

BAB IV

PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN

A. Latar Belakang Objek Penelitian

1. Sejarah Singkat Berdirinya BMT Tanjung

Koperasi Serba Usaha Syari'ah disingkat KSUS adalah Koperasi yang didirikan oleh Alumni Pondok Pesantren Nurul Jadid Paiton. Yang mana KSUS mempunyai dua cabang usaha yakni Koperasi *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Tanjung dan Kedai Buku. Kantor BMT Tanjung bertempat di Desa Karanganyar Kecamatan Paiton Probolinggo tepatnya di Kantor Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam.

Pendirian ini berangkat dari keprihatinan alumni Pondok Pesantren Nurul Jadid terhadap sektor keuangan yang berjalan selama ini. Selain itu, terdapat banyak lembaga keuangan konvensional dan lembaga keuangan syari'ah yang masih belum memisahkan diri dari induknya (*spend off*) yang memberikan layanan dan akses yang mudah dijangkau oleh santri dan masyarakat sekitar. Sehingga kekhawatiran para alumni akan transaksi yang dilakukan mengandung unsur riba dan sejenisnya.

Faktor lain yang mendukung berdirinya lembaga tersebut adalah keinginan dan harapan para pendiri agar Koperasi BMT Tanjung menjadi sarana penunjang pengembangan dan pelatihan untuk menyalurkan teori yang didapat di bangku kuliah bagi mahasiswa/i Program Studi Ekonomi Syari'ah dan Perbankan Syari'ah. Koperasi Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Tanjung berdiri pada bulan Maret 2016.

2. Visi dan Misi BMT Tanjung

Visi :

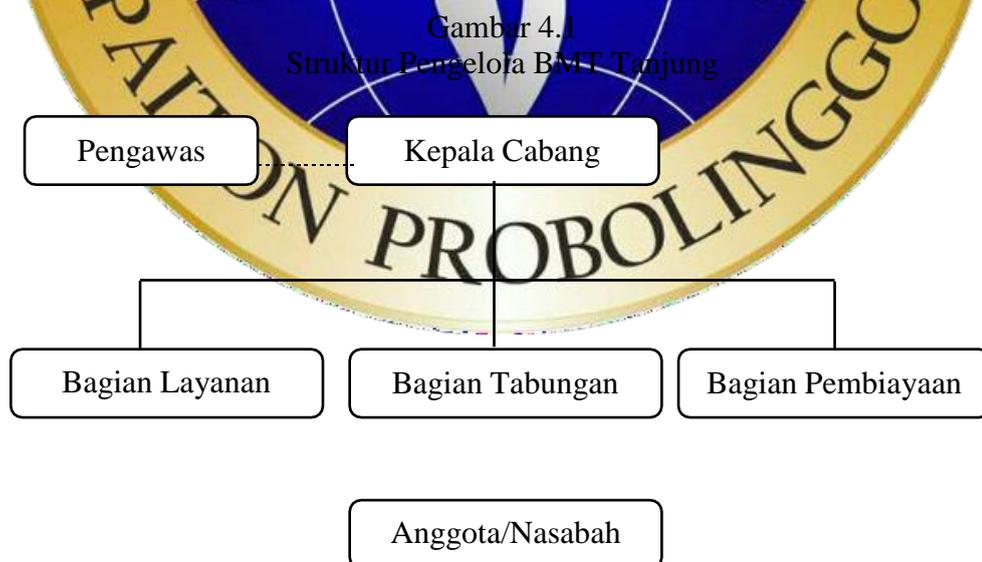
Menjadi motor penggerak perekonomian rakyat menuju terwujudnya tatanan masyarakat yang sejahtera dan berkah.

Misi :

- a. Menciptakan ekonomi Anggota berbasis syariah.
- b. Memberikan layanan terbaik bagi Anggota.
- c. Meningkatkan kemandirian dan kesejahteraan Anggota.

3. Struktur Organisasi BMT Tanjung

Struktur organisasi sangat penting dan sangat berperan demi suksesnya pada suatu lembaga. Hal ini agar satu kegiatan dengan kegiatan yang lainnya lebih terarah dan tidak saling berbenturan. Berikut struktur organisasi yang terdapat pada BMT Tanjung dapat digambarkan melalui bagan sebagai berikut ini:



4. Produk BMT Tanjung

Dalam BMT Tanjung terdapat beberapa jenis produk diantaranya:

a. Produk Tabungan

- 1) SIUMMA (Setor/Tarik sewaktu-waktu)
- 2) SIDDIK (Penarikan hanya saat semesteran)
- 3) SAHARA (Penarikan hanya saat H-1 Ramadhan)
- 4) SIQURBAN (Penarikan hanya untuk pembelian hewan qurban)
- 5) TAJROH (Setoran bebas/bulanan untuk menunaikan umrah-haji)
- 6) SIZARA (Penarikan hanya saat akan ziarah)

b. Produk Pembiayaan

- 1) Murabahah
- 2) Rahn

B. Paparan Data

Pembiayaan yang ada di BMT Tanjung Paiton yaitu pembiayaan Murabahah, dan Rahn. Pembiayaan murabahah adalah akad jual beli yang merupakan jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak yang bertransaksi. Pembiayaan merupakan salah satu produk yang diberikan untuk melayani masyarakat dalam mengembangkan usaha.

Pengaplikasian di BMT Tanjung antara pihak BMT dan nasabah, nasabah sebagai pembeli dan pihak BMT sebagai penjual, dengan harga dan keuntungan ditentukan diawal akad. Pihak BMT harus menyediakan

barang barang yang dibutuhkan oleh nasabah sesuai kesepakatan, nasabah membayar barang tersebut dengan cara angsuran.

1. Praktik Pembiayaan Murabahah dalam Meningkatkan usaha nasabah pada Masa Pandemi Covid 19 di BMT Tanjung Paiton.

Pada masa pandemi Covid 19 masyarakat sangat membutuhkan modal usaha untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Maka dari itu masyarakat banyak yang mengajukan pembiayaan murabahah kepada BMT Tanjung dengan meningkatkan usahanya. Pembiayaan murabahah yaitu pembiayaan dengan fasilitas yang ditujukan untuk nasabah yang menginginkan dalam meningkatkan usaha nasabah. Dengan menggunakan prinsip syariah berakadkan murabahah. Pada BMT Tanjung siap memberikan pelayanan pembiayaan kepadanasabah yangmenginginkan pembiayaan dengan mudah dan cepat.

Berdasarkan hasil observasi, selama melakukan observasi di BMT Tanjung banyak calon nasabah yang datang untuk melakukan pembiayaan kepada BMT Tanjung dengan pelayanan yang ramah dari bagian administrasi.⁶⁴

Berikut hasil wawancara dengan Moh Nasih Hasani Selaku Bagian Pembiayaan pada tanggal 29 Juni 2021, menyatakan sebagai berikut ;

“Praktek yang digunakan oleh BMT Tanjung dengan menggunakan akad murabahah yang syari’ah pada produk pembiayaan yang adadi BMT Tanjung ialah nasabah mengajukan pembiayaan kepada BMT untuk kebutuhannya dengan membawa

⁶⁴Observasi pada tanggal 29 Juni 2021.

persyaratan yang telah ditetapkan oleh BMT dengan mengisi formulir pembiayaan”.⁶⁵

Tambahan dari bagian pembiayaan, setelah nasabah memenuhi persyaratan dalam mengajukan pembiayaan murabahah pada produk pembiayaan di BMT Tanjung setelah itu akan dilanjutkan proses pemeriksaan secara detail, prosedur tersebut tertera dibawah ini yaitu :

- a. Bagian pelayanan melihat surat permohonan pembiayaan dan kelengkapan persyaratan.
 - b. Mencocokkan kembali fotocopy berkas pengajuan dengan aslinya.
 - c. Nasabah mengisi formulir surat permohonan pembiayaan.
 - d. Mencatat permohonan pembiayaan untuk produk pembiayaan kedalam buku permohonan pembiayaan.
 - e. Permohonan tersebut akan di sampaikan kepada Kepala BMT Tanjung untuk diproses lebih lanjut
 - f. Masukan file calon nasabah tersebut dalam proses pembiayaan dan digolongkan dalam nasabah baru ataupun lama
- Ada ketentuan berbeda antara nasabah baru dan lama :
- 1) Nasabah baru
 - a) Mengisi form pembiayaan yang disediakan oleh pihak BMT Tanjung.
 - b) Nasabah melengkapi syarat-syarat.
 - c) Nasabah harus membayar simpanan pokok 10% dari harga sebagai menjadi nasabah.

⁶⁵Moh Nasih Hasani Selaku Bagian Pembiayaan, Wawancara, Paiton, 29 Juni 2021.

2) Nasabah lama

- a) Mengisi form pembiayaan yang disediakan oleh pihak BMTTanjung.
- b) Melengkapi berkas-berkas yang sudah ada di BMTTanjung.
- c) Pengelola BMTTanjung mengadakan penelian terhadapnasabah apakahnasabah lama ini dalam mengangsur pembiayaan lancar atau mengalami masalah dalam pembiayaan sebelumnya.
- d) Diadakan survei kembali jika pembiayaan yang diajukan lebih besar dari yang sebelumnya.⁶⁶

Berikut hasil wawancara dengan Faizin Syamwil Selaku Kepala BMT Tanjung pada tanggal 12 Agustus 2021, menyatakan sebagai berikut;

“Praktek yang di pakai di BMT Tanjung dengan menggunakan akad syari’ah, dengan akad murabahah di BMT Tanjung masyarakat banyak peminatnya, calon nasabah mengajukan pembiayaannya kepada BMT bagaian pelayanan dengan akad murabahah, dengan membawa persyaratannya yang sudah lengkap”.⁶⁷

BMT Tanjung menggunakan akad syari’ah yaitu akad murabahah. Akad murabahah adalah salah satu bentuk jual beli yang mengandung manfaat dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat. Didalam akad ini bukan saja mengandung jual beli dan memperoleh keuntungan, melainkan juga mengandung makna ta’awun yaitu saling membantu memenuhi kebutuhan masing-masing pihak.

Dengan menggunakan akad syari’ah yang gunakan di BMT Tanjung dan juga prosedur permohonan pembiayaan murabahah pada

⁶⁶Moh Nasih Hasani Selaku Bagian Pembiayaan, Wawancara, Paiton, 29 Juni 2021.

⁶⁷Faizin Syamwil Selaku Kepala BMT Tanjung, Wawancara, Paiton, 12Agustus 2021.

pembiayaan di BMT Tanjung pertama kali yaitu dengan calon nasabah datang mengajukan permohonan pembiayaan ke kantor dengan melengkapi persyaratan-persyaratan sebagai berikut :

- a. Bersedia menjadi nasabah BMT Tanjung.
- b. Memiliki usaha dan atau penghasilan tetap.
- c. Mengisi formulir pembiayaan.
- d. Melengkapi persyaratan administratif
 - 1) Foto copy KTP suami istri.
 - 2) Foto copy kartu keluarga (KK).
 - 3) Foto copy surat nikah.
 - 4) Melampirkan foto copy BPKB Kendaraan, atau sertifikat tanah.
 - 5) Untuk jaminan BPKB kendaraan dilengkapi dengan foto copy STNK, sedangkan untuk jaminan sertifikat.

Berikut hasil wawancara dengan Buadi Selaku Nasabah BMT Tanjung pada tanggal 01 Juli 2021, menyatakan;

“Prakteknya sangat mudah kalau ngajukan pembiayaan di BMT Tanjung mbak, apalagi dengan menggunakan akad syari’ah. Pertama saya datang ke BMT Tanjung kemudian pegawai BMT Tanjung memberikan saya formulir untuk di isi sebagai salah satu syarat untuk melakukan pembiayaan. Setelah itu pegawai BMT Tanjung menjelaskan kepada saya mbak mengenai prosedur dan syarat-syarat yang lain”⁶⁸

Sebelum nasabah mendapatkan pembiayaan murabahah, nasabah harus mengikti proses dan perosedur yang berlaku di BMT Tanjung, adapun proses dan prosedur pembiayaan murabahah yaitu:

⁶⁸ Buadi Selaku Nasabah BMT Tanjung, Wawancara, Paiton, 01 Juli 2021.

a. Mengisi Permohonan Pembiayaan.

Nasabah atau calon nasabah mengisi formulir memenuhi persyaratan pembiayaan yang telah disediakan oleh BMT Tamjung tentang identitas nasabah.

b. Pemeriksaan Kelengkapan Administrasi.

Formulir permohonan yang diajukan akan diperiksa oleh Administrasi Pembiayaan, untuk memeriksa apakah kelengkapan administrasi calon nasabah sudah lengkap. Apabila sudah lengkap maka bagian administrasi akan meneruskan ke bagian pembiayaan untuk dilakukan Survei.

c. Pelaksanaan Survei

Setelah kelengkapan administrasi, biasanya survei dilakukan paling lama 1 hari setelah penyerahan kelengkapan administrasi. Survei ini biasanya akan dilaksanakan oleh bagian pembiayaan. Survei ini bertujuan untuk mendapatkan keterangan data nasabah meliputi:

- 1) Tempat usaha calon nasabah.
- 2) Ruman calon nasabah.
- 3) Agunan calon nasabah.

d. Pembuatan Nota Analisa

Setelah survei dilakukan, maka data-data yang di dapat sebelum dan sesudah survei, maka bagian pembiayaan akan melakukan analisa terhadap kelayakan dari usaha calon nasabah. Biasanya analisa yang

dilakukan adalah kemauan membayar, kemampuan membayar, dan kelayakan jaminan.

e. Proses akad

Setelah melakukan analisa pembiayaan, Kepala BMT Tanjung menjelaskan akad pembiayaan kepada calon nasabah. Setelah nasabah memahami dan sepakat dengan akad tersebut maka nasabah menandatangani akad yang telah dibuat oleh Admin BMT Tanjung.

1) Pencairan Dana

Setelah bagian pembiayaan telah menerima data dan dokumentasi berisikan data persetujuan pemberian fasilitas pembiayaan atas nasabah yang namanya tercantum didalam formulir tersebut lalu memeriksa kembali kelengkapan data pendukung dan kelengkapan pengisian dokumen yang diterima, pastikan semua persyaratan yang disyaratkan telah terpenuhi. Apabila sudah lengkap dan benar, daftarkan pembukuan pembiayaan tersebut kedalam kartu pembiayaan dan buku angsuran pembiayaan untuk file anggota sesuai data yang ada, setelah itu maka nasabah bisa mengambil dana dari BMT Tanjung.

2) Pembayaran Angsuran

Nasabah BMT Tanjung pembiayaan murabahah dapat melunasi pembiayaan setiap bulannya sebelum jatuh tempo.⁶⁹

⁶⁹ Sumber Dokumentasi BMT Tanjung.

2. Faktor Pendukung dan Penghambat Praktik Pembiayaan Murabahah dalam Meningkatkan usaha nasabah pada Masa Pandemi Covid 19 di BMT Tanjung Paiton.

Dalam sebuah penelitian dimungkinkan ada persoalan yang berat dikalangan lembaga keuangan. hal ini bisa dilihat dari praktek akad yang di gunakan oleh BMT Tanjung yang syari'ah. Faktor demikian adalah faktor pendukung dan penghambat.

a. Faktor Pendukung

Berikut hasil wawancara dengan Faizin Syamwil Selaku Kepala BMT Tanjung pada tanggal 12 Agustus 2021, menyatakan sebagai berikut ;

“Faktor pendukung diBMT Tanjung itu banyak baik dari internal maupun eksternal. Misalnya dari internal SDM merupakan bagian dari komitmen kita. Adanya BMT Tanjung itu sendiri yaitu untuk memberikan manfaat yang sebesar-besarnya kepada masyarakat dan itu merupakan salah satu tujuan dari visi misiBMT Tanjung itu sendiri.”⁷⁰

Berikut hasil wawancara dengan Moh Nasih Hasani Selaku Bagian Pembiayaan pada tanggal 29 Juni 2021, menyatakan ;

“Faktor pendukung : Jadi BMT Tanjung mempunyai jaringan yang cukup luas untukmengembangkan UMKM itu sendiri, banyak industri-industri kecil yang bisa kita danai. Terus dari Drs. H. Karnadi selaku pedagang meminta kepada BMT Tanjung untuk bisa lebih memberikan kontribusinya kepada sektor UMKM.”⁷¹

Berdasarkan hasil wawancara di atas bahwa faktor pendukung di BMT Tanjung. Adanya BMT Tanjung sendiri untuk memberikan

⁷⁰Faizin Syamwil Selaku Kepala BMT Tanjung, Wawancara, Paiton, 12Agustus 2021.

⁷¹ Moh Nasih Hasani Selaku Bagian Pembiayaan, Wawancara, Paiton, 29 Juni 2021.

manfaat yang sebesar-besarnya kepada masyarakat dan hal itu merupakan salah satu tujuan dari visi-misi BMT Tanjung. Termasuk nasabah yang sebagian besar merupakan seorang pengusaha, sehingga banyak mendorong BMT Tanjung untuk banyak berkontribusi di sektor UMKM.

b. Faktor Penghambat

Berikut hasil wawancara dengan Faizin Syamwil Selaku Kepala BMT Tanjung pada tanggal 12 Agustus 2021, menyatakan sebagai berikut ;

“Faktor penghambat yaitu masyarakat sudah terbiasa dengan menseset skema riba, skema bunga atau yang berbasis bunga maka dari itu perlu edukasi yang panjang untuk masyarakat, serta kurangnya pemasaran mengenai pembiayaan murabahah di BMT Tanjung yang berbasis syariah.”⁷²

Berikut hasil wawancara dengan Moh Nasih Hasani Selaku Bagian Pembiayaan pada tanggal 29 Juni 2021, menyatakan ;

“Adapun faktor penghambatnya di BMT Tanjung yaitu dari segi SDM yang masih kurang sehingga pemasaran terbatas, masyarakat yang mengenal BMT Tanjung juga tidak terlalu banyak karena promosi juga kurang sehingga kepercayaan masyarakat juga masih terbatas.”⁷³

Berdasarkan hasil wawancara di atas bahwa faktor penghambatnya yaitu dari segi SDM yang masih kurang, sehingga pemasaran yang dilakukan oleh BMT Tanjung masih terbatas. Masyarakat yang mengenal BMT Tanjung juga tidak terlalu banyak

⁷² Faizin Syamwil Selaku Kepala BMT Tanjung, Wawancara, Paiton, 12 Agustus 2021.

⁷³ Moh Nasih Hasani Selaku Bagian Pembiayaan, Wawancara, Paiton, 29 Juni 2021.

karena promosi juga kurang, sehingga kepercayaan masyarakat juga masih terbatas.

C. Pembahasan

Dalam analisis sistem dan prosedur aplikasi akad murabahah pada pembiayaan di BMT NU Jatim Cabang Mlandingan antara pihak BMT sebagai penjual, dengan harga dan keuntungan ditentukan di awal akad. Dimana anggota membutuhkan peralatan atau bahan, sedangkan BMT mengeluarkan dana untuk membelikan peralatan atau bahan tersebut. Dalam prosedur ini seluruh proses yang berkaitan dengan permohonan pembiayaan dilakukan secara manual.

1. Praktik Pembiayaan Murabahah dalam Meningkatkan usaha nasabah pada Masa Pandemi Covid 19 di BMT Tanjung Paiton

Berdasarkan hasil wawancara, bahwasanya Praktek yang digunakan oleh BMT Tanjung dengan menggunakan akad murabahah yang syaria h pada produk pembiayaan yang adadi BMT Tanjung ialah nasabah mengajukan pembiayaan kepada BMT untuk kebutuhannya dengan membawa persyaratan yang telah ditetapkan oleh BMT dengan mengisi formulir pembiayaan.

Diperjelas oleh Lukman Hakim, dalam bukunya berjudul “*Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*” bahwasanya prosedur dalam pembiayaan akad murabahah, yaitu;⁷⁴

d. Rukun Murabahah

⁷⁴Lukman Hakim, *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*, 111.

5) Penjual dan pembeli, adapun syarat-syarat penjual dan pembeli adalah sebagai berikut:

a) Berakal, agar tidak mudah tertipu, karena orang yang gila termasuk tidak sah jual belinya.

b) Dengan kehendak sendiri dan bukan karena paksaan.

c) Tidak mubazir.

d) Baligh.

6) Uang dan benda yang diperjual belikan, syaratnya yaitu:

5) Suci, barang yang najis tidak sah untuk diperjual belikan

6) Ada manfaatnya

7) Barang itu dapat diserahkan

8) Barang tersebut merupakan kepunyaan si penjual

7) Ijab qobul, ijab adalah perkataan penjual, sedangkan qobul adalah ucapan pembeli.

e. Syarat-syarat murabahah

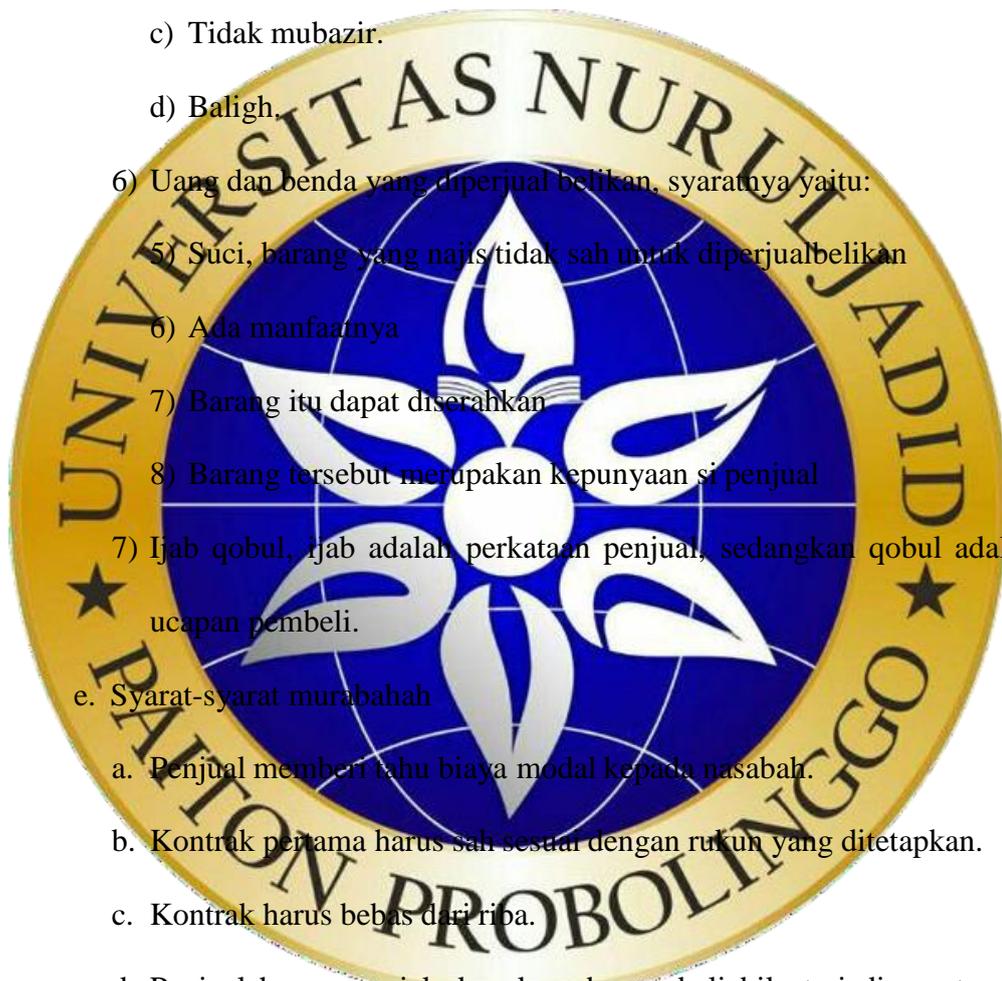
a. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.

b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.

c. Kontrak harus bebas dari riba.

d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat pada barang sesudah pembelian.

e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian.



Sedangkan menurut peneliti, calon anggota saat mengajukan pembiayaan dengan akad murabahah bersedia menjadi anggota BMT NU. Memiliki usaha dan atau penghasilan tetap, Mengisi formulir pembiayaan, Melengkapi persyaratan administrasi, sebagai berikut; Foto copy KTP suami istri, Foto copy kartu keluarga (KK), Foto copy surat nikah, Melampirkan foto copy BPKB Kendaraan, atau sertifikat tanah, Untuk jaminan BPKB kendaraan dilengkapi dengan foto copy STNK, sedangkan untuk jaminan sertifikat.

2. Faktor Pendukung dan Penghambat Praktik Pembiayaan Murabahah dalam Meningkatkan usaha nasabah pada Masa Pandemi Covid 19 di BMT Tanjung

a. Faktor pendukung

Berdasarkan hasil wawancara, bahwasanya faktor pendukung dengan adanya BMT Tanjung itu sendiri yaitu untuk memberikan manfaat yang sebesar-besarnya kepada masyarakat dan itu merupakan salah satu tujuan dari visi misi BMT Tanjung itu sendiri. Serta mempunyai jaringan yang cukup luas untuk mengembangkan UMKM itu sendiri, banyak industri-industri kecil yang bisa kita danai.

Diperjelas Oleh pendapat Andri Sumitra, di kutip dalam bukunya, "*Lembaga Keuangan Syariah*" Adapun kendala yang harus dihadapi terkait dengan faktor pendukung dalam pembiayaan murabahah, bahwasanya :

1) Adanya prinsip syariah yang dijadikan acuan di lembaga keuangan syariah untuk menerapkan sistem bagi hasil pada semua produknya terutama pada produk pembiayaan. Karena prinsip syariah ini memang sudah diterapkan dalam hukum yang ada.

2) Adanya sarana dan prasarana didalam lembaga keuangan merupakan faktor pendukung kedua dikarenakan sarana dan prasarana dalam lembaga keuangan cukup lengkap dengan mobilitasnya dan memiliki fasilitas yang terbaik guna memenuhi keinginan nasabah yang menginginkan pelayanan syariah. Selain itu sebagai lembaga keuangan yang syariah, dan harus memiliki layanan perbankan yang real time dan online disemua outlet dan juga dengan adanya publikasi media hal tersebut sangat penting karena adanya publikasi media agar dikenal dikalangan masyarakat.⁷⁵

Menurut peneliti, faktor pendukung dalam pembiayaan murabahah di BMT Tanjung sangat maksimal, stakeholder keberadaan lokasi sangat memadai berada di lingkungan masyarakat paiton, selanjutnya karena ada faktor pendukung sarana dan prasarana lainnya.

b. Faktor penghambat

Berdasarkan hasil wawancara, bahwasanya adapun faktor penghambat di BMT Tanjung yaitu dari segi SDM yang masih kurang sehingga pemasaran terbatas, masyarakat yang mengenal BMT Tanjung

⁷⁵ Andri Sumitra, *Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Pusta Karya, 2013), 562.

juga tidak terlalu banyak karna promosi juga kurang sehingga kepercayaan masyarakat juga masih terbatas.

Diperjelas Oleh pendapat Andri Sumitra, di kutip dalam bukunya, “*Lembaga Keuangan Syariah*” Adapun faktor penghambat yang harus dihadapi terkait dengan pembiayaan murabahah BMT Tanjung:⁷⁶

- 1) Akumulasi kebutuhan dana masyarakat belum bisa dipenuhi oleh BMT.
- 2) Walaupun keberadaan BMT cukup dikenal tetapi masih banyak masyarakat yang berhubungan dengan rentenir.
- 3) Nasabah yang bermasalah.
- 4) BMT cenderung menghadapi BMT lain sebagai lawan yang harus dikalahkan, bukan sebagai partner dalam upaya untuk mengeluarkan masyarakat dari permasalahan ekonomi yang dihadapi.
- 5) Dalam upaya untuk mendapatkan nasabah timbul kecenderungan BMT mempertimbangkan besarnya bunga di bank konvensional.

Dari sisi lain faktor penghambatnya adalah:

- 1) Belum maksimal mensosialisasikan pembiayaan murabahah, serta kurang peminat nasabah untuk melakukan pembiayaan murabahah.
- 2) Faktor Penghambat Kedua, Kurang pengetahuan masyarakat di dalam perbankan syariah tentang pembiayaan murabahah, karena mereka hanya menyamakan tentang pembagian hasil pembiayaan

⁷⁶ Andri Sumitra, *Lembaga Keuangan Syariah*, 571.

bank konvensional dan syariah itu sama saja, tetapi pada kenyataannya itu berbeda bahwa bank konvensional lebih tepatnya memakai bunga/riba, sedangkan bank syariah melakukan pembagian hasil dengan cara prinsip syariah dalam ajaran Islam, serta ada hukum tentang prinsip syariah.

3) Faktor penghambat yang ketiga, Kurang minatnya nasabah dalam pembiayaan murabahah, penerapan murabahah pada bank syariah juga belum terlalu banyak nasabah atau masyarakat yang melakukan pembiayaan murabahah.⁷⁷ Akan tetapi ada juga yang mengetahui pembiayaan murabahah dalam bank syariah tersebut, karena masyarakat atau nasabah kalau ingin melakukan pembiayaan murabahah takut terjadinya resiko kerugian dalam pembiayaan itu, jadi tidak terlalu banyak nasabah melakukan pembiayaan murabahah.

Menurut peneliti, faktor penghambat yang dialami oleh BMT Tanjung mengenai pengumpulan dana yang kurang maksimal sehingga kalau orang mau melakukan pembiayaan masih prosesnya lama, serta ada masyarakat yang belum tau kalau di Paiton ada BMT Tanjung sehingga pengelolaan di BMT Tanjung kurang maksimal dalam pemasaran mengenai produk pembiayaan murabahah. Dengan adanya faktor pendukung juga agar pengelola bisa menganalisa bagaimana

BMT Tanjung lebih baik ke depan. Sehingga masyarakat luas mengetahui keberadaan BMT Tanjung serta pembiayaannya.

⁷⁷ Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Depok: Raja Grafindo Persada, 2014), 46.