

## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Objek Penelitian**

##### 1. Sejarah

Koperasi BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri disingkat “BMT UGT Sidogiri” mulai beroperasi pada tanggal 5 Rabiul Awal 1421 H atau 6 Juni 2000 M. di Surabaya dan kemudian mendapatkan badan Hukum Koperasi dari Kanwil Dinas Koperasi PK dan M Propinsi Jawa Timur dengan SK Nomor: 09/BH/KWK.13/VII/2000 tertanggal 22 Juli 2000. BMT UGT Sidogiri didirikan oleh beberapa orang yang berada dalam satu kegiatan Urusan Guru Tugas Pondok Pesantren Sidogiri (Urusan GT PPS) yang di dalamnya terdapat orang-orang yang berprofesi sebagai guru dan pimpinan madrasah, alumni Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan dan para simpatisan yang menyebar di wilayah Jawa Timur. Dalam setiap tahun BMT UGT Sidogiri membuka beberapa unit pelayanan anggota di kabupaten/kota yang dinilai potensial. Alhamdulillah, pada saat ini BMT UGT Sidogiri telah berusia 13 tahun dan sudah memiliki 230 Unit Layanan Baitul Maal wat Tamwil/Jasa Keuangan Syariah dan 1 Unit Pelayanan Transfer. Pengurus akan terus berusaha melakukan perbaikan dan pengembangan secara berkesinambungan pada semua bidang baik organisasi maupun usaha. Untuk menunjang hal tersebut maka anggota koperasi dan penerima amanat perlu memiliki karakter STAF, yaitu Shiddiq (jujur), Tabligh (Transparan), Amanah (dapat dipercaya) dan Fathanah (Profesional).<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> <http://bmtugetsidogiri.co.id/tentang-kami-6.html>. Diakses tanggal 22 februari 2016

## 2. Visi dan Misi BMT

### Visi

- a. Terbangunnya dan berkembangnya ekonomi umat dengan landasan syariah Islam.
- b. Terwujudnya budaya ta'awun dalam kebaikan dan ketakwaan di bidang sosial ekonomi.

### Misi

- a. Menerapkan dan memasyarakatkan syariah Islam dalam aktivitas ekonomi.
- b. Menanamkan pemahaman bahwa sistem syariah di bidang ekonomi adalah adil, mudah, dan maslahah.
- c. Meningkatkan kesejahteraan umat dan anggota.
- d. Melakukan aktivitas ekonomi dengan budaya STAF (Shiddiq/Jujur, Tabligh/Komunikatif, Amanah/Dipercaya, Fatonah/Profesional).<sup>2</sup>

## 3. Pengurus BMT UGT Sidogiri periode 2014<sup>3</sup>

Ketua : H. Mahmud Ali Zain

Wakil Ketua I : H. Abdulloh Rahman

Wakil Ketua II : A. Saifulloh Naji

Sekretaris : A. Thoha Putra

Bendahara : A. Saifulloh Muhyiddin

Pengawas

Pengawas Syariah : KH. A. Fuad Noer Chasan

---

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

<sup>3</sup>*Ibid.*,

Pengawas Manajemen : H. Bashori Alwi  
Pengawas Keuangan : H. Sholeh Abd. Haq

Pengelola

Direktur Utama : Abd. Majid Umar  
Direktur Bisnis : HM. Sholeh Wafie  
Direktur Keuangan : Abd. Rokhim  
Direktur Kepatuhan : Moh. Aunur Rahman

Struktur Pengurus BMT UGT Sidogiri Blitar

Kepala Cabang : Amir Burhan  
Kepala Kantor : M Ishom  
Teller : Mahfud Abdurrokhman  
*Account Officer* : 1. Deny  
2. Ahmad Fais Annaja  
3. M Ainul Broni

*Customer Service* : 1. Hisbullah Huda  
2. Naziul Farkhan

#### 4. Produk BMT UGT Sidogiri Blitar

##### a. UGT GES (Gadai Emas Syariah)

Gadai Emas Syariah adalah fasilitas pembiayaan dengan agunan berupa emas, ini sebagai alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat dan mudah. Akad yang digunakan dalam Gadai Emas Syariah adalah akad Rahn bil Ujrah. Keuntungan

dan manfaat dari akad ini proses yang cepat dan mudah dan pembiayaan langsung cair tanpa survey terlebih dahulu.

b. UGT MUB (Modal Usaha Barokah)

Modal Usaha Barokah adalah fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil. Akad yang digunakan adalah akad berbasis bagi hasil (mudharabah/musyarakah) atau jual beli (murabahah). Manfaat dari Modal Usaha Barokah adalah pembiayaan usaha komersial mikro dan kecil.

c. UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan)

Multi Guna Tanpa Agunan adalah fasilitas pembiayaan tanpa agunan untuk memenuhi kebutuhan anggota. Akad yang digunakan dalam produk ini adalah berbasis jual beli (murabahah), atau berbasis sewa (ijarah & kafalah). Biasanya dalam produk ini dalam penggunaan modal usaha, biaya pendidikan dan biaya rumah sakit. Keuntungan dari Multi Guna Tanpa Agunan yaitu untuk membantu mempermudah anggota memenuhi kebutuhan dana untuk modal usaha dan konsumtif dengan mudah dan cepat dan anggota tidak perlu menyerahkan agunan yang di letakkan di BMT. Ketentuan dalam produk ini maksimal plafon pembiayaan sampai dengan Rp. 1.000.000,-.

d. UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah)

Kendaraan Bermotor Barokah merupakan fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor. Akad yang digunakan adalah akad jual beli (murabahah). Manfaat dari produk ini yaitu membantu anggota dalam memiliki kendaraan bermotor dengan mudah dan barokah.

e. UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik)

Fasilitas pembiayaan yang di tunjukan untuk pembelian barang elektronik seperti laptop, komputer, TV, kulkas dsb. Akad yang digunakan adalah akad berbasis jual beli (murabahah) atau akad ijarah muntahiyah bittamlik. Manfaat dari produk ini yaitu bisa memilih barang elektronik sesuai keinginan. Maksimal plafon pembiayaan sampai 10 juta. Jaminan bisa berupa barang yang diajukan atau jaminan berharga yang lain seperti BPKB dan sertifikat tanah.

f. UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji)

Fasilitas pembiayaan konsumtif bagi anggota untuk memenuhi kebutuhan kekurangan setoran awal. Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh kementerian agama untuk mendapatkan nomor seat porsi haji. Akad yang digunakan adalah akad Kafalah bil Ujrah dan Wakalah bil Ujrah.

g. UGT MJB (Multi Jasa Barokah)

UGT MJB adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada anggota untuk kebutuhan jasa dengan agunan berupa fixed asset atau kendaraan bermotor selama jasa dimaksud tidak bertentangan dengan undang-undang atau hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori di haramkan syariah islam. Plafon pembiayaan mulai Rp. 1.000.000 sampai Rp. 500.000.000.

h. UGT MGB (Multi Griya Barokah)

MGB adalah pembiayaan jangka pendek , menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (nasabah), baik baru maupun bekas. Akad yang digunakan adalah akad berbasis jual beli atau multi akad (murabahah paralel).

i. UGT MPB (Modal Pertanian Barokah)

UGT MPB adalah fasilitas pembiayaan untuk modal usaha pertanian. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (murabahah) atau akad multi (murabahah dan ijarah parallel atau ba'i al wafa dan ijarah)<sup>4</sup>

## 5. Perkembangan ekonomi syariah

Sistem ekonomi dan keuangan syariah semakin memperlihatkan gairahnya di Indonesia. Selain perbankan yang telah berjalan 13 tahun, lembaga-lembaga keuangan lain, seperti asuransi syariah dan menggembirakan terhadap perkembangan ekonomi syariah. Selain itu para pelaku pasar modal juga mulai menunjukkan perhatian terhadap ekonomi syariah.<sup>5</sup>

Gejolak perekonomian global yang masih terjadi hingga penghujung tahun 2014 sedikit banyak berpengaruh terhadap kinerja perekonomian nasional. Beberapa negara mitra dagang yang selama ini menjadi destinasi pasar produk Indonesia, mulai mengurangi permintaan barang demi terwujudnya efisiensi. Akibatnya, pertumbuhan ekonomi nasional termasuk Jawa Timur yang salah satunya bergantung pada aktifitas ekspor, mengalami perlambatan tahun 2014. Kondisi sebaliknya terjadi di Kabupaten Blitar. Kendati sempat melemah tahun 2013, perekonomian Kabupaten Blitar justru tumbuh lebih cepat pada tahun 2014. Diketahui bahwa pada tahun 2014 laju pertumbuhan ekonomi (LPE) Kabupaten Blitar mencapai angka 6,20%. Pertumbuhan ekonomi Kabupaten Blitar yang cukup meyakinkan di tahun 2014, diantaranya

---

<sup>4</sup>Ust. H Sholeh Romli dkk, Buku Pedoman Akad Syariah BMT UGT: 'ala Madzhab Al Arba'ah antara teori dan Praktik dalam Produk Pembiayaan, (Buku Panduan: Tidak Diterbitkan), hlm. 10

<sup>5</sup>Abdul Ghofur Anshori, *Gadai Syariah di Indonesia: Konsep, Implementasi dan Institusionalisasi*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2006, hlm. 161

ditopang oleh membaiknya kinerja sektor pertanian maupun sektor industri yang masing-masing tumbuh 5,01% dan 7,35%.<sup>6</sup>

Banyaknya usaha-usaha kecil di kabupaten blitar merupakan faktor terpenting karena dengan banyaknya usaha-usaha kecil ini dapat meningkatkan laju perekonomian masyarakat blitar. Dari data di atas diketahui bahwa yang mendominasi pertumbuhan perekonomian adalah banyaknya usaha-usaha kecil dan dapat dijadikan sebagai pemerataan perekonomian.

Kemakmuran masyarakat blitar dapat dilihat dari PDRB per kapita. Selama kurun waktu 2012-2014, PDRB per apita masyarakat terus mengalami peningkatan. PDRB per kapita pada tahun 2013 sebesar Rp. 15,23 juta sedangkan pada tahun 2014 sebesar Rp. 17,1 juta. Pada tahun 2013, laju pertumbuhan PDRB per kapita sebesar 12,26% sedangkan pada tahun 2014 sebesar 12,08%.<sup>7</sup>

Adapun isu strategi sesuai Rencana Jangka Menengah Daerah (RPJMD) kabupaten blitar tahun 2011-2016 antara lain:

- a. Peningkatan peran kehidupan umat beragama dan kearifan budaya lokal dalam pembangunan.
- b. Pembangunan kehidupan politik dan penegakan hukum.
- c. Perbaikan birokrasi dan tata pemerintahan.
- d. Peningkatan produktifitas tenaga kerja dan daya saing daerah.
- e. Pengentasan kemiskinan dan pengangguran.
- f. Keterjangkauan pendidikan yang berkualitas bagi seluruh masyarakat.
- g. Kemudahan layanan kesehatan masyarakat.
- h. Pertumbuhan ekonomi melalui revitalisasi sektor pertanian, agroindustri, UMKM dan industri kreatif.

---

<sup>6</sup>BPS Kabupaten Blitar 2015

<sup>7</sup>BPS Kabupaten Blitar 2015

- i. Infrastruktur penunjang ekonomi dan investasi.
- j. Pembangunan ekonomi berkelanjutan.<sup>8</sup>

## **B. Temuan Penelitian**

### **1. Penerapan pembiayaan murabahah bil wakalah terhadap peningkatan usaha nasabah masyarakat Blitar**

BMT UGT Sidogiri cabang Blitar merupakan lembaga keuangan syariah yang kegiatannya menghimpun dan menyalurkan dana untuk kepentingan masyarakat, khususnya masyarakat Blitar, salah satu cara BMT meningkatkan perekonomian kepada masyarakat sebagaimana diungkapkan oleh Bapak Ishom:

Dalam pembiayaan ini biasanya nasabah menginginkan suatu barang namun mereka tidak memiliki biaya yang cukup untuk membelinya, oleh karena itu nasabah datang ke BMT untuk mengajukan permohonan pembiayaan dengan pembayaran diangsur sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati atau sesuai dengan kemampuan nasabah tersebut.<sup>9</sup>

Dalam praktek pembiayaan terkadang ada kendala yang dihadapi oleh BMT yaitu pengadaan barang yang diinginkan oleh nasabah, dengan demikian BMT harus menggunakan akad yang dianggap sah oleh syara' yaitu dengan menggunakan akad murabahah bil wakalah seperti yang diungkapkan oleh Bapak Nazil:

Dalam BMT UGT Sidogiri menggunakan akad murabahah bil wakalah jika kami tidak bisa menghadirkan barang tersebut kepada nasabah karena keterbatasan tenaga kerja kami, selain itu kami juga memberikan pilihan kepada nasabah, jika pembelian barang tersebut diserahkan kepada BMT maka kami memberikan akad murabahah namun jika nasabah menginginkan barang tersebut dibelinya sendiri maka kami memberikan akad murabahah bil wakalah kepada mereka, dengan akad murabahah bil wakalah juga akan membebaskan nasabah dalam memilih kualitas produk yang mereka inginkan, karena kami mengutamakan kepuasan nasabah, sehingga nasabah bisa memilih barang yang sesuai dengan yang mereka butuhkan.<sup>10</sup>

---

<sup>8</sup>Laporan Akuntabilitas Kinerja Instansi Pemerintah Kab. Blitar 2014.pdf

<sup>9</sup>Wawancara dengan Bapak Ishom (Manajer BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Kanigoro), tanggal 6 Februari 2016

<sup>10</sup>Wawancara dengan Bapak Nazilul Farkhan (Manajer BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Sukorejo), tanggal 15 Februari 2016



Dari penjelasan di atas dapat diketahui bahwa penerapan pembiayaan murabahah bil wakalah digunakan jika pihak lembaga tidak dapat menghadirkan barang yang diinginkan oleh nasabah. Untuk mengetahui penggunaan akad murabahah bil wakalah, sebelum pencairan pihak lembaga melakukan tanya jawab kepada nasabah seputar penggunaan pembiayaan dan usaha nasabah, seperti yang diungkapkan oleh bapak Huda.

Dalam pengajuan pembiayaan, kita menanyakan terlebih dahulu kepada nasabah mengenai pembiayaan tersebut akan digunakan untuk keperluan apa dan untuk beli apa, namun dalam pembiayaan murabahah bil wakalah digunakan untuk keperluan konsumtif dan keperluan produktif, untuk meningkatkan ekonomi nasabah kami menyalurkannya pada kebutuhan yang sifatnya produktif.<sup>11</sup>

BMT UGT Sidogiri cabang blitar menggunakan produk murabahah bil wakalah digunakan dalam 2 jenis kebutuhan yaitu untuk kebutuhan konsumtif dan untuk kebutuhan produktif, dalam kaitannya dengan peningkatan usaha nasabah pihak BMT menyalurkannya pada nasabah untuk keperluan yang produktif. Skema pembiayaan murabahah bil wakalah telah dijelaskan oleh pihak lembaga seperti yang diungkapkan oleh bapak nazil.

Ngeten mbak, semua nasabah yang mengajukan pembiayaan selalu kami tanya untuk keperluan apa setelah itu kami baru bisa menentukan akadnya, jika kami tidak bisa menghadirkan barang yang dibutuhkan nasabah maka kami menggunakan akad murabahah bil wakalah, karena dalam akad ini kami menunjuk nasabah sebagai wakil dari pembelian barang tersebut, nah setelah barang tersebut sudah dibeli oleh nasabah kemudian nasabah wajib lapor kepada kami dengan membawa barang atau bukti pembelian barang, setelah itu kami gunakan akad murabahah.<sup>12</sup>

Skema akad murabahah bil wakalah dalam BMT UGT Sidogiri yaitu jual beli dimana pihak lembaga tidak dapat menghadirkan barang yang dibutuhkan nasabah karena keterbatasan tenaga kerja. Oleh sebab itu pihak lembaga mewakilkan

---

<sup>11</sup>Wawancara dengan Bapak Hisbullah Huda (account officer BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Sukorejo), tanggal 15 Februari 2016

<sup>12</sup>Wawancara dengan Bapak Nazilul Farkhan (manajer BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Sukorejo) tanggal 15 februari 2016

pembelian tersebut kepada nasabah, setelah akad wakalah usai kemudian pihak lembaga memberikan akad murabahah kepada nasabah dimana harga beli dan margin yang diterima pihak lembaga diketahui oleh kedua belah pihak. Untuk lebih jelas apakah nasabah paham dengan akad tersebut seperti yang diungkapkan oleh pihak nasabah.

Pada awalnya saya tidak paham dengan akad murabahah bil wakalah karena tujuan saya ingin meminjam uang untuk membeli meri di BMT, karena pihak BMT mengetahui bahwa saya ingin membeli meri maka BMT menawarkan akad murabahah bil wakalah kepada saya, setelah itu BMT menjelaskan dan mengarahkan saya jika saya, dan dari penjelasan pihak BMT saya faham dengan akad murabahah bil wakalah, dengan demikian saya bisa membeli meri yang menjadi tambahan modal usaha saya.<sup>13</sup>

Dalam pemberian pembiayaan murabahah telah terbukti bahwa pihak lembaga memberikan penjelasan terkait akad yang akan diberikan kepada nasabah. dengan adanya akad murabahah bil wakalah dapat meningkatkan ekonomi nasabah seperti yang diungkapkan oleh Bapak Saiful.

Dengan adanya pembiayaan ini dapat membantu saya, karena dengan saya meminjam uang tersebut saya dapat membeli tambahan meri di kandang dan penjualan meri tersebut dapat meningkat.<sup>14</sup>

Dengan pembiayaan yang diberikan pihak lembaga kepada nasabah sangat terbantu dalam peningkatan usaha dan terjadi peningkatan usaha nasabah seperti yang diungkapkan oleh Bapak Saiful.

Saya membeli meri 1000 ekor dengan harga per ekor Rp.4,500 kemudian BMT menjual kembali kepada saya seharga Rp.5.175 per ekor dan total harga meri tersebut Rp.5,175.000 dan saya mengangsurnya tiap bulan dan angsuran pokok tiap bulannya Rp.750.000 dan margin tiap bulannya Rp.112.500 dan saya mengangsur selama 6 bulan.<sup>15</sup>

---

2016 <sup>13</sup>Wawancara dengan Bapak Saiful Afandi (nasabah BMT UGT Sidogiri ) pada tanggal 16 februari

2016 <sup>14</sup>Wawancara dengan Bapak Saiful Afandi (Nasabah BMT UGT Sidogiri) pada tanggal 18 februari

2016 <sup>15</sup>Wawancara dengan Bapak Saiful Afandi (nasabah BMT UGT Sidogiri) pada tanggal 16 februari

Dari penjelasan di atas dapat dipahami bahwa total harga 1000 meri Rp.4.500.000 dan BMT mendapatkan untuk per 1 ekor meri Rp.675,- sehingga total laba yang diambil BMT Rp.675.000. Dengan angsuran Rp. 862.500 per bulan apakah Bapak Saiful keberatan dalam mengangsur dan dengan tambahan modal apakah penghasilannya semakin bertambah, seperti yang diungkapkan Bapak Saiful.

Dengan angsuran tersebut tidak keberatan karena dengan bantuan pihak BMT penghasilan saya bertambah, yang awalnya saya memelihara 500 ekor menjadi 1500 ekor. Alhamdulillah dengan pendapatan sekarang cukup untuk kebutuhan sehari-hari.<sup>16</sup>

## **2. Penerapan jasa Rahn dalam peningkatan usaha nasabah masyarakat Blitar.**

Salah satu jasa yang diberikan BMT UGT Sidogiri dalam meningkatkan usaha yaitu dengan memberikan produk jasa kepada masyarakat. Salah satu produk jasa tersebut adalah jasa rahn, jasa rahn digunakan masyarakat yang memiliki barang yang bernilai untuk digadaikan kepada lembaga keuangan syariah, salah satunya adalah rahn emas yang telah lama muncul namun sedikit peminat seperti yang diungkapkan oleh Bapak Fais.

Rahn emas ini mulai muncul sejak berdirinya BMT UGT Sidogiri yaitu pada tahun 2000 tepatnya pada bulan september, kalau rahn emas ini sudah ada sejak berdirinya BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Blitar pada tahun 2013, tapi untuk saat ini peminat dari produk ini sangat kecil.<sup>17</sup>

Produk rahn emas muncul sejak berdirinya BMT UGT Sidogiri yaitu pada tahun 2000, namun untuk cabang blitar ini sudah berdiri pada tahun 2013. Dengan sedikitnya peminat gadai emas karena kurangnya sosialisasi seperti yang diungkapkan oleh Bapak Ishom.

---

<sup>16</sup>Wawancara dengan Bapak Saiful Afandi (nasabah BMT UGT Sidogiri) pada tanggal 16 februari 2016

<sup>17</sup>Wawancara dengan Fais Annaja (*Account Officer* BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Kanigoro) pada tanggal 12 Februari 2016

Produk ini jarang peminat karena banyak masyarakat yang tidak mengetahuinya, namun kami selalu mengenalkan dan menawarkan akad-akad kepada nasabah yang melakukan pembiayaan.<sup>18</sup>

Produk gadai emas sedikit peminat, namun pihak lembaga selalu mengenalkan dan menawarkan akad-akad kepada nasabah yang melakukan pembiayaan. Dengan adanya produk ini pihak BMT bekerja sama dengan toko mas seperti yang dijelaskan oleh Bapak Ishom.

Kami bekerja sama dengan toko mas, sehingga jika ada yang menggadaikan emas kami melihat harga emas di toko mas, karena harga emas yang tidak stabil naik turun kami menaksirnya 70% dari harga emas tersebut.<sup>19</sup>

Taksiran emas di BMT UGT Sidogiri cabang blitar 70% dikarenakan harga emas yang tidak stabil. Dengan taksiran tersebut peminat nasabah akan produk ini kurang begitu banyak seperti yang diungkapkan oleh Bapak Ishom.

Karena peminat rahn emas sangat sedikit dan masyarakat yang kurang paham dengan produk gadai emas ini. Untuk saat ini nasabah rahn emas hanya 1 yang di kanigoro, setelah mengetahui penjelasan nasabah waktu penggadaian pihak lembaga mengetahui bahwa pembiayaan tersebut digunakan untuk tambahan modal nasabah untuk usahanya.<sup>20</sup>

Hasil dari gadai emas yang diperoleh nasabah digunakan untuk penambahan modal usaha nasabah. produk ini memiliki beberapa keunggulan yang diungkapkan oleh Bapak Fais.

Keunggulan dari gadai emas ini prosesnya yang cepat, dan satu jam bisa langsung cair. BMT mendapat keuntungan dari produk ini dengan cara memberikan akad ijarah atas penyimpanan emas, dan ijarah di sini tidak ditentukan oleh BMT namun sesuai kesepakatan antara nasabah dan pihak lembaga<sup>21</sup>

---

<sup>18</sup>Wawancara dengan Bapak Ishom (Manajer BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Kanigoro) pada tanggal 18 mei 2016

<sup>19</sup>Wawancara dengan Bapak Ishom (manajer BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Kanigoro) pada tanggal 16 februari 2016

<sup>20</sup>Wawancara dengan Bapak Ishom (Manajer BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Kanigoro) pada tanggal 16 februari 2016

<sup>21</sup>Wawancara dengan Fais Annaja (*Account Officer* BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Kanigoro) pada tanggal 12 Februari 2016

Keunggulan dari jasa rahn emas di BMT UGT Sidogiri yaitu prosesnya yang cepat, satu jam bisa langsung cair. Usaha yang sedang di jalankan nasabah yaitu usaha fotokopi rumahan seperti yang diungkapkan oleh Ibu Rohmah.

saya menggadaikan emas untuk penambahan modal usaha saya mbak, usaha saya adalah usaha fotokopi, uang dari BMT saya gunakan untuk membeli printer sama kertas. Dengan bertambahnya alat usaha saya menjadi bertambah penghasilan saya, yang dulu saya hanya melayani jasa fotokopi sekarang saya bisa melayani jasa print. Kalau dulu yang melayani jasa fotokopi kira-kira pendapatan saya sekitar 15 ribu an. Setelah tambah print tiap harinya bisa sampai 18 ribu an<sup>22</sup>.

Pendapatan nasabah tiap harinya sebelum memiliki print sekitar Rp.15.000, setelah nasabah memiliki print rata-rata pendapatannya sekitar Rp.18.000. Dengan pendapatan tersebut nasabah mampu membayar angsuran bulanan kepada BMT dan dapat meningkatkan usaha nasabah seperti yang diungkapkan oleh Ibu Rohmah.

Alhamdulillah tiap bulannya saya bisa membayar angsuran kepada BMT, namun jika untuk kebutuhan sehari-hari tiap bulannya gak cukup mbak. Pendapatan saya setelah dapat pembiayaan dari BMT Rp. 540.000 sedangkan tiap bulannya mengangsur Rp.125.000 sisanya Rp.415.000<sup>23</sup>

### **3. Faktor pendukung dan penghambat penerapan akad murabahah bil wakalah dan jasa rahn dalam peningkatan usaha nasabah.**

Dalam kaitannya penyaluran pembiayaan BMT memiliki beberapa faktor yang menjadi penghambat penyaluran pembiayaan tersebut, seperti pengetahuan nasabah yang belum begitu paham dengan produk yang dikeluarkan oleh lembaga keuangan syariah, seperti yang diungkapkan oleh Bapak Huda.

Sebagian kecil saja nasabah yang faham dengan akad syariah mbak, namun disini dalam memberikan akad kepada para nasabah kami selalu menerangkan terlebih dahulu pengertian dan skema akad kepada nasabah, jadi nasabah akan paham dengan akad yang akan kami berikan. Oleh karena itu dalam akad

---

<sup>22</sup>Wawancara dengan Ibu Rohmah (nasabah BMT UGT Sidogiri Kantor cabang Kanigoro) pada tanggal 18 februari 2016

<sup>23</sup>Wawancara dengan Ibu Rohmah (Nasabah BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Kanigoro) pada tanggal 18 februari 2016

murabahah bil wakalah biasanya BMT meminta nasabah menjadi wakil dalam skema akad murabahah bil wakalah tersebut.<sup>24</sup>

Dalam pembiayaan murabahah bil wakalah hanya sebagian kecil nasabah yang faham dengan akad tersebut, namun pihak lembaga memberikan penjelasan terlebih dahulu kepada nasabah yang kurang faham dengan akad tersebut. Selain itu kurangnya faktor sosialisasi seperti yang dijelaskan oleh Bapak Ishom.

Selain faktor dari masyarakat yang kurang begitu paham dengan akad sayariah, dari pihak lembaga juga kurang banyak sosialisasi kepada masyarakat, sehingga kalangan masyarakat banyak yang tidak mengetahui akad-akad yang kami keluarkan, khususnya akad murabahah dan rahn yang sering kami gunakan.<sup>25</sup>

Kurangnya sosialisasi dari pihak lembaga menjadi faktor penghambat dalam penyaluran pembiayaan, selain itu pihak lembaga juga memiliki cara agar pembiayaan yang disalurkan kepada nasabah tepat sasaran seperti yang di ungkapkan oleh Bapak Ishom.

Dalam menyalurkan pembiayaan yang sifatnya produktif tentunya banyak resiko namun kita memiliki cara untuk meminimalisir resiko yang mungkin terjadi dan agar pembiayaan tepat sasaran yaitu sebelum pencairan, kita melakukan analisis terhadap calon nasabah dengan metode 5C, sehingga kita mengetahui karakter dan kondisi calon nasabah serta usaha yang sedang dijalankan, setelah itu pembiayaan yang telah diajukan oleh calon nasabah diterima atau ditolakny kami menghubungi lewat telepon.<sup>26</sup>

Analisis 5C adalah cara yang dilakukan BMT untuk mengetahui kondisi calon nasabah dan agar pembiayaan tersebut tepat sasaran. Selain itu faktor kelancaran nasabah juga mempertimbangkan dalam pencairan pembiayaan seperti yang diungkapkan oleh Bapak Fais.

---

<sup>24</sup>Wawancara dengan Bapak Hisbullah Huda (*Account Officer* BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Sukorejo), tanggal 15 Februari 2016

<sup>25</sup>Wawancara dengan Bapak Ishom (Manajer BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Kanigoro) pada tanggal 18 mei 2016

<sup>26</sup>Wawancara dengan Bapak Ishom (Manajer BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Kanigoro) pada tanggal 18 mei 2016

Kelancaran nasabah dalam mengangsur juga mempengaruhi dalam pencairan, biasanya sebelumnya nasabah pernah melakukan pembiayaan dan nasabah tersebut kategori lancar dalam mengangsur, setelah angsuran lunas nasabah melakukan pengajuan pembiayaan lagi, jadi kami langsung mencairkan dan tidak perlu melakukan monitoring kembali terhadap nasabah tadi karena sebelumnya nasabah tersebut telah lancar dalam angsuran.<sup>27</sup>

Nasabah yang telah lancara dalam pembiayaan, pihak lembaga tidak melakukan monitoring kembali jika nasabah tersebut mengajukan pembiayaan lagi. Selain itu kelancaran usaha juga berperan penting dalam pencairan pembiayaan, seperti yang diungkapkan oleh Bapak Fais.

Sebelum melakukan pencairan, kita harus mengetahui usaha yang sedang di jalankan nasabah, karena dengan melihat kelancaran usaha nasabah kita dapat mengetahui bahwa nasabah tersebut mampu atau tidaknya dalam mengangsur.<sup>28</sup>

Sebelum melakukan pencairan pihak BMT harus mengetahui usaha nasabah yang sedang dijalankan untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam mengangsur.

### **C. Analisis Data**

1. Analisis tentang pembiayaan murabahah bil wakalah dalam peningkatan usaha nasabah.

Pembiayaan murabahah bil wakalah adalah suatu produk BMT UGT Sidogiri, Sistem murabahah bil wakalah di BMT UGT Sidogiri cabang Blitar sudah sesuai dengan prinsip syariah. Dalam hukum islam dalam melakukan akad dilarang melakukan dua akad sekaligus dalam waktu yang bersamaan tetapi di BMT UGT Sidogiri ini melakukan dan menyelesaikan satu akad terlebih dahulu dan selanjutnya jika akad yang pertama telah selesai maka BMT melanjutkan akad yang kedua. Akad pertama yang diberikan BMT kepada nasabah adalah akad wakalah setelah barang

---

<sup>27</sup>Wawancara dengan Bapak Fais (AO BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Kanigoro) pada tanggal 18 mei 2016

<sup>28</sup>Wawancara dengan Bapak Fais (AO BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Kanigoro) pada tanggal 18 mei 2016

dibeli atas nama BMT kemudian nasabah sebagai wakil dalam jual beli melaporkan kepada BMT bahwa barang tersebut telah terbeli dan dengan telah terbelinya barang tersebut akad wakalah telah berakhir dan kemudian BMT melanjutkannya dengan akad murabahah dan bersepakat terkait keuntungan yang akan diambil oleh BMT dan jangka waktu angsuran yang diambil sesuai kemampuan nasabah.

Dalam akad murabahah bil wakalah akad yang pertama adalah akad wakalah dan setelah akad wakalah selesai yang tandai dengan penyerahan barang kepada pihak lembaga selanjutnya adalah akad murabahah, dimana kedua belah pihak telah mengetahui harga barang dan bersepakat mengenai margin yang diambil lembaga keuangan syariah.

Pembiayaan murabahah bil wakalah di BMT UGT Sidogiri cabang Blitar digunakan untuk dua jenis pembiayaan, yaitu pembiayaan yang bersifat konsumtif dan pembiayaan yang sifatnya produktif. Pembiayaan murabahah bil wakalah yang sifatnya produktif digunakan untuk pengembangan usaha nasabah. Berdasarkan analisis peneliti adanya produk murabahah bil wakalah dapat membantu nasabah dalam meningkatkan ekonomi. Hal ini sesuai dengan manfaat murabahah bagi nasabah yang mengacu pada pendapat Muhammad bahwa murabahah merupakan salah satu alternatif bagi nasabah untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank dan dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.<sup>29</sup>

Pembiayaan murabahah bil wakalah yang diterapkan BMT UGT Sidogiri memberikan kontribusi nasabah dalam meningkatkan usahanya terbukti bahwa ternak nasabah bertambah dibanding dengan sebelum memperoleh pembiayaan dan pendapatan bulanan nasabah juga semakin meningkat. Dalam kaitannya dengan

---

<sup>29</sup>Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2015), hlm. 47



kecukupan dari hasil peternak meri, Bapak Saiful cukup untuk mengangsur bulanan dan untuk kebutuhan sehari-hari.

Pada awalnya nasabah memelihara 500 ekor meri yang dibelinya dengan modal sendiri, dengan bantuan pembiayaan dari BMT meri bertambah menjadi 1500 ekor, dan tiap bulan menghabiskan 1 sak pakan ternak dengan harga Rp.275.000. meri yang telah dipelihara selama 1 bulan dijual dengan harga Rp.6.500 per ekor, sehingga total pendapatan Bapak Saiful  $1500 \text{ ekor} \times \text{Rp.6.500} = \text{Rp.9.750.000}$ .

dikurangi dengan modal Rp.7.425.000 (modal awal Rp.4500 x 500 ekor = Rp.2.250.000 ditambah modal dari BMT Rp.5.175 x 1000 ekor = Rp.5.175.000) dikurangi dengan biaya-biaya yang keluar selama pemeliharaan satu bulan Rp.275.000 untuk pakan ternak.

Total bersih pendapatan Bapak Saiful serta dikurangi angsuran ke BMT:

$\text{Rp.9.750.000} - \text{Rp.7.425.000} - \text{Rp.275.000} - \text{Rp.862.500} = \text{Rp.1.187.500}$

Pembiayaan yang telah disalurkan dari BMT ke nasabah sudah tepat sasaran karena pihak nasabah yang sebelumnya telah lancar dalam mengangsur cicilan pembiayaan. Selain itu usaha yang dikelola oleh nasabah juga bersifat produktif sehingga dapat berkembang dan pendapatan nasabah juga meningkat, sehingga Dari data diatas total pendapatan bersih dari Bapak Saiful per bulan adalah Rp.1.187.500. Dengan penghasilan tersebut masih tergolong cukup untuk biaya pokok sehari-hari.

## 2. Analisis penerapan jasa rahn dalam peningkatan usaha nasabah

Jasa rahn merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan usaha nasabah di BMT UGT Sidogiri. Karena produk ini sangat membantu masyarakat yang membutuhkan uang untuk berbagai kebutuhan. produk ini mulai muncul di BMT UGT Sidogiri cabang blitar tahun 2013. Namun produk ini jarang ada peminatnya karena masyarakat yang kurang faham dengan produk tersebut yang dapat digunakan

untuk usaha. BMT UGT Sidogiri menaksir emasnya dengan cara membawa emas tersebut di toko emas yang telah bekerja sama dengan BMT. Taksiran emas tersebut mencapai 70%, dikarenakan harga emas yang naik turun.

Dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No:26/DSN-MUI/III/2002 memperhatikan Surat dari Bank Syariah Mandiri No 3/305/DPM tanggal 23 oktober 2001 tentang permohonan Fatwa atas Produk Gadai Emas memutuskan: (1) Rahn Emas dibolehkan berdasarkan prinsip rahn (lihat Fatwa DSN nomor: 25/DSN-MUI/III/2002 tentang Rahn). (2) ongkos dan biaya penyimpanan barang (*marhun*) ditanggung oleh penggadai (*rahin*). (3) ongkos sebagaimana dimaksud ayat 2 besarnya di dasarkan pada pengeluaran yang nyata-nyata diperlukan. (4) biaya penyimpanan barang (*marhun*) dilakukan berdasarkan akad Ijarah.<sup>30</sup>

Rahn yang digunakan BMT UGT Sidogiri menggunakan akad sewa. Akad sewa atau ijarah digunakan untuk menyimpan barang yang telah digadaikan nasabah kepada BMT. Sehingga BMT mendapatkan upah dari sewa tempat penyimpanan barang. Dalam upaya BMT UGT Sidogiri meningkatkan usaha nasabah dengan memberikan pembiayaan kepada nasabah yang menggunakannya untuk modal usaha, sehingga BMT membantu nasabah dalam peningkatan taraf perekonomian nasabah.

Dalam jasa Rahn yang diberikan BMT kepada Ibu Rohmah yang memiliki usaha rumahan yang bersifat produktif dapat meningkatkan pendapatan dan cukup untuk mengangsur kepada pihak BMT. Namun kaitannya dengan peningkatan ekonomi masih belum maksimal karena dengan pendapatan Rp.415.000 per bulan masih belum cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

3. Analisis faktor pendukung dan penghambat dalam penerapan pembiayaan murabahah bil wakalah dan jasa rahn dalam peningkatan usaha nasabah.

---

<sup>30</sup>Ichwan Sam dan Hasanuddin, *Himpunan Fatwa...* hlm. 158

Penyaluran pembiayaan dalam Lembaga Keuangan Syariah memiliki beberapa faktor yang mendukung dan menghambat proses penyaluran, diantaranya adalah faktor dari nasabah yang memiliki kategori lancar atau kurang lancar. Selain dari pihak nasabah, pihak lembaga pun juga dapat menjadi faktor penghambat penyaluran pembiayaan diantaranya kurangnya sosialisasi kepada masyarakat agar masyarakat mengenal akad-akad yang dikeluarkan oleh pihak lembaga.

Faktor penghambat dari penyaluran pembiayaan murabahah bil wakalah dan rahn merupakan hal penting yang harus diperhatikan karena dapat menghambat BMT untuk mendapatkan margin. Perlu adanya sosialisasi ke masyarakat yang harus dilakukan oleh lembaga, karena dengan adanya sosialisasi dan pengenalan produk kepada masyarakat dapat meningkatkan minat masyarakat untuk melakukan transaksi di BMT UGT Sidogiri. Selain itu masyarakat juga akan paham dengan akad-akad yang dikeluarkan oleh BMT UGT Sidogiri.

Usaha yang dikelola oleh nasabah merupakan faktor penting dalam penyaluran pembiayaan, karena dengan hal tersebut pihak lembaga dapat mengetahui kemampuan dan kelancaran nasabah dalam mengangsur. Cara efektif yang dilakukan BMT UGT Sidogiri untuk mengetahui kondisi nasabah adalah dengan menggunakan analisis 5 C yaitu *character, capital, capacity, collateral* dan *constrain*.

Jasa rahn memberikan kontribusi nasabah dalam meningkatkan usaha nasabah. Dalam penyaluran akad rahn sangat mudah karena selain prosesnya cepat pihak lembaga tidak memerlukan monitoring sebelumnya. Namun akad rahn masih sedikit peminat terutama rahn emas. Dapat dipahami bahwa hal tersebut dikarenakan kurangnya pemahaman masyarakat mengenai akad rahn.

