

## BAB IV

### ANALISIS DAN PEMBAHASAN

#### A. Analisis Praktik Pembiayaan Murabahah di PT. BPR Syari'ah Bangun Drajat Warga

Pembiayaan *murabahah* (iB Jual Beli BDW) merupakan salah satu akad yang ada pada PT BPR Syariah Bangun Drajat Warga Yogyakarta. Pembiayaan ini diperuntukkan bagi masyarakat atau nasabah yang menginginkan proses jual beli. Dari skema III gambar 1.3 yang telah penulis ungkap di atas, adanya kesalahan dan ketidakbenaran dari pihak BPR Syariah. Teori yang ada menyebutkan bahwa barang yang diperjualbelikan haruslah mutlak milik BPR Syari'ah Bangun Drajat Warga. Seharusnya BPR Syari'ah membeli barang terlebih dahulu dari pihak supplier kemudian barulah pihak BPR Syari'ah menjual barang tersebut kepada nasabah. Bukannya sebagai penyalur dana kepada nasabah. Jika pihak BPR Syari'ah menggunakan skema III gambar 1.3 harus ada dua akad yang terjadi yaitu akad *murabahah* dan akad *wakalah*. Itupun juga harus dibedakan dan dipisah sendiri-sendiri. Pihak BPR Syari'ah melakukan akad *murabahah* kepada supplier dengan cara di wakikan oleh nasabah. Namun pada kenyataannya kedua akad tersebut digabung jadi satu dan dalam realisasinya pihak BPR Syari'ah tetap berakad dengan nasabah dengan menggunakan akad *murabahah*.

Dalam kegiatan operasionalnya pihak BPR Syari'ah mempunyai beberapa produk sesuai dengan akadnya. Akan tetapi pada kenyataannya hanya ada beberapa yang digulirkan seperti pembiayaan *mudaharabah* dan *murabahah*. Ketika pihak BPR Syari'ah akan menggulirkan pembiayaan *mudharabah* perlu dianalisa secara mendetail tentang usaha yang dimiliki nasabah, karakter nasabah karena akan berpengaruh terhadap keuntungan pihak BPR Syari'ah. Karena pada prinsipnya *mudaharabah* itu adalah *loss and profit sharing*. Ketika usaha maupun karakter calon nasabah dirasa mengkhawatirkan pihak BPR Syari'ah lebih memilih untuk tidak mau menanggung resiko apabila nantinya terjadi nasabah mengalami kebangkrutan. Berbeda dengan *murabahah* yang berprinsip *margin*. Pihak BPR Syari'ah tidak perlu khawatir apabila terjadi kebangkrutan karena nasabah akan tetap membayar angsuran sesuai kesepakatan. Bisa jadi hal ini dikarenakan lemahnya pihak manajemen resiko yang dimiliki oleh PT. BPR Syari'ah Bangun Drajat Warga. Pihak BPR Syari'ah haruslah memiliki standart manajemen resiko yang baik. Apabila manajemen resiko yang dipakai baik maka pihak BPR Syari'ah tidak perlu khawatir dan selalu menggunakan prinsip kehati-hatian dalam menggulirkan kegiatan penyaluran dana.

Penyelewengan yang paling sering dilakukan oleh pihak BPR Syariah adalah penyalahgunaan akad. Banyak nasabah yang sebenarnya menginginkan dana untuk kegiatan produktifnya. Artinya nasabah membutuhkan pembiayaan *mudaharabah* bukan yang lain. Akan tetapi dari pihak BPR Syari'ah mengarahkan pihak nasabah untuk menggunakan akad yang lain. Akad yang lain

ini adalah akad *murabahah*. Ini merupakan kesalahan mutlak yang dilakukan oleh pihak BPR Syari'ah Bangun Drajat Warga. Seharusnya akad yang terjadi adalah akad *mudharabah* sesuai dengan kebutuhan para nasabah dan memberitahu dan memberikan ilmu secara mendetail tentang produk-produk Syari'ah. Agar menjadi ilmu dan bekal nantinya dalam bermuamalah dengan perbankan Syari'ah maupun non Syari'ah. Bukannya membodohi masyarakat umum yang awam tentang produk produk Syari'ah.

Jika kegiatan penyelewengan ini diteruskan maka akan menambah nilai negatif yang muncul di kalangan masyarakat. Masyarakat akan berkata bahwa bank Syari'ah dan bank konvensional itu tidak ada bedanya sama sekali. Padahal ada keindahan tersendiri mengenai perbankan Syari'ah yaitu *Profit and Loss Sharing*.

#### B. Analisis Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Masyarakat Memilih Pembiayaan *Murabahah* di PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga

Pembiayaan *murabahah* (iB Jual Beli BDW) merupakan salah satu akad yang ada pada PT BPR Syariah Bangun Drajat Warga Yogyakarta. Pembiayaan ini diperuntukkan bagi masyarakat atau nasabah yang menginginkan proses jual beli. Proses jual beli ini bisa dilakukan antara 3 pihak. Pihak BPR Syari'ah, pihak supplier/penjual dan pihak nasabah. Sasaran dari pembiayaan *murabahah* (iB Jual Beli BDW) di PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga itu sendiri mencakup berbagai kalangan seperti pegawai negeri sipil (PNS), pegawai swasta, wirausaha, dan lain-lain.

Akad *murabahah* (Jual Beli iB BDW) digunakan oleh BPR Syari'ah Bangun Drajat Warga ini untuk memfasilitasi nasabah melakukan pembelian dalam rangka memenuhi kebutuhan akan :<sup>1</sup>

1. Barang konsumsi seperti rumah, kendaraan/ alat transportasi, alat-alat rumah tangga dan sejenisnya (tidak termasuk renovasi atau proses pembangunan).
2. Pengadaan barang dagangan.
3. Bahan baku dan atau bahan pembantu produksi (tidak termasuk proses produksi).
4. Barang modal seperti pabrik, mesin dan sejenisnya.
5. Barang lainnya yang tidak bertentangan dengan syari'ah dan disetujui bank.

Pembiayaan Jual Beli iB BDW ternyata juga mampu menduduki peringkat pertama dalam daftar nasabah pembiayaan. Berikut ini adalah daftarnya:

Tabel 1.2 Daftar nasabah pembiayaan PT. BPR Syari'ah Bangun Drajat Warga per tanggal 30 November 2013:<sup>2</sup>

<b>NO</b>	<b>AKAD</b>	<b>JUMLAH NASABAH</b>
1	Mudharabah	230
2	Murabahah	632
3	Qardh	2
4	Ijarah	21

<sup>1</sup> Sumber Data dari SOP PT.BPR Syari'ah Bangun Drajat Warga pada tanggal 29 November 2014.

<sup>2</sup> Sumber dari BPR Syari'ah Bangun Drajat Warga pada tanggal 28 November 2014.

5	Ijarah Multi Jasa	30
6	Mudharabah Muwayyadah	2
7	Musyarakah	16
	Jumlah	933

Dari tabel 1.2 diatas menjelaskan bahwa minat masyarakat untuk menggunakan pembiayaan *murabahah* (iB Jual Beli BDW) sangatlah tinggi dibandingkan produk yang lain. Menurut Sugiarto, salah satu Account Officer pembiayaan Jual Beli iB BDW ini memiliki berbagai kelebihan, diantaranya:<sup>3</sup>

1. Kemudahan dalam melengkapi persyaratan
2. Kecepatan dalam proses analisa
3. Proses realisasi akad maksimal 1 minggu setelah pengajuan
4. Biaya adminstrasi yang ringan
5. Dan biaya angsuran yang cukup ringan

Para nasabah memiliki jawaban yang berbeda-beda terhadap minat untuk menggunakan pembiayaan *murabahah* (iB Jual Beli BDW). Berikut ini adalah analisis antara data dan teori crow dan crow :

- a. Nasabah berminat menggunakan pembiayaan *murabahah* (Jual Beli iB BDW) dikarenakan anjuran dari pihak BPR Syari'ah Bangun Drajat Warga. Artinya nasabah tidak terlalu mengerti mengenai pembiayaan *murabahah*. Yang

---

<sup>3</sup> Hasil Wawancara dengan Sugiarto, S.Ei (Account Officer) di PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga pada tanggal 29 November 2014, pukul 09.00 WIB.

mereka tahu hanyalah hutang piutang. Untuk itu pihak BPR Syari'ah Bangun Drajat Warga lah yang mengarahkan para nasabah untuk menggunakan pembiayaan *murabahah* (Jual Beli iB BDW). Walaupun mereka tidak terlalu tahu tentang pembiayaan *murabahah* (Jual Beli iB BDW) tapi mereka sangat membutuhkan pembiayaan ini untuk kebutuhan mereka. Kemudian muncul dorongan yang kuat dari dalam diri untuk memenuhi apa yang mereka butuhkan. Hal ini telah sesuai dengan teori yang menjelaskan bahwa adanya faktor dorongan dari dalam diri manusia untuk melakukan hal baru atau berbeda.

- b. Nasabah berminat menggunakan pembiayaan *murabahah* dikarenakan kemudahan dalam memenuhi persyaratannya. Kebanyakan nasabah mengaku bahwa untuk menggunakan pembiayaan *murabahah* (Jual Beli iB BDW) mereka memiliki kemudahan melengkapi berbagai syarat yang telah penulis sebut diatas, tidak ribet dan pihak BPR Syari'ah Bangun Drajat Warga pun memberi penjelasan yang mudah diterima oleh nasabah. Dalam jawaban ini tidak ditemukan titik temu antara teori dan praktik yang ada. Tetapi jawaban ini lebih ke pelayanan pihak BPR Syari'ah yang memudahkan dan meringankan para pengguna. Jika demikian, maka pelayanan pihak BPR Syari'ah Bangun Drajat Warga mampu menarik minat masyarakat untuk bermitra ataupun bermuamalah dengan pihaknya. Dan ini harus tetap dipertahankan dan dikembangkan agar kedepannya pelayanannya makin

bagus sehingga mampu menarik lebih banyak lagi masyarakat untuk bergabung di BPR Syari'ah Bangun Drajat Warga.

- c. Nasabah berminat menggunakan pembiayaan *murabahah* (Jual Beli iB BDW) dikarenakan proses pencairan yang cepat. Pihak BPR Syari'ah Bangun Drajat Warga selalu menjajikan proses cepat ketika ditanya pihak nasabah. Mereka menjanjikan maksimal 1 minggu proses pencairan dengan catatan seluruh persyaratan telah dipenuhi dan pihak nasabah terbuka untuk memberikan data yang diperlukan pihak bank. Jawaban ini juga menjelaskan bagaimana pelayanan BPR Syari'ah dirasa sangat cemerlang sehingga banyak masyarakat yang tertarik untuk menggunakan pembiayaan *murabahah* (Jual Beli iB BDW). Hal ini tidak ada kesinambungan anantara teori dan praktiknya. Masyarakat lebih berminat untuk menunggu jawaban yang secepatnya dari pihak BPR Syari'ah untuk mencari kepastian akan akad itu sendiri. Dan ternyata BPR Syari'ah Bangun Drajat Warga mampu menjawab keinginan dan kebutuhan para nasabah dalam waktu singkat yang diinginkan. Ini juga salah satu kelebihan untuk menarik minat masyarakat agar mereka mau bergabung dengan pihak BPR Syari'ah.
- d. Nasabah berminat menggunakan pembiayaan *murabahah* (Jual Beli iB BDW) dikarenakan sesuai kebutuhan untuk pembiayaan konsumtif. Nasabah yang menjawab sesuai kebutuhan adalah mereka yang tahu mengenai arti pembiayaan *murabahah*. Pembiayaan ini dimaksudkan untuk kegiatan konsumtif bukan produktif. Rata-rata dari mereka adalah nasabah yang

berpendidikan tinggi dan berpendidikan islami. Jawaban ini berkesinambungan dengan teori yang menjelaskan tentang mengembangkan ilmu pengetahuan dan merealisasikannya. Mereka dengan jelas menyatakan bahwa mereka faham tentang pengertian pembiayaan *murabahah* (iB Jual Beli BDW), untuk apa pembiayaan itu dan lain sebagainya. Maka dari itu mereka melakukan pilihan yang tepat untuk memenuhi apa yang mereka butuhkan.

Sebenarnya diantara beberapa narasumber ada yang sudah berulang-ulang menggunakan pembiayaan *murabahah* (iB Jual Beli BDW), ada yang 2 kali, 3 kali, bahkan 4 kali. Mereka yang sudah berulang kali menggunakan pembiayaan ini adalah mereka yang selalu butuh dana untuk kegiatan konsumtifnya, seperti membeli motor. Ada juga yang butuh karena untuk kegiatan produktifnya, seperti membeli pengadaan barang dagangan di warung. Hal ini dikarenakan faktor pelayanan yang memuaskan seperti kemudahan dalam memenuhi persyaratan, proses pencairan yang cepat dan biaya angsuran yang ringan. Hal ini sesuai dengan teori mengenai faktor emosional yaitu faktor yang berkaitan dengan perasaan. Apabila seseorang merasa puas dengan suatu objek maka ia akan kembali menggunakan objek tersebut dan sebaliknya.

Selain faktor diatas, ada dua faktor lagi yang dapat dikelompokkan menjadi garis besar yaitu faktor dari dalam diri individu yang bersangkutan (misal: bobot, umur, jenis kelamin, pengalaman, perasaan mampu, kepribadian). Dari jawaban yang penulis peroleh bobot, umur, jenis kelamin, pengalaman, perasaan mampu dan kepribadian tidaklah begitu berpengaruh untuk nasabah yang menggunakan



pembiayaan *murabahah* (iB Jual Beli BDW) hal itu dikarenakan nasabah benar-benar butuh pembiayaan ini. Pembiayaan ini muncul dari dorongan individu. Justru yang lebih berpengaruh adalah pendidikan terakhir, karena dengan ilmu yang semakin tinggi dia benar-benar tahu mana yang akan dipilih sesuai dengan kebutuhan dan akadnya.

Yang kedua adalah faktor dari luar individu mencakup lingkungan keluarga, lingkungan sekolah dan lingkungan masyarakat. Faktor dari luar justru mempunyai pengaruh lebih besar terhadap timbul dan berkembangnya minat seseorang. Entah itu dari lingkungan keluarga, lingkungan sekolah ataupun lingkungan masyarakat. Dari hasil wawancara yang penulis peroleh, jawaban paling banyak muncul adalah faktor masyarakat. Dimana di dalam faktor ini ada teman, rekan kerja, dan brosur yang tersebar.

Minat dapat digolongkan menjadi beberapa macam, ini sangat tergantung pada sudut pandang dan cara penggolongan misalnya berdasarkan timbulnya minat, berdasarkan arahnya minat, dan berdasarkan cara mendapatkan atau mengungkapkan minat itu sendiri.

a. Berdasarkan timbulnya, minat dapat di bedakan menjadi minat *primitif* dan minat *kulturil*. Minat primitif adalah minat yang timbul karena kebutuhan biologis atau jaringan-jaringan tubuh. Hal ini terbukti bahwa minat masyarakat menggunakan pembiayaan *murabahah* (iB Jual Beli BDW) adalah mutlak benar-benar kebutuhan akan dirinya. Misal untuk membeli motor yang digunakan sehari-hari untuk bekerja, atau membeli barang dagangan untuk

kebutuhan jual beli di warungnya. Sedangkan minat kultural atau minat sosial, adalah minat yang timbulnya karena proses belajar, minat ini tidak secara langsung berhubungan diri kita. Penulis rasa dalam hal pembiayaan sebenarnya banyak masyarakat yang terpaksa karena tidak adanya dana untuk membeli sendiri maka membutuhkan bantuan bank untuk membelikannya dengan cara pembayaran tangguh. Sepertinya minat kultural ini tidak begitu ditonjolkan oleh masyarakat.

- b. Berdasarkan arahnya, minat dapat dibedakan menjadi minat *intrinsic* dan *ekstrinsik*. Minat *intrinsic* adalah minat yang langsung berhubungan dengan aktivitas itu sendiri, ini merupakan minat yang lebih mendasar atau minat asli. Hal ini tentunya sejalan dengan maksud dari nasabah untuk membutuhkan barang dagangan supaya dia tetap bertahan untuk berjualan. Sedangkan Minat *ekstrinsik* adalah minat yang berhubungan dengan tujuan akhir dari kegiatan tersebut, apabila tujuannya sudah tercapai ada kemungkinan minat tersebut hilang. Hal ini sangat sejalan dengan praktiknya, banyak nasabah cenderung terpaksa untuk melakukan pembiayaan, itu dikarenakan mereka kekurangan dana. Apabila seseorang yang mempunyai hutang di perbankan maka secepatnya akan melunasi hutang tersebut. Dan setelah masa hutangnya selesai minatnya untuk berhutangpun akan hilang.

Berdasarkan cara mengungkapkan minat dibedakan menjadi empat yaitu:

- a. *Exspressed interest*, adalah minat yang diungkapkan dengan cara meminta kepada subyek untuk menyatakan atau menuliskan kegiatan-kegiatan baik yang berupa tugas maupun bukan tugas yang disenangi. Dari jawabannya dapatlah diketahui minatnya. Dari hasil wawancara banyak nasabah yang mengungkapkan bahwa ketika mereka sedang kekurangan dana, mereka sangat membutuhkan pembiayaan *murabahah* (iB Jual Beli BDW) ini.
- b. *Manifest interest*, adalah minat yang diungkapkan dengan cara mengobservasi atau melakukan pengamatan secara langsung terhadap aktivitas-aktivitas yang dilakukan subyek atau dengan mengetahui hobinya. Dari beberapa pengamatan yang penulis lakukan banyak sekali nasabah yang terbantu dengan adanya pembiayaan *murabahah* (iB Jual Beli BDW) ini mulai dari mereka yang kekurangan dana untuk membeli barang atau membeli barang dagangan.
- c. *Tested interest*, adalah minat yang diungkapkan dengan cara menyimpulkan dari hasil jawaban tes objektif yang diberikan, nilai-nilai yang tinggi pada suatu objek atau masalah biasanya menunjukkan minat yang tinggi pula terhadap hal tersebut. Hasil wawancara yang penulis lakukan minat masyarakat sangat tinggi terhadap pembiayaan *murabahah* (iB Jual Beli BDW) dikarenakan pelayanan yang memuaskan dan pelayanan yang cepat yang diberikan oleh pihak BPR Syari'ah Bangun Drajat Warga.

d. Inventoried *interest*, adalah minat yang diungkapkan dengan menggunakan alat-alat yang *sudah* distandardisasikan, dimana biasanya berisi pertanyaan-pertanyaan yang ditujukan kepada subjek apakah ia senang atau tidak senang terhadap sejumlah aktivitas atau suatu objek yang ditanyakan. Dari hasil wawancara hampir semua nasabah mengungkapkan bahwa dia senang menggunakan pembiayaan *murabahah* (Jual Beli iB BDW) di PT. BPR Syari'ah Bangun Drajat Warga.

Beberapa kondisi yang mempengaruhi minat :

a. Status ekonomi

Apabila status ekonomi membaik, orang cenderung memperluas minat mereka untuk mencakup hal yang semula belum mampu mereka laksanakan. Sebaliknya kalau status ekonomi mengalami kemunduran karena tanggung jawab keluarga atau usaha yang kurang maju, maka orang cenderung untuk mempersempit minat mereka. Para nasabah yang cenderung untuk menggunakan produk pembiayaan adalah mereka yang kekurangan dana. Apabila status ekonomi melemah dan kebutuhan akan suatu barang tinggi maka minat mereka akan semakin tinggi untuk menggunakan produk pembiayaan.

b. Pendidikan

Semakin tinggi dan semakin formal tingkat pendidikan yang dimiliki seseorang maka semakin besar pula kegiatan yang bersifat intelektual yang dilakukan. Memang benar, pendidikan yang tinggi merupakan pintu

gerbang untuk menuju kesuksesan seperti yang mereka harapkan. Akan tetapi dalam hal pembiayaan yang berprinsip syari'ah tentulah mereka yang tahu tentang ilmunya akan lebih kelihatan berintelektual.

c. Tempat tinggal

Dimana orang-orang yang tinggal di daerah tersebut banyak dipengaruhi oleh keinginan yang biasa mereka penuhi pada kehidupan sebelumnya masih dapat dilakukan atau tidak.<sup>4</sup> Tempat tinggal yang dekat dengan PT. BPR Syari'ah Bangun Drajat Warga merupakan salah satu faktor yang mendorong mereka untuk melakukan hubungan dengan pihak BPR Syari'ah. Akan tetapi banyak nasabah yang tidak menyebutkan faktor ini.

---

<sup>4</sup> Abdul Rahman Shaleh, *Ibid*, h. 263-268.