

# ANALISIS PENGENDALIAN PENYALAHGUNAAN AKAD WAKALAH PADA PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT SE-KABUPATEN JEPARA

**MAHMUDATUS SA'DIYAH**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, UNISNU Jepara

E-mail: mahdah@unisnu.ac.id

**MOCH. AMINNUDIN**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, UNISNU Jepara

E-mail: aminnudin @unisnu.ac.id

## *Abstract*

*This study discusses to study the practices, strengths and weaknesses and solutions that support the wakalah contract on murabaha financing products in BMTs in Jepara Regency. The type of this research is field research by obtaining qualitative. Data collection by interview, observation and documentation. Data reduction analysis techniques, data display and drawing conclusions / verification. The results showed that the practice of wakalah on murabaha financing products in BMT in Jepara Regency was BMT and the agreement to negotiate using a wakalah agreement and the transfer of funds after discussing a two-sided agreement, then BMT provided the hands asking for buying and selling letters and letters in question, then to buy goods to the supplier then send the goods to the buyer to BMT, then send to the buyer at BMT in accordance with the initial agreement. The advantage of wakalah practice on murabaha financing products in BMT is to build high trust between BMT and funds to translate in financing. The disadvantage is that most that do not deserve to understand BMT financing products, lack of openness about the business conditions to be funded, need deviations from the agreed agreement. The fix is to stick to the principle 5C and consider three important aspects of financing, which are safe, efficient, and profitable*

*Keywords: Control Analysis, Misuse, Murabaha Financing*

## **PENDAHULUAN**

Pertumbuhan ekonomi Islam di Indonesia telah mengalami perkembangan yang pesat. Pertumbuhan tersebut sejak terbitnya UU No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan yang berubah

menjadi UU No.10 Tahun 1998 tentang Perbankan Syariah. Selain itu, lembaga keuangan non bank juga membuka layanan syariah seperti asuransi syariah, koperasi syariah, pegadaian syariah, dan lain sebagainya. Salah satu lembaga

keuangan syari'ah tersebut adalah *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT). Baitul Maal Wa Tamwil merupakan lembaga keuangan yang melakukan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syari'ah dengan misi mendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil, juga telah mengalami perkembangan yang sangat pesat (Yasin, 2009).

Secara fungsional, prinsip-prinsip dasar Baitul Maal Wa Tamwil ada dua fungsi pokok kegiatan perekonomian masyarakat yakni *funding* dan *lending*, lembaga keuangan ini memiliki fungsi dana bisnis dan dana ibadah. Berkaitan dengan hal tersebut, pada BMT produk penghimpunan dananya berupa simpanan. Sedangkan pada penyaluran dana (pembiayaan) kepada masyarakat lewat pembiayaan yang meliputi pembiayaan bagi hasil berdasarkan prinsip *mudharabah* dan prinsip *musyarakah*, pembiayaan jual beli berdasarkan prinsip *murabahah*, prinsip *istishna* dan prinsip *as-salam*, pembiayaan sewa menyewa berdasarkan prinsip *ijarah* (sewa murni) dan *ijarah al-muntahia bittamlik* (sewa beli atau sewa dengan hak opsi).

Salah satu produk pembiayaan yang paling mendominasi dan diminati oleh masyarakat adalah pembiayaan *murabahah*. Pembiayaan *murabahah* menurut Muhammad (2009:57) merupakan akad jual beli atas barang tertentu dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang

diperjualbelikan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba/keuntungan dalam jumlah tertentu.

Pengembalian pembiayaan ini bersifat tetap dan dalam jangka waktu yang ditentukan (jatuh tempo). Agar dalam pelaksanaan pembiayaan *murabahah* dapat tepat sasaran, maka dalam pelaksanaannya diperlukan ketentuan-ketentuan yaitu, *pertama*, *murabahah* ditunjukkan terutama bagi pengusaha yang hendak memperluas usaha dengan cara menambah barang, peralatan dan lain sebagainya. *Kedua*, pemberian *murabahah* diprioritaskan kepada usaha-usaha yang dapat menunjang pengembangan usaha, seperti untuk penambah modal kerja, perdagangan yang hendak memperluas usaha dengan cara menambah peralatan dan sebagainya. *Ketiga*, nasabah *murabahah* melihat sendiri barang apapun yang diperlukan, memilih pemasok yang dipercaya tawar-menawar untuk memperoleh harga yang paling baik dengan pemasok, kemudian menganjurkan permohonan *murabahah* sebesar harga barang yang diperlukan kepada BMT. *Keempat*, harga barang yang dibayar BMT kepada *supplier* ditambah dengan *mark up* yang telah disetujui, menjadi hutang yang harus dibayar penerima pada saat jatuh tempo dan dibayar pada akhir akad. *Kelima*, sebagai jaminan hutang, semua surat-

surat dan tanda bukti atas nama penerima pembiayaan disimpan oleh BMT.

Pada BMT se-Kabupaten Jepara terdapat produk pembiayaan *murabahah* menyertakan akad wakalah di dalamnya, sehingga pelaksanaannya lebih mudah dan efisien. Penyertaan wakalah (surat kuasa) dilakukan dengan cara memberikan surat kuasa kepada nasabah yang mengajukan pembiayaan untuk membeli barang atas nama BMT, sehingga nasabah mempunyai hak secara penuh untuk membeli barang. Dengan adanya wakalah pada produk pembiayaan *murabahah* ini, nasabah menjadi lebih leluasa dalam membeli barang yang diinginkan. Sekalipun tidak sesuai dengan pengajuan pembiayaan yang ditujukan kepada BMT.

Hal ini terjadi di BMT se Kabupaten Jepara ada nasabah yang telah melakukan demikian, *pertama* seorang nasabah ketika mengajukan pembiayaan untuk keperluan membeli mesin jahit ternyata digunakan untuk kebutuhan konsumtif, *kedua* seorang nasabah melakukan pengajuan pembiayaan untuk membeli peralatan meubel akan tetapi digunakan untuk membayar gaji karyawan, *ketiga* nasabah dalam pengajuan pembiayaan akan digunakan untuk pembelian kambing untuk di ternak ternyata digunakan untuk membeli kendaraan anaknya. Berdasarkan

hal itu, terjadinya penyalahgunaan wakalah sangat besar kemungkinannya, karena barang yang dibeli terkadang tidak sesuai dengan daftar barang yang telah disetujui dalam akad.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Konsep Dasar Wakalah

Wakalah berasal dari wazan *wakala-yakilu-waklan* yang berarti menyerahkan atau mewakilkan urusan sedangkan wakalah adalah pekerjaan wakil. Al-Wakalah juga berarti penyerahan (*al-Tafwidh*) dan pemeliharaan (*al-Hifdh*). Wakalah menurut Antonio (2011) merupakan salah satu akad *tabarru'* yaitu akad yang bersifat sosial. Wakalah merupakan pelimpahan kekuasaan dari seseorang kepada orang lain dalam hal-hal yang diwakilkan.

Berkenaan dengan akad wakalah ini para ulama sudah sepakat mengenai bolehnya akad wakalah karena dalam prakteknya di perbankan syariah akad ini dipergunakan untuk kegiatan tolong menolong, akad ini diperbolehkan karena konsep dari kegiatan tolong menolong dan dalam dunia perbankan syariah, akad ini dipergunakan sebagai wadah untuk mempertemukan pihak yang mempunyai modal dengan pihak yang memerlukan modal, dan bank mendapat fee dari jasa tersebut.

Landasan syariah yang mendasari pelaksanaan

akad wakalah terdapat dalam Al-Qur'an, Firman Allah SWT dalam Al-Qur'an Q.S. Yusuf ayat 55 yang artinya "jadikanlah aku bendaharawan negara (Mesir), sesungguhnya aku adalah orang yang pandai menjaga lagi berpengetahuan". QS. Al-maidah ayat 2 yang artinya "...dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan taqwa, dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran...". Hadits Nabi Muhammad SAW yang artinya: "Bahwasannya Rasulullah SAW mewakilkan kepada Abu Rafi' dan seorang Anshar untuk mewakilinya mengawini Maimunah binti harits" (HR. Malik).

Fatwa DSN yang menjadi landasan dalam akad wakalah ini adalah Fatwa DSN No. 10/DSN-MUI/IV/2000. Dalam memutuskan tentang ketentuan wakalah, rukun dan syarat wakalah sebagai berikut:

1. Rukun wakalah
  - a. Orang yang memberi kuasa (*al Muwakkil*)
  - b. Orang yang diberi kuasa (*al Wakil*)
  - c. Perkara/hal yang dikuasakan (*al Taukil*)
  - d. Pernyataan Kesepakatan (*Ijab dan Qabul*).
2. Syarat-syarat muwakil (yang mewakilkan)

Muwakkil merupakan orang yang berwakil disyaratkan sah melakukan apa yang diwakilkan, sebab milik atau dibawah kekuasaannya orang yang berwakil disyaratkan sah melakukan apa

yang diwakilkan, sebab milik atau dibawah kekuasaannya. Syarat-syarat muwakkil adalah:

- a. Pemilik sah yang dapat bertindak terhadap sesuatu yang diwakilkan.
- b. Orang mukallaf atau anak *mumayyiz* dalam batas-batas tertentu, yakni dalam hal-hal yang bermanfaat baginya seperti mewakilkan untuk menerima hibah, menerima sedekah dan sebagainya.
3. Syarat-syarat wakil (yang mewakili)
  - a. Cakap hukum
  - b. Dapat mengerjakan tugas yang diwakilkan kepadanya.
  - c. Wakil adalah orang yang diberi amanat.
4. Perkara yang Diwakilkan/Obyek Wakal

Sesuatu yang dapat dijadikan obyek akad atau suatu pekerjaan yang dapat dikerjakan orang lain, perkara-perkara yang mubah dan dibenarkan oleh syara', memiliki identitas yang jelas, dan milik sah dari *al Muwakkil*, misalnya: jual-beli, sewa-menyewa, pemindahan hutang, tanggungan, kerjasama usaha, penukaran mata uang, pemberian gaji, akad bagi hasil, talak, nikah, perdamaian dan sebagainya.

5. Pernyataan Kesepakatan (*Ijab-Qabul*),

Kesepakatan kedua belah pihak baik lisan maupun tulisan dengan keikhlasan memberi dan menerima baik fisik maupun manfaat dari

hal yang ditransaksikan.

Dengan demikian *wakalah* bukanlah akad yang berlaku abadi, tetapi bisa menjadi batal atau dibatalkan. Dalam hal ini, ada beberapa hal yang menyebabkan *wakalah* itu batal dan berakhir, meliputi:

1. Ketika salah satu pihak yang berwakalah itu wafat atau gila.
2. Apabila maksud yang terkandung dalam wakalah itu sudah selesai pelaksanaannya atau dihentikan maksud dari pekerjaan tersebut.
3. Diputuskannya wakalah tersebut oleh salah satu pihak yang menerima kuasa dan berakhir karena hilangnya kekuasaannya atau hak pemberi kuasa atas sesuatu objek yang dikuasakan.
4. Dihentikannya aktivitas/pekerjaan dimaksud oleh kedua belah pihak.
5. Pembatalan akad oleh pemberi kuasa terhadap penerima kuasa, yang diketahui oleh penerima kuasa.
6. Penerima kuasa mengundurkan diri dengan sepengetahuan pemberi kuasa.
7. Gugurnya hak pemilikan atas barang bagi pemberi kuasa

### **Konsep Dasar Murabahah**

Pengertian Murabahah menurut DSN-MUI adalah "Menjual suatu barang dengan menegaskan

harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba". Sedangkan definisi operasional murabahah yang dipergunakan oleh UU No. 21 Tahun 2008 adalah, "Akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harganya lebih sebagai harga yang disepakati".

Jadi pada pembiayaan murabahah, bank syari'ah memperoleh margin keuntungan berupa selisih harga beli dari pemasok dengan harga jual kepada nasabah. Dalam pembiayaan murabahah, margin keuntungan telah disepakati oleh kedua belah pihak yaitu bank syari'ah sebagai penjual dan pihak nasabah sebagai pembeli.

Landasan syariah dibolehkannya murabahah adalah *pertama*; Alqur'an QS. An-Nisa': 29, yang artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali ada transaksi di antaramu". QS. Al-Baqarah ayat: 275 yang artinya: "... dan Allah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba". *Kedua*, Hadits Nabi Muhammad SAW yang artinya sebagai berikut: Dari Suhaib al-Rumi r.a, bahwa Rasulullah SAW bersabda: "Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkatan: jual-beli secara tangguh, muqaradhan (mudharabah),

dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual". (HR. Ibn Majah). Ketiga, Fatwa DSN yang mendasari akad murabahah adalah fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000, yang di dalamnya memutuskan tentang ketentuan umum murabahah dalam bank syariah, ketentuan murabahah kepada nasabah, jaminan dalam murabahah, utang dalam murabahah, penundaan pembayaran dalam murabahah dan bangkrut dalam murabahah.

Dalam suatu pembiayaan murabahah harus diperhatikan rukun-rukunnya, karena dalam suatu pembiayaan tersebut apabila tidak terpenuhi salah satu dari rukunnya maka pembiayaan tersebut bukan termasuk dari pembiayaan murabahah, rukun murabahah yaitu: penjual, pembeli, modal atau uang, muslim fihi.

Selain ada rukun dalam pembiayaan murabahah juga terdapat syarat-syarat murabahah yang sekiranya dapat menjadi pedoman dalam pembiayaan sekaligus sebagai identitas suatu produk dalam perbankan syari'ah dengan perbankan konvensional. Secara umum, syarat tersebut antara lain:

1. Penjual harus memberitahukan biaya modal kepada pembeli dan harga harus jelas.
2. Akad pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.

3. Akad bebas dari riba.
4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atau kekurangan atas barang yang telah dibeli penjual.
5. Penjual menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian seperti pembelian dilakukan secara hutang.
6. Barang harus halal, sehingga transaksi atas barang yang haram menjadi batal demi hukum syari'ah.
7. Tempat penyerahan (*delivery*) harus jelas karena akan berdampak pada biaya transportasi yang akan berpengaruh pada harga penjualan.
8. Barang yang ditransaksikan sepenuhnya dalam kepemilikan, tidak boleh menjual sesuatu yang dimiliki atau dikuasai seperti yang terjadi pada transaksi *short sale* dalam pasar modal.

Untuk menganalisis pembiayaan harus memuat analisis lima 5C yang merupakan standar minimal yang lazim digunakan dikalangan lembaga keuangan syari'ah (Kasmir, 2010) sebagai berikut:

1. *Character*  
Konsep karakter dalam kaitannya dengan transaksi pembiayaan berarti tidak hanya kesediaan untuk melunasi pembiayaan tapi juga memiliki keinginan yang kuat untuk menepati kewajiban sesuai dengan persyaratan

perjanjian seorang yang mempunyai karakter yang baik biasanya mempunyai sifat seperti jujur, terhormat, rajin dan bermoral tinggi.

#### 2. *Capacity*

Kapasitas ialah ukuran bagi kelayakan yang ada dan penghasilan dimasa lampau serta kemampuan menghasilkan dimasa datang.

#### 3. *Capital*

Penilaian ini meliputi penilaian atas kemampuan keuangan perusahaan terhadap jumlah dana atau modal yang dimiliki oleh calon nasabah dalam artian kemampuan untuk menyertakan dana sendiri atau modal sendiri hal tersebut dapat dilakukan dengan menganalisis laporan keuangan, akta pendirian dan akta perubahan.

#### 4. *Condition of economic*

Menganalisis kondisi ekonomi makro yang meliputi kondisi politik, sosial, ekonomi, budaya dan lain-lain yang mempengaruhi keadaan perekonomian pada suatu saat tertentu atau periode tertentu termasuk peraturan pemerintah setempat.

#### 5. *Collateral*

Sebenarnya agunan bukan merupakan faktor utama yang dijadikan oleh bank untuk menentukan keputusan pemberian dana kepada suatu nasabah tertentu.

## **METODE PENELITIAN**

Jenis penelitian ini dapat dikategorikan sebagai penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif. Sedangkan subjek dalam penelitian ini adalah BMT Se-Kabupaten Jepara yang menggunakan akad wakalah pada produk pembiayaan murabahah berjumlah 6 (enam) BMT, meliputi: BMT Aman Utama Jepara, BMT Yamamus Jepara, BMT Aman Abadi, KSPPS BMT Artha Barokah Abadi, BMT BUS Jepara, BMT Mitra Muamalat Jepara. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Analisis data yang digunakan adalah analisis model Miles dan huberman. Analisis data dalam penelitian ini dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Miles dan huberman, mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus hingga tuntas. Secara rinci langkah-langkah analisis data dapat dilakukan dengan mengikuti cara yang dikemukakan oleh Miles dan huberman, yaitu; reduksi data, display data dan mengambil kesimpulan dan verifikasi.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Praktek Wakalah pada Produk Pembiayaan**

### **Murabahah di BMT Se-Kabupaten Jepara**

Pembiayaan yang sering digunakan untuk menunjukkan aktivitas utama BMT yaitu *lending-financing*, karena kegiatan tersebut berhubungan dengan rencana memperoleh pendapatan salah satunya adalah pada pembiayaan berdasarkan prinsip *murabahah*. *Murabahah* adalah suatu pembiayaan dengan akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, di mana penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

Sebagai sebuah lembaga formal, bank syariah mempunyai beberapa cara dan tahapan-tahapan yang harus ditempuh oleh peminjam. Dalam pemberian pembiayaan *murabahah* berdasarkan prinsip *wakalah*, yaitu: 1) Nasabah mendatangi BMT Se-Kabupaten Jepara untuk minta fasilitas pembelian barang, 2) BMT Se-Kabupaten Jepara melakukan kerjasama kepada suplier, 3) Barang yang mau dibeli untuk diberikan kepada nasabah, di mana barang tersebut sudah menjadi milik BMT Se-Kabupaten Jepara.

Dari data yang diperoleh menyebutkan bahwa di BMT Se-Kabupaten Jepara masih terjadi penyalahgunaan akad *wakalah* oleh nasabah pembiayaan sebanyak 5 nasabah jika diprosentasekan adalah sebesar 0,25%.

Dalam praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah* memperhatikan beberapa ketentuan di bawah ini: 1) Apabila nasabah sepakat, kemudian mengisi formulir pengajuan pembiayaan *murabahah* yang telah disediakan di BMT Se-Kabupaten Jepara, 2) Melengkapi persyaratan administrasi; foto copy KTP Suami-Istri, foto copy KK, foto copy Surat Nikah, surat persetujuan dari orang tua bagi yang belum menikah, 3) Setelah syarat administrasi lengkap, bagian pembiayaan melakukan survey lapangan meninjau lokasi usaha, kegiatan usaha, 4) Setelah dilakukan survey lapangan, kemudian dilakukan verifikasi data dan analisis kelayakan oleh tim analisis untuk segera ditindaklanjuti apakah pengajuan pembiayaan *murabahah* disetujui atau tidak, 5) Pengajuan pembiayaan yang telah mendapat persetujuan, kemudian diproses bagian administrasi untuk segera disiapkan akad perjanjian kerja sama atau akad pembiayaan antara nasabah dan BMT Se-Kabupaten Jepara, dan 6) Menghubungi nasabah untuk segera dilakukan proses penandatanganan antara BMT Se-Kabupaten Jepara dengan nasabah.

Melihat adanya prosedur praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah* yang ada di BMT Se-Kabupaten Jepara telah sesuai dengan teori bahwa pembiayaan kontrak *murabahah*

yaitu nasabah menyiapkan rician biaya dari kontrak yang telah diberikan kepadanya, termasuk biaya bahan, tenaga kerja dan biaya *overhead*, BMT membeli kontrak dimaksud senilai biaya dan mencairkan dana pembiayaan sesuai dengan prestasi penyelesaian kontrak, BMT dapat mengawasi atau menggunakan pihak ketiga, yaitu konsultan atau profesional untuk mengawasi pekerjaan nasabah dengan persetujuan nasabah, pada saat selesainya kontrak, BMT menjual kepada nasabahnya pada harga yang telah disepakati bersama, yaitu harga yang ditambah margin keuntungan BMT dan harga pembayaran kontrak dibayarkan kepada BMT dan digunakan untuk melunasi kepada kepada nasabah.

Calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan untuk pembelian barang kepada BMT dengan membawa semua berkas-berkas yang dibutuhkan. Kemudian BMT menyetujui permohonan pembiayaan untuk pembelian barang selanjutnya dilakukan akad *wakalah* sekaligus akad *murabahah*. Kemudian penandatanganan surat kuasa jual dan surat pengakuan hutang. Setelah akad selesai dilanjutkan dengan penyerahan atau pencairan dana ke rekening nasabah, kemudian nasabah mendebit uang tersebut yang selanjutnya nasabah diminta untuk membeli barang kepada *supplier*, penyerahan atau pengiriman barang

langsung dari *supplier* kepada nasabah, selanjutnya nasabah menyerahkan bukti pembelian atau kuitansi asli atas pembelian barang kepada BMT dan selanjutnya nasabah mulai melakukan pembauaran atau pengembalian dana berupa harga pokok.

Melihat adanya prosedur praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah*, dapat dianalisis bahwa pada umumnya *murabahah* dalam BMT dilakukan dengan pembayaran tunda atau diangsur, maka yang timbul dari transaksi ini adalah piutang uang, artinya BMT akan memiliki piutang uang sebesar nilai transaksi atas nasabah (pembeli) mempunyai hutang uang sebesar nilai transaksi kepada BMT .

Pada skrim *murabahah*, BMT membeli komoditi untuk para nasabahnya dan menjualnya kembali sampai seharga maksimum yang ditetapkan atau rasio laba pada harga yang dinyatakan semula. Biasanya BMT menawarkan pembiayaan ini ditunjukkan untuk:

- a. BMT dapat membiayai keperluan modal kerja nasabah untuk membeli: Bahan mentah, Bahan setengah jadi, Barang jadi, Stok dan persediaan, Suku cadang dan penggantian
- b. BMT dapat membiayai penjualan barang atau jasa yang dilakukan untuk nasabahnya. Termasuk di dalamnya biaya produksi barang

baik untuk pasar domestik maupun di ekspor pembiayaan termasuk meliputi: Biaya bahan mentah, Tenaga kerja, *Overheads cost*

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah* di BMT Se-Kabupaten Jepara adalah nasabah menyiapkan rincian biaya dari kontrak yang telah diberikan kepadanya, termasuk biaya bahan, tenaga kerja dan biaya *overhead*, BMT membeli kontrak dimaksud senilai biaya dan mencairkan dana pembiayaan sesuai dengan prestasi penyelesaian kontrak, BMT dapat mengawasi atau menggunakan pihak ketiga, yaitu konsultan atau profesional untuk mengawasi pekerjaan nasabah dengan persetujuan nasabah, pada saat selesainya kontrak, BMT menjual kepada nasabahnya pada harga yang telah disepakati bersama, yaitu harga yang ditambah margin keuntungan BMT dan harga pembayaran kontrak dibayarkan kepada BMT dan digunakan untuk melunasi kepada kepada nasabah.

### **Kelebihan dan Kelemahan Praktek *Wakalah* pada Produk Pembiayaan *Murabahah* di BMT Se-Kabupaten Jepara**

Sebelum memberikan pembiayaan, ada hal yang harus dilakukan pihak bank atau lembaga keuangan lain (BMT) salah satunya adalah analisis pembiayaan yaitu dengan cara mengevaluasi

atau menilai kelayakan usaha dalam pengajuan pembiayaan. Hal ini dilakukan untuk meyakinkan BMT bahwa si nasabah benar-benar dapat dipercaya, maka sebelum pembiayaan diberikan BMT terlebih dahulu mengadakan analisis pembiayaan. Analisis pembiayaan mencakup latar belakang nasabah, prospek usaha, jaminan yang diberikan serta faktor-faktor lainnya. Tujuan analisis ini adalah agar BMT yakin bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar aman dalam arti uang yang disalurkan pasti kembali. Oleh karena itu, BMT harus teliti dalam melakukan analisis, akibatnya pembiayaan yang diberikan sulit untuk ditagih alias macet.

Dengan demikian, dapat dipahami bahwa kelebihan praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah* di BMT Se-Kabupaten Jepara adalah membangun kepercayaan yang tinggi antara BMT dengan nasabah untuk menjadi wakil BMT membeli barang sesuai keinginan, membangun kejujuran dan kedisiplinan nasabah pembiayaan untuk mentasyarufkan dalam pembiayaan sesuai dengan tujuan awal yang tercantum saat permohonan pembiayaan diajukan yang dibuktikan kwitansi dari hasil pembelian barang yang dimaksud, proses transaksinya cepat, akurat dan terpercaya, nasabah mudah mendapatkan pencairan dana dalam pembiayaan *murabahah*, nasabah merasa

senang adanya kerjasama dengan lembaga dalam praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah*, banyaknya nasabah yang melakukan kerjasama dalam praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah*.

Sementara kelemahan praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah* di BMT Se-Kabupaten Jepara adalah masih banyak nasabah yang tidak paham dengan produk-produk pembiayaan BMT dan tidak peduli dengan hal tersebut, bahkan ada yang berprinsip yang penting mendapatkan pembiayaan, kurang terbukanya nasabah tentang kondisi riil usaha yang akan dibiayai BMT, sehingga sering muncul manipulasi data tentang keuntungan usahanya, Terjadinya penyimpangan dari akad yang telah disepakati, kurang mampunya nasabah memisahkan antara dana-dana produktif dengan dana pribadi, sehingga sulit untuk diketahui pendapatan keuntungan riilnya, secara umum nasabah dalam menjalankan kegiatan usahanya tanpa menggunakan pembukuan yang benar, banyaknya nasabah yang belum memiliki *coleteral*, namun dari sisi usaha dan karakternya baik, dan kurangnya pengontrolan atau pengawasan yang dilakukan lembaga pada nasabah yang melakukan *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah* dan kurangnya keterbukaan dengan kejujuran yang dilakukan

oleh nasabah saat memberikan informasi dalam melakukan *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah*.

Melihat kelebihan dan kelemahan praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah* di BMT Se-Kabupaten Jepara, maka dapat dianalisis bahwa pihak BMT yang hanya memberikan uang kepada nasabah untuk dibelikan sendiri barangnya atau pihak BMT menunjuk nasabah sebagai agennya untuk membeli barang yang diperlukan atas nama BMT yang bersangkutan dan menyelesaikan pembayaran harga barang dari biaya BMT tersebut. Mekanisme ini jelas menyalahi hakikat *murabahah* itu sendiri, yang pada hakikatnya *murabahah* adalah proses jual beli yang syarat dan rukunnya di tentukan oleh aturan syara'. Apabila pola ini tetap dilakukan, maka kesan yang didapat dari proses ini penjual menjual barang yang belum ia miliki padahal ini jelas menyalahi aturan syara'.

Menurut al-Baghawi, yang dikutip oleh asy-Syaukani, bahwa larangan di dalam hadis adalah larangan menjual barang yang belum dimiliki atau tidak menjadi milik. Adapun menjual sesuatu yang ada di dalam tanggungan itu boleh secara akad *salam* dengan syarat-syarat tertentu. Jika seseorang menjual sesuatu yang ada dalam tanggungannya dan ditentukan secara konkret di

tempat yang telah diperjanjikan, maka hal itu boleh, meskipun barang tersebut belum ada pada waktu akad.

### **Solusi Penyalahgunaan Akad *Wakalah* pada Produk Pembiayaan *Murabahah* di BMT Se-Kabupaten Jepara**

Melihat faktor-faktor yang ada di atas, perlu adanya solusi bagaimana mengatasinya, menurut analisis peneliti bahwa dalam mengatasi kendala-kendala di atas, perlu dilakukan analisis yang ekstra ketat yaitu berpegang pada prinsip 5 C. Menurut Muhammad Ridwan perlu adanya perhatian dalam pembiayaan, yaitu pada tiga aspek penting antara lain:

- a. Aman, yakni keyakinan bahwa dana yang telah dilempar dapat ditarik kembali dengan waktu yang telah disepakati. Untuk menciptakan kondisi tersebut, sebelum dilakukan pencairan pembiayaan, BMT terlebih dahulu harus survey usaha untuk memastikan bahwa usaha yang dibiayai layak. Dilarang memberikan pembiayaan hanya karena faktor kasihan. BMT harus betul-betul jeli dalam melihat usaha yang diajukan.
- b. Lancar, yakni bahwa dana BMT dapat berputar dengan lancar dan cepat. Semakin cepat dan lancar perputaran dananya, maka pengembangan BMT akan semakin baik. Untuk itu BMT

harus membidik segmen pasar yang putarannya harian atau mingguan. Komposisi antara yang bulanan dan harian atau mingguan harus berimbang dan akan lebih baik jika hariannya lebih banyak.

- c. Menguntungkan, yakni perhitungan dan proyeksi yang tepat, untuk memastikan bahwa dana yang dilempar akan menghasilkan pendapatan. Semakin tepat dalam memproyeksi usaha, kemungkinan besar gagal dapat di minimalisasi. Kepastian pendapatan ini memiliki pengaruh yang besar bagi kelangsungan BMT. Karena para deposan akan secara langsung merasakan dampaknya. Semakin besar pendapatan BMT akan semakin besar pula bagi hasil yang diterima oleh nasabah penabung dan sebaliknya. Besar kecilnya bagi hasil tentu saja akan sangat dipengaruhi oleh bagi hasil BMT yang diterima dari nasabah peminjam. Oleh karena hubungan timbal balik ini harus dipelihara supaya tidak saling merugikan.

Penyalahgunaan belum bisa diatasi secara menyeluruh, namun resiko tersebut dapat dikendalikan. Sebagaimana BMT Se-Kabupaten Jepara menerapkan beberapa strategi untuk mengantisipasi penyalahgunaan akad (*wakalah*). Dari data yang telah peneliti sampaikan, penurunan

tingkat penyalahgunaan menunjukkan efektifnya strategi dan kinerja Sumber Daya Insani BMT Se-Kabupaten Jepara. Namun karena keterbatasan Sumber Daya Insani untuk memantau mitra pembiayaan yang begitu besar jumlahnya, masih terdapat kekurangan-kekurangan yang perlu diperbaiki.

Akad atau transaksi *murabahah* seharusnya dilaksanakan dengan dua akad. *Pertama* akad dari *suplayer* kepada pihak BMT dan yang kedua adalah akad dari pihak BMT ke nasabah, sesuai dengan apa yang dirumuskan oleh para ulama. Dalam transaksi *murabahah* tidak diperkenankan dijalankan berdasarkan *ba'i al-Murabahah bil wakalah* atau melalui perwakilan kepada nasabah, karena ini lebih dekat dengan jual beli terhadap benda yang belum ada, dan itu tidak diperbolehkan dalam Islam. Pelaksanaan *ba'i al-Murabahah bilwakalah* dimungkinkan diperbolehkan jika dalam keadaan tertentu.

## KESIMPULAN

Berdasarkan analisis hasil penelitian maka penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah* di BMT Se Kabupaten Jepara adalah BMT dan nasabah melakukan negosiasi dengan menggunakan akad *wakalah* serta penyerahan

dana setelah terjadi kesepakatan kedua belah pihak, kemudian BMT memberikan tanda tangan surat kuasa jual dan surat pengakuan hutang, selanjutnya nasabah membeli barang kepada *supplier* kemudian pihak *supplier* menyerahkan barang yang dibeli nasabah selanjutnya nasabah menyerahkan bukti pembelian barang kepada BMT, dan kemudian nasabah melakukan angsuran kepada BMT sesuai dengan kesepakatan awal.

2. Kelebihan praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah* di BMT Se Kabupaten Jepara adalah membangun kepercayaan yang tinggi antara BMT dengan nasabah untuk menjadi wakil BMT membeli barang sesuai keinginan, membangun kejujuran dan kedisiplinan nasabah pembiayaan untuk mentasyarufkan dalam pembiayaan sesuai dengan tujuan awal yang tercantum saat permohonan pembiayaan diajukan yang dibuktikan kwitansi dari hasil pembelian barang yang dimaksud, proses transaksinya cepat, akurat dan terpercaya, nasabah mudah mendapatkan pencairan dana dalam pembiayaan *murabahah*, nasabah merasa senang adanya kerjasama dengan lembaga dalam praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah*, banyaknya nasabah yang melakukan kerjasama dalam praktek *wakalah* pada produk

pembiayaan *murabahah*. Kelemahan praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah* di BMT Se Kabupaten Jepara masih banyak nasabah yang tidak paham dengan produk-produk pembiayaan BMT dan tidak peduli dengan hal tersebut, bahkan ada yang berprinsip yang penting mendapatkan pembiayaan, kurangnya pengontrolan atau pengawasan yang dilakukan lembaga pada nasabah yang melakukan *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah* dan kurangnya keterbukaan dengan kejujuran yang dilakukan oleh nasabah saat memberikan informasi dalam melakukan *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah*.

3. Solusi penyalahgunaan akad *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah* di BMT Se Kabupaten Jepara adalah berpegang pada prinsip 5 C dan memperhatikan adanya tiga aspek penting dalam pembiayaan, yaitu aman, lancar, dan menguntungkan. Sedangkan solusi terhadap nasabah yang sudah menyalahgunakan akad *wakalah* memang belum bisa diatasi oleh BMT Se Kabupaten Jepara. Hal ini dikarenakan tidak memungkinkan bagi BMT untuk menarik barang/jasa yang telah dibeli (yang tidak sesuai dengan akad) oleh nasabah. Oleh karena itu, untuk langkah selanjutnya, BMT lebih fokus pada pemantauan kewajiban

pembayaran oleh mitra agar tidak terjadi pembiayaan bermasalah.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Al-Hasan, F. A. (2013). *Analisis Pelaksanaan Akad Murabahah di Lembaga Mikro Keuangan Syariah (BMT)*. Bandung: UIN SGD Bandung.
- Al-Jambi, Abu M. D. K. (2011). *Selamat Tinggal Bank Konvensional*. Jakarta: Tifa Publishing House.
- Antonio, M. S. (2011). *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Ayub, M. (2009). *Understanding Islamic Finance*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Dewan Syariah Nasional. (2006). *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*. Jakarta: CV. Gaung Persada.
- Fahimah, N. et., al. (2011). Risiko-Risiko dalam Kewangan Semesta: Penilaian Daripada Persepektif. *Jurnal International Conference On Management (ICM 2011) Proceeding*, 1.
- Hakim, A. A. (2011). *Fiqh Perbankan Islam*. Bandung: Refika Aditama.
- Karim, A. A. (2015). *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. (2010). *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Moleong, L. J. (2012). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

- Muhammad. (2009). *Model-Model Akad Pembiayaan di Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Pres Yogyakarta.
- Rahmawaty, A. (2007). Tinjauan Kritis Produk Murabahah dalam Perbankan Syari'ah di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Islam, Ekonomi Syari'ah*, 1(2), 196.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Suhendi, H. (2010). *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Rajawali Press.
- Supriyadi, A. (2008). Sistem Pembiayaan Berdasarkan Prinsip Syari'ah (Suatu Tinjauan Yuridis terhadap Praktik Pembiayaan di Perbankan Syari'ah di Indonesia). *Al-Mawarid*, 10, 43.
- Syafei, R. (2011). *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia
- Yasin, M. N. (2009). *Hukum Ekonomi Islam*. Malang: UIN-Malang Press.

