

BAB V

PEMBAHASAN

Dalam bab ini disajikan uraian bahasan sesuai dengan hasil penelitian, sehingga pada pembahasan ini peneliti akan mengintegrasikan hasil penelitian dengan teori yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya. Sebagaimana yang ditegaskan dalam teknik analisa data kualitatif deskriptif (pemaparan) dari data yang telah diperoleh baik melalui dokumentasi, observasi, dan wawancara diidentifikasi agar sesuai dengan tujuan yang diharapkan, dari hasil penelitian tersebut dikaitkan dengan teori yang ada dan dibahas sebagai berikut: a) pembiayaan murabahah bil wakalah dalam peningkatan usaha nasabah b) penerapan jasa rahn dalam peningkatan usaha nasabah c) faktor pendukung dan penghambat dalam penerapan pembiayaan murabahah bil wakalah dan jasa rahn dalam peningkatan usaha nasabah.

A. Pembiayaan Murabahah Bil Wakalah dalam Peningkatan Pendapatan Usaha Nasabah.

Dalam penelitian, peneliti mengungkap Pembiayaan Murabahah Bil Wakalah dalam Peningkatan Usaha Nasabah. Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa. *Pertama*, pembiayaan murabahah bil wakalah adalah suatu produk BMT UGT Sidogiri. 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 dibeli atas nama BMT kemudian nasabah sebagai wakil dalam jual beli melaporkan kepada BMT bahwa barang tersebut telah terbeli dan dengan telah terbelinya barang ter
91
uir 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. Hal tersebut sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN MUI akad murabahah bil wakalah dapat dilakukan dengan syarat jika barang yang dibeli oleh nasabah sepenuhnya sudah milik lembaga keuangan syariah, kemudian setelah barang tersebut dimiliki lembaga keuangan syariah maka akad murabahah dapat dilakukan.¹

Murabahah bil wakalah berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional No:04/DSN-MUI/IV/2000, yaitu jika bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.² 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.

Berdasarkan hasil penelitian dapat diperoleh hasil ke *Kedua* yaitu 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. 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.³

¹ DSN MUI, *Himpunan Fatwa DSN...* hlm26

² Ichwan Sam dan Hsanuddin, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, (Jakarta: Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia, 2006), hlm. 25

³ Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2015), hlm. 47

Berdasarkan hasil penelitian dapat diperoleh hasil ke *Ketiga* yaitu 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. Hal ini sesuai dengan tujuan murabahah yaitu sebagai salah satu bentuk penyaluran dana dan memperoleh pendapatan dalam bentuk margin.⁴

Dalam kaitannya dengan 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 berkembang dan pendapatan nasabah juga meningkat, sehingga Dari data diatas total pendapatan bersih

⁴ *Ibid.*, hlm. 47

dari Bapak Saiful per bulan adalah Rp.1.187.500. Dengan penghasilan tersebut masih tergolong cukup untuk biaya pokok sehari-hari.

B. Penerapan Jasa Rahn Dalam Peningkatan Pendapatan Usaha Nasabah

Dalam penelitian ini, peneliti mengungkap Jasa Rahn dalam Peningkatan Pendapatan Usaha Nasabah. Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa, Jasa Rahn adalah suatu produk BMT UGT Sidogiri dimana nasabah yang akan menggadaikan barang berupa emas akan diklarifikasi terlebih dahulu oleh pihak BMT dengan toko emas, setelah pengklarifikasian selesai maka BMT mencairkan pembiayaan tersebut.

Pertama nasabah melakukan pengajuan pembiayaan dan membawa barang yang akan ditahan oleh BMT berupa emas. Setelah BMT melakukan klarifikasi barang tersebut selesai BMT melakukan akad rahn kepada nasabah dan juga penentuan upah penyimpanan barang yang ditanggung oleh rahin serta jangka waktu penahanan barang sampai hutang tersebut telah lunas. Hal tersebut sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN MUI tentang rahn dimana pemeliharaan dan penyimpanan marhun pada dasarnya menjadi kewajiban rahin, *Murtahin* (penerima barang) mempunyai hak untuk menahan Marhun (barang) sampai semua utang *Rahin* (yang menyerahkan barang) dilunasi.⁵

Rahn berdasarkan Fatwa DSN Dewan Syariah Nasional No:25/DSNMUI/III.2002 yaitu biaya penyimpanan barang (*marhun*) dilakukan berdasarkan akad ijarah.⁶ Dalam jasa rahn biaya penyimpanan barang menjadi tanggungan rahin, pihak lembaga memberikan tempat sewa penyimpanan barang dengan akad ijarah. Besarnya ongkos sewa sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak atau sesuai dengan kemampuan nasabah.

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh hasil yang *kedua* yaitu jasa rahn di BMT UGT Sidogiri cabang Blitar terdapat jasa rahn emas. Besar taksiran yang dapat

⁵M. Chwan Sam, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, Jakarta: Gaung Persada, 2006, hlm. 158

⁶M. Chwan Sam, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, Jakarta: Gaung Persada, 2006, hlm. 158

dicairkan 70%, jasa rahn sangat mudah dan cepat dalam proses pencairannya karena disini tanpa adanya monitoring terlebih dahulu terkait nasabah yang menggadaikan barang. Adanya produk jasa rahn dapat membantu nasabah dalam meningkatkan ekonomi. Hal ini sesuai dengan prinsip operasi gadai syariah:

1. Proses cepat

Nasabah dapat memperoleh pinjaman yang hanya membutuhkan waktu singkat. Proses administrasi dan penaksiran dilaksanakan dalam waktu 15 menit. Selanjutnya nasabah (*rahin*) dapat memperoleh dana cair (*marhun bih*) tidak lebih dari 1 jam.

2. Mudah caranya

Untuk mendapatkan pinjaman (*marhun bih*) nasabah cukup membawa barang yang akan digadaikan (*marhun*) dengan melampirkan bukti kepemilikan bila diperlukan serta melampirkan bukti identitas ke kantor penggadaian syariah. Hal dimaksud pembukaan rekening atau cara lain yang merepotkan seperti meminjam uang ke bank tidak lagi diperlukan.

3. Jaminan keamanan atas barang

Penggadaian syariah juga memberikan jaminan keamanan atas barang yang diserahkan dengan standar keamanan yang telah teruji dan di asuransikan.⁷

Berdasarkan hasil penelitian dapat diperoleh hasil *ketiga* yaitu jasa rahn yang diterapkan BMT UGT Sidogiri memberikan kemudahan bagi nasabah dalam meningkatkan usahanya terbukti bahwa usaha fotocopy nasabah bertambah dibanding dengan sebelum memperoleh pinjaman dan pendapatan bulanan nasabah juga meningkat. Hal ini sesuai dalam bukunya Zainudin Ali yaitu Untuk mendapatkan pinjaman (*marhun bih*) nasabah cukup membawa barang yang akan digadaikan (*marhun*) dengan melampirkan bukti kepemilikan bila diperlukan serta melampirkan bukti identitas ke kantor penggadaian syariah. Hal dimaksud pembukaan rekening atau cara lain yang merepotkan seperti meminjam uang ke bank tidak lagi diperlukan.⁸

⁷ Zainudin Ali, *Hukum Gadai Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2008, Hlm. 57

⁸ Zainudin Ali, *Hukum Gadai Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2008, Hlm. 57

Dalam kaitannya dengan kecukupan dari hasil usaha fotocopy Bu Rohmah cukup untuk mengangsur bulanan. 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.

C. Faktor Pendukung Dan Penghambat Dalam Penerapan Pembiayaan Murabahah Bil Wakalah Dan Jasa Rahn Dalam Peningkatan Pendapatan Usaha Nasabah.

Dalam penelitian di BMT UGT Sidogiri memiliki faktor-faktor yang menjadi pendukung dan penghambat dalam penyaluran pembiayaan kepada nasabah. Faktor yang menjadi pendukung penyaluran pembiayaan yaitu kelancaran nasabah dalam angsuran selain itu keadaan ekonomi yang semakin meningkat sehingga BMT UGT Sidogiri menyalurkan pembiayaan kepada nasabah yang memiliki usaha produktif. Hal ini sesuai dalam bukunya Muhammad yaitu peningkatan taraf hidup menyebabkan adanya lapangan pekerjaan di berbagai sektor, termasuk usaha kecil, di harapkan dapat menyerap tenaga kerja, baik tenaga kerja yang masih menganggur maupun semi menganggur sehingga mereka dapat menambah penghasilan guna memenuhi kebutuhan diri dan keluarga.⁹

Potensi usaha kecil yang yang mampu bersaing dalam ekonomi pasar sehingga dengan adanya usaha kecil mampu meningkatkan pendapatan negara hal ini sesuai dalam bukunya Teguh yaitu Melihat konstelasi usaha kecil yang banyak tersebar di pelosok tanah air, peluang usaha mereka dalam menghadapi era globalisasi dan perdagangan bebas masih tetap terbuka luas.¹⁰

⁹ Muhammad, *Lembaga Keuangan*.,, hlm 35

¹⁰ Teguh Sulistia, *Aspek Hukum*... hlm. 13

Selain faktor pendukung dalam penyaluran pembiayaan, BMT UGT Sidogiri memiliki faktor penghambat dalam menyalurkan pembiayaan kepada nasabah. faktor yang menjadi penghambat dalam penyaluran pembiayaan terdapat pada pelaku usaha atau nasabah, potensi yang kurang dimiliki oleh nasabah. hal ini sesuai dalam bukunya Teguh yaitu kurangnya pemasaran produk, teknologi dan sumber daya manusia di bidang teknologi, manajemen maupun kewiraswastaan dalam menghadapi pesaing usaha.¹¹

Penghambat penyaluran pembiayaan dalam BMT UGT Sidogiri yaitu masyarakat yang kurang faham dengan adanya produk syariah yang dikeluarkan oleh BMT UGT Sidogiri, sehingga BMT terlebih dahulu harus menjelaskan terkait akad yang akan diberikan kepada nasabah. Selain itu pihak lembaga harus berhati-hati terhadap risiko tidak terbayarnya pembayaran atau utang yang diberikan kepada nasabah. hal ini sesuai dengan risiko dalam pembiayaan yaitu Risiko tak terbayarnya utang nasabah (wanprestasi).¹²

¹¹ Ibid., Hlm 14

¹² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah...* hlm. 130

