

DATA ARTIKEL:

Diterima: 20 Feb 2018

Direviu: 19 Mar 2018

Direvisi: 19 Mar 2018

Disetujui: 19 Mar 2018

TOPIK ARTIKEL:

Akuntansi Syariah

ANDREANI HANJANI* DAN DITA ARIE HARYATI

Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

*Email korespondensi: ani.andreanjani@gmail.com

ABSTRAK: Penelitian ini bertujuan untuk menyelidiki bagaimana prosedur pembiayaan murabahah pada nasabah dan faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah memilih murabahah di BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Pendekatan yang digunakan adalah investigatif dengan melibatkan informan penelitian dari nasabah BMT UMY. Metode perolehan data adalah dengan teknik wawancara, observasi dan dokumentasi di lokasi penelitian. Dari hasil studi ditemukan bahwa prosedur ada tiga tahap yaitu pemohon telah memenuhi syarat-syarat sebagai pemohon, kemudian bagian pembiayaan mengumpulkan beberapa berkas yang telah diajukan si pemohon guna dilakukan penanganan oleh tim *surveyor*, setelah semua selesai barulah tugas tim *surveyor* melakukan analisa kelengkapan atau terhadap calon nasabah atau anggota nasabah yang ingin melakukan pembiayaan. Faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah memilih murabahah pada BMT UMY dikarenakan BMT UMY menggunakan transaksi riil sehingga terhindar dari riba, dan termasuk pada golongan syariah. Nasabah tidak perlu susah mengurus pembelian barang karena petugas BMT UMY yang membelikan. Nasabah hanya memberitahukan alamat toko barang yang dibutuhkan. BMT UMY juga melayani dengan prosedur dan cara yang dianjurkan oleh agama sehingga nasabah bisa tenang dalam melaksanakan pembiayaan murabahah di BMT UMY, karena sudah sesuai dengan syariat islam.

Kata Kunci: Pembiayaan; Syariah; Murabahah

ABSTRACT: This study aims to investigate how the procedure murabahah financing to customers and factors that affect customers choose murabahah in BMT Muhammadiyah University of Yogyakarta. The approach used is investigative by involving research informants from BMT UMY customers. Method of data acquisition is by interview technique, observation and documentation at research location. From the result of the study found that the procedure there are three stages that the applicant has fulfilled the requirements as the applicant, then the financing section collects some files that have been submitted by the applicant to be handled by the surveyor team, after all done before the task of the surveyor team to analyze the spaciousness or the presence of the candidate customers or members of customers who wish to undertake financing. Factors that affect the customer choose murabaha on BMT UMY because BMT UMY use real transaction so as to avoid usury, and included in sharia group. Customers need not be difficult to take care of purchasing goods because BMT UMY officers who buy. The Customer simply notifies the store address of the required goods. BMT UMY also serves with procedures and ways recommended by religion so that customers can be quiet in implementing murabahah financing in BMT UMY, because it is in accordance with Islamic Shari'a.

Keywords: Funding; Shari'a; Murabahah

SITASI ARTIKEL:

Hanjani, Andreani, & Haryati, Dita Arie. (2018). Mekanisme Pembiayaan Murabahah Pada Nasabah di Baitul Maal Wa Tamwil Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. *Jati: Jurnal Akuntansi Terapan Indonesia*, 1(1), 46-51.

PENDAHULUAN

Lahirnya lembaga keuangan syariah dilatarbelakangi oleh larangan riba secara tegas dalam Al-Qur'an. Lembaga keuangan syariah merupakan lembaga yang mengeluarkan produk keuangan syariah dan mendapat izin operasional

sebagai lembaga keuangan syariah (DSN-MUI, 2003). Lembaga keuangan syariah tidak akan mendanai usaha serta kebutuhan klien yang menganggu kemudharatan bagi masyarakat. Lembaga keuangan syariah harus sepenuhnya sesuai dengan prinsip syariah dalam menjalankan bisnis serta usahanya.

Saat ini perekonomian Indonesia didominasi usaha ekonomi mikro. Lembaga keuangan syariah dalam ruang lingkup mikro yaitu BPRS dan Baitul Maal wal tanwil (BMT). Menurut Amin M. Azis (2008), BMT adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuhkan kembangkan bisnis usaha mikro dan kecil dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin. Peran BMT semakin menunjukkan eksistensinya dimasyarakat terutama kalangan masyarakat menengah ke bawah sebagai alternatif pembiayaan sektor mikro. BMT memiliki kelebihan keluwesan dan kecepatannya dalam melayani masyarakat dibanding lembaga keuangan syariah lainnya. Persyaratan dan prosedurnya sederhana dengan tetap memperhatikan resiko dan keamanan.

Salah satu produk penyaluran dana yang digemari nasabah BMT adalah Murabahah. Murabahah merupakan transaksi penjualan barang dengan menyatakan biaya perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati antara penjual dan pembeli. (Nurhayati & Wasilah, 2012). Pembiayaan murabahah digemari nasabah BMT karena karakternya *profitable*, mudah dalam penerapan, dan *risk factor* yang ringan untuk diperhitungkan. Dalam penerapannya, BMT bertindak sebagai pembeli sekaligus penjual barang halal yang dibutuhkan nasabah. Awalnya BMT membeli barang sebagaimana dimaksud kepada pihak ketiga dengan harga tertentu, untuk selanjutnya barang tersebut dijual kepada pihak ketiga dengan harga tertentu setelah ditambah *margin* yang disepakati bersama. Besarnya keuntungan yang diambil BMT atas transaksi murabahah bersifat *constant* dimana tidak terikat fluktuasi nilai tukar rupiah terhadap dolar hingga akhir pelunasan hutang oleh nasabah kepada BMT.

Penelitian mengenai akad *murabahah* pernah dilakukan antara lain Shaikh (2011) yang membandingkan praktik *murabahah* pada bank syariah dengan praktik pinjaman dari bank konvensional. Hasil penelitian menunjukkan bahwa praktik *murabahah* menawarkan alternatif yang lebih baik dibandingkan pinjaman konvensional karena perbedaan struktur dan kontrak hukumnya. Selain itu penelitian Haitam (2015) Ulama di Indonesia dari 10 provinsi mengatakan bank syariah di Indonesia belum murni menjalankan Syariat Islam. Praktek

murabahah di Bank Islam juga jelas melanggar prinsip-prinsip syariah. Hal ini perlu diteliti juga terhadap praktek pembiayaan murabahah yang ada pada BMT. Penelitian dilakukan di BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta yang mana memiliki aset banyak mayoritas pada pembiayaan murabahah.

BMT UMY merupakan salah satu yang memanfaatkan dana dari masyarakat berupa simpanan dan kemudian menyalurkan dananya kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan. BMT UMY mulai beraktifitas semenjak dilakukannya *soft launching* pada bulan Februari 2011 pada pembukaan lektur budaya oleh Prof. Dr. B.J. Habibie yang diadakan di Sportorium Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. BMT UMY melaksanakan penghimpunan dana lalu kemudian disalurkan dalam bentuk pembiayaan kepada pengusaha kecil dengan cara sistem bagi hasil. Dengan ini BMT UMY dapat membantu pelaksanaan pembangunan dan pemerataan kesejahteraan rakyat. BMT UMY menggunakan sistem jemput bola sehingga memudahkan nasabah untuk melakukan transaksi. Marketing akan datang ke lokasi yang disepakati seperti di rumah nasabah atau di kantor tempat bekerja nasabah untuk mencatat transaksi yang akan dilakukan. BMT UMY menggunakan transaksi riil yaitu dengan menyediakan langsung barang yang dibutuhkan nasabah bukan dengan pinjaman uang seperti koperasi lainnya.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mekanisme prosedur pembiayaan murabahah pada nasabah dan faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah memilih murabahah di BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Secara praktis penelitian ini memberikan bukti tentang praktik penerapan akad *murabahah* sehingga dapat berkontribusi bagi pihak BMT maupun nasabah sebagai bahan evaluasi penerapan praktik syaria'h.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan studi kasus untuk mekanisme pembiayaan murabahah dan faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah memilih murabahah di BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Penelitian ini dilaksanakan di BMT Universitas Muhammadiyah Kantor Pusat Jalan Ibu Ruswo No. 41-43 Yudonegaran, Gondomanan, Yogyakarta karena BMT UMY memiliki aset banyak dimana mayoritas pada pembiayaan murabahah.

Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data primer dengan menggunakan wawancara kepada Manajer BMT UMY Kantor Pusat Jalan Ibu Ruswo No. 41-43

Yudonegaran, Gondomanan, Yogyakarta dan nasabah BMT UMY. Pengumpulan data sekunder dilakukan dengan observasi ke BMT UMY kantor pusat agar data yang diperoleh akurat serta mengumpulkan dokumen-dokumen yang berisi tentang sistem akad murabahah dan faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah memilih murabahah di BMT UMY. Jenis data pada penelitian ini berupa data kualitatif. Penelitian ini menggunakan teknik analisis data metode deskriptif-kualitatif dengan penulis terlebih dahulu akan melakukan pengumpulan data-data kemudian dilakukan klarifikasi, analisis sehingga memberikan gambaran yang jelas mengenai praktik pembiayaan murabahah dan faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah memilih murabahah di BMT UMY.

HASIL DAN PEMBAHASAN

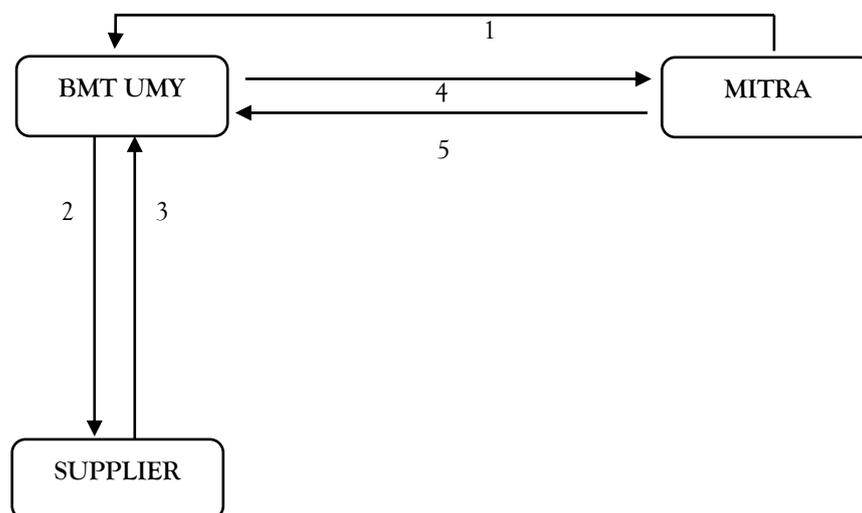
Salah satu produk unggulan Baitul Maal Wa Tamwil untuk Muhammadiyah Yogyakarta adalah pembiayaan murabahah dengan prinsip anti riba. Perbedaan riba dengan bagi hasil yaitu pada transaksi yang mengandung riba tidak ada kepastian harga di awal akad dan harga akhir bisa berubah, sedangkan bagi hasil menurut syariah harga sudah ditetapkan sejak awal dan harga tetap sama seperti yang ditetapkan sejak awal.

Dalam praktek yang dilakukan oleh bank syariah saat ini adalah murabahah berdasarkan

pesanan, sifatnya mengikat dengan pembayaran tangguh. Tetapi tidak mudah untuk Baitul Maal Wa Tamwil Universitas Muhammadiyah Yogyakarta ini menyerahkan pembiayaan murabahah tersebut pada para anggotanya dikarenakan ada beberapa hal yang harus dilakukan. Dengan mensurvei serta menilai calon anggota yang akan diberikan pembiayaan.

Penerapan dan Skema Murabahah. Murabahah yang diterapkan dalam BMT UMY pada prinsipnya didasarkan pada dua elemen pokok, yaitu harga beli serta biaya yang terkait dan kesepakatan keuntungannya. Pada Gambar 1 disajikan skema transaksi Murabahah. Ciri dari dasar kontrak pembiayaan murabahah adalah sebagai berikut:

1. Pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya yang terkait dan harga pokok barang dan batas keuntungan harus ditetapkan dalam bentuk presentase dari total harga dan biaya-biayanya.
2. Barang yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang.
3. Barang yang diperjualbelikan harus ada dan dimiliki oleh penjual atauwakilnya dan harus mampu menyerahkan barang itu kepada pembeli.
4. Pembayaran ditangguhkan.



Gambar 1. Skema Transaksi Pembiayaan Murabahah BMT UMY

Keterangan :

1. Mitra menyampaikan kebutuhan barang yang diinginkan ke BMT. BMT melakukan analisa kelayakan.
2. BMT membeli barang ke *supplier*.
3. BMT menerima barang dari *supplier*.
4. BMT mengkonfirmasi terkait rencana pembelian barang kepada mitra.
5. Akad dan serah terima barang.

Analisis Pembiayaan Murabahah. Berdasarkan pembiayaan akad murabahah pada nasabah di BMT UMY, maka dapat dianalisis dari beberapa aspek, berikut prosedur pengajuan pembiayaan murabahah pada Baitul Maal wa Tamwil Universitas Muhammadiyah Yogyakarta:

a. Pemohon

- 1) Telah masuk menjadi anggota / calon anggota.
- 2) Membuka simpanan mudharabah sebesar Rp.20.000,00
 - a) Simpanan pokok khusus (buku tabungan dan anggota) Rp. 10.000,00
 - b) Tabungan murabahah. Rp. 10.000,00
- 3) Mengisi formulir pengajuan pembiayaan dan melengkapi persyaratan berupa:
 - a) FC KTP permohonan (masih berlaku).
 - b) FC KTP suami / istri/ orang tua pemohon (sebagai penjamin).
 - c) FC kartu keluarga permohonan.
 - d) FC surat nikah / orang tua pemohon.
 - e) Slip gaji 3 bulan terakhir (untuk pegawai)
 - f) FC sk pengangkatan pegawai.
 - g) Bukti pendapatan (wiraswasta)
 - h) Legalitas lembaga (SIUP,TDP,HO, NPWP)
 - i) Laporan keuangan 3 bulan terakhir
 - j) FC jaminan.
 1. BPKB & STNK (masih berlaku/ sudah bayar pajak)
 2. Sertifikat & PBB terakhir (masih berlaku/ sudah bayar pajak).

Catatan :

Berikut persyaratan yang harus dikumpulkan sesuai dengan pekerjaan pemohon:

1. Pegawai: mengumpulkan no 1 hingga 6 dan 10.
2. Pengusaha: mengumpulkan no 1 hingga 4, 7,9,10.
3. Dosen dan Karyawan : mengumpulkan 1 hingga 6 untuk jangka 5 tahun apabila lebih dari itu wajib menggunakan jaminan pendamping.

b. Bagian pembiayaan

- 1) Staff Administrasi Pembiayaan
 - a) Menerima formulir pengajuan dan berkas-berkasnya dan memberitahukan kepada nasabah untuk menunggu survey atau waktu pencarian.
 - b) Menyerahkan berkas permohonan kepada bagian surveyor.
- 2) Bagian surveyor
 - a) Melakukan kesesuaian berkas-berkas administratif dengan fisik di lapangan.

- b) Melakukan penilaian terhadap laporan keuangan anggota secara ringkas dan jelas.
- c) Membuat laporan hasil analisa berdasarkan 5 C seperti pada Gambar 2.

Berikut tahapan yang dilakukan pada proses analisis yaitu:

1. Analisis karakter (*character*) adalah kemampuan pemohon yang bersangkutan untuk melengkapi kewajiban yang sudah disepakati bersama. Berikut cara yang dapat dilakukan dalam analisa karakter pemohon pembiayaan yaitu:
 - a. *BI Checking* adalah pemeriksaan menggunakan BI tentang keadaan pembiayaan yang sedang digunakan melalui bank lain.
 - b. *Bank cheking* adalah pemeriksaan ke bank lain dimana pemohon memiliki pembiayaan maupun rekening.
 - c. *Trade cheking* yaitu pemeriksaan informasi kepada ketetapan pemenuhan kewajiban.
 - d. *Personal trade* yaitu pemeriksaan informasi kepada keluarga, rekan bisnis, atau kawan pemohon tentang karakter serta moralitas.
2. Analisis kondisi (*condition*) adalah keadaan ekonomi yang bisa mempengaruhi aktivitas bisnis (pemasaran, produk dan keuangan) nasabah atau calon nasabah
3. Analisis kemampuan (*capability*) adalah kemampuan pemohon untuk melunasi dana dan beban yang harus dibayarkan.
4. Analisis permodalan (*capital*) adalah keadaan permodalan usaha pemohon pembiayaan, yang akan dijadikan bahan untuk pertimbangan memutuskan besar kecilnya pembiayaan yang akan diberikan kepada pemohon.
5. Analisis jaminan (*collateral*) adalah menelaah jaminan berupa kas, *fixed asset* atau dalam bentuk lain yang bisa diberikan oleh pemohon untuk jaminan pembiayaan yang diberikan oleh BMT.

BMT menamakan akad untuk proses pembiayaan dengan murabahah dimana BMT sebagai penjual dan pemohon sebagai pembeli, yang membedakan BMT UMY dengan BMT yang lain adalah BMT UMY menggunakan transaksi real yaitu dengan menyediakan langsung barang yang dibutuhkan anggota bukan dengan pinjaman yang seperti koperasi lainnya. Dalam pembiayaan ini me-

No	Item penilaian	Hasil penelitian	Keterangan
1	<i>Character</i>		
2	<i>Condition</i>		
3	<i>Capability</i>		
4	<i>Capital</i>		
5	<i>Collateral</i>		

Gambar 2. Penilaian Terhadap Laporan Keuangan Anggota

maka perjanjian yang sudah disepakati oleh BMT, oleh karena itu seluruh perspektif ketentuan serta keabsahan kontrak telah diatur didalamnya, jadi pemohon hanya memasukkan data yang berkaitan dengan pemohon lalu menandatangani.

Adapun aturan tambahan atau khusus sebagaimana SOP yang sudah berjalan sebagai berikut :

- a. Setelah di ACC atau ditolak pihak BMT akan konfirmasi nasabah tentang hasilnya.
- b. Jika pembiayaan telah di acc maka anggota akan di hubungi untuk konfirmasi waktu dan tempat pembelian. Pembelian harus ditemani oleh petugas BMT UMY, karena menggunakan transaksi riil dimana BMT UMY bukan meminjamkan uang melainkan menyediakan langsung barang yang dibutuhkan.
- c. Setelah pembelian barang pemohon datang ke kantor untuk menandatangani akad. Anggota pembiayaan harus datang beserta suami/istri, orang tua/wali.
- d. Anggota pembiayaan harus membayar biaya riil (materai, survey, pengikatan notaris).

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Nasabah Memilih Pembiayaan Murabahah di BMT UMY

Murabahah merupakan akad jual beli yang terjadi antara lembaga keuangan syariah selaku penyedia barang yang menjual kepada nasabah yang sudah memesan barang untuk melakukan pembiayaan murabahah. Keuntungan atau bagi hasil yang didapat lembaga keuangan syariah sudah disepakati bersama oleh kedua belah pihak tanpa ada paksaan dan tekanan. Harga jual lembaga keuangan syariah terdiri dari harga pokok pembelian ditambah keuntungan yang telah disepakati bersama. Dengan itu, nasabah tersebut mengetahui keuntungan yang diambil oleh lembaga keuangan syariah tersebut.

Pada akad murabahah di BMT UMY ini apabila nasabah tidak mampu membayar tidak ada denda, bila terjadi macet pada pembayaran piutang tidak dikenakan bunga, barang sebagai objek. Jika nasabah tidak menyelesaikan piutang murabahah

dengan sesuai yang diperjanjikan, maka BMT UMY akan memberi surat peringatan 1-3, apabila nasabah tetap tidak membayar maka akan dilelang barang yang dibeli tersebut. Apabila uang hasil pada saat pelelangan lebih dari piutang maka akan dikembalikan kepada nasabah, tetapi apabila kurang dari kewajiban yang harus dibayar maka harus tetap dilunasi oleh pembeli dengan ketentuan yang berlaku.

Dari keterangan diatas dan menurut wawancara yang telah dilakukan alasan nasabah memilih pembiayaan murabahah di BMT UMY yaitu karena di BMT UMY sangatlah mudah dalam memproses pembiayaan, memberikan pelayanan yang sangat baik serta tidak membeda-bedakan nasabahnya, dan nasabah menjadi lebih tertarik pada BMT UMY karena telah mengikuti syariah islam dimana tidak ada unsur riba dalam akad karena sudah menggunakan transaksi riil dengan cara tidak meminjamkan uang melainkan barang maka BMT UMY bersih dari riba. BMT UMY juga tidak ada denda dan bunga tidak seperti lembaga keuangan syariah lainnya. Dengan banyaknya nasabah yang berasal dari masyarakat pasar maka BMT UMY memberikan kebijakan khusus untuk nasabah pasar diperbolehkan pinjam uang maksimal 3 juta dengan jaminan blokir tabungan. BMT UMY juga menyediakan pilihan jaminan potong gaji untuk para karyawan dengan catatan adanya SK. Dengan ini banyak nasabah yang memilih untuk melakukan pembiayaan murabahah di BMT UMY karena banyak kemudahan dan banyak cara juga untuk jaminan pembiayaanannya.

SIMPULAN

Dari hasil studi ditemukan bahwa berkaitan dengan prosedur pengajuan murabahah pada nasabah di BMT UMY disimpulkan bahwa prosedur ada tiga tahap yaitu pemohon telah memenuhi syarat-syarat sebagai pemohon, kemudian bagian pembiayaan mengumpulkan beberapa berkas yang telah diajukan si pemohon guna dilakukan penanganan oleh tim surveyor, setelah semua selesai barulah tugas tim surveyor melakukan analisa kelapangan atau terhadap calon nasabah atau anggota nasabah yang ingin melakukan pembiayaan.

Faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah memilih murabahah pada BMT UMY dikarenakan dalam BMT UMY menggunakan transaksi riil yaitu dengan menyediakan langsung barang yang dibutuhkan nasabah dengan pinjaman uang sehingga BMT UMY sah terhindar dari riba, dan termasuk pada golongan syariah. Nasabah tidak

perlu mengurus pembelian barang karena petugas BMT UMY yang membelikan. Nasabah hanya memberitahukan alamat toko barang yang dibutuhkan. BMT UMY juga melayani dengan prosedur dan cara yang dianjurkan oleh agama sehingga nasabah bisa tenang dalam melaksanakan pembiayaan murabahah di BMT UMY, karena sudah sesuai dengan syariat Islam.

Keterbatasan penelitian ini adalah Informan pada penelitian ini hanya melibatkan nasabah yang melakukan pembiayaan murabahah dengan nilai nominal sedikit dibawah Rp.5.000.000,00. Oleh karena itu diperlukan informasi yang lebih dari nasabah yang telah melakukan pembiayaan murabahah dengan nilai nominal besar untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah memilih melakukan pembiayaan di BMT UMY. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat melakukan wawancara kepada nasabah yang melakukan pembiayaan murabahah dengan nominal yang besar seperti pembelian mobil atau rumah.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, M. S. (2009). *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Tazkia.
- Azis, M. (2008). *Tata Cara Pendirian BMT*. Jakarta: Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah.
- DSN MUI. (2003). *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, edisi 2. Jakarta: Bank Indonesia.
- Haitam, I. (2015). Review Of The Theory And Practice Of Islamic Banking In Indonesia. AICIF. Vol 1. No. 1Heykal, Mohamad. 2012. Perbandingan Pembiayaan Murabahah & Musyarakah Menurun Untuk Produk Pembiayaan Konsumtif Pada Bank Syariah. CBAM. 1(1), 563-572.
- Lathif, A. A. (2012). *Konsep Dan Aplikasi akad murabahah pada Perbankan Syariah Di Indonesia*. MES. Jakarta. Ahkam: 12(2), 69-78
- Muhammad. (2009). *Model-model Akad Pembiayaan di Bank Sharia*. Yogyakarta: UII Pres.
- Nurhayati & Wasilah, S. (2012). *Akuntansi Syariah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Rosida, A. (2014). Pengaruh Pembiayaan Murabahah Bmt Artha Amanah Terhadap Perkembangan Usaha Dan Peningkatan Pendapatan Pada Usaha Mikro. Jurnal Pendidikan dan Ekonomi, 8(1).
- Shaikh, M. A. (2011). Contemporary Islamic Banking: The Issue of Murābahah. *Islamic Studies*, 25(3), 435-448.
- Yenti, Afrida. (2016). Analisis Pembiayaan Murabahah di Perbankan Syariah. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, 1(2), 155-166.