

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI ANGGOTA MEMILIH PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BMT AL-KIFFAH PEKANBARU

M. NAJAMUDDIN MUIS¹⁾, YUDI IRWAN²⁾

**¹⁾²⁾Sekolah Tinggi Ekonomi Islam (STEI) Iqra Annisa Pekanbaru
Jl. Riau Ujung No. 73, Pekanbaru 28292, Provinsi Riau, Indonesia**

¹⁾HP. 085274536068/ e-mail : najamuddinmuis@yahoo.com

²⁾HP. 081365722761. e-mail: yudi.irwan@gmail.com

ABSTRACT

The purpose of this study is to determine the factors that influence the customer's interest in choosing murabahah financing products at BMT Al-Kiffah, what are the steps taken by BMT Al-Kiffah to minimize the financing risks that occur in murabahah financing and whether murabahah financing products at BMT Al - Kiffah is in accordance with Islamic law. This research is a field research. Sources of data in this study consisted of primary data and secondary data, data collection methods using interviews, observation and literature study. The population in this study were employees and customers at BMT Al-Kiffah Pekanbaru, with the number of employees as many as 2 people and murabahah financing members as many as 38 people, and the sample in this study were all members of murabaha financing plus BMT AL-KIFFAH employees as much as 40 people. Data analysis techniques in this study using qualitative techniques. Based on the results of research that many members prefer murabaha financing products. The step to minimize the occurrence of problematic financing undertaken by BMT is to always pay attention to the 5C principles, namely: Character, Capacity, Capital, Condition of economy, Collateral. From all the research conducted by researchers that there is no ribawi element found in murabaha financing, this proves that murabaha financing products in BMT Al-Kiffah Pekanbaru are in accordance with sharia principles.

Keywords: *Products, Financing, Murabahah, BMT, Pekanbaru.*

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah memilih produk pembiayaan murabahah pada BMT Al-Kiffah, apa langkah-langkah yang dilakukan BMT Al-Kiffah untuk meminimalisir risiko pembiayaan yang terjadi dalam pembiayaan murabahah dan apakah produk pembiayaan murabahah di BMT Al-Kiffah sudah sesuai dengan syariat Islam. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan. Sumber data dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data skunder, metode pengumpulan data menggunakan metode wawancara, observasi dan studi pustaka. Populasi dalam penelitian ini adalah karyawan dan nasabah di BMT Al- Kiffah Pekanbaru, dengan jumlah karyawan sebanyak 2 orang dan anggota pembiayaan murabahah sebanyak 38 orang, dan yang dijadikan sampel dalam penelitian ini adalah

seluruh anggota pembiayaan murabahah di tambah dengan karyawan BMT AL-KIFFAH sebanyak 40 orang. Teknik analisa data pada penelitian ini menggunakan Teknik kualitatif. Berdasarkan hasil penelitian bahwa banyak anggota lebih memilih produk pembiayaan murabahah. Langkah untuk meminimalisir teradinya pembiayaan bermasalah yang dilakukan oleh BMT adalah dengan selalu memperhatikan prinsip 5C yaitu: Character, Capacity, Capital, Condition of economy, Collateral. Dari semua penelitian yang peneliti lakukan bahwasannya tidak ada unsur ribawi yang ditemukan dalam pembiayaan murabahah, hal ini membuktikan bahwasannya produk pembiayaan murabahah yang ada di BMT Al-Kiffah Pekagnbaru sudah sesuai dengan prinsip syariah.

Kata Kunci: *Produk, Pembiayaan, Murabahah, BMT, Pekanbaru.*

A. PENDAHULUAN

Dari tahun ke tahun perekonomian Indonesia terus mengalami peningkatan yang cukup pesat. Banyak bermunculan bank maupun non bank yang ikut andil dalam tumbuh nya perekonomian di indonesia baik itu lembaga keuangan syariah maupun konvensional. Saat ini tidak sedikit lembaga keuangan yang menerapkan sistem syariah, yaitu sistem yang sesuai dengan prinsip-prinsip dalam agama Islam. Hal ini dapat di buktikan dengan banyaknya lembaga keuangan yang mulai menggunakan sistim syariah dalam menjalankan oprasionalnya, Dan masyarakat pun sudah mulai beralih ke lembaga yang menggunakan sistim syariah karena ada satu kepastian dan sistem yang jelas pada sistem syariah.

Dalam sistem syariah yang digunakan adalah sistem bagi hasil,jadi menguntungkan kedua belah pihak, ini jelas berbeda dengan sistem bunga yang bisa membuat salah satu pihak, yaitu nasabah merasa terbebani dengan bunga yang harus dibayarnya. Ada beberapa perbedaan yang cukup jelas antara lembaga syariah dan lembaga konvensional, diantaranya adalah sistem pembayarannya, jika dalam lembaga konvensional bunga yang harus di bayarkan tidak selalu tetap, karena bisa berubah-ubah sesuai dengan inflasi yang terjadi. Akan tetapi pada lembaga keuangan syariah jumlah yang di bayarkan tetap sama sesuai dengan ketentuan atau kesepakatan awal. Jadi tidak terpengaruh oleh inflasi selain itu ada lembaga yang bertugas dan mengawasi

dalam perbankan syariah yaitu DPS (*Dewan Pengawas Syariah*), yang tidak ada pada lembaga keuangan konvensional.

Menurut Muhammad dalam bukunya manajemen pembiayaan bank syariah bahwa pengertian dari bank syariah adalah lembaga keuangan yang operasionalnya dan produknya dikembangkan berdasarkan Al-Qur'an dan hadits Nabi Muhammad SAW dengan kata lain bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya. Dalam lalulintas pembayaran serta peredaran uang yang operasionalnya disesuaikan dengan prinsip Islam.¹

Dari pengertian tersebut bahwasannya bank syariah dalam menjalankan operasionalnya dan produksinya harus berlandaskan pada Al-Qur'an dan hadits atau syariat Islam. Disini dapat dilihat sesungguhnya bank syariah bukan hanya mementingkan dunia semata melainkan juga akhirat ini tersirat dari operasional bank syariah yang berlandaskan Al-Qur'an dan Hadits.

Saat ini bukan hanya lembaga keuangan syariah bersekala besar yang mampu berkembang seperti bank syariah namun lembaga keuangan syariah bersekala kecil pun mulai menunjukkan perkembangan seperti halnya baitul mal wat tamwil (*BMT*).

Di Indonesia sendiri setelah berdirinya bank muamalat Indonesia (*BMI*) timbul peluang untuk mendirikan bank-bank yang berprinsip syariah. Operasional BMI kurang menjangkau usaha masyarakat kecil dan menengah maka muncul usaha untuk mendirikan lembaga keuangan mikro, seperti BPR Syariah dan BMT yang bertujuan untuk mengatasi hambatan operasional daerah.

Bank syariah maupun BMT memiliki berbagai macam produk yang ditawarkan dalam menjalankan usahanya, adapun berbagai macam produk yang terdapat pada bank syariah maupun BMT adalah sebagai berikut:

1. Wadi'ah (*Titipan*)
2. Musyarakah (*kerjasama*)
3. Mudharabah (*bagi hasil*)

¹Muhammad *Manajemen Bank Syariah*, (Jogjakarta, UPP, AMP, YKPN), hlm. 17.

4. Ijarah (*sewa*)
5. Murabahah (*jual beli*)
6. Ujroh (*fee*)
7. Hiwalah (*tolongan*)
8. Rahn (*gadai*)

Berbagai macam produk dan jasa yang di tawarkan oleh BMT maupun bank syariah, produk murabahah yang paling banyak digunakan dalam kegiatan usahanya dalam memberikan pembiayaan. Seperti terdapat pada republika.co.id bahwa sekitar 60% dari produk perbankan syariah di Indonesia adalah murabahah, Sedangkan sisanya sebanyak 40% merupakan produk mudharabah².

Dominannya produk murabahah dalam pemenuhan pembiayaan pada BMT dan bank syariah tersebut dikarenakan masyarakat menyukai dan potensi pasar yang membuat pelaku perbankan mengembangkan produk ini.

Adapun pengertian dari murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Sedangkan menurut Adiwarmar Karim secara singkat murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli³.

Melihat dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa murabahah adalah suatu akad jual beli dimana penjual ataupun BMT menyertakan harga pokok penjualan dan keuntungan kepada pembeli atau anggota dan telah disepakati oleh kedua belah pihak yang melakukan akad.

Adapun landasan hukum dari murabahah yang terdapat dalam QS: Al-Baqarah:275.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ
ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ

²<http://replubika.co.id/25/07/2015>

³Adi Warman Karim "Bank Islam: Analisis Fiqih Dan Keuangan" (Solo: PT. Raja Grafindo Mandiri 2010) Edisi: 2, hlm. 47.

مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

“Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.” (QS. Albaqarah: 275)

Produk murabahah juga terdapat di BMT AL-KIFFAH Pekanbaru dan produk tersebut juga sangat dominan di dalam pengembangan usahanya terlihat dari berdirinya BMT AL-KIFFAH tersebut hingga sekarang jumlah yang jumlah anggota yang melakukan pembiayaan sangat banyak dan dari tahun ke tahun jumlahnya semakin meningkat.

Melihat dari jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan murabahah dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2015 menunjukkan bahwa produk ini bisa diterima dan diminati oleh masyarakat dengan baik dan mampu membantu masyarakat meningkatkan usahanya khususnya masyarakat yang ada di kota pekanbaru.

B. PEMBAHASAN

1. Interpretasi Data

a. Prosedur Pembiayaan Murabahah pada BMT AL-KIFFAH Kodya Pekanbaru

BMT AL-KIFFAH memberikan definisi, bahwa murabahah adalah pembiayaan dengan sistim jual beli, dimana BMT dapat membantu anggota dengan pembelian barang yang di butuhkan oleh anggota atau calon anggota tersebut kemudian oleh BMT dijual dengan harga sesuai kesepakatan dengan anggotanya.

Seperti yang kita ketahui bersama bahwa pembiayaan yang diajukan tidak dapat langsung di cairkan begitu saja, maksudnya bahwa setiap pembiayaan yang di ajukan oleh debitur harus melalui tahap-tahap atau proses yang trlah di tetapkan oleh BMT dan dijadikan sebagai pedoman dalam memberikan pembiayaan, adapun prosedur pemberian pembiayaan pada BMT AL-KIFFAH Kodya pekanbaru sebagai berikut:

- 1) Mengikuti penyuluhan tentang produk dan sistim pembiayaan yang dilakukan BMT, hal ini penting dilakukan agar calon debitur mengerti maksud dan tujuan BMT serta perbedaannya dengan sistim bunga atau sistim rentenir.
- 2) Calon anggota BMT harus ikut dan aktif dalam pengajian minimal 3 bulan.
- 3) Harus ada anggota dari BMT yang merekomendasikan minimal 3 orang.
- 4) Sebagai bukti permohonan pembiayaan debitur harus mengisi formulir, aplikasi permohonan pembiayaan yang disediakan oleh costumer service BMT, menandatangani dan melengkapi semua persyaratan administratif yang harus di lampirkan pada saat ini lah selain mendapat informasi seluk beluk pembiayaan murabahah, calon nasabah juga di beritahukan syarat-syarat yang harus di penuhi, antara lain: seberapa besar uang tunai sebagai uang angsuran pendahuluan yang harus ia sediakan, besarnya margin keuntungan yang akan di ambil oleh BMT, jumlah angsuran tiap bulan dan lamanya masa angsuran, calon nasabah harus membuka rekening di BMT, telah melunasi biaya-biaya untuk pencairan (*biaya administrasi*), adanya barang yang di jaminkan (*agunan*), selanjutnya menandatangani akad murabahah sebagai tanda persetujuan terhadap surat tersebut, nasabah harus menanda tangannya bersama dengan istri atau suami apabila sudah menikah.

Tahap selanjutnya yaitu penyerahan obyek murabahah dari pihak BMT kepada nasabah. Namun begitu dalam praktek, yang mengantarkan atau yang menyerahkan barang tersebut kepada nasabah adalah supplier atau BMT sendiri kepada nasabah itu sendiri

b. Proses Pembiayaan Murabahah Pada BMT AL-KIFFAH Pekanbaru.

Proses pembiayaan merupakan pelaksanaan dari apa yang ada pada prosedur pembiayaan, proses pembiayaan meliputi aplikasi, analisis permohonan pembiayaan, penyusunan struktur pembiayaan dan penyiapan dokumen pembiayaan, realisasi pembiayaan, pembinaan dan pengawasan serta penyelesaian pembiayaan.

Aplikasi berupa berkas-berkas calon nasabah yang ingin melakukan pembiayaan murabahah pada BMT AL-KIFFAH Pekanbaru setelah berkas ataupun syarat semua lengkap maka selanjutnya pihak BMT melakukan analisis permohonan pembiayaan dengan melakukan analisis permohonan pembiayaan dengan melakukan evaluasi masing-masing permohonan, evaluasi kesesuaian kebijakan. Hal ini dilakukan oleh staf marketing dan bisnis officer dan mendapatkan persetujuan oleh manajer, setelah itu semua kemudian membentuk struktur pembiayaan dan penyiapan dokumen pembiayaan agar segera di proses pembiayaan tersebut, setelah semua penyiapan dokumen lengkap maka realisasi pembiayaan atau penyerahan uang tunai ataupun barang yang di inginkan nasabah, tahap selanjutnya yang dilakukan BMT terhadap pembiayaan yaitu dengan memberikan pengawasan terhadap pembiayaan guna tidak terjadinya wanprestasi terhadap pembiayaan tersebut, apabila terjadi wanprestasi maka BMT melakukan penyelesaian pembiayaan dengan memecahkan masalah pembiayaan tersebut.

2. Analisis Pengolahan Data

a. Faktor Anggota Memilih Produk Pembiayaan Murabahah Pada BMT AL-KIFFAH Kodya Pekanbaru.

Dari hasil yang dilakukan oleh peneliti terhadap anggota pembiayaan murabahah yang mengambil sampel sebanyak 15 orang anggota murabahah (*responden*). Dapat di simpulkan sebagai berikut:

Tabel 4.1

Pengetahuan anggota tentang produk pembiayaan murabahah

| Jawaban responden | Jumlah | Persentase |
|--------------------------|---------------|-------------------|
| YA | 12 | 80% |
| TIDAK | 1 | 6,7% |
| NETRAL | 2 | 13,3% |
| TOTAL | 15 | 100% |

Dari hasil penelitian sebanyak 15 orang responden terhadap pengetahuan tentang produk pembiayaan murabahah sebanyak 12 orang responden menjawab “YA” atau berkisar 80%. Sebanyak 1 orang responden atau 6,7% menjawab “TIDAK” sedangkan 2 orang responden atau 13,3% yang menjawab “NETRAL”. Hal ini membuktikan bahwa banyak anggota yang mengerti tentang produk pembiayaan murabahah.

Tabel 4.2

Pendapat anggota yang merasa diuntungkan dengan produk pembiayaan murabahah

| Jawaban responden | Jumlah | Persentase |
|--------------------------|---------------|-------------------|
| YA | 13 | 86,6% |
| TIDAK | 1 | 6,7% |
| NETRAL | 1 | 6,7% |
| TOTAL | 15 | 100% |

Dari hasil penelitian sebanyak 15 orang responden terhadap pendapat anggota yang merasa beruntung dengan memilih produk pembiayaan murabahah sebanyak 13 orang responden menjawab “YA” atau berkisar 86,7%. Sebanyak 1 orang responden menjawab “TIDAK” atau berkisar 6,7%. Sedangkan yang menjawab “NETRAL” sebanyak 1 orang atau 6,7%. Hal ini membuktikan bahwa banyak anggota yang merasa diuntungkan dengan memilih produk pembiayaan murabahah.

Tabel 4.3
Pendapat anggota yang merasa terbantu dengan memilih produk pembiayaan murabahah

| Jawaban responden | Jumlah | Persentase |
|--------------------------|---------------|-------------------|
| YA | 12 | 80% |
| TIDAK | 2 | 13,3% |
| NETRAL | 1 | 6,7% |
| TOTAL | 15 | 100% |

Dari hasil penelitian sebanyak 15 orang responden terhadap nasabah yang merasa terbantu dengan memilih produk pembiayaan murabahah yang menjawab “YA” sebanyak 12 orang responden atau berkisar 80%. Sedangkan yang menjawab “TIDAK” sebanyak 2 orang responden atau berkisar 13,3%. Dan sebanyak 1 orang atau berkisar 6,7% orang responden menjawab “NETRAL”. Hal ini membuktikan bahwa banyak anggota yang merasa terbantu dengan memilih produk pembiayaan murabahah.

Tabel 4.4
Nasabah yang merasa pernah dirugikan dengan memilih produk pembiayaan murabahah

| Jawaban responden | Jumlah | Persentase |
|--------------------------|---------------|-------------------|
| YA | 1 | 6,7% |
| TIDAK | 12 | 80% |
| NETRAL | 2 | 13,3% |
| TOTAL | 15 | 100% |

Dari hasil penelitian sebanyak 15 orang responden yang pernah merasa di rugikan dengan memilih produk pembiayaan murabahah yang menjawab “YA” sebanyak 1 orang nasabah atau berkisar 6,7%. Sedangkan yang menjawab “TIDAK” sebanyak 12 orang nasabah atau berkisar 80%. Dan yang menjawab “NETRAL” sebanyak 2 orang nasabah atau berkisar 13,3%. Hal ini membuktikan bahwa sangat sedikit anggota yang merasa pernah dirugikan dengan memilih produk pembiayaan murabahah.

Tabel 4.5

Pendapat anggota yang memilih produk pembiayaan murabahah atas inisiatif sendiri

| Jawaban responden | Jumlah | Persentase |
|-------------------|--------|------------|
| YA | 0 | 0% |
| TIDAK | 15 | 100% |
| NETRAL | 0 | 0% |
| TOTAL | 15 | 100% |

Dari hasil penelitian yang dilakukan terhadap 15 orang responden tidak ada satu pun nasabah yang memilih produk pembiayaan murabahah atas inisiatif sendiri.

Tabel 4.6

Pendapat anggota yang memilih produk pembiayaan murabahah atas rekomendasi orang lain

| Jawaban responden | Jumlah | Persentase |
|-------------------|--------|------------|
| YA | 15 | 100% |
| TIDAK | 0 | 0% |
| NETRAL | 0 | 0% |
| TOTAL | 15 | 100% |

Dari hasil penelitian terhadap 15 orang responden semuanya memilih produk pembiayaan murabahah atas rekomendasi orang lain hal ini membuktikan bahawa syarat untuk menjadi anggota pembiayaan murabahah harus ada rekomendasi dari anggota BMT ALKIFFAH yang lain.

Tabel 4.7

Pendapat anggota pembiayaan murabahah yang mengatakan produk pembiayaan murabahah lebih menguntungkan dibandingkan produk yang lain

| Jawaban responden | Jumlah | Persentase |
|-------------------|--------|------------|
| YA | 12 | 80%% |
| TIDAK | 1 | 6,7% |
| NETRAL | 2 | 13,3% |
| TOTAL | 15 | 100% |

Dari hasil penelitian sebanyak 15 orang responden yang mengatakan produk pembiayaan murabahah lebih menguntungkan di bandingkan produk pembiayaan lain nya sebanyak 12 orang responden

mengatakan “YA” atau berkisar 80%. Sedangkan yang menjawab “TIDAK” sebanyak 1 orang responden atau berkisar 6,7%. Dan 2 orang responden atau berkisar 13,3% menjawab “NETRAL” hal ini membuktikan bahwa produk pembiayaan murabahah lebih menguntungkan di bandingkan dengan produk pembiayaan yang lainnya.

Tabel 4.8

Pendapat anggota yang dapat terpecahkan solusi dalam berniaga nya setelah menggunakan produk pembiayaan murabahah

| Jawaban responden | Jumlah | Persentase |
|-------------------|--------|------------|
| YA | 12 | 80% |
| TIDAK | 2 | 13,3% |
| NETRAL | 1 | 6,7% |
| TOTAL | 15 | 100% |

Dari hasil penelitian yang dilakukan terhadap 15 orang responden tentang pendapat anggota yang dapat terpecahkan solusi dalam berniaga nya setelah menggunakan produk pembiayaan murabahah 12 orang nasabah mengatakan “YA” atau berkisar 80%. Sedangkan yang menjawab “TIDAK” sebanyak 2 orang anggota atau berkisar 13,3%. Dan 1 orang anggota atau berkisar 6,7% menjawab “NETRAL”. Hal ini membuktikan bahwa banyak nya anggota yang dapat terselesaikan nya solusi dalam berniaga nya setelah memilih produk pembiayaan murabahah.

Tabel 4.9

Pendapat nasabah yang mengatakan bahwa prosedur dalam mengajukan pembiayaan murabahah tidak dipersulitkan

| Jawaban responden | Jumlah | Persentase |
|-------------------|--------|------------|
| YA | 10 | 66,7% |
| TIDAK | 3 | 20% |
| NETRAL | 2 | 13,3% |
| TOTAL | 15 | 100% |

Dari hasil penelitian yang dilakukan terhadap 15 orang responden tentang pendapatnya yang mengatakan bahwa prosedur dalam mengajukan produk pembiayaan murabahah tidak di persulitkan 10 orang mengatakan “YA” atau berkisar 66,7%, dan yang menjawab “TIDAK”

sebanyak 3 orang responden atau berkisar 20%, sedangkan yang menjawab “NETRAL” sebanyak 2 orang responden atau berkisar 13,3%. Hal ini membuktikan bahwa nasabah tidak merasa di persulitkan ketika mengajukan pembiayaan murabahah.

Tabel 4.10
Pendapat nasabah yang akan tetap menggunakan produk pembiayaan murabahah

| Jawaban responden | Jumlah | Persentase |
|-------------------|-----------|--------------|
| YA | 8 | 53,3% |
| TIDAK | 4 | 26,7% |
| NETRAL | 3 | 20% |
| TOTAL | 15 | 100% |

Dari hasil penelitian yang dilakukan terhadap 15 orang responden tentang pendapat nasabah yang akan tetap menggunakan produk pembiayaan murabahah 8 orang responden mengatakan “YA” atau berkisar 52,3%. Sedangkan yang mengatakan “TIDAK” sebanyak 4 orang responden atau berkisar 26,7%. Dan 3 orang responden lainnya menjawab “NETRAL” atau berkisar 20%. Hal ini membuktikan bahwa nasabah sangat menyukai produk pembiayaan murabahah dan enggan untuk berganti dengan produk pembiayaan yang lainnya.

b. Analisis jumlah anggota yang menggunakan produk pembiayaan murabahah pada BMT AL-KIFFAH Kodya Pekanbaru

Dari hasil penelitian yang dilakukan bahwa ditemukan ada sebanyak 63 nasabah yang anggota pembiayaan pada BMT AL-KIFFAH periode 2013 sampai dengan tahun 2015. Dari 63 nasabah yang menjadi anggota pembiayaan BMT AL-KIFFAH ada sebanyak 38 nasabah yang menjadi anggota pembiayaan murabahah, sebanyak 1 orang nasabah yang menjadi anggota pembiayaan qardul hasan dan sebanyak 15 nasabah yang menjadi anggota pembiayaan mudharabah kemudian sebanyak 9 orang lainnya menggunakan produk pembiayaan musarakah⁴. Hal ini terbukti bahwa lebih banyak anggota yang memilih

⁴ Laporan Pengurus Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT AL-KIFFAH tahun 2014.

menggunakan produk pembiayaan murabahah dibanding produk-produk pembiayaan yang lain.

c. Analisis jumlah piutang pada BMT AL-KIFFAH Kodya Pekanbaru

Dari penelitian ini ditemukan hasil bahwa jumlah piutang yang menggunakan produk pembiayaan murabahah sebesar Rp. 323.100.000,- sedangkan piutang yang menggunakan produk pembiayaan qardul hasan sebesar Rp. 4.000.000,-. Untuk piutang yang menggunakan produk pembiayaan mudharabah sebesar Rp. 167.500.000,- dan yang menggunakan produk pembiayaan musyarakah sebesar Rp. 87.500.000,-. Hal ini menunjukkan bahwa besarnya jumlah piutang yang menggunakan produk pembiayaan murabahah pada BMT AL-KIFFAH Kodya Pekanbaru.

C. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian bahwa banyak anggota lebih memilih produk pembiayaan murabahah, hal ini dapat dibuktikan dengan:

1. Banyaknya anggota yang mengerti dan faham dengan produk pembiayaan murabahah dan sudah terbukti dapat memberikan solusi bagi masyarakat yang memerlukan khususnya masyarakat kelas menengah kebawah.
2. Langkah untuk meminimalisir teradinya pembiayaan bermasalah yang dilakukan oleh BMT adalah dengan selalu memperhatikan prinsip 5C yaitu:
 - a. *Character*, merupakan data tentang kepribadian calon pelanggan seperti sifat, kebiasaan, cara hidup, latar belakang keluarga.
 - b. *Capacity*, merupakan suatu penilaian kepada calon debitur mengenai kemampuan melunasi kewajiban-kewajibannya.
 - c. *Capital*, adalah kondisi kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan yang dikelolanya.
 - d. *Condition of economy*, yaitu kondisi ekonomi hal ini berkaitan dengan prospek usaha yang dijalani oleh calon debitur

- e. *Collateral*, yaitu jaminan yang mungkin bisa disita apabila ternyata calon debitur benar-benar tidak bisa memenuhi kewajibannya.
3. Dari semua penelitian yang penulis lakukan bahwasannya tidak ada unsur ribawi yang ditemukan dalam pembiayaan murabahah, hal ini membuktikan bahwasannya produk pembiayaan murabahah yang ada di BMT Al-Kiffah Pekanbaru sudah sesuai dengan prinsip syariah.

DAFTAR PUSTAKA

<http://repubika.co.id/25/07/2015>

Karim, Warman, Adi. *Bank Islam: Analisis Fiqih Dan Keuangan*, Solo: PT. Raja Grafindo Mandiri 2010, Edisi: 2.

Laporan Pengurus Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT AL-KIFFAH tahun 2014.

Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Jogjakarta, UPP, AMP, YKPN, 2011.