

**ANALISIS PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA NASABAH DI
BMT HARAPAN UMMAT KUDUS**

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna Memperoleh
Gelar Ahli Madya dalam Ilmu Perbankan Syari'ah



Disusunoleh :

AHMAD ALI AFFANDI

122503123

**PROGRAM D3 PERBANKAN SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN WALOSONGO SEMARANG**

2015

Muhammad Nadzir,SHI, Msi
Dosen Fakultas Ekonomi dan bisnis Islam
UIN Walisongo Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eks.

Hal : Naskah Tugas Akhir
An. Ahmad ali affandi

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah Tugas Akhir saudara :

Nama : Ahmad ali affandi
NIM : 122503123
Judul :“ANALISIS PEMBIAYAAN MURABAHAH
PADA NASABAH DI BMT HARAPAN
UMMAT KUDUS”

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir saudara tersebut dapat segera diujikan.

Wassalamu'alaikum. Wr. Wb

Pembimbing,



Muhammad Nadzir SHI, M.Si.
NIP. 19730923 200312 1002



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM STUDI DIII PERBANKAN SYARIAH
Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan, Telp/Fax. (024)7601291/7624691

PENGESAHAN

Nama : Ahmad Ali Affandi
NIM : 122503123
Judul Tugas Akhir : Analisis Pembiayaan Murabahah Pada Nasabah
Di BMT Harapan Ummat Kudus

Telah dimunaqasahkan oleh Dewan Penguji Perbankan Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus, dengan predikat cumlaude/baik /cukup pada tanggal:

dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya tahun akademik 2014/2015

Ketua Sidang

Dr. Musahadi, M.Ag

NIP.19690709 199403 1003

Penguji I

Dr. H. Inam Yahya, M.Ag

NIP.19700410 199503 1 001

Semarang, Mei 2015

Sekretaris Sidang

Mohammad Nadzir, SH.i. MS.i

NIP. 19730923 200312 1002

Penguji II

H. Dede Rodin, MA.g

NIP. 19720416 200112 1 002



Pembimbing

Mohammad Nadzir, SH.i. MS.i

NIP. 19730923 200312 1002

HALAMAN MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ
(البقرة : ٢٨٢)

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya...”

(QS.al-Baqarah : 282).

PERSEMBAHAN

Karya ini kupersembahkan kepada:

- Allah SWT....”Semoga selalu Kau tunjukkan pada kami jalan-Mu yang lurus”....
- Rosulluah SAW “Atas Islam yang kau bawa.. salawat dan salam semoga selalu tercurah untukmu”
- Bapak dan Ibu .. “kasih sayangmu membuatku merasa tak sendiri di dunia yang ramai ini”..
- Sahabat dan adikku yang telah mendukung saya ,agar cepat lulus dan cepat cari kerja.
- Teman – temanku angkatan 2012 dan seluruh keluarga besar D3 Perbankan Syari’ah..
- Temen-temen magang yang senasib sepenanggungan, Semoga sukses

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa tugas Akhir ini tidak berisi materi yang telah pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga Tugas Akhir ini tidak berisi satupun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, Juni 2015

Deklarator
TERATA
TEMPEL
TGL. 20
288F3ADF260348035
6000
ENAM RIBU RUPIAH



Ahmad ali affandi
12503123

ABSTRAKS

BMT Harapan Ummat Kudus merupakan sebuah lembaga keuangan yang mana sistem operasionalnya berdasarkan prinsip syari'at islam. BMT ini lahir sebagai salah satu solusi alternatif dikalangan masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya, dengan prinsip memberikan kemudahan dalam bertransaksi sesuai syari'ah. Oleh karena itu, penulis tertarik mengkaji dan menjawab permasalahan mengenai bagaimana pembiayaan *murabahah* pada nasabah di BMT Harapan Ummat Kudus. Dalam suatu kasus di BMT Harapan Ummat Kudus terdapat nasabah yang ingin menambah usahanya dengan melakukan pembiayaan Murabahah tersebut.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana prosedur pembiayaan pada nasabah dan faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah memilih murabahah di BMT Harapan Ummat Kudus.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan pendekatan kualitatif, yaitu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif. Data primer merupakan data utama penelitian ini. Sedangkan data sekunder digunakan sebagai pendukung data primer. Teknik pengumpulan data yang dipergunakan yaitu melalui wawancara dan studi pustaka baik berupa buku-buku, dokumen – dokumen ,modul SOP, brosur dan sebagainya.

Proses pengajuan pembiayaan di BMT Harapan Ummat Kudus dimulai dari persyaratan administratif yang harus dilengkapi si pemohon , masuk ke bagian pembiayaan, dilanjut dengan pengecekan berkas-berkas ke bagian surveyor, kemudian maneger pembiayaan memutuskan pembiayaan apakah disetujui atau ditolak.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Puji syukur ke hadirat Allah SWT, penguasa alam semesta dan raja manusia karena segala rahmat, taufiq dan hidayah-Nya. Tak lupa kita panjatkan shalawat dan salam kepada Nabi Besar Muhammad SAW, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan tugas akhir yang berjudul: '**ANALISIS PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA NASABAH DI BMT HARAPAN UMMAT KUDUS**'. Tugas akhir ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat guna menyelesaikan pendidikan program Diploma 3 (D III) pada jurusan Perbankan Syari'ah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa proses penyusunan tugas akhir ini dapat selesai berkat bantuan dari berbagai pihak, bimbingan dan dorongan serta perhatiannya. Untuk itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada

1. Bapak Prof. Dr. H.Muhibbin , M.Ag selaku Rektor UIN Walisongo Semarang
2. Bapak Dr.H.Imam Yahya, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang
3. Bapak Johan Arifin ,S.Ag., MM. selaku Ketua Program D3 Perbankan Syari'ah
4. Bapak,Muhammad Nadzir SHI, M.Si yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, pikiran, untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan tugas akhir ini.
5. Seluruh dosen pengajar Program Diploma III Perbankan Syari'ah UIN Walisongo Semarang.
6. Manager personalia bapak Evy Sofyan, selaku manager personalia BMT Harapan Ummat Kudus.
7. Bapak Arief Hermawan dan Mas Sobirin selaku pembimbing di BMT Harapan Ummat Kudus.

8. Bapak ibuku tersayang serta semua keluarga yang selalu memberikan motivasi kepada penulis untuk menyelesaikan tugas akhir ini
9. Teman-temenku semua di D III Perbankan Syari'ah UIN Walisongo Semarang yang telah memberikan dorongan dan doa.
10. Sobat-sobatku KMPP dan Ririn, Tisha, Rani yang banyak membantu.
11. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyusunan Tugas Akhir ini

Penulis percaya bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna, sehingga penulis akan sangat berterima kasih atas kritik dan saran yang bersifat membangun guna penyempurnaan Tugas Akhir ini.

Akhirnya penulis berharap semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi yang membutuhkan

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Semarang,
Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
HALAMAN DEKLARASI.....	vi
ABSTRAKSI.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
BAB.I: PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	
1.3. Tujuan.....	
1.4. Manfaat.....	
1.5. Metodologi Penelitian.....	
1.6. Sistematika Penulisan.....	
BAB II : KONDISI UMUM BMT BINAMA SEMARANG.....	
2.1. Sejarah Berdirinya.....	
2.2. Struktur Organisasi	
2.3.Sistem Dan Produk BMT Binama.....	
2.4.Perkembangan.....	
BAB III : PEMBAHASAN.....	20
3.1. Pengertian Pembiayaan <i>Ijarah</i>	20

3.2. Dasar Hukum.....	20
3.3. Rukun dan Syarat <i>Ijarah</i>	22
3.4. Sasaran Pembiayaan <i>Ijarah</i> di BMT Binama.....	27
3.5. Kolektibilitas Pembiayaan <i>Ijarah</i>	30
3.6. Prosedur Pengajuan Pemberian Pembiayaan <i>Ijarah</i>	31
3.7. Mekanisme Proses Pembiayaan Di BMT Binama.....	32
3.8. Prosedur pengikatan pembiayaan <i>ijarah</i>	
3.9. Strategi Pemasaran Pembiayaan <i>Ijarah</i> yang dilakukan oleh BMT Binama.....	
3.10. Analisa Pembiayaan <i>Ijarah</i>	
 BAB IV : PENUTUP.....	
4.1. Kesimpulan.....	
4.2. Saran.....	
 DAFTAR PUSTAKA	
 LAMPIRAN	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Lahirnya lembaga keuangan syariah termasuk “*Baitul Maal Wat Tanwil*” yang biasa disebut BMT, sesungguhnya dilatar belakangi oleh pelarangan riba secara tegas dalam al quran. Sementara di sisi lain, kendati haramnya riba bersifat mutlak dan disepakati oleh setiap pribadi muslim berdasarkan ayat-ayat al quran dan ijma.¹ Seluruh ulama mazhab, namun perbedaan pendapat diantara mereka masih terjadi berkaitan dengan persoalan, apakah yang sesungguhnya dimaksud dengan riba yang diharamkan al quran itu?² Kenyataan ini telah menimbulkan dinamika tersendiri dalam wacana hukum islam yang terus berlangsung sampai sekarang, pada saat kondisi zaman mengalami perkembangan luarbiasa di segala kehidupan kemasyarakatan, termasuk bidang ekonomi.³

Beragamnya praktek transaksi ekonomi yang dilakukan masyarakat modern, baik yang terjadi di antara sesama umat islam maupun antara umat islam dengan umat-umat pemeluk agama lain dalam bentuk dan pola yang sama sekali baru, yakni praktek transaksi ekonomi yang sebelumnya tidak pernah dijumpai dalam tatanan masyarakat tradisonal kita, dalam perkembangannya telah berhasil menempati ruang tersendiri dalam wacana hukum islam kontemporer. Salah satu persoalan aktual yang terus diperdebatkan para ahli sampai sekarang adalah mengenai status hukum bunga dalam Islam. Dalam arti, apakah bunga yang dipungut perbankan konvensional termasuk riba yang

¹ Makhalul Ilmi SM, *Teori & Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Tim UII Press 2002 hal 1

² Makhalul Ilmi SM, *ibid.*, hlm.3

dilarang Al Qur'an atau bukan sebagian besar umat islam yang hati-hati dalam menjalankan perintah dan ajaran agamanya menolak menjalin hubungan bisnis dengan perbankan konvensional yang beroperasi dengan sistem bunga, kendati mereka tahu bahwa lembaga ini berperan besar dalam perjalanan panjang pembangunan ekonomi bangsa.⁴

Saat ini perekonomian Indonesia di dominasi oleh usaha-usaha mikro, Sedangkan sektor mikro sendiri masih terhambat operasional yang ada di perbankan syariah. Seiring dengan hal tersebut, lembaga keuangan syariah yang dalam ruang lingkup mikro yaitu BPRS dan Baitul Maal wal tanwil (BMT) juga semakin menunjukkan eksistensinya dalam masyarakat, terutama bagi masyarakat kalangan menengah ke bawah yang bertujuan untuk mengatasi hambatan operasional bank syariah menjangkau masyarakat kecil dan menengah serta dapat dijadikan sebagai alternatif terhadap sektor mikro yang merupakan dominasi sektor keuangan yang ada di Indonesia.

Peran Baitul Maal Waa Tanwil (BMT) cukup besar dalam membantu kalangan usaha kecil dan menengah. Peranan BMT tersebut sangat penting dalam membangun kembali iklim usaha yang sehat di Indonesia. BMT juga melakukan strategi yang tepat bagi pemberdayaan usah kecil dan menengah. Strategi itu diharapkan menjadi salah satu alat untuk membangun kembali kekuatan ekonomi rakyat yang berakar pada masyarakat dan mampu memperkuat sistem perekonomian nasional sehingga problem kemiskinan dan tuntunan ekonomi dimasyarakat secara berangsur-angsur dapat teratasi. Kelebihan BMT dibanding perbankan adalah keluwesannya dan kecepatannya dalam melayani masyarakat. Persyaratan dan prosedur dibuat sederhana mungkin dengan tetap memperhatikan resiko dan keamanan.

⁴ Makhalul Ilmi SM, *Ibid* hlm. 4

Baitul Maal Wat Tanwil (BMT) merupakan balai usaha mandiri terpadu yang isinya brintikan lembaga Bait al-mal wa al tanwil , yakni merupakan lembaga usaha masyarakat yang mengembangkan aspek-aspek produksi dan investasi untuk meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi dalam skal kecil dan menengah.⁵ Keberadaan BMT merupakan representasi dari kehidupan masyarakat dimana BMT mampu mengakomodir kepentingan ekonomi masyarakat dengan menghimpun dan menyalurkan dana kehidupan masyarakat serta menawarkan produk-produk perbankan dengan menggunakan prinsip-prinsip syariah yang bertujuan mencari keuntungan tanpa meninggalksan jiwa sosial di dalamnya dan menghapus renternir yang begitu menjamur dilapisan masyarakat kecil.

Dalam khazanah islam BMT (Baitul Maal Wat Tanwil), Baitul Maal berarti lembaga sosial yang mengumpulkan dana-dana sosial yang non-profit sejenis BAZIS (Badan Amil Zakat, Infaq, shadaqah) sedangkan Baitul Tanwil sebagai lembaga bisnis yang bertugas dalam usaha pengumpulan dana komersial. Oleh karenanya, BMT secara nama telah melekat dua ciri sosial dan bisnis.Sesuai dengan namanya Baitul Maal memiliki kesetaraan dengan Baitul Tanwil artinya bidang sosial dan bisnis harus dapat berjalan secara seimbang. Kehadiran BMT juga dapat menjadi antithesis dari ungkapan bahwa bisnis dan sosial tidak dapat digabung. Mengelola bisnis dengan sistem sosial memang akan berdampak negatif bagi lembaga bisnis. Sebaliknya mengelola kegiatan sosial dengan pendekatan bisnis dapat mengurangi makna sosialnya.

Murabahah adalah salah satu produk penyaluran dana yang cukup digemari nasabah BMT karena karakternya yang profitable, mudah dalam penerapan, serta dengan *risk factor* yang

⁵Drs . Hadin Nuryadin, *BMT & BANK ISLAM*, Bandung : Anggota IKAPI,2004, hlm. 29.

ringan untuk diperhitungkan dalam penerapan, BMT bertindak sebagai pembeli sekaligus penjual barang halal tertentu yang dibutuhkan nasabah.⁶ Mula-mula BMT membeli barang sebagaimana dimaksud kepada pihak ketiga dengan harga tertentu secara langsung atau melalui wakil yang ditunjuk, untuk selanjutnya barang tersebut dijual kepada pihak ketiga dengan harga tertentu setelah ditambah keuntungan (*mark up*) yang disepakati bersama. Besarnya keuntungan yang diambil BMT atas transaksi murabahah tersebut bersifat Constant dalam pengertian tidak berkembang dan tidak pula berkurang, serta tidak terkait apalagi terikat oleh fluktuasi nilai tukar rupiah terhadap dolar. Keadaan ini berlangsung hingga akhir pelunasan hutang oleh nasabah kepada BMT.

Pemahaman nilai hutang (berikut *mark up*-nya) dalam perjanjian murabahah tidak mungkin terjadi, pengurangan bisa saja dilakukan bila itu semata-mata karena kebijakan internal BMT sendiri, seperti, misalnya ketika nasabah mampu membayar lunas hutangnya lebih cepat dari waktu yang telah dijadwalkan. Pengurangan beban pembayaran hutang nasabah kepada BMT dalam kasus tersebut tidak diidentikan dengan kebijakan haircut oleh bank dalam penyelesaian kredit bermasalah serta tidak dapat pula dikatakan sebagai fenomena berubahnya harga atau bahwa harga barang yang dijual BMT kepada nasabah berubah lebih murah dari harga semula pada waktu aqad murabahah ditandatangani, karena perubahan seperti ini memang tidak dibenarkan dalam ajaran syariah, tetapi lebih merupakan bagian dari kompensasi yang diberikan BMT kepada nasabah berprestasi. Kebijakan seperti ini lazim diwujudkan dalam bentuk pemberian hibbah atau bonus.

⁶ Makhalul Ilmi SM, ibid hlm 38

BMT Harapan Ummat Kudus merupakan salah satu jenis koperasi syariah yang memanfaatkan dana dari masyarakat yang berupa simpanan. Kemudian menyalurkan dananya kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan . BMT Harapan Ummat Kudus didirikan dengan maksud dapat mendorong pemberdayaan ekonomi umat , memberikan pelayanan kepada masyarakat usaha kecil untuk meningkatkan kualitas hidup.

Salah satu kasus yang terjadi di BMT Harapan Ummat Kudus, terdapat seorang anggota yang bernama Ahmad, 39 tahun, pengusaha muslim yang menekuni bisnis konveksi pakaian jadi, mengajukan permohonan pembiayaan kepada BMT Harapan Ummat Kudus untuk memperbesar modal dengan harapan volume produksinya meningkat 50 % sesuai permintaan pasar. Jangka waktu pengambilan 10 bulan, dan sebagai jaminan Ahmad menyerahkan satu Unit kendaraannya yang ditaksir bernilai jual sekitar Rp. 20 juta

Sebenarnya berdasarkan keterangan lisan yang disampaikan oleh Ahmad, model aqad yang tepat untuk diterapkan sesuai konteks kebutuhan adalah musyarakah, karena di dalamnya terkandung pengertian BMT menyertakan sebagian dana yang dibutuhkan Ahmad untuk pengembangan usaha miliknya, atau bisa juga mudharabah bila porsi bagi hasil dihitung sebatas plafon pembiayaan yang diberikkan BMT, karena Mudhrabah menentukan keharusan Shahib Al- mal menanggung semua biaya usaha yang dibutuhkan mudharib. Jika model kedua yang dipilih, ahmad wajib memisah laporan keuangan sebagai usaha miliknya yang khusus dibiayai BMT agar perhitungan bagi hasilnya jelas dan mudah dilakukan .

Namun mengingat kedua model aqad tersebut risikonya cukup tinggi di mana bila terjadi kerugian pada usaha Ahmad BMT menanggung kerugian secara finansial, BMT dapat

mengusahakan agar aqad yang diterapkan menggunakan BBA(Murabahah) dengan cara meminta pihak Ahmad bersedia menjual kendaraannya seharga Rp 20 juta kepada BMT, untuk selanjutnya kendaraan tersebut dijual kembali kepada ahamad dengan harga Rp 23 juta.

Berdasarkan uraian latar belakang permasalahan tersebut penulis tertarik untuk meneliti dan mengkaji terkait bagaimana penanganan pembiayaan terhadap kasus tersebut yang ada di BMT Harapan Ummat Kudus dalam Tugas Akhir dengan judul “ **Analisis Pembiayaan Murabahah Pada Nasabah di BMT Harapan Ummat Kudus**”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana prosedur pembiayaan Murabahah pada nasabah di BMT Harapan Ummat Kudus ?
2. Faktor apakah yang mempengaruhi nasabah memilih pembiayaan murabahah di BMT Harapan Ummat Kudus?

C. Tujuan Penelitian

1. Mengetahui Prosedur dalam pengajuan pembiayaan di BMT Harapan Ummat Kudus.
2. Mengetahui BMT Harapan Ummat menangani Calon anggota nasabah yang memilih Murabahah.

D. Manfaat Penelitian

Penulisan ini diharapkan mempunyai manfaat sebagai berikut :

1. Bagi penulis

Sebagai suatu bahan informasi ilmiah untuk menambah wawasan pengetahuan penulis khususnya dan pembaca umumnya seputar produk pembiayaan murabahah.

2. Bagi UIN WALISONGO Semarang

Penulis berharap hasil penelitian ini dapat menambah literatur serta referensi yang dapat dijadikan sebagai bahan informasi bagi mahasiswa yang akan mengambil permasalahan yang serupa.

3. Bagi pihak lain

Penulis berharap hasil penelitian ini dapat menambah khasanah keilmuan dan referensi yang dapat dijadikan sumber informasi yang berkaitan dengan kinerja BMT.

E. Tinjauan Pustaka

Sebelum penelitian yang akan dilakukan penulis yang akan penulis laksanakan, telah ada beberapa hasil penelitian yang berhubungan dengan Analisis Penanganan Pembiayaan. Tetapi hasil-hasil penelitian tersebut belum ada yang membahas tentang Analisis Pembiayaan Murabahah Pada Nasabah di BMT Harapan Ummat Kudus beberapa karya penelitian yang pokok bahasanya hampir sama dengan penelitian ini adalah:

Pertama, Dalam Tugas Akhir yang disusun oleh Aisyatul Alfiah dengan judul : Analisis Penanganan Pembiayaan Bagi Anggota Yang Meninggal Dunia di BMT Harapan Ummat Kudus, di dalamnya dijelaskan mengenai kegiatan penghimpunan dana melalui simpanan yang kemudian disalurkan melalui pembiayaan. Penyaluran pembiayaan terdapat resiko pembiayaan,

resiko kegagalan anggota dalam memenuhi kewajibannya. Salah satu penyebabnya yaitu anggota pembiayaan meninggal sebelum jatuh tempo. Dalam suatu kasus di BMT Harapan Ummat Kudus. **Aisyatul Alfiyah (112503020), Analisis Penanganan Pembiayaan Bagi Anggota Yang Meninggal Dunia di BMT Harapan Ummat Kudus, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 2014.**

Kedua, Dalam Tugas Akhir yang disusun oleh Khoirun Nadzirin dengan judul: Mekanisme Dan Strategi Pembiayaan Murabahah di PT. BPRS ALIF Temanggung yang pada pelaksanaan Strategi Pemasaran BPRS Asad Alif Ngadirejo Temanggung menerapkan sistem 4 P (Price, Place, Product , Promotion) proses customer service dan pemberian bingkisan pada nasabahnya. Pada Strategi pemasaran promosi yang bagus dapat menunjang dalam meningkatkan penjualan dari produk-produk BPRS tersebut. Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Karakteristik Murabahah adalah penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut. **Khoirun Nadzirin (112503080), Mekanisme dan Strategi Pembiayaan Murabahah di PT. BPRS ASAD ALIF Ngadirejo Temanggung, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, 2014.**

F. Kerangka Teori

1. Pembiayaan

Istilah lembaga pembiayaan mungkin belum sepopuler dengan istilah lembaga keuangan dan lembaga perbankan. Belum akrabnya dengan istilah ini bisa jadi karena dilihat dari eksistensinya lembaga pembiayaan memang relatif

masih baru jika dibandingkan dengan lembaga keuangan konvensional yaitu bank. Lembaga pembiayaan merupakan lembaga keuangan bersama-sama dengan lembaga perbankan, namun dilihat dari padanan istilah dan penekanan kegiatan usahanya antara lembaga pembiayaan dan lembaga keuangan berbeda. Istilah lembaga pembiayaan merupakan padanan dari istilah bahasa Inggris *financing institution*. Lembaga pembiayaan ini kegiatan usahanya lebih menekankan pada fungsi pembiayaan, yaitu dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal dengan tidak menarik dana secara langsung dari masyarakat. Adapun lembaga keuangan merupakan padanan dari istilah bahasa Inggris *financial institution*. Sebagai badan usaha, lembaga keuangan menjalankan usahanya di bidang jasa keuangan, baik penyediaan dana untuk membiayai usaha produktif dan kebutuhan konsumtif, maupun jasa keuangan, baik penyediaan dana untuk membiayai usaha produktif dan kebutuhan konsumtif, maupun jasa keuangan bukan pembiayaan. Jadi, dalam kegiatan usahanya lembaga keuangan, yaitu jasa keuangan pembiayaan dan jasa keuangan bukan pembiayaan. Dengan demikian, istilah lembaga pembiayaan lebih sempit pengertiannya dibandingkan dengan istilah lembaga keuangan. Lembaga pembiayaan adalah bagian dari lembaga keuangan⁷. Pembiayaan sering digunakan untuk menunjukkan aktivitas utama BMT, karena berhubungan dengan rencana memperoleh pendapatan.

Berdasarkan UU No 7 Tahun 1992, yang dimaksud pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan atau yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain

⁷Sunaryo, S.H., M.H. *Hukum Lembaga Pembiayaan*, Jakarta : Sinar Grafika, 2008, hlm 1-2.

yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan sejumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil. Sebagai upaya memperoleh pendapatan yang semaksimal mungkin, aktivitas pembiayaan BMT, juga menganut azas Syari'ah, yakni dapat berupa bagi hasil, keuntungan maupun jasa manajemen. Upaya ini harus dikendalikan sedemikian rupa sehingga kebutuhan likuiditas dapat terjamin dan tidak banyak dana yang menganggur.

Supaya dapat memaksimalkan pengolahan dana, maka manajemen BMT harus memperhatikan tiga aspek penting dalam pembiayaan yakni : aman , lancar, dan menguntungkan.

a. Aman

Yakni keyakinan bahwa dana yang telah dilempar dapat ditarik kembali sesuai dengan waktu yang telah disepakati. Untuk menciptakan kondisi tersebut, sebelum dilakukan pencairan pembiayaan , BMT terlebih dahulu melakukan survey usaha untuk memastikan bahwa usaha yang dibiayai layak. Dilarang memberikan pembiayaan hanya karena faktor kasihan. BMT harus betul-betul jeli dalam melihat usaha yang diajukan.

b. Lancar

Yakni keyakinan bahwa dana BMT dapat berputar dengan lancar dan cepat. Semakin cepat dan lancar perputaran dananya, maka pengembangan BMT akan semakin baik. Untuk itu BMT harus membidik segmen pasar yang putarannya harian atau mingguan. Komposisi antara yang bulanan dan harian atau mingguan harus berimbang dan akan lebih baik jika hariannya lebih banyak.

c. Menguntungkan

Yakni perhitungan dan proyeksi yang tepat, untuk memastikan bahwa dana yang dilempar akan menghasilkan pendapatan. Semakin tepat dalam memproyeksi usaha, kemungkinan besar gagal dapat diminimalisasi. Kepastian pendapatan ini memiliki pengaruh yang besar bagi kelangsungan BMT. Karena para deposan akan secara langsung merasakan dampaknya. Semakin besar pendapatan BMT, akan semakin besar pula bagi hasil yang akan diterima oleh anggota penabung dan sebaliknya. Besar-kecilnya bagi hasil tentu saja akan sangat dipengaruhi oleh oleh bagi hasil BMT yang diterima dari nasabah peminjam. Oleh karena hubungan timbal balik ini harus dipelihara supaya tidak saling merugikan⁸.

2. Produk Penghimpunan Dan Penyaluran Dana BMT

Ada banyak produk penghimpunan dan penyaluran dana yang secara teknis finansial dapat dikembangkan sebuah lembaga keuangan islam termasuk BMT. Hal ini dimungkinkan karena sistem syariah memberi ruang yang cukup untuk itu. Namun dalam praktek, sebagian besar BMT masih membatasi diri dengan penerapan beberapa produk saja yang dianggap aman dan profitable. Memobilisasi dana misalnya BMT lebih menyukai produk berbagi hasil *Mudharabah* dengan pertimbangan tidak terlalu beresiko karena kapasitasnya sebagai mudharib serta relatif mudah dalam penerapan. Tetapi sayangnya, bila harus menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk pemberian fasilitas pembiayaan kepada para nasabah, BMT

⁸ Muhammad Ridwan , Manejemen Baitul Maal wat Tanwil, Yogyakarta: UII Press, 2004 hlm 163-165.

(tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang Telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba). Maka baginya apa yang Telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan), dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba). Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya”.

Hal-hal yang lain terkait murabahah dapat diungkap secara sederhana seperti syarat murabahah dapat dilaksanakan sebagai berikut:

1. Pihak yang berakad
2. Objek yang diperjualbelikan
3. Akad atau shighat⁹

Konsep pengembangan strategi pemasaran berkaitan dengan masalah bagaimana menetapkan bentuk penawaran pada segmen pasar tertentu. Hal ini dapat terpenuhi dengan penyediaan suatu sarana yang disebut bauran pemasaran, yang sering juga disebut sebagai basis strategi, yang mencakup berikut ini:

- a. *Produk*. Meliputi produk spesifik yang dijual, pembentukan lini produk dan desain penawaran individual pada masing-masing lini.
- b. *Harga*. Menentukan harga yang dapat mencerminkan nilai kuantitatif dari produk kepada pelanggan,
- c. *Distribusi*. Saluran retail yang dilalui produk hingga mencapai konsumen akhir yang membeli dan menggunakannya.
- d. *Komunikasi pemasaran*. Mempertimbangkan pengguna periklanan, personal selling, promosi penjualan, direct marketing dan public relation secara tepat.¹⁰

⁹ Nurul Huda dan Mohammad Haikal, Lembaga Keuangan Islam, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010, hlm. 41

¹⁰ Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah*, Bogor: Ghalia Indonesia, hlm. 133.

G. Metodologi Penelitian

Metodologi penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu.

1. Jenis penelitian

Metode yang dipakai dalam membahas penelitian tentang analisis pembiayaan *murabahah* di BMT Harapan Ummat Kudus yaitu menggunakan metode penelitian dengan menggunakan pendekatan kualitatif, yaitu penelitian dengan menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak dapat di capai (diperoleh) dengan menggunakan prosedur-prosedur statistic atau cara-cara lain dari kuantifikasi (pengukuran) dan menghasilkan data deskriptif berupa ucapan atau tulisan dan perilaku orang-orang yang diamati.¹¹

2. Sumber data

Adapun sumber data yang digunakan pada kali ini ada dua macam yaitu :

a. Data primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian, dalam hal ini peneliti memperoleh data atau informasi langsung dengan menggunakan instrument-instrument yang telah ditetapkan. Sumber data primer dalam penelitian ini adalah buku dan hasil wawancara langsung yang dilakukan dengan pihak-pihak yang bersangkutan dengan BMT Harapan Ummat Kudus.

b. Data sekunder

Data sekunder merupakan data atau informasi yang diperoleh secara tidak langsung dari obyek penelitian yang bersifat publik, yang terdiri atas: struktur organisasi data

¹¹ Jusuf Soewadji, MA, *Pengantar Metodologi Penelitian* , Jakarta : Penerbit Mitra Wacana Media,2012, hlm.51.

kearsipan , dokumen , laporan-laporan serta buku-buku dan lain sebagainya yang berkenaan dengan penelitian ini.¹²

3. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, karena jenis penelitiannya menggunakan penelitian kepustakaan (*library research*) dan penelitian di lapangan (*field research*) maka metode pengumpulan datanya dilakukan melalui :

- a. Observasi , dilakukan dengan mengamati fakta mengenai dunia kenyataan dan menganalisis di tempat lembaga keuangan yang disini di peroleh dari BMT Harapan Ummat Kudus.
- b. Wawancara, merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, yang dilakukan secara langsung kepada pihak BMT Harapan Ummat Kudus.
- c. Dokumentasi, merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau laporan-laporan untuk mengumpulkan data tentang keadaan BMT Harapan Ummat Kudus.¹³

4. Analisis Data

Analisis data merupakan faktor yang penting dalam suatu penelitian. Analisis adalah suatu proses menghubungkan-hubungkan, memisahkan, dan mengelompokkan antara fakta satu dengan fakta yang lain sehingga dapat ditarik suatu kesimpulan sebagai akhir pembahasan.¹⁴

Untuk itu, digunakan metode *deskriptif analisis* yakni menggambarkan dan pendekatan ini maka data yang diperoleh

¹² Wahyu Purhantara, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*, Yogyakarta : Graha Ilmu, 2010, hlm 79.

¹³ Prof. Dr. Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R&D*, Bandung : ALFABETA, 2009. Hlm.226-240.

¹⁴ Abdullah Saed , *Bank Islam dan Bunga (Studi Interpretasi Kontemporer tentang Riba dan Bunga)*, Jakarta : Senayan Abadi, 2011, hlm.137.

kemudian penulis analisa antara data pembiayaan dan praktek pembiayaan *murabahah* dengan teori dan konsep yang ada.

H. Sistematika Penulisan

- BAB I : PENDAHULUAN**
Memuat latar belakang masalah, rumusan masalah , tujuan penulisan , manfaat penulisan,tinjauan pustaka, kerangka teori, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.
- BAB II :ANALISIS PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA NASABAH DI BMT HARAPAN UMMAT KUDUS**
Mengkaji terkait Pengertian Murabahah, Pembiayaan murabahah pada nasabah di BMT Harum Kudus , faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah memilih murabahah.
- BAB III : GAMBARAN UMUM BMT HARAPAN UMMAT KUDUS, meliputi : Sejarah Pendirian, Data Perusahaan (Aspek Hukum BMT), Struktur Organisasi, dan Produk-Produk BMT.**
- BAB IV : ANALISA**
Pada bab ini akan membahas tentang analisis pembiayaan murabahah di BMT Harapan Ummat Kudus.
- BAB V : PENUTUP**
Bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran-saran penyusun yang diharapkan berguna bagi penulis , nasabah, pengelola BMT Harapan Ummat Kudus dan pihak lain.

BAB II

PEMBAHASAN

A. Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Akad murabahah adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual terlebih dahulu kepada pembeli.¹ Penyaluran pembiayaan berdasarkan akad murabahah Undang-Undang Perbankan Syariah memberikan penjelasan bahwa yang dimaksud dengan akad murabahah adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembelinya membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.

Kodifikasi Produk Perbankan Syariah memberikan definisi akad murabahah, sedangkan UU perbankan syariah memberikan definisi akad murabahah dari pengertian produk pembiayaan sebagai salah satu bentuk kegiatan usaha bank syariah.

Berdasarkan fatwa DSN No.04/DSN–MUI/IV/2000 tentang Murabahah antara lain ditegaskan bahwa jaminan dalam murabahah dibolehkan agar nasabah serius dengan pesannya. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang. Karena barang yang dijual oleh bank kepada nasabah sejak akad sudah menjadi milik nasabah yang bersangkutan, maka barang yang dibiayai dengan fasilitas pembiayaan berdasarkan akad pembiayaan murabahah tersebut merupakan agunan pokok yang dapat diikat sesuai ketentuan yang berlaku, misalnya Hak, Tanggungan, fidusia atau gadai.

Secara istilah, terdapat definisi yang diberikan ulama. Di antaranya, Ibnu Rusyid al Maliki mengatakan murabahah adalah jual beli komoditas dimana penjual memberikan informasi kepada pembeli

¹ Dr. A. Wangsawidjaja Z.,S.H.,M.H. *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka , 2012), hlm. 200.

tentang harga pokok pembelian barang dan tingkat keuntungan yang diinginkan.

Al Mawardi asy Syafi'i mengatakan murabahah adalah seorang penjual mengatakan, saya menjual pakaian secara murabahah, dimana saya membeli pakaian ini dengan 100 dirham, dan saya menginginkan keuntungan sebesar 1 dirham atas setiap 10 dirham harga beli.²

Menurut Imam Al-Kasani murabahah merupakan bentuk jual beli dengan diketahuinya harga awal (harga beli) dengan adanya tambahan keuntungan tertentu.³

M. Umar Chapra mengemukakan bahwa murabahah merupakan transaksi yang sah menurut ketentuan syariat apabila resiko transaksi tersebut menjadi tanggung jawab pemodal sampai penguasaan atas barang telah dialihkan kepada nasabah.⁴

Singkatnya dalam teknis lembaga keuangan syariah murabahah merupakan suatu penjualan seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati atau merupakan jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang telah disepakati antara penjual dan pembeli.⁵

2. Landasan Hukum Islam

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: "Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba..."
(Q.S al-Baqoroh: 275)

Dalam Hadits:

ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبُرُكَةُ الْبَيْعُ إِلَى أَجْلِ الْمَقَارَضِ وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ وَلَا لِلْبَيْعِ

²Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), hlm.103.

³*Ibid*, hlm. 104

⁴Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam*, (Jakarta:2007), hlm. 65.

⁵Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam*, Cet 1(Jakarta: Prenada Media Grup 2010), hlm. 44.

“Dari Suhaib ar Rumi r.a bahwa Rosulalloh SAW bersabda : ” *tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan : jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk di jual* “ (H.R. Ibnu Madjah).

3. Syarat dan Rukum Murabahah

- a. Rukun *Murabahah*
 1. Penjual
 2. Pembeli
 3. Barang
 4. Harga dan margin
 5. Akad
- b. Syarat *Murabahah*⁶
 1. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah
 2. Kontrak pertama harus sesuai dengan rukun yang diterapkan.
 3. Kontrak harus bebas riba.
 4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
 5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian misalnya, jika pembelian dilakukan secara hutang. Secara prinsip, jika syarat (1), (4) atau (5) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan:
 - a) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya
 - b) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidak setujuan atas barang yang dijual
 - c) Membatalkan kontrak

4. Karakteristik *Murabahah*

Karakteristik *murabahah* dalam ekonomi Islam harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:

⁶ Muhamad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, Cet 1 (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm.102.

- a) Penjual, karakteristik *murabahah* yang pertama adalah si penjual harus memberi tahu kepada pembeli harga pembelian barang dan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut. Misalnya: BMT membeli barang dengan harga Rp 15 juta. Biaya yang dikeluarkan barang tersebut adalah Rp 2 juta, maka pada saat BMT menawarkan barang tersebut ke nasabah menyatakan “kami jual barang ini Rp 20 juta dan kami mengambil keuntungan Rp 3 juta”
- b) Biaya, untuk penutupan biaya-biaya dalam *murabahah* keempat madzhab (Maliki, Maliki, Hanafi dan Hambali) membolehkan pembebanan biaya langsung yang harus dibayarkan kepada pihak ketiga tapi tidak boleh pembebanan biaya langsung yang berkaitan yang hal-hal berguna. Keempat madzhab juga membolehkan pembebanan biaya tidak langsung yang dibayarkan pada pihak ketiga dan pekerjaan itu harus dilakukan pihak ketiga. Bila pekerjaan itu harus dilakukan oleh si penjual, madzhab Maliki tidak membolehkannya, sedangkan ketiga madzhab lainnya membolehkan. Madzhab yang empat sepakat tidak membolehkan pembebanan biaya tidak langsung bila tidak menambah nilai barang dan tidak berkaitan dengan hal-hal yang tidak berguna.
- c) Waktu dan Margin

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan yang berlipat ganda dan bertaqwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan ”
(Q.S Ali Imron: 130)

Banyak orang terjerumus dalam riba disebabkan karena peminjaman dengan keuntungan yang didasarkan pada waktu pembayaran. Semakin lama orang yang meminjam maka keuntungan yang ditetapkan semakin besar. Ini bertentangan dengan islam dan termasuk jahiliyah yaitu: utang dibayar lebih dari pokoknya karena si

peminjam tidak mampu membayar utangnya pada waktu ditetapkan.⁷

Dalam kitab *Mughni karya* Ibnu Qodamah, Tawus mengungkapkan bahwa membayar harga lebih tinggi dari penjualan tertunda dilarang hanya jika penjual mengatakan pembeli 'aku akan menjual barang ini demikian untuk kredit, jika penjual sejak awal mengatakan bahwa ia akan menjualnya demikian-demikian untuk kredit dan tidak menyebut sesuatu yang berkaitan dengan harga tunai, maka ini tidak ada masalah dengan ketidakabsahan menurut hukum.⁸ Menurut penulis hal ini juga berlaku untuk pembayaran sekarang dan yang akan datang. Dalam konteks perbankan Islam maupun dalam lembaga keuangan Islam, beberapa argumen diajukan untuk mendukung keabsahan dari harga yang lebih tinggi untuk pembayaran tunda antara lain:

- 1) Dalam perspektif syari'ah tidak ada yang melarangnya.
- 2) Bahwa masa yang akan datang menurut Ali Khafi'i, fuqoha kontemporer "kebiasaan *urf* yakni tunai yang diberikan segera lebih tinggi yang diberikan pada masa yang akan datang".
- 3) Peningkatan ini tidak menentang waktu yang diizinkan untuk pembayaran, dan karena itu tidak menyamakan riba Islam yang dilarang dalam Al Qur'an.
- 4) Peningkatan dibayar pada waktu penjualan, bukan setelah penjualan terjadi.
- 5) Peningkatan karena faktor-faktor yang mempengaruhi pasar seperti permintaan dan persediaan, dan peningkatan atau jatuhnya nilai beli dari uang sebagai akibat inflasi atau deflasi.
- 6) Penjual melakukan aktifitas komersial yang produktif dan dikenal.

⁷ *Ibid*, hlm. 41

⁸ Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2003, hlm. 141

5. Manfaat atau Tujuan Pembiayaan Berdasarkan Akad Murabahah

a. Bagi Bank

Manfaat pembiayaan murabahah bagi Bank adalah sebagai salah satu bentuk penyaluran dana untuk memperoleh pendapatan dalam bentuk margin.

b. Bagi Nasabah

Sedangkan bagi nasabah penerima fasilitas adalah merupakan salah satu cara untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank. Nasabah dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.⁹

B. Pembiayaan Murabahah Pada Nasabah di BMT Harum Ummat Kudus

Dalam penyaluran pembiayaan, BMT Harum Kudus mengoptimalkan pembiayaannya menggunakan akad *murabahah* sebagai salah satu cara yang ditempuh dalam rangka menyalurkan dana kepada masyarakat. Murabahah bisa diimplementasikan untuk meningkatkan usaha mikro bagi anggotanya terutama untuk pedagang pasar.

Prosedur pengajuan pembiayaan *murabahah* di BMT Harum Kudus:

1. Pemohon

- a. Telah masuk sebagai anggota/calon anggota/anggota luar biasa.
- b. Membuka simpanan Sirkah sebesar Rp. 30.000, bagi anggota yang mengajukan dengan persyaratan memakai agunan, bagi anggota yang mengajukan tanpa memakai agunan maka simpanan Sirkah sebesar Rp. 100.000.
- c. Mengisi formulir pengajuan pembiayaan dan melengkapi persyaratan berupa:
 - 1) Fotocopy KTP / SIM permohonan dan suami / istri / atau saudara dengan alamat kudus dan sekitarnya dari pemohon 2 lembar.
 - 2) Fotocopy KK (Kartu Keluarga) 2 lembar.

⁹ Dr .A. Wangsawidjaja Z., S.H.,M.H, *Op.cit*, hlm.205.

- 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)Fotocopy STNK (jika agunan BPKB) 2 lembar dan cek fisik kendaraan (kertas dari BMT).
- 7) Bersedia di survei.
- 8) Menyerahkan seluruh berkas-berkas kepada bagian pelayanan atau kasir.¹⁰

2. Bagian Pembiayaan

a. Staf administrasi pembiayaan

- 1) Menerima formulir pengajuan dan berkas-berkasnya dan memberitahukan kepada nasabah untuk menunggu survey atau waktu pencairan.
- 2) Mencatat data pengajuan kedalam buku pengajuan pembiayaan.
- 3) Menyerahkan berkas permohonan kepada bagian *surveyor*.

b. Bagian *surveyor*

- 1) Melakukan kesesuaian berkas-berkas administratif dengan fisik di lapangan
- 2) Melakukan penilaian terhadap laporan keuangan anggota secara ringkas dan jelas
- 3) Membuat laporan hasil analisa berdasarkan 5 C meliputi :

¹⁰ Wawancara dengan Manager Personalia dan Umum di BMT Harapan Ummat Kudus, Bapak Efi Sofyan, Rabu 15 April 2015.

No	Item penilaian	Hasil penelitian	Keterangan
1.	Character		
2.	Condition		
3.	Capability		
4.	Capital		
5.	Collateral		

(Sumber: Data Primer, Tahun 2013)

Adapun tahap yang dilakukan dalam proses analisis adalah sebagai berikut :

1. Analisa karakter (*character*) yaitu kemampuan si pemohon pembiayaan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban yang telah dijanjikan. Langkah yang dilakukan dalam menganalisa karakter si pemohon pembiayaan meliputi:
 - a. *BI Checking* yaitu pengecekan melalui Bi mengenai kondisi pembiayaan yang sedang diterima melalui bank lain.
 - b. *Bank Checking* yaitu pengecekan ke bank lain dimana si pemohon mempunyai rekening maupun pembiayaan.
 - c. *Trade Checking* yaitu pengecekan kepada rekanan terutama terhadap ketepatan pemenuhan kewajiban.
 - d. *Personal Checking* yaitu pengecekan informasi kepada saudara, kawan, atau rekanan bisnis si pemohon pembiayaan mengenai karakternya termasuk moralitasnya.
2. Analisa kondisi (*condition*) yaitu situasi ekonomi yang dapat mempengaruhi kegiatan usaha (produksi, pemasaran dan keuangan) anggota atau calon anggota.
3. Analisa kemampuan (*capability*) yaitu kesanggupan si pemohon pembiayaan untuk mengembalikan pembiayaan dan kewajiban lainnya.

4. Analisa permodalan (*capital*) kondisi permodalan usaha si pemohon pembiayaan, yang akan menjadi bahan pertimbangan untuk menentukan besar pembiayaan yang dapat diberikan.
5. Analisa jaminan (*collateral*) yaitu menganalisa jaminan berupa cash, *fixed asset* atau bentuk lainnya yang dapat diberikkan oleh si pemohon pembiayaan untuk menjamin pembiayaan yang diberikan oleh BMT.¹¹

Setelah proses pengajuan permohonan selesai dari pihak BMT mengabulkan permohonan pengajuan pembiayaan yang diajukan oleh anggota, maka selanjutnya adalah proses akad antara kedua belah pihak.

Akad yang digunakan dalam proses pembiayaan pada nasabah di BMT Harapan Ummat Kudus adalah dengan akad *murabahah* dimana anggota sebagai pembeli dan selanjutnya BMT sebagai penjualnya. Akad tersebut juga menggunakan akad tambahan yaitu akad *wakalah* (perwakilan) 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, sehingga seluruh aspek ketentuan dan legalitas perjanjian sudah diatur didalamnya sehingga anggota hanya cukup mengisi data yang berkaitan dengan nasabah kemudian menandatangani.

Untuk mekanisme pelaksanaan akad antara keduanya diawali dengan akad *murabahah*, setelah form aplikasi diisi ditandatangani oleh anggota, kemudian dilakukan akad tambahan yaitu akad *wakalah* (perwakilan). Akad *wakalah* ini adalah pelimpahan oleh pihak BMT untuk mewakilkan pembelian barang kepada anggotanya. jadi yang melakukan transaksi jual beli barang untuk modal usaha mikro adalah anggota itu sendiri pihak pemasok atau penjual. Sedangkan peran BMT tidak lagi sebagai penjual maupun pembeli dari pemasok kepada anggota yang melakukan pengajuan

¹¹ Wawancara dengan bagian Marketing di BMT Harapan Ummat Kudus, Bapak Sobirin, Rabu 15 April 2015.

untuk membeli kebutuhan modal usaha mikronya. Dalam transaksi ini, BMT Harum Kudus memberlakukan adanya sistem harga beli dan harga jual. Besar kecilnya harga beli (pokok pinjaman) tidak semata-mata ditentukan pada jumlah uang yang dikeluarkan untuk membeli barang riil yang dibutuhkan oleh anggota, melainkan jumlah pembiayaan yang sudah disetujui oleh pihak BMT. Jumlah pembiayaan tersebut didasarkan atas jaminan yang disertakan oleh anggota untuk menentukan besar kecilnya kelayakan pemberian pembiayaan. Dalam proses pembelian barang, sesuai yang dijelaskan pada bagian akad diatas bahwa untuk pembelian barang dilakukan oleh pihak anggota karena adanya akad wakalah (BMT mewakilkan anggota untuk pembelian barang).

Untuk proses pembelian barang dilakukan setelah dana pembiayaan yang diajukan anggota cair. Anggota cukup menandatangani pihak pemasok atau *suplyer* untuk membeli barang sesuai yang dibutuhkannya. Dari hasil wawancara dengan Bapak Efy Sofyan sebagai Manager Personalia dan Umum di BMT Harapan Ummat Kudus bahwa kuitansi pembelian barang harus diserahkan kepada pihak BMT. Jika anggota lalai atau tidak menyerahkan bukti kwitansi pembelian barang, maka akad tidak dibuatkan.¹²

C. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Nasabah Memilih Murabahah

Murabahah merupakan akad jual dan beli yang terjadi anatara pihak bank islam selaku penyedia barang yang menjual dengan nasabah yang memesan dalam rangka pembelian barang itu. Keuntungan yang diperoleh dari pihak bank islam dalam transaksi ini merupakan keuntungan jual beli yang telah disepakati secara bersama. Harga jual bank islam merupakan harga beli dari pemasok ditambah keuntungan yang telah disepakati. Dengan begitu pihak nasabah mengetahui besarnya keuntungan yang diambil oleh pihak bank Islam.

¹² Wawancara dengan Manager Personalia dan Umum di BMT Harapan Ummat Kudus, Bapak Efy Sofyan, Rabu 15 April 2015.

Selain itu pada akad murabahah jika nasabah tidak mampu membayar tidak ada denda, bila macet tidak ada bunga berbunga, barang sebagai objek, nasabah berutang barang, bukan berhutang uang, jika nasabah dinilai mampu tetapi tidak bayar, dikenakan denda untuk mendidik. Dananya untuk sosial bukan untuk pendapatan Bank.

Maka dari itu akad yang digunakan dalam proses pembiayaan untuk usaha mikro di BMT Harapan Ummat Kudus adalah dengan akad Murabahah dimana anggota sebagai pembeli dan selanjutnya BMT sebagai penjualnya. Transaksi dalam BMT Harapan Ummat Kudus memberlakukan adanya sistem harga beli dan harga jual. Harga beli adalah sejumlah uang yang dikeluarkan BMT untuk membeli barang dari pemasok yang diminta oleh anggota dan disetujui oleh BMT. Sedangkan harga jual adalah harga beli ditambah dengan sejumlah keuntungan yang disepakati oleh pihak BMT dan anggota yang ditetapkan oleh akad ini.

Jika terjadi kemacetan pada nasabah di BMT Harapan Ummat Kudus maka perlu diadakan penanganan pembiayaan yaitu melalui beberapa tahapan seperti prosedur penagihan, prosedur eksekusi, prosedur restrukturisasi, prosedur *write off* (penghapusan pembiayaan dari pembukuan).

BAB III

GAMBARAN UMUM BMT HARAPAN UMMAT KUDUS

A. Sejarah Berdirinya

KSU BMT Harapan Ummat berawal dari kumpulan anak-anak muda aktivis Masjid yang merasa resah dengan keadaan ekonomi *ummat*, hingga pada tanggal 28 Oktober 1997 didirikan sebuah lembaga ekonomi mikro yang berbasis *syariah* beralamat di Jl. Besito No. 45 Krandon Kudus. Bermodalkan berani untuk mencoba dan semangat *jihad I'tishad* BMT Harapan Ummat semakin berkembang dan diterima oleh masyarakat, untuk meningkatkan pelayanan usaha maka pada 20 April tahun 2003 kantor pusat dipindahkan ke Jl. Kudus –Jepra No.421 prambanan Kudus. Selama tiga tahun BMT berkembang di Prambanan telah memiliki empat cabang dengan jumlah anggota mencapai lima ribu lebih. Untuk lebih meningkatkan pelayanan ke[ada anggota maka pada bulan Mei 2007, BMT Harapan Ummat memiliki kantor pusat sendiri di Jl. HM. Subchan ZE No. 47 Purwosari Kudus , dengan dimilikinya gedung sendiri diharapkan jumlah anggota yang terlayani semakin bertambah seiring peningkatan pelayanan dan bertambahnya kantor-kantor cabang baru.¹

BMT Harapan Ummat dikelola oleh tenaga-tenaga terdidik , *amanah*, dan professional dengan sistem rekrutmen karyawan yang ketat. Kegiatan operasioanal sehari-hari dilaksanakan oleh manajer yang bertanggung jawab kepada pengurus. Pengawasan Anggaran dan Pengawasan syariah dilakukan oleh pengurus dan Dewan Pengawas Syariah sehingga dalam hal ini pengurus dan Dewan Syari'ah berjalan beriringan sebagai penentu arah dan kebijakan Perusahaan.

Pelayanan kebutuhan anggota merupakan satu hal yang harus diutamakan dengan prinsip memberikan kemudahan dalam bertransaksi

¹ *Company Profile* BMT Harapan Ummat Kudus

sesuai *Syari'ah*, BMT Harapan Ummat melayani anggota dengan sistem jemput bola simpanan dan angsuran dilayani ditempat anggota. Selain itu proses penciran dana diusahakan secepat dan sepraktis mungkin tanpa mengurangi prinsip kehati-hatian dan tetap berpegang teguh pada asas *kesyariahan* dan *profesionalitas*. Untuk menjamin keamanan dana surat-surat berharga milik anggota dari pencurian musibah lainnya, semua kantor BMT Harapan Ummat dilengkapi dengan peralatan yang *standart* digunakan dalam perbankan dengan didukung jaminan asuransi. Untuk mempercepat proses pelayanan kepada anggota BMT Harapan Ummat telah menggunakan Teknologi Informasi berupa *Software* berstandar perbankan, sehingga kebutuhan anggota cepat tertangani.

B. Data Perusahaan / Aspek Hukum BMT Harapan Ummat

Nama lembaga : Koperasi Serba Usaha BMT Harapan Ummat
Alamat : Jl. HM.Subchan ZE No. 7 Purwosari, Kudus, Jawa Tengah
No. Telp : 0291-438859
No. fax : 0291-438859
No. Npwp : 08.845.186.9-506.000
SIUP/TDP : 504/308/11.52/Pk/2007/11.25.2.65.00139
Berdiri : 28 oktober 1997
Badan Hukum : 80/BH/KPPK.IV.Se/X/2001 Tertanggal 10 Oktober 2001
E-mail : bmtharumkds@gmail.com
Jumlah anggota : 16.326 orang
Jumlah pengurus : 42 orang

C. Strukur Organisasi

1. Dewan Pengawas Syariah

Ketua	: Ust. Kamal Fauzi
Anggota	: Ust. Ahmad Hamdani MA
Anggota	: Ust. Ali Mahmudi, BA

2. Dewan Pengurus

Ketua	: Setia Budi Wibowo, S. Ag, M, M
Sekretaris	: H. Sayid Yumanata S. Si
Bendahara	: Sri Bintaro, ST, MT

3. Manejemen

(Kantor Pusat)

a. General Manejer	: Rukani
b. Manejer Keuangan	: Prima Fuad Arifin
c. Manejer Personalia dan Umum	: efi Sofyan
d. Kabag Administrasi	: Dhaisy Yuli Rustanti
e. Kabag Pembukuan	: Dian Wahyuningrum
f. Staff Administrasi	: Wiwik Kusri, SE

(Kantor Cabang Utama)

a. Kepala cabang Utama	: P.Zufar
b. Staff Teller	: Fitri Isnaini
c. Staff CS	: Wiwik Kusri, SE
d. Staff Markeeting	: P. Gusnul
e. Staff Security	: Noor Syahid dan Angga

(Kantor Cabang Jember)

a. Kepala Cabang Jember	: M. Roffi
b. Staff Teller	: Ummatun Wahidah
c. Staff Markeeting	: Arif Hermawan dan sobirin

(Kantor Cabang Dawe)

- a. Kepala Cabang Dawe : Arief Muhtarom
- b. Staff Teller : Dewi Nawa Kartika
- c. Staff Markeeting : Pujiyono

(Kantor Cabang Bitingan)

- a. Kepala Cabang Bitingan : Khasan Safrudi
- b. Staff Teller : Nia Hikmawati
- c. Staff Markeeting : Ali Muhibin

(Kantor Cabang Kliwon)

- a. Kepala Cabang Kliwon : Gusnul Archamul
- b. Staff Teller : Sri Khomisati
- c. Staff Markeeting : Nur Rohmad

(Kantor Cabang Jekulo)

- a. Kepala Cabang Jekulo : Abdur Rahman
- b. Staff Teller : Santi Dwi Primasari
- c. Staff Markeeting : Shobirin

(Kantor Cabang Mejobo)

- a. Kepala Cabang Mejobo : Noor Huda
- b. Staff Teller : Erma Suryani
- c. Staff Markeeting : Arief Hermawan

(Kantor Cabang Undaan)

- a. Kepala Cabang Undaan : Pandu
- b. Staff Teller : Novita Sari
- c. Staff Markeeting : Sholahudin

D. Produk –Produk BMT

1. Produk Simpanan²

a. SIRKAH (Simpanan Berkah)

Simpanan berdasarkan prinsip *Mudharabah* dan diperuntukkan bagi nasabah yang menginginkan dananya diinvestasikan secara *Syari'ah*.

Manfaat dan Fasilitas :

1. Setoran dan pengambilan dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan mudah dan cepat.
 2. Layanan antar jemput setoran dan penarikan
 3. Hadiah-hadiah yang menarik (selama bulan promosi)
 4. Bagi hasil yang kompetitif karena dihitung dari saldo rata-rata harian
 5. Simpanan akan diinvestasikan diberbagai sektor riil sesuai *Syari'ah*
 6. Dana yang disimpan tanpa dikenakan administrasi bulanan
- Ketentuan : Setoran awal minimal Rp. 5000 (untuk setoran dicabang atau dipasar),setoran awal minimal Rp.20.000 (untuk setoran dipusat) setoran selanjutnya minimal Rp. 1.0000

b. SIRKAH PLUS (Simpanan Berkah Plus)

Salah satu jenis simpanan *Mudharabah*. Dana yang disimpan tidak bisa sewaktu-waktu diambil. Sirkah plus ini dibuat berkelompok ,satu kelompok terdiri dari 100 orang. Setiap nasabah yang ikut program ini berhak mendapatkan kesempatan memenangkan *Grand Prize* satu buah sepeda motor Honda.

Manfaat dan fasilitas :

1. Setiap anggota berhak menikmati hadiah yang terdiri : lemari es,mesin cuci , televise, paket perhiasan emas, magic com, kompor gas, DVD, blender, jenis hadiah yang tercantum ini

² Brosur Produk BMT Harapan Ummat Kudus

sewaktu-waktu dapat berubah sesuai dengan kebijakan Lembaga BMT.

2. Setiap nasabah berhak mendapatkan kesempatan mendapatkan *Grand prize* satu buah motor Honda *of the road*.
3. Selain mendapatkan hadiah, setiap nasabah berhak mendapatkan bagi hasil yang kompetitif dihitung dari saldo rata-rata harian dan tidak dikenakan administrasi bulanan.
4. Penarikan dan setoran dilayani antar jemput.
5. Hadiah yang diterima tanpa dikenakan pajak.
6. Setiap bulan menyetor dana Rp. 200.000 atau Rp. 8000 per hari selama 21 bulan.
7. Setiap anggota berhak mendapatkan hadiah yang akan diundi melalui 3 tahap pengundian , akhir program dana bisa diambil.
8. Biaya administrasi Rp. 10.000 saat pengambilan hadiah.

c. SIJANGKA (Simpanan Berjangka)

Simpanan berjangka dengan penawaran hadiah menarik yang akan diberikan langsung berdasarkan saldo dan jangka waktu (selama bulan promosi) serta bagi hasil yang kompetitif.

Manfaat dan fasilitas :

1. Anda bisa memprogramkan keuangan jangka panjang.
2. Tidak ada biaya potongan administrasi bulanan.
3. Bagi hasil yang kompetitif dan lebih besar dibandingkan simpanan lainnya.
4. Hadiah menarik yang akan diberikan langsung berdasarkan saldo dan jangka waktu (selama bulan promosi).

Ketentuan : setoran minimal Rp. 1.000.000 jangka waktu terdiri dari 3,6,12 bulan. Simpanan dapat diambil pada saat jatuh tempo sesuai kesepakatan.

d. SIDIK (Simpanan Pendidikan)

Simpanan ini diperuntukan anak didik atau pelajar

Manfaat dan fasilitas :

1. Setoran dan pengambilan dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan mudah dan cepat.
2. Layanan antar jemput setoran dan penarikan bagi hasil yang kompetitif karena dihitung dari saldo rata-rata harian .
3. Dana yang disimpan tanpa dikenakan administrasi bulanan.

Ketentuan: Setoran awal minimal Rp.10.000 setoran selanjutnya minimal Rp. 1000, Saldo minimal Rp.10.000

e. SUPERPRESTASI (Simpanan Pelajar Prestasi)

Manfaat dan fasilitas :

1. Kelancaran pendidikan putra-putri anda dapat direncanakan dengan waktu yang anda inginkan.
2. Invest superprestasi akan mendapatkan bagi hasil.
3. Akan mendapatkan bonus atau hadiah peralatan sekolah dari BMT Harapan Ummat sesuai jumlah saldo dan jangka waktu.

Ketentuan :

1. Setoran minimal Rp. 100.000 perbulan atau Rp. 5000 per hari
2. Jangka waktu minimal 1 tahun
3. Selama program berjalan simpanan tidak bisa diambil.
4. Sebelum 1 tahun simpanan diambil,maka tidak berhak mendapatkan hadiah.

f. SURBAN (Simpanan Qurban)

Manfaat dan fasilitas :

1. Anda bisa memprogramkan keuangan jangka panjang untuk ibadah *qurban*.
2. Tidak ada biaya potongan administrasi bulanan.

3. Bagi hasil yang kompetitif karena dihitung dari saldo rata-rata harian.
4. Fasilitas pengurusan penyembelihan dan pemesanan hewan qurban.

Ketentuan :

1. Setoran awal minimal Rp. 100,000
 2. Setoran selanjutnya 50.000 atau Rp. 2000 perhari selama 1 tahun.
 3. Pengambilan Simpanan jangka waktu sampai dengan 1 minggu sebelum hari raya *qurban*.
 4. Selama program berjalan simpanan tidak bisa diambil.
 5. Pengambilan hanya pada saat jatuh tempo.
2. Maal (ZIS)

Menerima dan meyalurkan ZIS (Zakat, Infak, Shodaqoh) akan ditasyarufkan pada program sosial BMT , meliputi : Zakat kepada 8 asnaf, pemberian santunan *dhuafa*, santunan anak yatim , program pemberdayaan ekonomi umat, santunan beasiswa, santunan *da'I* , kyai , ustadz, stimulus, pembangunan sarana dan prasarana ibadah, bantuan kegiatan sosial , tebar *ramadhan*, dan program lainnya.

3. Pembiayaan

a. Produk Pembiayaan

1) Pembiayaan *Musyarakah* (Join Venture Profit Sharing)

Pembiayaan *Musyarakah* adalah Pembiayaan dalam bentuk kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan bersama.

2) Pembiayaan *Mudharabah* (*Trust Financing /Trust profit Sharing*)

Pembiayaan *Mudharabah* merupakan Pembiayaan dalam bentuk kerja sama usaha antara dua pihak, dimana pihak pertama (*shohibul maal*) menyediakan seluruh modal (100 %) sedangkan pihak lainnya adalah pengusaha/ pengelola (*mudharib*). Keuntungan usaha dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak sesuai kesepakatan bersama.

3) Pembiayaan *Murabahah* (jual beli)

Pembiayaan *Murabahah* adalah Pembiayaan yang diberikkan untuk pembelian suatu barang yang diperlukan anggota membayar harga tersebut secara mengangsur ditambah dengan jumlah keuntungan margin yang diberikan kepada BMT.

4) Pembiayaan *ijarah* (sewa / *lease*)

Pembiayaan *ijarah* merupakan Pembiayaan dalam bentuk kontrak yang melibatkan suatu barang (sebagai harga) dengan jasa atau manfaat atas barang lainnya. Penyewa juga dapat diberi opsi untuk memiliki barang yang disewakan tersebut pada saat sewa selesai dan kontrak ini disebut *al-ijarah wa iqhtina* atau *al-ijarah Mutahniya bi Tamlik*, dimana akad sewa yang terjadi antara BMT (sebagai pemilik barang dengan anggota (sebagai penyewa) dengan cicilan sewanya termasuk cicilan pokok harga barang.

5) Pembiayaan *Qordul Hasan* (kebajikan)

Pembiayaan *Qordul Hasan* adalah Pembiayaan melalui pinjaman harta kepada anggota tanpa mengaharap imbalan, atau dengan kata lain pembiayaan kebajikan. Diperuntukkan

bagi orang yang tidak mampu atau *duafa* sesuai dengan kebijakan BMT.

b. Ketentuan Pembiayaan :

- 1) Telah masuk sebagai anggota.
- 2) Membuka simpanan Sirkah sebesar Rp. 30.000 bagi anggota yang mengajukan dengan persyaratan memakai agunan (khusus dicabang pasar) maka simpanan yang mengajukan tanpa memakai agunan (khusus dicabang pasar) maka simpanlah sirkah sebesar Rp. 100.000
- 3) Mengisi Formulir pengajuan pembiayaan dan menyerahkan :
 - a. Foto copy KTP/SIM pemohon dan suami/istri/saudara pemohon 2 lembar
 - b. Foto copy KK (Kartu Keluarga) 2 lembar
 - c. Foto copy rekening listrik yang terakhir 1lembar
 - d. Foto copy slip gaji (bagi pegawai / karyawan) 1 lembar
 - e. Foto copy Agunan SHM (Sertifikat Hak Milik) atau BPKB 2 lembar
 - f. Foto copy SPPT-PBB (jika agunan SHM)
 - g. Foto copy STNK (Jika agunan BPKB) 2 lembar dan cek fisik kendaraan (kertas dari BMT)
 - h. Foto copy rekening Sirkah
- 4) Bersedia disurvey
- 5) Jangka waktu pembiayaan maksimal 12 bulan

4. Pelayanan jasa Pembayaran

- a. Transfer Online
- b. Isi ulang pulsa handphone (Top Up)
- c. Tagihan Rekening Listrik (PLN)
- d. Tagihan Telkom

- e. Tagihan Internet : Speedy, Boznet, CBH
- f. Tagihan Kartu Kredit
- g. Cicilan Pembayaran : ACC,FIF, Toyota Astra Finance, dll
- h. Pembayaran Asuransi
- i. Kredit pembiayaan : HSBC, Citibank,ABN,AMRO,dll
- j. Pembayaran tiket pesawat
- k. Pembayaran Registrasi
- l. Pembayaran Zakat

BAB IV

ANALISIS

Pembiayaan merupakan salah satu produk utama lembaga keuangan. Begitu juga pembiayaan yang diberikan oleh BMT Harapan Ummat Kudus kepada para anggotanya. Namun demikian, tidak begitu saja BMT Harapan Ummat Kudus 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 Harapan Ummat Kudus maka dapat dianalisis dari beberapa aspek meliputi :

Pertama, prosedur pengajuan pembiayaan di BMT Harapan Ummat Kudus. Adanya Akad *Murabahah* bisa diimplementasikan untuk meningkatkan usaha mikro bagi anggotanya terutama untuk pedagang pasar. Prosedur pengajuan pembiayaan *murabahah* di BMT Harum Kudus:

1. Pemohon

- a. Telah masuk sebagai anggota/calon anggota/anggota luar biasa.
- b. Membuka simpanan Sirkah sebesar Rp. 30.000, bagi anggota yang mengajukan dengan persyaratan memakai agunan, bagi anggota yang mengajukan tanpa memakai agunan maka simpanan Sirkah sebesar Rp. 100.000.
- c. Mengisi formulir pengajuan pembiayaan dan melengkapi persyaratan berupa:
 - 1) Fotocopy KTP / SIM permohonan dan suami / istri / atau saudara dengan alamat kudus dan sekitarnya dari pemohon 2 lembar.
 - 2) Fotocopy KK (Kartu Keluarga) 2 lembar.
 - 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)Fotocopy STNK (jika agunan BPKB) 2 lembar dan cek fisik kendaraan (kertas dari BMT).
- 7) Bersedia di survey.
- 8) Menyerahkan seluruh berkas-berkas kepada bagian pelayanan atau kasir.¹

2. Bagian Pembiayaan

a. Staf administrasi pembiayaan

- 1) Menerima formulir pengajuan dan berkas-berkasnya dan memberitahukan kepada nasabah untuk menunggu survey atau waktu pencairan.
- 2) Mencatat data pengajuan kedalam buku pengajuan pembiayaan.
- 3) Menyerahkan berkas permohonan kepada bagian *surveyor*.

b. Bagian *surveyor*

1. Melakukan kesesuaian berkas-berkas administratif dengan fisik di lapangan
2. Melakukan penilaian terhadap laporan keuangan anggota secara ringkas dan jelas

No	Item penilaian	Hasil penelitian	Keterangan
1.	Character		
2.	Condition		
3.	Capability		

¹ Wawancara dengan Manager Personalia dan Umum di BMT Harapan Ummat Kudus, Bapak Efi Sofyan, Rabu 15 April 2015.

4.	Capital		
5.	Collateral		

3. Membuat laporan hasil analisa berdasarkan 5 C meliputi :

Adapun tahap yang dilakukan dalam proses analisis adalah sebagai berikut :

1. Analisa karakter (*character*) yaitu kemampuan si pemohon pembiayaan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban yang telah dijanjikan. Langkah yang dilakukan dalam menganalisa karakter si pemohon pembiayaan meliputi:
 - a. *BI Checking* yaitu pengecekan melalui Bi mengenai kondisi pembiayaan yang sedang diterima melalui bank lain.
 - b. *Bank Checking* yaitu pengecekan ke bank lain dimana si pemohon mempunyai rekening maupun pembiayaan.
 - c. *Trade Checking* yaitu pengecekan kepada rekanan terutama terhadap ketepatan pemenuhan kewajiban.
 - d. *Personal Checking* yaitu pengecekan informasi kepada saudara,kawan, atau rekanan bisnis si pemohon pembiayaan mengenai karakternya termasuk moralitasnya.
2. Analisa kondisi (*condition*) yaitu situasi ekonomi yang dapat mempengaruhi kegiatan usaha (produksi, pemasaran dan keuangan) anggota atau calon anggota.
3. Analisa kemampuan (*capability*) yaitu kesanggupan si pemohon pembiayaan untuk mengembalikan pembiayaan dan kewajiban lainnya.
4. Analisa permodalan (*capital*) kondisi permodalan usaha si pemohon pembiayaan,yang akan menjadi bahan pertimbangan untuk menentukan besar pembiayaan yang dapat diberikan.

5. Analisa jaminan (*collateral*) yaitu menganalisa jaminan berupa cash, *fixed asset* atau bentuk lainnya yang dapat diberikkan oleh si pemohon pembiayaan untuk menjamin pembiayaan yang diberikan oleh BMT.²

Akad yang digunakan dalam proses pembiayaan pada nasabah di BMT Harapan Ummat Kudus adalah dengan akad *murabahah* dimana anggota sebagai pembeli dan selanjutnya BMT sebagai penjualnya. Dalam akad tersebut juga menggunakan akad tambahan yaitu akad *wakalah* (perwakilan) 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.

Fatwa DSN No.10 /DSN-MUI/IV/2000 tentang wakalah menyatakan:

1. Pernyataan ijab dan Kabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad)
2. Wakalah dengan imbalan secara sepihak tidak boleh dibatalkan secara sepihak.³

BMT Harapan Ummat Kudus terjadi ketidaksesuaian dikarenakan akad *murabahah* dilakukan sebelum barang secara prinsip menjadi milik BMT seharusnya jika pihak BMT ingin mewakilkan pembelian barang kepada anggota , barang tersebut harus dibelikan terlebih dahulu oleh anggota. Setelah anggota mendapatkan kuitansi pembelian barang, selanjutnya kuitansi tersebut diserahkan kepada pihak BMT sebagai bukti pembelian atas barang yang telah dibeli oleh anggota.

² Wawancara dengan bagian Marketing di BMT Harapan Ummat Kudus, Bapak Sobirin, Rabu 15 April 2015.

³ Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Prenada Media Group, 2010, hlm.112.

Selain itu, bila dikaji lebih jauh dari syarat rukun serta maqashit as-syariah akad tersebut, masih ada beberapa aspek yang perlu diperhatikan kesesuaiannya dengan konsep murabahah secara fiqh maupun teori dalam lembaga keuangan syariah. Sebagaimana kita ketahui, 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. Karenanya BMT menggunakan media akad *wakalah* dengan memberikan kuasa kepada anggota untuk membeli sendiri barang yang diinginkan.

Adanya akad tambahan berupa *wakalah* posisi BMT bukan lagi sebagai perantara pembeli dan pemasok dan menjualnya kepada anggota. Dengan kata lain BMT hanya memperjualbelikan modal saja bukan barang yang dibutuhkan oleh anggota, sedangkan pihak BMT nantinya menuntut untuk mendapatkan keuntungan atau (*margin*) hasil pembelian barang yang dilakukan oleh anggota. Maka keuntungan yang didapat pihak BMT bukan lagi atas pemberian jasa sebagai perantara pembelian barang dari pemasok atau *supplier* kepada anggota, melainkan keuntungan tersebut atas dasar jasa pemberian pinjaman modal. Maka hal tersebut tidak ada bedanya dengan konsep bunga.

Kedua, mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah memilih murabahah di BMT Harapan Ummat Kudus, sehubungan dengan semakin banyaknya anggota nasabah yang perlu penanganan cepat dan tepat,serta memberi pelayanan yang ekstra baik didalam kantor maupun dilpangan maka perlu adanya kebijakan atau aturan khusus yang menjadi acuan agar tidak terjadi kesalahan dalam menjalankan Standart Operasional Prosedur.

Adapun aturan tambahan atau khusus sebagaimana SOP yang sudah berjalan sebagai berikut:

- a. Setelah di Acc atau ditolak Disposisi Pembiayaan oleh komite pembiayaan maka cabang memberikan informasi kepada anggota pembiayaan bahwa pembiayaan bersangkutan bisa dicairkan ataupun ditolak dalam waktu 1x24 jam.
- b. Jika pembiayaan telah di Acc maka atas informasi dari kepala cabang anggota pembiayaan datang ke kantor BMT untuk segera menandatangani akad dan mengambil uangnya dengan membawa identitas asli KTP atau SIM suami istri atau ahli waris untuk ditunjukkan petugas BMT.
- c. Anggota pembiayaan yang datang ke kantor untuk pencairan harus bersama dengan pihak kedua yaitu suami atau istri atau ahli waris. Jika pihak II adalah selain dari yang ditentukan tersebut maka ada surat pernyataan dan keterangan dari pihak yang berwenang (pemerintah setempat) serta mendapatkan persetujuan oleh manager pusat.
- d. Jika pihak II tidak bisa hadir atas kebijakan kepala cabang maka akad yang sudah ditangani pihak I dimintakan tandatangan oleh kepala cabang bersama marketing atau teller beserta berkas-berkas yang telah dibawa oleh anggota pembiayaan atau nasabah yang bersangkutan.
- e. Jika akad dan berkas-berkas yang dimintakan karyawan untuk ditandatangani pihak II di rumah atau lapangan maka bagian administrasi atau teller membuat keterangan pengeluaran akad beserta berkas-berkas yang keluar dan berkas yang dibawa karyawan ke lapangan kembali ke bagian administrasi 1x24 jam.

Dari keterangan di atas tidak heran apabila banyak nasabah yang memilih atau menggunakan akad murabahah dikarenakan di BMT Harapan Ummat Kudus sangatlah mudah dalam melakukan proses pencairan. Karena kebanyakan nasabah adalah orang-orang yang berada di pasar atau khususnya bagi mereka yang mempunyai kios maupun nasabah yang tidak mempunyai kios maka, BMT Harapan Ummat Kudus

memberikan pembiayaan yang khusus. Khusus pembiayaan didalam pasar adalah mereka yang mempunyai usaha produktif di dalam pasar, sedangkan bagi nasabah yang tidak mempunyai kios (dibuktikan dengan SIP) dengan pengajuan pembiayaan kecil, maka bisa diberi pembiayaan dengan jaminan atau tanggungan oleh nasabah yang mempunyai kios.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian Tugas Akhir di atas, analisis pembiayaan *murabahah* pada nasabah di BMT Harapan Ummat Kudus mampu menambah wawasan dan intelektual mengenai kondisi riil objek penelitian yang tidak diperoleh dibangku perkuliahan. Dengan demikian dapat penulis simpulkan apa yang telah diuraikan pada Tugas Akhir ini, adalah sebagai berikut :

1. Berkaitan dengan prosedur pengajuan pembiayaan *murabahah* pada nasabah di BMT Harapan Ummat Kudus penulis menyimpulkan bahwa dalam prosedur tersebut ada tiga tahap yaitu pemohon telah memenuhi syarat-syarat sebagai pemohon, kemudian bagian pembiayaan mengumpulkan beberapa berkas yang telah diajukan si pemohon guna dilakukan penanganan oleh tim *surveyor*, setelah semua selesai barulah tugas tim *Surveyor* melakukan analisa kelapangan atau terhadap calon nasabah atau anggota nasabah yang ingin melakukan pembiayaan. Berkaitan dengan penambahan akad *wakalah* pada pembiayaan khususnya anggota yang memiliki usaha mikro di BMT Harapan Ummat Kudus, BMT mewakilkan pembelian barang kepada anggota, pihak BMT kurang melakukan pengawasan mengenai kuitansi tersebut, apakah benar-benar barang tersebut dibelikan untuk usaha produktif atau dibelikan untuk kebutuhan yang lainnya. Dalam hal ini menjadikan ketidakjelasan barang yang diperjualbelikan. Jika BMT ingin mewakilkan pembelian barang kepada anggota, barang tersebut harus dibelikan dahulu oleh anggota. Setelah itu BMT meninjau kembali bukti mengenai kuitansi tersebut untuk menjadi bukti sah atas barang yang dibeli oleh nasabah. Jadi setelah meninjau kembali bukti kuitansi tersebut, maka secara prinsip barang tersebut sudah benar adanya secara riil dan kemudian biasa dilanjutkan dengan akad *murabahah* yang sudah disepakati di awal.

2. Berkaitan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah memilih murabahah pada BMT Harapan Ummat Kudus dikarenakan dalam BMT Harapan Ummat Kudus, pembiayaan yang paling banyak adalah murabahah, karena ada beberapa alasan yaitu akad murabahah itu digunakan untuk menambah modal atau barang yang kebanyakan anggota atau nasabah adalah orang-orang yang memiliki usaha mikro di Pasar, oleh sebab itulah nasabah apabila ingin menambah modal kerja mereka, sehingga dapat menghubungi atau datang langsung ke kantor yang dekat dengan tempat mereka berjualan di pasar, dengan memenuhi persyaratan anggota sebagai pemohon maka proses pencairan bisa lebih cepat dan mudah.

B. Saran

Berdasarkan hasil penulisan Tugas Akhir ini, ada beberapa saran atau rekomendasi untuk pihak BMT Harapan Ummat Kudus yang menjadi objek penulisan dalam Tugas Akhir ini, sebagai berikut:

1. Produk-produk yang sudah ada sesuai dengan syariah harus dipertahankan dan dikembangkan.
2. Operasional BMT Harapan Ummat Kudus harus tetap berpegang pada prinsip Syariah Islam baik untuk penyaluran dana maupun segi penghimpunan dana, sehingga fungsi BMT HARUM Kudus sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang keberadaannya untuk ekonomi ummat tercapai.
3. BMT HARUM Kudus, perlu memperhatikan kepuasan anggotanya, karena dengan begitu nasabah atau anggota tidak akan berpindah di lembaga keuangan lainnya. Mengingat persaingan di lembaga keuangan semakin ketat.
4. Untuk pembiayaan murabahah yang disalurkan oleh BMT HARUM Kudus harus tetap melandaskan prinsip jual beli atau sesuai syariahnya.

C. Penutup

Puji syukur kepada Allah SWT, telah memberikan kemudahan kepada penulis dalam penyusunan tugas akhir, sehingga dapat menyelesaikan dengan baik, sebagai pelengkap untuk menyelesaikan Program Study Diploma III Perbankan Syari'ah. Penulis menyadari dalam memaparkan maupun menyusun tugas akhir ini masih banyak sekali kesalahan dan kekurangan baik dari segi bahasa maupun metodologinya, maka dengan itu penulis sebagai manusia biasa tidak lepas dari kekurangan dan jauh dari kesempurnaan. Kritik dan saran yang membangun penulis harapkan untuk memperbaiki tugas akhir ke depan. Semoga kekurangan itu menjadikan pengalaman untuk penulis agar lebih giat dalam menempuh ilmu lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Nuryadin, Hadin. 2004. *BMT & BANK ISLAM*, Bandung: Anggota IKAPI. hlm. 29
- Ridwan, Muhammad. 2004. *Manajemen Baitul Maal wat Tanwil*. Yogyakarta: UII Press. hlm 163-165.
- Soewadji, Jusuf. 2012. *Pengantar Metodologi Penelitian*. Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media. hlm.51.
- Djuwaini, Dimyauddin. 2010. *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. hlm.103.
- Hasan, Ali. *Marketing Bank Syariah*, Bogor: Ghalia Indonesia, hlm. 133.
- Huda, Nurul, dkk. 2010. *Lembaga Keuangan Islam*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group. hlm. 41
- Ilmi SM, Makhalul . 2002. *Teori & Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah*, Yogyakarta:Tim UII Press. hal 1
- Purhantara, Wahyu. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu. hlm 79.
- Remy Sjahdeini, Sutan. 2007. *Perbankan Islam*. Jakarta: hlm. 65.
- Saed, Abdullah. 2011. *Bank Islam dan Bunga (Studi Interpretasi Kontemporer tentang Riba dan Bunga)*, Jakarta: Senayan Abadi, hlm.137.
- . 2003. *Bank Islam dan Bunga*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta. hlm. 141
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R&D*. Bandung: ALFABETA. hlm. 226-240.
- Syafi'i Antonio, Muhamad. 2001. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani. hlm.102
- Wangsawidjaja. 2012. *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka. hlm. 200.

(Wawancara dengan Manager Personalia dan Umum di BMT Harapan Ummat Kudus, Bapak Efi Sofyan, Rabu 15 April 2015.)

(Wawancara dengan bagian Marketing di BMT Harapan Ummat Kudus, Bapak Sobirin, Rabu 15 April 2015.)