

BAB IV

PEMBAHASAN DAN ANALISIS

A. Pembahasan

Pembiayaan merupakan salah satu produk utama lembaga keuangan. Begitu juga pembiayaan yang diberikan oleh BMT Ya Ummi MAS Pati kepada para anggotanya. Namun demikian, tidak begitu saja BMT Ya Ummi MAS Pati akan memberikan pembiayaan tersebut kepada anggotanya karena ada beberapa hal yang perlu dilakukan. Salah satu dengan mensurvei dan menilai calon anggota yang akan diberi pembiayaan. Berdasarkan pembiayaan akad murabahah pada nasabah di BMT Ya Ummi MAS Pati maka dapat dianalisis dari beberapa aspek meliputi:

1. Prosedur Pengajuan Pembiayaan di BMT Ya Ummi MAS Pati

Pertama, prosedur pengajuan pembiayaan di BMT Ya Ummi MAS Pati. Adanya Akad Murabahah bisa diimplementasikan untuk meningkatkan usaha mikro bagi anggotanya terutama untuk pedagang pasar. Prosedur pengajuan pembiayaan murabahah di BMT Ya Ummi MAS Pati:

- a. Pemohon
 1. Telah masuk sebagai anggota/calon anggota
 2. Mengisi formulir pengajuan pembiayaan dan melengkapi persyaratan berupa:
 - a. Fotocopy KTP/Sim (Plafon tertentu 3 juta kebawah), Suami dan Istri yang bersangkutan
 - b. Fotocopy slip gaji (bagi karyawan pegawai) 1 lembar
 - c. Dilampiri surat pajak untuk agunan SHM
 - d. Kwitansi pembelian
 - e. Bersedia di survey
 - f. Menyerahkan seluruh berkas-berkas kepada bagian pelayanan atau kasir¹
- a. Bagian Pembiayaan
 1. Staf administrasi pembiayaan
 - a) Menerima formulir pengajuan dan berkas-berkasnya dan memberitahukan kepada nasabah untuk menunggu survey atau waktu pencairan.

¹ Wawancara dengan Bpk Supriyono selaku Marketing di BMT Ya Ummi MAS Pati, Sabtu 6 Mei 2017.

- b) Mencatat dan pengajuan kedalam buku pengajuan pembiayaan.
- c) Menyerahkan berkas permohonan kepada bagian surveyor.

2. Bagian surveyor

- a) Melakukan kesesuaian berkas-berkas administrative dengan fisik di lapangan.
- b) Melakukan penilaian terhadap laporan keuangan anggota secara ringkas dan jelas
- c) Membuat laporan hasil analisis berdasarkan 5 C meliputi: character, condition, capability, capital, coleteral

Adapun tahap yang dilakukan dalam proses analisis adalah sebagai berikut:

1. Analisis Character, yaitu kemampuan si pemohon pembiayaan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban yang telah dijanjikan. Langkah yang dilakukan dalam menganalisa karakter si pemohon pembiayaan meliputi:

- a) Bank Checking yaitu pengecekan ke bank lain dimana si pemohon mempunyai rekening maupun pembiayaan.
 - b) Trade Checking yaitu pengecekan kepada rekanan terutama terhadap ketepatan pemenuhan kewajiban
 - c) Personal Checking yaitu pengecekan informasi kepada saudara, kawan, atau rekan bisnis si pemohon pembiayaan mengenai karakternya termasuk moralitasnya.
2. Analisis Condition, yaitu situasi ekonomi yang dapat mempengaruhi kegiatan usaha (produksi, pemasaran dan keuangan) anggota atau calon anggota.
 3. Analisis Capability, yaitu kesanggupan si pemohon pembiayaan untuk mengembalikan pembiayaan dan kewajiban lainnya.
 4. Analisis Capital, yaitu kondisi permodalan usaha si pemohon pembiayaan, yang akan menjadi bahan pertimbangan untuk menentukan besar pembiayaan yang dapat diberikan.

5. Analisa Collateral, yaitu menganalisa jaminan berupa cash, fixed asset atau bentuk lainnya yang dapat diberikan oleh si pemohon pembiayaan untuk menjamin pembiayaan yang diberikan oleh BMT.

Akad Jual beli dimana anggota sebagai penjual dan BMT sebagai pembeli dan selanjutnya BMT menggunakan akad Murabahah. Dimana anggota membeli kembali dengan harga jual yang sudah disepakati, Misalnya anggota membutuhkan modal/ dana sebesar 5 juta. Dengan menggunakan agunan motor Vario yang pada saat itu harga pasarnya sebesar 10 juta. Karena anggota harga membutuhkan 5 juta saja. Maka yang sisanya 5 juta sebagai uang muka dalam akad Murabahah. Dimana pihak BMT nantinya mewakilkan kepada anggota itu sendiri. Sehingga BMT hanya berposisi sebagai pemberi pinjaman uang untuk modal usaha khusus mikro. Dalam akad keduanya menggunakan standar perjanjian yang telah disepakati oleh BMT, jadi seluruh aspek ketentuan dan legalitas perjanjian sudah diatur didalamnya sehingga anggota hanya

cukup mengisi data yang berkaitan dengan nasabah kemudian menandatangani.

2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Nasabah Memilih Pembiayaan Murabahah

Mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah memilih murabahah di BMT Ya Ummi MAS Pati adalah meruoakan produk unggulan mempunyai keuntungan yang tetap, untuk menambah barang akan dijual.

- a. Merupakan Produk Unggulan
Murabahah di BMT Ya Ummi MAS Pati merupakan produk unggulan karena produk ini paling mudah dalam pembiayaan, produk satu-satunya pebiayaan yang diterapkan di BMT Ya Ummi MAS Pati.
- a. Mempunyai Keuntungan atau margin yang tetap
Murabahah dalam segi keuntungan atau laba jelas pada waktu kesepakatan awal atau akad pertama dan tidak terpengaruh oleh krisis ekonomi, pembayaran cicilan murabahah tidak berubah.
- b. Untuk Menambah Barang yang akan Dijual
Murabahah merupakan jual beli, sehingga nasabah atau anggota tidak dapat menerima

modal berupa uang tapi modal tersebut berupa barang.

B. Analisis

Dalam penerapan murabahah di BMT Ya Ummi MAS Pati, dianggap sesuai dengan maksud murabahah itu sendiri, yang berarti menjual barang kepada nasabah dengan margin yang sudah disepakati kedua belah pihak. Pada penerapannya akad di perbankan syari'ah yang mencakup ekonomi mikro, yang berakad murabahah tidak melihat kebutuhan yang akan dibutuhkan oleh nasabah yang apa dulu baru bisa dinamakan murabahah. Namun kebanyakan lembaga keuangan syari'ah hanya menarik keuntungan atau margin dan tidak mau mengambil resiko terlalu banyak dalam hal pembiayaan.

Selain itu, bila dikaji lebih jauh syarat dan rukun serta maqashit as-syariah maka akad tersebut masih ada beberapa aspek yang perlu diperhatikan kesesuaiannya dengan konsep murabahah, fiqih, dan teori dalam lembaga keuangan syari'ah. Sebagaimana yang telah kita ketahui, bahwa fungsi BMT dalam skim murabahah adalah sebagai penjual barang untuk kepentingan anggota, dengan cara membeli barang yang diperlukan anggota dan kemudian menjualnya kembali kepada anggota dengan harga jual yang di dapatkan dari harga beli

ditambah dengan margin keuntungan. BMT harus memberitahu secara jujur harga pokok barang berikut biaya yang diperlukan dan menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian barang kepada anggota. Namun demikian, sebagai penyedia barang dalam prakteknya pihak BMT tidak mau dipusingkan dengan langkah-langkah pembelian barang.