

BAB V

PEMBAHASAN

A. Mekanisme Pengajuan Pembiayaan *Murabahah* di BTM Surya Madinah Tulungagung

Dari penelitian yang dilakukan, pelaksanaan pembiayaan murabahah yang berada di BTM Surya Madinah Tulungagung Cab. Rejotangan harus memenuhi syarat dan melalui beberapa prosedur.

Dimana mekanisme pembiayaan *murabahah* ini yaitu anggota harus datang terlebih ke kantor BTM supaya bisa mengutarakan keinginannya dan bisa bernegosiasi dengan pihak kantor BTM tentang apa yang diinginkannya dan informasi lain-lainnya, dan pihak BTM memberi tau persyaratan akad *Murabahah*. Setelah kedua belah pihak selesai bernegosiasi dan setuju atas persyaratan yang ada di BTM lalu anggota melakukan akad jual beli.

Kemudian tugas BTM yang harus memesan barang yang telah di pesan oleh anggota kepada supplier. Kemudian setelah pesanan barang sudah diantar oleh *supplier* ke BTM kemudian pihak BTM mengkonfirmasi ke anggota terkait rencana pembelian barang tersebut bersamaan dengan serah terima berkas akad *murabahah* tersebut. Dan untuk pembayaran angsuran sesuai dengan kesepakatan awal yang telah ditentukan.

Lembaga keuangan syariah (LKS) dapat menggunakan *murabahah* sebagai bentuk pembiayaan dengan mengadopsi prosedur sebagai berikut¹⁰⁵:

- a) Nasabah dan LKS menandatangani perjanjian umum ketika LKS berjanji untuk menjual dan nasabah berjanji untuk membeli komoditas/barang tertentu dari waktu ke waktu pada tingkat margin tertentu yang ditambahkan dari biaya perolehan barang. Perjanjian ini dapat menetapkan batas waktu fasilitas pembiayaan ini.
- b) Ketika komoditas tertentu dibutuhkan oleh nasabah, LKS menunjuk nasabah sebagai agennya untuk membeli komoditas dimaksud atas nama LKS dan perjanjian keagenan ditandatangani kedua belah pihak.
- c) Nasabah membeli komoditas/barang atas nama LKS dan mengambil alih penguasaan barang sebagai agen LKS.
- d) Nasabah menginformasikan kepada LKS bahwa dia telah membeli komoditas/barang atas nama LKS dan pada saat yang sama menyampaikan penawaran untuk membeli barang tersebut dari LKS.
- e) LKS menerima penawaran tersebut dan proses jual beli selesai ketika kepemilikan dan risiko komoditas/barang telah beralih ke tangan nasabah.

¹⁰⁵ Ascarya, Akad & Produk Bank Syariah (Jakarta: Rajawali Pers,2015),Hlm.86

Kelima tahapan diatas diperlukan untuk menghasilkan *murabahah* yang sah. Jika LKS membeli komoditas/barang langsung dari *supplier* (hal ini lebih disukai), maka perjanjian keagenan tidak diperlukan. Dalam hal ini, tahap kedua tidak diperlukan dan pada tahap ketiga LKS akan membeli komoditas/barang langsung dari *supplier*, dan tahap keempat nasabah menyampaikan penawaran untuk membeli komoditas/barang tersebut.¹⁰⁶

Hal ini senada pula dengan penelitian terdahulu milik Selvi Safitri dkk yang berjudul “Prosedur analisis kelayakan pembiayaan mikro: studi kasus BRI Syariah cabang Prabumulih” bahwa dalam memberikan pembiayaan harus sesuai dengan prosedur yang telah ditentukan yaitu permohonan pembiayaan, keputusan pembiayaan, dan pencairan pembiayaan.¹⁰⁷

B. Faktor *internal* dan *eksternal* yang mempengaruhi minat anggota untuk melakukan pembiayaan *murabahah* di BTM Surya Madinah Tulungagung cabang Rejotangan

Minat merupakan salah satu aspek *psikologis* yang mempunyai pengaruh cukup besar terhadap perilaku dan minat juga merupakan sumber motivasi yang akan mengarahkan seseorang dalam melakukan apa

¹⁰⁶ Ibid.,Hlm.87

¹⁰⁷ Selvi Safitri dkk, *Prosedur Analisis Kelayakan Pembiayaan Mikro: Studi Kasus BRI Syariah Cabang Prabumulih*, April 2015, Vol.3, No.1

yang mereka lakukan.¹⁰⁸ Minat adalah keinginan dan perhatian yang mengandung unsur-unsur suatu dorongan untuk berbuat sesuatu.¹⁰⁹

Minat yang bisa mempengaruhi anggota BTM Surya Madinah sehingga menginginkan melakukan pembiayaan murabahah itu ada 2 faktor yakni faktor *internal* dan faktor *eksternal*.

Faktor *internal* itu adalah dari dalam diri sendiri atau keinginan sendiri tanpa suruhan orang lain. Dan faktor *eksternal* itu adalah kebanyakan dari informasi orang terdekatnya, juga lokasi yang mudah sekali dijangkau menjadi alasan tersebut, dan juga karena terkenal pelayanannya yang sangat baik. Karena alasan-alasan tersebut akhirnya membuat anggota memantapkan diri mengambil atau mengajukan pembiayaan demi untuk mencukupi kebutuhannya.

Faktor timbulnya sebuah minat itu bisa datang dari diri sendiri maupun dari orang lain atau lingkungan sekitar atau bisa disebut faktor *internal* dan *eksternal*, adapun faktor-faktor tersebut ialah sebagai berikut:

- a. Faktor *Internal*, dimana seseorang tersebut mendapat dorongan dari dalam diri sendiri tanpa paksaan orang lain, misal rasa ingin tahu.
- b. Faktor *Eksternal*
 - Motif sosial, dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan suatu aktivitas tertentu.
 - Faktor emosional, minat mempunyai hubungan yang erat dengan emosi.

¹⁰⁸ Umar Husein, *Manajemen Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, (Jakarta: PT. Gramedia Pusaka, 2002), hlm. 45

¹⁰⁹ Sudarsono, *Kamus Filsafat dan Psikologi*, (Jakarta: Anggota IKAPI, 1993), hlm. 156

- Status ekonomi, apabila status ekonomi membaik, orang cenderung memperluas minat mereka untuk mencakup hal yang semula belum mampu mereka laksanakan.
- Tempat tinggal, Dimana orang tinggal banyak dipengaruhi oleh keinginan yang biasa mereka penuhi pada kehidupan sebelumnya masih dapat dilakukan atau tidak.
- Lokasi Bank yang terletak dalam lokasi yang strategis sangat memudahkan nasabah dalam berurusan dengan bank.
- Pelayanan yaitu suatu kegiatan yang menolong menyediakan segala apa yang diperlukan orang lain atau konsumen dengan penampilan produk yang sebaik-baiknya sehingga diperoleh kepuasan pelanggan dan usaha pembelian yang berulang-ulang.¹¹⁰

Hal ini senada pula dengan penelitian terdahulu milik Zulkifli Zainuddin dkk yang berjudul “Analisis Faktor Dalam pengambilan Keputusan Nasabah Memilih Produk Pembiayaan Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Ciputat)” bahwa minat bisa mempengaruhi keputusan anggota dan faktor-faktor tersebut adalah (a) faktor 1, terdiri atas *variabel process, brand awareness, dan perceived quality*; (b) faktor 2, terdiri atas variabel *physical evidence, perceived value*, dan faktor sosial, (c) faktor 3, terdiri atas variabel *pricing, promotion, people*, dan faktor sosial, (d) faktor 4, terdiri atas variabel

¹¹⁰ Abdul Rahman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab, *Psikologi suatu Pengantar dalam Perspektif Islam.....*, hlm.263-268

products dan faktor pribadi, dan (e) faktor 5, terdiri atas variabel *place*, *physical evidence*, dan faktor budaya.¹¹¹

C. Keunggulan dari pembiayaan *murabahah* di BTM Surya Madinah Tulungagung cabang Rejotangan

Menurut hasil penelitian di BTM Surya Madinah pembiayaan *murabahah* ini mempunyai keunggulan yang akhirnya bisa digunakan untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada anggota, bisa digunakan untuk membeli barang walaupun anggota tersebut mungkin tidak memiliki uang tunai untuk membayar.

Keunggulan tersebut yaitu pembiayaan ini sangat mudah sekali diaplikasikan dalam rangka memenuhi kebutuhan anggota dan juga produknya ini tidak rumit sangat mudah untuk dipahami.

Keunggulan pembiayaan dari produk *murabahah* adalah bahwa anggota dapat membeli sesuatu barang sesuai dengan keinginan, dan kemampuan ekonominya, di samping itu pembiayaannya dilakukan dengan angsuran sehingga tidak memberatkan pihak anggota itu sendiri adapun keunggulan yang lain adalah bahwa dalam produk *murabahah* tidak mengenal *riba* atau sistem *bunga* tetapi dalam hal ini adanya keterbukaan antara pihak bank dan anggota bahwa bank sebelumnya memberikan informasi atas barang yang akan dibeli sesuai dengan keinginan anggota dan harga yang telah ditentukan oleh *developer* telah diketahui oleh pihak anggota, kemudian pihak lembaga menjual kembali

¹¹¹ ¹¹¹ Zulkifli Zainuddin dkk, *Analisis Faktor Dalam Pengambilan Keputusan Nasabah Memilih Produk Pembiayaan Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Ciputat)*, Juni 2016, Vol.1, No.1

kepada anggota sesuai dengan harga pembelian dari pihak *developer*, dan ditambah keuntungan bagi pihak lembaga.

Tambahan keuntungan bagi pihak lembaga ini, diperjanjikan diawal transaksi yang didasarkan atas kesepakatan bersama antara pihak lembaga dengan anggota, jadi dalam hal ini tidak terjadi unsur saling *mendzalimi*.

Transaksi jual-beli pada umumnya dapat dijelaskan mengenai unsur jaminan (*dhomman*). Kedudukan *dhomman* dalam transaksi jual-beli secara teori bahwa *dhomman* hanya sebatas pada penjual bahwa penjual menjamin barang yang dijual tidak adanya cacat tersembunyi.¹¹²

Hal ini senada pula dengan penelitian terdahulu milik Aminah Lubis yang berjudul “Aplikasi *Murabahah* Dalam Perbankan Syariah” bahwa uji coba investasi yang berlandaskan *murabahah* mendapat sambutan dan antusias tinggi dari para nasabah dan publik, hal itu disebabkan oleh banyak faktor, salah satunya karena *faktor tabi'at sosio kultural pertumbuhan ekonomi* yang menuntut keberhasilan yang cepat dan menghasilkan keuntungan yang banyak, dan sebagai *respon pembuktian dan praktek alternatif dari praktek yang biasa dilakukan oleh perbankan konvensional*, sehingga dengan adanya praktek *murabahah*, banyak nasabah perbankan *konvensional* mengalihkan kerjasamanya dengan perbankan Islam dengan cara ini.¹¹³

¹¹² Hartono Soerjopratiknjo, *Aneka Perjanjian Jual-beli*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1982), hlm.23

¹¹³ Aminah Lubis, *Aplikasi Murabahah Dalam Perbankan Islam*, Desember 2016, Vol.02 No.2