

## **BAB V**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Penerapan Pembiayaan Murabahah Pada BMT Harapan Ummat Tulungagung**

Cara pengajuan pembiayaan murabahah pada BMT Harapan Ummat Tulungagung adalah pihak BMT terlebih dahulu bertanya kepada calon nasabah pembiayaan mengenai kebutuhan calon nasabah, kemudian pihak BMT akan mengarahkan dan menyesuaikan kebutuhan calon nasabah dengan akad yang ada, dalam hal ini yaitu dengan akad murabahah. Pada saat proses pembelian barang, pihak BMT akan membelikan secara langsung barang yang diinginkan oleh nasabah. Nasabah diperkenankan untuk memilih barang yang diinginkan, atau ikut serta dalam pembelian oleh BMT kepada supplier. Namun, apabila barang yang diinginkan nasabah memiliki kualifikasi tertentu dan pihak BMT tidak memiliki pengetahuan mendalam terhadap produk tersebut, maka pembelian barang akan diwakilkan kepada nasabah menggunakan akad wakalah. Sebelum penandatanganan akad, pihak BMT akan memberikan sejumlah harga barang kepada nasabah pembiayaan murabahah, kemudian nasabah tersebut membelikan barang yang dibutuhkannya, dan membawa kuitansinya ke pihak BMT sebagai bukti pembelian barang.

Penjelasan diatas sesuai dengan teori yang dikemukakan Muhammad, yang menyatakan bahwa murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang

diperjualbelikan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli. Kemudian ia mensyaratkan atasnya laba atau keuntungan dalam jumlah tertentu. Berdasarkan akad jual beli tersebut pihak kreditur membeli barang yang dipesan oleh dan menjualnya kepada nasabah. Harga jual kreditur adalah harga beli dari supplier ditambah keuntungan yang disepakati. Pihak kreditur harus memberitahukan secara jujur harga pokok barang kepada nasabah baik mengikat maupun tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya<sup>92</sup>.

Analisis dari penjelasan diatas adalah penerapan pembiayaan murabahah pada BMT Harapan Ummat Tulungagung memberikan kemudahan kepada nasabah, karena pembiayaan murabahah di BMT Ummat Tulungagung dapat dilakukan berdasarkan pesanan dari nasabah tanpa mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya. Hal tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan Muhammad yang menyatakan bahwa pembiayaan murabahah berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya.

---

<sup>92</sup> Muhammad.2008. sistem dan prosedur operasional bank Syariah. (Yogyakarta. UII Press.) Hal 103-104

## **B. Penerapan Pembiayaan Murabahah Pada BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung**

Penerapan pembiayaan pada BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung tidak pernah menyerahkan barang kepada nasabah, hal itu terjadi karena pihak BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung menganggap nasabah yang lebih mengetahui apa saja barang yang diinginkan nasabah, karena itu BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung memberikan kuasa sepenuhnya kepada nasabah berupa uang untuk membeli barang itu. Selain itu BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung tidak meminta uang muka kepada nasabah dikarenakan pada saat nasabah ingin membeli barang, nasabah sudah memiliki uang untuk membeli barang tersebut, nasabah hanya butuh tambahan uang untuk melengkapi kekurangan uang yang nasabah punya.

Teori yang mendukung hasil penelitian tersebut adalah teori risiko terkait dengan pembiayaan yang dikemukakan oleh Rivai dimana dalam pembiayaan murabahah tujuan yang paling dominan adalah menginvestasikan dana yang dimiliki pihak kreditur, memberikan keuntungan yang ditetapkan atas modal yang dikeluarkan<sup>93</sup>.

Analisis dari penjelasan diatas adalah BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung memberikan kepercayaan dan kuasa sepenuhnya untuk nasabah membeli barangnya sendiri, sehingga nasabah merasa bertanggung jawab penuh terhadap dana pembiayaan yang diberikan BMT Istiqomah

---

<sup>93</sup> Rivai, Veitzal, H. *Islamic Financial Management: Teori, Konsep Dan Palikasi: Panduan Praktis Untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa*. (Jakarta. PT Raja Grafindo Persada). Hal 154

Plosokandang Tulungagung. Hal ini sesuai dengan teori yang dikemukakan Rivai yaitu sikap terhadap janji untuk membeli barang dalam murabahah secara sistematis menghilangkan pilihan yang diberikan kepada nasabah murabahah dalam fikih untuk membeli atau tidak membeli barang-barang yang dipesan dari penjual.

### **C. Persamaan Penerapan Pembiayaan Murabahah Pada BMT Harapan Ummat Tulungagung Dan BMT Istiqomah Plosokandang**

Persamaan dalam penerapan pembiayaan murabahah pada BMT Harapan Ummat Tulungagung dan BMT Istiqomah Plosokandang berdasarkan hasil penelitian yaitu sama-sama menerapkan prinsip pembiayaan 5C untuk menganalisis kelayakan calon nasabah pembiayaan murabahah, pemberian denda untuk nasabah yang terlambat melakukan pembayaran dari pembiayaan murabahah yang diajukan serta tahapan dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah yaitu dengan cara teguran, silaturahmi, *rescheduling*, dan eksekusi jaminan.

Hal tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Rivai dimana pemberian pembiayaan kepada seorang nasabah agar dapat dipertimbangkan, terlebih dahulu harus terpenuhi persyaratan yang dikenal dengan prinsip 6C. Namun pada BMT Harapan Ummat Tulungagung dan BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung hanya menerapkan prinsip 5C. Prinsip yang pertama adalah Character, dimana character ini adalah keadaan watak atau sifat dari nasabah, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Prinsip yang kedua adalah capital, di mana capital adalah jumlah dana

atau modal sendiri yang dimiliki oleh calon debitur. Prinsip yang ketiga adalah capacity dimana capacity adalah kemampuan yang dimiliki oleh calon debitur dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Prinsip yang keempat adalah collateral, prinsip ini adalah barang yang diserahkan nasabah sebagai debitur sebagai jaminan terhadap pembiayaan yang diterimanya, yang terakhir adalah prinsip condition of economy, dimana prinsip ini adalah situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, dan budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan pada suatu saat mempengaruhi kelancaran<sup>94</sup>.

Analisis dari penjelasan diatas adalah BMT Harapan Ummat Tulungagung dan BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung sudah menerapkan analisis pembiayaan 5C untuk menilai kelayakan usaha calon debitur, menekan risiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan dan menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak.

#### **D. Perbedaan Penerapan Pembiayaan Murabahah Pada BMT Harapan Ummat Tulungagung Dan BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung**

Perbedaan penerapan pembiayaan murabahah pada BMT Harapan Ummat Tulungagung dan BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung adalah penentuan besarnya keuntungan yang diharapkan oleh pihak BMT Harapan Ummat Tulungagung tidak mengikat, maksudnya keuntungan tersebut dapat ditawarkan oleh nasabah pembiayaan murabahah jika ia merasa keberatan sampai

---

<sup>94</sup> Rivai, Veitzal, H. Islamic Financial Management: Teori, Konsep Dan Palikasi: Panduan Praktis Untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa. (Jakarta. PT Raja Grafindo Persada). Hal 348-352

kedua belah pihak sepakat satu sama lain, sedangkan pada BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung besarnya keuntungan yang ditetapkan bersifat mengikat, artinya nasabah pembiayaan murabahah tidak dapat menawar lagi, sehingga menuntut nasabah pembiayaan murabahah menyetujuinya.

Hal tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Rivai tentang murabahah adalah suatu mekanisme investasi jangka pendek dan cukup mudah karena itu terjadinya tawar menawar dalam hal keuntungan ataupun besarnya keuntungan telah ditentukan oleh pihak kreditur dilakukan agar pihak kreditur memperoleh keuntungan yang sebanding dengan keuntungan kreditur lainnya yang menjadi saingan kreditur<sup>95</sup>.

Analisis dari penjelasan diatas adalah BMT Harapan Ummat Tulungagung BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung memiliki cara tersendiri dalam menentukan besarnya keuntungan yang diharapkan. Hal tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan Rivai bahwa nasabah harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan batas keuntungan harus ditetapkan dalam bentuk persentase dari total harga.

---

<sup>95</sup> Rivai, Veitzal, H. Islamic Financial Management: Teori, Konsep Dan Palikasi: Panduan Praktis Untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa. (Jakarta. PT Raja Grafindo Persada). Hal 148-149