan diinginkan. Oleh karena itu, konsumen akan dihadapkan pada persoalan motivasi atau pendorong. Jadi, motivasi ialah keadaan didalam pribadi seseorang yang mendorong keinginan individu untuk melakukan seluruh kegiatan guna mencapai tujuan.⁶

Motivasi dapat diartikan juga dengan segala sesuatu yang menjadi pendorong tingkah laku yang menuntut atau mendorong seseorang untuk memenuhi kebutuhan. Dalam hal ini motivasi memiliki tiga komponen pokok yaitu:

1. Menggerakkakan, dalam hal ini motivasi menimbulkan kekuatan pada individu, membawa seseorang untuk bertindak dengan cara tertentu. Misalnya, kekuatan dalam hal ingatan, respon-respon efektif, dan kecenderungan mendapat kesenangan.
2. Mengarahkan, yaitu motivasi mengarahkan tingkah laku. Dengan demikian ia menyediakan suatu orientasi tujuan, tingkah laku individu diarahkan terhadap sesuatu.

² Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UPP AMPYKPN, 2015), 15.

³ Etta Mamang Sangadi, Sopiah, *Perilaku Konsumen*, (Yogyakarta: Andi, 2013), 155.

⁴ Bimo Waigito, *Pengantar Psikologi Umum*, (Yogyakarta: Andi, 2014), 220.

⁵ Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen*, (Jakarta: PT. Kharisma Putra, 2013), 26.

⁶ Alex Sobur, *Psikologi Umum*, (Bandung, Pustaka Setia, 2011), 266.



3. Menopang, artinya motivasi digunakan untuk menjaga dan menopang tingkah laku, lingkungan sekitar harus menguatkan intensitas dan arah-arah dorongan dan kekuatan-kekuatan individu.⁷

B. Pembiayaan

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya terhadap penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar.⁸

1. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya. Masyarakat merupakan individu pengusaha, lembaga, badan usaha, dan lain-lain yang menggunakan dana. Secara terperinci pembiayaan memiliki fungsi antara lain:

- a. Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar menukar barang dan jasa.
- b. Pembiayaan merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan *idle fund*.
- c. Pembiayaan sebagai alat pengendali harga.
- d. Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada.

2. Manfaat Pembiayaan

a. Manfaat Pembiayaan bagi Bank

Pembiayaan yang diberikan oleh bank terhadap nasabah akan mendapat balas jasa berupa bagi hasil, margin keuntungan, dan pendapatan sewa, tergantung pada akad pembiayaan yang telah dioerjanjikan antara bank syariah dan mitra usaha (nasabah).

b. Manfaat Pembiayaan bagi Debitur

Meningkatkan usaha nasabah. Pembiayaan yang diberikan oleh bank terhadap nasabah memberikan manfaat untuk memperluas volume usaha.

c. Manfaat Pembiayaan bagi Pemerintah

Pembiayaan dapat digunakan sebagai alat untuk mendorong pertumbuhan sektor rill, karena uang yang tersedia di bank menjadi tersalurkan kepada pihak yang melaksanakan usaha.⁹

3. Jenis-jenis Pembiayaan

Pembiayaan bank syariah dibedakan menjadi beberapa jenis antara lain:

a. Pembiayaan dilihat dari tujuan penggunaan

Dilihat dari tujuan penggunaannya dibagi menjadi tiga jenis yaitu: pembiayaan investasi, modal kerja, dan konsumsi perbedaan ini juga akan berpengaruh pada cara pencairan, pembayaran ansuran, dan jangka waktunya.

b. Pembiayaan dilihat dari jangka waktunya

- 1) Pembiayaan jangka pendek, pembiayaan ini diberikan dalam jangka waktu maksimal satu tahun, dan pengembaliannya disesuaikan dengan kemampuan nasabah.

- 2) Pembiayaan jangka menengah, pembiayaan ini diberikan dengan jangka waktu antara satu tahun hingga tiga tahun dan dapat diberikan dalam bentuk pembiayaan modal kerja, investasi dan konsumsi.

⁷ Abdul Rahman Shaleh & Muhibib Abdul Wahab, *Psikologi dalam Perspektif Islam*, (Jakarta: Kencana, 2004), 132.

⁸ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), 104.

⁹ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), 106.



- 3) Pembiayaan jangka panjang, pembiayaan ini diberikan dengan jangka waktu lebih dari tiga tahun, dan biasanya pembiayaan ini diberikan dalam bentuk investasi misalnya untuk pembelian gedung, pembangunan proyek.
- c. Pembiayaan dilihat dari segi jaminan
- 1) Pembiayaan dengan jaminan
Pembiayaan dengan jaminan merupakan jenis pembiayaan yang didukung dengan jaminan (agunan) yang cukup. Agunan atau jaminan dapat digolongkan menjadi jaminan perorangan, benda berwujud, dan benda tidak berwujud.
 - 2) Pembiayaan tanpa jaminan
Pembiayaan ini diberikan kepada nasabah tanpa didukung adanya jaminan. Pembiayaan ini diberikan oleh bank syariah atas dasar kepercayaan. Pembiayaan tanpa jaminan ini risikonya tinggi karena tidak ada pengaman yang dimiliki oleh bank syariah apabila nasabah wan prestasi. Dalam hal ini nasabah tidak mampu membayar dan macet, maka tidak ada sumber pembayaran kedua yang dapat digunakan untuk menutup risiko pembiayaan. Bank tidak memiliki sumber pelunasan kedua jaminan yang dijual.¹⁰

C. Mudharabah

Mudharabah adalah akad kerja sama dalam bentuk usaha dari yang memiliki modal (*shahib al-mal*) dengan pengelola modal (*shahib al-amal*) dalam bentuk usaha perdagangan, perindustrian, dan sebagainya dengan keuntungan dibagi sesuai dengan kesepakatan seperti dibagi dua, dibagi tiga, atau dibagi empat.¹¹

Tujuan *mudharabah* adalah menghindari kebekuan modal orang yang mempunyai harta atau modal dan menghindari kesia-siaan keahlian seseorang yang kompeten dalam bidangnya, sedangkan ia tidak memiliki modal untuk memanfaatkan skill yang dimiliki. Jadi bentuk kerjasama dalam masyarakat untuk mengangkat kepentingan kesejahteraan bersama.

Mudharabah disebut juga dengan *qiradh* yang diambil dari kalimat *qardhu* yang artinya putus. Disebut demikian karena pemilik uang telah melepaskan sebagian uangnya untuk dijalankan oleh pengelola modal dengan diimbangi sebagian keuntungannya dan pengelola melepaskan sebagian hasil labanya kepada pemilik uang. Ulama hijaz menamakan *mudharabah* ini dengan *muqaradhhah*.

1. Dasar Hukum Mudharabah

a. Al-Qur'an

يَأَيُّهَا الْأَيُّنِ إِمْرُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْتَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مَّنْكُمْ ...

Artinya : "Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu" (QS. An-Nisa' : 29).

b. Hadits

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثُ فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجْلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخُطُطُ الْبُرُزِ بِالشَّعْبِينِ لِلْبَيْعِ - رواه ابن ماجه عن صحيب

Artinya : "Nabi bersabda, 'Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.' (HR. Ibnu Majah dari Shuhaim).

¹⁰ Makhalul Ilmi, *Teori dan Praktik Lembaga Mikro Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2022), 56.

¹¹ Sarip Muslim, *Akuntansi Keuangan Syariah Teori dan Praktik* (Bandung Pustaka Setia, 2015) 117.

c. Ijma'

Diriwayatkan sejumlah sahabat menyerahkan (kepada mudharib) harta anak yatim sebagai mudharabah dan tak ada seorangpun mengingkari mereka. Karenanya, hal itu dipandang sebagai ijma.

d. Qiyyas

Transaksi mudharabah diqiyaskan kepada transaksi musaqah.

2. Rukun dan Syarat Mudharabah

a. Rukun Mudharabah

Faktor-faktor yang harus ada (rukun) dalam akad mudharabah adalah:

1) Pelaku (pemilik dana dan pengelola dana)

Dalam akad mudharabah harus ada minimal dua pelaku. Pihak pertama sebagai pemilik modal (shahibul maal), sedangkan pihak kedua bertindak sebagai pelaksana usaha (mudharib).

2) Obyek mudharabah (modal dan kerja)

Faktor kedua (obyek mudharabah) merupakan konsekuensi logis dari tindakan yang dilakukan oleh para pelaku. Pemilik modal menyerahkan modalnya sebagai obyek mudharabah, sedangkan pelaksana usaha menyerahkan kerjanya sebagai obyek mudharabah.

3) Ijab kabul (persetujuan kedua belah pihak)

Faktor ketiga, yakni persetujuan kedua belah pihak, merupakan konsekuensi dari prinsip an-taraddin minkum (sama-sama rela).

4) Nisbah keuntungan

Faktor keempat (yakni nisbah) adalah rukun yang khas dalam akad mudharabah. Nisbah mencerminkan imbalan yang berhak diterima oleh kedua pihak yang bermudharabah. Mudharib mendapatkan imbalan atas kerjanya, sedangkan shahibul maal mendapat imbalan atas penyertaan modalnya.¹²

b. Syarat Mudharabah

Sedangkan syarat-syarat mudharabah sebagai berikut:

1) Pelaku

Dalam mudharabah, harus ada minimal dua pelaku. Pihak pertama bertindak sebagai pemilik dana, sedangkan pihak kedua bertindak sebagai pengelola dana. Keduanya harus cakap hukum, baligh dan memiliki kemampuan untuk diwakilkan dan mewakilkan.

2) Pernyataan ijab dan qabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad).

3) Modal ialah sejumlah uang dan atau aset yang diberikan oleh penyedia dana kepada pengelola (mudharib).

4) Keuntungan mudharabah adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal.

5) Kegiatan usaha oleh pengelola (mudharib), sebagai perimbangan modal yang disediakan oleh penyedia dana.¹³

3. Jenis Mudharabah

a. Mudharabah Muthlaqah

¹² Adiawarman A. Karim, *Bank Islam: Analisa Fiqh dan Keuangan*. (Jakarta: Raja Grafindo Persada 2010), 205-206.

¹³ Dimyaudin Djuwaini, *Pengantar Fiqih Muamalah*. (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), 228.



Mudharabah muthlaqah adalah sistem mudharabah dimana pemilik modal menyerahkan modal kepada pengelola tanpa pembatasan jenis usaha, tempat dan waktu serta dengan siapa pengelola bertransaksi. Jenis mudharabah ini memberikan kebebasan kepada mudharib (pengelola) melakukan apa saja yang dipandang dapat mewujudkan kemaslahatan.

b. Mudharabah Muqayyadah

Mudharabah muqayyadah adalah pemilik modal menyerahkan modal kepada pengelola dan menentukan jenis usaha atau tempat, waktu dan orang yang akan bertransaksi dengan mudharib.¹⁴

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan. Penelitian lapangan yaitu mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaan sekarang, dan interaksi suatu sosial, individu, kelompok, lembaga dan masyarakat.¹⁵

Penelitian lapangan (*Field Research*) yang juga dianggap sebagai pendekatan luas dalam penelitian kualitatif. Ide penting dari jenis penelitian ini adalah bahwa peneliti berangkat ke lapangan untuk mengadakan pengamatan langsung tentang sesuatu fenomena yang terjadi. Dalam hal ini lokasi penelitian yang akan peneliti lakukan pengamatan adalah di BMT UGT Nusantara Capem Besuki Situbondo.

Adapun pendekatan Dalam melakukan penelitian yang berjenis empiris ini, peneliti menggunakan pendekatan kualitatif yang berkarakter deskriptif. Bogdan dan Biklen berpendapat bahwa salah satu karakteristik penelitian kualitatif adalah data deskriptif.¹⁶ Sebab jika ditelusuri, penelitian kualitatif merupakan bentuk penelitian yang memerlukan proses reduksi yang berasal dari hasil wawancara, observasi atau sejumlah dokumen.

Data-data tersebut nantinya akan dirangkum dan diseleksi agar bisa dimasukkan dalam kategori yang sesuai. kemudian dianalisis menggunakan metode Miles dan Huberman, yang terdiri dari reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Kemudian diuji keabsahan datanya menggunakan perpanjangan keikutsertaan, dan ketekunan pengamatan, metode triangulasi (baik sumber dan metode). Secara umum, penelitian ini dilaksanakan melalui tahapan pra lapangan, pekerjaan lapangan, dan pasca penelitian yaitu analisis data.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Motivasi Nasabah dalam Melakukan Pembiayaan Mudharabah di BMT UGT Nusantara Capem Besuki Situbondo

Berdasarkan hasil penelitian bahwa yang menjadi motivasi bagi nasabah untuk melakukan pembiayaan mudharabah di BMT UGT Nusantara Capem Besuki Situbondo terdiri dari motivasi intrinsik dan ekstrinsik, sebagai berikut:

1. Motivasi Intrinsik

¹⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 97.

¹⁵ Husaini Usman dkk, *Metodologi Penelitian Sosial*.(Jakarta, PT. Bumi Aksara, 2016), 5.

¹⁶ Emzir, *Metodologi Penelitian Kualitatif Analisis Data*,(Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2010), 23.



Motivasi intrinsik adalah keinginan bertindak yang disebabkan faktor pendorong dari dalam diri (internal) individu. Individu yang digerakkan oleh motivasi intrinsik, baru akan puas kalau kegiatan yang dilakukan telah mencapai hasil yang terlibat dalam kegiatan itu.

Motivasi intrinsik nasabah melakukan pembiayaan di BMT UGT Nusantara Capem Besuki Situbondo adalah : *Kebutuhan*; Kebutuhan bisa muncul apabila seseorang merasakan adanya kebutuhan terhadap suatu hal atau barang dan berharap agar memperoleh manfaat tertentu dari barang atau hal tersebut. Sebagaimana fakta di lapangan bahwa ada kehendak yang kuat dan dorongan yang berasal dari dirinya sendiri agar kebutuhannya dapat terpenuhi dengan melakukan pembiayaan mudharabah di BMT. *Harapan*; Harapan ialah informasi objektif dari lingkungan yang mempengaruhi sikap dan perasaan subjektif seseorang. Fakta yang ada di lapangan bahwa BMT UGT Nusantara Capem Besuki Situbondo telah memberikan apa menjadi harapan masyarakat, sehingga keinginan yang menjadi harapannya dapat terpenuhi, salah satu yang menjadi harapan Masyarakat adalah dapat terhindar dari praktik riba dengan melakukan transaksi sesuai prinsip syariah. *Minat*: Minat ialah suatu keadaan dalam pribadi yang mendorong keinginan individu untuk melakukan keinginan tertentu guna mencapai tujuan. Fakta yang ada di lapangan ialah pihak BMT melakukan promosi dengan menggunakan brosur-brosur dan media social serta pihak BMT memberikan penjelasan mengenai prosedur pengajuan pembiayaan sehingga masyarakat Besuki menjadi berminat untuk melakukan pembiayaan Mudharabah di BMT UGT Nusantara Capem Besuki Situbondo.

2. Motivasi Ekstrinsik

Motivasi ekstrinsik adalah segala sesuatu yang diperoleh melalui pengamatan sendiri, ataupun melalui saran, anjuran atau dorongan dari orang lain.

Motivasi intrinsik nasabah melakukan pembiayaan di BMT UGT Nusantara Capem Besuki Situbondo adalah : *Dorongan Keluarga*; Dorongan keluarga mengarahkan seseorang untuk mencari atau menghindari, mengarahkan dan memberi respon terhadap tekanan yang dialaminya. Berdasarkan fakta di lapangan, bahwa dorongan dari keluarga juga menjadi salah satu pendorong untuk melakukan pembiayaan mudharabah di BMT UGT Nusantara Capem Besuki Situbondo. *Dorongan Lingkungan*; Dorongan lingkungan umumnya setiap individu terdorong untuk berhubungan dengan rasa mampunya dalam melakukan interaksi secara efektif dengan lingkungannya. Sebagaimana fakta yang terjadi di lapangan adalah bahwa keberadaan lingkungan memberikan peran kuat terhadap proses pengambilan keputusan seseorang untuk melakukan pembiayaan mudharabah di BMT, karena dalam lingkungan tersebut individu berinteraksi antara satu dengan yang lainnya. *Dorongan Media*; Media menjadi sarana komunikasi yang baik kepada nasabah supaya dapat mengetahui apa yang harus mereka lakukan dan apa yang mereka dapatkan. Data yang peneliti dapatkan di lapangan bahwa masyarakat mengetahui produk pembiayaan mudharabah pada BMT UGT Nusantara Capem Besuki Situbondo adalah dari brosur-brosur yang diedarkan di pasar-pasar dan juga promosi melalui media sosial.

B. Faktor Pendukung dan Penghambat Motivasi Nasabah melakukan Pembiayaan Mudharabah di BMT UGT Nusantara Capem Besuki Situbondo

Berdasarkan hasil penelitian bahwa yang menjadi faktor motivasi nasabah untuk melakukan pembiayaan mudharabah di BMT UGT Nusantara Capem Besuki Situbondo terdiri dari faktor pendukung dan penghambat, sebagai berikut:

1. Faktor Pendukung

Pertama; Masyarakat Besuki yang mayoritas beragama Islam serta banyak dari mereka yang merupakan alumni pesantren lebih memilih untuk melakukan transaksi ekonomi di



lembaga keuangan syariah. *Kedua:* BMT UGT Nusantara Capem Besuki Situbondo memberikan kemudahan-kemudahan bagi masyarakat yang akan melakukan pembiayaan mudharabah, baik dalam hal persyaratan-persyaratan maupun pola komunikasi yang dilakukan dengan bahasa lokal yang lebih mudah dipahami oleh nasabah sehingga nasabah merasa nyaman. Selain itu. *Ketiga;* Lokasi yang strategis juga menjadi faktor pendukung bagi masyarakat untuk memilih melakukan pembiayaan ke BMT.

2. Faktor Penghambat

Sebagian masyarakat masih kurang memahami terhadap produk-produk BMT UGT Nusantara Capem Besuki Situbondo serta kurang memahami tentang prosedur atau mekanisme bagi hasil dan porsentase keuntungannya, sehingga masih memilih untuk bertransaksi dengan rentenir.

KESIMPULAN

Dari hasil paparan data dan pembahasan di atas, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Motivasi Nasabah dalam melakukan Pembiayaan Mudharabah di BMT UGT Nusantara Capem Besuki Situbondo adalah terdiri dari motivasi intrinsik yakni *Kebutuhan* (Kehendak yang kuat agar kebutuhannya dapat terpenuhi dengan cara melakukan pembiayaan mudharabah di BMT). *Harapan* (Harapan agar dapat terhindar dari praktik riba dengan melakukan transaksi sesuai prinsip syariah). *Minat* (Melalui promosi yang dilakukan pihak BMT serta penjelasan yang diberikan mengenai prosedur pengajuan pembiayaan mudharabah menjadikan masyarakat berminat untuk melakukan pembiayaan). Motivasi ekstrinsik yakni dorongan keluarga, dorongan lingkungan dan dorongan media.
2. Faktor Pendukung Nasabah melakukan Pembiayaan Mudharabah di BMT UGT Nusantara Capem Besuki Situbondo adalah Masyarakat Besuki mayoritas beragama Islam, Kemudahan dalam prosedur pengajuan pembiayaan mudharabah dan pola komunikasi yang dilakukan dengan Bahasa lokal, serta Lokasi BMT yang cukup strategis. Sedangkan Faktor Penghambatnya adalah Minimnya pengetahuan masyarakat terhadap produk-produk BMT serta minimnya pemahaman masyarakat tentang mekanisme bagi hasil dan porsentase keuntungannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Rahman Shaleh & Muhibib Abdul Wahab, *Psikologi dalam Perspektif Islam*. Jakarta: Kencana, 2004.
- Adiawarman A. Karim, Bank Islam: *Analisa Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada 2010.
- Alex Sobur, *Psikologi Umum*. Bandung, Pustaka Setia, 2011.
- Bimo Waigit, *Pengantar Psikologi Umum*. Yogyakarta: Andi, 2014.
- Christina Tri Setyorini, dkk, "Pengaruh Komitmen Organisasi, Budaya Organisasi, dan Keterlibatan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Baitul Mall Wat Tamwil (BMT)", *Media Riset Akuntansi*, Vol.2, No.1, Februari, 2012.
- Dimyaudin Djuwaini, *Pengantar Fiqih Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010.
- Emzir, *Metodologi Penelitian Kualitatif Analisis Data*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2010.
- Etta Mamang Sangadi Sopiah, *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Andi, 2013.
- Husaini Usman dkk, *Metodologi Penelitian Sosial*. Jakarta, PT. Bumi Aksara, 2016.
- Ismail, *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2011.
- Makhalul Ilmi, *Teori dan Praktik Lembaga Mikro Keuangan Syariah*. Yogyakarta: UII Press, 2022.



Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
Muhammad, Manajemen Bank Syari'ah. Yogyakarta: UPP AMPYKPN, 2015.
Nugroho J. Setiadi, Perilaku Konsumen. Jakarta: PT. Kharisma Putra, 2013.
Sarip Muslim, Akuntansi Keuangan Syariah Teori dan Praktik. Bandung Pustaka Setia, 2015.