

BAB III

PEMBAHASAN DAN ANALISA

3.1. *Murabahah*

3.1.1. Pengertian jual beli *Murabahah*

Kata *murabahah* secara bahasa adalah bentuk mutual (bermakna saling) yang diambil dari bahasa Arab, yaitu *ar-ribh* yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan).¹ Jadi, *murabahah* diartikan dengan saling menambah (menguntungkan).

Hakikatnya adalah menjual barang dengan harga (modal) yang diketahui penjual dan pembeli dengan tambahan keuntungan yang jelas. Jadi, *murabahah* artinya saling mendapatkan keuntungan.²

Secara terminologi, yang dimaksud dengan *murabahah* adalah pembelian barang dengan pembayaran yang ditangguhkan dalam kurun waktu 1 bulan, 2 bulan, 3 bulan, dan seterusnya dengan jangka waktu yang disepakati. Pembiayaan *murabahah* diberikan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan produksi (inventory).³

Muhammad Syafi'i Antonio mengutip Ibnu Rusyid, mengatakan *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal di

¹ Abdullah al-Musghli dan Shalah ash-Shawi, *Fiqh Ekonomi Keuangan Islam*, terj. Abu Umar Basyir (Jakarta: Darul Haq, 2004), hlm. 198

² *Ibid*

³ Karnaen a. Perwataatmadja dan Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa Dan Bagaimana Bank Islam* (Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Prima Yasa, 1999), hlm 25

tambah dengan keuntungan yang disepakati. Dalam akad ini, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.⁴

Transaksi murabahah dalam bentuk syari'ah tidak bisa dilepaskan dari ketentuan fikih islam. Transaksi ini harus memenuhi syarat sahnya jual beli pada umumnya, sehingga transaksinya sah dan hasilnya halal.⁵

Salah satu skim fiqih yang paling populer digunakan oleh perbankan syari'ah al-beli *murabahah*. Transaksi murabahah ini lazim dilakukan oleh Rasulullah Saw dan para sahabatnya. Secara sederhana, *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut dengan ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Misalnya seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%.⁶

Sedangkan dalam profil BMT Marhamah diterangkan bahwa murabahah adalah para pihak kedua sebagai pemesan untuk membeli, dan pihak pertama sebagai penyedia barang yang berasal

⁴ Muhamad Syafi'I Antonio, *Bank Islam: Dari Teori ke Praktek* (Jakarta: gema Insani Press,2001), hlm 101

⁵ Muhammad Ridwan,"*Kontruksi Bank Syari'ah Indonesia*,"Yogyakarta:Pustaka SM,2007, hlm 79

⁶ Karim Adiwarmarman Azwar, *Bank Islam: analisis Fiqih dan keuangan*. (Jakarta:IIIT Indonesia 2003) , hlm 161

dari milik pihak ketiga, yang didalam perjajian jual belinya dinyatakan dengan jelas dan rinci mengenai barang, harga beli pihak pertama dan harga jual pihak pertama kepada pihak kedua sehingga termasuk didalamnya keuntungan yang diperoleh pihak pertama, serta persetujuan pihak kedua untuk membayar harga jual pihak pertama tersebut secara tangguh, baik secara sekaligus (lumpsum) atau secara angsuran.

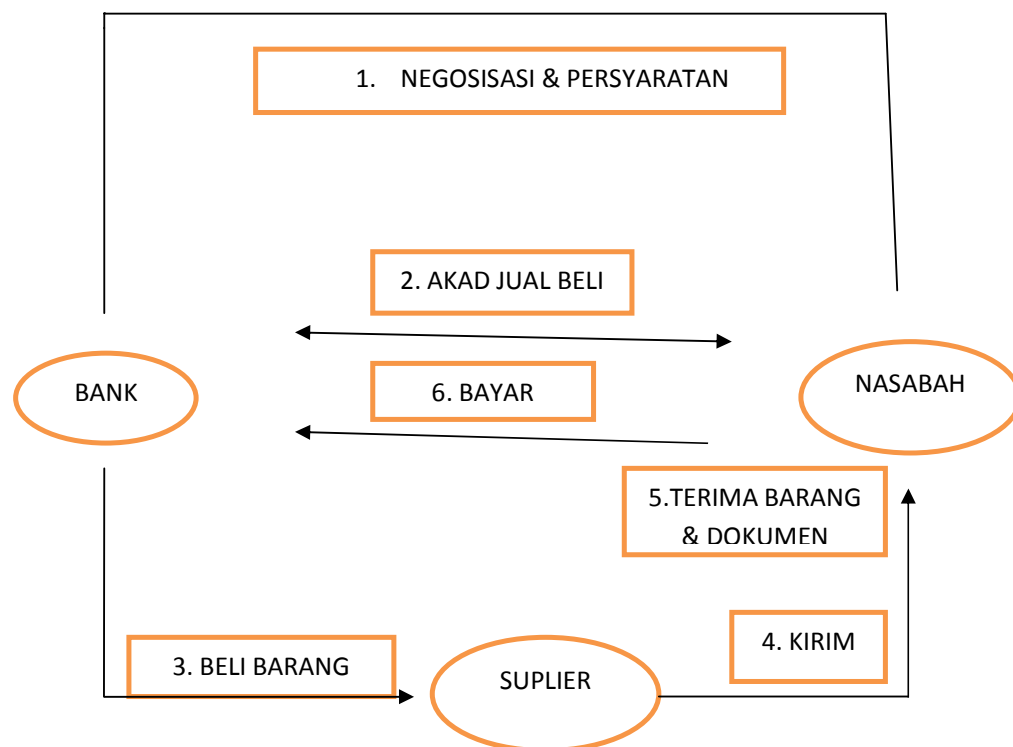
Jadi singkatnya, *murabahah* adalah akad jual beli dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainly contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh).⁷

Dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa akad *murabahah* memiliki beberapa hal pokok yang diantaranya 1) pembelian barang dengan pembayaran yang ditangguhkan. 2) barang yang dibeli menggunakan harga asal. 3) terdapat tambahan keuntungan dari harga asal yang telah disepakati. 4) terdapat kesepakatan antara kedua belah pihak (pihak bmt dan nasabah) dengan kata lain adanya kerelaan antara keduanya. 5) penjual harus menyebutkan harga barang kepada pembeli (harga produk).

⁷*Ibid*

Skema Murabahah
Skema asli⁸

Gambar 3.1
Skema Gambar asli Murabahah



Sumber : Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dan Praktek Keuangan*

1. Adanya kesepakatan dan negosiasi antara penjual dan pembeli untuk melakukan perjanjian.
2. Setelah negosiasi dilakukan, kemudian melakukan perjanjian berupa akad.

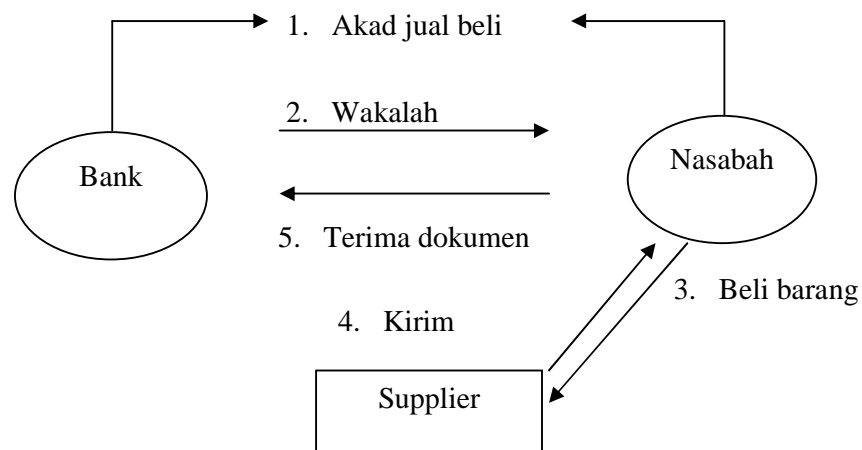
⁸ Muhammad Sayfi'I Antonio, "Bank Syari'ah dan Praktek Keuangan" Cetakan pertama, Des 1999, hlm 166

3. Aktifitas bank dalam melakukan pembelian barang kepada supplier.
4. Atas nama bank, penjual mengirim barang yang telah di tunjuk oleh bank kepada nasabah.
5. Kemudian nasabah menerima barang dan dokumen dari supplier atas nama bank.
6. Setelah barang diterima, kewajiban nasabah untuk melakukan pembayaran.

Skema pengembangan

Gambar 3.2

Skema pengembangan *murabahah*



3.1.2. Landasan Hukum Murabahah

Murabahah tidak memiliki rujukan langsung atau referensi langsung dari al-Qur'an dan Hadist, yang ada hanyalah referensi tentang jual beli dan perdagangan. Untuk itu referensi yang di rujuk untuk murabahah adalah nash al-Qur'an, Hadist maupun Ijma' yang

berkaitan dengan jual beli karena pada dasarnya murabahah adalah salah satu bentuk jual beli.

a. Al-Qur'an

1) Al-Baqarah 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.⁹

2) Al-Maidah ayat 1

هَيْبَةُ اللَّهِ تَجْعَلُ الْأَمْثَالَ الْحَكِيمَةَ
 وَأَمْثَلُ الْحَكِيمَةِ هَيْبَةُ اللَّهِ
 وَأَمْثَلُ الْحَكِيمَةِ هَيْبَةُ اللَّهِ
 وَأَمْثَلُ الْحَكِيمَةِ هَيْبَةُ اللَّهِ

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu.”¹⁰

b. Al-Hadits

1) Hadis Nabi Riwayat Ibnu Majah:

أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: ثلاث فيهن البركة: البيع إلى أجل، والمقارضة، وخلط البر بالشعير للبيت لا للبيع (رواه ابن ماجه عن صهيب)

“Nabi Bersabda, ‘ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (mudharabah), dan dengan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.” (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib).

2) Hadits Nai riwayat ‘abd al-Raziq dari Zaid bin aslam:

انه سئل رسول الله صلى الله عليه وسلم عن العريان في البيع فأحله
 ”Rasulullah saw. Ditanya tentang ‘urban (uang muka) dalam jual beli, maka beliau menghalalkannya.”¹¹

⁹ Muhammad Syafi’I Antonio, *Bank Syari’ah: dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm 102

¹⁰ Himpunan fatwa dewan syari’ah nasional, (Ciputat: CV. Gaung Persada. Cet ke-4 edisi revisi, 2006) hlm 21

3.1.3. Fatwa DSN Tentang Ketentuan Jual Beli Murabahah

Pembiayaan murabahah telah diatur dalam Fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000. Dalam fatwa tersebut disebutkan ketentuan sebagai berikut:

1. Ketentuan Umum Murabahah
 - a. LKS dan mitra usaha harus melakukan akad murabahah yang bebas riba
 - b. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah islam
 - c. LKS membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
 - d. LKS membeli barang yang diperlukan oleh mitra usaha atas nama LKS sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba
 - e. LKS harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang
 - f. LKS kemudian menjual barang tersebut kepada mitra usaha(pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini LKS harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada mitra usaha berikut biaya yang diperlukan

¹¹*Ibid.*, hlm 22-23

- g. Mitra usaha membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu, pihak LKS dapat mengadakan perjanjian khusus dengan mitra usaha
 - h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, Pihak LKS dapat mengadakan perjanjian khusus dengan mitra usaha
 - i. Jika LKS hendak mewakilkan kepada mitra usaha untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip barang menjadi milik LKS
2. Ketentuan Murabahah kepada Mitra Usaha
- a. Mitra usaha/anggota mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada LKS
 - b. Jika LKS menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang
 - c. LKS kemudian menawarkan aset tersebut kepada mitra usaha dan mitra usaha harus menerima (membeli) nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli

- d. Dalam jual beli ini LKS dibolehkan meminta mitra usaha untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan
- e. Jika mitra usaha kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil LKS harus dibayar dari uang muka tersebut
- f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh LKS, LKS dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada mitra usaha
- g. Jika uang muka memakai kontrak urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - 1) Jika mitra usaha memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga
 - 2) Jika mitra usaha batal membeli, uang muka menjadi milik LKS maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh LKS akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi, mitra usaha wajib melunasi.¹²

3.1.4. Rukundan Syarat Jual Beli *Murabahah*

Dalam jual beli ada beberapa rukun jual beli menurut beberapa Mazhab, diantaranya adalah Mahzab Hanafi, dimana menurut Mahzab Hanafi rukun jual beli adalah ijab da qabul yang menunjukkan adaya pertukaran atau kegiatan saling member yang

¹²*Ibid.*, hlm 25-27

menepati kedudukan *ijab* dan *qabul*.¹³ Sedangkan menurut jumhur ulama (selain mazhab Hanafi) ada 3 rukun dalam jual beli, yaitu orang yang berakad (penjual dan pembeli), yang diakadkan (harga dan barang yang dihargai) dan sighat (Ijab dan Qobul).¹⁴

Dari beberapa pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa rukun jual beli murabahah adalah:

1. Pihak yang berakad

a. Penjual (*Ba'i*)

Merupakan seseorang yang menyediakan alat komoditas atau barang yang akan dijual belikan kepada konsumen atau mitra usaha.

b. Pembeli (*Musyari*)

Merupakan seseorang yang membutuhkan barang untuk digunakan, dan bisa dapat melakukan transaksi dengan penjual.

2. Obyek yang diakadkan (*Mabi*)

a. Barang yang diperjualbelikan

Adanya barang yang akan diperjual belikan merupakan salah satu unsur terpenting demi suksesnya transaksi. Seperti : alat komoditas transportasi, alat penunjang usaha, dan lain-lain.

b. Harga yang akan atau yang sudah dijual (*Tsaman*)

¹³ Wiroso, *Jual beli Murabahah* (Yogyakarta: UII Press, cet ke-1, 2005, hlm 16

¹⁴ *Ibid*

Harga merupakan unsur terpenting dalam jual beli karena merupakan suatu nilai tukar dari barang

3. Sighat (*ijab dan qabul*)

Ijab merupakan perkataan dari penjual kepada pembeli. Dan qabul merupakan perkataan pihak pembeli kepada pihak penjual. Ijab dan qabul ini harus memenuhi syarat, yaitu keadaan ijab dan qabul harus berhubungan walaupun lafadz keduanya berlainan.¹⁵

Para ulama fiqih sepakat menyatakan bahwa unsur utama dari jual beli adalah kerelaan kedua belah pihak, kedua belah pihak dapat dilihat dari ijab dan qabul yang dilaksanankan. Menurut mereka ijab dan qabul perlu diungkapkan secara jelas dan transaksi yang bersifat mengikat kedua belah pihak, seperti akad jual beli, akad sewa, dan akad nikah.¹⁶

3.1.5. Syarat-syarat jual beli murabahah

Dari uraian tersebut diatas dapat diambil intisari bahwa syarat sah jual beli antara lain:

1. Orang yang melakukan akad harus berakal dan mumayyiz
2. Orang yang melakukan akad harus berbilang
3. Para pihak yang melakukan akad jual beli harus mendengar pembicaraan pihak lain

¹⁵ Sudarsono, S.H, M.Si, *Pokok-pokok Hukum Islam*, Jakarta: PT. Rineka Cipta 1993, hlm. 401

¹⁶ Adiwarmanto a. Karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, Jakarta: Gema Insani, 2001. Hal 94

4. Penjual harus memberitahukan biaya modal kepada nasabah
5. Ijab dan qabul harus sesuai (cocok)
6. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
7. Objek akad dan harga harus diketahui
8. Harga pertama harus diketahui
9. Barang yang jual merupakan hak milik si penjual
10. Ijab dan qabul tidak boleh terpisah (harus semajelis)
11. Barang yang dijual harus suci/halal
12. Barang yang dijual harus diketahui (tidak majhul)¹⁷

Perbandingan akad murabahah antara praktek klasik dan praktek kontemporer.

Perbandingan antara praktek akad murabahah secara klasik dengan cara kontemporer disajikan seperti tabel berikut:¹⁸

Tabel 3.3

Table perbandingan akad antara praktek klasik dan kontemporer

Karakteristik Pokok	Praktek klasik (dalam transaksi umum dan ideal)	Praktek Kontemporer
Tujuan transaksi	Kegiatan jual beli	Pembiayaan dalam rangka penyediaan fasilitas dan barang
Tahapan transaksi	Dua tahap	Satu tahap
Proses transaksi	(i) Penjual membeli	Bank selaku penjual dapat

¹⁷ Drs. H. Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah*. Jakarta: amzah, Cet ke 1,2010, hlm 190-198

¹⁸ Achmad Bukhori, dkk, *Standarisasi Akad Perbankan Syari'ah*, Jakarta: Bank Indonesia, 2004. Hlm 48

	barang dari produsen (ii) Penjual menjual barang kepada pembeli	mewakilkkan kepada nasabah untuk membeli barang dari produsen untuk dijual kepada nasabah tersebut
Status kepemilikan barang pada saat akad	Barang telah dimiliki penjual saat akad penjual dengan pembeli dilakukan	Barang belum jelas dimiliki penjual saat akad penjualan dengan pembeli dilakukan
Perhitungan tingkat margin	(i) Perhitungan laba menggunakan biaya transaksi riil (ii) Perhitungan laba merupakan lumpsum (sekaligus) dan <i>wholesale</i>	(i) Perhitungan menggunakan <i>benchmark</i> atas rate yang berlaku dalam pasar uang (ii) Perhitungan laba menggunakan <i>persentase per annum</i> dan dihitung berdasarkan baki debet (<i>outstanding</i>)
Sifat pemesanan barang oleh nasabah	1) Tidak tertulis 2) Dua pendapat mengikat dan tidak mengikat	3) Tertulis dan mengikat
Pengungkapan harga pokok dan margin	Harus transparan	Harus transparan
Tenor	Sangat pendek	Jangka panjang (1-5 tahun)
Cara pembayaran transaksi jual beli	<i>Cash and carry</i>	Dengan cicilan / angsuran (ta'jil)
Jaminan	Tanpa jaminan	Ada collateral / jaminan tambahan

3.2. Harga

3.2.1. Pengertian harga

Harga adalah sesuatu yang bernilai yang harus direlakan oleh pembeli untuk memperoleh barang dan jasa. Di dunia perbankan, ini mencakup biaya-biaya transaksi, suku bunga, dan saldo minimum atau kompensasi.¹⁹

Harga adalah bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, biaya kirim, biaya tagih, biaya sewa, biaya iuran, dan biaya-biaya lainnya. Sedangkan harga bagi bank berdasarkan prinsip syariah adalah bagi hasil.²⁰

3.2.2. Tujuan penentuan harga

1. Tujuan penentuan harga secara umum adalah sebagai berikut:

1) Untuk bertaha hidup

Artinya, dalam kondisi tertentu terutama dalam kondisi persaingan yang tinggi. Dalam hal ini LKS menentukan harga semurah mungkin dengan maksud produk dan jasa yang ditawarkan laku dipasarkan.

2) Untuk memaksimalkan laba

Tujuan harga ini dengan mengharapkan penjualan yang meningkat sehingga laba dapat ditingkatkan.

3) Untuk memperbesar *market share*

¹⁹ Setyo Soedrajat, "Manajemen Pemasaran Jasa Bank", (Cetakan pertama, nov 2004), hlm 57-58

²⁰ Kasmir, "Manajemen Perbankan", PT. Raja Grafindo Persada, Cetakan ke empat, Okt 2003, hlm. 196

Penentuan harga ini dengan harga yang murah, sehingga diharapkan jumlah nasabah meningkat.²¹

3.2.3. Penerapan harga jual

Setelah memperoleh referensi margin keuntungan, LKS melakukan penetapan harga jual. Dimana harga jual adalah penjumlahan harga beli/harga pokok/harga perolehan LKS dan margin keuntungan.

3.3. Penerapan akad murabahah pada pembiayaan jual beli barang produktif pada KJKS BMT Marhamah

3.3.1. Prosedure Pembiayaan Murabahah Pada KJKS BMT Marhamah Wonosobo

Prosedur pembiayaan merupakan suatu gambaran sifat atau metode untuk melaksanakan kegunaan pembiayaan. Oleh karena setiap berhubungan dengan pembiayaan harus memenuhi prosedur pembiayaan yang sehat yang meliputi beberapa prosedur diantaranya prosedur pengawasan pembiayaan.

Survey merupakan prosedur awal yang harus dilakukan oleh pihak BMT dengan meninjau pembiayaan yang diajukan oleh calon anggota sesuai dengan jaminan untuk modal usahanya.²² Adapun prosedur yang harus dipenuhi oleh calon anggota dalam mengajukan pembiayaan murabahah di BMT Marhamah adalah sebagai berikut:

²¹ *Ibid*, hlm 198

²² Wawancara dengan kepala cabang utama melalui telepon, pak marna, pada tanggal 29 april 2013 pukul 07:15 am

- 1) Anggota/calon anggota harus sudah tercatat sebagai anggota di BMT Marhamah
- 2) Anggota/calon anggota harus mempunyai usaha terlebih dahulu
- 3) Anggota mengisi formulir permohonan pembiayaan
- 4) Anggota menyerahkan fotocopy KTP (suami dan istri)
- 5) Anggota menyerahkan fotocopy KK
- 6) Anggota menyerahkan jaminan²³

3.3.2. Alur pengajuan pembiayaan murabahah

- 1) Anggota datang ke BMT untuk mengajukan pembiayaan
- 2) Anggota ke CS untuk mengisi formulir dan melengkapi persyaratan
- 3) Costumor Servis menerima dan memeriksa surat permohonan pengajuan pembiayaan yang sudah ditandatangani oleh calon anggota.
- 4) Costumor Servis mencocokkan fotocopy berkas pengajuan sesuai dengan aslinya.
- 5) Mencatat permohonan kredit dalam buku register permohonan pembiayaan berdasarkan urutan tanggal pengajuan dan memberi nomer register pada formulir permohona pembiayaan tersebut.
- 6) Meneruskan permohonan kepada kepala cabang.

²³ Wawancara dengan pegawai bagian Marketing, andi, pada tanggal 18 april 2013 pukul 11.15 am

- 7) Memasukan file calon anggota kedalam daftar proses pembiayaan dan digolongkan dalam anggota baru atau lama untuk menilai usaha dan jamina awal.
- 8) Menentukan kelayakan survey atau tidaknya berdasarkan berkas dan jaminan.
- 9) Kepala cabang menentukan petugas survey yang ditugaskan untuk meneliti tempat usaha dan domisili calon anggota (marketing/kabid pembiayaan).²⁴

Model angsuran yang digunakan oleh BMT Marhamah adalah menggunakan dua konsep angsuran, yaitu sistem *flad* (prosentase). Akan tetapi pada pembiayaan murabahah pihak BMT juga menggunakan model angsuran *menurun* (nominal), model ini digunakan untuk anggota yang sudah terbiasa menggunakan akad musyarakah. Dan penghitungan marginnya adalah sebagai berikut:

- 1) Contoh pembiayaan murabahah pada KJKS BMT Marhamah

Tuan x berkeinginan membeli sebuah mobil bak untuk memudahkan usaha yang sedang dijalaninya. Untuk merealisasikan keinginan itu, dia mendatangi BMT Marhamah untuk mengajukan pembiayaan dengan harga beli mobil sebesar Rp. 30.000.000, dan biaya yang dibebankan sebesar Rp. 760.000 keuntungan margin yang diberikan adalah 3% perbulan.

Perhitungan

²⁴ Wawancara dengan pak marna kepala cabang utama BMT Marhamah melalui telepon pada hari senin tanggal 29 april, pukul 07.15

Akad Pembiayaan : Murabahah

Harga pokok pembelian : Rp. 30.000.000

Biaya-biaya : - administrasi :Rp. 700.000
 : - materai : Rp. 10.000
 : - premi asuransi : Rp. 50.000
 : - notaries : -

Jumlah : : 760.000

Jangka waktu pembayaran : 1 tahun (12 bulan)

Keuntungan jual beli : $3\% \times \text{Rp. } 30.000.000 = \text{Rp. } 900.000$
 : $\text{Rp. } 900.000 \times 12 = \text{Rp. } 10.800.00$

Harga Jual : Rp. 40.800.000

Sistem Pembayaran : angsuran secara bulanan Rp. 3.400.000

Kalau dirincikan :

Tabel 3.4**Tabel angsuran akad *murabahah***

No	Tanggal	Besar Angsuran		Jumlah	Saldo Pembiayaan
		Pokok	Bagsil/MU/JS		
1.	1/01/13	2.500.000	900.000	3.400.000	37.400.000
2.	1/02/13	2.500.000	900.000	3.400.000	34.000.000
3.	1/03/13	2.500.000	900.000	3.400.000	30.600.000
4.	1/04/13	2.500.000	900.000	3.400.000	27.200.000
5.	1/05/13	2.500.000	900.000	3.400.000	23.800.000
6.	1/06/13	2.500.000	900.000	3.400.000	20.400.000
7.	1/07/13	2.500.000	900.000	3.400.000	17.000.000
8.	1/08/13	2.500.000	900.000	3.400.000	13.600.000
9.	1/09/13	2.500.000	900.000	3.400.000	10.200.000
10.	1/10/13	2.500.000	900.000	3.400.000	6.800.000
11.	1/11/13	2.500.000	900.000	3.400.000	3.400.000

12.	1/12/13	2.500.000	900.000	3.400.000	0.03
	jumlah	30.000.000 0	10.800.000	40.800.000	40.800.000

Sumber : data sekunder diolah

3.3.3. Realisasi pembiayaan *murabahah* terhadap mitra usaha (anggota)

Pada tahap realisasi pembiayaan pihak BMT perlu memeriksa terlebih dahulu calon anggota dalam daftar hitam, apabila nama calon anggota/anggota tidak tercantum dalam buku hitam, maka pihak BMT memberikan paraf. Identifikasi calon anggota/anggota dilakukan melalui pihak ketiga (marketing/kabid pembiayaan), maka dapat dilakukan pendataan mengenai usaha dengan mewawacarai pemohon. Realisasi pembiayaan yang dilakukan oleh pihak BMT yang utama adalah atas dasar usaha pemohon dan dengan konsep 7C, diantaranya:

- 1) *Character* : Bagaimana karakter dari calon anggota/anggota
- 2) *Capital* : Bagaimana tentang permodalan dari calon anggota/anggota
- 3) *Capacity* : Bagaimana kapasitas dari calon anggota/anggota yang mendukung kemungkinan pengajuan fasilitas tersebut.
- 4) *Collateral* : Bagaimana dengan kondisi dan nilai agunan, apakah mencover pembiayaan
- 5) *Condition of economy*: Bagaimana kondisi perekonomian saat fasilitas akan diberikan

- 6) *Cash flow* : Bagaimana kondisi arus kas saat fasilitas pembiayaan akan diberikan
- 7) *Check* : Seberapa besar fasilitas pembiayaan yang diterima di bank lain dan tingkat kelancarannya.²⁵

Disamping melakukan identifikasi melalui pihak ketiga, pihak BMT juga melakukan pendataan terhadap barang bergerak yang dijadikan sebagai agunan oleh anggota, seperti: 1) Keaslian BPKB dan STNK, 2) kesesuaian nomor rangka dan nomor mesin, 3) Kondisi fisik kendaraan, 4) Tahun ekonomis, 5) Taksiran Harga, 6) Kemudahan penjualan dan status kepemilikan. Selanjutnya BMT melakukan taksasi atau taksiran atas jaminan dan penilaian kelayakan usaha dan menggolongkannya/mengelompokan berdasarkan sektor yang di biyai dan berdasarkan model angsuran (bulanan,mingguan,atau harian), hal tersebut kemudian dimuat dalam laporan hasil survey untuk kemudian diajukan sebagai usulan pemberian pembiayaan serta membubuhkan tandatangan pada berkas yang sudah diperiksa.²⁶

Setelah terjadi kesepakatan antara kedua belah pihak (LKS dan anggota) dengan ditandatanganinya akad murabahah dan wakalah maka pihak anggota yang mengajukan pembiayaan bisa melakukan pencairan di BMT Marhamah. Jadi pihak anggota harus membuka rekening terlebih dahulu untuk proses pencairan,

²⁵ Form akad murabahah BMT Marhamah bagian analisa dan survey

²⁶ Form akad murabahah BMT Marhamah, penyerahan barang dan jaminan, pasal 3 dan 6

pembukaan rekening juga nantinya berfungsi sebagai pembukuan pembiayaan atau pembayaran angsuran dari nasabah kepada pihak BMT Marhamah.

Selanjutnya proses pembelian barang sesuai yang telah dijelaskan pada bagian akad diatas bahwa pembelian barang dilakukan oleh pihak anggota karena adanya akad wakalah dimana pihak BMT mewakilkan kepada anggota untuk pembelian barang.

Dari peraturan form aplikasi perjajian akad wakalah, tertulis anggota wajib melaporkan dokumen (surat pembelian) kepada pihak BMT. Dalam perjajian wakalah juga telah disebutkan bahwa pemasok adalah pihak ketiga yang di tunjuk atau disetujui oleh BMT sebagai penyedia barang, namun pada pelaksanaannya pihak BMT tidak menunjuk pemasok sebagai tempat anggota membeli barang, nasabah bisa melakukan jual beli barang yang dibutuhkan ditempat pemasok manapun sesuai dengan keinginannya karena tidak adanya penunjuk pemasok atau oleh pihak BMT.

Setelah anggota menerima dana pembiayaan dari pihak BMT dan telah melakukan pembelian atas suatu barang untuk keperluan modal usaha, maka nasabah mempunyai kewajiban untuk membayar pinjaman modal dan margin (harga beli kepada pihak BMT dengan cara mengangsur selama jangka waktu yang telah ditentukan di awal akad dan pembayaran dilakukan pada hari kerja BMT. Pembayaran angsuran dilakukan setiap tanggal yang

sama dengan pencairan, jika dalam pembayaran jatuh pada bukan hari kerja BMT maka anggota harus melakukan pembayaran kepada pihak BMT pada hari pertama pihak pertama bekerja kembali. Apabila dalam pembayaran terjadi keterlambatan pembayaran oleh anggota, anggota dengan ini mengikat diri untuk membayar penalty kepada pihak BMT sebesar Rp. 100.000, 00 (seratus ribu rupiah).²⁷

Monitoring yang dilakukan oleh pihak BMT terhadap anggota atas pembiayaan adalah dengan mengunjungi anggota setiap sebulan sekali dan dengan mengetahui secara persis keadaan pihak anggota. Pihak BMT tidak begitu kesulitan dalam monitoring tersebut selama yang di monitor barang tidak bergerak.

Pada pembiayaan murabahah, antusias nasabah dalam pengajuan pembiayaan murabahah sangatlah sedikit, hanya mencapai angka 30%, hal ini disebabkan banyaknya anggota yang lebih memilih kepada pembiayaan musyarakah dan mudharabah.²⁸

3.3.4. Persetujuan pembiayaan murabahah pada anggota oleh KJKS BMT Marhamah

Wonosobo

- 1) Pihak BMT telah setuju memberikan pembiayaan kepada anggota/calon anggota sesuai dengan plafon yang sudah di ajukan.

²⁷ Form akad murabahah BMT Marhamah, jangka waktu dan cara pembayaran, pasal 4

²⁸ Hasil wawancara dengan pak marna

- 2) Pihak anggota/calon anggota telah setuju dan sanggup mengembalikan pembiayaan sebagai berikut:
 - a. Sistem pengembalian melalui agsuran
 - b. Sistem angsuran bulanan
 - c. Jumlah agsuran
 - d. Tanggal jatuh tempo
 - e. Ketentuan angsuran atau pengembalian pembiayaan
- 3) Pihak anggota/calon anggota setuju untuk membayar biaya-biaya sebagai berikut:
 - a. Biaya administrasi
 - b. Biaya materai
 - c. Biaya notaris
- 4) Pihak anggota/calon anggota setuju untuk memberikan keuntungan kepada pihak BMT yang berupa margin atau angsuran pokok sebesar estimasi margin keuntungan pada lampiran agsuran yang perinciannya merupakan bagian tidak terpisahkan dari pembiayaan tersebut.
- 5) Kedua belah pihak setuju mengakhiri persetujuan ini, bula pihak anggota/calon anggota telah mengembalikan seluruh jumlah pembiayaan serta kewajibannya lainnya kepada BMT.
- 6) Pihak BMT setuju apabila ternyata anggota/calon anggota melunasi agsuranya di tengah jalan (sebelum jatuh tempo), maka sisa margin di hilangkan atau di anggap bonus.

- 7) Guna menjamin kepastian keamanan pembiayaan yang diberikan dan menunjukkan kesungguhan serta niat baik dari anggota/calon anggota, maka anggota/calon anggota sepakat menyerahkan surat berharga atau tanda kepercayaan lainnya.²⁹

3.4. Risiko pada pembiayaan murabahah

Pihak anggota atas beban dan tanggung jawabnya, berkewajiban melakukan pemeriksaan, dan karenanya bertanggung jawab baik terhadap keadaan fisik barang maupun sahnya bukti-bukti, surat-surat dan/atau dokumen-dokumen yang berkaitan dengan kepemilikan atau hak-hak lainnya atas barang dan barang-barang yang dijaminkan, sehingga karena itu pihak anggota berjanji dan dengan ini membebaskan pihak BMT dari segala tuntutan atau gugatan yang datang dari pihak manapun berdasar alasan apapun. Risiko yang dihadapi oleh pihak BMT tidak terlalu besar, karena pada saat pembayaran angsuran belum selesai, barang yang di jual belikan oleh pihak BMT kepada anggota masih hak milik pihak BMT selama kredit belum lunas.

3.4.1. Mitigasi risiko pembiayaan *murabahah* pada BMT Marhamah

1. Dalam hal terjadi perbedaan pendapat atau penafsiran atas hal-hal yang tercantum dalam akad pembiayaan ini atau terjadi perselisihan atau sengketa dalam pelaksanaannya, maka para pihak sepakat untuk menyelesaikannya secara musyawarah untuk mufakat.

²⁹ Form akad Murabahah BMT Marhamah

2. Apabila musyawarah untuk mufakat telah diupayakan namun perbedaan pendapat atau panafsiran, perselisihan atau sengketa tidak dapat diselesaikan oleh kedua pihak, maka para pihak bersepakat, dan dengan ini berjanji serta mengikat diri untuk menyelesaikannya melalui pengadilan agama wonosobo.
3. Para pihak sepakat, dan dengan ini mengikatka diri satu terhadap yang lain, bahwa putusan yang ditetapkan oleh pengadilan agama wonosobo tersebut bersifat final dan mengikat (final and binding).³⁰

Berdasarkan hasil uraian diatas, penulis dapat menganalisis penerapan akad murabahah pada jual beli barang di BMT Marhamah Wonosobo memiliki keunggulan dan kelemahan dalam pelaksanaannya, diantaranya sebagai berikut:

Keunggulan

Adapun keunggulan dari penerapan murabahah di BMT Marhamah adalah sebagai berikut:

1. Sesuai dengan syariah

Penerapan murabahah di BMT Marhamah sudah sesuai dengan prinsip syari'ah. Karena implementasinya jauh dari *gharar* dan *syubhat* seperti yang dilarag oleh agama.

2. Transparan

³⁰ Form akad Murabahah BMT Marhamah ayat 9,10

Praktek penentuan harga jual dan penambahan margin oleh pihak BMT, sangat diketahui oleh anggota, pihak anggota mengetahui berapa prosentase keuntungan yang diambil oleh BMT, sehingga penentuan harga ini menjadi sangat transparan.

3. Peluang menarik nasabah lebih luas

Prosedur pengajuan yang dirasa mudah, dan tidak membutuhkan waktu lama dalam pencairan pembiayaan dan penentuan margin yang rendah, memudahkan BMT dalam menarik anggota untuk mengajukan pembiayaan di BMT Marhamah. Hal ini sangat berdampak positif terhadap minat anggota untuk mengajukan pembiayaan di BMT tersebut.

4. Biaya administrasi lebih murah

Biaya administrasi pada pembiayaan ini yang biasanya besarnya tidak sesuai dengan besarnya pembiayaan, dimana sebelumnya sebesar 2% dari besar plafon, sekarang pihak BMT mengubahnya dengan menetapkan biaya administrasi sesuai dengan jumlah pembiayaan secara konstan.

5. Monitoring secara teratur

Dengan adanya monitoring yang dilakukan oleh pihak BMT Marhamah secara rutin dengan mendatangi langsung rumah atau tempat usaha anggota menjadikan pihak BMT jauh dari adanya resiko yang cukup besar.

Kelemahan

Adapun kelamahan dan kekurangan akad murabahah pada jual beli barang ini adalah sebagai berikut:

1. Pendapatan BMT lebih sedikit

Dengan percobaan perhitungan diatas dapat dilihat bahwa keuntungan yang didapatkan oleh BMT lebih rendah di bandingkan dengan model pembiayaan yang lainnya.

2. Sosialisasi lemah

Kurangnya sosialisasi yang dilakukan pihak BMT Marhamah pada masyarakat akan pembiayaan murabahah menjadikan antusias masyarakat pada pembiayaan murabahah sangat sedikit, dikarenakan masyarakat jauh lebih memilih pembiayaan lain daripada pembiayaan murabahah.