



## Analisis Perbandingan Prosedur Pembiayaan *Murabahah* (Studi Kasus BMT Fastabiq dan BMT UGT Sidogiri)

Aries Trisiantomy  
STAI YPBWI Surabaya  
E-mail: [Aries\\_tr@gmail.com](mailto:Aries_tr@gmail.com)

### Sections Info

#### Article history:

Received: Juni, 16, 2023

Accepted: Juni, 26, 2023

Published online: Juni, 30, 2023

#### Keywords:

*Murabahah, Financing, and Procedure*

### ABSTRACT

*The needs of today's society are very diverse, not all needs that must be met are financially available to meet them. For this reason, many credit institutions have emerged, both in the form of banks and non-banks. For some Muslims believe that credit through banks or non-banks contains interest which is forbidden in Islam, and also that interest is burdensome for consumers. Islamic financial institutions provide solutions and convenience for credit goods with sharia-based financial transactions, namely murabaha financing. This study aims to compare how murabahah financing in two Sharia financial institutions, namely BMT Fastabiq and BMT UGT Sidogiri. The research results obtained are (1) there are many similarities in murabahah financing procedures in the two BMTs. (2) Differences often fall on the amount of the price of goods, and the calculation of percentage margins which of course have differences in each Shari'ah banking institution (3) Shari'ah-based financial institutions such as BMT Fastabiq and BMT UGT Sidogiri are very helpful for the needs of rural communities, especially regarding murabahah financing which is considered easier to reach by the community.*

#### Abstrak

Kebutuhan masyarakat sekarang ini sangat bermacam-macam, tidak semua kebutuhan yang harus dipenuhi tersedia secara finansial untuk mencukainya. Untuk itulah muncul banyak lembaga kredit baik berupa Bank maupun non-Bank. Bagi beberapa kalangan umat Islam meyakini bahwa kredit melalui Bank ataupun non-Bank itu mengandung Bunga yang diharamkan dalam Islam, dan juga bunga itu memberatkan bagi konsumen. Lembaga keuangan syariah memberikan solusi dan kemudahan untuk kredit barang dengan transaksi keuangan berbasis syari'ah yaitu pembiayaan murabahah. Penelitian ini bertujuan untuk membandingkan bagaimana pembiayaan murabahah di dua lembaga keuangan Syari'ah, yaitu BMT Fastabiq dan BMT UGT Sidogiri. Hasil penelitian yang diperoleh yaitu (1) terdapat banyak kesamaan dalam prosedur pembiayaan murabahah dalam kedua BMT tersebut. (2) Perbedaan sering kali jatuh pada besarnya harga barang, dan perhitungan margin prosentasi yang tentu saja mempunyai perbedaan tiap institusi perbankan syari'ah (3) Lembaga keuangan berbasis syari'ah seperti BMT fastabiq dan BMT UGT Sidogiri sangat membantu kebutuhan masyarakat pedesaan terutama tentang pembiayaan murabahah yang dinilai lebih mudah untuk dijangkau oleh masyarakat.

### A. Latar Belakang

Dikeluarkannya Undang-Undang No. 18 tentang perbankan dan dikeluarkannya Fatwa Bunga Bank Haram dari MUI tahun 2003 menyebabkan banyak bank yang menjalankan prinsip syariah.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> S E Wiroso, *Penghimp. Dana&Distr. Hsl Ush Bank Syariah* (Grasindo, 2005). 14

Ajaran Islam menentang praktek ekonomi yang memeras masyarakat miskin dan hanya berpihak pada golongan kaya.<sup>2</sup> Perlawanan terhadap sistem ekonomi yang tidak berdasarkan keadilan itu ditandai dengan pelarangan riba dan larangan dalam berinvestasi dibidang yang diharamkan dalam syariah Islam.

Tingginya tingkat bunga perbankan sebagai bagian dari apa yang disebut sebagai *bubble problem* selama tahun 2018 sebagai bagian dari pemacu krisis ekonomi dikala itu mengakibatkan para debitur tidak mampu mengembalikan kreditnya yang justru memicu terjadinya kredit macet<sup>3</sup>. Tingginya tingkat suku bunga itu disadari merupakan bagian negatif dari sistem perbankan konvensional yang dikhawatirkan masyarakat dapat membawa kembali krisis ekonomi dikemudian hari, rasa kepercayaan pada lembaga keuangan pun berkurang, dan masyarakat mendambakan sistem lembaga keuangan alternatif yang dapat menghindari sisi negatif dari bank konvensional.<sup>4</sup>

Pada permulaan perkembangannya perbankan syariah menawarkan produk-produk perbankan yang bebas bunga yaitu *mudharabah* dan *musyarakah*, dua produk yang diasumsikan berdasarkan pada sistem bagi hasil, atau yang lebih dikenal sebagai *profit and loss sharing*. Dengan dua produk itu bank tidak beroperasi dengan bunga bank, tetapi berbagi hasil dengan nasabah, baik bank syariah maupun nasabah secara bersama-sama menanggung resiko usaha dan membagi hasil usaha berdasarkan metode bagi untung dan rugi (*profit and loss sharing*) atau metode bagi pendapatan (*revenue sharing*) antara kedua belah pihak, bank syariah dan nasabahnya berdasarkan *nisbah* yang telah disepakati sebelumnya. Selain pembiayaan di atas bank syariah juga menyalurkan dana kepada masyarakat melalui pembiayaan *murabahah*. Pada pembiayaan *murabahah* itu transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya, bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli, harga jual adalah harga beli bank dan pemasok di tambah keuntungan (*margin*).<sup>5</sup>

Seiring dengan hal tersebut di atas, Lembaga Keuangan Syariah yang ruang lingkupnya mikro yaitu Baitul Maal wal Tamwil (BMT) juga semakin menunjukkan eksistensinya. Seperti halnya bank syariah, kegiatan BMT adalah melakukan penghimpunan (prinsip *wadiah* dan *mudharabah*) dan penyaluran dana (prinsip bagi hasil, jual beli dan ijarah) kepada masyarakat. Penyaluran dana dengan prinsip jual beli dilakukan dengan akad *murabahah*. Penyaluran dana dengan prinsip jual beli yang paling dominan adalah *murabahah*. Berdasarkan data statistik perbankan syariah Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia pada awal tahun 2004, jual beli *murabahah* menunjukkan posisi lebih dari 50%.<sup>6</sup>

Akad pembiayaan yang dilakukan oleh bank yang berprinsip syariah dalam pelaksanaannya tidaklah semuanya sesuai dengan syariah masih ada penyimpangan terutama dalam akad pembiayaan *murabahah* di mana yang dikehendaki adalah jual beli antara nasabah dengan bank, akan tetapi dalam prakteknya yang terjadi adalah transaksi jual beli antara pemilik barang (pemasok) dengan nasabah dengan dibuktikan penandatanganan Akta Jual Belinya terlebih dahulu baru ditanda tangani akad pembiayaan *murabahahnya*.<sup>7</sup>

Menurut Choudury, dominannya pembiayaan *murabahah* terjadi karena pembiayaan ini cenderung memiliki risiko yang lebih kecil dan lebih mengamankan bagi *shareholder*. Pendapat yang dikemukakan Choudury di atas secara implisit menunjukkan bahwa walaupun pembiayaan *murabahah* begitu mendominasi praktek pembiayaan perbankan syariah, namun tetap ada resiko-resiko yang menyertainya.<sup>8</sup> Sama halnya pembiayaan oleh bank konvensional ataupun leasing dalam pembiayaan kredit, yang selisih dengan harga aslinya cukup banyak.

<sup>2</sup> Zainudin Faruq, "Problem Dan Upaya Pemberdayaan Mudarabah Untuk Meningkatkan Pengembangan Sektor Usaha Mikro Di Wilayah Eks Karesidenan Kediri," *Ad-Deenar: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* 5, no. 2 (2021): 323-344.

<sup>3</sup> Asmi Nur Siwi Kusmiyati, "Risiko Akad dalam Pembiayaan Murabahah pada BMT di Yogyakarta (dari teori ke terapan)," *La\_Riba* 1, no. 1 (2007): 27-41.

<sup>4</sup> Zainul Arifin, "Memahami Bank Syariah: Lingkup Peluang," *Tantangan dan Prospek*, Pustaka Alfabet, Jakarta (1999). 24

<sup>5</sup> Fichra Melina, "Pembiayaan Murabahah Di Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt)," *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance* 3, no. 2 (2020): 269-280.

<sup>6</sup> Faruq, "Problem Dan Upaya Pemberdayaan Mudarabah Untuk Meningkatkan Pengembangan Sektor Usaha Mikro Di Wilayah Eks Karesidenan Kediri."

<sup>7</sup> Wiroso, *Penghimp. Dana&Distr. Hsl Ush Bank Syariah*.

<sup>8</sup> Kusmiyati, "Risiko Akad dalam Pembiayaan Murabahah pada BMT di Yogyakarta (dari teori ke terapan)."

Adanya resiko pada pembiayaan murabahah inilah yang menimbulkan keingintahuan peneliti mengkaji lebih dalam tentang praktek pembiayaan murabahah yang selama ini begitu dominan pada perbankan syariah. Dalam Bank Syariah itu sendiri ataupun melalui koperasi BMT yang berbasis perbankan syariah yang begitu beredar luas di daerah-daerah.

Meski demikian praktek *murabahah* dari segi hukum Islam tidak terlepas dari permasalahan dan perdebatan. Di dalam praktek pembiayaan *murabahah* pada bank syariah timbul beberapa perbedaan pendapat para ulama mengenai hukum berlakunya produk syariah tersebut. Hal tersebut dipermasalahkan karena sistem ini awalnya mengadopsi praktik jual beli yang sudah berlaku umum. Namun dengan memosisikan bank sebagai lembaga pembiayaan, praktik ini dan yang sejenis-seperti *leasing*-pun tak lepas dari jerat riba.

Pada dasarnya pembiayaan *murabahah* adalah suatu hubungan hukum yang timbul dari adanya perjanjian yang suatu waktu dapat muncul suatu perselisihan atasnya. Untuk menyelesaikan sengketa di bidang perbankan syariah Bank Indonesia mengeluarkan peraturan yang berbunyi:

*"Dalam hal salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya sebagaimana diperjanjikan dalam akad atau jika terjadi perselisihan antara bank dan nasabah maka upaya penyelesaian dilakukan melalui musyawarah dan dalam hal musyawarah sebagaimana dimaksud tidak mencapai kesepakatan, maka penyelesaian lebih lanjut dapat dilakukan melalui alternatif penyelesaian sengketa atau badan arbitrase syariah."*<sup>9</sup>

Secara jelas dalam ketentuan Undang-undang Perbankan Syariah dinyatakan bahwa penyelesaian sengketa perbankan syariah secara *litigasi* merupakan kewenangan peradilan agama.<sup>10</sup> Banyak BMT yang ada di Indonesia memakai pembiayaan murabahah sebagai instrumen pembiayaan. Diantaranya adalah BMT Fastabiq dan BMT UGT Sidogiri. Aplikasi prosedur pemberian pembiayaan murabahah yang diterapkan pada BMT Fastabiq dan BMT UGT Sidogiri tentu telah disesuaikan dengan keadaan lingkungan masing-masing.

Inilah yang kemudian menjadikan banyaknya persoalan yang muncul dipermukaan, terlepas dari keberadaan *leasing*, pembiayaan murabahah pada perbankan syariah (khususnya pembiayaan di BMT, baik itu BMT Fastabiq maupun BMT UGT Sidogiri) cenderung mempunyai selisih yang cukup banyak dengan harga aslinya, selain diluar permasalahan prosedur yang bersifat praktis.<sup>11</sup>

Perbedaan harga dalam proses pembiayaan merupakan hal yang begitu signifikan dalam mekanisme pasar, karena dalam mekanisme pasar harga merupakan pemegang peranan apakah kemudian ketertarikan konsumen itu mengalami fluktuatif ketika ada perubahan harga atau tidak. Harga dalam hal ini adalah mengenai harga dalam proses pembiayaan murabahah dalam BMT itu sendiri, baik itu Fastabiq maupun UGT Sidogiri.<sup>12</sup> Konsumen selalu memperhatikan selisih harga berapapun kisarnya, itu tetap saja akan berpengaruh pada tingkat daya beli konsumen perbankan.<sup>13</sup>

Ketika konsumen melihat bahwa bank syariah proses pembiayaannya di rasa lebih mahal dari pada bank konvensional, maka konsumen akan lebih tertarik menggunakan pembiayaan bank konvensional, terlepas dari permasalahan riba, mayoritas konsumen akan lebih memilih bank konvensional, meskipun banyak juga konsumen yang tetap bertahan di perbankan syariah karena permasalahan menghindari riba tersebut. Tetapi secara umum masyarakat (terutama tempat dimana

<sup>9</sup> Peraturan Bank Indonesia, "Tentang Akad Penghimpunan Dan Penyaluran Dana Bagi Bank Yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah" (Pasal, n.d.).

<sup>10</sup> Republik Indonesia, "Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah," *Depkeu. Jakarta* (2008).

<sup>11</sup> Nur Hasanah, Novi Puspitasari, dan Lilik Farida, "Risiko akad murabahah serta pengelolaan risiko akad murabahah pada BMT-UGT Sidogiri cabang Wongsorejo, kabupaten Banyuwangi," *E-Journal Ekonomi Bisnis Dan Akuntansi* 2, no. 1 (2015): 1-5.

<sup>12</sup> Muhammad Ikhsanul Afif, "Praktik akad Murabahah pada pembiayaan kredit bermotor di BMT UGT Sidogiri Cabang Malang Kota" (Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, 2022).

<sup>13</sup> Aisyah Nur Aini, "Pengaruh tingkat margin terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah di BMT UGT Sidogiri cabang waru Sidoarjo," *El-Qist: Journal of Islamic Economics and Business (JIEB)* 5, no. 1 (2015): 943-962.

BMT Fastabiq dan BMT UGT Sidogiri) lebih mengabaikan permasalahan tentang riba dan untuk mendapatkan pembiayaan yang lebih murah.<sup>14</sup>

Dalam berbagai lembaga dan pengelolaan lembaga sering kali terdapat perbedaan dalam proses maupun prosedur dalam proses pembiayaan perbankan syariah, terutama pembiayaan murabahah di BMT Fastabiq dan BMT UGT Sidogiri, perbedaan prosedur itu merupakan hal yang sangat biasa dalam sebuah institusi dengan institusi yang lain, tetapi bagi para nasabah yang mungkin pernah menjadi nasabah BMT lain ini akan menimbulkan efek yang sangat luar biasa, adanya banding membandingkan, dan tentu saja nasabah tetap akan melihat pembiayaan dari BMT yang lebih mudah, lebih murah, dan lebih menguntungkan.<sup>15</sup>

Lokasi dan penempatan BMT Fastabiq dan BMT UGT Sidogiri tidak terlalu sehingga nasabah dan permasalahan yang dihadapi sebenarnya tidaklah terlalu berbeda, karena masih pada satu keadaan masyarakat sosial yang sama jadi keadaannya tidaklah terlalu berbeda, tetapi mungkin ada beberapa atau beberapa masalah yang mungkin berbeda yang dihadapi oleh kedua BMT tersebut.

Pada permasalahan pembiayaan murabahah, yang dikembangkan oleh perbankan syariah dan dalam hal ini dilaksanakan oleh BMT Fastabiq dan BMT UGT Sidogiri, adalah bagaimana proses pembiayaan tersebut menjadi permasalahan tersendiri, baik dari sisi nasabah maupun dari sisi pengamat dan praktisi di bidang perbankan Islam.

Perbedaan proses pembiayaan tersebut bisa jadi akan menimbulkan masalah dari sisi nasabah, tetapi disisi lain nasabah bisa membandingkan mana yang lebih di sukainya. Disisi lain dari pandangan pengamat perbankan ini memberikan opsi lain untuk lebih mudah dalam proses pembiayaan murabahah.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisa bagaimana prosedur pembiayaan di dua lembaga keuangan Syariah yang telah disebutkan, untuk membedah keunggulan dan kekurangan suatu produk pembiayaan. Karena perbedaan standar proses pembiayaan murabahah ini akan menjadi problematika tersendiri, baik dari sisi nasabah, pengamat, maupun praktisi perbankan syariah, yang kemudian apakah dengan perbedaan prosedur pembiayaan tersebut, pembiayaan murabahah dapat lebih memudahkan, meringkan, dan menguntungkan atau bahkan yang terjadi malah sebaliknya.

## B. Metode Penelitian

Pendekatan penelitian ini termasuk dalam penelitian kualitatif, sebab itu pendekatan yang dilakukan adalah melalui pendekatan kualitatif deskriptif. Maksud dari kualitatif menurut Kirk dan Miller dalam Lexy Moleong.<sup>16</sup>

Maksudnya adalah dalam penelitian kualitatif, data yang dikumpulkan bukan berupa angka-angka melainkan data tersebut berasal dari naskah wawancara, catatan lapangan, dokumen pribadi, catatan memo dan dokumen resmi lainnya.<sup>17</sup> Sehingga yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah ingin menggambarkan realitas empirik dibalik fenomena yang ada secara mendalam, rinci dan tuntas.<sup>18</sup> Oleh karena itu, pendekatan ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan mencocokkan antara realitas empirik dengan teori yang telah berlaku, dengan menggunakan metode deskriptif analistik. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis perbandingan.<sup>19</sup>

Untuk mendapatkan data yang lengkap dan valid, membutuhkan waktu dan tenaga cukup lama. Penelitian kali ini kami mulai dari bulan September 2022 sampai dengan selesai. Lokasi penelitian dalam hal ini adalah bertempat pada BMT Fastabiq dan BMT UGT Sidogiri Waru Sidoarjo yang sekaligus menjadi obyek penelitian.

<sup>14</sup> Umi Suswati Risnaeni dan Dhiasti Eka Wulandari, "Pengaruh pengetahuan anggota terhadap pengambilan keputusan pembiayaan murabahah di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Randuagung Lumajang," *Jurnal Berbasis Sosial* 1, no. 1 (2020): 55-71.

<sup>15</sup> Aini, "Pengaruh tingkat margin terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah di BMT UGT Sidogiri cabang waru Sidoarjo."

<sup>16</sup> Lexy J Moleong, "Metode penelitian kualitatif edisi revisi," *Bandung: PT Remaja Rosdakarya* (2014). 15

<sup>17</sup> Muhammad Tholchah Hasan et al., "Metode Penelitian Kualitatif Tinjauan Teoritis dan Praktis," *Malang: Visipress Media* (2013). 66

<sup>18</sup> Moh Nazir, "Metode Penelitian Cet. 9," *Penerbit Ghalia Indonesia. Bogor* (2014).

<sup>19</sup> Hadari H Nawawi, "Metode penelitian bidang sosial" (2005). 124

## C. Temuan dan Diskusi

### 1. Murabahah dalam Pembiayaan Bank Syariah

*Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.<sup>20</sup> Dalam hal ini penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya, Dalam pengertian lain *murabahah* adalah penjualan dengan harga pembelian barang berikut untung yang diketahui.<sup>21</sup> Dalam pengertian lain *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.<sup>22</sup>

Dalam Fikih Islam, pada awalnya *murabahah* merupakan bentuk jual beli yang tidak ada hubungannya dengan pembiayaan. *Murabahah* dalam Islam berarti jual beli ketika penjual memberitahukan kepada pembeli biaya perolehan dan keuntungan yang diinginkannya. Namun dengan bentuk jual beli ini kemudian digunakan oleh perbankan syariah dengan menambah beberapa konsep lain. Setelah itu diubah menjadi bentuk pembiayaan.<sup>23</sup> Dalam pembiayaan ini, bank sebagai pemilik dana membelikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya ke nasabah tersebut dengan penambahan keuntungan tetap. Sementara itu, nasabah akan mengembalikan utangnya dikemudian hari secara tunai maupun cicil.<sup>24</sup>

*Murabahah (al-bai' bitsaman 'ajil)* lebih dikenal sebagai *murabahah* saja. *Murabahah*, adalah transaksi jual beli di mana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dan pemasok ditambah keuntungan (*margin*). Kedua belah pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Dalam perbankan, *murabahah* selalu dilakukan dengan cara pembayaran cicilan (*bitsaman 'ajil*, atau *muajjal*).<sup>25</sup>

### 2. Penerapan Sistem Pembiayaan *Murabahah* dalam Perbankan Syariah

Mengenai pembiayaan *murabahah* dalam kegiatan perbankan syariah Dewan Syariah Nasional telah mengeluarkan Fatwa nomor: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*.<sup>26</sup> Yang menetapkan pedoman bagi bank syariah yang memiliki fasilitas *murabahah* dalam ketentuan umum *murabahah* bank syariah harus memenuhi syarat.

Ketentuan *murabahah* kepada nasabah adalah sebagai berikut: (1) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada bank (2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya secara sah dengan pedagang. (3) Bank kemudian menawarkan asset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli. (4) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan. Hal ini lazim disebut dengan *bai' arbun* menurut *jumhur ulama*, hal ini memang tidak dibolehkan. Namun bila bersandar pada pendapat Imam Ahmad bin Hambal jual beli '*urbun* diperbolehkan, jika nasabah memutuskan untuk membeli komoditas tersebut, uang muka tersebut bisa digunakan sebagai pengurangan atas harga yang disepakati. (5) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut. (6) Jika nilai uang muka dari

<sup>20</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: dari teori ke praktik* (Gema Insani, 2001). 43

<sup>21</sup> As-Sayyid Sabiq et al., *Fiqh al-sunnah* (Dār al-Rayān lil-Turāth, 1990). 88

<sup>22</sup> Antonio, *Bank Syariah: dari teori ke praktik*. 161

<sup>23</sup> Muhammad Syafii Antonio, Yulizar D Sanrego, dan Muhammad Taufiq, "An analysis of Islamic banking performance: Maqashid index implementation in Indonesia and Jordania," *Journal of Islamic Finance* 176, no. 813 (2012): 1-18.

<sup>24</sup> Ascarya Ascarya dan Diana Yumanita, "Comparing the efficiency of Islamic banks in Malaysia and Indonesia," *Buletin Ekonomi Moneter dan Perbankan* 11, no. 2 (2008): 95-119.

<sup>25</sup> Penulis Ascarya, "Akad dan Produk Bank Syariah," *Jakarta: PT. Grafindo Persada* (2011). 99

<sup>26</sup> Yuliyanti Yuliyanti, "IMPLEMENTASI AKAD MURABAHAH DI KSPPS ARMA MAGELANG DALAM TINJAUAN FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL (DSN) No. 04/DSN-MUI/IV/2000" (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Magelang, 2019).

kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.<sup>27</sup>

Jika uang muka memakai kontrak '*urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka: (1) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga; dan (2) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.<sup>28</sup> Di dalam pembiayaan *murabahah* bank di perbolehkan meminta jaminan yang bernilai ekonomis dan sesuai dengan jumlah transaksi yang dilakukan sebagai pegangan, jaminan itu perlu karena jual beli yang dilakukan adalah secara jangka waktu pembayarannya (*tempo*) sehingga perlu bagi bank memegang jaminannya.

Dari ketentuan diatas bahwa dalam akad *murabahah* itu harus di penuhi:

1) Pelaku

Pelaku *murabahah* harus cakap hukum dan baligh (berakal).

- 2) Objek jual beli harus memenuhi: (1) Barang yang diperjual belikan adalah barang halal. (2) Barang yang diperjual belikan harus dapat diambil manfaatnya atau memiliki nilai. (3) Barang tersebut dimiliki penjual. (4) Barang tersebut dapat diserahkan tanpa tergantung dengan kejadian tertentu dimasa depan. Barang yang tidak jelas waktu penyerahannya adalah tidak sah, karena dapat menimbulkan ketidak pastian (*gharar*), yang pada gilirannya dapat merugikan salah satu pihak yang bertransaksi dan dapat menimbulkan persengketaan. (5) Barang tersebut harus diketahui secara spesifik dan dapat diidentifikasi oleh pembeli sehingga tidak ada *gharar* (ketidakpastian). (6) Barang tersebut dapat diketahui kuantitasnya dengan jelas. (7) Barang tersebut dapat diketahui kualitasnya dengan jelas sehingga tidak ada *gharar* (ketidakpastian). (8) Harga atas barang yang diperjual belikan diketahui oleh pembeli dan penjual berikut cara pembayarannya tunai atau tangguh sehingga jelas. (9) Barang yang diadakan secara fisik ada ditangan penjual.

3) Ijab Kabul.

Pernyataan saling *rida*/rela diantara pihak-pihak pelaku akad yang dilakukan secara verbal, tertulis, melalui korespondensi atau menggunakan cara-cara komunikasi modern. Apabila jual beli telah dilakukan sesuai dengan ketentuan syariah maka kepemilikannya, pembayarannya dan pemanfaatan atas barang yang di perjual belikan menjadi halal.<sup>29</sup>

### 3. Proses Pembiayaan *Murabahah* dalam Perbankan Syariah

Pembiayaan *murabahah* dalam prinsip akad syariah termasuk dalam prinsip akad jual beli. Saat ini, produk perbankan syariah *murabahah* adalah yang paling pesat perkembangannya.<sup>30</sup> *Murabahah* berasal dari kata *ribh'u* (keuntungan), yang dapat didefinisikan sebagai produk perbankan syariah berdasarkan prinsip jual beli, dimana harga jualnya terdiri atas harga pokok barang ditambah nilai keuntungan yang disepakati.<sup>31</sup> Karena pada definisi tersebut disebut adanya keuntungan yang disepakati, maka karakteristik *murabahah* adalah penjual harus memberitahu pembeli tentang harga pembelian dari barang tersebut dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut. Pada *murabahah* penyerahan dilakukan pada saat transaksi sementara pembayarannya dilakukan secara tunai, tangguh atau dicicil.<sup>32</sup>

Al-Qur'an tidak memuat acuan langsung mengenai *murabahah*, walaupun ada beberapa didalamnya mengatur tentang penjualan, keuntungan, kerugian, dan perdagangan yang dapat dijadikan dasar dari transaksi *murabahah*. Demikian juga tidak ada hadis yang menjadi acuan dari berlakunya praktek *murabahah*. Para ulama awal seperti Malik dan Syafi'i yang secara khusus menyatakan bahwa penjualan *murabahah* berlaku, tidak menunjukkan referensi hadis

<sup>27</sup> Karnaen Anwar Perwataatmadja dan Muhammad Syafi'i Antonio, *Prinsip operasional bank islam* (Risalah Masa, 1992). 726

<sup>28</sup> Ibid. 730

<sup>29</sup> Antonio, *Bank Syariah: dari teori ke praktik*. 69

<sup>30</sup> Adrian Sutedi dan Risman Sikumbang, *Perbankan syariah: Tinjauan dan beberapa segi hukum* (Ghalia indonesia, 2009). 120

<sup>31</sup> Melina, "Pembiayaan Murabahah Di Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt)."

<sup>32</sup> Sutedi Adrian, "Perbankan Syariah tinjauan dan beberapa segi hukum," *Jakarta: Ghalia Indonesia* (2009). 133

yang jelas. Al-Kaff, kritikus kontemporer terhadap *murabahah* menyebutkan bahwa *murabahah* merupakan salah satu penjualan yang tidak dikenal sepanjang masa Nabi atau sahabatnya. Menurutnya, pandangan mengenai *murabahah* baru diungkapkan para ulama pada perempat pertama abad kedua Hijrah, atau lebih.<sup>33</sup> Syafi'i menyatakan, jika seseorang menunjukkan komoditas kepada seseorang lainnya dan mengatakan jika kamu membelikannya untukku aku akan memberikan keuntungan begini kemudian orang itu membelinya maka transaksi itu sah. Hal tersebut juga didukung oleh ulama Hanafi, Marghinani, yang membenarkannya berdasarkan kondisi penting bagi validitas penjualan didalamnya, dan juga karena manusia sangat membutuhkannya. Ulama Syafi'i lainnya, Nawawi, secara sederhana mengatakan bahwa: penjualan *murabahah* sah menurut hukum tanpa bantahan.<sup>34</sup>

Dalam ketentuan syara' ada syarat-syarat khusus berkaitan dengan pelaksanaan akad bai' al *murabahah* ini. Syarat-syarat tersebut adalah: (1) Penjual harus memberitahu biaya modal kepada nasabah (2) Kontrak pertama harus sah, sesuai rukun yang ditetapkan (3) Kontrak harus bebas riba (4) Penjual harus memberitahu pembeli apabila terjadi cacat atas barang setelah pembelian (4) Penjual harus menyampaikan kepada pembeli mengenai semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika dilakukan secara utang.<sup>35</sup> Jika syarat 1, 2, dan 3 tidak dipenuhi, maka akad *murabahah* tidak terjadi. Secara prinsip, jika syarat dalam point 4, dan 5 tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan: (3) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya (4) Kembali pada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual (5) Membatalkan kontrak.

*Murabahah* seperti di atas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak. Bila produk tersebut belum dimiliki oleh penjual, sistem yang digunakan adalah *murabahah* kepada pesanan pembelian, dimana penjual semata-mata mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan pembeli yang memesannya.<sup>36</sup>

Para ulama Fiqih berbeda pendapat mengenai biaya apa saja yang dapat dibebankan kepada harga jual barang tersebut. Ulama Maliki membolehkan biaya-biaya yang langsung terkait dengan transaksi jual beli itu, dan biaya-biaya yang tidak langsung tetapi memberikan nilai tambah pada barang itu.<sup>37</sup> Ulama Syafi'i membolehkan membebankan biaya-biaya yang umum timbul dalam transaksi jual beli kecuali biaya tenaga kerjanya sendiri karena komponen ini termasuk dalam keuntungannya, begitu pula biaya-biaya yang tidak menambah nilai barang tidak dapat dimasukkan kedalam komponen biaya.<sup>38</sup> Ulama Hanafi, sependapat dengan ulama Syafi'i, berpendapat bahwa menambahkan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam transaksi jual beli adalah boleh, namun biaya-biaya yang memang seharusnya dibebankan kepada penjual tidak boleh dibebankan kepada pembeli. Senada dengan itu, ulama Hambali juga berpendapat bahwa semua biaya baik langsung, maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan akan menambah nilai barang yang dijual.<sup>39</sup>

Secara ringkas, keempat mazhab sepakat untuk membolehkan pembebanan biaya langsung yang harus dibayarkan kepada pihak ketiga. Keempat mazhab ulama tersebut juga sepakat tidak membolehkan pembebanan biaya langsung berkaitan dengan pekerjaan yang memang semestinya dilakukan penjual maupun biaya langsung yang berkaitan dengan hal-hal yang berguna. Pembebanan biaya tidak langsung yang harus dilakukan oleh penjual dibolehkan oleh ketiga mazhab kecuali ulama Maliki. Yang terpenting, pembebanan biaya tidak

<sup>33</sup> Adiwarmanto Azwar Karim, Iyoh Masruroh, dan Tim IIT Indonesia, "Sejarah pemikiran ekonomi Islam" (2002).67

<sup>34</sup> Abdullah Saeed, "Bank Islam dan Bunga: Studi Kritis Larangan Riba dan Interpretasi Kontemporer," *Pustaka Pelajar* (2008). 137-138

<sup>35</sup> Abdullah Saeed et al., *Bank Islam dan bunga: studi kritis dan interpretasi kontemporer tentang riba dan bunga* (Pustaka Pelajar, 2004).

<sup>36</sup> Antonio, *Bank Syariah: dari teori ke praktik*. 102-103

<sup>37</sup> Adiwarmanto A Karim, "Incentive-compatible constraints for Islamic banking: Some lessons from Bank Muamalat," *Islamic Banking and Finance: New perspectives on profit-sharing and risk* (2002): 95-108.

<sup>38</sup> Jaih Mubarak, *Perkembangan fatwa ekonomi syari'ah di Indonesia* (Pustaka Bani Quraisy, 2004).64-66

<sup>39</sup> Karim, Masruroh, dan Indonesia, "Sejarah pemikiran ekonomi Islam." 113

langsung yang tidak menambah nilai barang atau tidak berkaitan dengan hal-hal yang berguna tidak dibolehkan.<sup>40</sup>

#### 4. Prosedur pembiayaan Murabahah di BMT Al-Fatih dan Fastabiq

##### 1) Prosedur pembiayaan Murabahah di BMT Fastabiq

Pembiayaan Murabahah pada BMT Fastabiq lebih dikhususkan untuk membiayai pembiayaan yang bersifat produktif, di mana dengan porsi pembiayaan 80 % digunakan untuk pembiayaan yang bersifat produktif dan 20 % kemudian digunakan untuk pembiayaan yang bersifat konsumtif.<sup>41</sup>

Kronologi proses pembiayaan Murabahah di BMT fastabiq adalah sebagai berikut;<sup>42</sup>

- a) Pemesan mengajukan order kepada supplier/ pemasok (yang nantinya juga menjadi nasabah bank). Order ini biasanya dilakukan sehubungan dengan kebutuhan pemesan akan suatu barang, karena ini merupakan suatu pesanan, maka pemesan baru akan membayar ke pemasok (nasabah) pada saat barang itu selesai dikerjakan. Sehingga antara pemesan dan pemasok (nasabah) terjadi pembayaran dibelakang.
- b) Sehubungan dengan adanya pembayaran yang dilakukan di belakang, maka supplier selaku pemasok barang yang dipesan memerlukan modal untuk melakukan pengerjaan barang yang dipesan. Untuk memenuhi kebutuhan modal ini, maka pihak supplier mengajukan pembiayaan ke BMT Fastabiq dengan segala persyaratan dan prosedur yang telah ditentukan oleh BMT Fastabiq.
- c) Setelah terjadi kesepakatan atas pembiayaan ini, maka pihak BMT Fastabiq akan membeli barang yang akan dibuat oleh nasabah, di mana bank akan membeli dengan harga tertentu. Kemudian barang yang akan dibuat oleh nasabah ini secara tidak langsung telah menjadi milik bank, karena barang yang merupakan order dari pemesan ini telah menjadi milik bank. Dalam hal ini, maka terjadi pembayaran di muka oleh pihak bank atas barang yang akan dibuat oleh nasabah.
- d) Pada saat nasabah telah selesai membuat barang, maka barang tersebut menjadi milik BMT Fastabiq. BMT Fastabiq melakukan cross check atas barang miliknya kepada nasabah. Kemudian BMT Fastabiq mengangkat nasabah tersebut sebagai kuasa bank. Nasabah selaku kuasa BMT Fastabiq inilah yang nanti akan menjual kepada pihak pemesan, di mana harga jual kepada pemesan adalah harga pokok *plus* margin keuntungan yang mana margin keuntungan ini menjadi milik BMT Fastabiq.
- e) Nasabah selaku kuasa BMT Fastabiq, kemudian memberikan barang yang sudah dipesan oleh nasabah dengan harga yang telah disepakati bersama. Pemesan akan membayar lunas pada waktu nasabah menyerahkan barang.<sup>43</sup>

#### D. Analisis Temuan Penelitian

Analisis data yang akan disampaikan tidak langsung secara keseluruhan dalam penyimpulan, tetapi dalam hal ini, kami menganalisa membandingkannya dengan melalui lima sub permasalahan tahapan perbandingan, atas dasar kelima bahan analisa itulah kami memulai membandingkan antara BMT fastabiq dan BMT UGT Sidogiri.

Kelima bahan analisa itu adalah; Petimbangan Kelayakan dalam Penyetujuan Proses Murabahah, Margin Pesentase antara BMT Fastabiq dan BMT UGT Sidogiri, Pengelolaan Resiko

<sup>40</sup> Karim, "Incentive-compatible constraints for Islamic banking: Some lessons from Bank Muamalat."

<sup>41</sup> Adiwarmanto A Karim dan Adi Zakaria Affif, "Islamic banking consumer behaviour in Indonesia: a qualitative approach," *International Journal Islamic Finance* 5, no. 1 (2005): 1-18.

<sup>42</sup> Fichra Melina, "Pembiayaan Murabahah Di Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt)," *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance* 3, no. 2 (2020): 269-280.

<sup>43</sup> Afif, "Praktik akad Murabahah pada pembiayaan kredit bermotor di BMT UGT Sidogiri Cabang Malang Kota."

Murabahah, Kemudahan Proses Pembiayaan Muarabahah, dan Strategi Bersaing BMT Fastabiq dan BMT UGT Sidogiri dengan BMT-BMT yang lain. Kelima bahan analisa itulah yang akan digunakan untuk menganalisa dan membandingkan antara BMT fastabiq dan BMT UGT Sidogiri.

1. Pertimbangan kelayakan dalam penyetujuan proses murabahah

Pertimbangan kelayakan dalam penyetujuan proses murabahah didasarkan atas kelayakan ekonomi dan prediksi atas kekuatan pembayaran dan pelunasan angsuran

2. Margin presentase

Penentuan perhitungan berapa besarnya margin presentase pada beberapa BMT secara umum dipengaruhi oleh besarnya pembiayaan dan jangka waktu berapa lamanya angsuran pembiayaan. Jangka waktu lamanya angsuran pembiayaan ini berpengaruh pada penetapan biaya operasional. Besarnya biaya operasional ini minimal 2% dari besarnya pembiayaan. Jadi agar tidak rugi, penentuan margin harus lebih besar dari biaya operasional.

Sementara itu perhitungan margin presentase di BMT UGT Sidogiri, penentuan tersebut dipengaruhi oleh harga barang dan proyeksi pendapatan perbulan, jangka waktu, dan besarnya uang muka. Margin yang diharapkan oleh BMT UGT Sidogiri adalah 2-2,5% per 1 juta dari suatu pembiayaan.

Pada BMT fastabiq penentuan besarnya margin presentase pada pembiayaan murabahah dipengaruhi oleh besarnya biaya operasional, harga tawar margin, laba atau pendapatan anggota, jangka waktu, dan besarnya pembiayaan. Pada dasarnya perhitungan margin pada BMT fastabiq sama dengan perhitungan beberapa BMT yang lain seperti yang telah disinggung di atas pada paragraph pertama pada sub bab pembahasan ini. Sedangkan margin yang ditetapkan oleh BMT fastabiq adalah berkisar antara 2,5-3%.

Harga yang ditetapkan pada jual beli boleh ditetapkan pada harga saat itu, dan boleh juga menggunakan harga yang ditangguhkan, demikian juga sebagian langsung sedangkan sebagian lagi ditangguhkan jika ada kesepakatan antara kedua belah pihak. Pada BMT UGT Sidogiri dan BMT fastabiq perhitungan margin persentasenya dipengaruhi oleh jangka waktu pembiayaan. Sesuai dengan penjelasan diatas. Dan hal ini semua bukanlah hal yang dilarang (haram).

3. Pengelolaan resiko pembiayaan Murabahah

Resiko pembiayaan terjadi ketika BMT mengalami pembayaran yang kurang lancar (realisasi pembayaran tidak sesuai dengan yang telah direncanakan) sehingga berpotensi tidak bisa melunasi angsuran

Pada BMT UGT Sidogiri pernah mengalami resiko potensi kemacetan pembayaran dan penyelewangan dana, resiko ini berawal dari Waru Sidoarjo, yang mana daerah tersebut sering dikenal sebagai daerah yang masyarakatnya sering mengalami kemacetan pembayaran, dan hal tersebut bukan dikarenakan adanya masalah tertentu pada pihak nasabah tetapi sudah seolah-olah sudah membudaya kalau masyarakat disana pinjamannya selalu bermasalah, dalam hal pembayaran dan angsuran.

Solusi yang kemudian dijalankan oleh BMT UGT Sidogiri adalah memperbesar angka jaminan yang dititipkan oleh nasabah tersebut, hal ini dikarenakan untuk menambah kepercayaan pihak BMT dalam mengeluarkan pembiayaan murabahah tersebut, dan dengan ini juga nasabah diharapkan lebih bertanggung jawab terhadap barang jaminan, dan pembiayaan murabahah yang sedang dilaksanakannya.

Pada BMT fastabiq belum ada masalah yang serius pada tingkat resiko pembiayaan yang terjadi, tetap saja BMT fastabiq bukan sama sekali tidak punya masalah dan resiko pembiayaan tersebut ada masalah yang pernah muncul dalam pembiayaan murabahah di BMT fastabiq, yaitu ada jenis barang tertentu yang tidak bias diberikan oleh BMT fastabiq, atau dengan kata lain tidak semua jenis barang yang dapat dibeli oleh BMT fastabiq dan

apabila pembeian barang tersebut diwakilkan pada anggota, maka pihak BMT tidak dapat melakukan pengecekan secara detail terhadap barang tersebut.

Kegiatan monitoring dilakukan dengan cara sebagai berikut (1) Pada BMT UGT Sidogiri, melakukan sejumlah pemantauan terhadap rekening anggota, sedangkan pada BMT fastabiq, tidak ada pemantauan terhadap rekening sejumlah anggota. Hal ini dikarenakan BMT UGT Sidogiri lebih sering mengalami masalah terhadap pembayaran dari pada BMT fastabiq. (2) Kedua BMT tersebut melakukan pemantauan terhadap pelunasan angsuran nasabah. (3) Kunjungan terhadap para nasabah, jikalau pada BMT UGT Sidogiri kunjungan dilakukan hanya pada waktu awal proses pembiayaan murabahah, BMT fastabiq berlaku sebaliknya BMT fastabiq melakukan kunjungan secara berkala kepada nasabah, bukan hanya pada waktu proses awalnya saja (yaitu proses penilaian kelayakan)

Permasalahan terbesar dalam pembiayaan yang bermasalah adalah bagaimana cara mengelola resiko pembiayaan murabahah tersebut. Pada tiap BMT tentu saja mempunyai cara tersendiri dalam mengelola resiko pembiayaan tersebut, yang bias saja berbeda-beda atau bahkan kedua BMT ini mempunyai cara yang sama alam mengelola resiko pembiayaan murabahah

Untuk resiko ketika BMT tidak mampu membeli barangnya sendiri dan diwakilkan kepada anggota, maka pihak BMT akan memberi diskon (pengurangan margin) kepada anggota agar tetap membeli barang tersebut.

Resiko yang muncul terkait dengan pembayaran atau angsuran , BMT UGT Sidogiri dan fastabiq dalam proses pembiayaan di awal mensyaratkan adanya jaminan, tetapi pada BMT fastabiq jaminanya lebih sering berupa simpanan, karena BMT fastabiq lebih sering melakukan monitoring terhadap simpanan dan pembayaran nasabah.

Untuk mengelola resiko terkait dengan anggota, BMT UGT Sidogiri mensyaratkan adanya uang muka. Uang muka tersebut berupa 25 % dana dari harga barang yang akan dibeli, (dalam BMT fastabiq) dapat berupa simpanan. Dan ketika barangnya dibelikan oleh pihak BMT maka barangnya akan diusahakan sesuai dengan spesifikasi yang diminta agar tidak terjadi penolakan dari anggota (nasabah).

Dalam mengatasi pembiayaan yang bermasalah hal yang paling lumrah terjadi pada semua BMT, Bank konvensional, dan Bank Syari'ah adalah dengan melakukan penagihan secara efektif dan rutin, yaitu dengan melakukan tagihan secara terencana dan terjadwal dari awal sampai habis jangka waktu pembiayaanya. Selain itu petugas BMT akan melakukan pengawasan, pengecekan, dan penanganan terhadap nasabah yang bermasalah dalam pembayaran tersebut. Ketika nasabah belum mampu melunasi pembayaran sampai habis masa pinjamanya, maka pihak BMT akan memberikan surat peringatan sebanyak tiga kali. Pada surat yang terakhir adalah pihak BMT menanyakan kesanggupan anggota untuk menyelesaikan angsuranya. Jika nasabah (anggota) menyatakan tidak sanggup untuk membayar, maka barang jaminan akan dilelang.

Penanganan masalah keterlambatan pada pembiayaan murabahah di BMT UGT Sidogiri dilakukan dengan salah satu atau beberapa cara sebagai berikut: menjadwalkan ulang, dan merubah komposisi pembiayaan, atau bahkan kombinasi diantara keduanya, dan kemudian eksekusi. Menjadwalkan ulang dilakukan dengan cara menjadwalkan ulang seluruh atau sebagian kewajiban anggota, dalam hal ini dapat dirubah dengan cara diperpanjang, jumlah angsuran dirubah, jumlah margin dirubah dengan cara pengurangan margin atau pemberian diskon. Sedangkan merubah komposisi pembiayaan dilakukan dengan cara merubah komposisi pembiayaan, yaitu jumlah angsuran tiap bulanya. Sebagai tindakan akhir setelah kedua cara dan penggabungan kedua tersebut tidak berhasil, yaitu eksekusi. Eksekusi dilakukan dengan cara menyita dan melelang barang jaminan untuk menutup kewajiban anggota.

Ada beberapa langkah berbeda yang dilakukan oleh BMT fastabiq dalam mengatasi pembiayaan murabahah yang mengalami masalah. Dalam BMT fastabiq Pembiayaan yang akan diindikasikan bermasalah akan dideteksi melalui catatan monitoring angsuran. Hal ini dapat dilakukan karena BMT fastabiq juga mensyaratkan anggota mempunyai sisa tabungan tertentu sebagai jaminan berupa simpanan. Kemudian dilakukan analisa dan penggolongan pembiayaan untuk memperoleh kepastian kondisi pembiayaan tersebut. Analisa ini akan ditindak lanjuti dengan survei lapangan untuk mengetahui penyebab keterlambatan membayar. Hasil analisa dan survey tersebut dipergunakan untuk menentukan langkah-langkah penanganan yang menghasilkan dua keputusan.

1) Pendampingan

Pendampingan dilakukan jika keterlambatan membayar bukan dikarenakan faktor kesengajaan. Dan proses ini dilanjutkan dengan merubah komposisi pembiayaan dan penjadwalan ulang sesuai dengan kemampuan nasabah/ anggota/ peminjam.

2) Penagihan

Penagihan dilakukan jika nasabah/ anggota/ peminjam mampu tetapi tidak mau melunasi angsurannya. Hal ini sama masalahnya yang dihadapi oleh BMT UGT Sidogiri pada daerah tertentu banyak masyarakat cenderung berperilaku demikian.

Keputusan tersebut akan ditindaklanjuti dengan pembuatan surat teguran dan surat peringatan. Jika surat teguran masih tidak mendapatka hasil, maka akan dilanjutkan dengan surat peringatan aau penagihan I dan II. Dan jika surat peringatan ini masih tidak diindahkan dan masih tetap tidak membuahkan hasil, maka barang jaminan akan dieksekusi atau dilelang.

4. Kemudahan dalam prosedur pembiayaan murabahah

Analisa terhadap prosedur pembiayaan murabahah pada BMT fastabiq dan BMT UGT Sidogiri, ketika dianalisis terdapat perbedaan pada salah satu prosedur pembiayaan murabahah tersebut. Pada prosedur pembiayaan murabahah di BMT fastabiq tidak mensyaratkan adanya uang muka, tetapi nasabah/ peminjam harus terdaftar sebagai anggota dan mempunyai simpanan di BMT fastabiq, karena itu meskipun nasabah tidak memberikan uang muka, tetapi proses pembiayaan murabahah masih tetap dapat diproses atau dilanjutkan.

Hal ini berbeda dengan persyaratan yang ada pada BMT fastabiq, pada BMT UGT Sidogiri mensyaratkan adanya pembayaran uang muka pada waktu melakukan akad murabahah.

Berkaitan dengan prosedur pembiayaan yang seperti ini yang harus menjadi perhatian adalah mengenai pembayaran yang kurang lancar atau bahkan macet. Penyebab hal tersebut dapat dikarenakan pemberian pembiayaan yang agak cukup lama dan analisa terhadap pemberian pembiayaan yang kurang tepat. Adapun nasabah yang bermasalah dalam pembayaran angsuran dapat disebabkan karena nasabah tersebut telah bangkrut dan terlibat banyak utang.

Mengenai cara mengatasi pembiayaan yang kurang lancar, sudah dibahas pada sub bab di atas bagaimana BMT Fastabiq dan BMT UGT Sidogiri mengatasi ketidaklancaran angsuran pembiayaan tersebut dan bagaimana strategi yang digunakan unuk mengatasi angsuran pembiayaan yang tidak lancar atau macet tersebut, dengan demikian prosedur pembiayaan murabahah pada BMT fastabiq dan BMT UGT Sidogiri sudah dilakukan dengan baik karena menerapkan system pembiayaan yang sesuai dengan program kerja organisasi serta terciptanya hasil yang diharapkan pada BMT dengan tetap mempertahankan kaidah untuk saling menguntungkan anatara kedua belah pihak antara nasabah dan BMT.

## E. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang dilakukan di BMT Fastabiq dan BMT UGT Sidogiri tentang Prosedur Pembiayaan *Murabahah* dalam perbandingan kedua BMT tersebut, maka dapat disimpulkan: (1) Tentang Prosedur pembiayaan *murabahah* yang ada diantara keduanya, diantaranya adalah: (a) Terdapat banyak kesamaan dalam prosedur pembiayaan *murabahah* dalam kedua BMT tersebut. (b) Perbedaan sering kali jatuh pada besarnya harga barang, dan perhitungan margin prosentasi yang tentu saja mempunyai perbedaan tiap institusi perbankan syari'ah (c) Lembaga keuangan berbasis syari'ah seperti BMT fastabiq dan BMT UGT Sidogiri sangat membantu kebutuhan masyarakat pedesaan terutama tentang pembiayaan *murabahah* yang dinilai lebih mudah untuk dijangkau oleh masyarakat pedesaan. (2) Perbandingan prosedur pembiayaan *murabahah* pada BMT fastabiq dan BMT UGT Sidogiri yang didasarkan pada lima landasan analisis, yaitu; (a) Petimbangan Kelayakan dalam Penyetujuan Proses *Murabahah*, (b) Margin Pesentase antara BMT Fastabiq dan BMT UGT Sidogiri, (b) Pengelolaan Resiko *Murabahah*, (c) Kemudahan Proses Pembiayaan *Muarabahah*, dan (d) Strategi Bersaing BMT Fastabiq dan BMT UGT Sidogiri

Dalam membandingkan BMT Fastabiq dan BMT UGT Sidogiri, kami sebagai peneliti tidak melakukan intervensi penilaian konsumen, hal ini sengaja kami hindarkan agar penelitian tidak mempengaruhi kecenderungan konsumen untuk memilih salah satu diantara kedua BMT tersebut

## F. Referensi

- Adrian, Sutedi. "Perbankan Syariah tinjauan dan beberapa segi hukum." *Jakarta: Ghalia Indonesia* (2009).
- Afif, Muhammad Ikhsanul. "Praktik akad *Murabahah* pada pembiayaan kredit bermotor di BMT UGT Sidogiri Cabang Malang Kota." Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, 2022.
- Aini, Aisyah Nur. "Pengaruh tingkat margin terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* di BMT UGT Sidogiri cabang waru Sidoarjo." *El-Qist: Journal of Islamic Economics and Business (JIEB)* 5, no. 1 (2015): 943–962.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah: dari teori ke praktik*. Gema Insani, 2001.
- Antonio, Muhammad Syafii, Yulizar D Sanrego, dan Muhammad Taufiq. "An analysis of Islamic banking performance: Maqashid index implementation in Indonesia and Jordania." *Journal of Islamic Finance* 176, no. 813 (2012): 1–18.
- Arifin, Zainul. "Memahami Bank Syariah: Lingkup Peluang." *Tantangan dan Prospek* ", *Pustaka Alvabet, Jakarta* (1999).
- Ascarya, Ascarya, dan Diana Yumanita. "Comparing the efficiency of Islamic banks in Malaysia and Indonesia." *Buletin Ekonomi Moneter dan Perbankan* 11, no. 2 (2008): 95–119.
- Ascarya, Penulis. "Akad dan Produk Bank Syariah." *Jakarta: PT. Grafindo Persada* (2011).
- Faruq, Zainudin. "Problem Dan Upaya Pemberdayaan Mudarabah Untuk Meningkatkan Pengembangan Sektor Usaha Mikro Di Wilayah Eks Karesidenan Kediri." *Ad-Deenar: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* 5, no. 2 (2021): 323–344.
- Hasan, Muhammad Tholchah, Wignjosoebroto Wahab Soetandyo, Islamy SA, M Irfan, Masykuri Bakri, dan H Sutopo. "Metode Penelitian Kualitatif Tinjauan Teoritis dan Praktis." *Malang: Visipress Media* (2013).
- Hasanah, Nur, Novi Puspitasari, dan Lilik Farida. "Risiko akad *murabahah* serta pengelolaan risiko akad *murabahah* pada BMT-UGT Sidogiri cabang Wongsorejo, kabupaten Banyuwangi." *E-Journal Ekonomi Bisnis Dan Akuntansi* 2, no. 1 (2015): 1–5.
- Indonesia, Peraturan Bank. "Tentang Akad Penghimpunan Dan Penyauran Dana Bagi Bank Yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah." Pasal, n.d.
- Indonesia, Republik. "Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah." *Depkeu. Jakarta* (2008).
- Karim, Adiwarmarman A. "Incentive-compatible constraints for Islamic banking: Some lessons from Bank Muamalat." *Islamic Banking and Finance: New perspectives on profit-sharing and risk* (2002): 95–108.

- Karim, Adiwarmen A, dan Adi Zakaria Affif. "Islamic banking consumer behaviour in Indonesia: a qualitative approach." *International Journal Islamic Finance* 5, no. 1 (2005): 1-18.
- Karim, Adiwarmen Azwar, Iyoh Masruroh, dan Tim IIFT Indonesia. "Sejarah pemikiran ekonomi Islam" (2002).
- Kusmiyati, Asmi Nur Siwi. "Risiko Akad dalam Pembiayaan Murabahah pada BMT di Yogyakarta (dari teori ke terapan)." *La\_Riba* 1, no. 1 (2007): 27-41.
- Melina, Ficha. "Pembiayaan Murabahah Di Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt)." *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance* 3, no. 2 (2020): 269-280.
- Moleong, Lexy J. "Metode penelitian kualitatif edisi revisi." *Bandung: PT Remaja Rosdakarya* (2014).
- Mubarak, Jaih. *Perkembangan fatwa ekonomi syari'ah di Indonesia*. Pustaka Bani Quraisy, 2004.
- Nawawi, Hadari H. "Metode penelitian bidang sosial" (2005).
- Nazir, Moh. "Metode Penelitian Cet. 9." *Penerbit Ghalia Indonesia. Bogor* (2014).
- Perwataatmadja, Karnaen Anwar, dan Muhammad Syafi'i Antonio. *Prinsip operasional bank islam*. Risalah Masa, 1992.
- Risnaeni, Umi Suswati, dan Dhiasti Eka Wulandari. "Pengaruh pengetahuan anggota terhadap pengambilan keputusan pembiayaan murabahah di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Randuagung Lumajang." *Jurnal Berbasis Sosial* 1, no. 1 (2020): 55-71.
- Sabiq, As-Sayyid, Nor Hasanuddin, Aisyah Saipuddin, dan Johari al-Yamani. *Fiqh al-sunnah*. Dār al-Rayān lil-Turāth, 1990.
- Saeed, Abdullah. "Bank Islam dan Bunga: Studi Kritis Larangan Riba dan Interpretasi Kontemporer." *Pustaka Pelajar* (2008).
- Saeed, Abdullah, Muhammad Ufuqul Mubin, Nurul Huda, dan Ahmad Sahidah. *Bank Islam dan bunga: studi kritis dan interpretasi kontemporer tentang riba dan bunga*. Pustaka Pelajar, 2004.
- Sutedi, Adrian, dan Risman Sikumbang. *Perbankan syariah: Tinjauan dan beberapa segi hukum*. Ghalia indonesia, 2009.
- Wiroso, S E. *Penghimp. Dana&Distr. Hsl Ush Bank Syariah*. Grasindo, 2005.
- Yuliyanti, Yuliyanti. "IMPLEMENTASI AKAD MURABAHAH DI KSPPS ARMA MAGELANG DALAM TINJAUAN FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL (DSN) No. 04/DSN-MUI/IV/2000." Skripsi, Universitas Muhammadiyah Magelang, 2019.