

## BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

#### 1. Sejarah Berdirinya BMT Al-Hikmah

Bank syariah pertama kali adalah Bank Muamalat, tapi Bank Muamalat cakupannya adalah usaha-usaha besar, maka dari pendiri-pendirinya menggagas Bank Syariah yang bisa mengikut sertakan pengusaha mikro/menengah ke bawah, maka dari itu muncullah LKM (Lembaga Keuangan Mikro). BMT Al-Hikmah lahir pada tahun 1997 yang mendasari para tokoh untuk mendirikan BMT Al-Hikmah adalah:

- a. Memutus rantai kapitalis
- b. Meningkatkan daya tahan ummat
- c. Membangun kemandirian
- d. Memperjuangkan sistem muamalah yang benar

BMT Al-Hikmah yang berada di sekitar kompleks Pasar Nalumsari Jepara merupakan Lembaga Keuangan yang berdiri pada tahun 1997, dan telah memperoleh persetujuan Badan Hukum Provinsi Jawa Tengah dengan nomor Badan Hukum No. 08/BH/KDK.11.12/VIII/1998. BMT Al-Hikmah berpusat di Jl. Kantor Pos 575 Bangsri-Jepara dan telah memiliki beberapa kantor cabang diberbagai wilayah Jepara, selama ini BMT Al-Hikmah telah berhasil mendapatkan kepercayaan dari anggota pada khususnya masyarakat dalam pengelolaan usaha simpan pinjam. Hal ini terbukti dari jumlah aset, permodalan, anggota maupun calon anggota yang dilayani mengalami kenaikan yang cukup signifikan dari tahun ke tahun. Kondisi tersebut memacu manajemen untuk selalu memberikan pelayanan yang terbaik bagi anggota dan masyarakat.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>Dokumentasi BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara, dikutip tanggal 22 Oktober 2016.

## 2. Visi dan Misi BMT Al-Hikmah

Tujuan utama didirikan BMT Al-Hikmah ini dapat dilihat dari visi dan misi yaitu:<sup>2</sup>

### a. Visi

Menjadi lembaga keuangan Islami, profesional terbaik dan mensejahterakan anggota.

### b. Misi

- 1) Menerapkan konsep syari'ah secara benar dan membangun budaya perusahaan yang islami
- 2) Meningkatkan mutu pelayanan kepada anggota
- 3) Mengembangkan manajemen perusahaan dan SDM pengelola
- 4) Memperkokoh jaringan kerja
- 5) Menumbuhkembangkan usaha mikro dengan memberikan dukungan penguatan permodalan

## 3. Produk-Produk BMT Al-Hikmah

BMT Al- Hikmah mempunyai berbagai macam produk yaitu:<sup>3</sup>

### a. Produk- produk simpanan

#### 1) Sirela (Simpanan Sukarela)

Simpanan yang dapat ditarik sewaktu-waktu yang dilakukan pada setiap hari selama jam kerja. Setoran pertama sekurang-kurangnya Rp. 10.000 sebagai syarat anggota dan dapat diambil sewaktu penutupan rekening dan untuk simpanan tabungannya sendiri setoran pertama juga Rp. 10.000.

#### 2) Simpenmas ( Simpanan Masa Depan )

Simpanan yang dapat diambil pada waktu kenaikan kelas.

#### 3) Siumma (Simpanan Umroh Al-Hikmah)

Simpanan ini merupakan simpanan yang disiapkan untuk calon anggota yang ingin melaksanakan umroh.

---

<sup>2</sup>Dokumentasi BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara, dikutip tanggal 22 Oktober 2016.

<sup>3</sup>Dokumentasi BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara, dikutip tanggal 22 Oktober 2016.

4) Simpanan Pensiun

Simpanan yang baru dapat digunakan setelah minimal 5 tahun melakukan transaksi penyetoran yang mempunyai tujuan sebagai tunjangan hari tua.

5) Simpanan Beasiswa

Simpanan beasiswa ini dapat membantu meringankan beban calon anggota dalam mewujudkan cita-cita anaknya untuk menempuh pendidikan ke perguruan tinggi. Simpanan yang diberikan dari sekolah dasar sampai perguruan tinggi dengan membayar setoran awal Rp. 3.570.000 – Rp. 7.540.000 (bayar sekali atau diangsur sampai masuk sekolah). Beasiswa yang diberikan kelas 1 - 3 SD memperoleh Rp. 30.000/bulan, kelas 4 - 6 SD memperoleh Rp. 40.000/bulan, kelas 1 - 3 SMP bulan pertama memperoleh Rp. 500.000, bulan selanjutnya Rp. 50.000/bulan, kelas 1 - 3 SMA bulan pertama memperoleh Rp. 1.500.000, bulan selanjutnya Rp. 125.000/bulan, perguruan tinggi (selama 8 semester/4 tahun) memperoleh Rp. 2.500.000 dibulan pertama, bulan selanjutnya Rp. 250.000/bulan, akhir semester 8 memperoleh Rp. 6.000.000.

6) Sisuka (Simpanan Berjangka)

Simpanan yang dapat diambil setelah jatuh tempo. Bagi hasil yang diberikan sesuai dengan laba/keuntungan yang diperoleh BMT.

7) *Wadi'ah* (simpanan berhadiah langsung)

b. Produk-produk Pembiayaan

Adapun produk pembiayaan di BMT Al-Hikmah adalah sebagai berikut:<sup>4</sup>

1) Pembiayaan

a) *Mudharabah* (buat usaha)

Akad ini dilakukan untuk anggota yang menggadaikan jaminannya untuk menambah modal usaha (pembiayaan

---

<sup>4</sup>Dokumentasi BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara, dikutip tanggal 22 Oktober 2016.

investasi dan modal kerja). Dengan demikian, anggota akan memberikan bagi hasil (keuntungan) kepada murtahin (pegadaian) sesuai dengan kesepakatan sampai modal yang dipinjam terlunasi.

b) *Musyarakah* (buat usaha)

Musyarakah adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan sedangkan kerugian berdasarkan porsi kontribusi dana. Dana tersebut meliputi kas atau *asset* non kas yang diperkenankan oleh syariah.

c) *Murabahah* (membeli barang-barang seperti sepeda motor, dan lain-lain)

Menjual barang dengan harga jual sebesar harga perolehan ditambah dengan keuntungan (margin) yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan harga perolehan barang tersebut kepada pembeli.

d) *Ijarah* (bayar sekolah/kuliah)

Akad ijarah merupakan penukaran manfaat atau jasa melalui penggantian kompensasi, yaitu anggota sebagai pemilik barang gadai melakukan penyewaan tempat penitipan barang yang dijadikan jaminan gadai, dan anggota memberikan upah atau penggantian atas manfaat jasa ketika masa akad berakhir dan setelah pelunasan maka Bank wajib mengembalikan barang jaminan milik anggota.

e) *Qhordhul Hasan*

Akad ini dilakukan pada kasus anggota yang menggadaikan jaminannya untuk keperluan konsumtif. Dengan demikian, anggota akan memberikan biaya upah atau

*fee* kepada pegadaian yang telah menjaga atau merawat barang gadaian.

f) *Rahn* (Gadai)

Akad *Rahn* adalah Menahan salah satu harta milik si anggota sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Tujuan akad *rahn* adalah untuk memberikan jaminan pembayaran kembali kepada Bank dalam memberikan pembiayaan.

2) Persyaratan<sup>5</sup>

a) Persyaratan Umum

- (1) Foto Copy KTP (Suami Istri)
- (2) Foto Copy KK
- (3) Rekening Listrik
- (4) Foto Copy Surat Nikah
- (5) Foto Copy Daftar Gaji (Bagi PNS)

b) Persyaratan Khusus

(1) BPKB

- (a) Foto Copy STNK (Masih berlaku) dan BPKB
- (b) Gesek No. Mesin dan No. Angka
- (c) Surat Cek Kendaraan dari Samsat (Pengajuan 20jt lebih)

(2) Sertifikat Tanah

- (a) Foto Copy Sertifikat Tanah dan Foto Copy PBB
- (b) Foto Copy IMB (Jika Ada)
- (c) Surat kuasa menggarap lahan kebun dan lahan sawah jika terjadi wanprestasi
- (d) Surat persetujuan dari orang tua bagi yang belum berkeluarga
- (e) Penandatanganan Surat SKHMT

---

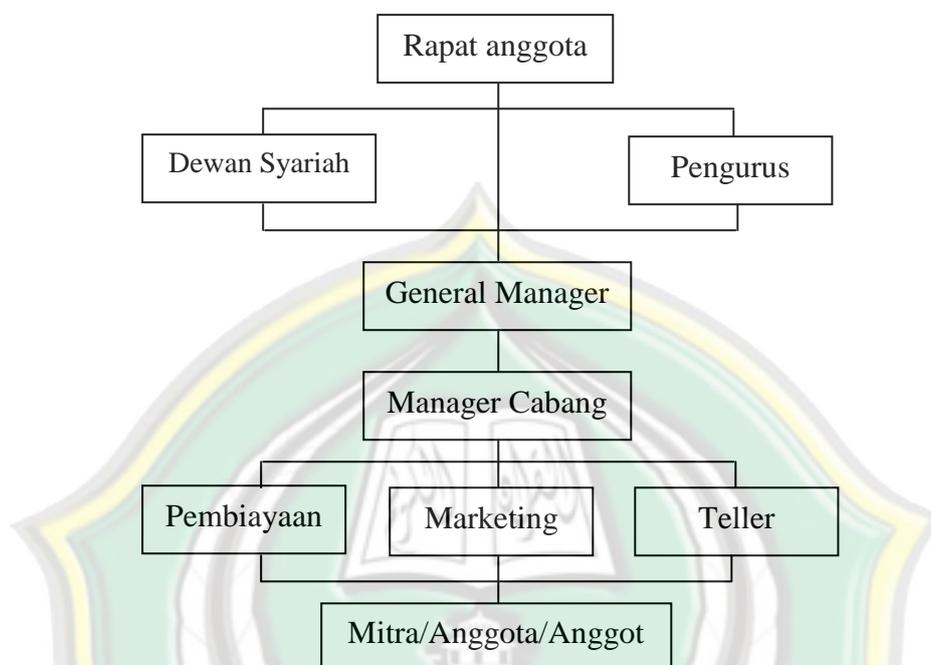
<sup>5</sup>Dokumentasi BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara, dikutip tanggal 22 Oktober 2016.

- (f) Surat persetujuan suami istri jika sudah menikah
- (3) Perhiasan, Simpanan, dan SK Karyawan
  - (a) Foto Copy Surat jual beli
  - (b) Foto Copy Buku Simpanan
  - (c) Foto Copy SK

#### 4. Struktur Organisasi

Organisasi adalah suatu cara atau sistem hubungan kerjasama antara orang-orang yang mempunyai kepentingan yang sama untuk mencapai tujuan yang sama pula. Struktur organisasi merupakan gambaran sistematis tentang bagian tugas dan tanggung jawab serta hubungannya. Pada hakekatnya jumlah kegiatan dan hubungan serta wewenang yang mempunyai fungsi terorganisir. Dengan adanya struktur organisasi yang terorganisir dengan sempurna, maka kegiatan dalam organisasi akan berjalan dengan lancar dan akan tercapainya tujuan yang telah ditetapkan secara efektif. Untuk melaksanakan tujuan dan maksud tersebut diperlukan suatu struktur organisasi yang jelas dan tepat. Struktur organisasi adalah merupakan mekanisme untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan dan direncanakan. Yang mana didalamnya diletakkan pembagian kerja dari masing-masing fungsi yang ada menurut suatu sistem yang cocok dengan maksud dan tujuan yang akan dicapai wewenang, tanggung jawab kewajiban dari masing-masing fungsi yang ada dalam struktur organisasi dilaksanakan secara konsekuen dan kerja sama dalam suatu organisasi kelompok. Organisasi tidak bisa berjalan dengan efektif tanpa adanya anggota. Berikut struktur organisasi yang ada pada BMT Al-Hikmah:

**Gambar 4.1**  
**Struktur Organisasi**  
**BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara<sup>6</sup>**



### **Ruang Lingkup Wewenang dan Mekanisme**

#### **a. Pengurus**

##### **1) Hubungan Pengurus**

- a) Bertanggung jawab kepada : Rapat Tahunan (RAT)
- b) Membawahi : Pengelola BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara

##### **2) Tugas pengurus**

- a) Menyusun atau merumuskan arah kebijakan umum BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara sesuai amanat RAT
- b) mengawasi dan mengevaluasi BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara
- c) Ikut serta dalam mensosialisasikan BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara

<sup>6</sup>Dokumentasi BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara, dikutip tanggal 22 Oktober 2016.

- d) Menyelenggarakan rapat pengurus dan atau pengelola untuk mengevaluasi laporan bulanan dan kinerja BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara
  - e) Menyelenggarakan Rapat Anggota Tahunan (RAT) BMT Mubarakah tiap tahun.
  - f) Memberikan validasi pada berkas pembiayaan yang diajukan oleh manager
  - g) Membina jaringan terhadap lembaga atau instansi terkait dan pihak ketiga dalam hal penggalangan dana atau pinjaman.<sup>7</sup>
- 3) Wewenang pengurus
- a) Mengangkat dan memberhentikan karyawan BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara.
  - b) Memutuskan permohonan pembiayaan yang diajukan oleh pengelola BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara
  - c) Mengesahkan laporan bulanan yang diajukan setiap manager setiap bulan
- b. Manager Pemasaran
- 1) Atasan langsung : Pengurus  
Baahan langsung : Manager cabang
  - 2) Tugas
    - a) Melaksanakan dan menjabarkan kebijakan umum dibidang pemasaran yang ditetapkan oleh pengurus
    - b) Memimpin dan mengarahkan pengelolaan teknis operasional sesuai dengan kebijakan umum yang ditetapkan pengurus
    - c) Bersama manager cabang menyusun *job description* dan *time scedhule* pemasaran yang berhubungan dengan *budget* BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara
    - d) Membuat laporan secara periodik kepada pengurus
    - e) Memeriksa kebenaran laporan cabang.

---

<sup>7</sup>Dokumentasi BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara, dikutip tanggal 22 Oktober 2016.

- 3) Wewenang
  - a) Berhak memberi teguran, kritik terhadap manager cabang dalam rangka memacu kreatifitas dan membentuk etos kerja yang baik dan profesional.
  - b) Mendisposisi berkas permohonan pembiayaan cabang
  - c) Mengatur tata cara penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan manager cabang<sup>8</sup>
- c. Manager Administrasi dan Pembukuan
  - 1) Atasan langsung : Manager Pemasaran  
Bawahan langsung : Teller Cabang
  - 2) Tugas
    - a) Melaksanakan dan menjabarkan kebijakan umum yang telah diberikan oleh pengurus
    - b) Menyusun dan mengusulkan kepada pengurus tentang perubahan:
      - Biaya operasional
      - Struktur perubahan gaji dan tunjangan karyawan
      - Biaya lain
    - c) Mengelola dan mengawasi pengeluaran dan pemasukan biaya harian BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara
    - d) Mengawasi kelengkapan bukti-bukti mutasi, kas cabang serta pencatatanya
    - e) Membuat laporan secara rutin kepada pengurus
    - f) Menyusun kriteria pembiayaan tidak lancar, macet dan pembiayaan tak tertagih
    - g) Memeriksa kebenaran laporan keuangan cabang

---

<sup>8</sup>Dokumentasi BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara, dikutip tanggal 22 Oktober 2016.

- 3) Wewenang
  - a) Bersama manager cabang mengajukan daftar penghapusan pembiayaan kepada pengurus dengan memperhatikan aturan yang berhubungan dengan hal tersebut
  - b) Melakukan koordinasi terhadap teller yang berkaitan dengan administrasi dan pembukuan
  - c) Mengatur distribusi pembukuan, inventarisasi dan perlengkapan kantor
  - d) Mengusulkan pengadaan dan renovasi
  - e) Melakukan pengawasan atas administrasi dan pembukuan kantor cabang
  - f) Mengelola dan mengawasi pengeluaran dan pemasukan biaya harian BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara
  - g) Mendokumentasikan berkas pembiayaan
  - h) Inventarisasi surat masuk dan surat keluar
  - i) Menyusun sistem personalia<sup>9</sup>
- d. Teller
  - 1) Atasan langsung : Manager Pemasaran  
Bawahan langsung : Teller Cabang
  - 2) Tugas
    - a) Melaksanakan dan menjabarkan kebijakan teknis yang telah dijabarkan oleh pengurus
    - b) Bersama manager administrasi dan pembukuan menyusun dan mengusulkan rancangan anggota kepada pengurus
    - c) Menandatangani pengambilan dan penyetoran uang dari cabang
  - 3) Wewenang
    - a) Mengatur distribusi keuangan

---

<sup>9</sup>Dokumentasi BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara, dikutip tanggal 22 Oktober 2016.

- b) Berhak member teguran, kritikan saran terhadap cabang dalam rangka memacu produktifitas dan membentuk etos kerja yang profesional.

## B. Data Penelitian

### 1. **Praktek *Wakalah* pada Produk Pembiayaan *Murabahah* di BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara**

Ketika peneliti melakukan observasi secara langsung didapatkan bahwa di BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara terdapat pembiayaan berdasarkan prinsip *wakalah*, di mana dalam prinsip ini memberikan pelayanan pada pembelian barang-barang, seperti sepeda motor, prabot rumah tangga, alat-alat elektronik, dan lain sebagainya.

Hal ini sesuai wawancara dengan Mustofa selaku manager BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara mengatakan:

“Praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah* di BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara yaitu dilaksanakan pada pembelian barang-barang, seperti sepeda motor, prabot rumah tangga, alat-alat elektronik, dan lain sebagainya, karena dinilai pembelian barang-barang sangat membantu sekali pada masyarakat atau anggota yang membutuhkan yang digunakan untuk meningkatkan mobilisasi anggota dalam melaksanakan usahanya.”<sup>10</sup>

Terkait adanya praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah* di BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara harus memenuhi berbagai persyaratan atau langkah-langkah dalam melakukan kerjasama dalam bidang pembiayaan. Hal ini sesuai wawancara dengan Ali Usman selaku bagian pembiayaan BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara mengatakan:

“Dalam memberikan fasilitas pembiayaan kepada anggota BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara bersifat fleksibel dan kompetitif dengan tetap mempertimbangkan unsur kehati-hatian. Secara umum proses pemberian pembiayaan di BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara dilakukan antara tanggal 3 sampai tanggal 28 setiap bulannya.

---

<sup>10</sup>Wawancara dengan Mustofa selaku Manager BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara, tanggal 28 Oktober 2016.

Prosedur dan mekanisme pemberian pinjaman, mulai dari proses pengajuan sampai proses pelunasan anggota terhadap semua hutang atau kewajibannya di BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara”<sup>11</sup>

Adapun praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah* di BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara adalah sebagai berikut:

a. Pra pembiayaan

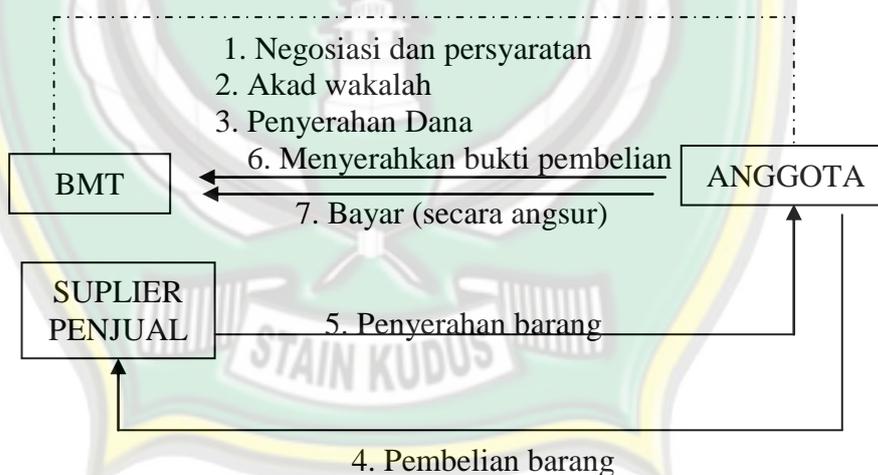
Anggota atau peminjam dapat datang langsung ke kantor atau melalui marketing membicarakan tentang pinjaman, mulai dari persyaratan, keuntungan, sistem angsuran, dan tata caranya.<sup>12</sup>

b. Pelaksanaan pembiayaan

Pelaksanaan pembiayaan *murabahah* dengan praktek *wakalah* dapat dilakukan seperti gambar di bawah ini:

**Gambar 4.1**

**Skema Pembiayaan *Murabahah* dengan Praktek *Wakalah***



Keterangan:

Calon anggota mengajukan permohonan pembiayaan untuk pembelian barang kepada BMT dengan membawa semua berkas-berkas yang dibutuhkan. Kemudian BMT menyetujui permohonan pembiayaan untuk pembelian barang selanjutnya dilakukan akad

<sup>11</sup>Wawancara dengan Ali Usman selaku Bagian Pembiayaan BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara, tanggal 31 Oktober 2016.

<sup>12</sup>Wawancara dengan Ali Usman selaku Bagian Pembiayaan BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara, tanggal 31 Oktober 2016.

*wakalah* sekaligus akad *murabahah*. Kemudian dilakukan penandatanganan surat kuasa jual dan surat pengakuan hutang. Setelah akad selesai dilanjutkan dengan penyerahan atau pencairan dana ke rekening anggota, kemudian anggota mendebit uang tersebut yang selanjutnya anggota diminta untuk membeli barang kepada *supplier*, penyerahan atau pengiriman barang langsung dari *supplier* kepada anggota, selanjutnya anggota menyerahkan bukti pembelian atau kuitansi asli atas pembelian barang kepada BMT dan selanjutnya anggota mulai melakukan pembauaran atau pengembalian dana berupa harga pokok.

Berdasarkan skema di atas, dapat dipahami bahwa dalam pemberian pembiayaan berdasarkan *murabahah* dengan praktek *wakalah*, yaitu:

- 1) Anggota mendatangi BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara untuk minta fasilitas pembelian barang
- 2) BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara melakukan kerjasama kepada *supplier*
- 3) BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara memberikan tanda tangan surat kuasa jual dan surat pengakuan hutang
- 4) Barang yang mau dibelikan diberikan kepada anggota, di mana barang tersebut sudah menjadi milik BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara.<sup>13</sup>

Dalam melaksanakan pemberian pembiayaan berdasarkan prinsip *murabahah* memperhatikan beberapa ketentuan di bawah ini:

- 1) Apabila anggota sepakat, kemudian mengisi formulir pengajuan pembiayaan *murabahah* yang telah disediakan di BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara.
- 2) Melengkapi persyaratan administrasi; foto copy KTP Suami-Istri, foto copy KK, foto copy Surat Nikah, surat persetujuan dari orang tua bagi yang belum menikah.
- 3) Setelah syarat administrasi lengkap, bagian pembiayaan melakukan survey lapangan meninjau lokasi, kegiatan usaha.
- 4) Setelah dilakukan survey lapangan, kemudian dilakukan verifikasi data dan analisis kelayakan oleh tim analisis untuk segera

---

<sup>13</sup>Wawancara dengan Ali Usman selaku Bagian Pembiayaan BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara, tanggal 31 Oktober 2016.

ditindaklanjuti apakah pengajuan pembiayaan *murabahah* disetujui atau tidak.

- 5) Pengajuan pembiayaan yang telah mendapat persetujuan, kemudian diproses bagian administrasi untuk segera disiapkan akad perjanjian kerja sama atau akad pembiayaan antara anggota dan BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara.
- 6) Menghubungi anggota untuk segera dilakukan proses penandatanganan antara BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara dengan anggota.<sup>14</sup>

Hal tersebut dirasakan oleh anggota yang melakukan pembiayaan berdasarkan *murabahah* dengan praktek *wakalah*, yaitu Samuji mengatakan:

“Saya mengajukan pembiayaan *murabahah* dengan praktek *wakalah* harus memenuhi beberapa prosedur yang ada di BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara, dimana saya harus memenuhi berkas-berkas persyaratan yang telah ditentukan kemudian pihak BMT mempelajari dan akhirnya mencairkan pembiayaan tersebut”<sup>15</sup>

Sama halnya apa yang dikatakan oleh Sulastri selaku anggota yang melakukan pembiayaan berdasarkan *murabahah* dengan praktek *wakalah* di BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara menyatakan:

“Saya saat melakukan pembiayaan berdasarkan *murabahah* dengan praktek *wakalah* harus memenuhi berbagai persyaratan yang diajukan oleh BMT sehingga langsung cair dalam pembiayaan tersebut”<sup>16</sup>

c. Pasca pembiayaan

Setelah pencairan, BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara mendampingi anggota dan memantau barang yang dibeli agar dapat dimanfaatkan dengan baik, sehingga benar-benar digunakan dengan semestinya.<sup>17</sup>

---

<sup>14</sup>Wawancara dengan Ali Usman selaku Bagian Pembiayaan BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara, tanggal 31 Oktober 2016.

<sup>15</sup>Wawancara dengan Samuji selaku Anggota BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara, tanggal 2 November 2016.

<sup>16</sup>Wawancara dengan Sulastri selaku Anggota BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara, tanggal 2 November 2016.

<sup>17</sup>Wawancara dengan Ali Usman selaku Bagian Pembiayaan BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara, tanggal 31 Oktober 2016.

Setelah adanya transaksi dalam pembiayaan, pihak BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara melakukan analisis kelayakan usaha, artinya di sini pihak BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara melakukan kroscek terlebih dahulu anggota yang mau melakukan pembiayaan. Dalam menganalisis kelayakan usaha perlu diperhatikan adanya beberapa hal; yaitu:

- a. Menganalisa karakter pemohon dari berbagai sumber: teman, tetangga dan lembaga keuangan lainnya
- b. Menganalisa sisi keuangan pemohon dengan rasio likuiditas, rasio solvabilitas, dan rasio profitabilitas
- c. Menganalisa kemampuan pemohon dalam menjalankan usahanya
- d. Menganalisa jaminan dengan transaksi harga pasar atau harga jual saat ini
- e. Menganalisa kondisi perekonomian secara umum, meliputi industri, analisa pasar, dan analisa ekonomi makro.<sup>18</sup>

## **2. Kelebihan dan Kelemahan Praktek Wakalah pada Produk Pembiayaan *Murabahah* di BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara**

Berdasarkan wawancara yang peneliti lakukan oleh peneliti secara langsung oleh informan yaitu dengan Ali Usman selaku Bagian Pembiayaan BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara mengatakan terdapat kelebihan dalam pelaksanaan pemberian pembiayaan yaitu:

- a. Membangun kepercayaan yang tinggi antara BMT dengan anggota untuk menjadi wakil BMT membeli barang sesuai keinginan
- b. Membangun kejujuran dan kedisiplinan anggota pembiayaan untuk mentasyarufkan dalam pembiayaan sesuai dengan tujuan awal yang tercantum saat permohonan pembiayaan diajukan yang dibuktikan kwitansi dari hasil pembelian barang yang dimaksud
- c. Proses transaksinya cepat, akurat dan terpercaya
- d. Anggota mudah mendapatkan pencairan dana dalam pembiayaan *murabahah*
- e. Anggota merasa senang adanya kerjasama dengan lembaga dalam praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah*
- f. Banyaknya anggota yang melakukan kerjasama dalam praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah*<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup>Wawancara dengan Mustofa selaku Manager BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara, tanggal 28 Oktober 2016.

<sup>19</sup>Wawancara dengan Mustofa selaku Manager BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara, tanggal 28 Oktober 2016.

Sedangkan kelemahan pada praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah* di BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara adalah sebagai berikut:

- b. Masih banyak anggota yang tidak paham dengan produk-produk pembiayaan BMT dan tidak peduli dengan hal tersebut, bahkan ada yang berprinsip yang penting mendapatkan pembiayaan
- c. Kurang terbukanya anggota tentang kondisi riil usaha yang akan dibiayai BMT, sehingga sering muncul manipulasi data tentang keuntungan usahanya
- d. Terjadinya penyimpangan dari akad yang telah disepakati
- e. Kurang mampunya anggota memisahkan antara dana-dana produktif dengan dana pribadi, sehingga sulit untuk diketahui pendapatan keuntungan riilnya
- f. Secara umum anggota dalam menjalankan kegiatan usahanya tanpa menggunakan pembukuan yang benar
- g. Banyaknya anggota yang belum memiliki coleteral, namun dari sisi usaha dan karakternya baik
- h. Kurangnya pengontrolan atau pengawasan yang dilakukan lembaga pada anggota yang melakukan *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah*
- i. Kurangnya keterbukaan dengan kejujuran yang dilakukan oleh anggota saat memberikan informasi dalam melakukan *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah*<sup>20</sup>

### **3. Solusi Penyalahgunaan Akad *Wakalah* pada Produk Pembiayaan *Murabahah* di BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara**

Cara mengatasinya, pihak lembaga tentu menggunakan strategi atau prinsip 5 C, yaitu karakter, kapasitas, kapital, nilai jaminan, dan kondisi ekonomi.<sup>21</sup> Dalam mengatasi dengan strategi atau prinsip 5 C yaitu dengan menganalisa yaitu:

- a. Karakter (kepribadian) :
  - 1) Faktor watak adalah faktor yang paling utama dalam memberikan kepercayaan kepada anggota dari BMT.
  - 2) Kemauan membayar hutang dari anggota.

---

<sup>20</sup>Wawancara dengan Ali Usman selaku Bagian Pembiayaan BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara, tanggal 31 Oktober 2016.

<sup>21</sup>Wawancara dengan Mustofa selaku Manager BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara, tanggal 28 Oktober 2016.

3) *Bank checking* adalah kemampuan bank untuk melakukan pengecekan.

b. Kapasitas (kemampuan) :

1) Faktor kemampuan dapat dilihat dari perkembangan rugi-labanya dalam tahun ke tahun.

2) Perhitungan kemungkinan risiko bisnis yang akan timbul.

3) Usaha meneliti dan mengamati situasi perdagangan secara makro dan mikro.

c. Kapital (modal) :

1) Faktor modal dapat dilihat dari neracanya.

2) Kemungkinan resiko keuangan yang akan muncul.

3) Kemampuan perusahaan anggota membiayai seluruh proyek dalam jangka pendek.

4) Kemampuan nasabah melunasi seluruh kewajibannya dalam jangka panjang.

d. Kondisi ekonomi (prospek usaha kedepan) :

Faktor kondisi dapat dilihat dari segi legalisasi keberadaan usahanya.

e. Kolateral (jaminan) :

1) Faktor jaminan hanya sebagai benteng pertahanan terakhir jika terjadi kerugian usaha.

2) Jaminan keberhasilan usaha.

Melihat kelebihan dan kelemahan di atas, pemberian kuasa oleh BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara terhadap anggota pembiayaan terkadang disalahartikan oleh anggota. Dengan dana yang telah dicairkan bukan berarti anggota menggunakan dana tersebut sesuai kehendaknya. Walaupun secara wujud uang/dana tersebut telah berpindah kepada anggota, namun anggota harus tetap berpegang pada apa yang telah diakadkan. Hal ini bukan saja menjadi urusan anggota dengan Allah SWT. tetapi juga hubungannya dengan BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara.

Dari data yang telah penulis peroleh menyebutkan bahwa di BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara masih terjadi penyalahgunaan akad *wakalah* oleh anggota pembiayaan. Berikut ini adalah jumlah anggota yang menyalahgunakan akad *wakalah* dalam kurun waktu tiga tahun terakhir, yaitu:

	2014	2015	2016
Jumlah anggota	537	651	743
Anggota yang menyalahgunakan	0	3	2

Sumber: Dokumentasi Pembiayaan, 2016.

Dari data tersebut dapat dijelaskan bahwa pada tahun 2014 tidak terjadi penyalahgunaan akad *wakalah* yang dilakukan oleh anggota. Pada tahun 2015 anggota yang menyalahgunakan akad *wakalah* sebanyak 3 anggota jika diprosentasekan adalah sebesar 0,46%. Sedangkan untuk tahun 2016 yang menyalahgunakan akad *wakalah* adalah sebanyak 2 anggota jika diprosentasekan adalah sebesar 0,27%.

Besarnya mitra yang menyalahgunakan akad *wakalah* dibanding dengan jumlah keseluruhan anggota pembiayaan menunjukkan penurunan yang signifikan. Hal tersebut tidak terlepas dari upaya BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara dalam manajemennya terhadap penyalahgunaan akad. Sebagaimana wawancara dengan Mustofa mengatakan:<sup>22</sup>

Penyalahgunaan akad *wakalah* oleh anggota disebabkan oleh dua hal sebagai berikut:

- a. Pembiayaan digunakan untuk menutup hutang di bank/koperasi lain  
Ketidakjujuran oleh mitra pembiayaan untuk mengajukan pembiayaan di BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara dengan alasan khawatir tidak dicairkan menjadi salah satu sebab penyalahgunaan akad *wakalah*. Apalagi alasan yang dikemukakan oleh mitra pembiayaan adalah untuk menutup hutang/kewajibannya di Bank/Koperasi lain. Mitra merasa kondisinya yang buruk tersebut menghambat usahanya mencari dana di koperasi lain. Sehingga mitra menyampaikan tujuan yang tidak sebenarnya dalam permohonan pengajuan pembiayaannya

---

<sup>22</sup>Wawancara dengan Mustofa selaku Manager BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara, tanggal 28 Oktober 2016

- b. Penggunaan pembiayaan oleh dua orang  
Penyalahgunaan akad *wakalah* oleh mitra pembiayaan juga disebabkan oleh penggunaan pembiayaan oleh dua orang. Artinya, mitra mengajukan pembiayaan atas nama dirinya saja. Namun dalam penggunaan dananya, dilakukan oleh 2 orang atau lebih dengan pembayaran oleh orang-orang yang menggunakan dana tersebut. Sehingga mitra tidak menggunakan dananya sesuai dengan tujuan yang telah diakadkan. Hal ini dapat diketahui ketika mitra mulai menunjukkan kelesuan dalam melaksanakan kewajibannya kepada BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara yang akhirnya mengakui bahwa yang menggunakan dananya tidak hanya dirinya saja. Sehingga pembayarannya juga menunggu pembayaran dari teman-temannya yang menggunakan dana tersebut.

Sedangkan solusi terhadap anggota yang sudah menyalahgunakan akad *wakalah* memang belum bisa diatasi oleh BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara. Hal ini dikarenakan tidak memungkinkan bagi BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara untuk menarik barang/jasa yang telah dibeli (yang tidak sesuai dengan akad) oleh anggota.

Oleh karena itu, untuk langkah selanjutnya, BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara lebih fokus pada pemantauan kewajiban pembayaran oleh mitra agar tidak terjadi pembiayaan bermasalah<sup>23</sup>.

## C. Pembahasan

### 1. Analisis tentang Praktek *Wakalah* pada Produk Pembiayaan *Murabahah* di BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara

Aktivitas yang tidak kalah pentingnya dalam manajemen dana BMT adalah pembiayaan yang sering disebut *lending-financing*. Pembiayaan yang sering digunakan untuk menunjukkan aktivitas utama BMT, karena berhubungan dengan rencana memperoleh pendapatan. Dalam pembiayaan BMT salah satunya adalah pada pembiayaan berdasarkan prinsip *murabahah*. *Murabahah* adalah suatu pembiayaan dengan akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, di

---

<sup>23</sup> Wawancara dengan Mustofa selaku Manager BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara, tanggal 28 Oktober 2016

mana penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.<sup>24</sup>

Sebagai sebuah lembaga formal, bank syari'ah mempunyai beberapa cara dan tahapan-tahapan yang harus ditempuh oleh peminjam. Dalam pemberian pembiayaan *murabahah* berdasarkan prinsip *wakalah*, yaitu: 1) Anggota mendatangi BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara untuk minta fasilitas pembelian barang, 2) BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara melakukan kerjasama kepada suplier, 3) Barang yang mau dibeli untuk diberikan kepada anggota, di mana barang tersebut sudah menjadi milik BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara.

Dalam praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah* memperhatikan beberapa ketentuan di bawah ini: 1) Apabila anggota sepakat, kemudian mengisi formulir pengajuan pembiayaan *murabahah* yang telah disediakan di BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara, 2) Melengkapi persyaratan administrasi; foto copy KTP Suami-Istri, foto copy KK, foto copy Surat Nikah, surat persetujuan dari orang tua bagi yang belum menikah, 3) Setelah syarat administrasi lengkap, bagian pembiayaan melakukan survey lapangan meninjau lokasi usaha, kegiatan usaha, 4) Setelah dilakukan survey lapangan, kemudian dilakukan verifikasi data dan analisis kelayakan oleh tim analisis untuk segera ditindaklanjuti apakah pengajuan pembiayaan *murabahah* disetujui atau tidak, 5) Pengajuan pembiayaan yang telah mendapat persetujuan, kemudian diproses bagian administrasi untuk segera disiapkan akad perjanjian kerja sama atau akad pembiayaan antara anggota dan BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara, dan 6) Menghubungi anggota untuk segera dilakukan proses penandatanganan antara BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara dengan anggota.

Melihat adanya prosedur praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah* yang ada di BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara telah

---

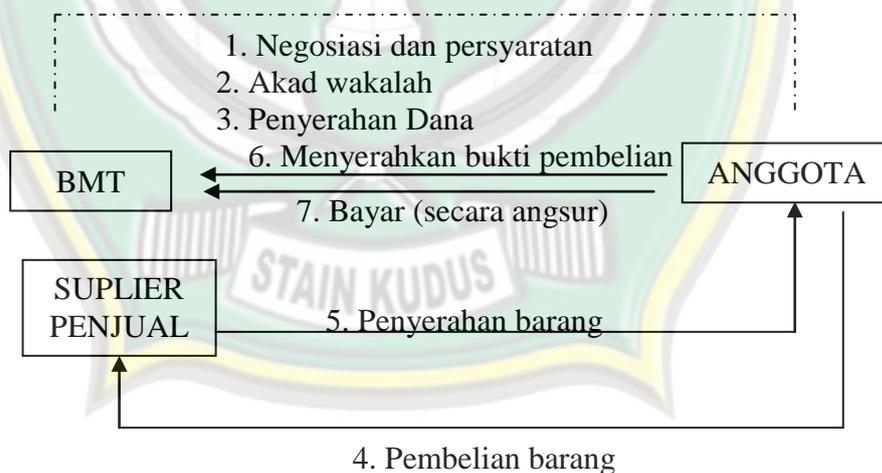
<sup>24</sup>M. Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah; Suatu Pengenalan Umum*, Tazkia Institue, Jakarta, 1999, hlm. 101.

sesuai dengan teori bahwa pembiayaan kontrak *murabahah* yaitu anggota menyiapkan rician biaya dari kontrak yang telah diberikan kepadanya, termasuk biaya bahan, tenaga kerja dan biaya *overhead*, BMT membeli kontrak dimaksud senilai biaya dan mencairkan dana pembiayaan sesuai dengan prestasi penyelesaian kontrak, BMT dapat mengawasi atau menggunakan pihak ketiga, yaitu konsultan atau profesional untuk mengawasi pekerjaan anggota dengan persetujuan anggota, pada saat selesainya kontrak, BMT menjual kepada anggotanya pada harga yang telah disepakati bersama, yaitu harga yang ditambah margin keuntungan BMT dan harga pembayaran kontrak dibayarkan kepada BMT dan digunakan untuk melunasi kepada kepada anggota.

Secara umum, praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah* dapat digambarkan dalam skema sebagai berikut:

**Gambar 4.1**

**Skema Pembiayaan *Murabahah* dengan Praktek *Wakalah*<sup>25</sup>**



Calon anggota mengajukan permohonan pembiayaan untuk pembelian barang kepada BMT dengan membawa semua berkas-berkas yang dibutuhkan. Kemudian BMT menyetujui permohonan pembiayaan untuk pembelian barang selanjutnya dilakukan akad *wakalah* sekaligus akad *murabahah*. Kemudian dilakukan penandatanganan surat kuasa jual

<sup>25</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah; Suatu Pengenalan Umum*, Tazkia Institue, Jakarta, 2003, hlm. 107.

dan surat pengakuan hutang. Setelah akad selesai dilanjutkan dengan penyerahan atau pencairan dana ke rekening anggota, kemudian anggota mendebet uang tersebut yang selanjutnya anggota diminta untuk membeli barang kepada *supplier*, penyerahan atau pengiriman barang langsung dari *supplier* kepada anggota, selanjutnya anggota menyerahkan bukti pembelian atau kuitansi asli atas pembelian barang kepada BMT dan selanjutnya anggota mulai melakukan pembauaran atau pengembalian dana berupa harga pokok.

Melihat adanya prosedur praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah*, dapat dianalisis bahwa pada umumnya *murabahah* dalam BMT dilakukan dengan pembayaran tunda atau diangsur, maka yang timbul dari transaksi ini adalah piutang uang, artinya BMT akan memiliki piutang uang sebesar nilai transaksi atas anggota (pembeli) mempunyai hutang uang sebesar nilai transaksi kepada BMT.<sup>26</sup>

Pada skrim *murabahah*, BMT membeli komoditi untuk para anggotanya dan menjualnya kembali sampai seharga maksimum yang ditetapkan atau rasio laba pada harga yang dinyatakan semula.<sup>27</sup> Biasanya BMT menawarkan pembiayaan ini ditunjukkan untuk:

- a. BMT dapat membiayai keperluan modal kerja anggota untuk membeli:
  - 6) Bahan mentah
  - 7) Bahan setengah jadi
  - 8) Barang jadi
  - 9) Stok dan persediaan
  - 10) Suku cadang dan penggantian
- b. BMT dapat membiayai penjualan barang atau jasa yang dilakukan untuk anggotanya. Termasuk di dalamnya biaya produksi barang baik untuk pasar domestik maupun di ekspor pembiayaan termasuk meliputi:

---

<sup>26</sup>Tim Pengembangan Perbankan Syari'ah Institut Bankir Indonesia, *Konsep Produk dan Implementasi Operasional Bank Syari'ah*, Djambatan, Jakarta, t.th., hlm. 66.

<sup>27</sup>M. Abdul Manan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, Dana Bakti Wakaf, Yogyakarta, 1993, hlm. 204 -205

- 4) Biaya bahan mentah
- 5) Tenaga kerja
- 6) *Overheads cost*

Anggota dapat pula meminta BMT untuk membiayai stok dan persediaan mereka. Keperluan pembiayaan mereka ditentukan pada sebesarnya stok dan persediaan (*re-ordering level*). Pembiayaan juga meliputi biaya bahan mentah, tenaga kerja dan *overhead*.

- 5) BMT membiayai permintaan *leter of credit* anggota yang telah melakukan kontrak, baik kontrak kerja maupun kontrak pemasukan barang, dapat pula meminta pembiayaan dari BMT. BMT dapat membiayai keperluan ini dengan prinsip *murabahah* dan untuk itu BMT dapat meminta surat perintah kerja dari anggota yang bersangkutan.<sup>28</sup>

Berikut ini adalah aplikasi *murabahah* dalam sistem BMT :<sup>29</sup>

- d. Aspek teknis *murabahah* dalam BMT

BMT memberi waktu tangguh bayar pada anggota selama jangka waktu yang telah disepakati bersama. Adapun proses secara rinci sebagai berikut:

- 5) BMT mengajukan anggotanya sebagai agen pembelian barang dimaksud atas nama BMT, dan BMT membayar harga barang. Pembayaran harga beli hanya sah bila dilengkapi *invoice, draft/bill, confirmed delivery order* atau dokumen-dokumen sejenis. BMT harus memastikan bahwa:

- c) *Draft/ bill* tidak boleh kadar luarsa (biasanya tidak boleh lebih dari 14 hari).
- d) Pembiayaan ganda (*dauble financing*) harus dihindari. BMT selanjutnya menjual barang keanggotanya pada harga yang telah ditetapkan bersama, yaitu harga pembelian ditambah *margin* keuntungan dan menerbitkan suatu *murabahah note*

---

<sup>28</sup>Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syari'ah*, UII Pres, Yogyakarta, 2000, hlm. 25.

<sup>29</sup>*Ibid*, hlm. 26.

bernilai nominal harga jual untuk melunasi dengan jatuh tempo pada jangka waktu yang telah disepakati bersama.<sup>30</sup>

- 6) Pada saat *murabahah note* jatuh tempo, anggota membayar uang dengan mendebit rekening korannya BMT yang bersangkutan atau kliring cek.
- 7) Penjualan barang atau jasa
  - d) BMT membiayai pembuatan (pengadaan) barang dan selanjutnya menjual barang tersebut pada anggotanya pada harga yang telah disepakati bersama, yaitu biaya tambahan margin keuntungan BMT.
  - e) Pembayaran dilakukan dengan tangguh dalam tempo jangka waktu yang disepakati bersama.
  - f) Anggota melunasi pembayaran pada bank syari'ah pada saat jatuh tempo.
- 8) Impor barang dan pembelian barang dengan *letter of credit*
  - f) Anggota memberi tahu BMT kebutuhan fasilitas *letter of credit* dan meminta BMT untuk membeli atau mengimpor barang dengan kesediaan anggota untuk membeli barang yang dimaksud dari BMT ketika barang datang dengan prinsip *murabahah*.
  - g) Selanjutnya BMT menjual barang pada anggotanya dengan harga yang telah disepakati, yaitu harga yang ditambah margin keuntungan dengan prinsip *murabahah*. Pembayaran dilakukan dengan cara cicilan atau jatuh tempo.
  - h) Pada saat jatuh tempo, anggota membayar ke BMT.
  - i) Selama harga jual belum dilunasi oleh anggota, barang masih dijamin oleh BMT.<sup>31</sup>

---

<sup>30</sup>Lukita Tri Prakasa, "Menuju Pembiayaan Murni Syari'ah (Mengenang 6 Tahun Fatwa Murabahah MUI)", dalam *Artikel MES (Masyarakat Ekonomi Islam Syari'ah)* didownload dari <http://www.mes.com>. diakses tanggal 1 Oktober 2016.

<sup>31</sup>Muhammad, *Op. Cit*, hlm. 28.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah* di BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara adalah anggota menyiapkan rician biaya dari kontrak yang telah diberikan kepadanya, termasuk biaya bahan, tenaga kerja dan biaya *overhead*, BMT membeli kontrak dimaksud senilai biaya dan mencairkan dana pembiayaan sesuai dengan prestasi penyelesaian kontrak, BMT dapat mengawasi atau menggunakan pihak ketiga, yaitu konsultan atau profesional untuk mengawasi pekerjaan anggota dengan persetujuan anggota, pada saat selesainya kontrak, BMT menjual kepada anggotanya pada harga yang telah disepakati bersama, yaitu harga yang ditambah margin keuntungan BMT dan harga pembayaran kontrak dibayarkan kepada BMT dan digunakan untuk melunasi kepada anggota.

## **2. Analisis tentang Kelebihan dan Kelemahan Praktek *Wakalah* pada Produk Pembiayaan *Murabahah* di BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara**

Sebelum memberikan pembiayaan, ada hal yang harus dilakukan pihak bank atau lembaga keuangan lain (BMT) salah satunya adalah analisis pembiayaan yaitu dengan cara mengevaluasi atau menilai kelayakan usaha dalam pengajuan pembiayaan. Hal ini dilakukan untuk meyakinkan BMT bahwa si anggota benar-benar dapat dipercaya, maka sebelum pembiayaan diberikan BMT terlebih dahulu mengadakan analisis pembiayaan. Analisis pembiayaan mencakup latar belakang anggota, prospek usaha, jaminan yang diberikan serta faktor-faktor lainnya. Tujuan analisis ini adalah agar BMT yakin bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar aman dalam arti uang yang disalurkan pasti kembali. Oleh karena itu, BMT harus teliti dalam melakukan analisis, akibatnya pembiayaan yang diberikan sulit untuk ditagih alias macet.

Berdasarkan wawancara yang peneliti lakukan oleh peneliti secara langsung oleh informan yaitu dengan Ali Usman selaku Bagian

Pembiayaan BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara mengatakan terdapat kelebihan dalam pelaksanaan pemberian pembiayaan yaitu:

- a. Membangun kepercayaan yang tinggi antara BMT dengan anggota untuk menjadi wakil BMT membeli barang sesuai keinginan
- b. Membangun kejujuran dan kedisiplinan anggota pembiayaan untuk mentasyarufkan dalam pembiayaan sesuai dengan tujuan awal yang tercantum saat permohonan pembiayaan diajukan yang dibuktikan kwitansi dari hasil pembelian barang yang dimaksud
- c. Proses transaksinya cepat, akurat dan terpercaya
- d. Anggota mudah mendapatkan pencairan dana dalam pembiayaan *murabahah*
- e. Anggota merasa senang adanya kerjasama dengan lembaga dalam praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah*
- f. Banyaknya anggota yang melakukan kerjasama dalam praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah*<sup>32</sup>

Sedangkan kelemahan pada praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah* di BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara adalah sebagai berikut:

- a. Masih banyak anggota yang tidak paham dengan produk-produk pembiayaan BMT dan tidak peduli dengan hal tersebut, bahkan ada yang berprinsip yang penting mendapatkan pembiayaan
- b. Kurang terbukanya anggota tentang kondisi riil usaha yang akan dibiayai BMT, sehingga sering muncul manipulasi data tentang keuntungan usahanya
- c. Terjadinya penyimpangan dari akad yang telah disepakati
- d. Kurang mampunya anggota memisahkan antara dana-dana produktif dengan dana pribadi, sehingga sulit untuk diketahui pendapatan keuntungan riilnya

---

<sup>32</sup>Wawancara dengan Mustofa selaku Manager BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara, tanggal 28 Oktober 2016.

- e. Secara umum anggota dalam menjalankan kegiatan usahanya tanpa menggunakan pembukuan yang benar
- f. Banyaknya anggota yang belum memiliki coateral, namun dari sisi usaha dan karakternya baik
- g. Kurangnya pengontrolan atau pengawasan yang dilakukan lembaga pada anggota yang melakukan *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah*
- h. Kurangnya keterbukaan dengan kejujuran yang dilakukan oleh anggota saat memberikan informasi dalam melakukan *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah*<sup>33</sup>

Dengan demikian, dapat dipahami bahwa kelebihan praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah* di BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara adalah membangun kepercayaan yang tinggi antara BMT dengan anggota untuk menjadi wakil BMT membeli barang sesuai keinginan, membangun kejujuran dan kedisiplinan anggota pembiayaan untuk mentasyarufkan dalam pembiayaan sesuai dengan tujuan awal yang tercantum saat permohonan pembiayaan diajukan yang dibuktikan kwitansi dari hasil pembelian barang yang dimaksud, proses transaksinya cepat, akurat dan terpercaya, anggota mudah mendapatkan pencairan dana dalam pembiayaan *murabahah*, anggota merasa senang adanya kerjasama dengan lembaga dalam praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah*, banyaknya anggota yang melakukan kerjasama dalam praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah*.

### **3. Analisis tentang Solusi Penyalahgunaan Akad *Wakalah* pada Produk Pembiayaan *Murabahah* di BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara**

Melihat faktor-faktor yang ada di atas, perlu adanya solusi bagaimana mengatasinya, menurut analisis peneliti bahwa dalam mengatasi kendala-kendala di atas, perlu dilakukan analisis yang ekstra ketat yaitu berpegang pada prinsip 5 C. Menurut Muhammad Ridwan,

---

<sup>33</sup>Wawancara dengan Ali Usman selaku Bagian Pembiayaan BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara, tanggal 31 Oktober 2016.

perlu adanya perhatian dalam pembiayaan, yaitu pada tiga aspek penting antara lain:

- a. Aman, yakni keyakinan bahwa dana yang telah dilempar dapat ditarik kembali dengan waktu yang telah disepakati. Untuk menciptakan kondisi tersebut, sebelum dilakukan pencairan pembiayaan, BMT terlebih dahulu harus 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 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 di minimalisasi. 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 diterima oleh anggota penabung dan sebaliknya. Besar kecilnya bagi hasil tentu saja akan sangat dipengaruhi oleh bagi hasil BMT yang diterima dari nasabah peminjam. Oleh karena hubungan timbal balik ini harus dipelihara supaya tidak saling merugikan.<sup>34</sup>

Sementara kelemahan praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah* di BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara adalah Masih banyak anggota yang tidak paham dengan produk-produk pembiayaan BMT dan tidak peduli dengan hal tersebut, bahkan ada yang berprinsip

---

<sup>34</sup>Muhammad Ridwan, *Manajemen BMT*, UII Press, Yogyakarta, 2004, hlm. 164-165

yang penting mendapatkan pembiayaan, kurang terbukanya anggota tentang kondisi riil usaha yang akan dibiayai BMT, sehingga sering muncul manipulasi data tentang keuntungan usahanya, Terjadinya penyimpangan dari akad yang telah disepakati, kurang mampunya anggota memisahkan antara dana-dana produktif dengan dana pribadi, sehingga sulit untuk diketahui pendapatan keuntungan riilnya, secara umum anggota dalam menjalankan kegiatan usahanya tanpa menggunakan pembukuan yang benar, banyaknya anggota yang belum memiliki *coleteral*, namun dari sisi usaha dan karakternya baik, dan kurangnya pengontrolan atau pengawasan yang dilakukan lembaga pada anggota yang melakukan *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah* dan kurangnya keterbukaan dengan kejujuran yang dilakukan oleh anggota saat memberikan informasi dalam melakukan *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah*. Adapun cara mengatasinya adalah berpegang pada prinsip 5 C dan memperhatikan adanya tiga aspek penting dalam pembiayaan, yaitu aman, lancar, dan menguntungkan.

Walaupun penyalahgunaan belum bisa diatasi secara tuntas, namun resiko tersebut dapat dikendalikan. Sebagaimana BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara menerapkan beberapa strategi untuk mengantisipasi penyalahgunaan akad (*wakalah*). Dari data yang telah penulis sampaikan, penurunan tingkat penyalahgunaan menunjukkan efektifnya strategi dan kinerja Sumber Daya Insani BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara. Namun karena keterbatasan Sumber Daya Insani untuk memantau mitra pembiayaan yang begitu besar jumlahnya, masih terdapat kekurangan-kekurangan yang perlu diperbaiki.

Melihat kelebihan dan kelemahan praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah* di BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara, maka dapat dianalisis bahwa pihak BMT yang hanya memberikan uang kepada anggota untuk dibelikan sendiri barangnya atau pihak BMT menunjuk anggota sebagai agennya untuk membeli barang yang diperlukannya atas nama BMT yang bersangkutan dan menyelesaikan

pembayaran harga barang dari biaya BMT tersebut. Mekanisme ini jelas menyalahi hakikat *murabahah* itu sendiri, yang pada hakikatnya *murabahah* adalah proses jual beli yang syarat dan rukunnya di tentukan oleh aturan syara". Apabila pola ini tetap dilakukan, maka kesan yang kita dapat dari proses ini penjual menjual barang yang belum ia miliki padahal ini jelas menyalahi aturan syara". Sebagaimana dalam hadits dikatakan:

لَا يَبِيعُ الْإِنْسَانُ مَا تَمْلِكُ

Artinya: "Tidaklah sah jual beli, kecuali uyang dapat dimiliki"<sup>35</sup>

Menurut al-Baghawi, yang dikutip oleh asy-Syaukani, bahwa larangan di dalam hadis tersebut adalah larangan menjual barang yang belum dimiliki atau tidak menjadi milik. Adapun menjual sesuatu yang ada di dalam tanggungan itu boleh secara akad *salam* dengan syarat-syarat tertentu. Jika seseorang menjual sesuatu yang ada dalam tanggungannya dan ditentukan secara konkret di tempat yang telah diperjanjikan, maka hal itu boleh, meskipun barang tersebut belum ada pada waktu akad.<sup>36</sup> Menurut Ibn Taimiyah larangan tersebut bukan dari segi ada/ tidaknya obyek akad, tetapi disebabkan oleh adanya unsur *garar*, yaitu jual-beli sesuatu yang tidak dapat diserahkan.

Dzahir larangan ini menunjukkan kepada kita haram menjual apa yang belum menjadi milik, dan belum masuk ke dalam kesanggupan penjual. Dalam pada itu, dikecualikan penjualan menggunakan akad *salam*. Menurut Ibnul Qoyyim, penjualan *salam* itu berdiri sendiri tidak dikhususkan dari larangan ini, karena *salam* itu adalah akad terhadap sesuatu yang di dalamnya terdapat tanggung jawab penjual yang telah disifatkan, hanya saja belum saja belum menjadi benda.<sup>37</sup>

---

<sup>35</sup>HR. Abu Dawud, lihat Musthafa Diibul Bigha, *Ikhtisar Hukum-hukum Islam Praktis*, CV As-Syifa, Semarang, 1994, hlm. 470.

<sup>36</sup>Yusuf al-Qardawi, *Bai" al-Murabahah li al-Amir bi asy-Syira" Kama Tajriyat al-Masharif al-Islamiyyah*, Mathba" ah Wahbah, 1987, hlm, 57.

<sup>37</sup>Muhammad Hasby As-Syidiqi, *Koleksi Hadits-Hadits Hukum*, Petraya Mitrajaya, Semarang, 2001, hlm, 25.

Apabila tetap itu terlaksana karena alasan sistem dan pelaksanaan yang rumit, maka itu adalah resiko atau konsekuensi bagi BMT sebagai penyedia pembiayaan *murabahah* tersebut. Adapun mengenai sistem yang ada pada institusi tersebut, maka itu dapat di sesuaikan dan saya yakin itu dapat dilakukan apabila pihak BMT serius ingin menerapkan konsep *murabahah* tersebut agar sesuai dengan syariat. Dan ini pula yang disinggung dalam al-Quran al-Baqarah ayat ke 85, yang menyatakan bahwa kita tidak boleh bermain-main dalam menjalankan aturan Allah, kita harus konsisten dengan aturan yang ada.

Adapula alasan yang disampaikan apabila konsep dengan dua akad ini dilaksanakan, memungkinkan terjadi ketidaksesuaian dengan yang diinginkan pihak anggota atas barang yang dinginkannya. Mengenai alasan yang satu ini, sebenarnya ini adalah alasan yang kurang kuat karena itu dapat ditangani melalui majalah katalog yang itu dapat meminimalisir adanya ketidaksesuaian dengan keinginan para anggota, mulaidari warna, bentuk, dan lain sebagainya.

Dan praktik seperti ini pun sebenarnya tidak dapat diterima oleh standar internasional. Bahkan DPS *Dallah al-Barakah* tidak memperbolehkan hal tersebut dilaksanakan, sebagai tindakan preventif agar tidak mendekati pada riba yang diharamkan.<sup>38</sup>

Begitupula seorang pakar muamalah, yaitu Umar Chapra, dengan tegas mengatakan 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. Lanjut beliau, agar perjanjian tersebut sah secara hukum, maka pihak bank harus menandatangani 2 perjanjian terpisah. Yang satu perjanjian dengan pemasok barang, dan yang satu lagi dengan nasabah.<sup>39</sup> Artinya tidak sah apabila pihak bank hanya menandatangani 1 perjanjian

---

<sup>38</sup>Cecep Maskanul Hakim, *Ekonomi Islam*, Hlm. 78

<sup>39</sup>Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam dan kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, Pustaka Utama Grafiti, Jakarta, 2007, hlm. 65.

saja dan menyerahkan pembeliannya kepada nasabah. Dari penjelasan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan murabahah menggunakan metode *bil wakalah* yang dilaksanakan oleh BMT itu sebenarnya menyalahi aturan yang telah ditetapkan oleh para ulama sebagai salah satu pondasi atau pilar pelaksana ajaran Islam.

Seperti hal lainnya, dalam akad ini pun dimungkinkan adanya *istisnaiyyah* atau pengecualian. Artinya ada transaksi yang dimungkinkan diperbolehkan akad *murabahah bil wakalah* itu tetap dilaksanakan karena faktor *madhorot*, yang apabila akad tersebut tidak dilaksanakan akan menyebabkan salah satu fungsi BMT tidak dapat dilaksanakan. Misalnya pada transaksi perbaikan atau rehabilitasi rumah, yang ini jelas akan menyulitkan pihak BMT jika pelaksanaan murabahah tetap dilaksanakan berdasarkan prinsip awal yang tidak membolehkan adanya perwakilan. Salah satu alasan yang kuat untuk dilaksanakan *murabahah bil wakalah* ini adalah karena objek transaksi itu sangat banyak, misalnya membutuhkan pasir, semen, paku, cat, kayu, dan lain sebagainya, yang ini akan menyebabkan kesulitan bagi pihak BMT.

Adapun kaidah yang berhubungan dengan kaidah adalah:

الضرورات تبيح المحظورات

Artinya: “Kemadharotan membolehkan melakukan pekerjaan yang dilarang”<sup>40</sup>

Ada berbagai penafsiran mengenai madharot, seperti yang disampaikan oleh Imam Suyuthy, beliau menjelaskan bahwa madharat itu suatu keadaan dimana jika seseorang tersebut tidak melakukan perbuatan dengan segera akan menyebabkan dirinya terbawa ke jurang kehancuran atau kematian.<sup>41</sup>

Apabila kita kaitkan dan hubungkan kasus *madarat* yang terjadi pada daging babi dengan aplikasi *murabahah* pada perbankan, maka bagi mereka yang berargumen bahwa melaksanakan *murabahah bil wakalah*

<sup>40</sup>Imam Suyuti, *al-Ashbah wa An-Nadzoir*, tp: Dar al-Kutub al-islami, tt, hlm, 60

<sup>41</sup>*Ibid*, hlm. 60-68.

dengan alasan *madarat* karena lebih rumit, maka argumentasi itu tertolak dan tidak masuk akal. Sebab, masih terdapat LKS (Lembaga Keuangan Syariah) lainnya yang melaksanakan pembiayaan *murabahah* sebagaimana mestinya dan mereka pun tetap diuntungkan. Sehingga tidak ada dispensasi bagi mereka yang menjalankan *murabahah bil wakalah*.

Berbeda halnya dengan pelaksanaan *murabahah* di institusi perbankan, terdapat perbedaan pendapat di kalangan ulama Indonesia dikarenakan adanya pajak berganda, yang apabila terus dilaksanakan akan menyebabkan kebangkrutan bagi lembaga keuangan syariah itu sendiri. Solusi utama agar *murabahah* dapat dilaksanakan sebagaimana mestinya ialah dengan dihapuskannya pajak berganda yang dikenakan kepada perbankan syariah oleh *regulator* (pemerintah dan DPR).

Kesimpulannya, akad atau transaksi *murabahah* seharusnya dilaksanakan dengan dua akad. *Pertama* akad dari *suplayer* kepada pihak BMT dan yang kedua adalah akad dari pihak BMT ke anggota, sesuai dengan apa yang dirumuskan oleh para ulama. Dalam transaksi *murabahah* tidak diperkenankan dijalankan berdasarkan *ba'i al-Murabahah bil wakalah* atau melalui perwakilan kepada anggota, karena ini lebih dekat dengan jual beli terhadap benda yang belum ada, dan itu tidak diperbolehkan dalam Islam. Pelaksanaan *ba'i al-Murabahah bil wakalah* dimungkinkan diperbolehkan jika dalam keadaan tertentu sebagaimana telah dijelaskan di atas.