

BAB V

PEMBAHASAN

A. Pelaksanaan pembiayaan Murabahah pada pengembangan usaha mikro kecil menengah di BMT Istiqomah dan BMT Pahlawan Tulungagung.

1. BMT Istiqomah

BMT Istiqomah merupakan lembaga keuangan syariah yang kegiatannya menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat untuk kepentingan masyarakat. Kegiatan penyaluran dana masyarakat di BMT Istiqomah yaitu melalui pembiayaan dengan akad murabahah.

Pembiayaan Murabahah. Aqadnya jual beli (Bai') anggota butuh barang atau sarana usaha dan BMT menyediakan barangnya. Kemudian anggota membeli dari BMT dengan pembayaran yang disepakati dengan ketentuan yang menetapkan harga adalah BMT dengan mengambil keuntungan yang layak. Produk murabahah di BMT Istiqomah ada produk BBA, murabahah plus, murabahah murni, dan ada juga qardul hasan. Pembiayaan Murabahah di BMT Istiqomah ini selain untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari juga untuk memenuhi kebutuhan usaha.

Adapun prosedur anggota BMT Istiqomah untuk mengajukan pembiayaan dengan akad Murabahah pada BMT Istiqomah sebagai berikut:

- a. Calon anggota pembiayaan Murabahah datang ke BMT Istiqomah.

- b. Karyawan BMT menanyakan keperluan anggota.
- c. Karyawan BMT memberikan penjelasan tentang persyaratan untuk pengajuan pembiayaan, yang terdiri atas:
 - 1) Fotocopy KTP suami istri 2 lembar
 - 2) Fotocopy KK 2 lembar
 - 3) Barang bukti jaminan:
 - a) Jaminan BPKB asli disertakan fotocopy BPKB, fotocopy STNK
 - b) Sertifikat (fotocopy sertifikat 1 bendel rangkap 2).
- d. Pihak BMT memberikan formulir pengajuan pembiayaan untuk diisi anggota dan menyerahkan persyaratan kepada BMT.
- e. Pihak BMT mengecek persyaratan berkas yang masuk diperiksa kelengkapan dan dilakukan pencatatan berkas masuk, jika ada kekurangan, anggota harus melengkapi persyaratan tersebut.
- f. Berkas dianalisis oleh pihak BMT (pihak yang berwenang menurut besarnya pinjaman pembiayaan)
- g. Tahap selanjutnya adalah survey. Setelah BMT melakukan survey, dalam pembiayaan bisa terjadi hal-hal seperti berikut:
 - 1) Berkas ditolak/tidak disetujui
 - 2) ACC/berkas disetujui/diterima.
- h. Setelah permohonan pembiayaan usaha disetujui dan disepakati, maka proses selanjutnya adalah penandatanganan akad atau

perjanjian yang disepakati oleh pihak BMT dan pemohon pembiayaan usaha.

Sistem yang diterapkan di BMT Istiqomah, dimana anggota diberikan wewenang untuk membeli sendiri kebutuhan untuk usahanya, pihak BMT hanya memberikan dana sesuai kebutuhan anggota dengan mengikuti prosedur dan syarat yang telah ditetapkan oleh BMT Istiqomah.

Untuk menilai kelayakan pemberian pembiayaan BMT Istiqomah memakai prinsip 5C (Karakter, kemampuan bayar, modal, jaminan, dan kondisi). Mengenai aspek yang dinilai dalam kelayakan pemberian pembiayaan, BMT Istiqomah lebih mengutamakan menilai dari segi karakter yang bisa didapat melalui tetangga sekitar. Selain karakter yang bagus juga harus ditunjang dengan jaminan, kemampuan bayar, aset kemudian kondisi ekonomi anggota.

Perkembangan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai pada satu titik atau puncak kesuksesan. Perkembangan usaha dilakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi.⁸¹

Perkembangan sebuah usaha dapat di lihat dari peningkatan omzet maupun laba/profit penjualan. Parameter yang menjadi tolak ukur untuk melihat perkembangan sebuah usaha haruslah yang dapat

⁸¹ Purdi E Chandra, *Trik Sukses Menuju Sukses*, (Yogyakarta: Grafika Indah, 2000), hal. 121.

diukur. Semakin konkrit maka akan semakin mudah di pahami apakah usaha tersebut mengalami kemajuan atau tidak.

Menurut penuturan dari Ibu Kiswati sebagai penjual kue kering, beliau mengungkapkan bahwa usahanya tersebut dapat berkembang setelah melakukan pembiayaan murabahah di BMT Istiqomah. Dimana hal tersebut di lihat dari profit penjualan beliau yang meningkat setelah melakukan pembiayaan murabahah. Yang mana sebelum melakukan pembiayaan murabahah profit/laba dari usaha jualan kue kering beliau hanya mencapai Rp.400.000 – Rp.500.000 atau < Rp.600.000 perbulan, namun setelah melakukan pembiayaan murabahah profit beliau meningkat menjadi Rp.800.000 – Rp.900.000 atau >Rp.600.000 perbulan. Hal tersebut sesuai dengan teori Jennings dan Beaver “perkembangan usaha tidak hanya meliputi kenaikan pendapatan, tetapi juga dengan bertambahnya volume, laba, maupun tenaga kerja.

Menurut keterangan dari Bapak Rohmanto selaku penjual gorengan beliau juga mengungkapkan bahwa usahanya berkembang setelah melakukan pembiayaan murabahah di BMT Istiqomah. Hal tersebut dilihat dari bertambahnya asset beliau yaitu berupa gerobak, dimana sebelum melakukan pembiayaan Murabahah beliau belum memiliki gerobak untuk berjualan. Hal ini sesuai dengan teori menurut Inggarwati dan Kaudin (2010), perkembangan usaha dapat diukur dengan melihat pertumbuhan penjualan, bertambahnya karyawan, peningkatan laba, dan peningkatan nilai asset.

Dari hasil wawancara dengan Ibu Erna Kurniati selaku pemilik usaha toko sembako, beliau menuturkan bahwa usahanya dapat berkembang setelah melakukan pembiayaan di BMT Istiqomah. Hal tersebut dapat dilihat dari bertambahnya modal usaha beliau. Hal ini sesuai dengan teori Purwati “suatu perusahaan akan mengalami perkembangan karena terdapat beberapa faktor, yaitu karakteristik wirausaha, modal usaha, dan strategi pemasaran.”

Ibu Dewi Puspita sebagai penjual ikan asin beliau menjelaskan mengenai perkembangan usaha beliau yang mengalami kemajuan setelah melakukan pembiayaan murabahah di BMT Istiqomah. Hal ini dapat dilihat dari omzet beliau yang meningkat yang otomatis juga meningkatkan pendapatan. Hal tersebut sesuai dengan teori menurut Inggarwati dan Kaudin “Perkembangan usaha biasanya dilihat dari segi pendapatan (omset) yang diterima setiap bulannya”. Sebelum melakukan pembiayaan murabahah omzet beliau hanya sekitar Rp.800.000 – Rp.900.000 per 2 minggu, bisa dikatakan Rp.1.600.000 – Rp.1.800.000 per bulan atau < Rp.2.000.000. Namun setelah melakukan pembiayaan murabahah di BMT Istiqomah omzetnya meningkat bisa mencapai Rp.1.000.000 – Rp.1.500.000 per 2 minggu atau sekitar Rp.2.000.000 – Rp.3.000.000 per bulan. Biasanya di musim penghujan permintaan ikan asin tersebut meningkat bisa mencapai Rp.2.000.000 per 2 minggu atau Rp.4.000.000 per bulan.

Menurut hasil wawancara dengan Ibu Tuminah pemilik usaha warung kopi, beliau menuturkan bahwa tidak ada peningkatan usaha setelah melakukan pembiayaan murabahah. Hal ini dilihat dari pendapatan beliau yang stagnan dari sebelum melakukan pembiayaan dan sesudah melakukan pembiayaan. Bahkan pendapatan beliau menurun yang diakibatkan oleh pandemic covid-19.

Tabel 5.1

Perkembangan Usaha Anggota (Informan) BMT Istiqomah

No.	Nama Anggota	Sebelum Pembiayaan Murabahah	Setelah Pembiayaan Murabahah	Dampak bagi Usaha	Kesesuaian Teori
1.	Ibu Kiswati	Profit/laba: Rp.400.000 – Rp.500.000 atau < Rp.600.000 / bulan.	Profit Rp.800.000 – Rp.900.000 atau >Rp.600.000 / bulan.	Positif	Jennings dan Beaver: Perkembangan usaha tidak hanya meliputi kenaikan pendapatan, tetapi juga dengan bertambahnya volume, laba, maupun tenaga kerja.
2.	Bapak Rohmanto	Asset: Belum memiliki gerobak	Asset bertambah: Memiliki gerobak	Positif	Inggarwati dan Kaudin: Perkembangan usaha dapat diukur dengan melihat pertumbuhan penjualan, bertambahnya karyawan, peningkatan laba, dan peningkatan nilai asset.
3.	Ibu Erna Kurniati	Modal: Barang dagangan	Modal bertambah:	Positif	Purwati: Suatu perusahaan

			Bertambahnya barang dagangan.		akan mengalami perkembangan karena terdapat beberapa faktor, yaitu karakteristik wirausaha, modal usaha, dan strategi pemasaran.
4.	Ibu Dewi Puspita	Omzet: Rp.1.600.000 – Rp.1.800.000 / bulan.	Omzet bertambah: Rp.2.000.000 – Rp.3.000.000 / bulan.	Positif	Ingarwati dan Kaudin: Perkembangan usaha biasanya dilihat dari segi pendapatan (omset) yang diterima setiap bulannya.
5.	Ibu Tuminah	Pendapatan: Rp.500.000 / bulan.	Pendapatan: Rp.500.000 / bulan.	Stagnan	Sumardi dan Zulpahmi: Perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah dapat diukur dengan melihat bertambahnya tingkat pendapatan yang diterima.

Sumber: Data diolah penulis

2. BMT Pahlawan

Prosedur pembiayaan di BMT Pahlawan diawali dengan pengajuan pembiayaan oleh anggota pembiayaan ke BMT:

- a. Anggota pembiayaan datang langsung ke kantor BMT untuk mengajukan pembiayaan serta melengkapi berkas-berkas yang dibutuhkan.
- b. Setelah semua persyaratan terpenuhi selanjutnya BMT melakukan survey untuk menilai kelayakan calon anggota pembiayaan

pembiayaan tersebut. Saat survey tersebut juga dilakukan negosiasi terkait akad murabahah atau *bai' bitsaman ajil* yang digunakan serta besaran marjin dan jangka waktu pengembalian.

- c. Anggota pembiayaan yang dikatakan layak menerima pembiayaan maka selanjutnya akan melakukan perjanjian akad dengan pihak BMT.
- d. Setelah perjanjian akad maka BMT akan melakukan pembelian barang atau mencairkan pembiayaan untuk pembelian dengan sistem wakalah.⁸²

Pembelian barang yang dilakukan oleh BMT Pahlawan tidak jauh berbeda dengan yang dilaksanakan oleh perbankan syariah, yaitu BMT mewakilkan pembelian langsung kepada anggota pembiayaan. BMT Pahlawan menetapkan minimal uang muka adalah sebesar 30%. Uang muka ini diminta oleh BMT untuk keamanan jika nantinya ada sesuatu yang tidak diinginkan. Namun tidak semua anggota pembiayaan diharuskan membayar uang muka minimal 30% ini, biasanya hal tersebut terkait *track record* yang telah dijalankan oleh anggota pembiayaan yang sebelumnya telah melakukan pembiayaan disitu. Anggota pembiayaan yang memiliki *track record* bagus dalam proses angsuran dan sudah beberapa kali melakukan pembiayaan di BMT Pahlawan dapat memberikan uang muka di bawah 30%.⁸³

⁸² Ike Nofita Nurohmah dan Irham Zaki, "*Konsep Pembiayaan...*", hal. 1438.

⁸³ *Ibid*, hal. 1438.

Menurut penjelasan Bapak Nasrudin salah satu anggota BMT yang melakukan pembiayaan Murabahah beliau menjelaskan bahwa alasan beliau melakukan pembiayaan Murabahah adalah untuk mengelola lahan persawahan. Beliau menuturkan bahwa beliau menggantikan ayahnya yang juga melakukan pembiayaan murabahah di BMT Pahlawan selama 10 tahun. Dilihat dari penjelasan beliau, usaha tersebut mengalami perkembangan, dimana asset beliau meningkat dengan menyewa area persawahan lain untuk diolah. Hal ini sesuai dengan teori dari Inggarwati dan Kaudin (2010), perkembangan usaha dapat diukur dengan melihat pertumbuhan penjualan, bertambahnya karyawan, peningkatan laba, dan peningkatan nilai asset. Dari segi pendapatan yang tidak menentu, beliau bisa menghasilkan pendapatan hingga Rp.12.000.000 sekali panen (4 bulan) apabila hasil panennya bagus, namun jika hasil panennya tidak bagus beliau hanya bisa menghasilkan pendapatan sebesar Rp.6.000.000 sekali panen.

Dari hasil wawancara dengan Ibu Yayuk Rahayuk tersebut beliau menjelaskan mengenai peningkatan usaha beliau yang menjual kacang-kacangan. Hal tersebut dapat dilihat dari pendapatan beliau yang meningkat dimana sebelum melakukan pembiayaan murabahah pendapatan beliau sebesar Rp.6.000.000 dan setelah melakukan pembiayaan murabahah di BMT Pahlawan pendapatan beliau meningkat menjadi Rp.7.000.000. Hal tersebut sesuai dengan teori yang diungkapkan oleh Sumardi dan Zulpahmi, "Perkembangan usaha

mikro, kecil, dan menengah dapat diukur dengan melihat bertambahnya tingkat pendapatan yang diterima.”

Menurut penjelasan Bapak Mustaqim tersebut, beliau mengemukakan bahwa beliau memiliki usaha ternak sapi yang meningkat setelah melakukan pembiayaan murabahah di BMT Pahlawan. Beliau mempunyai 4 ekor sapi yang terdiri dari 2 indukan serta 2 anak sapi. Yang mana sebelum melakukan pembiayaan murabahah di BMT Pahlawan beliau hanya memiliki 1 ekor sapi. Dari ternak sapi tersebut, beliau dapat menghasilkan pendapatan hingga Rp.20.000.000 per penjualan atau sekitar 7 bulan ternak. Dimana hal ini dilihat dari bertambahnya modal beliau yang sesuai dengan teori dari Purwanti, “perusahaan akan mengalami perkembangan karena terdapat beberapa faktor, yaitu karakteristik wirausaha, modal usaha, dan strategi pemasaran.”

Bapak Joko Santosa tersebut, beliau menuturkan perkembangan usahanya yang meningkat setelah melakukan pembiayaan Murabahah. Hal ini dapat dilihat dari pendapatan beliau yang meningkat setelah melakukan pembiayaan murabahah. Beliau memiliki usaha catering yang sudah berdiri selama 5 tahun. Sebelum melakukan pembiayaan murabahah pendapatan beliau sekitar Rp.3.000.000, kemudian setelah melakukan pembiayaan murabahah di BMT Pahlawan pendapatan beliau meningkat sebesar Rp.3.250.000. Hal ini sesuai dengan teori Mohammad Soleh, “Indikator-indikator untuk mengukur tingkat

pertumbuhan usaha dapat diukur dengan melihat bertambahnya pendapatan, bertambahnya tenaga kerja, dan bertambahnya jumlah konsumen yang menggunakan produknya.”

Dari hasil wawancara dengan Ibu Badriya yang memiliki usaha warung makan bebek goreng beliau menjelaskan mengenai usaha beliau. Dapat dilihat bahwa pembiayaan murabahah memberikan dampak positif, karena dengan adanya pembiayaan murabahah Ibu Badriya dapat membuka usaha tersebut dimana sebelumnya hanya seorang PNS, hal ini tentunya juga menambah penghasilan bagi Ibu Badriya.

Tabel 5.2

Perkembangan Usaha Anggota (Informan) BMT Pahlawan

No.	Nama Anggota	Sebelum Pembiayaan Murabahah	Setelah Pembiayaan Murabahah	Dampak bagi Usaha	Kesesuaian Teori
1.	Bapak Nasrudin	Asset: Sawah	Asset bertambah: Sawah, Menyewa sawah di tempat lain untuk di olah	Positif	Ingarwati dan Kaudin: Perkembangan usaha dapat diukur dengan melihat pertumbuhan penjualan, bertambahnya karyawan, peningkatan laba, dan peningkatan nilai asset.
2.	Ibu Yayuk Rahayuk	Pendapatan: Rp.6.000.000 / bulan.	Pendapatan bertambah: Rp.6.000.000 / bulan.	Positif	Sumardi dan Zulpahmi: Perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah dapat diukur

					dengan melihat bertambahnya tingkat pendapatan yang diterima
3.	Bapak Mustaqim	Modal: 1 ekor sapi	Modal bertambah: 4 ekor sapi	Positif	Purwanti: Suatu perusahaan akan mengalami perkembangan karena terdapat beberapa faktor, yaitu karakteristik wirausaha, modal usaha, dan strategi pemasaran.
4.	Bapak Joko Santosa	Pendapatan: Rp.3.000.000 / bulan.	Omzet bertambah: Rp.3.250.000 / bulan.	Positif	Mohammad Soleh: Indikator-indikator untuk mengukur tingkat pertumbuhan usaha dapat diukur dengan melihat bertambahnya pendapatan, bertambahnya tenaga kerja, dan bertambahnya jumlah konsumen yang menggunakan produknya.
5.	Ibu Badriya	Pendapatan: Rp.0 / bulan.	Pendapatan: Rp.9.000.000 – Rp.12.000.000 / bulan.	Positif	Sumardi dan Zulpahmi: Perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah dapat diukur dengan melihat bertambahnya tingkat

					pendapatan yang diterima.
--	--	--	--	--	---------------------------

Sumber: Data diolah penulis

B. Kendala pelaksanaan pembiayaan Murabahah di BMT Istiqomah dan BMT Pahlawan Tulungagung.

1. BMT Istiqomah

Menurut penuturan Bapak Rico Antofanni mengenai kendala pembiayaan Murabahah, yang menjadi kendala dalam pembiayaan murabahah selama ini kurangnya pemahaman masyarakat tentang pembiayaan murabahah, sistemnya seperti apa, masih banyak masyarakat yang belum mengetahui akan hal tersebut. Beliau juga menambahkan mengenai kendala dalam pembayaran angsuran.

Ada dua macam cara mengembalikan pembiayaan, yaitu diangsur tiap bulan atau di akhir pada saat jatuh tempo. Anggota diberikan kebebasan untuk memilih. Biasanya yang sering diaplikasikan yaitu pengembalian pembiayaan di akhir pada saat jatuh tempo dan setiap bulan memberikan bagi hasil kepada lembaga.

2. BMT Pahlawan

Mengenai kendala dalam melakukan pembiayaan murabahah, yang pertama adalah dalam hal pengawasan yang kurang memadai. Sehingga seringnya terjadi kemacetan dalam pembayaran angsuran. Hal ini dikarenakan keterbatasan sumber daya manusia dari pihak BMT dalam melakukan pengawasan terhadap anggota.

C. Upaya mengatasi kendala pelaksanaan pembiayaan Murabahah di BMT Istiqomah dan BMT Pahlawan Tulungagung.

1. BMT Istiqomah

Jadi untuk mengatasi kendala kurangnya pemahaman masyarakat perlu adanya penjelasan dari pihak BMT kepada masyarakat mengenai pembiayaan murabahah itu seperti apa, sistemnya seperti apa. Terkait kendala selanjutnya adalah dalam hal pembayaran angsuran. Dalam mengatasi hal tersebut pihak BMT mengingatkan terlebih dahulu kepada anggota jika sudah jatuh tempo untuk membayar angsuran melalui telepon, SMS, maupun WhatsApp, ada pula yang harus diingatkan langsung dengan datang kerumah anggota. Jika tidak ada respon, maka pihak BMT akan memberikan surat peringatan untuk anggota, biasanya di berikan sampai 3 kali apabila tetap tidak ada respon maka solusi terakhir adalah eksekusi jaminan. Namun, opsi terakhir ini sangat dihindari oleh pihak BMT. Karena dalam menjalankannya BMT menggunakan asas kekeluargaan.

2. BMT Pahlawan

Cara mengatasi kendala kurangnya pengawasan tersebut adalah dengan memberikan tanggung jawab pengawasan terhadap anggota kepada setiap karyawan BMT Pahlawan. Ada pula cara mengatasi kemacetan pembayaran angsuran dengan berlandaskan pada asas kekeluargaan. Biasanya dibicarakan baik-baik antara pihak BMT dengan pihak anggota, apa saja yang menjadi kendala dalam pembayaran anggota sehingga terjadi kemacetan, kemudian dicarikan

solusi terbaik. Diberikan tenggat waktu untuk membayar angsuran, jadi tidak serta merta jaminan dicabut.