

## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Implementasi Pembiayaan Akad Murabahah pada Penambahan Modal Kerja di BMT Yaummi Maziyah Assa'adah Pati**

Pembiayaan adalah salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*.<sup>1</sup> Penulis menjelaskan dari pengamatan tentang produk utama yang digunakan untuk lembaga keuangan pada penambahan modal kerja nasabah. Begitu juga pada BMT Yaummi MAS Pati kepada calon anggota BMT. Namun, demikian BMT Yaummi MAS Pati akan memberikan pembiayaan kepada nasabah, akan tetapi ada beberapa hal yang perlu dilakukan dalam menerima pengajuan nasabah ke BMT. Salah satu yang dilakukan oleh marketing diantaranya melakukan survey pada lokasi tempat tinggal nasabah dan mengetahui karakter nasabah seperti apa dalam membayar serta mempunyai pembiayaan dimana saja yang dilakukan nasabah.

Dalam penyaluran pembiayaan, BMT Yaummi Maziyah Assa'adah Pati menggunakan akad murabahah pada pembiayaan

---

<sup>1</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Tamwil*, Yogyakarta: UII Pres, 2004, h. 163

nasabah dan pembiayaan tersebut digunakan untuk semua jenis pembiayaan yang dibutuhkan oleh nasabah. Dari penelitian penulis pada pembiayaan yang digunakan oleh BMT seharusnya sesuai kebutuhan nasabah dan membedakan akad yang sesuai dengan kebutuhan nasabah. Jika nasabah yang dibutuhkan sehari-hari atau kebutuhan pelengkap nasabah dapat menggunakan akad seperti salam, isthisna' dan akad lainnya. Akan tetapi pada BMT Yaummi Mas menerapkan akad murabahah pada penambahan modal kerja nasabah. Pada hal menurut peneliti nasabah melakukan pembiayaan di BMT guna untuk melengkapi kekurangan biaya yang dibutuhkan, karena nasabah dalam mendirikan usaha tersebut juga mengeluarkan dana dalam usaha tersebut. Seharusnya akad yang digunakan pada pembiayaan tersebut adalah akad musyarakah. Akad musyarakah adalah akad kerja sama antara kedua belah pihak dimana kedua belah pihak sama-sama mengeluarkan dana dan kerugian ditanggung bersama.

Dari wawancara dari marketing mengenai alasan akad musyarakah tidak dipergunakan dalam penerapan pembiayaan untuk nasabah, karena pada penerapan akad musyarakah dalam pembiayaan kebanyakan nasabah tidak menggunakan akad tersebut dengan jujur dan pihak BMT mengalami kerugian yang cukup besar dalam pembiayaan yang menggunakan akad

musyarakah.<sup>2</sup> Misalnya BMT memberikan dana untuk usaha nasabah amir, saat diberikan pembiayaan amir mengelola dana yang diberikan oleh BMT tidak secara terang-terang dalam mengelolanya sehingga keuntungan yang diberikan pihak BMT kecil dan kerugian yang dilakukan oleh amir di minta untuk di bebaskan oleh pihak BMT. Pada dasarnya kesalahan yang dilakukan oleh amir dapat merugikan BMT dan BMT sekarang tidak menggunakan akad musyarakah lagi karena dinilai akad tersebut sangat merugikan bagi lembaga keuangan syari'ah.

Dalam hal ini pihak BMT mengutamakan pembiayaan dengan menggunakan akad *murabahah* sebagai salah satu cara yang ditempuh dalam rangka menyalurkan dana kepada nasabah yang membutuhkan untuk penambahan modal kerja nasabah. Murabahah dapat diimplementasikan untuk meningkatkan usaha mikro bagi anggotanya terutama untuk pedagang pasar dan usaha lainnya.

Prosedur pengajuan pembiayaan *murabahah* di BMT Yaummi Maziyah Assa'adah Pati:

1. Pemohon
  - a. Nasabah masuk sebagai anggota atau calon anggota luar biasa.

---

<sup>2</sup> Wawancara dengan Marketing di BMT Ya Ummi Mas, Ibu Etin Rachmawati, Selasa 25 April 2017

- b. Membuka simpanan Suka Rela sebesar Rp 10.000, bagi anggota yang mengajukan pembiayaan harus memakai agunan untuk menjamin pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah kepada BMT.
- c. Mengisi formulir pengajuan pembiayaan dan melengkapi persyaratan berupa:
  - 1. Fotocopy KTP / SIM pemohon dan suami / istri / saudara dengan alamat pasti dan sekitarnya dari pemohon 2 lembaran.
  - 2. Fotocopy KK (Kartu Keluarga).
  - 3. Fotocopy rekening listrik yang terakhir 1 lembar.
  - 4. Fotocopy slip gaji (bagi karyawan / pegawai) 1 lembar.
  - 5. Fotocopy agunan SHM (Sertifikat Hak Milik) atau BPKB 2 lembar.
  - 6. Fotocopy SPPT-PBB (jika agunan SHM).
  - 7. Fotocopy STNK (jika agunan BPKB) 2 lembar.
  - 8. Nomor gesek mesin dan nomor rangka motor.
  - 9. Bersedia di survey atau silahtuhrahmi.
  - 10. Menyerahkan seluruh berkas-berkas kepada bagian pelayanan.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Muhammad Jatmiko, *Artikel BMT Yaummi Fatimah Pati*, 2017

## 2. Bagian Pembiayaan

### a. Staf administrasi pembiayaan

1. Menerima formulir pengajuan berkas-berkasnya dan memberitahukan kepada nasabah untuk menunggu survey.
2. Mencatat data pengajuan kedalam buku pengajuan pembiayaan.
3. Menyerahkan berkas permohonan kepada bagian marketing.

### b. Bagian Marketing

1. Melakukan pencocokan pada berkas yang di berikan nasabah ke pihak administrasi pembiayaan dan menyerahkan ke pihak marketing sehingga dapat dicek dengan berkas yang asli.
2. Melakukan penilaian terhadap laporan keuangan anggota secara ringkas dan jelas.
3. Membuat laporan dengan menggunakan analisa 5C seperti *carcter*, *condotion*, *capital*, *collateral*, dan *capality*.

Ada beberapa tahap yang dilakukan dalam proses analisis dalam pengajuan pembiayaan di BMT Yaummi Maziyah Assa'adah Pati sebagai berikut:

- a. Analisa karakter (*character*) yaitu kemampuan nasabah dalam pembiayaan untuk memenuhi kewajibannya yang sudah diperjanjian oleh nasabah untuk pihak BMT. Langkah yang dilakukan marketing dalam menganalisa karakter nasabah yang melakukan pembiayaan meliputi:
  1. Marketing menanyakan kepada tetangga mengenai karakter yang dimiliki oleh nasabah tersebut.
  2. Apabila marketing merasa kurang dalam mengenali nasabah pada karakternya, maka dapat mencari tetangga dan bertanya mengenai karakter yang dimiliki nasabah tersebut.
  3. Jika marketing sudah mencari informasi mengenai karakter nasabah dari beberapa tetangga, maka marketing akan mencari informasi menggunakan analisis yang lainnya.
- b. Analisis kondisi (*condition*) yaitu situasi ekonomi yang dapat mempengaruhi kegiatan usaha (produksi, pemasaran dan keuangan) anggota atau calon anggota.

- c. Analisis kemampuan (*capability*) yaitu kesanggupan nasabah dalam membayar pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah untuk BMT.
- d. Analisis permodalan (*capital*) kondisi permodalan yang dimiliki oleh nasabah yang mengajukan pembiayaan yang akan menjadi bahan pertimbangan BMT untuk nasabah.
- e. Analisis jaminan (*collateral*) yaitu menganalisa jaminan berupa *cash, fixed asset* atau bentuk lainnya yang dapat diberikan oleh nasabah dalam mengajukan pembiayaan di BMT.

Dalam hal ini yang paling diutamakan pada analisis yang menggunakan 5C oleh pihak marketing, yaitu karakter nasabah dinamakan hal tersebut adalah jenis analisis yang paling utama digunakan oleh pihak BMT, karena dalam melakukan pembayaran untuk kedepannya tidak mengalami kemacetan dan karakter pada nasabah sangat baik maka pihak BMT akan menganalisa 5C yang selanjutnya. Jika 5C tersebut ada yang tidak baik maka pihak BMT tidak akan memberikan pembiayaan yang diajukan oleh pihak nasabah. Sedangkan dari analisis 5C ada yang kurang baik dan BMT memberikan pembiayaan yang

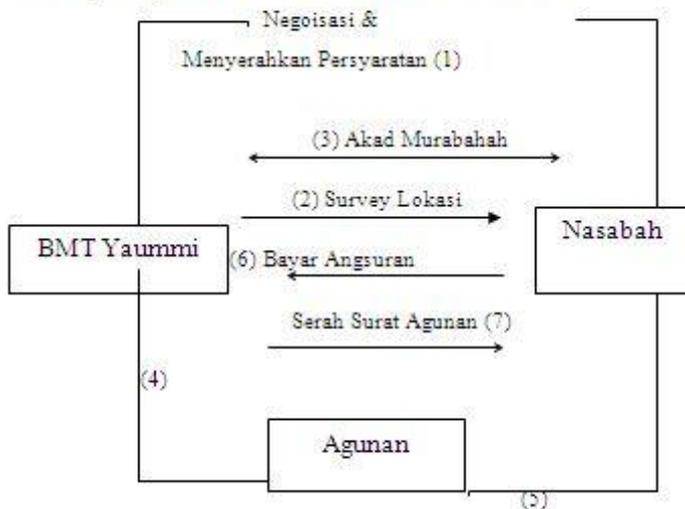
dilakukan oleh nasabah maka BMT kedepannya akan mengalami kesulitan dalam menagih pembayaran nasabah tersebut.<sup>4</sup>

Setelah proses pengajuan permohonan yang dilakukan oleh nasabah kepada pihak BMT yang telah merealisasikan permohonan nasabah, maka selanjutnya nasabah akan di buat akad untuk pengikatan pembiayaan. Marketing membacakan isi pada akad untuk pengikatan nasabah pada hutang ke BMT. Jika agungan yang digunakan nasabah kendaraan maka akan diikat dengan Akta Penjamin Fidusia, sedangkan yang digunakan sertifikat maka akad diikat dengan SKMHT atau APHT. Akad yang digunakan dalam proses pembiayaan pada nasabah di BMT Yaummi Maziyah Assa'adah Pati adalah menggunakan akad *murabahah* dimana akad tersebut digunakan untuk penambahan modal kerja nasabah dengan menggunakan jaminan sepeda motor atau sertifikat tanah. Akad tersebut digunakan untuk penambahan modal nasabah dan akad ini sangat efisien dan meminimalkan kerugian atau meminimalisir kerugian bagi BMT, karena tidak mengandung resiko yang tinggi. Dari penjelasan diatas penulis dapat menulis skema mengenai mekanisme pembiayaan pada BMT Yaummi Mas, sebagai berikut:

---

<sup>4</sup>Wawancara dengan Kepala Cabang Kantor Gabus di BMT Ya Ummi Mas, Bapak Sutrisno, Selasa 07 Maret 2017

**Gambar 1.1**  
Skema pembiayaan Murabahah di BMT Yaummi Mas Pati



**Keterangan:**

1. Nasabah datang ke pihak BMT dan menyerahkan persyaratan untuk melakukan pembiayaan.
2. Pihak BMT akan melakukan survey di lokasi tempat tinggal nasabah dan jika agunan yang digunakan sertifikat tanah maka tanah akan disurvey oleh pihak BMT dan menilai menggunakan 5C bagaimana karakter nasabah.
3. Jika BMT setelah melakukan survey dan menentukan untuk merealisasikan atau tidak maka pihak BMT akan memberikan informasi kepada nasabah. Jika

pengajuan nasabah diterima oleh pihak BMT maka nasabah diminta untuk datang ke BMT dan menandatangani persyaratan pembiayaan.

4. Setelah nasabah selesai menandatangani maka BMT akan mengikat agunan nasabah bahwa agunan milik nasabah sudah menjadi milik BMT karena pihak BMT membeli agunan nasabah.
5. Nasabah menerima dana pembiayaan untuk menambahkan modal kerja. Dalam hal ini nasabah dalam melakukan pembiayaan dengan jangka yang diinginkan oleh nasabah dalam mengangsur sesuai dengan kemampuan nasabah.
6. Jika dalam mengangsur sudah selesai dengan jangka waktu yang ditentukan selesai, maka agunan yang menjadi pihak BMT maka akan menjadi milik nasabah lagi, karena dalam pembiayaan nasabah telah membayar secara penuh dengan cara mengangsur setiap bulannya.

Untuk mekanisme pelaksanaan akad murabahah yang diterapkan oleh BMT Yaummi Maziyah Assa'adah Pati pada pembiayaan untuk penambahan modal kerja nasabah. Dalam hal ini nasabah yang melakukan pembiayaan dengan akad murabahah, dimana nasabah tersebut mengisi formulir yang diberikan oleh pihak BMT dan nasabah memberikan agunan

untuk penjamin pembiayaan di BMT. Disini BMT sebagai pemilik dana dan nasabah sebagai penjual barang. Nasabah yang memerlukan penambahan modal untuk usahanya dan menjual barang agungan kepada BMT dimana agungan tersebut di nilai seberapa dari pengajuan nasabah dan memperhatikan nasabah untuk membayar peminjaman. Apabila pengajuan pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah tinggi akan tetapi di nilai oleh pihak BMT merasa keberatan dalam mengangsur maka BMT dapat menurunkan nilai pengajuan nasabah dan dilihat dari karakter serta kemampuan dalam membayar angsuran nantinya.

Pada pembiayaan wajib dilakukan atau ikut asuransi (*ta'awun*) dimana hal ini dilakukan untuk penjagaan pada usaha nasabah jika mengalami kebakaran atau kecelakaan yang tidak diduga untuk kedepannya. Karena adanya program tersebut dapat membantu nasabah jika mengalami kecelakaan yang tidak diduga pada usaha yang dilakukannya. Jika nasabah dalam melunasi pembiayaan tersebut mengalami kurang lancar maka pihak BMT akan memberikan surat teguran mengangsur. Apabila surat teguran sampai tiga kali, sehingga nasabah belum dapat membayar maka agungan yang akan di lelang ke lembaga pengelangan. Pengelangan dilakukan atas persetujuan dari

pemilik agungan. Jika agungan yang dilelang dengan harga tinggi maka sisa uang lelang akan dikembalikan oleh nasabah.<sup>5</sup>

Contoh pengamatan dari penelitin mengenai implemantasi pembiayaan akad murabahah sebagai berikut amir melakukan pengajuan di BMT dan membawa persyaratan untuk pengajuan. BMT menerima syarat-syarat amir dalam pengajuan dan pihak BMT akan melakukan silahtuhrahmi dan melakukan pengecekan pada keaslian berkas yang diberikan leh nasabah. BMT juga melakukan analisis yang menggunakan 5C dan jika 5C tersebut memenuhi syarat maka pengajuan akan direalisasikan. Pihak BMT akan menghubungi amir untuk penandatanganan akad dan penerimaan pencairan dari pihak BMT. Setelah penerimaan nasabah akan membayar angsuran perbulan dari perjanjian diawal, jika pelunasan lancar maka pihak BMT akan memberikan hadiah bagi nasabah yang lancar. Jika amir dalam beberapa bulan lancar mengangsur akan tetapi pada bulan ke 4 mengalami jatuh tempo maka pihak BMT akan memberikan info melalui via telfon dan memberikan jangka waktu. Jika nasabah diberikan jangka waktu akan tetapi belum membayar maka akan diberikan surat teguran pertama dan apabila surat teguran mencapai tiga kali maka amir akan dipanggil oleh pihak BMT untuk datang ke BMT serta

---

<sup>5</sup>Wawancara dengan Marketting di BMT Ya Ummi Mas Pati, Bapak Bayu Wijiarto, Selasa 25 April 2017

menyelesaikan masalah tersebut secara kekeluargaan. Dalam penyelesaian kekeluargaan tidak ditemukan maka agunan akan di naikan ke bentuk lelang pada lembaga leleh. Akan tetapi jaminan dapat dileleh jika sudah tingkat APHT maka bisa di lakukan lelang. Jika belum bentuk APHT maka harus dinaikan terlebih dahulu pada jaminan tersebut. Penglelangan dilakukan oleh lembaga lelang pihak manajemen BMT dapat melelang jaminan tersebut dengan nominal yang disebutkan dan dapat dinegoisasi harga tersebut. Jika barang lelang terjual dengan harga tinggi maka sisa pelunasan pembiayaan akan dikembalikan kepada amir.

#### **B. Faktor-faktor Keutamaan Pembiayaan Akad Murabahah pada Penambahan Modal Kerja Nasabah di BMT Yaummi Maziyah Assa'adah Pati**

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.<sup>6</sup> Menurut peneliti Murabahah adalah akad jual beli yang dilakukan oleh dua pihak antara BMT yang menyediakan kebutuhan dana nasabah dalam penambahan modal kerja. Keuntungan yang diperoleh pihak BMT yang telah disepakati antara kedua belah pihak. Dengan hal ini nasabah dapat mengetahui besar kecil

---

<sup>6</sup> Siti Nur Fatoni, *Pengantar Ilmu Ekonomi*, Bandung: CV Pustaka Setia, 2014, h. 204

keuntungan yang diambil oleh pihak BMT. Semakin berkembangnya BMT di masyarakat sekarang dan banyak nasabah yang melakukan pembiayaan dengan penanganan cepat dan tepat. Selain itu akad murabahah bagi nasabah yang tidak mampu membayar tidak akan diberikan denda oleh pihak BMT. Jika nasabah mengalami kemacetan dalam mengangsur pembiayaan yang dipinjam oleh BMT maka BMT akan memberikan keringanan atau perpanjangan waktu untuk nasabah dalam pembayaran. Dalam penambahan waktu yang diberikan oleh pihak nasabah masih kurang maka pihak BMT akan menangani pembiayaan dengan baik.

Dalam hal ini faktor keutamaan pembiayaan akad murabahah adalah efisien dan mudah digunakan pada pembiayaan di BMT Yaummi.<sup>7</sup> Kemudahan pada akad tersebut untuk penambahan modal kerja, karena menurut penelitian di BMT pada akad tersebut mudah digunakan dan akad tersebut tidak merugikan pihak BMT. Serta bagi nasabah dalam pelayanan yang diberikan pada akad murabahah dapat digunakan dengan mudah dan tidak rumit. Sehingga akad murabahah menjadi keunggulan dari BMT dan banyak nasabah yang menggunakannya. Dari pandangan BMT akad murabahah sangat membantu kenaikan pada asset yang dimiliki oleh

---

<sup>7</sup> Wawancara dengan Kepala Cabang Kantor Gabus di BMT Ya Ummi Mas, Bapak Bayu Wijarto, Jum'at 24 Februari 2017

lembaga BMT Yaummi Maziyah Assa'adah, karena dalam penerapannya tidak memberatkan nasabah yang melakukan pembiayaan dan pengaplikasian pada BMT sangat efisien dan mudah dipergunakan. Sehingga murabahah paling diutamakan pada pembiayaan di BMT Yaummi Maziyah Assa'adah pati.

Dari pengamatan penulis ada aturan tambahan mengenai pembiayaan yang sudah berjalan sebagai berikut:

1. Setelah pengajuan pembiayaan nasabah di Acc atau ditolak oleh pihak BMT maka cabang kantor akan memberikan informasi kepada nasabah pembiayaan bahwa pembiayaan dapat dicairkan atau ditolak oleh pihak BMT karena ada beberapa kriteria tidak sesuai.
2. Jika pembiayaan di Acc maka pihak BMT memberikan informasi dan meminta nasabah untuk datang ke cabang kantor untuk mendatangi akad dan mengambil uang dengan membawa identitas KTP atau SIM suami istri untuk penyesuaian tanda tangan nasabah dengan identitas.
3. Anggota pembiayaan yang datang ke kantor harus membawa sanksi untuk penerimaan pembiayaan dan jika agunan yang dijamin ke pihak BMT bukan milik sendiri maka pemilik agunan harus ikut datang ke BMT untuk pengikatan pembiayaan di BMT.

4. Jika pihak II tidak bisa hadir karena keadaan fisik tidak memungkinkan maka pihak marketing datang kerumah nasabah untuk meminta tanda tangan dari kedua pihak atau suami istri yang tidak bisa hadir.
5. Jika akad dan berkas-berkas yang belum ada tanda tangan dari kedua pihak maka pihak marketing akan membawa kerumah nasabah, maka pihak administrasi membuat surat keterangan pengeluaran berkas dan berkas yang dibawa oleh pihak marketing ke lapangan kembali ke bagian administrasi 1 x 24 jam.

Dari keterangan di atas BMT mengutamakan menggunakan akad murabahah pada penambahan modal kerja nasabah, karena dalam proses pencairan pembiayaan banyak dilakukan oleh nasabah di pasar dan proses akad sangat efisien bagi BMT dalam meningkatkan asset pada lembaga keuangan.