

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A Hasil Penelitian

1. Sejarah Berdirinya BMT Mitra Muamalat

Masyarakat Kabupaten Kudus terkenal memiliki jiwa dinamis. Dalam melakukan kegiatan usahanya, mereka memiliki landasan jiwa wiraswasta yang tinggi. Namun sayang sebagian besar dari pengusaha muslim di Kudus masih menggunakan modal yang diperoleh melalui sistem ekonomi konvensional.

Selama ini mereka tidak memiliki pilihan lain dan seolah tidak mampu menghindarkan diri dari sistem yang ada, yang menurut beberapa kalangan dinilai kurang memenuhi ketentuan syara'.

Oleh karena itu, dengan bermodalkan tekad dan semangat yang bulat beberapa orang dari kalangan generasi muda dan generasi tua merasa perlu untuk saling bahu membahu untuk segera bangkit menyatukan langkah dalam upaya merintis berdirinya lembaga keuangan yang berlandaskan ketentuan syara'.

Alhamdulillah, pada tanggal 4 Juli 1999 lembaga tersebut lahir dengan nama **Baitul Maal Wat Tamwil Mitra Muamalat** dan memulai kegiatan operasionalnya pada tanggal 5 Juli 1999. Usaha ini merupakan sebuah upaya untuk memberikan alternatif bagi umat Islam khususnya dan masyarakat Kudus pada umumnya untuk melakukan kegiatan bisnis melalui cara yang lebih sesuai dengan ketentuan ajaran agama Islam.¹

2. Visi

Menggalang Usaha Dunia Akhirat

3. Misi

- a. Mendorong Usaha mikro untuk tumbuh dan berkembang

¹ Dokumentasi BMT Mitra Muamalat Melati Kudus, dikutip tanggal 18 oktober 2016.

- b. Memberikan bantuan pinjaman modal dengan sistem yang berdasarkan Syari'ah

4. Strategi

- a. Mengutamakan bantuan pada usaha mikro dan kecil
- b. Memberikan pelayanan dengan persyaratan yang lebih mudah
- c. Mendasarkan pada ketentuan ajaran agama Islam

5. Sistem Operasional

Diselenggarakan dengan konsep syari'ah yaitu dengan sistem bagi hasil dan sistem jual beli²

6. Kegiatan Usaha Saat ini

- 1) Wilayah Pelayanan : Seluruh wilayah Kabupaten Kudus
- 2) Kantor Pelayanan :
 - Kantor Pusat : Jl. HOS Cokroaminoto No 57 Kudus
Telp. (0291) 444576 Fax (0291) 444576
email : bmtmitrakudus@gmail.com
 - Kantor Pelayanan Kas:
 - Jl. Kudus Pati (Jalan masuk Pasar Jekulo) Jekulo Kudus
(0291) 3315927
 - Jl. Kudus – Purwodadi KM 7 Wates Undaan Kudus (0291)
3316570
 - Jl PR Sukun No 79 Besito Gebog Kudus (0291) 3427371
- 3) Jumlah Anggota dan Calon Anggota yang sudah dilayani: +/- 1.800 Orang
- 4) Komposisi Anggota dan Calon Anggota :
 - a) Pengrajin
 - b) Industri rumah tangga
 - c) Pedagang

² Dokumentasi BMTMitra Muamalat Melati Kudus, dikutip tanggal 18 oktober 2016

- d) Petani
- e) PNS
- f) Pelajar
- g) Institusi – Institusi Islam

7. Personalia

Pengawas KJKS BMT MITRA MUAMALAT :

Koordinator Pengawas : Drs. H. Chadziq ZU, M.Ag
 Anggota Pengawas : H. Zaenuri, S.Pd.I
 H. Sumadji Abdul Latif

Pengurus KJKS BMT MITRA MUAMALAT :

Ketua : Drs. HM. Fakhri, MM
 Sekretaris : H. Soedarmo, BA
 Bendahara : Drs. H. Sugiri

Pengelola BMT Mitra Muamalat :

Manajer : Arif Subekan, SE

Koordinator Kantor Kas Kota : Umi K. Mustain
 Koordinator Kantor Kas Jekulo : Adra Setiawan, SE
 Koordinator Kantor Kas Undaan : Supriyono
 Koordinator Kantor Kas Gebog : Muhammad Mustain
 Teller Kantor Kas Kota : Rosyidah, SAg
 : Zuliani Amd
 Teller Kantor Kas Jekulo : Virta Ratna Sari
 Teller Kantor Kas Undaan : Oktasari Yogayanti
 Teller Kantor Kas Gebog : Qurrota A'yun
 Occount Officer :
 Kantor Kas Kota : Iwan Setiawan
 Kantor Kas Jekulo : Suharjo
 Kantor Kas Undaan : M. Nor Rofiq

Kantor Kas Gebog : Mamik Utami
Office Boy : Muhammad Zufan, SE
: Rozi Warsito
Muhammad Abdul Rouf
Muhammad Khofifurrahman

8. Organisasi Dan Kelembagaan

Berdasarkan pasal 33 UUD 1945, kedudukan koperasi sebagai model badan usaha dianggap paling sesuai dengan karakteristik bangsa Indonesia, yang dalam pelaksanaannya telah diatur dan dikembangkan dalam berbagai peraturan. Sesuai dengan pasal 3 UU No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian fungsi Koperasi adalah memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil dan makmur berlandaskan Pancasila dan UUD 1945

Selaras dengan UU tersebut, dan dalam rangka memberikan kesempatan kepada masyarakat lapisan bawah untuk mengembangkan usaha produktifnya atau terjadi peningkatan kemandirian, peranan lembaga KSP/ USP dipandang sangat penting.

a. Kelembagaan/ Organisasi Koperasi.

Kelembagaan/ Organisasi koperasi pada dasarnya disusun secara integrated sebagai sebuah kumpulan dari orang-orang yang mempunyai komitmen atau kesepakatan berkoperasi. Pengertian keterpaduan atau integrated ini adanya sifat keterpaduan antara satu bagian dengan bagian yang lain saling berhubungan dengan pembagian kerja dan fungsi yang jelas, sehingga mampu mencerminkan satu kehidupan ekonomi yang dilakukan berdasarkan usaha bersama dengan azas kekeluargaan. Kelembagaan disuatu koperasi dimaksud kita kenal dengan.³

³ Ibid

- 1.1. Rapat Anggota, sebagai lembaga pengambilan keputusan atau kekuasaan tertinggi pada koperasi berdasarkan prinsip demokrasi dengan karakteristik “one man one vote”.
- 1.2. Pengurus, selaku Manajemen/ Pengelola kegiatan koperasi yang senantiasa harus mengingat dan mengimplementasikan prinsip dasar, azas dan fungsi serta peran koperasi.
- 1.3. Badan Pengawas, selaku lembaga kontrol koperasi yang mengamankan koperasi dari kemungkinan penyimpangan yang ada, sehingga koperasi tetap dapat berjalan lancar sesuai koridornya.

b. Struktur Organisasi KJKS BMT MITRA MUAMALAT

Pengelolaan kegiatan usaha simpan pinjam pada dasarnya dilakukan oleh pengurus, namun Pengurus dapat mengangkat pengelola lain, dan untuk itu harus berdasarkan kontrak kerja dengan pengurus. Pengelola KJKS BMT Mitra Muamalat terdiri atas :

- i. Manajer
- ii. Koordinator Kantor Pelayanan Kas
- iii. Staf Account Officer
- iv. Staf Accounting
- v. Staf Kasir

9. Produk – Produk Simpanan / Funding Dana

a. Simpanan Amanah

- 1) Simpanan dari masyarakat yang penyetoran dan pengambilannya dapat dilakukan sewaktu – waktu
- 2) Setoran awal minimal Rp. 20.000,00 (dua puluh ribu rupiah)
- 3) Bagi hasil dihitung berdasarkan rata – rata saldo harian dan di kreditkan ke rekening⁴

⁴ Ibid

- 4) Proses penyetoran dan penarikan Simpanan bisa dilakukan di kantor BMT Mitra Muamalat maupun di rumah nasabah (antar – jemput).

b. Simpanan Mudhorobah

- 1) Simpanan masyarakat secara berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu sesuai akad.
- 2) Setoran minimal Rp. 1.000.000,00 (satu juta rupiah)
- 3) Proporsi Bagi Hasil Saat Ini :

Jangka Waktu	Nisbah	Konversi ke persen
6 Bulan	30 : 70	Setara dengan 8 % pertahun
a. bulan	35 : 65	Setara dengan 10 % pertahun
- 4) Bagi hasil bisa di ambil langsung setiap bulan atau dikreditkan ke rekening Simpanan Amanah.
- 5) Dapat dipakai sebagai jaminan Pinjaman di BMT Mitra Muamalat

c. Simpanan Si Berkah Mabruur

Si BERKAH Mabruur adalah simpanan dana berjangka yang penyetorannya dilakukan secara rutin dengan nominal tertentu. Program simpanan ini menggunakan prinsip Wadi'ah Yad Adh-Dhomanah, yaitu simpanan dana yang diamanahkan oleh peserta kepada BMT MITRA MUAMALAT. Dana tersebut akan disalurkan kepada anggota (masyarakat) dalam bentuk pembiayaan yang memenuhi prinsip Syari'ah. Sebagian keuntungan yang diperoleh BMT akan diberikan kepada peserta dalam bentuk HADIAH, setiap anggota mendapat satu hadiah.

Manfaat dan Nilai Lebih

- 1) Mendukung terciptanya jalinan kerjasama ekonomi yang sesuai dengan ketentuan syari'ah Islam
- 2) Menyimpan dana lebih aman dan bermanfaat
- 3) Memperoleh hadiah yang penuh Berkah

- 4) Mendapat prioritas pembiayaan / pinjaman dari BMT MITRA MUAMALAT

Ketentuan Program

- 1) Simpanan berjangka yang penyetorannya dilakukan secara rutin setiap bulan dengan nominal tertentu
- 2) Pelaksanaannya secara berkelompok masing – masing kelompok terdiri dari 100 Orang.
- 3) Masing – masing peserta wajib menyetorkan simpanan sebesar Rp. 200.000,00 (dua ratus ribu rupiah) setiap bulan selama 20 bulan berturut – turut, dan simpanan akan dikembalikan pada bulan ke – 21 sebesar Rp. 4.000.000,00 (empat juta rupiah)
- 4) Sebagai bagi hasil keuntungan BMT Mitra Muamalat menyediakan hadiah – hadiah yang akan diundi kepada anggota kelompok bersangkutan berupa :
 - 1 (satu) Simpanan Umroh senilai Rp. 10.000.000
 - 1 (satu) Simpanan Amanah masing – masing senilaiRp. 2.000.000
 - 2 (Dua) Simpanan Amanah masing – masing senilaiRp. 1.500.000
 - 2 (Dua) Simpanan Amanah masing – masing senilaiRp. 1.000.000
 - 4 (Empat) Simpanan Amanah masing - masing senilaiRp. 750.000
 - 90 (sembilan puluh) Hadiah hiburan berupa uang tunai @ Rp. 250.000⁵

d. Program Tabungan Pelajar Muslim

Program Tabungan Pelajar Muslim (PTPM) adalah suatu program kerjasama antara BMT mitra Muamalat dengan sekolah – sekolah, dimana pihak sekolah mengkoordinir tabungan dari siswanya, kemudian BMT mngelola dana tersebut dengan sistem proporsi bagi hasil.

⁵ Simpanan dana berjangka, *Brosur simpanan* Mitra Muamalat Kudus

- i. Manfaat dan Nilai Lebih PTPM
 - a) Siswa terbiasa menabung sejak dini, sehingga bisa dimanfaatkan / menutup biaya – biaya sekolah pada saat diperlukan
 - b) BMT Mitra Muamalat menyediakan fasilitas antar jemput pada saat pnyetoran / penarikan tabungan
 - c) BMT Mitra Muamalat akan memberikan beasiswa kepada sekolah yang bersangkutan apabila setoran tabungan minimal perbulan $\geq$ Rp. 500.000
- ii. Ketentuan Program
 - a) Setoran tabungan dilakukan secara periodik selama 1 (satu) tahun ajaran setiap 1 minggu sekali / 2 minggu sekali / 1 bulan sekali tergantung kondisi dan kebijakan sekolah
 - b) Penarikan tabungan dilakukan pada akhir tahun ajaran
 - c) Bagi hasil tabungan diberikan tiap akhir bulan berdasarkan saldo rata – rata harian sesuai nisbah yang ditentukan BMT dan dikreditkan langsung ke rekening.
 - d) Beasiswa diberikan setiap akhir semester sesuai interval setoran tabungan per bulan.
 - e) Apabila karena sesuatu hal penarikan tabungan dilakukan sebelum akhir tahun ajaran , maka beasiswa yang diberikan hanya sampai bulan dimana dana tersebut ditarik.

B. Produk – produk Pinjaman / Pembiayaan

1. Modal Kerja / Musyarokah

Pembiayaan yang diberikan untuk membiayai sebagian modal usaha nasabah. Modal yang dimanfaatkan dikembalikan sesuai jangka waktu yang disepakati dan atas keuntungan uang yang diperoleh disepakati ketentuan pembagiannya antara nasabah dan BMT Mitra Muamalat.

2. Pembiayaan Murobahah

Pembiayaan yang diberikan untuk pembelian suatu barang atau jasa. Nasabah akan membayar tangguh berikut margin yang disepakati sampai batas waktu yang ditentukan.

Dalam analisis pembiayaan ada prinsip-prinsip yang harus mengikuti dasar pada rumus 5C yaitu:⁶

- Character yaitu sifat atau karakter nasabah pengambilan pinjaman.
- Capacity yaitu kemampuan nasabah untuk menjelaskan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil.
- Capital yaitu besarnya modal yang diperlukan peminjam.
- Collateral yaitu jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank.
- Condition yaitu keadaan atau usaha nasabah prospek atau tidak.

Adapun prosedur pemberian pembiayaan yaitu sebagai berikut:

- Mengajukan permohonan secara tertulis.
- Pemohon harus memohon supaya disampaikan melalui format atau formulir standart yang berupa surat permohonan.
- Pemohon pembiayaan menyerahkan identitas diri seperti: KTP, SIM agar tidak terjadi kesalahan dalam pembiayaan nanti.
- Dan setelah melakukan kegiatan tadi nasabah menunggu apakah pengajuan tersebut diterima atau kah tidak, jika diterima nasabah tersebut akan dicrosscek ulang atau diinformasikan bahwa pengajuan tersebut diacc atau di terima.⁷

Dalam hal ini bmt mitra muamalat memiliki tujuan dibidang pembiayaan yaitu sebagai berikut:⁸

⁶ Abdul ghofur Anshori, *PERBANKAN SYARIAHDI INDONESIA*, Gajah Mada University Press, Yogyakarta, 2007, hlm, 115.

⁷Wawancara kepada karyawan BMT Mitra Muamalat, Ibu Umi di kantor melati, senin 5 desember 2016.

⁸ Wawancara dengan karyawan BMT Mitra Muamalat, Ibu Umami di melati, senin 5 desember 2016.

- a. Memenuhi kebutuhan jasa pelayanan terhadap kebutuhan masyarakat dalam rangka mendorong dan melancarkan perdagangan , produksi, jasa-jasa, bahkan konsumsi yang kesemuanya bertujuan meningkatkan bertaraf hidup masyarakat.
- b. Untuk menilai kelayakan usaha calon peminjam untuk menekan resiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan
- c. Menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak.

Selain Akad Murabahah sebagai salah satu bentuk jual beli yang dapat diterapkan dalam produk penyaluran dana perbankan syariah. Keabsahan penggunaan akad dimaksud sangat ditentukan oleh terpenuhinya rukun dan syarat. Selain itu dalam kontek Indonesia yang harus senantiasa dibuat berdasarkan ketentuan peraturan per UU yang berlaku. Dalam kegiatan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan atas dasar akad murabahah berlaku persyaratan paling tidak sebagai berikut⁹ :

- a. Bank bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam rangka membelikan barang terkait dengan kegiatan transaksi Murabahah dengan nasabah sebagai pihak pembeli barang.
- b. Barang adalah obyek jual beli yang diketahui secara jelas kualitas, harga perolehan dan spesifikasinya.
- c. Bank wajib menjelaskan kepada nasabah mengenai karakteristik produk pembiayaan atas dasar akad murabahah, serta hak dan kewajiban nasabah sebagaimana yang diatur dalam ketentuan bank Indonesia mengenai transparansi informasi produk bank dan pengguna data pribadi nasabah.
- d. Bank wajib melakukan analisis atas permohonan pembiayaan atas dasar akad murabahah dari nasabah yang antara lain meliputi aspek personal berupa analisis atas karakter (character) dan/atas aspek usaha antara lain meliputi analisis kapasitas usaha (capacity) keuangan (capital) dan prospek usaha (condition)
- e. Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.

⁹ *Ibid*, hlm: 114.

- f. Bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dipesen nasabah.
- g. Kesepakatan atas margin ditentukan hanya satu kali pada awal pembiayaan atas dasar murabahah dan tidak berubah selama periode pembiayaan.
- h. Bank dan nasabah wajib menuangkan kesepakatan dalam bentuk perjanjian tertulis berupa akad murabahah atas dasar murabahah.
- i. Jangka waktu pembayaran harga barang oleh nasabah kepada bank ditentukan berdasarkan kesepakatan bank dan nasabah.

Pembiayaan yang diberikan untuk pembelian suatu barang yang dibutuhkan nasabah. Nasabah membayar harga berikut margin yang disepakati kepada BMT dengan cara mengangsur sampai waktu yang ditentukan. Akad yang digunakan akad jual beli antara nasabah dan BMT.

Syarat Memperoleh Pembiayaan dari BMT :

- a. Anggota harus memiliki rekening simpanan di BMT Mitra Muamalat
- b. Anggota harus mempunyai sifat jujur, terbuka dan bertanggungjawab.
- c. Anggota memiliki Usaha Produktif (Pengusaha, pedagang, peternak, petani , dll) dan/atau memiliki sumber penghasilan yang jelas (PNS, Karyawan Swasta)
- d. Menyerahkan Agunan / Jaminan sebagai pengikat dan penguat rasa tanggung jawab nasabah terhadap pinjaman yang diberikan.¹⁰

Dalam hal ini nasabah yang melakukan pembiayaan tahun 2015 kurang lebih ada 1.098 nasabah. Dan pembiayaan yang menggunakan akad mudharabah ada 45 nasabah, sedangkan yang menggunakan akad murabahah sebanyak 1.053 nasabah¹¹. Jadi selama tahun 2015 banyak yang menggunakan akad murabahah dan di bmt ini kebanyakan menggunakan akad murabahah karena terpercaya dari sisi akad, pencairan, dan penjaminannya terbilang tidak terlalu muluk-muluk dalam pengajuan pembiayaan seperti

¹⁰ Wawancara dengan karyawan BMT Mitra Muamalat, Ibu Umami di Melati, Senin 5 Desember 2016.

¹¹ Wawancara dengan karyawan BMT Mitra Muamalat, Ibu Umami di Melati, Kamis 15 Desember 2016.

syarat-syarat yang harus dipenuhi jadi nasabah lebih dominan untuk ke bmt mitra muamalat¹².

C. Pembahasan

1. Pembiayaan Murabahah dalam Ekonomi Islam

Pengertian Murabahah

Murabahah bi tsaman ajil atau lebih sering dikenal dengan murabahah, murabahah berasal dari kata ribhu (keuntungan) yaitu transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungan. Lks bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli, harga jual adalah harga beli lks dari pemasok ditambah keuntungan. Kedua belah pihak menyepakati harga jual dan jangka waktu yang sudah disepakati di awal perjanjian.¹³

Dalam fiqh muamalah yang paling populer digunakan perbankan syari'ah adalah skim jual beli murabahah. Menurut etimologi murabahah berasal dari kata *Ar-Ribhu* yang berarti *An-namaa'* yang berarti tumbuh dan berkembang¹⁴.

Sebagaimana telah dijelaskan dalam firman Allah SWT :

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: "Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba"

(QS.Al-Baqarah: 275)

Dalam fiqh islam, Murabahah menggambarkan suatu jenis penjualan. Dalam transaksi Murabahah, penjual sepakat dengan pembeli untuk menyediakan suatu produk, dengan di tambah jumlah keuntungan tertentu di atas biaya produksi. Di sini, penjual mengungkapkan biaya sesungguhnya yang dikeluarkan dan berapa keuntungan yang hendak

¹² Wawancara dengan karyawan BMT Mitra Muamalat, Bapak Ahmad di melati, ahad 18 desember 2016

¹³ Sri Indah Nikensari, *Perbankan Syariah, Prinsip, Sejarah, Dan Aplikasinya*, PT. PUSTAKA RIZKI PUTRA, Semarang, 2002, hlm .135.

¹⁴ <http://alhushein.blogspot.com/2011/12/murabahah.html>

diambil. Pembayaran dapat dilakukan saat penyerahan barang atau ditetapkan pada tanggal tertentu yang disepakati ¹⁵.

Oleh karena itu, murabahah tidak didasarkan pada sebuah ayat spesifik dari Al-Qur'an, akan tetapi didasarkan pada keumuman dalil jual beli dalam Al-Qur'an. Adapun Hadits yang dijadikan landasan adalah:

رُويَ عَنِ ابْنِ مَسْعُودٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّهُ كَانَ لَا يَرَى بَأْسًا بِدَّهْ يَزِدُّهُ، وَدَّهْ ذُوْازِدُّهُ، أَيُّ كُلِّ عَشْرَةِ رِبْحِهَا دِرْهَمٌ وَكُلِّ عَشْرَةِ رِبْحِهَا دِرْهَمَانِ

Artinya: “Di riwayatkan dari Ibnu Mas’ud r.a. bahwa ia tidak memandang masalah terhadap jual beli yang dilakukan dengan mengitung setiap sepuluh mendapatkan laba satu atau dua dirham”.

Hadits ini menceritakan tentang persetujuan Ibnu Abbas salah seorang sahabat nabi terhadap jual beli yang dilakukan dengan menghitung harga pokok di tambah labanya. Dikatakan oleh Ibnu Abbas, bahwa menjual barang dengan menyebut harga pokoknya dan meminta keuntungan tertentu dari barang yang di jual tersebut, merupakan jual beli yang diperbolehkan. Jual beli dengan cara seperti inilah yang disebut jual beli murabahah.

Poin penting yang menghubungkan antara hadits ini dengan akad murabahah adalah bahwa dari hadits tersebut didapatkan informasi tersirat tentang keniscayaan jual beli yang dilakukan dengan menyebut harga pokok. ¹⁶

Pada murabahah, untuk terbentuknya akad pembiayaan multiguna di dalam islam, haruslah memenuhi rukun-rukun dan syarat-syarat murabahah.

Adapun rukun dari akad murabahah yang harus dipenuhi adalah:

- a. Adanya penjual (ba’i)

¹⁵ Andrian Sutedi, *Perbankan Syariah, tinjauan dan beberapa segi hukum*, Ghalia Indonesia, Cet pertama, Kendal, 2009, hlm. 95.

¹⁶ Intihaul latifah , *implementasi akad murabahah dan wakalah* , ta, Semarang perpus uin walisongo, 2014, hlm.22.

- b. Adanya pembeli (musytari)
- c. Objek akad: dagangan (mabi')
- d. Harga (tsaman)
- e. Shighah, yaitu ijab dan qobul ¹⁷.

Adapun syarat-syarat murabahah sebagai berikut:

- a. Penjual harus memberi tahu biaya modal kepada nasabah
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
- c. Kontrak harus bebas riba
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian. ¹⁸

Prosedur pembiayaan merupakan suatu gambaran sifat atau metode untuk melaksanakan kegunaan pembiayaan. Oleh karena setiap berhubungan dengan pembiayaan harus memenuhi prosedur pembiayaan yang sehat yang meliputi beberapa prosedur diantaranya prosedur pengawasan pembiayaan. Survey merupakan prosedur awal yang harus dilakukan oleh pihak BMT dengan meninjau pembiayaan yang diajukan oleh calon anggota sesuai dengan jaminan untuk modal usahanya.

Adapun prosedur yang harus dipenuhi oleh calon anggota dalam mengajukan pembiayaan

- a. Anggota datang ke BMT
- b. Karyawan BMT akan menanyakan keperluan anggota
- c. Karyawan BMT akan memberikan penjelasan mengenai persyaratan pengajuan pembiayaan murabahah
- d. Anggota mengisi formulir pembiayaan
- e. Karyawan akan mengecek kembali persyaratan-persyaratan tersebut

¹⁷ Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah*, Raja Grafindo Persada, Depok, 2013, hlm.82.

¹⁸ M. Nur Riyanto Al-Arif, *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, Era Adi Citra Intermedia, Solo, 2011, hlm.338.

- f. Berkas yang masuk ke administrasi marketing diperiksa kelengkapannya dan dilakukan pencatatan berkas masuk
- g. Tahap selanjutnya *survey* lokasi
- h. Jika semua persyaratan terpenuhi dan pembiayaan disetujui maka akan keluar surat persetujuan.
- i. Setelah itu, anggota tinggal menunggu konfirmasi dari pihak BMT kapan akan pencairan.

Jadi anggota datang ke kantor BMT MITRA MUAMALAT pada saat pencairan tunai.¹⁹

Pembiayaan murabahah merupakan suatu produk pembiayaan yang saat ini pling diminati di BMT MITRA MUAMALAT. Pada dasarnya, praktek pembiayaan murabahah di BMT MITRA MUAMALAT ini hampir sama dengan praktek murabahah di perbankan-perbankan syari'ah lainnya. Namun, ada perbedaaan prosedur dalam penggunaan akad pelengkap yaitu Wakalah. Akad wakalah didalam jual beli barang produktif di BMT MITRA MUAMALAT berfungsi sebagai wakil ketika shohibul mal (BMT) tidak bisa membelikan suatu barang permintaan nasabah secara langsung sehingga dibutuhkan akad wakalah sebagai wakil dari pihak BMT, dimana nasabah yang melakukan pengajuan tersebut bertindak sebagai wakil dari lembga tersebut (BMT)

Dalam ekonomi islam, ketika seseorang datang untuk mengajukan pembiayaan pembelian suatu barang, dan pihak penyedia modal ternyata tidak memiliki stok barang yang diminta orang tersebut, maka pihak penyedia modal dapat mewakilkan pada orang itu untuk membelinya sendiri. Setelah orang tersebut mendapatkan barang yang diinginkan dari pihak ketiga (supplier), maka orang tersebut harus datang kembali kepada pihak penyedia modal untuk menyerahkan berbagai bukti pembelian seperti kwitansi,dan sebagainya.

¹⁹ Wawancara dengan karyawan BMT Mitra Muamalat,Bapak ahmad di Melati, ahad 18 desember 2016

Pihak penyedia modal menentukan harga awal dari supplier dan ditambah dengan keuntungan yang disepakati, setelah keduanya sepakat, maka terjadilah akad murabahah. Kemudian orang yang mengajukan pembiayaan tersebut tinggal membayar secara angsur ataupun tunai dengan jangka waktu yang disepakati. Jika orang itu lebih memilih untuk membayar secara angsuran, maka harus ada jaminan tertentu yang dapat dipegang oleh pihak penyedia modal sebagai tanda pengikat.

Ketentuan akad murabahah kepada nasabah.²⁰

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada LKS.
- b. Jika LKS menerima permohonan tersebut, maka ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya secarasarasah dengan pedagang.
- c. Setelah itu LKS menawarkan asset tersebut kepada nasabah dan harus menerima atau membelinya sesuai dengan persetujuan yang telah disepakati
- d. Dalam jual beli semacam ini lks dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan barang yang diinginkan.
- e. Jika nasabah menolak membeli barang tersebut biaya riil lks harus dibayar dari uang muka tersebut.
- f. Jika nilai uang kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh lks, maka lks akan dapat meminta kembali sisa kerugian tersebut kepada nasabah.

Dalam murabahah Jaminan harus ada agar nasabah serius dalam melakukan pembiayaan tersebut, dan tidak ada penyalahgunaan dalam pembiayaan murabahah.²¹

Dalam prakteknya di BMT MITRA MUAMALAT, ketika anggota datang ke BMT MITRA MUAMALAT untuk mengajukan pembiayaan pembelian suatu barang, pihak BMT MITRA MUAMALAT

²⁰ Abdul ghofur Anshori, *PERBANKAN SYARIAHDI INDONESIA*, Gajah Mada University Press, Yogyakarta, 2007, hlm, 110 .

²¹ *Ibid*, hlm: 110.

ini hanya dapat mewakilkan kepada anggota untuk membelinya sendiri, jadi BMT MITRA MUAMALAT hanya memberikan modal.

Akad murabahah disini, sebelumnya anggota diminta untuk mengisi formulir pembiayaan murabahah. Setelah semua persyaratan terpenuhi, ketika pencairan, anggota akan ditanya ‘ini uangnya mau dibuat beli apa pak/bu?’ karena dalam formulir tersebut memang telah tertulis pengikatan jenis pembelian barang.

BMT Mitra Muamalat ini, meskipun di formulir anggota tersebut bertuliskan misalnya ‘uang digunakan sebagai pembelian sepeda motor’ dan ternyata uang tersebut anggota gunakan sebagai kebutuhan sehari-hari. Dalam hal ini bank syariah akan memberikan potongan besaran yang wajar seperti yang dimaksud dalam pedoman dan ketentuan yang ada tertuang dalam fatwa DSN-MUI No.16/DSN-MUI/IX/2000 tentang diskon dalam murabahah yaitu²² :

1. Harga (tsaman) adalah suatu jumlah yang disepakati kedua belah pihak, baik sama dengan nilai benda yang menjadi obyek jual beli, lebih tinggi maupun lebih rendah.
2. Harga dalam jual beli murabahah LKS adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati.
3. Jika suatu jual beli murabahah LKS mendapatkan diskon dari supplier, harga sebenarnya adalah setelah diskon, karena itu diskon adalah hak nasabah.
4. Jika pemberian diskon terjadi setelah akad, pembagian diskondilakukan berdasarkan perjanjian yang dimuat dalam akad.
5. Dalam akad, pembagian diskon setelah akad hendaknya diperjanjikan dan ditandatangani²³.

Proses seperti ini di BMT MITRA MUAMALAT tidak menjadi masalah, meskipun kesepakatan awal yang tertulis di formulir itu adalah

²² *Ibid*, hlm: 116.

²³ *Ibid*, hlm: 116.

‘pembelian sepeda motor’ tapi ternyata digunakan sebagai kebutuhan lain. ‘Karena di BMT MITRA MUAMALAT prinsipnya adalah uang kembali dan jaminan ada di kita (BMT MITRA MUAMALAT)’.²⁴

2. Analisis SWOT pada produk jual beli barang produktif di BMT Mitra Muamalat

Menurut bapak Arip produk jual beli barang produktif ini dalam pelaksanaan dikantor pusat yaitu: berada di Jekulo, Undaan, Kaliwungu, Besito, dan Melati.²⁵ Dari kelima tempat tersebut semua nasabah menggunakan produk jual beli barang produktif kecuali di cabang besito yang memiliki produk jual beli konsumtif dikarenakan masyarakat atau nasabah situ dominan pegawai negeri sipil jadi para nasabah menggunakan pembiayaan jenis jual beli barang yang dialokasikan ke pendidikan n pembelian barang yang sifatnya konsumtif.

Analisis Swot adalah metode perencanaan strategi yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*theats*) dalam suatu perusahaan. Analisis ini dilakukan untuk mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal yang terlibat sebagai inputan untuk perencanaan proses. Sehingga proses yang direncang dapat berjalan optimal, efektif dan efisien. Analisis SWOT digunakan untuk melihat kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang akan dihadapi oleh perusahaan. Dengan melihat kekuatan yang dimiliki serta mengembangkan kekuatan tersebut dapat dipastikan bahwa perusahaan akan lebih maju dibanding pesaing yang ada. Demikian juga dengan kelemahan yang dimiliki harus diperbaiki agar perusahaan tetap eksis . peluang yang ada harus dimanfaatkan sebaik-baiknya oleh perusahaan agar produk-produk yang dikeluarkan bisa menjadi pilihan masyarakat dan ancaman yang akan dihadapi oleh perusahaan haruslah dihadapi dengan mengembangkan strategi pemasaran yang baik.

²⁴Wawancara Kepada Karyawan BMT MITRA MUAMALAT Bapak Musta'in di Kantor besito selasa 18 November 2016.

²⁵ Bapak Arip, Manajer BMT Mitra muamalat, wawancara, tanggal 15 oktober 2016.

a) Analisis Internal

Lingkungan internal merupakan suatu kondisi yang ada didalam organisasi yang diciptakan untuk melatih kerja sama atau karena konflik yang ada dalam organisasi. Pada tahapan ini kondisi ini analisis internal liputi faktor kelebihan atau kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) organisasi. Analisis kondisi internal juga dimaksudkan untuk mengidentifikasi keunggulan bersaing (*competitive advantage*) organisasi.²⁶ Analisis lingkungan internal bersumber pada sumberdaya perusahaan yang mencakup faktor SDM, sumberdaya organisasi dan organisasi sumber daya fisik. Faktor pertama yang berkenaan dengan segala sesuatu yang berkaitan dengan SDM, seperti: pengalaman, reputasi, kapabiitas, pengetahuan, wawasan. Keahlian dan kebijakan perusahaan terhadap hal ikhwal ketenagakerjaan. Faktor kedua berkaitan dengan sistem dan proses yang dianut perusahaan termasuk didalamnya stratgi, struktur organisasi, budaya, manajemen pembelian, operasi atau produksi, keuangan, penelitian dan pengembangan, pemasaran, sistem informasi dan sistem pengendalian. Faktor ketiga meliputi perengkapan, lokasi, geografis, akses terhadap sumber bahan mentah, jaringan distribusi dan teknologi.²⁷

1.) Analisis Kekuatan

- Nyaman : karena dana nasabah dikelola dengan prinsip syari'ah sehingga memberikan rasa kepercayaan, ketenangan hati.
- Menguntungkan : mendapatkan bagi hasil dari dana sesuai porsi yang disepakati oleh nasabah dan pihak BMT pada perjanjian diawal.
- Mudah : penyajian dana atau pembiayaan terkesan lebih cepat dan mudah dicairkan

²⁶ Muhammad ismail yusanto, dkk. *Manajemen strategis perspektif syari'ah*, khairul bayaan, jakarta, 2003, hlm. 25.

²⁷ Sukanto Reksohdiprodjo, *Manajemen strategik* edisi II, Andi. Yogyakarta, 1990, hlm. 6.

- Fleksibel : nasabah dapat merubah jangka waktu dan jumlah setoran sesuai dengan paket yang tersedia, baik untuk memperpanjang maupun memperpendek jangka waktu dengan memberitahukan kepada pihak BMT secara tertulis.²⁸
- Perusahaan meandang produk jual beli ini sangat digemari nasabah, terutama pada pelayanan, kemudahan, kecepatan, dan hubungan kekeluargaan sangat dijaga.

2.) Analisis Kelemahan

- Persingan yang sangat ketat, pihak BMT berlomba-lomba menggait nasabah supaya bisa bergabung.
- Produk barang belum tersedia, semua barang yang dikehendaki nasabah dipasrahkan kepada nasabahnya sendiri dengan alasan adanya ketidak cocokan antara harga produk yang diinginkan nasabah dengan harga yang ditawarkan dari pihak perusahaan tidak sesuai, jadi dari pihak perusahaan tidak mau mengambil resiko yang sangat beresiko dikarenakan nanti ada kerugian akibat produk yang ditawarkan kepada nasabah tidak laku.²⁹

b) Analisis eksternal

1.) Analisis Peluang

Peluang adalah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis. Setiap perusahaan memiliki sumber daya yang membedakan dirinya dari perusahaan lain. Dipihak lain, perusahaan-perusahaan baru mulai bermunculan untuk bersaing dalam mencari nasabah. Sehingga, peluang yang ada dalam perusahaan

²⁸ Bapak Arip, Manajer BMT Mitra Muamalat, wawancara, tanggal 18 Oktober 2016

²⁹ Bapak mustain, manajer cabang BMT Mitra Muamalat, wawancara, Tanggal 18 oktober 2016

harus dimanfaatkan dengan sebaik-baik mungkin. Ada beberapa peluang dalam hasil penelitian melalui observasi antara lain:

- a. Mayoritas penduduk Indonesia yang mayoritas adalah muslim. Pangsa pasardari lembaga keuangan syariah adalah masyarakat yang beragam muslim, akan tetapi kurangnya kesadaran dan pengetahuan tentang lembaga keuangan yang berbasis syariah menjadi kendala serta menjadi peluang yang sangat besar bagi lembaga keuangan syariah.
- b. Promosi dengan menggunakan brosur.
- c. Perusahaan melakukan promosi dengan cara terjun kelapangan mengedarkan brosur di berbagai tempat yang sekiranya ada nasabah yang mau bergabung dengan perusahaan tersebut.
- d. Pandai-pandainya perusahaan mencari peluang atau event-event seperti : Musim sekolah, musim liburan, musim puasa, musim lebaran.

2.) Analisis Ancaman

Ancaman adalah tantangan yang diperlihatkan oleh suatu kecenderungan atau suatu perkembangan yang tidak menguntungkan dalam lingkungan yang akan menyebabkan kemerosotan perusahaan. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis. Jika tidak diatasi, ancaman akan menjadi ganjalan bagi satuan bisnis yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun dimasa depan. Ada beberapa ancaman yang berhasil peneliti kumpulkan melalui proses observasi antara lain:

- 1) Banyak produk yang sama, dari berbagai koperasi dan lembaga keuangan syariah yang lain.

- 2) Banyaknya lembaga keuangan syariah lain yang memberikan berbagai macam hadiah yang menarik, tampilan lebih menarik pelanggan³⁰
- 3) Persaingan semakin ketat



³⁰ Bapak mustain, Manajer cabang BMT Mitra Muamalat, wawancara, Tanggal 18 oktober 2016