

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

Paparan data berisi tentang informasi yang dihasilkan oleh peneliti selama melakukan penelitiannya, dalam paparan data berisi tentang informasi yang diungkapkan melalui hasil dari wawancara, pengolahan data yang sudah diamati oleh peneliti melalui observasi dan hasil pengolahan data melalui hasil dokumentasi. Berikut ini peneliti akan memaparkan data yang diperoleh dari lapangan yang berkaitan dengan judul peneliti yaitu: Fungsi Pembiayaan *Murabahah* Dalam Upaya Peningkatan Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat Di Baitul Maal Wat Tamwil Nuansa Ummah Cabang Tambelangan Kabupaten Sampang.

1. Profil Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Nuansa Ummah Cabang Tambelangan Kabupaten Sampang

Sejarah Singkat Berdirinya Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Nuansa Ummah Cabang Tambelangan Kabupaten Sampang

BMT NU Cabang Tambelangan di sini di *opening* pada tanggal 12-01-2017, jadi BMT NU Tambelangan di sini sudah berdiri hampir 4 tahun dengan modal awal 1.200.000.000,00-. Dan untuk saat ini sudah berkembang dengan pesat dan juga bisa beroperasi dengan lancar dan berkembang lebih pesat lagi.¹

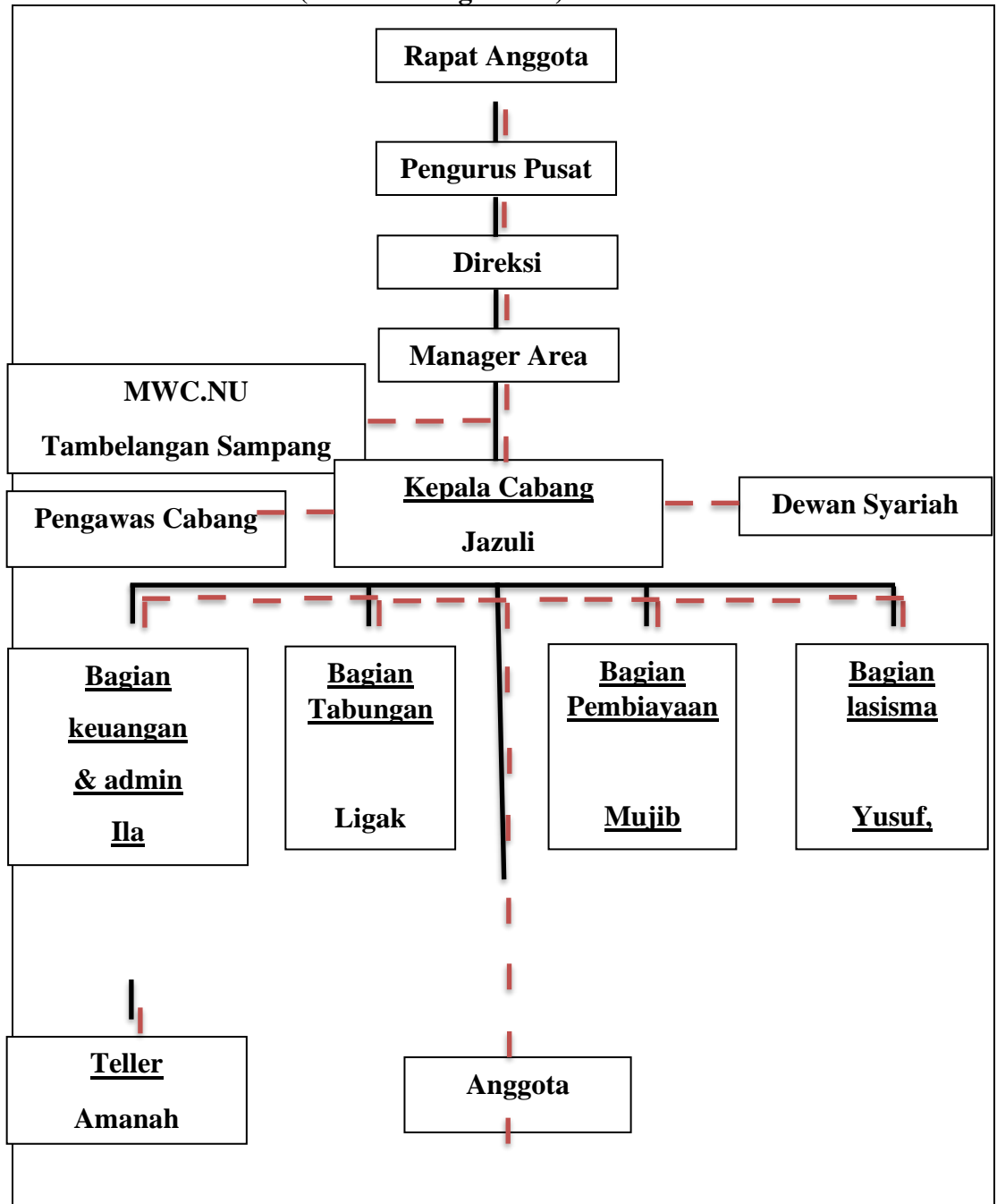
Mengapa BMT NU memutuskan membuka cabang di Tambelangan adalah, selain ada permintaan dari MWC pihak BMT NU juga melakukan survei terhadap mangsa pasar , karena memang untuk semua yang mengajukan untuk

¹ Diperoleh dari data BMT NU Tambelangan pada tanggal 24 Oktober 2020 pukul 11:46 WIB


membuka cabang dari BMT NU itu sendiri mestinya melakukan survei apakah kecamatan tersebut bisa untuk BMT NU membukan cabang.

Struktur Organisasi BMT NU Cabang Tambelangan Sampang

**Gambar 4.1
(Struktur Organisasi)**



Keterangan : Garis Intruksi : —————

Garis Koordinasi : 

Sumber : KSPPS BMT NU Cabang Tambelangan.

Jenis Pembiayaan BMT NU Cabang Tambelangan

Tabel 4.5

(Jenis pembiayaan BMT NU Cabang Tambelangan)

No	Pembiayaan
1	Al-Qardlul Hasan
2	Murabahah dan Bai' Bitsamanil Ajil (BBA)
3	Mudharabah dan Musyarakah
4	Rahn/Gadai
5	Produk Jasa
6	Layanan Jasa Antar Jemput Tabungan

1) Al-Qardlul Hasan

Karakteristik dan ketentuan umum

- a) Pembiayaan dengan plafond maksimal Rp. 1.000.000,-
 - b) Pembiayaan tanpa bagi hasil atau margin/keuntungan
 - c) Dianjurkan memberikan jaza'ul ihsan (balas budi) sesuai dengan keikhlasan mitra.
 - d) Waktu pembiayaan sesuai kesepakatan bersama.
- 2) Murabahah dan Bai' Bitsamanil Ajil (BBA)

Karakteristik dan ketentuan umum

- a) Pembiayaan dengan cara BMT NU menjual barang yang dibutuhkan mitra secara kredit/ pembayaran angsuran.
 - b) BMT NU memperoleh margin (keuntungan) mulai 1,3% dari harga pokok barang.
 - c) Plafond dan waktu pembiayaan sesuai dengan kesepakatan, dengan cara angsuran mingguan, atau bulanan (bai' bitsamanil ajil/BBA) atau cash tempo/ pembayaran diakhir jangka waktu (akad murabahah).
 - d) Untuk murabahah mitra diharuskan memberikan DP (uang muka) maksimal 20% dari harga jual barang.
- 3) Mudharabah dan Musyarakah

Karakteristik dan ketentuan umum

- a) Pembiayaan dengan sistem bagi hasil antar shohibul maal (BMT NU) dengan mudlarib (mitra).
 - b) Plafond dan waktu pembiyaan sesuai kesepakatan.
 - c) Musyarakah: modal usahanya dari kedua belah pihak (sharing modal).
Bagi hasil sesuai dengan struktur modal.
 - d) Mudharabah: modal usaha seluruhnya disediakan BMT dengan nisbah bagi hasil 65% (BMT) dan 35% (mitra). Dan atau berdasarkan kesepakatan bersama.
 - e) Mitra berkewajiban memberikan bagi hasil setiap bulan sedangkan mudal dilunasi akhir tempo
- 4) Rahn/Gadai

Karakteristik dan ketentuan umum

- a) Barang yang dapat digadaikan berupa perhiasan emas dan barang berharga lainnya.
- b) Mitra menanggung biaya taksir mulai 0,5% dari nilai taksir barang yang digadaikan.
- c) Jumlah pembiayaan 80% dari nilai taksir barang.
- d) Memberikan ujroh/biaya penitipan barang sebesar Rp.6,- dari nilai taksir barang untuk kelipatan Rp.10.000,-
- e) Ujroh dihitung setiap hari (system, harian), Jangka waktu gadai maksimal 4 bulan dengan masa tenggang 15 hari dan dapat diperpanjang kembali.

5) Produk Jasa

Karakteristik dan ketentuan umum

- a) Pembayaran rekening PLN, telephone, internet, pulsa pasca bayar CDMA dan GSM.
- b) Transfer/kiriman uang antar bank seluruh Indonesia dan luar negeri.
- c) Pembayaran biaya pendidikan perguruan tinggi seluruh indonesia.
- 6) Layanan Jasa Antar Jemput Tabungan

BMT NU menyediakan layanan jasa yang siap mengantarkan dan menjemput tabungan kerumah/kantor anda. Caranya: hubungi no. HP. Karyawan yang anda kenal atau No. telephone atau No. HP kantor.

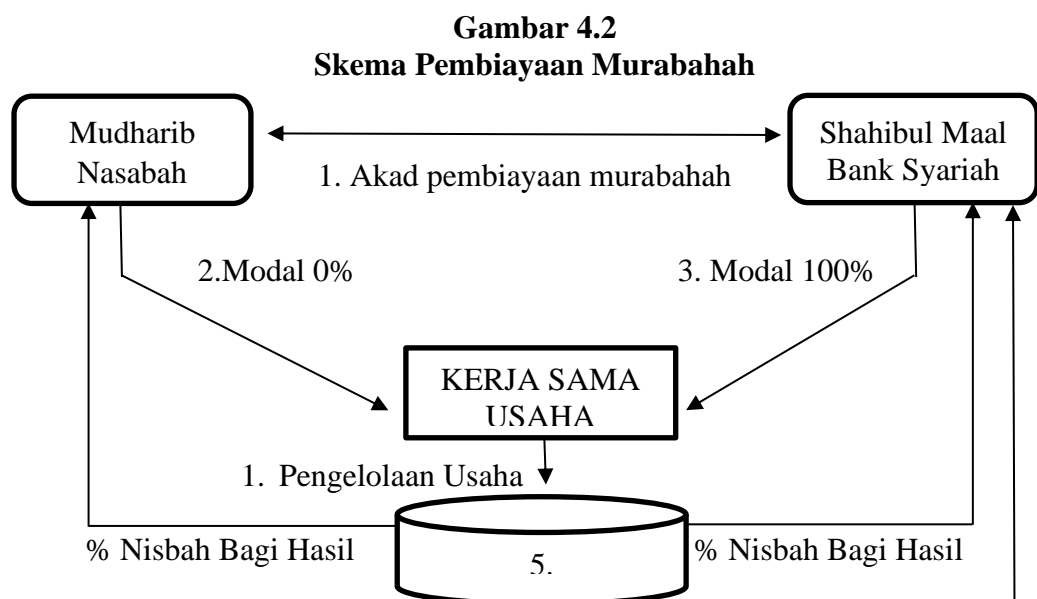
Syarat Mengajukan Akad Pembiayaan

Sebelum mengajukan akad pembiayaan, masyarakat diwajibkan untuk menjadi anggota BMT NU (Simpanan Anggota) kecuali gadai Emas.

Persyaratan pembiayaan :

- 1) Mengisi aplikasi permohonan pembiayaan baik dikantor cabang/secara online melalui apikasi BMT NU Keren.
- 2) Mengisi form System Informasi Mitra (SIM).
- 3) Menjadi anggota KSPP. Syariah BMT NU Jawa Timur.
- 4) Memiliki tabungan katif diBMT NU Jawa Timur.
- 5) Bersedia di wawancarai, dilakukan survey usaha serta kelayakan dan dinilai jaminannya.
- 6) Menyerahkan bukti kepemilikan barang jaminan berupa : Sertifikat Tanah/Bangunan, BPKB Mobil/Motor, SK pertama dan SK terakhir pengangkatan PNS, dan atau jaminan tabungan atau tas nama perorangan ayau lembaga.
- 7) Bersedia menyerahkan Photo Copy KTP/SIM/KARTANU dan kartu tanda pengenal lainnya dan serta persyaratan admisitrase lainnya yang ditentukan kemudian.²

Skema Pembiayaan Murabahah



² Diperoleh dari data BMT NU Tambelangan pada tanggal 24 Oktober 2020 pukul 11:46 WIB



6. Modal (100%)

Keterangan:

- 1) Bank Syariah (Shahibul Maal) dan nasabah (Mudharib) mendatangi akad pembiayaan *mudharabah*.
- 2) Bank Syariah menyerahkan dana 100% dari kebutuhan proyek usaha
- 3) Nasabah tidak menyerahkan dana sama sekali, namun melakukan pengelolaan proyek yang dibiayai 100% oleh bank.
- 4) Pengelolaan proyek usaha dijalankan oleh mudharib. Bank syariah tidak ikut campur dalam manajemen perusahaan.
- 5) Hasil usaha dibagi sesuai dengan nisbah yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan *mudharabah*.
- 6) Persentase tertentu menjadi hak bank syariah dan sisanya diserahkan kepada nasabah. semakin tinggi pendapatan yang diperoleh *mudharib*, maka akan semakin besar pendapatan yang diperoleh bank syariah dan *mudharib*.³

2. Fungsi Pembiayaan Murabahah di BMT NU Cabang Tambelangan Sampang

Pada bagian sub pembahasan ini, peneliti akan mengemukakan hasil data yang diperoleh dilapangan. Data wawancara yang diperoleh dari karyawan bagian

³ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: KENCANA, 2011). 173-174

pembiayaan *murabahah* dan juga data dari nasabah. Data observasi yang diperoleh peneliti pada saat mengamati dengan seksama yang terjadi di lapangan dan data dokumentasi yang diperoleh peneliti dengan cara melihat dokumentasi-dokumentasi yang sudah ada di BMT NU. Data-data yang diperoleh erat kaitannya dengan judul skripsi peneliti dengan memadukan tindakan nyata yang terjadi dilapangan, yang pada nyatanya terdapat kesejahteraan ekonomi masyarakat setelah adanya BMT NU Cabang Tambelangan Sampang, dimana hal ini dilaksanakan oleh karyawan BMT NU. Peneliti menanyakan tentang Fungsi Pembiayaan Murabahah pada Kepala Cabang BMT NU yakni Bapak Jazuli, beliau mengatakan bahwasanya:

“Pembiayaan murabahah adalah akad dengan sistem jual beli, dimana yang diterapkan pengakatan lebih diutamakan, dan harus setelah pembelian barang. Karena akad murabahah itu system jual beli atau akad jual beli. Bisa BMT yang membeli barang atau mewakili orang yang meminjam. Ketika sudah ada barangnya baru diakad. Akad murabahah menggunakan akad jual beli, ditetapkan dengan margin jadi ketika menggunakan akan murabahah tadi atau keuntungan yang diambil oleh lembaga dari penjualan barang yang dibeli ataupun barang yang dibeli oleh mitra dengan pengakatan atau system wakil. Tujuannya agar tidak mengarah terhadap kepada riba karena di murabahah itu marginnya sudah tetap mau orangnya terhitung lewat dari perjanjian itu akan tetap karena menggunakan margin. Contoh saya belinya sekian dengan saya marginnya sekian jadi saya jual sekian dengan pokok marginnya sekian. Yang pastinya fungsi dari murabahah ini sama halnya dengan pembiayaan biasanya. Cuman pembiayaan murabahah itu merupakan pembiayaan yang sangat berhati-hati dari segi mengarah atau tidaknya keribaan, karena ketika sudah nunggak lama-lama itu akan tetap berjalan bahkan itu jasa bisa mencapai 50% bahkan 100% peminjaman pokok, akan tetapi kalau pembiayaan murabahah itu tetap karena dengan sistem margin perjanjian diawal. Jadi akan terhitung satu bulan sekian dan tidak terhitung sehari”.⁴

⁴ Wawancara Langsung Dengan Jazuli (Kepala Cabang BMT NU), Pada Jam 10.00 , Rabu 13 Oktober 2021

Hal ini juga diperkuat oleh argument dari Ibu Ila Nurfadilah selaku karyawan BMT yang bertugas sebagai karyawan bagian keuangan dan admin yang mengatakan bahwa:

“Pembiayaan murabahah itu adalah pembiayaan dengan pola jual beli barang. Harga pokok diketahui bersama diawal dengan harga jual berdasarkan kesepakatan antara mitra dengan pengelola/karyawan BMT NU. Selisih harga pokok dengan harga jual merupakan margins atau keuntungan BMT NU, jangka waktu maksimal 6 bulan dengan pembayaran pokok akhir jangka waktu. Jadi pembiayaan murabahah ini jangka waktunya 4 bulan dan maksimal 6 bulan. Dimana dalam Pembiayaan ini ada 2, pembiayaan personal dan ada pembiayaan langsung barang seperti contohnya pembiayaan langsung barang ini membawa barang tanpa harus mensurvei ke lapangan cukup membawa barang yang mau digadaikan misalnya emas. Emasnya dibawak ke BMT dan foto copy KTP kalau misalnya belum jadi anggota harus didaftarkan jadi anggota dulu, karena memang dikoperasi itu baru diberikan pinjaman. Setelah itu langsung diproses misalnya emas itu bisa dicarikan 10 juta akan tetapi orang yang bersangkutan hanya membutuhkan uang sebesar 5juta kita bisa memberikan, akan tetapi jika yang bersangkutan membutuhkan uang sebsar 10 juta maka itu tidak bisa. Kalau pembiayaan personal itu yang harus di survey kelapangan seperti halnya BPKB mobil ataupun sepeda motor ataupun sertifikat rumah itu yang digadaikan hanya surat pentingnya saja, dan yang harus disurvei harus punya usaha. Kalau yang emas kenapa kok gak di survey karena jika terjadi tunggakan kita bisa jual. Nah kenapa yang pembiayaan personal ini harus di survey takutnya suatu saat tidak mampu membayar kan kasihan. Jadi harus ada beberapa persyaratan yang harus dilengkapi, misalnya BPKB mobil, sepeda dan sertifikat. Biasanya orang itu jika tidak ingin ketahuan orang luar kalau punya pinjaman ke BMT kebanyakan orang biasanya itu ambil emas, dan kelebihan di emas itu ketika kita punya hutang dan jatuh temponya kan 4 bulan ketika punya uang misalnya pinjaman 10 juta ujurahnya berapa kalau 10juta, misalnya perharinya 5 ribu nah ketika kita kecilkan misalnya kita punya uang 5 juta, saya masukkan dulu yang 5juta nah ujurahnya itu mengikuti pinjaman, yang awalnya perharinya 5ribu menjadi 2.500 perharinya, Pinjaman berkurang dan ujurahnya juga berkurang. Ada juga kelebihan dari emas jika tidak punya uang bisa diperpanjang, alias membayar biaya penitipan barang selama 4 bulan. Kalau misalnya PBKB itu tidak bisa diperpanjang ataupun tidak bisa membayar ujurahnya saja jadi harus dilunasi dulu. Kalau memang butuh lagi tidak apa-apa langsung pengajuan, jadi kalau mitra lama kita bisa mempercepat proses dan tidak perlu di survey lagi, maksimal 2 tahun dari yang di survei. Bisa jadi pencairan itu dapat dilakukan pada saat itu juga setelah ada pengajuan perpanjangan peminjaman dari nasabah”. fungsi adanya pembiayaan murabahah ini untuk membantu masyarakat dan mempermudah masyarakat dalam hal peminjaman yang tidak memberatkan nasabah

karena BMT NU menggunakan sistem margins, Contohnya usahanya kecil menjadi besar, dan usahanya satu menjadi banyak. Seperti halnya nasabah yang awalnya hanya jualan rujak sekarang sudah membuka toko jadi usahanya menjadi 2, yang tadinya penjual eskrim sekarang sudah mempunyai kedai sendiri.”⁵

Hal ini juga diperkuat oleh bapak Yusuf selaku karyawan bagian lasisma yang mengatakan bahwa:

“Pembiayaan murabahah itu merupakan pembiayaan untuk memberikan modal kepada nasabah yang membutuhkan modal, BMT selaku penyedia jasa keuangan memberikan modal pinjaman kepada para nasabah untuk melakukan usahanya ataupun memulai usaha atau untuk memperbesar usahanya dengan sistem bagi hasil pada BMT NU. Fungsi murabahah Untuk memberikan kemudahan kepada nasabah dengan sistem margins dalam mengembangkan usahanya sehingga BMT NU akan mendapatkan hasil dari pinjaman tersebut”.⁶

Berdasarkan hasil pengamatan di lapangan yang dilakukan oleh peneliti bahwa fungsi pembiayaan murabahah seperti yang terlihat dibawah ini sebagai berikut:

Gambar 4.3
(Suasana kunjungan nasabah ke BMT NU)



Dalam melakukan pengamatan pada hari Kamis, tanggal 14 Oktober 2021 pada jam 08.30. Peneliti melakukan pengamatannya di kantor BMT NU Cabang

⁵ Wawancara Langsung Dengan Ila Nurfadilah (Karyawan Bagian Keuangan Dan Admin), Pada Jam 10.00 , Rabu 13 Oktober 2021

⁶ Wawancara Langsung Dengan Yusuf (Karyawan Bagian Lasisma), Pada Jam 10.30 , Rabu 13 Oktober 2021

Tambelangan Sampang. Kebetulan suasana di BMT NU sedang ramai pengunjung yang sedang antri bergantian untuk melakukan peminjaman dan tabungan. Ada sekitar 15 orang lebih didalam ruangan dengan memakai masker. Tampaknya pada hari itu, masyarakat sedang melakukan peminjaman dengan sistem pembiayaan murabahah. Masyarakat yang sedang melakukan peminjaman dengan pembiayaan murabahah ada sebagian yang membawa emas untuk di akadkan oleh pihak BMT NU. Di waktu bersamaan pihak BMT NU melakukan pelayanannya cukup baik terhadap masyarakat/nasabah, seperti yang terlihat dibawah ini sebagai berikut:

Gambar : 4.4
(Pelayanan karyawan BMT NU ke nasabah)



Dampak dari adanya pelayanan yang baik dari karyawan BMT NU dan adanya produk pembiayaan murabahah yang ada di BMT NU membuat nasabah merasa nyaman dan merasa terbantu, disini lain pembiayaan murabahah sistemnya margins di satu sisi ada pemotongan harga jika dalam peminjaman adanya pelunasi awal dari waktu yang ditentukan. Hal ini dilihat dari jumlah nasabah pembiayaan murabahah seperti yang terlihat dibawah ini sebagai berikut:

Gambar 4.5
(Daftar nama nasabah pembiayaan murabahah.)

No.	NAMA NASABAH	LOKASI
1.	1. AHAD ROHMAN	BANGUNAN BARUNG GAGAH TAMBELANGAN
2.	2. AHAD ROSID	PAKSIAN BARUNG BILAH TAMBELANGAN
3.	3. AHMEDULLO	SOMBER SOMBER TAMBELANGAN
4.	4. ACH TOHR	PELAN SOMBER TAMBELANGAN
5.	5. AFI FAIZ ZULACHA	PAO BARUH BARUNG GAGAH TAMBELANGAN
6.	6. ANGGUS SALIM	PAO BARUH BARUNG GAGAH TAMBELANGAN
7.	7. ANIMAD	MASUD BAKEL OK JRENGK
8.	8. ARHABO DMYATHI	MAMKELI TIMUR BERUNG TAMBELANGAN
9.	9. ARHABO RIZKI SADI	SORAK BERUNG TAMBELANGAN
10.	10. ALI AMANI	SABENYAN BANARBLAH TAMBELANGAN
11.	11. ANDRIYAN FERDYANTYAH	RYAKOMYI DANAU KEDUNDUNG
12.	12. ANWAR	PAO BARUH BARUNG GAGAH TAMBELANGAN
13.	13. ANWAR	OMELI KEDUNDUNG KEDUNDUNG
14.	14. ANWAL KHORNA	PAO BARUH BARUNG GAGAH TAMBELANGAN
15.	15. ANWAL KHORNA	PAO BARUH BARUNG GAGAH TAMBELANGAN
16.	16. ANWAL KHORNA	PAO BARUH BARUNG GAGAH TAMBELANGAN
17.	17. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
18.	18. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
19.	19. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
20.	20. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
21.	21. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
22.	22. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
23.	23. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
24.	24. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
25.	25. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
26.	26. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
27.	27. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
28.	28. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
29.	29. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
30.	30. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
31.	31. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
32.	32. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
33.	33. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
34.	34. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
35.	35. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
36.	36. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
37.	37. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
38.	38. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
39.	39. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
40.	40. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
41.	41. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
42.	42. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
43.	43. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
44.	44. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
45.	45. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
46.	46. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
47.	47. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
48.	48. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
49.	49. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
50.	50. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
51.	51. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
52.	52. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
53.	53. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
54.	54. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
55.	55. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
56.	56. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
57.	57. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
58.	58. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
59.	59. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
60.	60. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
61.	61. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
62.	62. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
63.	63. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
64.	64. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
65.	65. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
66.	66. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
67.	67. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
68.	68. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
69.	69. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
70.	70. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
71.	71. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
72.	72. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
73.	73. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
74.	74. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
75.	75. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
76.	76. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
77.	77. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
78.	78. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
79.	79. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
80.	80. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
81.	81. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
82.	82. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
83.	83. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
84.	84. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
85.	85. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
86.	86. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
87.	87. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
88.	88. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
89.	89. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
90.	90. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
91.	91. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
92.	92. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
93.	93. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
94.	94. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
95.	95. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
96.	96. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
97.	97. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
98.	98. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
99.	99. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN
100.	100. ANWAL KHORNA	PALENGGAYAN BANJAR BILAH TAMBELANGAN

Terlihat jelas pada gambar di atas menunjukkan bahwa karyawan BMT NU sedang memberikan pengarahan kepada nasabah agar nasabah tidak merasa kebingungan dengan aturan yang sudah dibuat oleh BMT NU. Pelayanan yang diberikan oleh karyawan BMT NU sangatlah baik kepada nasabah sehingga nasabah merasa puas akan pelayanan yang diberikan oleh karyawan BMT NU. Dengan adanya pelayanan yang baik yang diberikan oleh karyawan kepada nasabah, Nampak juga kiranya pada gambar 4.5 jumlah nasabah semakin meningkat meskipun produk pembiayaan murabahah ini masih terbilang baru, hal ini merupakan suatu kebanggaan bagi BMT NU itu sendiri untuk tetap kreatif dan mementingkan kepuasan nasabah demi kelancaran bersama.

Untuk memperkuat data diatas, maka peneliti melakukan wawancara kepada Bapak Jazuli selaku Kepala Cabang BMT NU tentang fungsi Pembiayaan Murabahah Sudah Berjalan Sebagaimana Mestinya beliau mengatakan bahwa:

“Fungsi pembiayaan murabahah sudah bisa dikatakan berjalan sebagaimana mestinya, karena setiap pembelian barang ataupun sesuatu yang kiranya berbentuk itu kita akad dengan murabahah. Akan tetapi Dalam Merealisasikan Fungsi Murabahah terdapat kendala. Ketika pembelian itu di luar kota ataupun pembelian barangnya itu biasanya terpakai habis, bisa saja seperti pupuk belum diakad sebelum diakad sudah terpakai habis. Cuman sudah ada penanganan tersendiri kalau berkenaan dengan pupuk”.⁷

⁷ Wawancara langsung dengan Jazuli (Kepala Cabang BMT NU), Pada Jam 10.00 , Rabu 13 Oktober 2021

Argument di atas diperkuat oleh Ila Nurfadilah selaku karyawan BMT yang bertugas sebagai karyawan bagian keuangan dan admin yang mengatakan bahwa:

“berbicara tentang fungsi Pembiayaan Murabahah Sudah Berjalan atau tidak, disini bisa dibilang sudah bisa berjalan sebagaimana mestinya. Terlihat sampai saat ini pembiayaan murabahah sudah memberikan kemudahan kepada nasabah khususnya nasabah yang mau buka usaha. Namun, dalam hal ini juga tidak luput dari adanya kendala. Untuk kendala pastinya ada, di murabahah kana da 2 pilihan mitra yang mau beli barangnya atau kita yang menyediakan jadi kita beli dan kita jual lagi dengan pola orang itu mengatur ataupun membayar jatuh tempo. Jadi harus karena murabahah itu harus ada barang yang kita angkat adalah barangnya. Jika peminjamannya dilunasi secara langsung maka nasabah akan ada potongan, hal ini sudah menjadi aturan di BMT NU karena kita ingin membantu nasabah dan hal ini adalah cara untuk menarik nasabah untuk kembali lagi ke BMT NU”.⁸

Hal ini juga diperkuat oleh bapak Yusuf selaku karyawan bagian lasisma yang mengatakan bahwa:

“Fungsi Pembiayaan Murabahah Sudah Berjalan dengan apa yang diharapkan oleh pihak BMT NU. Terlihat pada nasabah itu sendiri yang merasa terbantu dengan adanya pembiayaan murabahah ini dalam membuka usahanya yang awalnya kecil sekarang Alhamdulillah sudah ada peningkatan. Kendala dalam merealisasikan fungsi pembiayaan murabahah pastinya ada. Seperti contohnya Ketika barangnya itu sulit dibawa ke kantor jadi untuk akadnya harus ke rumahnya nasabah. Dalam mengatasi masalah pihak BMT NU datang kerumah nasabah, misalnya usahanya material maka akadnya diangkat di tempat usahanya”.⁹

Dari adanya wawancara, observasi dan dokumentasi diatas, menunjukkan bahwa fungsi pembiayaan murabahah adalah untuk membantu masyarakat/nasabah dengan system margins yang tidak memberatkan nasabah meskipun terjadinya penunggakan pelunasan dalam peminjaman dan terjadi pemotongan jika nasabah melakukan pelunasan di awal.

⁸ Wawancara langsung dengan Ila Nurfadilah (Karyawan bagian keuangan dan admin), Pada Jam 10.00 , Rabu 13 Oktober 2021

⁹ Wawancara langsung dengan Yusuf (Karyawan bagian lasisma), Pada Jam 10.30 , Rabu 13 Oktober 2021

3. Tingkat Kesejahteraan Masyarakat Tambelangan Sampang Melalui Pembiayaan *Murabahah*

Untuk mengetahui tingkat kesejahteraan masyarakat tambelangan sampang melalui pembiayaan murabahah, peneliti melakukan wawancara kepada Bapak Jazuli selaku kepala Cabang BMT NU, beliau mengatakan bahwa:

“Sebenarnya bisa dikatakan lebih meningkatkan kesejahteraan masyarakat, karena ketika mitra itu terjadinya tunggakan itu tetap tidak memberatkan terhadap kita karena akad murabahah itu seperti tadi sudah ditetapkan diawal margin dengan harga beli dan marginnya berapa an dijual seperti itu sesuai dengan harga dan margins. Ketika melihat hasil tingkat kesejahteraan masyarakat selama ini dengan adanya pembiayaan murabahah karena kita tetapkan atau utamakan murabahah dari pertengahan tahun kemaren sehingga ke kita pun mudah dalam melakukan pengakatan melakukan realisasi dan mengarahkan ketika orang itu untuk usaha dan untuk rata-rata pembelian barang itu kita sudah menetapkan murabahah yang jasa sekian namun ketika orang itu lebih awal melunasi dari perjanjian kita beri diskon kita kurangi marginnya”. Cara pihak BMT mengetahui bahwa pembiayaan murabahah sudah meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Yang pasti ketika kita jelaskan dengan adanya system murabahah dan bahkan kita ketika orang itu melunasi mendapatkan diskon, semua orang rata-rata menggunakan akad murabahah dan tidak luput juga kita melakukan kunjungan kepada nasabah dengan melihat kondisi usaha nasabah di lapangan”.¹⁰

Argument di atas diperkuat oleh Ila Nurfadilah selaku karyawan BMT yang bertugas sebagai karyawan bagian keuangan dan admin yang mengatakan bahwa:

“Tingkat kesejahteraan masyarakat dengan adanya pembiayaan murabahah sudah terlihat jelas dari usaha nasabah yang tambah meningkat, Seperti halnya nasabah yang awalnya hanya jualan rujak sekarang sudah membuka toko jadi usahanya menjadi 2, yang tadinya penjual eskrim sekarang sudah mempunyai kedai sendiri. Dan Cara pihak BMT mengetahui bahwa pembiayaan murabahah sudah meningkatkan kesejahteraan masyarakat BMT Biasanya kita dari pengelola kita ada kunjungan, itu bentuk perhatian kita. Dan kita tanyakan kalau ada keluhan dan masukan wajib kita dengarkan karena tujuan kita mensejahterakan

¹⁰ Wawancara langsung dengan Jazuli (Kepala Cabang BMT NU), Pada Jam 10.00 , Rabu 13 Oktober 2021

umat atau masyarakat dalam tujuan BMT NU juga menghindari pembiayaan dari orang-orang rintendir. Dan kita menjauhi dari orang-orang yang berniat buruk misalnya saya membawa orang untuk melakukan pembiayaan di kantor BMT NU ketika mendapatkan pinjaman kita minta beberapa persennya nah kita hindari seperti itu karena sama halnya merugikan masyarakat juga, jadi kita selalu memberikan pengertian kepada orang-orang untuk berhati-hati atau kalau bertanya langsung kepada pengelola yang kenal”.¹¹

Hal ini juga diperkuat oleh bapak Yusuf selaku karyawan bagian lasisma yang mengatakan bahwa:

“Jika ditanya pembiayaan murabahah ini dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat, saya katakan Iya, karena masyarakat kecil merasa terbantu dengan adanya murabahah, selain memakai angsuran dan bagi hasil ke BMT juga jangka waktunya terjangkau. Cara pihak BMT mengetahui bahwa pembiayaan murabahah sudah meningkatkan kesejahteraan masyarakat BMT Melakukan analisa misalnya perkembangan usahanya yang awalnya kecil menjadi besar dan pinjaman semakin meningkat maka itu pertanda kalau usahanya meningkat”.¹²

Hal ini juga diperkuat oleh bapak Muktadid Selaku Kepala Desa di Tambelangan yang mengatakan bahwa:

Menurut beliau, mengenai kesejahteraan masyarakat di tambelangan itu ada perubahannya, dengan adanya bmt dalam 2 tahun ini di tambelangan sudah ada kemajuan dari segi ekonomi, karena memang yang dulunya di sini belum ada lembaga simpan pinjam yang tidak memberatkan bagi masyarakat, dengan adanya bmt ini masyarakat menengah kebawah bisa terbantu untuk bisa memenuhi kebutuhan hidupnya. Apalagi dari segi permodalan. Dari segi permodalan yg bisa saya lihat sudah cukup banyak masyarakat yg terbantu dari adanya bmt, dan untuk tingkat kesejahteraannya sudah mulai terlihat hasil dari hal tersebut. Bisa dikatakan sejahtera karena memang kebutuhannya sudah terpenuhi, dan juga hidupnya sudah lebih membaik dari sebelumnya, maksudnya itu dari segi perekonomiannya. pekerjaan masyarakat di tambelangan itu seperti toko kelontong, penjahit sama petani, untuk kisaran persennya itu 30¹³% toko baik besar atau kecil 25% jahit kebaya seperti buka tempat gaun pengantin 30% tani dan 15% itu lainnya.

¹¹ Wawancara langsung dengan Ila Nurfadilah (Karyawan bagian keuangan dan admin), Pada Jam 10.00, Rabu 13 Oktober 2021

¹² Wawancara langsung dengan Yusuf (Karyawan bagian lasisma), Pada Jam 10.30, Rabu 13 Oktober 2021

¹³ Wawancara langsung dengan Muktadid (Kepala Desa Tambelangan), Pada Jam 10.30, Kamis 13 Januari 2022

Hal ini juga diperkuat oleh Ibu Haryati sebagai Nasabah Pembiayaan

Murabahah yang mengatakan bahwa sebagai berikut:

“Saya sudah lama menjadi nasabah di BMT NU dan saya juga sering menabung/melakukan peminjaman di sana. Pelayanan yang diberikan oleh karyawan BMT, baik dan cara menjelaskannya pun teliti dan mudah dipahami oleh saya. Tidak hanya itu, karyawan BMT NU juga sering main kerumah, ya sekedar main-main menanyakan kabar nasabah juga. Pada saat saya ingin meminjam uang ke BMT NU, saya datang kesana dengan menemui ibu Ila selaku administrasi di BMT NU, saya membawa BKPB sebagai salah satu jaminan saya untuk saya pinjam uang ke BMT NU untuk keperluan yang saya butuhkan. Dan Alhamdulillah adanya BMT NU kehidupan ekonomi saya terpenuhi, kalau saya butuh uang saya tinggal datang ke BMT NU untuk meminjam uang”.¹⁴

Hal ini juga diperkuat oleh Bapak Faruq sebagai Nasabah Pembiayaan

Murabahah yang mengatakan bahwa sebagai berikut:

“Saya menjadi nasabah di BMT NU Alhamdulillah sudah lumayan lama. adanya BMT NU bermanfaat bagi saya khususnya dan bagi masyarakat pada umumnya. Pihak BMT NU mempermudah kami dalam hal segala hal baik itu dalam peminjaman ataupun tabungan. Di desa ini belum ada Bank konvensional, meskipun ada itupun sangat jauh sehingga masyarakat sini kesulitan karena harus menempuh lokasi yang jauh. Sehingga pada saat adanya BMT NU disekitar desa ini, masyarakat senang karena kalau masyarakat mau minjam/menabung sudah bisa dikategorikan mudah karena mudah di jangkau dan lokasinya tidak jauh dari desa ini. Kalau masyarakat mau menabung berapapun itu, terserah masyarakat dan pihak BMT NU tidak menargetkan jumlah nominalnya, berapapun nominalnya pihak BMT NU tetap menerimanya. Kalau tiap hari saya menabung meskipun sedikit-sedikit akhirnya akan menjadi banyak juga. Kalau mau minjam uang ke BMT NU, tidak perlu ribet. Cukup bawak jaminan seperti jaminan emas pihak BMT NU akan menerima dan jumlah nominal yang dipinjam harus disesuaikan dengan jaminan”.¹⁵

Hal ini juga diperkuat oleh Ibu Ayu Kurnia sebagai Nasabah Pembiayaan

Murabahah yang mengatakan bahwa sebagai berikut:

“Saya menjadi nasabah di BMT NU masih belum lama, awalnya saya tidak tahu kalau di BMT NU itu ada produk pembiayaan murabahah, saya mengetahui itu semua dikasih tau tetangga depan rumah. Dia main-

¹⁴ Wawancara langsung dengan Haryati (Nasabah Pembiayaan murabahah), Pada Jam 13.30 , Jumat, 15 Oktober 2021

¹⁵ Wawancara langsung dengan Faruq (Nasabah Pembiayaan murabahah), Pada Jam 14.30 , Jumat 15 Oktober 2021

main kerumah lalu bincang-bincang masalah BMT NU. Saya bertanya banyak kepada tetangga saya itu, tapi tetangga saya menyarankan untuk datang langsung ke BMT NU. Keesokan harinya saya mencoba datang ke kantor BMT NU, sesampainya disana saya menemui ibu ila bagian administrasi keuangan. Dan saya dijelaskan secara rinci dan Alhamdulillah saya mengerti. Setelah di jelaskan oleh pihak BMT NU. Keesokan harinya saya datang lagi kekantor BMT NU untuk meminjam uang dengan syarat-syarat yang di sarankan oleh pihak BMT NU. Semenjak itu saya mulai merintis dengan membuka usaha didepan rumah, membuka toko kecil-kecilan. Dan Alhamdulillah sedikit demi sedikit sekarang toko yang saya rintis dari nol sudah mulai besar”.¹⁶

Hal ini juga diperkuat oleh Ibu Faizah sebagai Nasabah Pembiayaan Murabahah yang mengatakan bahwa sebagai berikut:

Saya jadi nasabah di BMT NU awalnya nasabah tabungan, kebetulan usaha yang saya rintis sudah berjalan jadinya saya tidak meminjam uang ke BMT NU. Keetulan suatu ketika saya membutuhkan uang untuk modal usaha saya, Makanya saya menghubungi salah satu karyawan BMT NU untuk meminjam uang ke BMT NU dengan menyetorkan berkas-berkas yang dibutuhkan untuk pencairan uang. Alhamdulillah dengan bantuan BMT NU saya bisa membeli keperluan usaha ang saya rintis sebelumnya”.¹⁷

Dalam melakukan pengamatan pada hari Senin, tanggal 18 Oktober 2021 pada jam 08.30. Peneliti melakukan pengamatannya di desa tambelangan kecamatan sampang, tepatnya ditempat nasabah yang membuka usahanya. Kebetulan hari ini saya dan petugas BMT NU keliling kerumah nasabah di desa tambelangan. Jam 08.00 pagi saya siap-siap berangkat dengan Bapak Yusuf untuk mengunjungi usaha nasabah. sesampai ditengah jalan kami bertemu dengan salah satu nasabah yang bernama Bapak H. Halili yang kebetulan tokonya dijaga oleh anaknya yang bernama Faizah. Bapak H. Halili ini adalah satu nama nasabah pembiayaan murabahah di BMT NU. Kebetulan usaha Bapak H. Halili tidak begitu jauh dari kediamannya sehingga kami bisa melihat perkembangan

¹⁶ Wawancara langsung dengan Ayu Kurnia (Nasabah Pembiayaan murabahah), Pada Jam 09.00 , Rabu, 10 November 2021

¹⁷ Wawancara langsung dengan Faizah (Nasabah Pembiayaan murabahah), Pada Jam 10.30 , Rabu, 10 November 2021

usahanya beliau. Sesampainya di rumahnya Bapak H. Halili kami dipersilahkan untuk masuk kerumahnya, dan Bapak Yusuf mengatakan bahwa kedatangan kami hanyalah ingin main-main untuk mempererat silaturahmi antara BMT NU dan nasabah sambil lalu menanyakan perihal usahanya yang dirintis beberapa bulan ini. Bapak H. Halili mengatakan bahwa usahanya Alhamdulillah sudah ada perkembangan, yang awalnya hanya toko bangunan yang kecil kini Pak H. Halili bisa memperbesar usahanya menjadi lumayan besar dan bisa menambah peralatan yang dibutuhkan oleh bangunan. Tidak hanya itu, Pak H. Halili juga mengatakan banyak terima kasih atas bantuan BMT NU sudah banyak membantu dalam hal peminjaman yang tidak memberatkan ke nasabah melainkan membantu nasabah meskipun kadang ada pembayaran yang nunggak dan dengan saya membuka usaha kecil-kecil ini ekonomi keluarga saya sudah mulai sejahtera dan merasa cukup setiap harinya dibandingkan dulu sebelum mempunyai usaha ini.

Hasil pengamatan yang dilakukan oleh peneliti selama ada di lapangan juga diperkuat dengan adanya dokumentasi yang peneliti peroleh seperti dibawah ini:

Gambar: 4.6
(Kunjungan karyawan BMT NU rumah nasabah)



Tidak hanya itu, karyawan BMT Bapak Yusuf juga menyempatkan diri untuk berkunjung kerumah nasabah yang mempunyai usaha seperti di bawah ini:

Gambar 4.7 :
(Bentuk usaha nasabah)





Hal ini adalah bentuk bukti bahwasanya adanya pembiayaan murabahah di BMT NU ini dapat meningkatkan kesejahteraan nasabah di desa tambelangan sampang dengan awalnya nasabah yang tidak mempunyai apa-apa sekarang sudah bisa membuka usaha sendiri.

Dari hasil pengamatan yang dilakukan oleh peneliti diperkuat kembali oleh hasil wawancara, dimana peneliti melakukan wawancara kepada Ibu Haryati yang mengatakan bahwa:

“Saya dulu sebelum jualan tidak punya penghasilan sama sekali untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari sulit, tapi semenjak membuka usaha di pasar dengan jualan rujak dipasar, Alhamdulillah pemasukannya saya berkisar 3% atau bisa dijumlahkan sekitar 1 juta sampai 2 juta sehingga saya mencukupi kebutuhan saya sehari-hari. Tidak hanya itu, kadang saya bisa ngasih uang ke cucu saya yang masih sekolah SD. Sehingga banyak kemajuan yang saya rasakan semenjak jualan dipasar”.¹⁸

Hal ini juga diperkuat oleh Bapak Faruq sebagai Nasabah Pembiayaan Murabahah yang mengatakan bahwa sebagai berikut:

¹⁸ Wawancara langsung dengan Haryati (Nasabah Pembiayaan murabahah), Pada Jam 13.30 , Jumat, 15 Oktober 2021

“Untuk saat ini Alhamdulillah toko saya sudah lumayan besar dan omsetnya sekitar 2-5 juta keatas, dan isi dari toko saya sudah lengkap. Segala macam bahan pokok saya jual disini. Dengan keuntungan saya yang begitu Alhamdulillah saya bisa mencukupi kebutuhan anak dan istri saya, berkisar 10% yang saya dapat dari jualan ini, dengan ini saya bisa menyolahkan anak saya dengan baik dan mencukupi perekonomian keluarga juga. Ketimbang saya dulu hanya lulusan SMP Alhamdulillah dengan membuka usaha ini anak saya bisa menempuh pendidikan anak saya ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi dari saya, anak saya yang pertama sekarang sudah sekolah sarjana dan anak saya yang kedua sekarang sudah SMA. Dan terkadang saya juga jika ada sisa perbulan saya menabung buat jaga-jaga saja takutnya ada keperluan mendadak. Apalagi sekarang di desa ini sudah bisa dibilang sejahtera dengan tersedianya bidan di desa ini dan adanya juga puskesmas terdekat sehingga jika ada masyarakat desa sakit langsung dibawa ke puskesmas untuk mendapatkan obat dan segera ditangani oleh pihak puskesmas. Dibandingkan dulu desa ini tidak ada puskesmas dan tidak ada juga bidan sehingga untuk berobat desa ini harus menempuh jarak yang jauh hal ini membuat masyarakat desa sulit mendapatkan obat dan kesehatan.”¹⁹

Hal ini juga diperkuat oleh Ibu Ayu Kurnia sebagai Nasabah Pembiayaan

Murabahah yang mengatakan bahwa sebagai berikut:

Saya merintis usaha dari nol ya, kebetulan memang saya tidak punya apa-apa yang dibuat modal buka usaha. Tapi dengan kegigihan saya dan kesabaran saya, Alhamdulillah keuntungan yang saya dapat bisa berkisar 1 juta lebih. Toko yang awalnya masih kecil dan masih banyak kosong, sekarang sedikit demi sedikit sudah banyak yang saya lengkapi demi kelancaran usaha saya. Dari hasil usaha toko ini, saya bisa membantu suami saya untuk memenuhi kebutuhan keluarga saya dan juga bisa memberikan pendidikan yang layak dan makanan yang sehat bagi anak-anak saya, setiap bulannya juga saya merasa lebih dari cukup tidak merasa kekuarangan dan saya juga menyisihkan uang ini untuk ditabung ke BMT NU Tambelangan”.²⁰

Hal ini juga diperkuat oleh Ibu Faizah sebagai Nasabah Pembiayaan

Murabahah yang mengatakan bahwa sebagai berikut:

“ saya kan memang dari dulu membuka usaha di toko bangunan, kalau dulu masih kecil tidak sebesar ini. Tapi kalau sekarang sudah besar dan isinya pun sudah lengkap tentang alat-alat pembangunan dari pengecatan, minyaknya cat dan lain sebagainya disini ada. Disbanding dulu omsetnya sekitar 3 juta, tapi kalau sekarang alhamdulillah bisa mencapai 5 juta keatas. Hasil dari 5 juta ini separuhnya saya simpan dan selebihnya saya gunakan untuk memenuhi kebutuhan perekonomian keluarga termasuk menyolahkan anak saya ke tiga-

¹⁹ Wawancara langsung dengan Faruq (Nasabah Pembiayaan murabahah), Pada Jam 14.30 , Jumat 15 Oktober 2021

²⁰ Wawancara langsung dengan Ayu Kurnia (Nasabah Pembiayaan murabahah), Pada Jam 09.00 , Rabu, 10 November 2021

tiga yang semuanya membutuhkan biaya yang tidak sedikit. Alhamdulillah semua sudah tercukupi dengan baik”.²¹

B. Temuan Penelitian

1. Fungsi Pembiayaan Murabahah di BMT NU Cabang Tambelangan Sampang

Berdasarkan paparan data dari fokus Pertama yaitu Fungsi Pembiayaan Murabahah di BMT NU Cabang Tambelangan Sampang yaitu:

Fungsi adanya pembiayaan murabahah ini untuk membantu masyarakat dan mempermudah masyarakat dalam hal peminjaman yang tidak memberatkan nasabah karena BMT NU menggunakan sistem margins, Contohnya usahanya kecil menjadi besar, dan usahanya satu menjadi banyak. Seperti halnya nasabah yang awalnya hanya jualan rujak sekarang sudah membuka toko jadi usahanya menjadi 2, yang tadinya penjual eskrim sekarang sudah mempunyai kedai sendiri. Pembiayaan murabahah itu merupakan pembiayaan yang sangat berhati-hati dari segi mengarah atau tidaknya keribaan, karena ketika sudah nunggak lama-lama itu akan tetap berjalan bahkan itu jasa bisa mencapai 50% bahkan 100% peminjaman pokok, akan tetapi kalau pembiayaan murabahah itu tetap karena dengan sistem margin perjanjian diawal. Jadi akan terhitung satu bulan sekian dan tidak terhitung sehari.

2. Tingkat Kesejahteraan Masyarakat Tambelangan Sampang Melalui Pembiayaan Murabahah

²¹ Wawancara langsung dengan Faizah (Nasabah Pembiayaan murabahah), Pada Jam 10.30 , Rabu, 10 November 2021

Berdasarkan paparan data dari fokus kedua, yaitu Tingkat Kesejahteraan Masyarakat Tambelangan Sampang Melalui Pembiayaan Murabahah yaitu:

Indikator dari kesejahteraan masyarakat dijelaskan bahwa;

1. Jumlah dan Pemerataan Pendapatan

Pendapatan berhubungan dengan lapangan kerja, kondisi usaha dan factor ekonomi lainnya. Adanya pemerataan pendapatan Kesempatan kerja dan kesempatan berusaha semakin besar untuk mereka melakukan transaksi ekonomi

2. Pendidikan Yang Semakin Mudah Untuk Dijangkau

Adanya Pendidikan yang mudah masyarakat dapat mengakses pendidikan setinggi-tingginya. Dengan pendidikan yang tinggi kesempatan untuk mendapatkan pekerjaan yang layak semakin terbuka untuk menuju ekonomi yang sejahtera dan bekecukupan

3. Kualitas Kesehatan Yang Semakin Meningkatkan Dan Merata

Kesehatan merupakan factor untuk mendapatkan pendapatan dan pendidikan, adanya kualitas kesehatan yang baik dapat menunjukkan bahwa disuatu daerah mendapatkan kesejahteraan yang baik.

Sedangkan dalam penelitian mengatakan bahwa kesejahteraan masyarakat;

1. Pemerataan pendapatan ekonomi

Dalam hal ini, masyarakat desa sudah mulai membuka usahanya kecil-kecilan bahkan ada juga usahanya yang sukses yang dapat mempekerjakan orang lain untuk bekerja di usahanya. Dengan begitu usaha yang awalnya kecil sekarang menjadi sukses, pemasukan yang didapat berkisar 3% atau

bisa dijumlahkan sekitar 1 juta sampai 2 juta sehingga saya mencukupi kebutuhan saya sehari-hari dengan mudah mereka dapat melakukan transaksi ekonomi sesamanya.

2. Pendidikan yang mudah

Dengan ekonomi yang lancar, kebutuhan pendidikan anak juga lancar. Dengan adanya sekolah/pendidikan di daerah tersebut dapat menyebabkan warga dapat mengakses pendidikan untuk anak-anaknya menimba ilmu dengan mudah. Dibandingkan dengan masyarakat dahulu di daerah tambelangan kebanyakan lulusan SMP Alhamdulillah dengan membuka usaha ini anak-anak daerah tambelangan bisa menempuh pendidikan ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi dari orangtuanya, seperti halnya yang di dapat oleh peneliti yang pertama ada salah satu masyarakat desa yang sekarang anaknya sudah sekolah sarjana sedangkan orang tuanya dulu lulusan SD.

Hal ini ditunjukkan untuk agar anak menjadi pintar dan memperoleh pekerjaan yang layak dan nantinya bisa meningkatkan kesejahteraan ekonomi yang lebih baik lagi.

3. Kesehatan yang merata.

Kesehatan itu sangat penting, adanya klinik/puskesmas terdekat di daerah tersebut menyebabkan kesehatan warga terpenuhi, hal ini di perlukan agar masyarakat tetap sehat, dan dapat menjalankan aktivitasnya dengan baik. Apalagi sekarang di desa tambelangan sudah bisa dibilang sejahtera dengan tersedianya bidan di desa ini dan adanya juga puskesmas terdekat sehingga jika ada masyarakat desa sakit langsung dibawa ke puskesmas

untuk mendapatkan obat dan segera ditangani oleh pihak puskesmas. Dibandingkan dulu desa ini tidak ada puskesmas dan tidak ada juga bidan sehingga untuk berobat desa ini harus menempuh jarak yang jauh hal ini membuat masyarakat desa sulit mendapatkan obat dan kesehatan.

Dengan hal ini dapat disimpulkan bahwa antara pemerataan pendapatan ekonomi, pendidikan yang mudah dan kesehatan yang merata merupakan kesatuan yang tidak dapat dipisahkan. Sebab kesejahteraan ekonomi yang baik dapat menentukan pendidikan dan kesehatan disuatu daerah tersebut. Adanya kesejahteraan ekonomi yang baik menyebabkan kebutuhan-kebutuhan lainnya juga terpenuhi.

C. Pembahasan

1. Fungsi Pembiayaan Murabahah di BMT NU Cabang Tambelangan Sampang

Pembiayaan murabahah merupakan kegiatan jual beli pada harga pokok dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam hal ini penjual harus terlebih dahulu memberitahukan harga pokok yang dibeli dengan ditambah keuntungan yang diinginkan. Dari sisi praktis, keberadaan pembiayaan murabahah sangatlah penting karena dengan adanya pembiayaan murabahah ini dapat membantu masyarakat. Seperti yang ada di BMT NU dalam mengetahui fungsi pembiayaan murabahah bahwasanya: Pembiayaan murabahah itu merupakan pembiayaan untuk memberikan modal kepada nasabah yang membutuhkan modal, BMT selaku penyedia jasa keuangan memberikan modal pinjaman kepada para nasabah untuk melakukan usahanya ataupun memulai usaha atau untuk memperbesar usahanya dengan sistem bagi hasil pada BMT NU. Harga pokok

diketahui bersama diawal dengan harga jual berdasarkan kesepakatan antara mitra dengan pengelola/karyawan BMT NU. Selisih harga pokok dengan harga jual merupakan margins atau keuntungan BMT NU, jangka waktu maksimal 6 bulan dengan pembayaran pokok akhir jangka waktu. Fungsi Pembiayaan Murabahah Sudah Berjalan dengan apa yang diharapkan oleh pihak BMT NU. Terlihat pada nasabah itu sendiri yang merasa terbantu dengan adanya pembiayaan murabahah ini dalam membuka usahanya yang awalnya kecil sekarang Alhamdulillah sudah ada peningkatan.

Sebagaimana yang ada di teori. Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margins) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Sedangkan pembiayaan murabahah adalah pemberian pinjaman atau utang kepada nasabah peminjam terhadap transaksi jual beli barang, dimana Bank/BMT bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, dengan harga jual asal dari pemasok barang ditambah dengan presentase tambahan keuntungan untuk BMT, yang besarnya telah disepakati bersama antara kedua belah pihak. Kontrak murabahah merupakan salah satu kontrak penjualan paling populer untuk pembeli komoditas dan produk lain secara kredit. Konsepnya adalah penyandang dana membeli produk, misalnya komoditas, bahan mentah untuk menyuplai pengusaha yang tidak memiliki modal sendiri untuk melakukan pembelian itu. Penyandang dana dan pengusaha sepakat atas margin keuntungan, sering kali disebut sebagai "*mark up*" yang ditambahkan ke biaya produk.²²

²² Dodhy Ananta Rivandi Widjajaatmadja Dan Cucu Solihah, "*Akad Murabahah Di Bank Syariah Dalam Bentuk Akta Otentik*" (Malang : PT. Cita Intrans Selaras, 2019), hlm. 80-81

Dalam praktiknya tidak ada keseragaman dalam penerapan pembiayaan murabahah karena beberapa faktor yang melatarbelakanginya. Ada beberapa tipe penerapan murabahah yang kesemuanya dapat dibagi menjadi 3 kategori besar yaitu:

- a. Tipe pertama, penerapan murabahah adalah tipe konsisten terhadap *fiqh muamalah*. Dalam tipe ini BMT membeli dahulu barang yang akan dibeli oleh nasabah setelah ada perjanjian sebelumnya. Setelah barang dibeli atas nama BMT kemudian dijual ke nasabah dengan harga perolehan ditambah margins keuntungan sesuai kesepakatan. Pembelian dapat dilakukan secara tunai atau tangguh baik berupa angsuran atau sekaligus pada waktu tertentu. Pada umumnya nasabah membayar secara tangguh.
- b. Tipe kedua, mirip dengan tipe pertama tapi perpindahan kepemilikan langsung dari *supplier* kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan BMT langsung kepada penjual pertama/*supplier*. Nasabah selaku pembeli akhir menerima barang setelah sebelumnya melakukan perjanjian murabahah dengan pihak BMT. Pembelian dapat dilakukan secara tunai atau tangguh baik berupa angsuran atau sekaligus pada waktu tertentu. Pada umumnya nasabah membayar secara tangguh. Transaksi ini lebih dekat dengan murabahah yang asli, tapi rawan dari masalah legal. Dalam beberapa kasus ditemukan adanya klaim nasabah bahwa mereka tidak berutang kepada BMT, tapi kepada pihak ketiga yang mengirimkan barang. Meskipun nasabah telah menandatangani perjanjian murabahah dengan BMT, perjanjian ini kurang memiliki kekuatan hukum karena tidak ada tanda bukti pinjaman/utang. Untuk menghindari kejadian seperti ini maka ketika BMT dan nasabah telah menyetujui untuk

melakukan transaksi murabahah maka BMT akan mentransfer pembayaran barang ke rekening nasabah kemudian di debet dengan persetujuan nasabah untuk ditransfer ke rekening *supplier*. Dengan cara seperti ini maka ada bukti bahwa dana pernah di transfer ke rekening nasabah. Namun demikian, dari perspektif syariah model murabahah seperti ini tetap saja berpeluang melanggar ketentuan syariah jika pihak BMT sebagai pembeli pertama tidak pernah menerima barang atas namanya tetapi langsung atas nama nasabah. Karena dalam prinsip syariah akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik BMT.

- c. Tipe ketiga, ini yang paling banyak dipraktikkan oleh Bank/BMT. BMT melakukan perjanjian murabahah dengan nasabah dan pada saat yang sama mewakili kepada nasabah untuk membeli sendiri barang yang akan dibeli. Dana lalu dikredit ke rekening nasabah dan nasabah menandatangani tanda terima uang. Tanda terima uang ini menjadi dasar bagi BMT untuk menghindari klaim bahwa nasabah tidak berutang kepada BMT karena tidak menerima uang sebagai sarana pinjaman. Tipe kedua ini bisa menyalahi ketentuan syariah jika BMT mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, sementara akad jual beli murabahah telah dilakukan sebelum barang secara prinsip menjadi milik BMT.²³

Dalam pengikatan jaminan pada akad pembiayaan murabahah pada dasarnya yaitu bukanlah satu rukun atau syarat yang mutlak dipenuhi dalam *bai' al-murabahah*. Jaminan yang dimaksudkan untuk menjaga agar si pemesan tidak main-main dengan pesanan. Si pembeli dapat meminta si pemesan suatu jaminan

²³ Ibid., hlm. 104-106

untuk dipegangnya. Dalam teknis operasionalnya, barang-barang yang dipesan dapat menjadi salah satu jaminan yang bisa diterima untuk pembayaran utang.

Pemberian jaminan dapat diberikan terhadap barang bergerak maupun tidak bergerak, dengan jaminan perseorangan maupun dengan hak tanggungan. Faktor jaminan adalah factor yang sangat penting yang tidak dapat terlepas dari factor-faktor lainnya, dimana apabila tidak ada pertimbangan jaminan ini maka kredit sangat sulit dan menjadi pertimbangan penentuan dalam pemberian fasilitas pembiayaan. Pemberian jaminan ini dapat diberikan terhadap barang bergerak maupun tidak bergerak, dengan lembaga jaminan fidusia, gadai, jaminan perseorangan, hipotek kapal maupun dengan tanggungan. Akan tetapi, khusus dengan tanah terdapat tanah bersertifikat dan tanah yang belum bersertifikat. Tanah bersertifikat lembaga jaminannya adalah hak tanggungan, namun terdapat tanah yang belum bersertifikat, belum ada lembaga jaminannya secara resmi.

Dalam hal pembiayaan maka pihak BMT tetap harus memperhatikan ketentuan akad dan berjanji mengikatkan diri untuk melaksanakan pemberian fasilitas pembiayaan kepada nasabah, dan selanjutnya menentukan syarat-syarat penarikan pembiayaan setelah nasabah memenuhi persyaratan-persyaratan sebagai berikut:

- a. Nasabah menyerahkan kepada pihak Bank/BMT seluruh dokumen dan dokumen yang dimaksudkan tidak terbatas pada dokumen-dokumen jaminan yang berkaitan dengan akad.
- b. Nasabah telah menandatangani akad termasuk akan-akad lain yang ditentukan pihak Bank/BMT dalam rangka pemberian fasilitas pembiayaan serta kata

pengikat jaminannya serta menyerahkan bukti-bukti tentang kepemilikan atau hak lain atas barang jaminannya.

- c. Dalam hal nasabah akan melaksanakan setiap realisasi atau penarikan fasilitas pembiayaan, berkewajiban membuat dan menandatangani akad murabahah yang dibuat secara dibawah tangan dan menyerahkannya kepada pihak Bank/BMT.²⁴

Berdasarkan apa yang telah dipaparkan di atas baik di dalam teori ataupun di hasil penelitian, maka peneliti dapat menganalisis bahwa fungsi pembiayaan murabahah sudah berjalan dengan baik di BMT NU. Hal ini dibuktikan dengan adanya fungsi pembiayaan murabahah itu sendiri dimana Pembiayaan murabahah merupakan kegiatan jual beli pada harga pokok dengan tambahan keuntungan yang disepakati bersama, selaku penyedia jasa keuangan memberikan modal pinjaman kepada para nasabah untuk melakukan usahanya ataupun memulai usaha atau untuk memperbesar usahanya dengan sistem bagi hasil. Dalam pengikatan jaminan pada akad pembiayaan murabahah pada dasarnya yaitu bukanlah satu rukun atau syarat yang mutlak dipenuhi dalam *bai' al-murabahah*. Pemberian jaminan dapat diberikan terhadap barang bergerak maupun tidak bergerak, dengan jaminan perseorangan maupun dengan hak tanggungan.

2. Tingkat Kesejahteraan Masyarakat Tambelangan Sampang Melalui Pembiayaan Murabahah

Kesejahteraan masyarakat merupakan suatu keadaan terpenuhinya kebutuhan dasar seperti tercukupinya akan sandang pangan, kesehatan, atau tercukupinya kebutuhan jasmani dan rohani. Kesejahteraan masyarakat ekonomi

²⁴ Ibid., hlm. 175

didesa suatu hal yang penting yang harus ditanggapi dengan serius. Dalam mensejahterahkan ekonomi di desa tambelangan kecamatan sampang salah satunya dengan merintis usaha kecil-kecilan, melalui pembiayaan murabahah yang ada di BMT NU tambelangan sampang ini dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Hasil tingkat kesejahteraan masyarakat tambelangan sekarang sudah ada peningkatan, hal ini terlihat jelas dari usaha nasabah yang tambah meningkat, Seperti halnya nasabah yang awalnya hanya jualan rujak sekarang sudah membuka toko jadi usahanya menjadi 2, yang tadinya penjual eskrim sekarang sudah mempunyai kedai. Dan bukan itu saja pihak BMT NU juga melakukan analisa misalnya perkembangan usahanya yang awalnya kecil menjadi besar dan pinjaman semakin meningkat maka itu pertanda kalau usahanya meningkat

Sebagaimana yang ada di teori, seiring dengan tuntutan modal bagi para pelaku usaha, maka peran BMT/Bank dapat pula ikut memanfaatkan kebutuhan finansial pelaku usaha sebagai suatu peluang bisnis untuk mengembangkan peran Bank/BMT bagi pertumbuhan ekonomi melalui suatu mekanisme pemberian pembiayaan murabahah yang akan dipergunakan untuk pembiayaan modal kerja.

Pemberian pembiayaan murabahah bagi modal kerja yang dilaksanakan di Bank/BMT sampai sekarang dianggap cara paling banyak digunakan karena sederhana dan tidak terlalu asing bagi pelaku bisnis. Kalangan BMT banyak menggunakan murabahah secara berkelanjutan seperti untuk penggunaan fasilitas pembiayaan modal kerja dengan system wakalah. Dengan melaksanakan prinsip murabahah BMT dapat memberikan fasilitas kepada nasabah untuk membuka *letter of credit* dan membelikan barang yang diperlukannya.

Bank/BMT menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan oleh nasabah, yang sudah dapat dipastikan kebutuhan dan bentuk usahanya, artinya secara prinsip tidak keluar dari ketentuan dan prinsip akad murabahah yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual Bank/BMT dimana harga jual Bank/BMT merupakan akumulasi dari harga beli Bank/BMT dari penyedia barang plus margin keuntungan Bank/BMT pada saat jatuh tempo.

Posisi Bank/BMT sebagaimana di atas dapat dikatakan sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, yang mana barang diserahkan segera dan pembayaran dilaksanakan secara tangguh. Sedangkan dalam pengadaan barang yang dibutuhkan nasabah yang tercantum dalam pengertian di atas, maka pihak Bank/BMT memberikan wakalah kepada nasabah (hak kuasa atas nama Bank/BMT) untuk menghubungi langsung pihak penyedia barang.

Pembiayaan murabahah termasuk dalam penyaluran dana oleh Bank/BMT dengan system jual beli, konsep sebagaimana tersebut telah banyak digunakan bahkan telah lazim dipraktikkan oleh Bank/BMT dan lembaga-lembaga keuangan Islam untuk pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan perdagangan para nasabahnya.

Pembiayaan murabahah dalam konteks pembiayaan modal kerja pada hakikatnya merupakan perjanjian jual beli antara Bank/BMT dengan nasabah, dimana Bank/BMT membeli barang yang diperlukan nasabah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan produksi kemudian Bank/BMT menjualnya kembali kepada nasabah yang bersangkutan

sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati di awal perjanjian antara Bank/BMT dan nasabah.²⁵

Pembiayaan yang diperuntukkan bagi modal kerja pada dasarnya sama dengan pembiayaan *line facility* dimana pembiayaan *line facility* merupakan bentuk fasilitas *plafond* pembiayaan yang diberikan Bank/BMT kepada nasabah dalam jangka waktu tertentu yang dijalankan berdasarkan prinsip syariah.²⁶ Fasilitas pembiayaan *line facility* secara umum sama dengan ketentuan bagi penyediaan modal kerja hanya saja untuk khusus untuk fasilitas pembiayaan *line facility* dalam proses pencairan dana sesuai dengan akad realisasi, yakni akad pembiayaan murabahah yang dibuat per pencairan antara Bank dengan nasabah berdasarkan transaksi atau perjanjian syariah yang menimbulkan hak dan kewajiban serta merupakan realisasi dari *line facility* dan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dengan *line facility*.

Secara teknisnya pengajuan fasilitas pembiayaan sama dengan fasilitas modal usaha, dimana nasabah sebelumnya mengajukan permohonan pembiayaan kepada Bank untuk modal kerja kemudian pihak Bank/BMT menerbitkan surat persetujuan prinsip fasilitas pembiayaan dalam suatu akad, dan dengan akad ini, pihak Bank/BMT menyatakan bersedia untuk memberikan fasilitas pembiayaan sesuai dengan ketentuan dan syarat-syarat sebagaimana yang dinyatakan dalam akad.²⁷

Berdasarkan apa yang telah di paparkan baik di dalam teori ataupun di hasil penelitian, maka peneliti menganalisis bahwa: Tingkat kesejahteraan masyarakat dengan adanya pembiayaan murabahah sangat terbantu, dilain sisi

²⁵ Ibid., hlm. 159-160

²⁶ Ibid., hlm. 171

²⁷ Ibid., hlm 161

adanya pembiayaan murabahah ini masyarakat dapat merintis usaha sendiri di rumahnya sehingga kesejahteraan ekonomi masyarakat desa terpenuhi dan disisi lain adanya pembiayaan murabahah ini tidak memberatkan nasabah sehingga dalam hal peminjaman terjadi pelunasan lebih awal akan mendapatkan potongan. Pemberian pembiayaan murabahah bagi modal kerja yang dilaksanakan di Bank/BMT sampai sekarang dianggap cara paling banyak digunakan karena sederhana dan tidak terlalu asing bagi pelaku bisnis. Kalangan BMT banyak menggunakan murabahah secara berkelanjutan seperti untuk penggunaan fasilitas pembiayaan modal kerja dengan system wakalah. Dengan melaksanakan prinsip murabahah BMT dapat memberikan fasilitas kepada nasabah untuk membuka *letter of credit* dan membelikan barang yang diperlukannya.