

BAB III

PRAKTEK PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT EL LABANA DAN KAITANYA DENGAN FATWA DSN MUI NO.04 TAHUN 2000

A. Profil BMT El Labana Ngaliyan Semarang

BMT El Labana merupakan salah satu BMT “EL” (*Shar-E*) aliansi, kerja sama Bank Muamalat, PINBUK dan masyarakat. BMT El Labana berbadan hukum Koperasi Jasa Keuangan Syariah NO.14223/BH/KDK.11/2009 tanggal 20 Oktober 2009.

BMT El Labana telah menerima sertifikat operasional pada *launching* operasional BMT EL (*Shar-E*) tingkat *regional* Jawa Tengah pada tanggal 6 Januari 2009 di Kabupaten Pekalongan.¹

1. Sejarah dan latar belakang berdirinya BMT El Labana

Berawal dari adanya program penumbuhan BMT di Indonesia sebanyak 500 BMT yang diselenggarakan oleh Bank Muamalat, PINBUK, serta masyarakat pada tahun 2009. Kemudian Bapak Solihin merespon program tersebut dan segera dikordinasikan kepada kerabatnya untuk membuat tim guna turut serta mengikuti kegiatan itu.

Syarat menjadi sebuah BMT adalah berbadan hukum Dan memenuhi persyaratan-persyaratan diantaranya adalah mempunyai anggota minimal 20 orang.

¹ Brosur BMT El Labana.

Setelah terpenuhinya syarat-syarat pendirian BMT, maka terbentuklah pendiri BMT El Labana yaitu:

- a. Drs. Solichin
- b. Drs. Slamet Eko Dwiyono
- c. H. sumarno SE, MM
- d. Drs. Singgih Hardono
- e. Muh. Arifin S,Ag. M.Hum

Kemudian para pendiri BMT El Labana tersebut mengadakan persiapan dengan konsultasi bersama Bank Muamalat dan PINBUK. Selanjutnya para pendiri BMT El labana memulai konsep pendirian BMT sesuai dengan peraturan Dinas Koperasi, membuat akte pendirian usaha dan melengkapi ijin usaha.

Kemudian pada tanggal 6 Januari 2009 BMT El Labana diperbolehkan beroperasi oleh Bank Muamalat dan PINBUK pada launching BMT tingkat *regional* di Kabupaten Pekalongan Provinsi Jawa Tengah.

Setelah itu BMT El Labana memulai operasinya secara langsung pada tanggal 2 Februari 2009 yang bertempat di jl. Beringin Asri No. 2b Kelurahan Wonosari Kecamatan Ngaliyan Kota Semarang hingga saat ini.²

BMT El Labana mempunyai tujuan, antara lain:

- a. Mengembangkan BMT sebagai lembaga keuangan mikro
- b. Memperluas tenaga muamalat melalui BMT syariah

² Hasil wawancara penulis dengan Bp. Sholikhin selaku direktur BMT El Labana Ngaliyan Semarang pada tanggal 03 Oktober 2013 pukul 09.13 WIB.

- c. Menyediakan lembaga yang mengajak pengusaha yang berpenghasilan rendah untuk menabung di BMT
 - d. Melaksanakan misi pada masyarakat tentang system syariah.
2. Visi dan Misi BMT El Labana
- a. Visi BMT El Labana
Menjadi lembaga keuangan mikro yang sehat dan sesuai syariat Islam, berkembang dan terpercaya, mampu melayani anggota dan masyarakat lingkungannya mencapai kehidupan yang penuh keselamatan, kedamaian dan kesejahteraan.
 - b. Misi BMT EL Labana
Mengembangkan BMT El Labana sebagai gerakan pemberdayaan ekonomi syariah, khususnya dikalangan usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi serta meningkatkan semangat anggota masyarakat dalam kegiatan koperasi jasa keuangan syariah.³
3. Struktur Organisasi
- Pengurus Inti :
- a. Ketua : Drs. Sholichin
 - b. Wakil Ketua : Drs. Slamet Eko Dwiyono
 - c. Sekretaris : Moh. Arifin, S.Ag, M.Hum
 - d. Bendahara : Drs. Singgih Hardono
 - e. Bag. Umum (Anggota) : H. Sumarno, S.E, M.M

³Buku pedoman Sistem Operasional Prosedur (SOP) BMT El Labana.

Pengawas :

- a. Kapt. Inf. Subardan
- b. H. Muh. Syafi'i
- c. Ismadi

Pengelola :

- a. Manajer Landing : Subhan, S.H.I
- b. Manajer Funding : Fatkhul Latif, S.Sos.I
- c. Administrasi : Anissah S.H.I
- d. Keuangan dan Teller : Rahayu Ningtyas

4. Produk-produk BMT El Labana

BMT El Labana melayani produk antara lain :

a. Produk Simpanan

1) TAMARRA (Tabungan/Simpanan Mandiri Sejahtera)

Jenis simpanan yang diperuntukan bagi setiap orang / kelompok yang sewaktu-waktu dapat diambil, mudah, aman, dikelola secara syariah dengan bagi hasil yang kompetitif.

2) TADIKA (Tabungan/Simpanan Pendidikan Anak)

Jenis simpanan yang diperuntukan bagi setiap orang untuk mempersiapkan kebutuhan pendidikan anak. Merencanakan masa depan gemilang dengan investasi ilmu pada anak-anak tercinta.

3) TADURI (Tabungan/Simpanan *Idul Fitri*)

Jenis simpanan yang disediakan bagi setiap orang untuk mempersiapkan kebutuhan hari raya *idul fitri*. Supaya pada

waktu hari raya tersebut bisa berkumpul dengan keluarga dengan tenang dan bahagia.

4) TAHAJUD (Tabungan/Simpanan Haji Terwujud/Umroh)

Jenis simpanan yang diperuntukan bagi penabung perseorangan yang berencana menunaikan ibadah haji/umroh. Mempersiapkan ibadah haji/umroh bagi nasabah ke *Baitullah* secara terencana, lebih ringan, aman dan *Inshaallah* segera terwujud dengan simpanan awal Rp. 50.000,- dan selanjutnya disesuaikan penabung.

5) TAQURA (tabungan/Simpanan Qurban / Aqiqoh)

Jenis simpanan yang diperuntukan bagi setiap orang/kelompok untuk mempersiapkan qurban / *aqiqoh*. Untuk simpanan awal Rp. 100.000,- dan selanjutnya disesuaikan penabung.

6) TAJAKA (Tabungan/Simpanan Berjangka)

Jenis simpanan yang diperuntukan bagi setiap orang yang menginginkan investasi dana dalam jangka waktu tertentu dengan prinsip syariah. Produk ini menawarkan hasil investasi yang optimal, stabil dan resiko yang aman. Ada beberapa pilihan : 3, 6 dan 12 bulan, untuk investasi minimal Rp. 50.000,-.

b. Produk Pembiayaan

1) Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan yang digunakan untuk membantu kebutuhan pendanaan terhadap biaya operasional dari usaha yang dijalankan. Akad yang digunakan adalah *Murabahah* atau *Ijarah*.

2) Pembiayaan Modal Usaha

Pembiayaan yang digunakan untuk mendirikan usaha atau bisnis baru. Modal usaha juga dapat digunakan untuk mengembangkan usaha yang telah dijalankan untuk menjadi usaha atau bisnis yang lebih besar skalanya dari usaha sebelumnya. Akad yang digunakan adalah *Murabahah* atau *Mudharabah*.

3) Pembiayaan Investasi

Pembiayaan yang digunakan untuk untuk jangka panjang, namun bisa dipakai berulang kali. Seperti tanah, bangunan, mesin. Akad yang digunakan adalah *Murabahah*.⁴

c. Akad yang dipakai di BMT El Labana

1) *Murabahah*

Dalam mekanisme pembiayaan dengan menggunakan akad *murabahah*, BMT El Labana bertindak sebagai penjual dan anggota sebagai pembeli. BMT El Labana melakukan pembelian barang setelah adanya pesanan dari anggota.

⁴ Brosur BMT El Labana.

Setelah itu barang diserahkan pada anggota disertai kesepakatan akad kedua belah pihak yang berisi jangka waktu pembayaran, *margin*, serta biaya administrasi. Kemudian anggota melakukan pembayaran sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan. Sebagai contoh, anggota bermaksud membeli kulkas seharga Rp. 5.000.000,00 dengan merk L.G digunakan untuk operasional modal kerja, kemudian BMT El Labana memberikan pendanaan dengan memperhitungkan kebutuhan dan kemampuan nasabah dalam membayar angsuran serta keuntungan yang didapat BMT El Labana. Ketika terjadi kesepakatan kemampuan nasabah dalam mencicil sebesar Rp. 620.000,00 perbulan serta *margin* yang diambil BMT 2% dengan demikian total keseluruhan adalah Rp. 6.200.000,00 yang harus dibayar oleh anggota dengan angsuran selama 10 bulan.

2) *Ijarah*

Dalam mekanisme pembiayaan dengan menggunakan akad *ijarah*. Anggota bertindak sebagai penyewa dan BMT yang menyewakan. Dalam akad ini BMT El Labana menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan obyek sewa yang dipesan oleh anggota. Kemudian BMT El Labana mendapatkan keuntungan dari hasil sewa (*ujrah*) tersebut. Sebagai contoh, anggota bermaksud menyewa ruko milik tetangganya untuk keperluan usaha. Pemilik ruko

menginginkan pembayaran tunai di muka. Namun anggota hanya mampu membayar dengan angsuran Rp. 2.400.000,00 perbulan. Kemudian anggota memberitahu BMT tentang penyewaan ruko tersebut dengan harga sewa Rp. 20.000.000,00 pertahun. Keuntungan yang diperoleh BMT El Labana 2% dengan demikian total yang harus dibayar oleh anggota sebesar Rp. 24.000.000,00 maka anggota harus mengangsur Rp. 2.400.000,00 selama 10 bulan.

3) *Mudharabah*

Dalam mekanisme pembiayaan dengan menggunakan akad *mudharabah* adalah BMT bertindak sebagai *shahibul mal* yang menyediakan dana dan anggota sebagai pengelola dana atau *mudharib*. BMT memiliki hak atas pengawasan dan pembinaan dari bisnis yang dijalankan anggota dengan melakukan *review* dan meminta bukti-bukti dari laporan hasil usaha anggota. Kemudian pembagian bagi hasil dari pengelolaan dana, jangka waktu pembiayaan serta pengembalian dana dinyatakan dalam *nisbah* yang disepakati. Sebagai contoh seorang anggota bermaksud membikin usaha berupa warung angkringan, akan tetapi belum mempunyai modal lebih. Kemudian anggota mengajukan BMT El Labana untuk melakukan kontrak kerja sama. Ketika pengajuan diterima, BMT El Labana merundingkan kepada anggota tentang plafon modal dan juga nisbah yang akan diterima

BMT El Labana dan anggota. Ketika telah disepakati jumlahnya, BMT El Labana menyerahkan modal dana semisal Rp. 2.000.000,00 kepada anggota untuk membuka warung angkringan tersebut terhitung pada tanggal 3 April 2014. Pada saat perjanjian telah disepakati nisbah yang ditentukan adalah 30% untuk BMT (*shohibul mal*) dan 70% untuk anggota (*mudharib*) BMT El Labana menggunakan sistem *profit sharing*. Kemudian pada tanggal 3 Mei 2014 anggota menyerahkan laporan laba rugi, contoh pemasukan sebesar Rp. 1.000.000,00 dengan rincian harga pokok penjualan Rp. 600.000,00 biaya akomodasi Rp. 100.000,00 serta laba bersih Rp. 300.000,00. Berarti nisbah yang diterima BMT El Labana $30\% \times \text{Rp. } 300.000,00$ adalah Rp. 90.000,00 dalam bulan tersebut. Sedangkan anggota $70\% \times \text{Rp. } 300.000,00$ adalah Rp. 210.000,00 pada bulan tersebut.⁵

B. Praktek Pembiayaan *Murabahah* di BMT El Labana

Produk pembiayaan di BMT EL Labana ada tiga macam seperti yang telah disebutkan di atas, dimana ketiga produk tersebut diprioritaskan menggunakan akad *murabahah*.

Sebenarnya ada beberapa alasan nasabah cenderung memakai akad *murabahah*. Alasan pertama, pembayaran dalam produk *murabahah* dapat diangsur, alasan kedua, subyek dalam produk *murabahah* sebenarnya

⁵ Hasil wawancara penulis dengan Bp. Subhan selaku Manager Landing BMT El Labana Ngaliyan Semarang pada tanggal 15 Februari 2014 pukul 13.00 WIB.

adalah barang, alasan ketiga, nasabah bisa mengetahui harga pokok barang dan keuntungan untuk lembaga.

Dalam buku Sistem Operasional Manajemen dan diselaraskan pada wawancara penulis dengan bapak Sholichin selaku direktur BMT El Labana, bahwa ketika nasabah ingin menggunakan produk *murabahah*, maka nasabah harus melalui aturan yang ditentukan BMT El Labana Semarang, aturan tersebut adalah :

1. Langkah pertama nasabah datang ke BMT El Labana mengisi formulir permohonan pembiayaan yang telah disediakan oleh BMT El Labana. Di dalamnya menyangkut
 - a. Tujuan pembiayaan
 - b. Syarat-syarat pembiayaan
 - c. Identitas pemohon
 - d. Status rumah tinggal
 - e. Status tempat dan peralatan usaha
 - f. Profil usaha
 - g. Kondisi keuangan pemohon
 - h. Permohonan pembiayaan (akad yang digunakan)
2. Bagian surveyor dari BMT El Labana mendatangi rumah pemohon untuk melakukan survey sesuai data yang diisi oleh pemohon ketika mengajukan permohonan pembiayaan.
3. Bagian surveyor melaporkan pada pihak BMT dan dirapatkan pada komite pembiayaan. Dalam hal ini permohonan pembiayaan dari nasabah bisa diterima, ditolak atau diberikan saran pembiayaan lainnya.

4. Pemberitahuan BMT kepada pemohon tentang pembiayaannya. Apabila diterima atau diberikan saran pembiayaan lainnya, maka proses pembiayaan tetap berlangsung. Apabila ditolak, maka prosesnya berakhir disini.
5. Selanjutnya pihak BMT memanggil pemohon untuk merundingkan pembelian pembiayaan, jangka waktu pelunasan serta menentukan *margin* dan juga penyerahan jaminan dari pemohon.
6. Pihak BMT melakukan pembelian barang yang telah dipesan oleh pemohon/nasabah.
7. Pemohon/nasabah membeli barang dari BMT sesuai spesifikasi yang diminta oleh pemohon.
8. Setelah itu, sesuai dengan perundingan di awal, pelunasan hutang nasabah/pemohon dilakukan dalam jangka waktu yang telah disepakati di atas dengan angsuran yang telah disepakati pula.⁶

Dalam poin 3 dan 4 dikatakan oleh bapak Sholichin bahwa pengajuan pembiayaan oleh anggota terkadang tidak sesuai dengan obyek yang menjadi pembiayaan *murabahah*, akan tetapi BMT El Labana tetap menerima pengajuan pembiayaan tersebut dikarenakan permasalahan perekonomian dari anggota yang sangat membutuhkan dan kondisi perekonomian anggota tersebut telah disurvei oleh surveyor. Dengan kata lain pihak BMT bermaksud membantu nasabah yang mengajukan pembiayaan konsumtif seperti pengajuan pembiayaan tunjangan pendidikan bagi anak anggota.

⁶ Buku pedoman Sistem Operasional Management. Hal 75

Dijelaskan pula dalam poin 6 bahwa pemohon/nasabah diperbolehkan membeli sendiri barang yang diinginkannya, karena biasanya anggota akan puas apabila bertransaksi langsung dengan penjual dan BMT menyertai surat kuasa pembelian atau didampingi oleh petugas BMT. Selanjutnya anggota menunjukkan bukti pembelian pada BMT yang telah dibeli dari penjual.⁷

Dalam poin 8 hasil pengamatan penulis di BMT El Labana ketika mengucapkan akad antara pihak BMT El Labana dengan anggota tanggal 27 Juni 2014 adalah sebagai berikut :

- Pihak BMT : dengan ini saya atas nama BMT El Labana menyetujui untuk menyediakan pembiayaan berupa motor tossa sebagai modal kerja dengan harga pokok sebesar Rp. 26.000.000,- dan *margin* sebesar Rp. 10.400.000,- sehingga anggota yang bersangkutan menyepakati jumlah pembiayaan sebesar Rp. 36.400.000,- dengan angsuran dilakukan selama 20 kali angsuran. Angsuran pertama dimulai tanggal 27 Juli 2014 dan angsuran berikutnya dilakukan setiap bulan sampai dengan jatuh tempo tanggal 27 Februari 2016.
- Anggota : saya menyepakati jumlah pembiayaan motor tossa digunakan sebagai modal kerja dengan harga pokok Rp. 26.000.000,- dan *margin* sebesar Rp. 10.400.000,- sehingga saya sepakat dengan jumlah total keseluruhan sebesar Rp. 36.400.000,- dengan angsuran dilakukan selama 20 kali angsuran. Dimulai

⁷ Hasil wawancara penulis dengan Bp. Sholikhin selaku direktur BMT El Labana Ngaliyan Semarang pada tanggal 07 Februari 2014 pukul 13.30 WIB.

angsuran pertama pada tanggal 27 Juli 2014 dan angsurab berikutnya dilakukan setiap bulan sampai jatuh tempo pada tanggal 27 Februari 2016.

Ketika akad berlangsung juga dihari oleh 2 orang saksi, saksi dari BMT El Labana juga saksi dari Anggota. Setelah berlangsungnya akad tersebut kemudian membaca doa dengan harapan bisnis yang dijalankan bisa berkah serta berhasil.⁸

Hasil wawancara penulis dengan bapak Rozikin selaku anggota di BMT El Labana yang menggunakan akad *murabahah* sebagai pembiayaan modal kerja, beliau mengatakan bahwa pembiayaan tersebut dia gunakan untuk membeli bibit ikan dengan pencairan dana sebesar Rp. 5.000.000,- pada tanggal 14 Juni 2014. Bapak Rozikin mengangsur selama 15 bulan dengan *margin* sebesar 1,8% perbulan, total yang harus dibayarkan bapak Rozikin adalah Rp. 6.350.000,-. Ketika penulis melakukan wawancara dengan bapak Rozikin sekau anggota, dikatakan oleh beliau sebenarnya beliau belum sepenuhnya memahami kegunaan akad yang terkandung di BMT El Labana.⁹

Dikatakan oleh Annisah selaku bagian administrasi, bahwa praktek pembiayaan *murabahah* yang ada di BMT El Labana sangat variatif. Dalam pembiayaan tersebut tidak hanya pengadaan barang saja, melainkan BMT El Labana juga menerima peminjaman uang dikategorikan dalam pembiayaan konsumtif. Oleh karena itu nasabah BMT El Labana

⁸ Hasil observasi penulis pada ijab qabul pembiayaan *murabahah* di BMT El Labana tanggal 27 Juni 2014 pukul 10.15 WIB.

⁹ Hasil wawancara penulis dengan Bp Rozikin selaku anggota BMT El Labana Ngaliyan Semarang pada tanggal 30 Juni 2014 pukul 20.30 WIB.

cenderung memilih pembiayaan *murabahah*. Praktek pembiayaan *murabahah* dalam bentuk selain barang sama dengan mekanisme pembiayaan *murabahah* pada umumnya.

Dari sekian nasabah di BMT El Labana pertanggal 03 Maret 2014 yang berjumlah 309 anggota yang memilih menggunakan pembiayaan *murabahah* berjumlah 157 anggota.¹⁰

¹⁰ Hasil wawancara penulis dengan Annisah selaku bagian administrasi BMT El Labana Ngaliyan Semarang pada tanggal 03 Maret 2014 pukul 12.33 WIB