

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah Singkat dan Berdirinya BMT Amanah Kudus

BMT Amanah Kudus merupakan unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi yang dimiliki oleh PonPes Amanah, lembaga ini memiliki badan hukum sebagai bidang ekonomi yang bernaung di bawah yayasan Al-Aqsho Pesantren Hidayatullah yang beralamatkan di Jl. Gedang Sewu Rt 05 Rw 04 Bakalan Krapyak Kaliwungu Kudus, dengan No.telpon +62291425183, E-mail: bmtamanah.co.id, Website : www.bmtamanah.co.id.

Didirikannya BMT Amanah diwali dengan rekomendasi dari berbagai donatur yayasan Al-Aqsho Pesantren Hidayatullah Kudus guna membangun sebuah BMT, setelah adanya rekomendasi ini pengurus yayasan melakukan musyawarah dan pada Desember 2009 disepakati untuk didirikan BMT dengan ditandai pengiriman Bapak Saiful Anwar ke BMT Al-Amin Kudus untuk magang selama 1 bulan. Persiapan pembukaan BMT diaawali pada 2010 dengan mempersiapkan tempat, mencetak brosure, dan hal lainnya yang dibutuhkan. Kemudian 13 Mei 2010 BMT Amanah diresmikan. Awal didirikannya BMT Amanah ialah BMT Aqshol Madinah dengan rencana badan hukum KJKS, akan tetapi ketika melakukan pengurusan perijinan di dinas PERINKOP dan UMKM kota Kudus, direkomendasikan untuk menghidupkan koperasi di bawah naungan Yayasan Al-Aqsho Pesantren Hidayatullah yaitu Kopontren Amanah dan tidak usah membuat ijin baru dan ketika itu dilakukan pergantian nama BMT Aqshol Madinah resmi berganti nama menjadi BMT Amanah.

Berdirinya BMT Amanah dilatar belakangi oleh beberapa hal yaitu:

- a. Pemodal dan tengkulak memanfaatkan *dhuaf* secara tidak wajar.
- b. Akses permodalan sangat sulit.
- c. Kalangan mikro sangat sulit tersentuh dakwah.
- d. Bentuk nyata dalam mewujudkan program ekonomi Yayasan Al-Aqsho Pesantren Hidayatullah Kudus

Ketika melaksanakakan usahanya, BMT Amanah sudah memberikan hasil positif dimana masyarakat memberikan

dukungan dan memperlihatkan minatnya dengan keberadaan BMT Amanah.³¹

BMT Amanah membuka 1 kantor cabang di kompleks Yayasan Al-Aqsho Pesantren Hidayatullah Kudus beralamat di Desa Kedungdowo, Kecamatan Kaliwungu, Kabupaten Kudus.

2. Visi, Misi, dan Tujuan BMT Amanah Kudus

a. Visi

Mewujudkan kesejahteraan umat Islam khususnya anggota dengan penguatan pelaksanaan prinsip-prinsip ekonomi berdasarkan syariah.

b. Misi

Mengelola BMT dengan:

- 1) Penguatan modal,
- 2) Penguatan lembaga (standar SDM, Operasi, *Software & Aplikasi Syariah*),
- 3) Penguatan pendampingan (Manajemen, *Ruhiah*, dan kemitraan),
- 4) Penguatan produk,
- 5) Penguatan *service* (*Home Banking*, SALUT (Sederhana, Aman, Lancar, Utuh dan Transparan),
- 6) ATM (Adil, Transparan, Menentramkan).

c. Tujuan

- 1) Meningkatkan pendapatan anggota dan masyarakat umumnya,
- 2) Mengatasi ketimpangan ekonomi dan sosial,
- 3) Mempunyai posisi tawar/daya saing anggota dan mitra binaan melalui kegiatan pendukung lainnya,
- 4) Peningkatan produktivitas usaha yang maksimal,
- 5) Pendapatan yang mampu mendorong pertumbuhan perkembangan usaha.³²

3. Struktur Organisasi, Ruang Lingkup, Wewenang dan Mekanisme

Demi berjalannya suatu organisasi atau lembaga

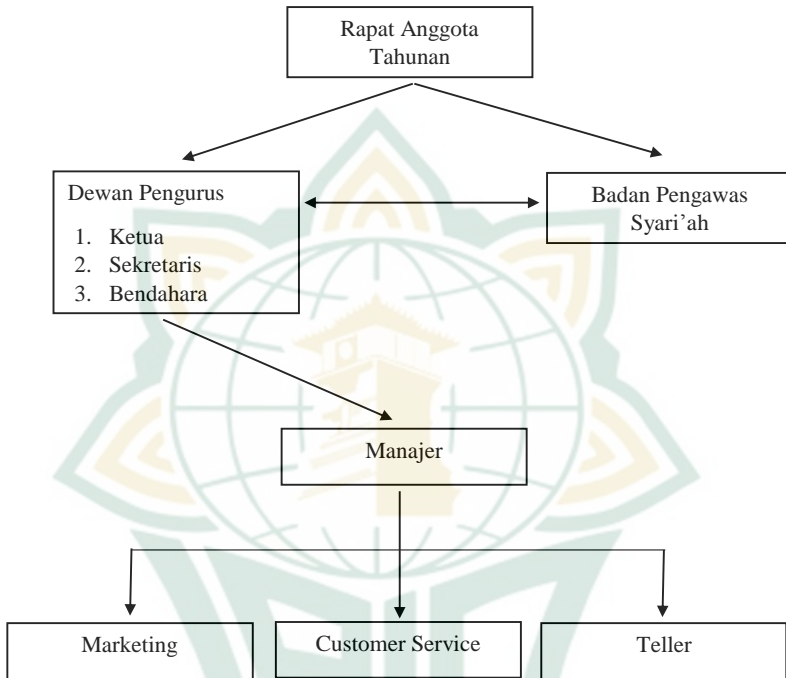
³¹ Dokumentasi BMT Amanah Kudus, tanggal 19 April 2021.

³² Hasil dokumentasi BMT Amanah Kudus, dikutip tanggal 19 April 2021.

dibutuhkan adanya struktur organisasi yang jelas. Begitu juga BMT Amanah yang memiliki struktur organisasi yaitu:

Gambar 4.1

Struktur Organisasi BMT Amanah Kudus



a. Ketua

- 1) Memimpin rapat baik pengurus ataupun anggota, dan memberikan laporan pertanggungjawaban kepada anggota.
- 2) Melaksanakan tugas kepemimpinan bagi pengurus.
- 3) Melakukan pengelolaan dan pembinaan.
- 4) Menandatangani surat berharga dan lainnya dalam menjalankan bidang usaha BMT Amanah.
- 5) Melaksanakan tugas sesuai dengan amanah AD/ART khususnya dalam mencapai prinsip dasar usaha, misi, visi dan tujuan.

Berkomunikasi dengan sekretaris berkaitan dengan personalia dan tata usaha umum.

Berkomunikasi dengan bendahara berkaitan dengan penandatanganan laporan keuangan, investasi dan lain sebagainya.

Berkomunikasi dengan manajer yaitu mengatur perjanjian kerja sama dengan pihak lain.

b. Sekretaris

- 1) Melakukan pemeliharaan buku organisasi berupa buku daftar nasabah dan membuat BAP dalam setiap rapat.
- 2) Melakukan pemeliharaan dokumen hasil keputusan rapat dan surat.
- 3) Melakukan pemeliharaan tata kerja dan perencanaan aturan khusus.
- 4) Melakukan penyusunan laporan organisasi.
- 5) Memberitahu anggota sebelum rapat anggota diadakan sesuai dengan AD/ART.

c. Bendahara

- 1) Merencanakan anggaran belanja dan pendapatan unit usaha.
- 2) Mencari dana dengan mengumpulkan simpanan dan sumber dana potensial lainnya.
- 3) Memelihara semua harta kekayaan lembaga.
- 4) Mengatur pengeluaran uang agar tidak melampaui anggaran.
- 5) Menyiapkan laporan keuangan secara *periodic*.
- 6) Mengawasi dan membimbing pekerjaan manager dalam administrasi keuangan.
- 7) Menandatangani buku rekening dengan manaager.
- 8) Memberikan catatan-catatan keuangan usaha.
- 9) Memberikan saran dan verifikasi kepada ketua mengenai keadaan dan efektifitas pengamanan kekayaan, rekening bank atas nama koperasi dan komite pembiayaan.

d. Manajer

1) **Bidang Perencanaan**

- (a) Mengkoordinir dan memimpin semua kegiatan usaha dan karyawan seperti mengumpulkan keuangan, administrasi, pemasaran, penyaluran pembiayaan dan simpanan.
- (b) Menjalankan rencana kerja, pendapatan koperasi dan anggaran pendapatan yang sudah disahkan pada rapat anggota.
- (c) Menjelaskan rencana kerja BMT Amanah dalam rencana kerja harian.

- (d) Melakukan pengembangan pada usaha BMT Amanah melalui target pertumbuhan yang sudah menjadi kesepakatan pengurus BMT Amanah.
 - (e) Membuat rancangan anggaran belanja dan pendapatan dan merancang program kerja BMT Amanah untuk anggaran tahun berikutnya.
- 2) **Bidang Administrasi/Keuangan**
- (a) Menandatangani atau mengesahkan pengeluaran kas sesuai dengan otoritas kewenangan.
 - (b) Menandatangani buku rekening bersama bendahara.
 - (c) Mengambil langkah pengamanan kekayaan lembaga dan keuangan.
 - (d) Melaksanakan dan menata pembukuan BMT Amanah agar menjadi *accountable*, transparan, tertib dan lebih baik.
- 3) **Bidang Pengawasan dan Pelaporan**
- (a) Meminta laporan dan informasi dari karyawan untuk menyusun LPJ dan evaluasi.
 - (b) Mengecek langsung pekerjaan karyawan.
 - (c) Memberikan laporan hasil usaha dan bertanggung jawab mengenainya.³³

e. Komite Pembiayaan

Ialah lembaga yang memiliki kewenangan dalam pemberian suatu pengajuan pembiayaan dari nasabah ataupun calon nasabah. Keputusannya melingkupi penolakan atau penerimaan suatu pengajuan. Di dalamnya termasuk membahas mengenai pembiayaan yang bermasalah dan merumuskan langkah dalam menyelesaikannya.

1) **Susunan pengurus komite pembiayaan**

Tingkat pusat

Ketua	:	Manajer BMT
Anggota	:	Kepala pembiayaan <i>Account officer</i> Admin pembiayaan

Tingkat cabang

Ketua	:	Kepala cabang
Anggota	:	<i>Account officer</i>

³³ Hasil dokumentasi BMT Amanah Kudus, dikutip tanggal 19 April 2021.

Admin pembiayaan

2) **Jenjang kewenangan**

- (a) Pembiayaan di bawah 1 juta, cabang memiliki kewenangan mmeutuskan sendiri kemudian melaporkannya ke kantor pusat.
- (b) Pembiayaan di atas 1 juta sampai 10 juta merupakan kewenangan kantor pusat dengan melaporkan keputusan kepada pengurus.
- (c) Pembiayaan di atas 10 juta merupakan kewenangan kantor pusat berdasarkan koordinasi dengan pengurus.³⁴

4. **Produk-produk di BMT Amanah Kudus**

BMT Amanah mempunyai berbagai produk layanan jasa keuangan, pembiayaan dan simpanan yang keseluruhannya berdasarkan prinsip syariah. produk-produknya yaitu.³⁵

a. **Produk-produk Simpanan BMT Amanah**

1) **Simpanan Anak Sholeh**

Diperuntukkan bagi nasabah dalam menyiapkan biaya sekolah atau pendidikan bagi anaknya di masa mendatang dengan lebih baik sekaigus mendidik anak untuk menabung sejak dini. Simpanan ini dipersembahkan untuk anak dan dinamai dengan nama anak serta pengelolaannya menggunakan akad *mudharabah*.

Kelebihan dan manfaat:

- (a) Hasil bulanan
- (b) Tanpa ada potongan pajak bulanan dan administrasi
- (c) Terdapat fasilitas autodebet dari rekening ayah ibu
- (d) Setoran disesuaikan dengan kemampuan
- (e) Jika jangka waktu berubah tidak dikenakan biaya
- (f) Jangka waktu disesuaikan kebutuhan
- (g) Menata keuangan bagi anak
- (h) Buku tabungan atas nama anak

Simulasi:

Apabila anak nasabah berusia 3 tahun dan biaya pendaftaran sekolah ialah Rp. 5.000.000 kemudian asumsi kenaikan biaya pendidikan 20% per tahunnya maka biaya

³⁴ Hasil dokumentasi BMT Amanah Kudus, dikutip tanggal 19 April 2021.

³⁵ Observasi produk-produk di BMT Amanah Kudus, pada tanggal 19 April 2021.

sekolah ketika anak berusia 6 tahun adalah Rp. 9.000.000 : 48 bln = Rp. 187.000 (per bulan).

2) **Simpanan Sakinah**

Produk ini diperuntukkan untuk keluarga sakinah yang digunakan untuk investasi, transaksi bisnis, kebutuhan harian ataupun perencanaan masa depan. Dana ini dikelola dengan akad *mudharabah*.

Kelebihan dan manfaat:

- (a) Autodebet pembayaran tagihan angsuran, asuransi, speedy, telkom, PLN dan lain sebagainya
- (b) Kemudahan antar jemput dana
- (c) Bagi hasil bulanan
- (d) Tidak ada potongan pajak bulanan dan administrasi
- (e) Buku tabungan.

3) **Simpanan Mawadah**

Produk ini ditujukan kepada nasabah yang mempunyai dana mengendap dengan penempatan dana dalam jangka waktu dan jumlah tertentu berdasarkan akad *Wadiah Yad Dhamanah*. Nasabah memiliki hak mengikuti undian yang ada dengan syarat:

- (a) Mengisi formulir
- (b) *fotocopy* identitas diri
- (c) Setoran minimal Rp. 5.000.000,-
- (d) Perjanjian pengendapan dana dalam jangka waktu tertentu.

* namun produk ini tidak diperuntukkan bagi pegawai BMT Amanah.

4) **Simpanan Qurban**

Bagi nasabah yang akan menunaikan ibadah qurban maka disediakan simpanan ini, setoran bulanan dan jangka waktunya disesuaikan dengan keuangan nasabah.

Kelebihan dan manfaat:

- (a) Kerjasama dengan BMH
- (b) Pendistribusian, pengiriman, perawatan dan pengadaan hewan Qurban
- (c) Mendapat souvenir
- (d) Bisa ditarik tanpa adanya dana mengendap
- (e) Autodebet storan bulanan
- (f) Bebas potongan bulanan
- (g) Pencairan bisa ditunda atau dipercepat
- (h) Adanya setoran bulanan dan jangka waktu
- (i) Setoran awal ringan.

5) **Koin Dinar dan Dirham**

Transaksi dengan uang perak dan emas akan bisa dilaksanakan kembali. Hal ini disebabkan tidak adanya inflasi pada uang ini. nilai intrinsiknya jelas sehingga daya belinya setabil. Fasilitas yang diberikan kepada nasabah BMT Amanah adalah dirham perak dan dinar emas.

Dinar ialah koin uang emas 22 K (91,7%) seberat 4,25 g,

Dirham ialah koin uang perak (99,95%) berat 2,975 g,

Manfaat dan kelebihan:

- (a) Sertifikat keaslian tiap kepingnya
- (b) Alat lindung nilai jangka panjang
- (c) Tidak terdampak inflasi, daya beli stabil
- (d) Ikut sunnah Nabi
- (e) Diterbitkan oleh *Word Islamic Mint* (WIM)

b. Produk-Produk Pembiayaan BMT Amanah

1) **Pembiayaan Modal Usaha**

Pembiayaan modal usaha dengan akad *mudharabah*. Nasabah berperan sebagai pelaksana dengan nisab bagi hasil sesuai dengan yang telah disepakati.

2) **Pembiayaan Multi Barang**

Akad yang dilaksanakan ialah *murabahah*. Margin dan harga pasar sesuai dengan kesepakatan kedua pihak ketika awal pembiayaan. Produk ini bisa digunakan untuk memenuhi barang konsumsi dan investasi.

3) **Pembiayaan Sewa**

Akad yang dilaksanakan ialah akad sewa, balas jasa yang diterima BMT yaitu *ujroh* sesuai dengan kesepakatan. Ada juga akad *Ijarah Muntahiyah Bittamlik*, dengan skema pengalihan hak kepemilikan kepada calon anggota/anggota setelah masa *ijarah*/sewa selesai.

c. Layanan dan Jasa Keuangan

- 1) Tagihan layanan umum yaitu: AETRA, BSD, PAM, Bintoro, PAM Playja, dan PLN.
- 2) Pulsa seperti: HEPI, Smart, Trendy, Esia, Fren, StarOne, Prabayar, Telkomsel, XL, 3, Axis, Indosat.
- 3) telepon pasca bayar: StarOne, Smat, Esia, Fren, Flexi, Xplor, Kartu Halo, Matrix Dan Telkkom.
- 4) Cicilan seperti: KITA Finance, Trihamas Finance, Pratama Finance, Toyota Astra Finance, ACC dan FIF.

- 5) Pembayaran zakat seperti: Rumah Zakat, Dompot Dhuafa, Baitul Maal Hidayatullah, Wakaf Al-Qur'an.
- 6) *Personal Loan* seperti: *Personal Loan* Citibank, ABN AMRO/KTAA RBS, Pinjaman HSBC, KTA HSBC, KTA SCB.
- 7) Transfer *Online* dan *Realtime* seperti:
 - (a) Transfer antar rekening BMT Amanah
 - (b) Transfer *online real time* ke bank lain anggota jaringan prima, atm bersama dan ALTO.
 - (1) Tagihan kartu kredit seperti: JCB yang terbit di Indonesia, Amex, Mastercard, Kartu Kredit Visa, Amanah Kartu Kredit.
 - (2) Tiket pesawat terbang seperti: Voltras, Lion Air, Mandala, Air Asia, Garuda Indonesia, Citilink.
 - (3) Biaya pendidikan seperti: Universitas Parahyangan, UNAKI, UNS, UKSW, Santa Angela Bandung, Kairos Gracia, PAHOA, BPK Penabur, Al-Azhar, Al Azhar Syifa Budi, UI.
 - (4) Tagihan TV dan internet berlangganan seperti: Indovision, I-PAY, CBN, Telkom Speedy.
 - (5) Asuransi seperti: Prudential, ACE life Assurance, Takaful Keluarga, Asuransi Astra Biana, Equity Life, Commonweallt Life, Sequislife, Manulife, SIGNA, Allianz.

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Pembiayaan Multi Barang (*Murabahah*)

Pembiayaan dengan akad *murabahah*. Pada awal pembiayaan margin dan harga dasar disepakati. Produk ini bisa digunakan dalam membeli barang konsumsi dan poduk investasi. Melalui wawancara kepada Bapak Selamat Fitrianto sebagai manajer BMT Amanah Kudus menjelaskan bahwasannya strategi produk ini ialah sama dengan strategi produk pembiayaan modal usaha, kesamaanya ada pada mempersilahkan nasabah dalam mendapatkan pembiayaan kembali melalui catatan sudah mengangsur angsuran pokok minimal 50 % dan pembiayaan sebelumnya memiliki riwayat yang baik. Strategi diferensiasi produk ini ialah kecepatan waktu relasi pembiayaan, yaitu 5 hari anggota baru dan 1 hari anggota lama di mana BMT lainnya belum melaksanakan strategi ini, di samping itu strategi diferensiasi produk ini ialah memberikan potongan bagi anggota yang mengangsur sebelum tanggal yang ditetapkan oleh BMT,

potongan yang ditetapkan oleh BMT Amanah Kudus sebesar Rp 7.000, serta untuk anggota yang memiliki riwayat pembayaran yang baik dapat mengajukan pembiayaan kembali tanpa adanya agunan.³⁶

2. Prosedur Pengajuan Pembiayaan *Murabahah*

a. Mengajukan dan memenuhi persyaratan pengajuan pembiayaan *murabahah*

Jika ada calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan *murabahah* di BMT Amanah Kudus, maka calon anggota tersebut harus mengikuti prosedur dan syarat pengajuan pembiayaan *murabahah* yang telah ditentukan oleh lembaga tersebut.

Pembiayaan ialah produk utama lembaga keuangan. Hal ini juga berlaku di BMT Amanah Kudus kepada nasabahnya. Akan tetapi, pembiayaan tidak langsung diberikan kepada nasabah BMT Amanah Kudus dimana terdapat syarat yang harus dipenuhi. Salah satunya adalah menilai dan mensurvey nasabah yang akan diberi pembiayaan.

akad *murabahah* bisa diterapkan dalam upaya peningkatan usaha mikro bagi anggotanya khususnya bagi pedagang pasar. Untuk mengajukan pembiayaan *murabahah* di BMT Amanah Kudus perlu melakukan beberapa prosedur:

1) Pemohon

- (a) Sudah menjadi anggota luar biasa/calon anggota/anggota.
- (b) Pembukaan simpanan *syirkah* dengan nominal Rp. 20.000, bagi anggota dengan agunan dan Rp. 100.000 bagi yang tidak menggunakan agunan.
- (c) Mengisi formulir pengajuan pembiayaan
 - (1) FC SIM/KTP pemohon dan saudara/istri/suami beralamat kudus dan sekitarnya sebanyak 2 lembar.
 - (2) FC KK 2 lembar.
 - (3) FC rekening listrik yang terakhir 1 lembar.
 - (4) FC slip gaji 1 lembar.
 - (5) FC agunan SHM (Sertifikat Hak Milik) atau BPKB 2 lembar.

³⁶ Observasi Produk Pembiayaan *Murabahah* di BMT Amanah Kudus, pada tanggal 19 April 2021.

- (6) FC SPPT-PBB (jika agunan SHM), Fotocopy STNK (jika agunan BPKB) 2 lembar dan cek fisik kendaraan (kertas dari BMT).
- (7) Bersedia disurvei.
- (8) Menyerahkan berkas ke kasir atau bagian pelayanan.³⁷

2) Bagian Pembiayaan

(a) Staf administrasi pembiayaan

- (1) Menerima berkas dan menginformasikan kepada nasabah untuk menunggu survei dan pencairan.
- (2) Mencatat data pengajuan ke dalam buku pengajuan pembiayaan.
- (3) Menyerahkan berkas permohonan kepada bagian *surveyor*.

(b) Bagian *surveyor*

- (1) Melihat kesesuaian berkas dan lapangan.
- (2) Menilai laporan keuangan anggota secara ringkas dan jelas.
- (3) Membuat laporan hasil analisis berdasarkan 5 C.

Proses yang dilakukan dalam analisis ini yaitu:

- (a) Analisis karakter (*character*) atau kemampuan pemohon dalam memenuhi kewajiban yang sudah dijanjikan.
- (b) Analisis kondisi (*condition*) yaitu keadaan ekonomi yang bisa memberikan pengaruh pada kegiatan usaha baik keuangan, pemasaran dan produksi nasabah.
- (c) Analisis kemampuan (*capability*) ialah kemampuan dalam mengembalikan pembiayaan dan kewajiban lain.
- (d) Analisis permodalan (*capital*) keadaan permodalan yang menjadi bahan pertimbangan besarnya pembiayaan

³⁷ Hasil dokumentasi BMT Amanah Kudus, dikutip tanggal 19 April 2021.

yang diberikan.

- (e) Analisis jaminan (*collateral*) ialah menganalisis jaminan berupa *cash*, *fixed asset* atau bentuk lainnya yang bisa diberikan oleh si pemohon pembiayaan untuk menjamin pembiayaan yang diberikan oleh BMT.³⁸

Kegiatan pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada BMT Amanah Kudus sebagaimana diungkapkan oleh Bapak Selamat Fitrianto selaku Manajer BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Sebagaimana prosedurnya, kita membedakan ada 3 kelompok pembiayaan/anggota. Yang pertama anggota baru, kedua anggota lama dan yang ketiga anggota perpanjangan. Pertama-tama untuk anggota baru, kalau untuk anggota baru mereka langsung datang ke kantor, kemudian melengkapi berkas-berkas administrasi pengajuan pembiayaan, fotocopy KTP suami istri, kemudian fotocopy agunan/jaminan yang akan digunakan bisa berupa BPKB dan sertifikat tanah, kemudian tentang jenis usaha yang nantinya akan dijadikan sebagai penopang untuk angsurannya. Setelah semua data sudah lengkap kemudian diajukan kepada manajer, nah setelah disetujui 1-2 hari baru bisa dicairkan. Itu untuk anggota baru, kalau untuk anggota lama kita lihat *track record* dari angsuran per bulannya. Jadi karena dia sudah melakukan pembiayaan di sini kita lihat kalau *track recordnya* bagus ya kita tolerir. Kemudian yang ketiga kalau ada anggota pembaruan itu pada saat dia jatuh tempo tetapi belum bisa melunasi berarti langsung tanpa adanya prosedur yang ribet seperti di awal tadi langsung otomatis diperbarui.”³⁹

Kemudian hal serupa juga disampaikan oleh Mas

³⁸ Hasil dokumentasi BMT Amanah Kudus, dikutip tanggal 19 April 2021.

³⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Selamat Fitrianto selaku Manajer BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 13.30 WIB.

Prafasya Ainun Alva selaku *marketing* BMT Amanah Kudus sebagai berikut:

“Nah, untuk pelaksanaan atau tahapannya tentang pembiayaan *murabahah* untuk anggota itu pasti ada syarat-syaratnya yaitu fotocopy KTP suami istri, fotocopy kartu keluarga (KK), fotocopy jaminan bisa BPKB bisa sertifikat tanah. Setelah itu anggota datang ke kantor untuk mengisi formulir pembiayaan, formulir tersebut diisi lengkap sesuai dengan yang tertera di KTP. Setelah lengkap lalu ditanda tangani dengan pihak yang bersangkutan. Kita cek lagi setelah semuanya sudah siap dan lengkap kita adakan survei ke rumahnya. Disitu kita kan wawancara dengan calon anggotanya mas, tentang digunakan untuk membeli atau usaha apa. Setelah semuanya jelas dan hasil survei bagus, kita ajukan ke pimpinan untuk disetujui. Untuk proses pencairannya sendiri tidak langsung sehari jadi karena jika pengajuannya hari ini maka survei yang akan dilakukan keesokan harinya jadi kita membutuhkan waktu kurang lebih 2-3 hari untuk pencairan.”⁴⁰

Hal tersebut juga senada dengan pernyataan dari Mas Rohman selaku *Account Officer* BMT Amanah Kudus mengenai pelaksanaan pembiayaan *murabahah* sebagai berikut:

“Begini mas, untuk pelaksanaan pembiayaan *murabahah*, yang pertama itu calon anggota datang ke kantor lalu nanti kita suruh untuk mengisi formulir pengajuan pembiayaan, diisi lengkap oleh calon anggota kemudian menyertakan persyaratan seperti fotocopy KTP suami istri, fotocopy KK lalu fotocopy jaminan yaitu bisa sertifikat tanah maupun BPKB. Setelah itu kita survei ke rumahnya, biasanya jarak pengajuan dengan pencairan kurang lebih 2-3 hari.”⁴¹

⁴⁰ Hasil wawancara dengan Mas Prafasya Ainun Alva selaku *Marketing* BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 13.50 WIB.

⁴¹ Hasil wawancara dengan Mas Rohman selaku *Account Officer* BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 14.15 WIB.

Peneliti juga menanyakan pelaksanaan atau prosedur pembiayaan *murabahah* kepada anggota guna mengkonfirmasi jawaban dari pihak lembaga seperti yang telah disampaikan oleh salah satu anggota BMT Amanah Kudus yaitu Ibu Sumiati sebagai berikut:

“Pertama itu saya datang ke kantor BMT, kemudian saya menemui karyawan bilang kalau saya mau meminjam uang untuk usaha dagang saya mas. Setelah itu sama karyawannya tersebut dijelaskan syarat apa saja yang perlu digunakan untuk mengajukan pinjaman. Saya kemarin disuruh untuk mengisi formulir permohonan pembiayaan itu mas, lalu diminta fotocopy KTP suami istri sebanyak 2 lembar, fotocopy KK sebanyak 2 lembar terus fotocopy jaminannya. Kebetulan untuk jaminannya saya menggunakan BPKB kendaraan bermotor. Setelah data-data sudah lengkap besoknya dari pihak kantor melakukan survei ke rumah lalu besoknya saya ditelfon untuk datang ke kantor. Kurang lebih jarak pengajuan dengan pencairan itu sekitar 3 hari mas.”⁴²

Hal serupa juga diungkapkan oleh anggota lain, Mas Farid sebagai berikut:

“Ya waktu itu saya datang ke kantor mas, terus ya tanya-tanya sama petugasnya kalau untuk pembelian sepeda motor itu bagaimana, lalu sudah dijelaskan oleh petugas kantor. Saya disuruh untuk melengkapi persyaratannya seperti fotocopy KTP suami istri, fotocopy KK, fotocopy surat nikah, kemudian untuk jaminannya BPKB. Setelah itu dari petugas kantor melakukan survei ke rumah lalu ditanya-tanya keperluan kenapa membeli motor, terus penghasilannya dari mana saja. Kalau saya kebetulan ada usaha mebel. Kemudian kalau tidak salah jarak 3 hari saya ditelfon oleh petugas jika motornya sudah datang dan bisa diambil di kantor.”⁴³

⁴² Hasil wawancara dengan Ibu Sumiati selaku anggota BMT Amanah Kudus, pada tanggal 2 Agustus 2021 pukul 18.30 WIB.

⁴³ Hasil wawancara dengan Mas Farid selaku anggota BMT Amanah Kudus, pada tanggal 3 Agustus 2021 pukul 09.45 WIB.

Selanjutnya jawaban yang serupa juga diungkapkan oleh Bapak Agus Sugiarto:

“Saya datang ke kantor lalu tanya-tanya kepada Mas Rohman, kalau saya pengajuan barang ini bagaimana bisa atau tidak. Kemudian sudah dijelaskan tentang pembiayaannya, persyaratan dan cara pembayaran serta pembagian keuntungannya itu segini. Kebetulan saya mengajukan untuk membeli mobil *pick-up* karena untuk kebutuhan usaha saya mas. Yang pertama saya waktu itu disuruh untuk mengisi formulir pengajuan pembiayaan, setelah itu persyaratan seperti fotocopy KTP suami istri, fotocopy KK, fotocopy buku nikah dan sertifikat tanah. Kemudian dilakukan survei setelah jarak 3 hari atau lebih saya dikabari kalau pengajuannya disetujui.”⁴⁴

b. Survei oleh Lembaga

Sebelum pembiayaan yang diajukan oleh anggota atau calon anggota diterima, lembaga akan melakukan survei terlebih dahulu untuk calon anggota. Ada beberapa kriteria dan pertimbangan yang diperlukan dalam melakukan survei, peneliti menanyakan hal tersebut dan ditanggapi oleh Bapak Selamat Fitrianto selaku Manajer BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Di sini kita pakai 5C, untuk 5C ada karakter, kemampuan bayar, modal, jaminan dan kondisi. Dan yang paling diutamakan adalah karakter, karena karakter adalah salah satu sifat yang paling menentukan perbuatan anggota. Kalau karakternya baik pasti akan bertanggung jawab menjalani tanggung jawabnya, tahap survei ini merupakan penentu pembiayaan tersebut diterima atau tidak.”⁴⁵

Hal serupa juga disampaikan oleh Mas Prafasya selaku *Marketing* BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Dalam melakukan tahap survei ya yang

⁴⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Agus Sugiarto selaku anggota BMT Amanah Kudus, pada tanggal 4 Agustus 2021 pukul 19.45 WIB.

⁴⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Selamat Fitrianto selaku Manajer BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 13.30 WIB.

paling utama itu karakter mas, tetapi juga harus ditunjang dengan jaminan juga, kemampuan bayar dan kondisi ekonominya.”⁴⁶

Selanjutnya Mas Rohman selaku *Account Officer* BMT Amanah Kudus juga menambahkan sebagai berikut:

“Biasanya ya kalau survei itu kita tanya lebih dalam mas untuk usaha apa karena kan dari usaha tersebut calon anggota mampu membayar tanggungannya setiap bulan. Kita juga melihat dari karakter calon anggota itu bagaimana, kalau survei di lapangan biasanya kita tanya ke tetangganya juga tentang karakter orangnya tersebut. Jadi kita harus pandai-pandai dalam menilai karakter seseorang mas.”⁴⁷

Peneliti juga menanyakan mengenai survei kepada anggota guna mengkonfirmasi jawaban dari pihak lembaga seperti yang telah disampaikan oleh salah satu anggota BMT Amanah Kudus yaitu Ibu Sumiati sebagai berikut:

“Waktu itu kan saya pengajuan itu kalau tidak salah siang mas, saya datang ke kantor dan melengkapi semua persyaratannya. Setelah itu baru besoknya ada petugas dari BMT yang datang untuk survei. Ya tanya-tanya tentang pekerjaan saya lalu untuk dibuat usaha apa begitu mas.”⁴⁸

Hal serupa juga diungkapkan oleh Mas Farid selaku anggota BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Iya mas pihak kantor itu melakukan survei ke rumah saya, itu dilakukan pas di awal pengajuan pembiayaan. Setelah itu setiap kali saya melakukan pengajuan alhamdulillah tidak ada survei lagi mas karena saya sudah beberapa kali melakukan pengajuan di BMT Amanah ini mas jadi dari pihak lembaga tidak mengadakan survei

⁴⁶ Hasil wawancara dengan Mas Prafasya Ainun Alva selaku *Marketing* BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 13.50 WIB.

⁴⁷ Hasil wawancara dengan Mas Rohman selaku *Account Officer* BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 14.15 WIB.

⁴⁸ Hasil wawancara dengan Ibu Sumiati selaku anggota BMT Amanah Kudus, pada tanggal 2 Agustus 2021 pukul 18.30 WIB.

lagi.”⁴⁹

Ditambahkan juga dari anggota lain yakni Bapak Agus Sugiarto, sebagai berikut:

“Itu mas setelah saya melakukan pengajuan dan semua persyaratan sudah lengkap dari pihak lembaga langsung melakukan survei ke rumah mas. Karena memang saya anggota baru jadi ya lumayan ketat waktu itu surveinya.”⁵⁰

Dari hasil wawancara di atas, kriteria survei yang harus diperhatikan yang pertama adalah dari segi karakter atau sifat dari calon anggota tersebut, bisa didapat melalui tetangga sekitar. Selain karakter yang bagus juga harus ditunjang dengan jaminan kemudian usaha yang dijalankan setiap anggota karena hal ini berkaitan dengan kemampuan membayar angsuran setiap bulannya.

c. Menggunakan Akad *Wakalah* dalam Pembiayaan *Murabahah*

Di BMT Amanah Kudus sendiri pembiayaan *murabahah* sangat diminati, terbukti oleh jumlah anggota dari tahun ke tahun semakin banyak dengan jumlah anggota yang banyak peneliti menanyakan bagaimana pemberian pembiayaan/pengadaan barang kepada anggota. Hal ini dijawab oleh Bapak Selamat Fitrianto selaku Manajer di BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“*Murabahah* itu sebenarnya kan akad jual beli, kalau di BMT Amanah ini kita memakai sistem aplikasi ganda. Jadi akadnya *murabahah*, tetapi memakai *wakalah* di dalamnya. Karena mengingat karyawan di sini terbatas, maka terlalu repot kalau kita harus membelikan barangnya langsung untuk anggota. Jadi sistem yang dipakai, cara kita mengakadi, mereka datang ke sini, kemudian kita mencoba menyampaikan bahwa sebetulnya *murabahah* itu yang dibutuhkan bukan uang tapi barang, karena itu bagian dari jual beli. Karena barangnya tidak ada, kemudian kita bilang kepada anggota kalau kita (lembaga) memberikan uang untuk dibelikan barangnya sendiri. Sistem yang dipakai

⁴⁹ Hasil wawancara dengan Mas Farid selaku anggota BMT Amanah Kudus, pada tanggal 3 Agustus 2021 pukul 09.45 WIB.

⁵⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Agus Sugiarto selaku anggota BMT Amanah Kudus, pada tanggal 4 Agustus 2021 pukul 19.45 WIB.

untuk pembayaran, misalnya dipakai *bai bi tsaman* 'ajil atau *murabahah*, keuntungan atau laba yang masuk aja, kemudian pokonya di belakang dan itu cara kita menyampaikan. Jadi kita menyampaikan bahwa mereka datang ke sini itu bukan karena uangnya, tapi karena barangnya dan kemudian kita sampaikan di BMT tidak ada barang itu, adanya di toko atau di pasar. Maka BMT memberikan amanah ke anggota, uang ini untuk dibelikan barang yang dibutuhkan oleh anggota.”⁵¹

Hal serupa juga diungkapkan oleh Mas Prafasya Ainun Alva selaku *Marketing* di BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Pembiayaan *murabahah* di BMT Amanah kalau untuk barangnya sendiri tidak ada. Di sini kita mewakili kepada anggota untuk membeli sendiri kebutuhan anggota untuk usahanya. Kita hanya memberi dana yang dibutuhkan anggota dan kita mempercayakan sepenuhnya kepada anggota, tentunya ya dengan beberapa syarat dan prosedur yang sudah ditentukan. Sehingga untuk kedepannya bisa menghindari hal-hal yang tidak diinginkan.”⁵²

Pernyataan serupa juga diungkapkan oleh Mas Rohman selaku *Account Officer* di BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Selama ini BMT tidak menyerahkan barang secara langsung kepada anggota, BMT selama ini menyerahkan kepada anggota berupa uang karena kan yang lebih tahu barang yang diinginkan anggota kan anggota itu sendiri, jadi ya lebih baik memberikan kuasa kepada anggota berupa uang untuk membeli barang tersebut.”⁵³

Peneliti juga bertanya perihal pemberian pembiayaan kepada nasabah untuk memvalidasi jawaban lembaga sesuai dengan yang disampaikan nasabah BMT Amanah Kudus yaitu Ibu Sumiati, sebagai berikut:

“Begini mas kan memang saya mengajukan

⁵¹ Hasil wawancara dengan Bapak Selamat Fitrianto selaku Manajer BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 13.30 WIB.

⁵² Hasil wawancara dengan Mas Prafasya Ainun Alva selaku *Marketing* BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 13.50 WIB.

⁵³ Hasil wawancara dengan Mas Rohman selaku *Account Officer* BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 14.15 WIB.

pembiayaan ini untuk usaha dagang gorengan jadi ya sudah dari pihak lembaga dijelaskan kalau memakai akad *murabahah* terus setelah itu saya disuruh untuk menandatangani akad kemudian dari pihak lembaga memberikan uang untuk modal usaha saya.”⁵⁴

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Agus Sugiarto selaku anggota BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Waktu itu saya ditelfon oleh pihak lembaga mas disuruh untuk datang ke kantor kemudian diberitahu bahwa pengajuan saya disetujui dan sudah menyetujui semuanya lalu dari pihak lembaga memberikan dana atau uang yang saya ajukan.”⁵⁵

Berdasarkan hasil wawancara tersebut pemberian pembiayaan/pengadaan barang kepada anggota yang dilakukan BMT Amanah Kudus berupa pemberian uang atau dana, tidak menyerahkan barang langsung kepada anggota. Oleh karena itu, BMT Amanah memakai akad tambahan yaitu akad *wakalah* dalam pembiayaan *murabahah* dikarenakan SDM yang dimiliki sedikit. Selain itu, pihak lembaga khawatir jika barang yang dibelikan nanti tidak sesuai dengan yang diharapkan oleh anggota.

d. Kendala yang Dihadapi dalam Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah*

1) Kendala Internal

(a) Tidak adanya kerjasama dengan *supplier* untuk penyediaan barang

Kendala internal yang terjadi yaitu tidak adanya kerjasama dengan *supplier* dalam menyediakan barang, seperti yang sudah diungkapkan Bapak Selamat Fitrianto selaku Manajer BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Kendalanya ya itu tadi mas, kita pihak lembaga tidak menyediakan barang untuk pembiayaan *murabahah*, karena kita juga tidak ada kerjasama dengan *dealer* atau badan usaha lain. Kita hanya memberikan modal berupa uang ke anggota selebihnya kita

⁵⁴ Hasil wawancara dengan Ibu Sumiati selaku anggota BMT Amanah Kudus, pada tanggal 2 Agustus 2021 pukul 18.30 WIB.

⁵⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Agus Sugiarto selaku anggota BMT Amanah Kudus, pada tanggal 4 Agustus 2021 pukul 19.45 WIB.

percaya modal tersebut kepada anggota.”⁵⁶

Hal yang sama juga diungkapkan oleh Mas Prafasya selaku *Marketing* BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Memang benar di sini kendalanya ya itu tidak adanya kerjasama dengan *supplier* atau *dealer* untuk pembiayaan *murabahah*, sistem yang seharusnya kita membelikan barang yang diminta anggota tetapi kita sebagai pihak lembaga belum memenuhi persyaratan tersebut.”⁵⁷

Kemudian Mas Rohman selaku *Account Officer* BMT Amanah Kudus juga menambahkan, sebagai berikut:

“Iya mas di sini itu kendalanya memang karena tidak ada kerjasama dengan pihak lain, jadi kalau untuk pembiayaan *murabahah* itu sendiri kan seperti pembiayaan pada umumnya, lembaga kami tidak menyediakan barang yang dibutuhkan oleh anggota seperti kendaraan bermotor harus mengurus ke *dealer* juga tidak bisa karena kita tidak ada kerjasamanya.”⁵⁸

Demi memvalidasi wawancara yang dilakukan, maka wawancara juga dilakukan kepada nasabah BMT, yaitu Ibu Sumiati, beliau menyatakan:

“Kalau seperti saya kan untuk usaha gorengan itu kan mas jadi tidak mungkin kalau dari pihak lembaga membelikan gerobak atau bahan-bahan untuk usaha gorengan saya, jadi saya diberikan kepercayaan untuk mencari barang yang saya inginkan sendiri yang penting kan kita sudah perjanjian di awal.”⁵⁹

⁵⁶ Hasil wawancara dengan Bapak Selamat Fitrianto selaku Manajer BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 13.30 WIB.

⁵⁷ Hasil wawancara dengan Mas Prafasya Ainun Alva selaku *Marketing* BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 13.50 WIB.

⁵⁸ Hasil wawancara dengan Mas Rohman selaku *Account Officer* BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 14.15 WIB.

⁵⁹ Hasil wawancara dengan Ibu Sumiati selaku anggota BMT Amanah

Hal serupa juga diungkapkan oleh Mas Farid selaku anggota BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Kalau di BMT Amanah ini memang kita sebagai anggota hanya diberikan dana atau uang mas, belum bisa kalau langsung barangnya jadi mungkin ke depannya kalau ada anggota yang butuh barang lembaga bisa memenuhi permintaan anggota.”⁶⁰

Ditambahkan juga oleh Bapak Agus Sugiarto selaku anggota BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Iya mas dulu saya langsung diberikan uang dari pihak BMT Amanah ini mungkin karena dari pihak BMT Amanah lebih mudah memberikan pembiayaan berupa uang daripada harus mencarikan barang-barang yang kita inginkan.”⁶¹

Jadi, dapat disimpulkan bahwa kendala internal pada BMT Amanah Kudus yaitu tidak ada kerjasama dengan *supplier* barang, sehingga pembiayaan *murabahah* yang seharusnya dijalankan tidak sesuai dengan sistem yang sudah ditentukan.

(b) Keterbatasan Sumber Daya Manusia

Kendala lainnya yang timbul di BMT Amanah Kudus ialah minimnya kemampuan SDM. Hal ini disampaikan oleh oleh Bapak Selamat Fitrianto selaku Manajer BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Kalau di sini mungkin kendalanya karena kurangnya SDM, jadi pelayanannya belum bisa maksimal kalau misalnya ada anggota yang datang itu banyak. Dan memang kita tidak ada sejenis promosi seperti itu untuk menarik minat masyarakat tetapi kalau untuk sekelas lembaga keuangan

Kudus, pada tanggal 2 Agustus 2021 pukul 18.30 WIB.

⁶⁰ Hasil wawancara dengan Mas Farid selaku anggota BMT Amanah Kudus, pada tanggal 3 Agustus 2021 pukul 09.45 WIB.

⁶¹ Hasil wawancara dengan Bapak Agus Sugiarto selaku anggota BMT Amanah Kudus, pada tanggal 4 Agustus 2021 pukul 19.45 WIB.

mikro justru masyarakat itu sendiri yang datang ke kita.”⁶²

Hal serupa juga diungkapkan oleh Mas Prafasya Ainun Alva selaku *Marketing* BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Kendalanya ya itu mas, kita kan memiliki SDM yang terbilang sedikit jadi dalam melayani anggota kadang kita tidak bisa cepat sehingga mungkin anggota merasa bosan dan jenuh karena harus menunggu pelayanan karyawan di BMT.”⁶³

Kemudian jawaban yang sama diungkapkan oleh Mas Rohman selaku *Account Officer* BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Karena kurangnya SDM yang kita miliki, jadi ya kendalanya itu kalau misal banyak anggota yang datang, itu nanti kan pelayanannya tidak bisa cepat mas.”⁶⁴

Agar data yang diperoleh valid, peneliti tidak hanya melakukan wawancara dari pihak BMT Amanah Kudus tetapi peneliti juga melakukan wawancara dengan pihak anggota, yaitu Ibu Sumiati, beliau menyatakan:

“Pelayanan di sini BMT Amanah itu sebenarnya ramah tetapi ya itu kadang saya harus mengantri agak lama juga mas karena kan karyawan yang bagian di depan itu hanya satu mas sedangkan anggota yang datang kan banyak jadi ya kita harus mengantri terlebih dahulu.”⁶⁵

Hal serupa juga diungkapkan oleh Mas Farid selaku anggota BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Kalau datang ke BMT itu kadang

⁶² Hasil wawancara dengan Bapak Selamat Fitrianto selaku Manajer BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 13.30 WIB.

⁶³ Hasil wawancara dengan Mas Prafasya Ainun Alva selaku *Marketing* BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 13.50 WIB.

⁶⁴ Hasil wawancara dengan Mas Rohman selaku *Account Officer* BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 14.15 WIB.

⁶⁵ Hasil wawancara dengan Ibu Sumiati selaku anggota BMT Amanah Kudus, pada tanggal 2 Agustus 2021 pukul 18.30 WIB.

kita ya harus siap antri dengan anggota lain juga karena kan kurangnya karyawan dari lembaga itu mas.”⁶⁶

Ditambahkan juga oleh Bapak Agus Sugiarto selaku anggota BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Meskipun pelayanannya di kantor itu baik dan ramah tapi ya itu kita harus mau mengantri karena terkadang di hari-hari tertentu itu memang rame anggota yang datang ke lembaga.”⁶⁷

Jadi, bisa disimpulkan bahwasannya kendala internal pada BMT Amanah Kudus ialah keterbatasan SDM yang ada di lembaga dan hal ini memperlambat pelayanan kepada nasabah.

2) Kendala Eksternal

(a) Keterlambatan anggota dalam pembayaran pembiayaan

BMT Amanah Kudus juga memiliki berbagai kendala lainnya, seperti yang diungkapkan oleh Bapak Selamat Fitrianto selaku Manajer BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Keterlambatan pembayaran angsuran dari anggota merupakan salah satu kendala dalam pembiayaan *murabahah*. Karena dengan adanya keterlambatan pembayaran dari anggota maka banyak dana yang tidak bisa kembali tepat pada waktunya. Dengan adanya dana yang tidak kembali pada waktunya akan menghambat juga proses pembiayaan selanjutnya. Untuk itu pihak lembaga juga akan mencari solusi dengan adanya kendala-kendala tersebut, agar kendala itu bisa diminimalisir dengan baik.”⁶⁸

Kemudian hal serupa juga diungkapkan oleh

⁶⁶ Hasil wawancara dengan Mas Farid selaku anggota BMT Amanah Kudus, pada tanggal 3 Agustus 2021 pukul 09.45 WIB.

⁶⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Agus Sugiarto selaku anggota BMT Amanah Kudus, pada tanggal 4 Agustus 2021 pukul 19.45 WIB.

⁶⁸ Hasil wawancara dengan Bapak Selamat Fitrianto selaku Manajer BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 13.30 WIB.

Mas Prafasya selaku *Marketing* BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Ya itu tadi mas pasti banyak anggota yang telat membayar atau mengangsur dalam pembiayaan apalagi pembiayaan *murabahah* di sini yang paling banyak pasti tingkat resikonya juga semakin tinggi. Biasanya seperti kondisi ekonomi anggota yang menurun disebabkan oleh beberapa faktor seperti pandemi saat ini atau biasanya anggota menggunakan uangnya untuk keperluan lain, sehingga mereka harus menunggak berbulan-bulan dan terjadilah kredit macet. Dari sini ya lembaga harus bisa meminimalisir kendala ini dengan baik dan mencari solusinya.”⁶⁹

Hal serupa juga ditambahkan oleh Mas Rohman selaku *Account Officer* BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Resiko yang paling sering terjadi pada pembiayaan *murabahah* ini ya terkait tentang keterlambatan anggota untuk membayar cicilannya mas. Sehingga akan menjadi kendala pembiayaan macet.”⁷⁰

Agar data yang diperoleh valid, peneliti tidak hanya melakukan wawancara dari pihak BMT Amanah Kudus tetapi peneliti juga melakukan wawancara dengan pihak anggota yaitu Ibu Sumiati, beliau menyatakan:

“Kalau untuk terlambat atau menunggak yang berbulan-bulan alhamdulillah saya belum pernah tetapi mungkin telat beberapa hari saja mas. Biasanya saya lupa karena sibuk berdagang gorengan sehingga pas waktunya membayar angsuran hari ini saya bayarnya baru besoknya lagi gitu mas.”⁷¹

⁶⁹ Hasil wawancara dengan Mas Prafasya Ainun Alva selaku *Marketing* BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 13.50 WIB.

⁷⁰ Hasil wawancara dengan Mas Rohman selaku *Account Officer* BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 14.15 WIB.

⁷¹ Hasil wawancara dengan Ibu Sumiati selaku anggota BMT Amanah Kudus, pada tanggal 2 Agustus 2021 pukul 18.30 WIB.

Hal serupa juga diungkapkan oleh Mas Farid selaku anggota BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Untuk terlambat membayar angsuran ya pernah waktu itu karena ya gimana uangnya kan untuk muter usaha dan lain-lain. Tetapi ya bukan saya menunggak berbulan-bulan biasanya saya bilang ke Mas Rohman kalau angsuran bulan ini agak telat.”⁷²

Ditambahkan juga oleh Bapak Agus Sugiarto selaku anggota BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Kalau saya paling hanya terlambat beberapa hari saja mas kadang ya karena uangnya masih saya buat yang lainnya kebutuhan kadang kan tidak terduga soalnya.”⁷³

Berdasarkan pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa kendala eksternal yang dihadapi oleh BMT Amanah Kudus adalah karena beberapa faktor yang dialami anggota maka menyebabkan terlambatnya anggota dalam melakukan pembayaran maka pihak lembaga harus mencari solusi untuk kendala tersebut.

(b) Masyarakat banyak yang belum mengetahui produk dari lembaga

Adapun kendala eksternal yang dihadapi oleh pihak lembaga yaitu masyarakat yang kurang paham akan produk yang ada di dalam lembaga. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Selamat Fitrianto selaku Manajer BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Karena kita kurangnya promosi atau pemasaran maka masyarakat banyak yang belum mengetahui atau paham mengenai

⁷² Hasil wawancara dengan Mas Farid selaku anggota BMT Amanah Kudus, pada tanggal 3 Agustus 2021 pukul 09.45 WIB.

⁷³ Hasil wawancara dengan Bapak Agus Sugiarto selaku anggota BMT Amanah Kudus, pada tanggal 4 Agustus 2021 pukul 19.45 WIB.

produk dari BMT Amanah itu sendiri. Kalau tempat mungkin sudah banyak yang tahu, karena kan lokasinya strategis. Tetapi kalau untuk produknya kan banyak yang belum tahu dan kita harus menjelaskan pas di awal mereka melakukan pembiayaan.”⁷⁴

Kemudian hal serupa juga diungkapkan oleh Mas Prafasya selaku *Marketing* BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Kendalanya ya itu tadi karena kita tidak adanya promosi, jadi masyarakat umum banyak yang belum mengetahui produk kami. Mereka tahunya hanya tempat karena lokasi kantornya ini kan di pinggir jalan dan bersebelahan dengan pabrik dan pasar yang strategis dan mudah dijangkau oleh masyarakat.”⁷⁵

Hal serupa juga ditambahkan oleh Mas Rohman selaku *Account Officer* BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Untuk kendala eksternalnya ya mas, banyak orang atau masyarakat itu yang belum tahu mengenai produk dari BMT Amanah, karena ya itu tadi kita tidak adanya promosi yang dilakukan oleh lembaga. Jadi ya masyarakat tahunya pas sudah melakukan pembiayaan di sini baru nanti kita menjelaskan apa saja produk-produk yang ada di BMT Amanah.”⁷⁶

Agar data yang diperoleh valid, peneliti tidak hanya melakukan wawancara dari pihak BMT Amanah Kudus tetapi peneliti juga melakukan wawancara dengan pihak anggota, yaitu Ibu Sumiati, beliau menyatakan:

“Karena kan saya memang orang awam, jadi kalau untuk produknya yang

⁷⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Selamat Fitrianto selaku Manajer BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 13.30 WIB.

⁷⁵ Hasil wawancara dengan Mas Prafasya Ainun Alva selaku *Marketing* BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 13.50 WIB.

⁷⁶ Hasil wawancara dengan Mas Rohman selaku *Account Officer* BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 14.15 WIB.

syariah gitu memang belum terlalu paham mas. Harus banyak bertanya sama pihak lembaga waktu pengajuan pembiayaan dulu mas dan diarahkan karyawannya untuk memakai akad *murabahah* kalau tidak salah.”⁷⁷

Hal serupa juga diungkapkan oleh Mas Farid selaku anggota BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Awalnya saya memang belum tahu mas mengenai produknya itu apa saja, pas di awal mau pinjam kan saya kira sama kaya koperasi lainnya begitu yang hanya bawa persyaratan saja, ternyata ada macam-macam produk.”⁷⁸

Berdasarkan pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa kendala eksternal yang dihadapi oleh BMT Amanah Kudus adalah karena tidak adanya promosi maka masyarakat banyak yang belum mengetahui produk dari BMT Amanah Kudus.

e. Solusi untuk menghadapi Kendala Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah*

Demi meminimalisir dampak dari berbagai kendala yang ada di BMT Amanah Kudus, maka diberikan beberapa solusi yang disampaikan oleh pihak BMT. Solusi ini berupa.

1) Solusi Internal

(a) Tidak adanya kerjasama dengan penyedia barang atau *supplier*

Menjawab kendala yang pertama mengenai tidak adanya kerjasama dengan penyedia barang atau *supplier*, Bapak Selamat Fitrianto selaku Manajer BMT Amanah Kudus menyatakan sebagai berikut:

“Untuk mengatasi kendala tersebut ya solusinya harus bekerja sama dengan penyedia barang mas, agar barang lebih

⁷⁷ Hasil wawancara dengan Ibu Sumiati selaku anggota BMT Amanah Kudus, pada tanggal 2 Agustus 2021 pukul 18.30 WIB.

⁷⁸ Hasil wawancara dengan Mas Farid selaku anggota BMT Amanah Kudus, pada tanggal 3 Agustus 2021 pukul 09.45 WIB.

gampang didapatkan oleh anggota dan pembiayaan *murabahah* dapat dijalankan sesuai dengan ketentuan yang sudah ditetapkan.”⁷⁹

Hal serupa juga diungkapkan oleh Mas Prafasya selaku *Marketing* di BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Solusinya ya tetap kita harus mengadakan kerjasama dengan pihak penyedia barang tersebut, sehingga nanti kedua belah pihak bisa sama-sama diuntungkan pihak lembaga maupun pihak penyedia barang.”⁸⁰

Kemudian hal yang sama juga ditambahkan oleh Mas Rohman selaku *Account Officer* BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Ya perlu adanya kesinambungan transaksi mas, biar prosesnya cepat, yang BMT mudah memproses kalau ada *supplier* kan enak, anggota juga tidak perlu repot mencari sendiri barangnya.”⁸¹

Agar data yang diperoleh valid, peneliti tidak hanya melakukan wawancara dari pihak BMT Amanah Kudus tetapi peneliti juga melakukan wawancara dengan pihak anggota, yaitu Ibu Sumiati, beliau menyatakan:

“Ya saya berharap kalau BMT Amanah ke depannya nanti bisa langsung menyediakan barang yang diminta oleh anggota mas, sehingga anggota lebih dipermudah seperti itu.”⁸²

Hal serupa juga diungkapkan oleh Mas Farid selaku anggota BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

⁷⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Selamat Fitrianto selaku Manajer BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 13.30 WIB.

⁸⁰ Hasil wawancara dengan Mas Prafasya Ainun Alva selaku *Marketing* BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 13.50 WIB.

⁸¹ Hasil wawancara dengan Mas Rohman selaku *Account Officer* BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 14.15 WIB.

⁸² Hasil wawancara dengan Ibu Sumiati selaku anggota BMT Amanah Kudus, pada tanggal 2 Agustus 2021 pukul 18.30 WIB.

“Semoga ya nanti semakin mudah untuk melakukan pengajuan di BMT Kudus dengan misalnya kita butuh motor atau mungkin pupuk pertanian bisa lebih mudah karena barangnya sudah disediakan oleh lembaga.”⁸³

Ditambahkan juga oleh Bapak Agus Sugiarto selaku anggota BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Menurut saya, ya dengan adanya penyediaan barang di BMT bisa memudahkan anggota dari BMT Amanah.”⁸⁴

Jadi, dari pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa solusi untuk mengatasi kendala tersebut adalah mengadakan kerjasama dengan pihak penyedia barang *supplier* agar sistem pembiayaan *murabahah* dapat dilaksanakan sesuai dengan aturan dan ketentuan yang sudah berlaku.

(b) Merekrut Sumber Daya Manusia

Hambatan ini muncul karena kurangnya sumber daya manusia yang dimiliki oleh BMT Amanah Kudus sehingga dari sini pihak lembaga dirasa perlu untuk merekrut karyawan baru agar dapat meningkatkan pelayanannya agar anggota yang datang dapat terfasilitasi dengan baik. Seperti yang telah disampaikan oleh Bapak Selamat Fitrianto selaku Manajer BMT Amanah Kudus sebagai berikut:

“Untuk solusinya ya yang jelas dengan merekrut SDM kembali, agar pelayanan terhadap anggota atau nasabah bisa cepat dan mereka merasa nyaman untuk bertransaksi di sini, selain itu agar *marketingnya* dapat dijalankan.”⁸⁵

Kemudian hal serupa diungkapkan oleh Mas Prafasya selaku *Marketing* BMT Amanah Kudus,

⁸³ Hasil wawancara dengan Mas Farid selaku anggota BMT Amanah Kudus, pada tanggal 3 Agustus 2021 pukul 09.45 WIB.

⁸⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Agus Sugiarto selaku anggota BMT Amanah Kudus, pada tanggal 4 Agustus 2021 pukul 19.45 WIB.

⁸⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Selamat Fitrianto selaku Manajer BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 13.30 WIB.

sebagai berikut:

“Kalau untuk solusi yang jelas kita merekrut SDM kembali ya dengan menambah karyawan, karena dengan begitu prosedur yang ada di dalam lembaga dapat berjalan dan pelayanan yang kami berikan kepada anggota bisa memuaskan.”⁸⁶

Hal serupa juga ditambahkan oleh Mas Rohman selaku *Account Officer* BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Kalau solusinya ya dengan menambah karyawan mas, dengan begitu pelayanan yang ada di lembaga meningkat dan membuat anggota puas dengan pelayanan kami.”⁸⁷

Agar data yang diperoleh valid, peneliti tidak hanya melakukan wawancara dari pihak BMT Amanah Kudus tetapi peneliti juga melakukan wawancara dengan pihak anggota, yaitu Ibu Sumiati, beliau menyatakan:

“Ya mungkin dengan BMT Amanah menambah karyawan baru bisa lebih memudahkan kita sebagai anggota mas karena kita tidak harus menunggu dan mengantri lama lagi.”⁸⁸

Hal serupa juga diungkapkan oleh Mas Farid selaku anggota BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Menambah karyawan baru ya memang sangat dibutuhkan untuk BMT mas karena dengan begitu kan pelayanannya lebih cepat dan mudah.”⁸⁹

Ditambahkan juga oleh Bapak Agus Sugiarto selaku anggota BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

⁸⁶ Hasil wawancara dengan Mas Prafasya Ainun Alva selaku *Marketing* BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 13.50 WIB.

⁸⁷ Hasil wawancara dengan Mas Rohman selaku *Account Officer* BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 14.15 WIB.

⁸⁸ Hasil wawancara dengan Ibu Sumiati selaku anggota BMT Amanah Kudus, pada tanggal 2 Agustus 2021 pukul 18.30 WIB.

⁸⁹ Hasil wawancara dengan Mas Farid selaku anggota BMT Amanah Kudus, pada tanggal 3 Agustus 2021 pukul 09.45 WIB.

“Ya begitu mas dengan merekrut karyawan baru lebih mempercepat transaksi yang dilakukan oleh anggota dan kita tidak perlu mengantri lama mas.”⁹⁰

Jadi, dari pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa solusi untuk mengatasi kendala tersebut adalah dengan cara merekrut SDM kembali agar pelayanan yang diberikan kepada anggota dapat memuaskan.

2) Solusi Eksternal

(a) Melakukan kunjungan ke rumah anggota

Kendala ini muncul karena beberapa faktor yang disebabkan anggota sehingga terjadinya keterlambatan angsuran dari anggota. Oleh karena itu, pihak lembaga dirasa perlu melakukan pendekatan dengan berkunjung atau silaturahmi ke rumah anggota. Seperti yang telah diungkapkan Bapak Selamat Fitrianto selaku Manajer BMT Amanah Kudus sebagai berikut:

“Melihat bahwa keterlambatan angsuran dari anggota merupakan kendala dalam pelaksanaan pembiayaan *murabahah* maka pihak lembaga akan melakukan suatu usaha untuk menanganinya. Solusi terkait adanya pembiayaan bermasalah yaitu yang pertama kita berikan surat peringatan jika dirasa tidak ada respon maka kita melakukan kunjungan ke rumah anggota untuk mencari tahu apa penyebab dari permasalahan tersebut. Setelah mengetahui penyebab permasalahannya maka akan mengidentifikasi langkah apa yang akan diambil dengan adanya penyebab yang seperti itu. Langkah yang digunakan untuk penyelesaian tersebut biasanya yaitu melakukan penagihan dan melakukan pembicaraan terkait jaminannya.”⁹¹

⁹⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Agus Sugiarto selaku anggota BMT Amanah Kudus, pada tanggal 4 Agustus 2021 pukul 19.45 WIB.

⁹¹ Hasil wawancara dengan Bapak Selamat Fitrianto selaku Manajer BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 13.30 WIB.

Kemudian hal yang sama diungkapkan oleh Mas Prafasya selaku *Marketing* BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Ya yang pasti kita mengadakan kunjungan ke rumah anggota yang mengalami tunggakan pembiayaan tersebut, kita mengadakan musyawarah bersama tentang penyebab permasalahannya. Setelah itu jika memang itu penyebabnya seperti halnya terkena musibah sehingga uang yang harusnya untuk membayar angsuran dibuat untuk biaya tersebut ya kita harus memahami keadaan seperti itu dan kita tunggu sampai kapan anggota itu bisa mengangsur.”⁹²

Hal yang sama juga diungkapkan oleh Mas Rohman selaku *Account Officer* BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Untuk solusinya ya kita memberikan teguran kepada anggota dengan cara melakukan silaturahmi ke rumah anggota tersebut mas, kemudian ya kita menanyakan apa penyebabnya lalu kita musyawarahkan sampai nanti ada titik temunya. Sehingga kita bisa mengatasi permasalahan tersebut.”⁹³

Agar data yang diperoleh valid, peneliti tidak hanya melakukan wawancara dari pihak BMT Amanah Kudus tetapi peneliti juga melakukan wawancara dengan pihak anggota, yaitu Ibu Sumiati, beliau menyatakan:

“Kadang kan memang pernah mengangsur telat mas waktu itu dan ya dari pihak lembaga Mas Prafasya yang memang bagian lapangan mendatangi rumah saya, tetapi saya jelaskan alasan saya kenapa alhamdulillah dimaklumi mas.”⁹⁴

Hal serupa juga diungkapkan oleh Mas Farid

⁹² Hasil wawancara dengan Mas Prafasya Ainun Alva selaku *Marketing* BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 13.50 WIB.

⁹³ Hasil wawancara dengan Mas Rohman selaku *Account Officer* BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 14.15 WIB.

⁹⁴ Hasil wawancara dengan Ibu Sumiati selaku anggota BMT Amanah Kudus, pada tanggal 2 Agustus 2021 pukul 18.30 WIB.

selaku anggota BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Mungkin ya pertama ditelfon mas setelah itu ya memang datang ke rumah sebenarnya tidak nagih yang galak atau gimana ya hanya bertanya saja kenapa telat kalau memang kendala yang masih bisa ditolerir gitu ya sama pihak kantor disuruh bayar bulan depan.”⁹⁵

Ditambahkan juga oleh Bapak Agus Sugiarto selaku anggota BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Iya mas karena kadang kan juga untuk uang angsuran belum terkumpul pas di bulan ini biasanya saya bayar bulan berikutnya tetapi pas petugas dari BMT ke rumah saya sudah dijelaskan dan memberitahu.”⁹⁶

Dari pemaparan di atas, dapat disimpulkan bahwa solusi untuk mengatasi kendala eksternal adalah keterlambatan anggota dalam pembayaran pembiayaan tersebut adalah dengan cara melakukan kunjungan ke rumah anggota untuk mengetahui apa penyebabnya, lalu dari situlah bisa dilakukan musyawarah antara anggota dan pihak lembaga terkait permasalahan tersebut dan pihak lembaga bisa mengidentifikasi langkah apa saja yang akan diambil.

(b) Mengenalkan produk ke masyarakat

Hambatan ini muncul karena kurangnya promosi yang dilakukan lembaga dan sumber daya manusia di BMT Amanah Kudus. Seperti yang telah disampaikan oleh Bapak Selamat Fitianto selaku Manajer BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Ya solusinya dengan cara kita menjelaskan produk-produk lembaga dari awal mas, ya dengan kita promosi setelah itu kan pasti masyarakat tertarik dan datang ke

⁹⁵ Hasil wawancara dengan Mas Farid selaku anggota BMT Amanah Kudus, pada tanggal 3 Agustus 2021 pukul 09.45 WIB.

⁹⁶ Hasil wawancara dengan Bapak Agus Sugiarto selaku anggota BMT Amanah Kudus, pada tanggal 4 Agustus 2021 pukul 19.45 WIB.

lembaga untuk melakukan pembiayaan. Tidak dari situ saja tetapi waktu anggota mengajukan pembiayaan ya kita harus bisa menjelaskan secara detail apa saja produk yang kita pakai seperti itu sehingga masyarakat mengetahui bukan hanya hutang dan menerima uang saja tetapi mereka bisa paham apa itu akad *murabahah* dan lain-lain.”⁹⁷

Kemudian juga hal tersebut disampaikan oleh Mas Prafasya selaku *Marketing* BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Begini mas kan memang terkadang masyarakat itu tidak mau mengambil pusing soal produk apa yang harus dipakai dan sebagainya mereka tahunya ya pinjam uang gitu aja. Tetapi kita selalu menjelaskan kepada masyarakat ataupun anggota yang datang ke lembaga, memperkenalkan produk apa saja yang ada di BMT Amanah agar masyarakat paham tentang produk-produk tersebut.”⁹⁸

Hal itu juga ditambahkan oleh Mas Rohman selaku *Account Officer* BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Solusinya ya itu mas memperkenalkan produk ke masyarakat dengan cara mengadakan promosi kemudian menjelaskan kepada masyarakat produknya apa saja yang ada di BMT Amanah agar masyarakat bisa paham dan tertarik dengan produk yang kita miliki.”⁹⁹

Agar data yang diperoleh valid, peneliti tidak hanya melakukan wawancara dari pihak BMT Amanah Kudus tetapi peneliti juga melakukan wawancara dengan pihak anggota, yaitu Ibu Sumiati,

⁹⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Selamat Fitrianto selaku Manajer BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 13.30 WIB.

⁹⁸ Hasil wawancara dengan Mas Prafasya Ainun Alva selaku *Marketing* BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 13.50 WIB.

⁹⁹ Hasil wawancara dengan Mas Rohman selaku *Account Officer* BMT Amanah Kudus, pada tanggal 28 Juli 2021 pukul 14.15 WIB.

beliau menyatakan:

“Ya dengan kita lebih menambah wawasan seperti dari pihak lembaga lebih menjelaskan produk yang ada dan juga prakteknya bagaimana yang dijalankan di lembaganya itu mas, mungkin seperti itu.”¹⁰⁰

Hal serupa juga diungkapkan oleh Mas Farid selaku anggota BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Pas waktu awal itu sebenarnya sudah disebutkan apa saja mas, cuma ya kadang kan terlalu cepat jadi saya kurang paham. Mungkin ya lebih dijelaskan pelan-pelan apa saja produknya biar saya juga bisa paham dengan apa saja yang ditawarkan BMT Amanah.”¹⁰¹

Ditambahkan juga oleh Bapak Agus Sugiarto selaku anggota BMT Amanah Kudus, sebagai berikut:

“Mungkin BMT Amanah bisa lebih memperkenalkan produknya dan menjelaskan seperti diadakan semacam kaya promosi gitu mas. Jadi masyarakat bisa lebih paham dan mengenal produk dari BMT Amanah ini.”¹⁰²

Dari pemaparan di atas, dapat disimpulkan bahwa solusi untuk mengatasi kendala eksternal adalah dengan mengenalkan produk yang dimiliki kepada masyarakat umum sehingga masyarakat bisa lebih paham dan mengenal produk dari BMT Amanah Kudus serta menjalankan promosi dengan mengedepankan keunggulan produk.

C. Analisis Data Penelitian

1. Penjelasan Prosedur Pembiayaan *Murabahah* di BMT Amanah Kudus

Dari penelitian yang dilakukan untuk pelaksanaan

¹⁰⁰ Hasil wawancara dengan Ibu Sumiati selaku anggota BMT Amanah Kudus, pada tanggal 2 Agustus 2021 pukul 18.30 WIB.

¹⁰¹ Hasil wawancara dengan Mas Farid selaku anggota BMT Amanah Kudus, pada tanggal 3 Agustus 2021 pukul 09.45 WIB.

¹⁰² Hasil wawancara dengan Bapak Agus Sugiarto selaku anggota BMT Amanah Kudus, pada tanggal 4 Agustus 2021 pukul 19.45 WIB.

pembiayaan *murabahah* di BMT Amanah Kudus yaitu calon anggota harus datang ke kantor dan memenuhi persyaratan administratif. Setelah itu, pihak lembaga akan melakukan survei terhadap calon anggota. Dalam pelaksanaan pembiayaan *murabahah* di BMT Amanah Kudus menggunakan tambahan akad *wakalah*. Jadi, untuk pembelian barangnya itu sendiri dilimpahkan kepada anggota, karena pihak BMT Amanah menganggap anggota yang lebih mengetahui apa saja barang yang diinginkan anggota. Karena itu BMT Amanah Kudus memberikan kuasa sepenuhnya kepada anggota berupa uang untuk membeli barang tersebut. 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.

Dalam fikih *muamalah* untuk setiap akad pembiayaan telah diatur mengenai ketentuan rukun dan syarat, baik akad syirkah maupun jual beli, seperti halnya dengan akad *murabahah*. Untuk di Indonesia sendiri akad-akad pembiayaan telah diatur dalam ketentuan Fatwa DSN-MUI. Ketentuan-ketentuan tersebut harus dipenuhi agar akad-akad pembiayaan dianggap sah dan sejalan dengan ketentuan-ketentuan syariah.

Akad *murabahah* dalam Fatwa DSN-MUI No. 04/DSNMUI/IV/2000, didefinisikan dengan menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih tinggi sebagai laba. Fatwa tersebut mengatur beberapa ketentuan, diantaranya:¹⁰³

1. Ketentuan umum *murabahah* dalam bank syariah
 - a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
 - b. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariah.
 - c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati

¹⁰³ Sutan Remy Sjahdeini, Perbankan Syariah, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2014), 195-197.

- kualifikasinya.
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas dari riba.
 - e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
 - f. Bank kemudian menjual barang, tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
 - g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
 - h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
 - i. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.
2. Ketentuan *murabahah* kepada nasabah
- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
 - b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
 - c. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerimanya (membeli) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
 - d. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
 - e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
 - f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian

- yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- g. Jika uang muka memakai kontrak *urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 1. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 2. Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.
 3. Jaminan dalam *murabahah*
 - a. Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan agar nasabah serius dengan pesannya.
 - b. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.
 4. Utang dalam *murabahah*
 - a. Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.
 - b. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
 - c. Jika penjual barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai dengan kesepakatan di awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.
 5. Penundaan pembayaran dalam *murabahah*
 - a. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
 - b. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.
 6. Bangkrut dalam *murabahah*

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

Untuk pembiayaan *murabahah bil wakalah* dalam Fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 sebagaimana seperti yang telah dijelaskan di atas. Jika BMT menggunakan akad *wakalah* untuk memberikan kuasanya kepada anggota untuk membeli barang, maka akad *murabahah* hanya bisa dilaksanakan ketika barang sudah ada dan sah menjadi milik BMT atau ketika proses *wakalah* selesai.

Jadi, dari penjelasan di atas dapat diketahui bahwa, BMT Amanah Kudus dalam melaksanakan prosedur akad *murabahah bil wakalah* belum sepenuhnya sesuai dengan Fatwa DSN MUI No. 04/DSNMUI/IV/2000 tentang *murabahah*. Karena praktik *murabahah hil wakalah* yang terjadi menyebabkan ketidakjelasan akad.

Selain itu ditinjau dari pengertian *murabahah* dalam fatwa, di mana *murabahah* merupakan akad jual beli suatu barang, maka sudah seharusnya tingkat plafon pembiayaan didasarkan pada harga barang yang dibutuhkan anggota. Dan jika dilihat dari praktik yang terjadi di BMT Amanah Kudus, di mana penggunaan akad *wakalah* yang dilaksanakan satu waktu dengan akad *murabahah* menjadikan posisi BMT sebagai pemberi modal bukan penjual. Pemberi modal untuk kebutuhan usaha anggota, jika sudah seperti itu maka akad yang digunakan akan lebih tepat jika menggunakan akad *musyarakah*. Karena skim akad ini merupakan akad *syirkah*, di mana BMT menyediakan dana atau barang untuk membiayai suatu kegiatan usaha tertentu.

2. Kendala yang Dihadapi dalam Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah di BMT Amanah Kudus

Kendala internal yang dihadapi oleh BMT Amanah Kudus adalah yang pertama tidak adanya kerjasama dengan *supplier* untuk penyediaan barang sehingga pembiayaan *murabahah* yang seharusnya dijalankan tidak sesuai dengan sistem yang sudah ditentukan. Dan kendala yang kedua karena keterbatasan SDM sehingga pelayanan yang diberikan tidak bisa cepat jika anggota yang datang banyak. Kendala eksternal yang dihadapi oleh BMT Amanah Kudus adalah keterlambatan anggota dalam pembayaran pembiayaan karena

beberapa faktor yang dialami oleh anggota. Dan kendala yang kedua adalah banyaknya masyarakat yang belum mengetahui produk dari BMT Amanah Kudus karena kurangnya promosi yang dilakukan oleh BMT.

Resiko yang terjadi pada pembiayaan *murabahah* yang berasal dari nasabah, seperti nasabah menyalahgunakan pembiayaan yang diperolehnya dan nasabah beritikad kurang baik, berasal dari lembaga keuangan syariah, seperti kualitas pejabat lembaga keuangan syariah yang tidak profesional, persaingan antar lembaga keuangan syariah yang dapat menyebabkan timbulnya persaingan tidak sehat, dan pengawasan yang lemah.¹⁰⁴

Oleh karena itu, jika BMT Amanah Kudus tidak bergerak cepat dalam persaingan yang ada maka BMT Amanah Kudus akan menjadi salah satu lembaga koperasi yang tertinggal jauh dari lembaga koperasi yang lainnya.

3. **Solusi untuk Mengatasi Kendala dalam Pembiayaan *Murabahah* di BMT Amanah Kudus**

Hasil dari pengumpulan data terdapat solusi yang dilakukan dalam menghadapi kendala internal dan eksternal di BMT Amanah Kudus yaitu dengan melakukan kerjasama dengan *supplier* sehingga pembiayaan dengan akad *murabahah* bisa dilaksanakan sesuai dengan ketentuan dan aturan yang ada. Kemudian solusi lainnya yaitu meningkatkan jumlah SDM yang bertujuan agar pelayanan yang diberikan kepada nasabah dapat menjadi lebih baik.

Kendala eksternal berupa keterlambatan nasabah dalam membayarkan kewajibannya diminimalisir dengan mendatangi rumah nasabah dan menanyakan sebab keterlambatannya. Hasil diskusi akan menjadi bahan pertimbangan lembaga dalam mencari langkah yang perlu diambil. Selain itu pengenalan produk kepada masyarakat juga menjadi solusi lainnya sehingga masyarakat mengetahui berbagai produk yang terdapat di BMT Amanah Kudus dan diharapkan terdapat nasabah yang berniat untuk bertransaksi, melalui hal ini akan menambah jumlah nasabah BMT Amanah Kudus.

¹⁰⁴ Gatot Supramono, *Pebankan dan Masalah Kredit: Suatu Tinjauan Yuridis*, (Jakarta: Djambatan, 1996), 132.