

## BAB IV

### ANALISIS PRODUK PEMBIAYAAN *MURĀBAḤAH* PADA BMT DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN NASABAH

#### A. Aplikasi Produk Pembiayaan *Murābahah* pada BMT “Mandiri Ukhuwah Persada” Jawa Timur (BMT MUDA Jatim)

Produk Pembiayaan *murābahah* di BMT “Mandiri Ukhuwah Persada” adalah produk pembiayaan dengan sistem jual beli barang antara BMT dengan nasabah, dimana BMT setelah mempelajari kebutuhan dan kelayakan pembelian barang yang dikehendaki oleh nasabah, BMT membelikan barang dan atau meminta kepada nasabah untuk membeli barang tersebut dan menjual kepada nasabah sebesar harga pokok pembelian ditambah *margin* yang wajar untuk pihak BMT. Pembayaran atas pembelian barang tersebut oleh nasabah kepada BMT dapat dilaksanakan dengan mengangsur sesuai jadwal dan besarnya angsurannya yang telah disepakati sebelumnya.

Produk pembiayaan *murābahah* dapat digunakan untuk; usaha produktif yaitu keperluan investasi (pembelian peralatan usaha) dan modal kerja (pembelian bahan baku atau persediaan); dan pembelian barang-barang non-produktif atau kebutuhan pribadi.

Dalam aplikasinya, produk *murābahah* pada BMT “Mandiri Ukhuwah Persada”, akad yang digunakan BMT adalah akad *murābahah bil kalam*,

yang mana pihak BMT memberi kuasa kepada nasabah untuk membeli barang tersebut atas nama nasabah.<sup>1</sup>

Dalam aplikasi tersebut, pelaksanaan produk pembiayaan *murābahah* pada BMT “Mandiri Ukhuwah Persada” dapat dianggap tidak sesuai dengan ketentuan-ketentuan dalam fatwa DSN. Dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No.04/DSN-MUI/IV/2000, tentang *MURĀBAHAH* yaitu bahwa bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.

Alasan pihak BMT menggunakan akad ini dengan tujuan tolong-menolong antara sesama manusia. Semua manusia membutuhkan bantuan orang lain. Proses pembiayaan *murābahah bil kalam* menjadi lebih praktis, karena mempermudah pihak BMT didalam menyediakan barang yang hendak dijadikan objek pembiayaan, tanpa harus mencari *supplier* penyedia barang yang sesuai dengan yang diinginkan nasabah, ataupun mencari pihak ketiga lain yang dapat dijadikan agen untuk membeli barang tersebut, dikarenakan BMT juga dibolehkan memberikan kuasa untuk mencari dan membeli barang sebagai objek pembiayaan langsung kepada nasabah selaku orang yang berkepentingan terhadap barang tersebut.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>Haji Sunoyo, *Wawancara*, Surabaya, 9 Desember 2013.

<sup>2</sup>*Ibid.*

Selain hal tersebut, karena hemat waktu. Pencarian dan pembelian barang yang dijadikan objek pembiayaan oleh BMT akan memakan waktu yang cukup lama, belum lagi apabila pihak BMT kekurangan orang untuk melakukan pekerjaan tersebut sehingga harus mencari agen yang bersedia membelikan barang tersebut. Sedangkan apabila pihak BMT memberikan kuasanya langsung kepada nasabah untuk membeli barang sendiri, pencarian dan pembelian akan barang yang dimaksud oleh nasabah akan memakan waktu yang lebih sedikit dikarenakan nasabah merupakan orang yang berkepentingan sendiri atas barang tersebut.

Nasabah juga akan langsung mengetahui fisik barang yang menjadi objek pembiayaan sehingga tidak lagi terdapat keraguan atas barang yang menjadi objek pembiayaan dan BMT tidak akan mendapat keluhan tentang cacatnya barang karena anggota yang membeli sendiri barang tersebut. Timbulnya saling percaya di antara pihak BMT dengan nasabah, memberikan kuasa pada orang lain merupakan bukti adanya kepercayaan pada pihak lain.

Selain itu, alasan BMT memakai akad itu dikarenakan jika sewaktu-waktu ada nasabah menggunakan dana yang tidak sesuai dengan perjanjian, padahal BMT sudah memberikan kepercayaan maka nasabah yang akan menanggung dosa.

Selanjutnya berkaitan dengan penetapan *margin*, Akad *murābahah* merupakan akad dimana angsuran pokok dibayar bersamaan dengan *margin*

setiap bulannya, yang mana angsuran pokok disesuaikan dengan total pinjaman dibagi dengan waktu pinjaman sedangkan *margin* merupakan 3% dari total pinjaman. Penetapan *margin* menurut peneliti tidak bermasalah, karena dalam ajaran Islam tidak ada aturan terperinci tentang seberapa besar *margin* yang boleh diambil oleh seorang pengusaha. Asalkan akad yang diterapkan dari awal perjanjian itu sah dan bebas dari riba.

**B. Analisis Produk Pembiayaan *Murābahah* dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah pada BMT “Mandiri Ukhuwah Persada” Jawa Timur (BMT MUDA Jatim)**

Sebagaimana uraian di atas, BMT MUDA adalah salah satu lembaga keuangan syariah yang menjalankan produk pembiayaan *murābahah* dengan tujuan untuk memberdayakan umat dan nasabahnya agar menjadi lebih baik dari sebelumnya. Baik dari segi usahanya maupun dari segi pemahaman pola Ekonomi Syariah. Yang mana, yang menjadi sasaran pengembangan pada BMT MUDA ini adalah para pedagang-pedagang kecil yang membutuhkan modal agar dapat meningkatkan usahanya menjadi lebih baik berdasarkan prinsip syariah.

BMT MUDA mempunyai peranan penting pada peningkatan pendapatan nasabah dan masyarakat disekitarnya. Karena dengan adanya BMT MUDA, masyarakat- masyarakat kecil di sekitarnya, khususnya para pedagang yang kekurangan dana untuk melanjutkan usahanya, dengan mudah mereka

mendapatkan pinjaman modal dalam bentuk pembiayaan tanpa harus mengembalikan bunga yang terlalu tinggi.

Pembiayaan *murābahah* yang diberikan pihak BMT MUDA untuk menambahkan modal usaha sangat mempengaruhi tingkat pendapatan yang dihasilkan oleh para nasabah. Karena suatu pendapatan usaha tergantung dari besar kecilnya modal yang digunakan, Jika modal besar maka produk yang dihasilkan juga besar sehingga pendapatannya pun meningkat. Begitu juga sebaliknya jika modal yang digunakan kecil maka produk yang dihasilkan hanya sedikit dan pendapatan yang diperoleh juga sedikit. Untuk itu diperlukan pembiayaan dalam menjalankan suatu usaha guna meningkatkan usahanya, karena semakin banyak pendapatan yang dihasilkan maka secara otomatis kehidupan masyarakat pun akan tersejahterakan.

Dalam pengembangannya, BMT MUDA menggunakan produk pembiayaan dengan akad yang diberikan terhadap para pedagang yang membutuhkan tambahan modal, yang dalam hal ini BMT MUDA dapat memberikan pembiayaan mulai dari Rp.1.000.000,- yang cara pengangsurannya secara bulanan sesuai dengan kesepakatan dari awal antara pihak BMT dan nasabah.

Sehingga untuk mengetahui sejauh mana keberhasilan yang dicapai oleh BMT MUDA dalam menjalankan program kerjanya, maka peneliti mengumpulkan data-data dan melakukan *survei* dengan mengadakan wawancara

ke beberapa nasabah yang menjalankan pembiayaan *murābahah* demi kemajuan usahanya.

Adapun data yang peneliti rangkum dari nasabah yang melakukan pembiayaan besar, salah satunya, Saifuddin yang mendapat pinjaman dari BMT MUDA sebesar Rp 15.000.000,-. Beliau menggunakan modal tersebut untuk usaha *handycraf*. Pendapatan yang awalnya berkisar antara Rp 5.000.000,- per bulan namun setelah mendapatkan pembiayaan dari BMT tersebut pendapatan mencapai Rp 6.000.000,- bahkan lebih.<sup>3</sup> Begitu pula, Sabariyah yang melakukan pembiayaan sebesar Rp 12.000.000. beliau menggunakan modal tersebut untuk perbesaran toko, yang semulanya kecil. Pendapatan yang awalnya berkisar antara Rp 3.000.000,- per bulan namun setelah mendapatkan pembiayaan dari BMT tersebut pendapatan mencapai Rp 6.000.000,-.<sup>4</sup> Begitu pula yang dialami oleh Anggar S. Beliau melakukan pembiayaan untuk tambahan modal buka warnet karena dulunya buka PS (*playstation*) kemudian sepi jadi buka warnet. Pendapatan yang awalnya berkisar antara Rp 7.500.000,- per bulan namun setelah mendapatkan pembiayaan dari BMT tersebut pendapatan mencapai Rp 9.000.000,- bahkan lebih.<sup>5</sup> Begitu pula yang dialami M. Ichsan (penjual baju dan

---

<sup>3</sup>Saifuddin, *Wawancara*, Surabaya, 27 Desember 2013.

<sup>4</sup>Sabariyah, *Wawancara*, Surabaya, 27 Desember 2013.

<sup>5</sup>Anggar Samerta Giri, *Wawancara*, Surabaya, 28 Desember 2013.

pulsa) dan Wahyuni (penjual baju dan jamu herbal) dapat mengalami peningkatan pula dari usaha dagangnya.<sup>6</sup>

Sedangkan nasabah yang melakukan pembiayaan menengah, peneliti merangkum bahwa dapat dikatakan meningkat. Salah satunya Mat Nambri, salah satu nasabah BMT yang mempunyai usaha dagang, dengan pinjaman modal awal dari pihak BMT MUDA, beliau menggunakan modal yang diberikan untuk berjualan sembako dan wlijo dengan membuat tokonya yang begitu kecil disekitar tempat tinggal mereka. Pendapatan yang mereka peroleh sekitar Rp 1.200.000,- per bulan namun setelah mendapatkan pembiayaan, pendapatan yang diperoleh meningkat menjadi Rp 2.100.000,- sampai Rp 3.000.000,- per bulan.<sup>7</sup> Sehingga dengan adanya peningkatan pendapatan tersebut, dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Begitu pula, Tasmani Kaslon yang melakukan pembiayaan sebesar Rp 3.000.000. beliau menggunakan modal tersebut untuk bahan lahan pertanian. Pendapatan yang awalnya berkisar antara Rp 1.500.000,- per bulan namun setelah mendapatkan pembiayaan dari BMT tersebut pendapatan mencapai Rp 2.100.000,-.<sup>8</sup> Begitu pula yang dialami Umami Nasihah (penjual baju di rumah), Faizatul Ummah (toko kelontong), dan

---

<sup>6</sup>M. Ichsan dan Wahyuni, *Wawancara*, Surabaya, 27 Desember 2013.

<sup>7</sup>Mat Nambri, *Wawancara*, Surabaya, 19 Desember 2013.

<sup>8</sup>Kasmani Taslon, *Wawancara*, Surabaya, 27 Desember 2013.

Anisa (penjual baju di pasar) dapat mengalami peningkatan pula dari usaha dagangannya.<sup>9</sup>

Dari beberapa pemaparan tersebut di atas dapat diketahui bahwa dengan adanya pembiayaan *murābahah* dapat memberikan peningkatan terhadap para pedagang demi meningkatkan kemajuan usahanya. Bila menyimak hal tersebut, dalam program yang dijalankan oleh BMT MUDA, yaitu melalui produk pembiayaan *murābahah*, dengan cara memberikan modal kepada para pedagang yang membutuhkan sangat berpengaruh demi kemajuan dan peningkatan usahanya. Namun, peran BMT tersebut tidak sekedar memberikan pinjaman modal begitu saja, tetapi juga disertai dengan adanya pendampingan dan pembinaan dengan memberikan pengarahan-pengarahan ke pihak nasabah.

Oleh karena itu, peneliti dapat mengatakan bahwa pelaksanaan pembiayaan *murābahah* yang dijalankan oleh pihak BMT MUDA dapat membantu meningkatkan pendapatan bagi anggota yang menerima pinjaman. Hal ini dapat diketahui dari penuturan yang disampaikan oleh pihak yang mengajukan pembiayaan, yang mana ketika peneliti mendatangi langsung tempat kediaman beliau, peningkatan dari pendapatan yang diperoleh tidak hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup saja, melainkan juga dapat digunakan untuk melengkapi kebutuhan-kebutuhan yang berkaitan dengan usahanya.

---

<sup>9</sup>Ummi Nasihah, Faizatul Ummah dan Anisa, *Wawancara*, Surabaya, 27 Desember 2013.



Hasil yang sama dari nasabah yang melakukan pembiayaan kecil, peneliti temukan dari pernyataan Mutmainah, yang mana pendapatan tetap yang diperoleh setelah mendapatkan pembiayaan dari BMT mengalami peningkatan. Beliau melakukan pembiayaan untuk membeli rombongan yang dikayuh karena sebelumnya didorong. Yang awalnya pendapatan diperoleh hanya berkisar Rp 4.500.000,- tapi setelah mendapatkan pembiayaan dapat mengalami peningkatan menjadi Rp 6.000.000,- per bulan karena dengan rombongan dikayuh dapat memperoleh penghasilan yang lebih banyak.<sup>10</sup> Tetapi ada nasabah yang bernama Affandi tidak mengalami peningkatan karena pembiayaannya sebagian digunakan untuk membiayai sekolah anak-anaknya.<sup>11</sup> Hasil yang sama yang dialami Moch. Mahin (giras), Siti Chusanah (penjual bakso keliling), dan Ummi Harianti (penjual gorengan). Mereka tidak dapat mengalami peningkatan dikarenakan Moch. Mahin melakukan pinjaman untuk menutupi hutang, Siti Chusanah untuk memperbaiki rombongan,<sup>12</sup> dan Ummi Harianti hanya penjual gorengan<sup>13</sup>. Jadi mereka tidak menggunakan dananya untuk tambahan modal tetapi untuk kebutuhan konsumtif sehingga tidak ada peningkatan pada pendapatannya.

---

<sup>10</sup>Mutmainah, *Wawancara*, Surabaya, 20 Desember 2013.

<sup>11</sup>Affandi, *Wawancara*, Surabaya, 13 Desember 2013.

<sup>12</sup>Moch. Mahin dan Siti Chusanah, *Wawancara*, Surabaya, 13 Desember 2013.

<sup>13</sup>Ummi Harianti, *Wawancara*, Surabaya, 20 Desember 2013.

Bila memperhatikan pemaparan di atas, dengan adanya akad pembiayaan *murābahah* yang dilaksanakan oleh BMT MUDA, yang mana salah satu tujuannya adalah untuk meningkatkan pendapatan para pedagang dan meningkatkan kemajuan usahanya dapat dikatakan cukup berhasil dan membawa perubahan pada kehidupan masyarakat sekitar.

Berdasarkan data yang telah dijelaskan pada uraian di atas, 74% nasabah mengalami peningkatan dan 26% tidak meningkat. Dari nasabah yang tidak dapat meningkat pendapatannya dikarenakan pembiayaan atau pinjaman dari BMT tidak digunakan untuk modal tetapi untuk kebutuhan lainnya sehingga tidak dapat dikatakan meningkat.

Jadi peneliti dapat menunjukkan produk pembiayaan *murābahah* yang dijalankan pada BMT MUDA telah berjalan sesuai dengan tujuan BMT pada umumnya yaitu dapat meningkatkan kualitas usaha ekonomi rakyat untuk kesejahteraan nasabah. Khususnya pada program pembiayaan *murābahah*, karena dengan adanya pembiayaan *murābahah* tersebut adalah salah satu cara untuk membantu dan meringankan beban para pedagang kecil dalam masalah permodalan yang bertujuan untuk meningkatkan usahanya agar menjadi lebih baik dan berkembang dari sebelumnya. Sehingga dengan adanya pembiayaan *murābahah* ini dapat menjadikan salah satu jalan bagi para pedagang kecil untuk meningkatkan usahanya.

Selain sebagai lembaga keuangan syariah yang bergerak pada bidang penghimpunan dan penyaluran dana, BMT MUDA ini juga menjalankan fungsi dakwahnya, yaitu dengan cara memberi binaan-binaan pada nasabah dalam hal keagamaan dan selain itu juga hal kewirausahawan, sehingga dengan adanya pembinaan yang diterapkan pada BMT MUDA ini, nasabah tidak hanya mendapatkan bantuan untuk tambahan modal saja, melainkan juga mendapatkan materi-materi tentang ilmu kewirausahaan yang dapat berguna bagi para nasabahnya untuk peningkatan dan pengembangan usahanya agar lebih maju. Selain pembinaan yang diberikan kepada nasabah sebagaimana tersebut diatas, pembinaan dan pelatihan-pelatihan juga diberikan kepada karyawan secara mandiri dengan cara bermitra dengan pihak luar yaitu Jamsostek, yang kesemuanya bertujuan untuk meningkatkan kinerja, pengetahuan, dan pemahaman tentang lembaga ekonomi syariah bagi karyawan BMT MUDA Jawa Timur.

Selain itu dari data yang diperoleh, peneliti menemukan kelemahan selanjutnya. Kelemahannya yaitu tidak adanya pelaksanaan pengawasan pembiayaan *murābahah* pada BMT MUDA, sehingga sebagian nasabah tidak menggunakan dana yang sudah diberikan BMT tidak untuk modal usaha tetapi untuk keperluan konsumtif, hal ini dikarenakan tidak ada pengawasan dari pihak BMT. BMT MUDA hanya menerapkan asas kepercayaan kepada nasabah dalam mengelola dana yang sudah diberikan.