

BAB V

PEMBAHASAN

A. Prosedur Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* di BMT Istiqomah Tulungagung dan BTM Surya Madinah Tulungagung

Dari penelitian yang dilakukan untuk pelaksanaan pembiayaan *murabahah* di BMT Istiqomah Tulungagung 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 Istiqomah Tulungagung menggunakan tambahan akad *wakalah*. Jadi, untuk pembelian barangnya itu sendiri dilimpahkan kepada anggota, karena pihak BMT Istiqomah Tulungagung menganggap anggota yang lebih mengetahui apa saja barang yang diinginkan anggota. Karena itu BMT Istiqomah Tulungagung memberikan kuasa sepenuhnya kepada anggota berupa uang untuk membeli barang tersebut.

Hal tersebut tentunya tidak sesuai dengan teori Adiwarmam Karim yang mengatakan bahwa *murabahah* merupakan akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati penjual dan pembeli.²¹⁹ Akan tetapi dalam hal ini pihak lembaga BMT Istiqomah Tulungagung tidak menyediakan atau memberikan barang langsung kepada anggota untuk pembiayaan *murabahah*.

²¹⁹ Adiwarmam Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Edisi 5, (Depok: PT. Raja Grafindo Persada, Cet. ke-12, 2017) hal. 113.

Sedangkan pelaksanaan pembiayaan *murabahah* di BTM Surya Madinah Tulungagung yaitu calon anggota datang ke kantor dan pihak lembaga akan terlebih dahulu bertanya kepada calon anggota mengenai kebutuhan calon anggota, kemudian pihak BTM akan mengarahkan dan menyesuaikan kebutuhan calon anggota. Kemudian anggota melengkapi persyaratan administratif, lalu pihak BTM akan melakukan survei kepada calon anggota tersebut. Setelah itu, untuk calon anggota yang pengajuannya diterima maka pihak lembaga akan membelikan secara langsung barang yang diinginkan calon anggota kepada *supplier*. Ketika barang tersebut sudah diantar ke kantor, maka pihak lembaga akan menghubungi calon anggota untuk datang ke kantor mengambil barang yang sudah dipesannya dan menandatangani akad. Untuk calon anggota yang pengajuannya ditolak, maka pihak lembaga juga menghubungi calon anggota dengan menyampaikan bahwa pembiayaan yang diajukan tidak dapat ditindaklanjuti dengan alasan tertentu.

Hal tersebut sesuai dengan teori dari Ismail mengenai prosedur pembiayaan *murabahah* yaitu lembaga keuangan dan nasabah melakukan negosiasi tentang rencana transaksi jual beli yang akan dilaksanakan. Kemudian lembaga keuangan melakukan akad jual beli dengan nasabah, dimana lembaga keuangan sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Atas dasar akad yang dilaksanakan antara lembaga keuangan dengan nasabah, maka lembaga keuangan membeli barang dari *supplier* atau pemasok. Lalu, *supplier* mengirimkan barang kepada nasabah atas perintah lembaga

keuangan. Setelah itu, nasabah menerima barang dari *supplier* dan menerima dokumen kepemilikan atas barang tersebut. Setelah menerima barang dan dokumen, maka nasabah dapat melakukan pembayaran dengan cara angsuran.²²⁰

Begitu juga dengan penelitian terdahulu yang diteliti oleh Lukman Haryoso dengan judul “Penerapan prinsip pembiayaan syariah (*murabahah*) pada BMT Bina Usaha di Kabupaten Semarang” bahwa calon anggota melakukan pengajuan permohonan kepada BMT lalu BMT membelikan barang yang diminta anggota tersebut kepada *supplier*, kemudian BMT menyerahkan barang pesanan kepada anggota dengan margin yang telah disepakati ketika akad. Lalu anggota membayar harga barang kepada BMT secara tunai maupun cicilan beserta margin yang telah disepakati.²²¹

Persamaan pelaksanaan pembiayaan *murabahah* di BMT Istiqomah Tulungagung dan BTM Surya Madinah Tulungagung adalah kedua lembaga sama-sama melakukan prosedur administratif seperti calon anggota membawa persyaratan pengajuan pembiayaan lalu lembaga melaksanakan survei ke tempat tinggal calon anggota. Sedangkan perbedaannya adalah terletak pada pengadaan barang yang dilakukan oleh 2 tempat tersebut. Jika di BMT Istiqomah Tulungagung menggunakan tambahan akad *wakalah* dalam pemberian pembiayaan *murabahah* sedangkan di BTM Surya Madinah

²²⁰ Ismail, *Perbankan Syariah*, Edisi 1, (Jakarta: Kencana, Cet. ke-1, 2011), hal. 110-111.

²²¹ Lukman Haryoso, *Penerapan Prinsip Pembiayaan Syariah (Murabahah) pada BMT Bina Usaha di Kabupaten Semarang*, (Surakarta: Muhammadiyah University Press, Jurnal Law and Justice), April 2017, Vol. 2, No. 1.

Tulungagung dengan cara membelikan barang dan menyerahkan langsung kepada anggota pembiayaan *murabahah*.

B. Kendala yang Dihadapi dalam Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* di BMT Istiqomah Tulungagung dan BTM Surya Madinah Tulungagung

Dalam sebuah lembaga keuangan, tentunya memiliki kendala-kendala yang dapat menjadi penghambat jalannya sebuah kegiatan yang dijalankan. Masing-masing lembaga keuangan juga memiliki kendala yang berbeda-beda. Berikut kendala yang dihadapi oleh BMT Istiqomah Tulungagung dan BTM Surya Madinah Tulungagung yang berhubungan dengan pembiayaan *murabahah*.

Kendala-kendala tersebut dapat berasal dari kendala internal dan kendala eksternal. Kendala internal yang dihadapi oleh BMT Istiqomah Tulungagung 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 Istiqomah Tulungagung 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 Istiqomah Tulungagung karena kurangnya promosi yang dilakukan oleh BMT.

Sedangkan kendala internal yang dihadapi oleh BTM Surya Madinah Tulungagung adalah keterbatasan modal, hal ini disebabkan karena kurangnya kesadaran masyarakat untuk menyimpan dananya di lembaga tersebut. Dan kendala yang kedua yaitu kurangnya pemahaman karyawan tentang produk yang ada di lembaga.

Kendala eksternal yang dihadapi oleh BTM Surya Madinah Tulungagung adalah keterlambatan barang dari *supplier* karena mungkin adanya beberapa faktor yang terjadi seperti banyaknya barang yang harus diantarkan pihak *dealer* sehingga mengalami keterlambatan pengiriman. Dan kendala yang kedua karena adanya persaingan antar lembaga. Dalam hal ini, pihak lembaga akan memikirkan strategi baru agar dapat menarik minat masyarakat lebih banyak.

Berdasarkan teori yang ada mengenai 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.²²²

Begitu pula penelitian yang dilakukan Hamzah Fankhuri bahwa faktor yang menjadi penghambat dalam kegiatan BMT Walisongo adalah minimnya sumber pendanaan untuk kegiatan pemasaran, minimnya inovasi produk di

²²² Gatot Supramono, *Pebankan dan Masalah Kredit: Suatu TinjauanYuridis*, (Jakarta: Djambatan, 1996), hal. 132

bidang pemasaran, promosi melalui media cetak dan elektronik belum terlalu aktif, minimnya jaringan antar BMT, tingkat persaingan tinggi, serta pengetahuan masyarakat masih minim tentang BMT Walisongo.²²³

Oleh karena itu, jika BMT Istiqomah Tulungagung dan BTM Surya Madinah Tulungagung tidak bergerak cepat dalam persaingan yang ada tersebut maka BMT Istiqomah Tulungagung dan BTM Surya Madinah Tulungagung akan menjadi salah satu lembaga koperasi yang tertinggal jauh dari lembaga koperasi yang lainnya.

Persamaan kendala di BMT Istiqomah Tulungagung dan BTM Surya Madinah Tulungagung adalah dari sumber daya manusia itu sendiri baik karyawan maupun anggota pembiayaan. Sedangkan perbedaannya adalah persaingan antar lembaga dan tidak adanya promosi serta penanganan yang kurang cepat tentang adanya keterlambatan anggota dalam pembayaran pembiayaan.

C. Solusi untuk Mengatasi Kendala dalam Pembiayaan *Murabahah* di BMT Istiqomah Tulungagung dan BTM Surya Madinah Tulungagung

Dari temuan di lapangan terdapat solusi untuk menghadapi kendala internal dan kendala eksternal di BMT Istiqomah Tulungagung dan BTM Surya Madinah Tulungagung. Solusi untuk menghadapi kendala internal di BMT Istiqomah Tulungagung adalah dengan cara mengadakan kerjasama dengan pihak penyedia barang *supplier* agar sistem pembiayaan *murabahah* dapat dilaksanakan sesuai dengan aturan dan ketentuan yang sudah berlaku.

²²³ Hamzah Fankhuri, *Strategi Pemasaran Baitul Maal wa Tamwil (BMT) Walisongo dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah*, Skripsi (Semarang: UIN Walisongo, 2016). <http://eprints.walisongo.ac.id/5657>. Diakses 26 Februari 2020.

Dan solusi yang kedua adalah dengan cara menambah SDM kembali agar dapat meningkatkan pelayanannya agar anggota yang datang dapat terfasilitasi dengan baik.

Sedangkan untuk menghadapi kendala eksternal 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. Dan solusi yang kedua adalah dengan cara mengenalkan produk kepada masyarakat sehingga nantinya masyarakat akan mengetahui produk dari BMT Istiqomah Tulungagung bahkan ada yang tertarik untuk bertransaksi, dengan begitu anggota dari BMT Istiqomah Tulungagung akan semakin bertambah.

Sedangkan solusi untuk menghadapi kendala internal di BTM Surya Madinah Tulungagung adalah dengan cara menambah permodalan dengan menawarkan produk arisan (SI ARIS) kepada masyarakat. Dan solusi yang kedua adalah dengan memberikan pelatihan terhadap karyawan agar dapat menciptakan SDM yang berkualitas.

Solusi untuk menghadapi kendala eksternal di BTM Surya Madinah Tulungagung adalah dengan cara memberikan informasi kepada anggota jika adanya keterlambatan barang yang disebabkan oleh beberapa faktor dari pihak *supplier* atau *dealer* tersebut, sehingga anggota dapat mengerti dengan kendala tersebut. Dan solusi yang kedua adalah dengan meningkatkan

promosi. Pihak lembaga harus mempertahankan kepercayaan anggota agar tidak beralih ke lembaga lain.

Penelitian yang dilakukan Hamzah juga menyatakan bahwa faktor yang menjadi pendorong kegiatan pemasaran BMT Walisongo meliputi lokasi kantor yang strategis, SDM yang berkualitas, pelayanan prima terhadap nasabah, segmen pasar yang relatif luas, teknologi yang semakin berkembang, serta masyarakat mulai tertarik dengan BMT.²²⁴

Persamaan solusi di BMT Istiqomah Tulungagung dan BTM Surya Madinah Tulungagung adalah kedua lembaga sama-sama meningkatkan dan membangun lembaga keuangan untuk lebih baik dan lebih maju di dalam bidang keuangan. Sedangkan perbedaannya adalah setiap lembaga memiliki solusi sendiri untuk mengatasi kendala yang ada yaitu seperti BMT Istiqomah Tulungagung yang mulai merekrut SDM, mengenalkan produk ke masyarakat serta melakukan kerjasama dengan penyedia barang/supplier. Begitupun BTM Surya Madinah yang melakukan cara seperti penambahan modal dengan produk arisan dan juga meningkatkan promosi.

²²⁴ Hamzah Fankhuri, *Strategi Pemasaran Baitul Maal wa Tamwil (BMT) Walisongo dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah*, Skripsi (Semarang: UIN Walisongo, 2016). <http://eprints.walisongo.ac.id/5657>. Diakses 26 Februari 2020