BAB IV

PEMBAHASAN

A. Mekanisme Pembiayaan Musyarakah di KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia (AULIA) Magelang

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 kepadapengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan.[1]

Mekanisme umum permohonan Pembiayaan *Musyarakah* merupakan ketentuan-ketentuan, syarat-syarat dan petunjuk tindakan-tindakan yang harus dilakukan sejak diajukannya permohonan nasabah sampai dengan lunasnya suatu pembiayaan yang diberikan oleh KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia (AULIA) Magelang.

Syarat-syarat pengajuan pembiayaan *musyarakah* di KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia (AULIA) Magelang:

1. Anggota KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia (AULIA) Magelang.
2. Berdomisili di wilayah kerja KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia, yaitu Kabupaten Magelang.
3. Foto copy KTP Suami / Istri 1 lembar
4. Foto copy Kartu Keluarga 1 lembar
5. Foto copy jaminan berupa BPKB / ssertifikat 1 lembar
6. Struk gaji bagi pegawai

[1]Ismail, *Perbankan Syariah....*, h.105-106.

7. Mengisi formulir permohonan pembiayaan.
8. Bersedia disurvey.

B. Mekanisme Pembiayaan Musyarakah[2]

1. Anggota KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia (AULIA) Magelang.
2. Nasabah datang ke KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia (AULIA) Magelang.
3. Nasabah mengajukan permohonan pembiayaan musyarakah kemudian Teller menjelaskan kepada nasabah mengenai prosedur pelaksanaan, mekanisme, dan persyaratan yang harus dipenuhi mengenai pembiayaan.
4. Nasabah mengisi formulir pengajuan pembiayaan dan melengkapi persyaratan permohonan pembiyaan.
5. Teller memeriksa sekaligus mencatat surat permohonan pembiayaan dan kelengkapan persyaratan.
6. Interview/wawancara

   Dalam proses wawancara ini, untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan yang sebenarnya. Nasabah diminta untuk memaparkan analisa usaha yang diajukan kepada KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia (AULIA) Magelang, seperti jenis usaha, resiko usaha, serta hasil dari usaha tersebut yang nantinya akan dilakukan setelah mendapatkan dana dari KSPPS BMT Amanag Usaha Mulia (AULIA).
7. Rapat Komite Pembiayaan

   Dengan rapat komite pembiayaan ini, setelah nasabah menyerahkan persyaratan pengajuan pembiayaan dan kemudian sudah diwawancara, atau sudah memaparkan analisa usaha yang diajukan, maka pihak BMT mengadakan rapat komite pembiayaan tersebut disetujui atau tidak.
8. On The Spot

---

[2]Wawancara dengan Mbak Yuanita Nilla S, Teller, KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia (AULIA) Magelang. Tgl 22 April 2017

Merupakan survey ke lapangan dengan meninjau berbagai objek yang akan dijadikan usaha atau jaminan. Dan untuk memastikan bahwa data/informasi benar dan usaha tersebut riil dimiliki oleh nasabah pembiayaan. Survey ini memiliki tujuan:

a. Untuk survey lokasi rumah tempat tinggal dan lokasi usaha nasabah.
b. Untuk mengetahui kebenaran usaha nasabah dan atau pekerjaan nasabah.
c. Untuk mengetahui dan atau mengecek kebenaran fisik barang agunan dan atua jaminan, dan letak lokasi agunan dan atau jaminan nasabah.
d. Untuk mengetahui kebenaran informasi dan atau keterangan yang diberikan nasabah pada waktu pengajuan permohonan pembiayaan dengan hasil kunjungan yang sebenarnya.
e. Untuk mengetahui jumlah tanggungan dan atau jumlah anggota keluarga nasabah dan apakah nasabah mempunyai tanggungan kepada pihak lain dan atau bank lain dan apakah nasabah mempunyai tabungan dan atau deposito di KSPPS BMT AULIA.

9. Pencairan dana dari KSPPS BMT AULIA kepada nasabah yang melakukan pembiayaan kepada KSPPS BMT AULIA.
10. Marketing melakukan pemantauan secara intensif terhadap kinerja nasabah, memonitoring pembayaran nasabah untuk memastikan bahwa nasabah dapat melaksanakan kewajibannya dengan baik dan tepat waktu sesuai dengan perjanjian, selanjuttnya meminta laporan-laporan yang wajib disampaikan oleh nasabah kepada bank sesuai akad Pembiayaan *Musyarakah*.

C. Strategi yang diterapkan oleh KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia (AULIA) Magelang dalam memasarkan produk pembiayaan musyarakah

Strategi pemasaran adalah rencana yang menyeluruh terpadu dan menyatu dibidang pemasaran yang memberikan paduan tentang kepentingan yang akan dijalankan untuk mencapai tujuan pemasaran. Setiap perusahaan selalu melakukan kegiatan pemasaran, yang merupakan ciri dan aktivitas usahanya. Tidak ada salah satu badan usaha apapun terlepas dari kegiatan pemasaran ini. Kegiatan pemasaran ini dilakukan setiap perusahaan perlu dikoordinasi dan diarahkan untuk mencapai tujuan perusahaan umumnya dan tujuan bidang pemasaran khususnya. Alat koordinasi dan pengarahan kegiatan pemasarannya adalah rencana pemasaran.[3]

Dalam strategi pemasaran pembiayaan *musyarakah*, KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia menerapkan strategi pemasaran dengan beberapa cara, yaitu sebagai berikut:

1. *Place* (tempat)

   Pemilihan lokasi yang tepat akan berdampak cukup signifikan terhadap penjualan, sehingga KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia memilih tempat yang strategis, tepatnya di Ruko Amnbartawang Jl. Raya Pasar Blabak Km. 1. Akses yang mudah untuk ditempuh menggunakan berbagai sarana transportasi.

2. *Product* (produk)

   KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia mempunyai berbagai macam produk. Semua produk yang ada di KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia ini disesuaikan dengan segmen pasar yang dituju oleh KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia. Dan karena tujuan dari Perbankan Syariah adalah terhindar dari transaksi riba, maka produk yang ditawarkan tentunya berbeda dengan produk bank konvensional, perbedaan utamanya terletak pada prinsip syariahnya.

3. *Price* (harga)

   Strategi penentuan harga sangat signifikan dalam pemberian nilai kepada konsumen, serta keputusan konsumen untuk membeli.

[3]Sofjan Assauri, *Konsep Strategi (Manajemen Pemasaran)....*, h.297.

Keputusan dalam penentuan harga harus konsisten dengan strategi pemasaran secara keseluruhan.

4. *Promotion* (promosi)

   Dalam memperkenalkan produknya kepada masyarakat pada umumnya dan masyarakat kota Magelang pada khususnya, KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia menggunakan beberapa saluran promosi baik yang secara langsung maupun tidak langsung seperti:

   a. Iklan

      Dengan menyebarkan brosur-brosur dan melalui media elektronik.

   b. Sosialisasi

      KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia berusaha membangun nama baik kepada nasabah dan juga masyarakat dengan sosialisasi yang dilakukan di pengajian-pengajian di wilayah kota Magelang,

   c. Pemasaran Langsung

      Misalnya dengan *door to door* atau mendatangi langsung calon anggota satu persatu.

5. Process (proses)

   Tentunya proses yang cepat, mudah, tidak terbelit-belit, penuh ketelitian, serta tidak merugikan nasabah dapat memberikan kepercayaan yang tinggi kepada anggota terhadap KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia, sehingga mereka merasa puas dan akan memberitahukan kepada orang lain untuk menjadi anggota KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia.

6. Layanan Konsumen

   Untuk memperoleh keberhasilan dalam hal jasa perbankan sangat dipengaruhi oleh produk dan juga promosi yang dilakukan. Tetapi dlama pelaksanaannya, keunggulan dan promosi tersebut harus didukung oleh sikap karyawan seperti: senyum, sapa, salam, sopan, santun, dan terimakasih. Karyawan harus mempunyai sikap yang baik terhadap nasabah serta mempunyai pengetahuan yang cukup, sehingga

dapat memberi penjelasan yang mencukupi kepada nasabah yang akan dipandu dengan sistem pelayanan yang ada. Pelayanan yang memuaskan nasabah akan menjadi promosi yang efektif bagi KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia karena nasabah tersebut dapat menyampaikan kepada keluarga, kerabat, teman, dan orang lain mengenai pelayanan unggul suatu KSPPS, dan diharapkan citra KSPPS tersebut akan semakin meningkat.[4]

KSPPS BMT Amanah Usaha Mulila Magelang dalam menjalankan produk pembiayaan musyarakah ini problem, risiko, dan kendala dalam pelaksanaannya tentunya akan dijumpai. Berikut adalah problem-problem yang ada dalam pembiayaan musyarakah dan solusi untuk mengatasinya[5]:

1. Problem Internal
   1) Kendala dari pihak KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia tentang inisiasi calon nasabah.

      Dalam *musyarakah*, KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia sulit untuk mendeteksi tingkat integritas dan kejujuran nasabah. Nasabah memiliki informasi yang lebih baik tentang kinerja bisnisnya dari pada KSPPS. Ini terkait dengan keterlibatannya dalam operasional usaha dan hasilnya tergantung pada kinerja usahanya. Nasabah dapat menggunakan posisi strategis yang lebih baik untuk keuntungannya dengan menipu KSPPS dengan berbagai cara seperti berbohong mengenai keuntungan, berbohong mengenai biaya, melakukan usaha yang kurang sungguh-sungguh dalam bisnis ini.

      Agar dalam kontrak *musyarakah* dapat meminimalkan resiko dengan hasil yang maksimal, maka pihak KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia perlu melakukan upaya-upaya pencegahan, antara lain:

---

[4] Wawancara dengan Bapak Rudy Rusmanto, tanggal 20 April 2017
[5] Wawancara dengan Bapak Rudy Rusmanto, tanggal 29 April 2017

a. Misalnya melalui monitoring biaya dan proyek/usaha dengan menganalisis kembali semua aspek-aspek yang berkaitan dengan proyek/usaha yang akan diberi pembiayaan.
b. Meningkatkan pengawasan dan pemantauan, dengan pemantauan terjun langsung ke lapangan terhadap kinerja nasabah, memonitoring pembayaran nasabah, selanjutnya meminta laporan-laporan yang wajib disampaikan oleh nasabah kepada KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia.

2) Problem dari nasabah
   a. Kelemahan kemampuan nasabah seperti:
      1. Terjadi pembiayaan bermasalah dalam mengembalikan angsuran pembiayaan karena terganggunya masalah kelancaran dalam usaha, seperti gagal panen, keteledoran/kelalaian nasabah.
      2. Kemampuan dalam pengelolaan manajemen dalam bidang usaha masih kurang.
      3. Kurangnya kemampuan dalam aspek pemasaran.
      4. Memiliki pengetahuan, pengalaman, dan informasi yang masih terbatas dan kurang memaddai.
   b. Cara penanganan yang dilakukan oleh KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia antara lain:
      1. Pemantauan usaha nasabah.
      2. Kunjungan lapangan atau silaturahmi oleh bagian pembiayaan kepada nasabah.
      3. Upaya penanganan dengan rescheduling yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran, juga dapat dilakukan dengan reconditioning yaitu persyaratan ulang dengan melakukan perubahan jadwal angsuran atau jangka waktu saja.
      4. Dilakukan penagihan.

5. Dilakukan penarikan/eksekusi jaminan.

2. Problem Eksternal

Problem, risiko, dan kendala dalam pembiayaan *musyarakah* dapat terjadi bisa saja disebabkan diluar pihak KSPPS maupun pihak nasabah. Faktor eksternal ini misalnya dapat menimbulkan problem-problem dalam pembiayaan *musyarakah*, seperti: karena terjadinya krisis moneter, kerusuha, terjadinya bencana alam seperti gempa bumi, banjir, longsor, kebakaran dan lain-lain. Kondisi ekonomi nasional juga bisa berdampak terhadap perputaran perekonomian, seperti naiknya harga BBM yang berimbas kepada berhentinya kegiatan usaha, sehingga keadaan perekonomian menjadi lesu karena menurunnya daya beli masyarakat atau konsumen.

Kejadian-kejadian tersebut secara langsung berpengaruh terhadap kemampuan nasabah dalam membayar angsuran kepada KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia, kemampuan membayarnya akan berkurang atau tidak mampu membayar sama sekali dan pembiayaan menjadi macet.