

# Strategi Kua Kecamatan Sungai Menang Dalam Menangani Dampak Pernikahan Dini Melalui Pendekatan Proaktif (Studi Kasus Pada Masyarakat Kecamatan Sungai Menang Kabupaten Oki)

Warida Muslika, Candra Darmawan   
 Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang  
 [muslikawarida@gmail.com](mailto:muslikawarida@gmail.com)  
 [candradarmawan@radenfatah.ac.id](mailto:candradarmawan@radenfatah.ac.id)

Submitted: 2024-04-15

Revised: 2024-04-20

Accepted: 2024-04-30

*This thesis is entitled "The Strategy of the KUA of Sungai Menang District in Handling the Impact of Early Marriage through a Proactive approach (In a Case Study of the Community of Sungai Menang District, OKI Regency)". This research is motivated by the large number of early marriages and the lack of public awareness about the negative impact of early marriage in Sungai Menang District. The purpose of this research is to find out what strategies are carried out by KUA employees and counselors in Sungai Menang Sub-district in dealing with the impact of early marriage and to find out what factors can influence public awareness of the impact of early marriage through a proactive approach. This type of research uses a qualitative approach with a descriptive approach. The data collection techniques include observation, interviews, documentation using primary and secondary data. While in the data analysis technique used interactive analysis, namely data reduction, data presentation and conclusion drawing. This research data uses the Impact of Early Marriage Theory popularized by Ngiyatul Khasanah and the KUA Strategy Theory popularized by Ayu Rahadiani and Azis Muslim. Based on the results of this study, there are still many people who enter into early marriage with various factors that occur, lack of public awareness of the impact of early marriage, and people who ignore the advice given by the extension workers, However, there are also people who understand and understand the impact of early marriage so that they do not enter into early marriage and the strategies carried out by the KUA have an impact on prospective brides who will register for marriage. Thus, the KUA strategy and extension activities carried out by the extension workers can be carried out well and smoothly, then people should realize and understand what the impact will be if they enter into early marriage.*

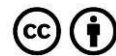
**KEYWORDS:** KUA Strategy, Impact of Early Marriage, Proactive Approac.

**Copyright holder:**  
© Muslika, W. Darmawan, C (2024)

**Published by:**  
Scidacplus  
**Journal website:**  
<https://journal.scidacplus.com/index.php/sscij/>

**E-ISSN:**  
2656-1050

This article is under:



**How to cite:**

Muslika, W, Darmawan, C. (2024). Strategi KUA Kecamatan Sungai Menang Dalam Menaganani . *Social Science and Contemporary Issues Journal*, 2(1). <https://doi.org/10.51214/bocp.v4i3.413>

## Pendahuluan

Di era globalisasi ini sangatlah diharapkan suatu strategi bersaing yang benar-benar handal, karena kondisi dewasa ini semua kegiatan yang menyangkut masyarakat sudah tidak ada lagi batasannya, semua tranparan dan akuntabilitasnya harus dipertanggungjawabkan, baik dalam bidang jasa, lembaga keuangan maupun koperasi. Bentuk usaha koperasi memiliki keunggulan yaitu merupakan gerakan ekonomi rakyat dan mendapat dukungan besar dari pemerintah karena memiliki potensi sangat besar untuk mengembangkan usaha ekonomi rakyat dan mengentaskan kemiskinan. Namun, realitas memperlihatkan perkembangan koperasi hingga kini masih memprihatinkan (Esmi

Warassih, 2018: 44).

Dari 140 ribu koperasi yang ada di Indonesia, termasuk koperasi syariah, hanya sekitar 28,5% yang aktif dan lebih sedikit lagi koperasi yang memiliki manajemen kelembagaan yang baik, partisipasi anggota yang optimal, usaha yang fokus,terlebih lagi skala usaha yang besar. Sebagai pilar terpenting ekonomi bangsa yang diharapkan menjadi sokoguru perekonomian, secara ironis koperasi justru jauh tertinggal dari badan usaha lainnya dan cenderung dianggap sebagai badan usaha kelas dua (Esmi Warassih, 2018: 16).

Dengan keluarnya Undang-Undang No. 10 tahun 1998 yang merupakan revisi dari peraturan pemerintah No. 72 tahun 1992 tentang sebuah bank yang beroperasi dengan sistem bagi hasil, maka seiring dengan hal tersebut banyak pula lembaga keuangan non-bank yang muncul dengan sistem bagi hasil. Salah satunya adalah BMT (*Baitul Mal Wa Tamwil*), yang merupakan lembaga keuangan mikro yang menginduk pada koperasi, sehingga BMT lebih familier dengan koperasi jasa keuangan syariah (Muklas, 2018: 22). Peraturan dan pelaksanaan kegiatannya diatur dalam Keputusan Menteri Negara koperasi dan usaha kecil menengah RI nomor : 91/Kep/M. KUKM/IX/2004 tentang petunjuk pelaksanaan kegiatan usaha koperasi jasa keuangan syariah. Keberadaan BMT ini merupakan salah satu dari lembaga keuangan non-bank untuk mewujudkan keinginan khususnya sebagian umat Islam tentang jasa layanan yang berprinsip syariah dalam mengelola perekonomiannya (Subekti, 2019: 33-34).

Walaupun kurang lebih telah 12 tahun yang lalu peraturan tentang bank dengan prinsip bagi hasil disahkan, tetapi untuk BMT yang menginduk pada koperasi baru disahkan tahun 2004 lalu, sehingga praktik lembaga keuangan syariah non-bank khususnya BMT masih relatif baru dikalangan masyarakat yaitu dengan menggunakan model sistem perbankan syariah (Yusuf Azis Raman, 2020: 18). Salah satu fenomena yang masih hidup dan masih eksis di masyarakat adalah rentenir barang rumah tangga, yaitu seseorang yang melakukan kegiatan peminjaman uang atau modal dalam membeli alat rumah tangga. Renten atau kegiatan renten merupakan suatu aktifitas dimana seseorang meminjamkan uang dengan bunga yang berlipat-lipat yang memungkinkan bunga tersebut melebihi utang pokoknya jika cicilannya terlambat dalam hal ini untuk membeli alat rumah tangga (Adlen haiman Manurung, 2008: 2).

Eksistensi praktik rentenir ini dikarenakan masyarakat menyadari lebih mudahnya dan lebih efisiennya meminjam uang untuk membeli barang rumah tangga dari rentenir dari pada meminjam uang dari bank atau lembaga peminjaman lainnya. Sebab apabila masyarakat meminjam uang dari rentenir tidak membutuhkan kelengkapan surat-surat identitas dan keterangan jenis usaha lainnya, selain prosesnya juga cepat masyarakat juga diberi kemudahan untuk mencicil atau mengangsur uang peminjaman tersebut perhari, perminggu, bahkan perbulan (Tulus. TH, 2002: 73). Sesuai dengan kemampuan dan kesepakatan yang telah disepakati antara peminjam dan si rentenir. Selain itu tidak ada hukum peradilan yang melarang pekerjaan tersebut. Namun demikian, keberadaan rentenir (*money lender*) sulit terdeteksi pihak luar (*outsiders*) karena cenderung bersifat tertutup. Kondisi tersebut dikarenakan dalam kehidupan masyarakat luas, pekerjaan sebagai rentenir dipandang sebagai pekerjaan yang negatif. Jika ditarik dari sudut pandang agama dan norma masyarakat, rentenir adalah pekerjaan yang tidak dapat dibenarkan (Muhammad, 2009: 63).

Rentenir barang biasanya datang saat masyarakat membutuhkan barang rumah tangga yang dinginkannya namun belum ada uang untuk membelinya. Saat itu pula rentenir menawarkan jasa pembelian terlebih dahulu dengan modal awal darinya. System pembayaran dengan cara cicilan bertahap dengan bunga yang telah disepakati. Biasanya rentenir juga akan melakukan peningkatan keuntungan jika ada konsumen yang telat dalam membayar yaitu dengan system denda sehingga mengalami pembengkakan saat melakukan pembayaran (Pius. Apartanto, M. Dahlan, 2010:30).

Rentenir awalnya melakukan perjanjian yang telah dilakukan kesepakatan secara bersama. Seperti pada perjanjian pada umumnya, perjanjian pinjam meminjam meminjam uang untuk pembelian barang yang dibutuhkan oleh rentenir ini tentu melibatkan dua belah pihak, yaitu pihak yang memberikan pinjaman (*kreditor*) dan pihak yang menerima pinjaman (*debitor*). Kedua belah pihak ini mengadakan sebuah perjanjian atau kesepakatan pinjam meminjam uang yang disertai dengan bunga yang sudah ditentukan oleh kreditor.

Dalam pembentukan kesepakatan melalui pernyataan kehendak ini, terkadang posisi tawar antara kedua belah pihak tidak seimbang, debitor dalam kondisi terdesak dan sangat membutuhkan uang menempati posisi tawar yang lemah sementara kreditor yang memiliki uang (keunggulan secara ekonomi) dengan posisi tawar yang lebih kuat menentukan bunga yang cukup besar. Dalam kondisi demikian pembentukan kata sepakat melalui perjumpaan kehendak kedua belah pihak menjadi cacat (Philip Kotler, Gali Astrongong, 2008: 266). Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan pemasaran. Harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa perbankan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan nantinya.

Pada saat ini praktek pengkreditan di BMT dalam menentukan kebijakan harga jual yang diinginkan tidaklah terlepas dari rujukan (*benchmark*) kepada suku bunga konvensional, tingkat pesaing (*competitor*), dan lain-lain. Di sisi lain, masih terdapat kritikan-kritikan terhadap beberapa praktek yang dilakukan BMT selama ini, terutama pada jual beli murabahah yang dianggap masih sama dengan kredit pada perbankan konvensional. Hipotesa ini didasarkan pada kenyataan bahwa proses penentuan harga jual murabahah adalah tetap menggunakan metode pembebanan bunga *flat rate* dan prinsip *cost of fund* yang merupakan pikiran utama dalam perbankan konvensional (Kasmir, 2004: 152).

Bahkan penentuan margin yang diberikan terkadang lebih besar dari suku bunga konvensional. Hal ini untuk menghindari akibat dari terjadinya inflasi. Kondisi seperti ini membuat adanya persepsi yang kurang baik dari masyarakat bahwa praktek BMT tidak ada bedanya dengan bank konvensional bahkan mungkin lebih jahat dari bank konvensional. Olehkarenanya menjadi hal yang sangat menarik apabila kita kaji lebih dalam tentang kebijakan yang diberikan bank syariah dalam menentukan harga jual murabahah, karena penentuan harga yang dilakukan oleh BMT merujuk pada suku bunga konvensional adalah paradigma yang sangat menyedihkan (Yetty Nur Indah Sari, 2008: 79). Idealnya selain dituntut untuk memenuhi aturan-aturan syariah, BMT juga diharapkan mampu memberikan bagi hasil kepada dana pihak ketiga minimal sama dengan, atau bahkan lebih besar dari suku bunga yang berlaku di bank konvensional serta menerapkan margin keuntungan pembiayaan murabahah yang lebih rendah daripada suku bunga kredit bank konvensional (Husni Firdaus, 2008: 44).

Berbeda halnya dengan BMT Bina Umat yang mana lebih mengutamakan pada sistem perjanjian awal yang telah disepakati secara bersama oleh kedua belah pihak. BMT Bina Umat hadir di tengah-tengah masyarakat Kecamatan Air Kumbang salah satu bentuk koperasi yang membantu masyarakat melepaskan diri dari jeratan rentenir uang ataupun rentenir barang (Emi Jamilatul Hijriyah, 2009:18). BMT Bina Umat melakukan pengkreditan barang rumah tangga yang dipesan atau dibutuhkan masyarakat dengan sistem pembayaran cicilan tanpa bunga. Sehingga membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan rumah tangganya. Artinya BMT Bina Umat mengkreditkan apa yang dibutuhkan masyarakat sesuai dengan perjanjian awal.

BMT Bina Umat menamkan sistem keislaman yang mana menggunakan kesepakatan awal dengan tidak mengembangkan bunga. Jadi kesepakatan awal yang ada dalam perjanjian, itu yang harus kita bayar. Pembayaran per cicilan hanya terpaku pada cicilan yang dilakukan berdasarkan ketentuan yang dilakukan secara bersama bukan pada ketentuan yang dilakukan secara sendiri atau

pokok yang ditentukan koperasi simpan pinjam umum lainnya. Peran BMT Bina Umat dalam memacu pertumbuhan perekonomian daerah semakin strategis dalam rangka mewujudkan struktur perekonomian yang semakin berimbang. Dukungan terhadap pengembangan koperasi daerah juga diperlihatkan dengan adanya “*dual banking system*”, dimana pengkreditan bersama diperkenankan untuk membuka unit usaha syariah. Sistem BMT Bina Umat sesungguhnya tidak terbatas pasarnya pada nasabah yang memiliki ikatan emosional keagamaan (masyarakat muslim). Layanan BMT dapat dinikmati oleh siapa saja, tidak tergantung agama yang dianut, sepanjang bersedia mengikuti cara berbisnis yang diperbolehkan secara syariah. Masyarakat membutuhkan lembaga keuangan yang kuat, transparan, adil dan berkomitmen membantu meningkatkan perekonomian dan usaha nasabah.

### **Pembahasan**

Musyitari (Ketransparanan Pada Pembeli). Dari hasil wawancara di atas tersebut dengan subyek Pimpinan Cabang BMT Bina Umat Mengenai Metode Murabahah Pada BMT Bina Umat Sebagai Solusi Dalam Transaksi Jual Beli Secara Cicilan Berkenaan Dengan Musyitari (Ketransparanan Pada Pembeli) dapat disimpulkan bahwa ketransparanan yang dilakukan BMT Bina Umat dalam melakukan perniagaan ataupun pelayanan terhadap nasabah menjadi modal utama dalam memegang kepercayaan masyarakat, yang mana hal ini dapat dilihat dari penentuan harga pada barang yang di perjual belikan telah melalui proses untung rugi. Namun itu semua dijelaskan Kembali pada nasabah agar tidak terjadi kekeliruan dan menghasilkan kesepakatan bersama. Dari hasil wawancara di atas tersebut dengan subyek Karyawan Cabang BMT Bina Umat Mengenai Metode Murabahah Pada BMT Bina Umat Sebagai Solusi Dalam Transaksi Jual Beli Secara Cicilan Berkenaan Dengan Musyitari (Ketransparanan Pada Pembeli) dapat disimpulkan bahwasannya kedua karyawan tersebut menyatakan bahwa dalam penentuan harga barang melalui proses yang diawali dari penghitungan harga pokok, pembiayaan perawatan dan keuntungan. Dengan ketiga komponen tersebut menghasilkan harga barang yang ditawarkan kepada konsumen. Proses tersebut dilalui dengan tujuan adanya ketransparanan antara pihak BMT Bina Umat dan konsumen.

Mabi'(Barang yang akan diperjual belikan). Dari hasil wawancara di atas tersebut dengan subyek Pimpinan Cabang BMT Bina Umat Mengenai Metode Murabahah Pada BMT Bina Umat Sebagai Solusi Dalam Transaksi Jual Beli Secara Cicilan Berkenaan Dengan Mabi'(Barang yang akan diperjual belikan) dapat disimpulkan bahwa setiap barang yang akan diperjual belikan di MBT Bina Umat tentu telah terdaptar dalam anggaran BMT yang mana di sesuaikan dengan kebutuhan masyarakat, dengan cara seperti ini maka ketersediaan pendanaan akan terkaper dengan baik. Selain itu juga dalam penentuan keinginan konsumen selalu mengutamakan kepuasan konsumen yang mana terlihat pada barang yang diinginkan bukan pemaksaan barang, adanya penjelasan keunggulan barang dan kelembahannya sehingga konsumen dapat konplen jika tidak sesuai dengan keinginan. Dari hasil wawancara di atas tersebut dengan subyek Karyawan Cabang BMT Bina Umat Mengenai Metode Murabahah Pada BMT Bina Umat Sebagai Solusi Dalam Transaksi Jual Beli Secara Cicilan Berkenaan Dengan Mabi' (Barang yang akan diperjual belikan) dapat disimpulkan bahwasannya barang yang akan diperjual belikan tidak semuanya berada dalam Gudang penyimpanan atau tersedia secara langsung. Manun juga barang tersebut tersedia di mitra BMT Bina Umat yang berda di kota Palembang ataupun di luar Sumatera Selatan seperti pulau Jawa. Ketersediaan barang yang diperjual belikan hanya sebatas peralatan rumah tangga seperti Kulkas, TV, Kursi dan peralatan lainnya. Hal ini berdasarkan pada situasi dan kondisi barang tersebut yang tidak memungkinkan untuk tersimpan lama di gudang penyimpanan BMT Bina Umat.

Tsaman (penentuan harga barang). Dari hasil wawancara di atas tersebut dengan subyek Pimpinan Cabang BMT Bina Umat Mengenai Metode Murabahah Pada BMT Bina Umat Sebagai Solusi Dalam Transaksi Jual Beli Secara Cicilan Berkenaan Dengan Tsaman (penentuan harga barang) dapat disimpulkan bahwasannya penentuan harga barang melalui proses yang cukup panjang yang mana diawali dari harga pokok barang tersebut, pembiayaan selama pengiriman, dilanjutkan dengan penentuan keuntungan sebesar 2,5 % dari harga beli, dan terakhir dilihat dari waktu yang diinginkan konsumen dalam pelunasan. Dengan melalui mekanisme tersebut akan membawa kemudahan bagi BMT Bina Umat untuk melihat kemampuan konsumen dalam pelunasan dan mengutamakan ketransparanan dan kepuasan konsumen. Dari hasil wawancara di atas tersebut dengan subyek Karyawan Cabang BMT Bina Umat Mengenai Metode Murabahah Pada BMT Bina Umat Sebagai Solusi Dalam Transaksi Jual Beli Secara Cicilan Berkenaan Dengan Tsaman (penentuan harga barang) dapat disimpulkan bahwasannya penentuan harga barang dilakukan dengan proses yang panjang dan keterbukaan yang dilakukan. Penentuan tersebut berawal dari penghitungan harga pokok yang dikeluarkan dalam pembelian barang. Dilanjutkan dengan penentuan harga perawatan dalam pengiriman dan terakhir waktu yang diinginkan dalam pelunasan yang dilakukan konsumen. Serta keuntungan dari harga pokok sebesar 2,5 % sehingga menghasilkan harga barang tersebut yang ditawarkan pada konsumen.

Shighat (Ijab dan Qobul Jula Beli). Dari hasil wawancara di atas tersebut dengan subyek Pimpinan Cabang BMT Bina Umat Mengenai Metode Murabahah Pada BMT Bina Umat Sebagai Solusi Dalam Transaksi Jual Beli Secara Cicilan Berkenaan Dengan Shighat (Ijab dan Qobul Jula Beli) maka dapat disimpulkan bahwasannya dalam melakukan akad di BMT Bina Umat barang yang diinginkan masyarakat atau konsumen harus disertakan. Sebelum melakukan akad biasanya adanya pengecekan secara bersama yang mana dilakukan oleh BMT Bina Umat dan juga konsumen tersebut. Sebelum melakukan akad dengan adanya pengecekan tersebut maka konsumen memastikan lagi kualitas barang, sehingga dapat dilanjutkan dengan akad. Dengan cara seperti itu bukan hanya melahirkan kepuasan konsumen juga menjamin keaslian barang. Artinya hal ini dapat dikatakan sesuai dengan jual beli secara Islami. Dari hasil wawancara di atas tersebut dengan subyek Karyawan Cabang BMT Bina Umat Mengenai Metode Murabahah Pada BMT Bina Umat Sebagai Solusi Dalam Transaksi Jual Beli Secara Cicilan Berkenaan Dengan Shighat (Ijab dan Qobul Jula Beli) dapat disimpulkan bahwasannya dalam ijab kobl yang dilakukan barang harus tersedia, tidak bisa diwakili namun jika tidak memungkinkan dapat diwakili dengan syarakat yang telah ditentukan, jika terjadi kerusakan pada barang akan diganti dengan ketentuan garansi.

Dari keseluruhan hasil wawancara di atas tersebut dengan subyek Pimpinan Cabang BMT Bina Umat Mengenai Metode Murabahah Pada BMT Bina Umat Sebagai Solusi Dalam Transaksi Jual Beli Secara Cicilan maka dapat disimpulkan bahwa ketransparanan yang dilakukan BMT Bina Umat dalam melakukan perniagaan ataupun pelayanan terhadap nasabah menjadi modal utama dalam memegang kepercayaan masyarakat, yang mana hal ini dapat dilihat dari penentuan harga pada barang yang di perjual belikan telah melalui proses untung rugi. Setiap barang yang kan diperjual belikan di MBT Bina Umat tentu telah terdaptar dalam anggaran BMT yang mana di sesuaikan dengan kebutuhan masyarakat, dengan cara seperti ini maka ketersediaan pendanaan akan terkaper dengan baik. Penentuan harga barang melalui proses yang cukup panjang yang mana diawali dari harga pokok barang tersebut, pembiayaan selama pengiriman, dilanjutkan dengan penentuan keuntungan sebesar 2,5 % dari harga beli, dan terakhir dilihat dari waktu yang diinginkan konsumen dalam pelunasan. Dan dalam melakukan akad di BMT Bina Umat barang yang diinginkan masyarakat atau konsumen harus disertakan. Sebelum melakukan akad biasanya adanya pengecekan secara bersama yang mana dilakukan oleh BMT Bina Umat dan juga konsumen tersebut.

Dari beberapa kesimpulan di atas maka dapat diketahui bahwasannya penentuan harga barang melalui proses yang diawali dari penghitungan harga pokok, pembiayaan perawatan dan keuntungan. Dengan ketiga komponen tersebut menghasilkan harga barang yang ditawarkan kepada konsumen. Barang yang akan diperjual belikan tidak semuanya berada dalam Gudang penyimpanan atau tersedia secara langsung. Manun juga barang tersebut tersedia di mitra BMT Bina Umat yang berda di kota Palembang ataupun di luar Sumatera Selatan seperti pulau Jawa. Penentuan harga barang dilakukan dengan proses yang panjang dan keterbukaan yang dilakukan. Penentuan tersebut berawal dari penghitungan harga pokok yang dikeluarkan dalam pembelian barang. Dilanjutkan dengan penentuan harga perawatan dalam pengiriman dan terakhir waktu yang diinginkan dalam pelunasan yang dilakukan konsumen. Ijab kabul yang dilakukan barang harus tersedia, tidak bisa diwakili namun jika tidak memungkinkan dapat diwakili dengan syarakat yang telah ditentukan, jika terjadi kerusakan pada barang akan diganti dengan ketentuan garansi.

### ***Faktor Penghambat Dalam Penerapan Metode Murabahah Pada BMT Bina Umat.***

Faktor pendukung dari meningkatnya jumlah nasabah di BMT Bina Ummat Kecamatan Air Kumbang Kabupaten Banyuasin diantaranya: Banyak masyarakat muslim yang memiliki wadah untuk nabung. Minat menabung bisa diasumsikan sebagai rasa keinginan yang muncul sebagai respon ketertarikan terhadap BMT Bina Ummat. Selain dari religiusitas perilaku konsumen juga dipengaruhi oleh faktor dalam diri seseorang seperti usia, siklus kehidupan, gaya hidup dan pendapatan seseorang. Selain faktor dari diri sendiri, lingkungan sosial juga mempengaruhi minat seseorang dalam menabung di Koperasi Syariah. Pengetahuan religiusitas dan budaya menjadi peran penting dalam menentukan minat masyarakat untuk menabung di Koperasi syariah. Budaya memiliki acuan pada nilai, gagasan, simbol dan artefak. Hal ini, bermakna bahwa budaya membantu nasabah dalam berkomunikasi terhadap sesama, melakukan penafsiran serta evaluasi sebagai anggota masyarakat.

Banyak masyarakat yang tertolong jika ada yang butuh dana BMT Bina Ummat membantu meminjamkan dana bagi masyarakat yang membutuhkan atau yang memeperlukannya. Apalagi bagi masyarakat yang sudah menjadi nasabah atau BMT Bina Ummat sangatlah mudah dalam transaksi untuk meminjam ke BMT Bina Ummat, karena sudah menjadi nasabah/anggota. Semakin berkembangnya BMT Bina Ummat karena memiliki nasabah/anggota yang meningkat dan semakin ramai orang-orang ingin bergabung menjadi nasabah karena BMT tersebut melakukan unsur syariah. Dan memperlihatkan kemajuan BMT Bina Ummat serta meningkatkan omset.

Jika terjadi kenaikan pada penjualan maka tabungan akan meningkat. Jika nasabah atau anggota mengalami peningkatan tabungan maka jumlah kas pada hari itu juga naik. Selain dari religiusitas perilaku konsumen juga dipengaruhi oleh faktor dalam diri seseorang seperti usia, siklus kehidupan, gaya hidup dan pendapatan seseorang. Selain faktor dari diri sendiri, lingkungan sosial juga mempengaruhi minat seseorang dalam menabung di Koperasi Syariah

Resiko pada pembiayaan murabahah yang di dalamnya terdapat wakalah ini memang ada dan pihak BMT Bina Ummat Madani mengatasi dengan meminimalisir resiko itu supaya tidak membesar. Pembiayaan murabahah dengan akad wakalah ini berlaku untuk umum dan tidak untuk di khususkan untuk orang-orang yang tertentu. Pembiayaan ini merupakan pembiayaan yang sangat banyak diminati oleh anggota atau nasabah, karena pembiayaan ini mudah untuk dilakukan. BMT Bina Ummat Madani meminta jaminan kepada nasabah sebagai alat keseriusan nasabah dalam kegiatan ini. Kemudian BMT meminta jaminan seperti ini tak lain sebagai alternatif atau alat yang dapat di klaim apabila suatu saat terjadi sebuah risiko pembiayaan bermasalah, jadi jaminan ini bisa digunakan untuk menekan risiko yang dapat terjadi.

Selain dari kendala di atas juga ditemukan beberapa kendala lain yang sering kali dihadapi di

lapangan yang mana kendala ini berkenaan dengan nasabah yang mendapatkan musibah seperti halnya berikut; Terjadinya kematian. Jika nasabah mengalami meninggal dunia yang mana dibuktikan dengan surat keterangan dari kepala desa setempat maka perjanjian ataupun kewajibannya terhadap BMT Bina Ummat Madani dinyatakan lunas. Terjadinya musibah bencana alam. Bahawasannya nasabah yang mendapatkan musibah bencana alam seperti kebakaran rumah maka hal ini dinyatakan lunas dibuktikan dengan pengajuan, keterangan dari kepala desa, dan surat yang dilakukan petugas BMT Bina Ummat Madani. Persoalan mulai muncul, seperti macetnya pembiayaan nasabah Jika anggota/nasabah BMT Bina Ummat telat membayar cicilan atau ansuran perbulan atau yang ditentukan BMT maka itu akan menjadi dampak negatif bagi BMT Bina Ummat.

## Kesimpulan

Metode murabahah pada BMT Bina Umat sebagai solusi dalam transaksi jual beli secara cicilan di Kec. Air Kumbang Kab. Banyuasin dilakukan karena metode Murabahah pada BMT Bina Ummat Madani memakai wakalah untuk diberikan oleh anggota, karena sistem seperti itu bagi BMT Bina Ummat Madani sangat mempermudah untuk kedua belah pihak yakni pihak BMT dengan pihak anggotanya. Penggunaan akad wakalah dalam murabahah memang dinilai mengurangi substansi dari kesyariahan murabahah, hal itu dikarenakan apabila adanya penyertaan akad wakalah dalam pembiayaan murabahah maka pemilik modal (BMT Bina Ummat Madani) bisa memberikan kuasa kepada anggota untuk membelikan barang sendiri dan dengan mengatasnamakan nama anggota itu sendiri, BMT hanya menjadi pemberi modal dan bukan sebagai penjual atau pemilik barang. Wakalah di BMT Bina Ummat Madani digunakan/dibacakan setelah akad murabahah selesai dibacakan, hal tersebut memang belum sepenuhnya benar, akan lebih baik lagi kalau wakalah dibacakan terlebih dahulu yang kemudian disusul oleh akad murabahah. Faktor pendukung dan penghambat dalam penerapan metode murabahah pada BMT Bina Umat sebagai solusi dalam transaksi jual beli secara cicilan di Kec. Air Kumbang Kab. Banyuasin yaitu faktor pendukung Banyak masyarakat muslim yang memiliki wadah untuk nabung, Banyak masyarakat yang tertolong jika ada yang butuh dana, Kemajuan BMT Bina Ummat serta meningkatkan omset dan Jika terjadi kenaikan pada penjualan maka tabungan akan meningkat. Sedangkan faktor penghambatnya yaitu: Macetnya pembiayaan nasabah atau telat ansuran, Terjadinya kematian dan Terjadinya musibah bencana alam.

## Referensi

- Manggala Putra, A. *Analisis Penentuan Harga Jual Dan Margin Akad Murabahah Pada BMT Al-Amin Makassar*. (Makassar: Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Hasanuddin, 2020)
- Muhammad, *Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009).
- Muhadjir, Noer. *Metode Penelitian Kualitatif*. (Yogyakarta: Rake Sarasin. 2000).
- Supriadi. *Desain Penyelesaian Kredit Macet dalam Pembiayaan Murobahah di BMT Bina Ummat Sejahtera*. (Tawazun: Journal of Sharia Economic Law Volume 1, Nomor 1, Maret, 2019).
- Sudrajad Subhana, Muhammad. *Dasar-Dasar Penelitian Ilmiah*. (Bandung: Pustaka Setia. 2005)
- Rush, Michael. Philip Althoff. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. (Jakarta: Cipta Karya Mandiri. 2002).
- T.H. Tambunan, Tulus. *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia:Beberapa Isu Penting*, (Jakarta : Penerbit Salemba Empat, 2002).
- Tarnando, Anggi. *Analisis Penerapan Produk Murabahah Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Pada Bmt Al Hasanah Cabang Jati Agung*. (Lampung: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan, 2020)
- Taufiq Amir, M. *Dinamika Pemasaran* (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2005).
- Tulus T.H. Tambunan, *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia:Beberapa Isu Penting*, (Jakarta : Penerbit Salemba Empat, 2002).

- Umar, Samsudin. Ridwan Nababan, Sulaiman Noer. *Metodologi Penelitian Kualitatif Suatu Pendekatan Sosial*. Bandung: Bulan Bintang, 2020).
- Usmana Rizki, Rafi. *Penyelesaian Wanprestasi Pada Akad Murabahah Ditinjau Dari Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Studi Kasus Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan syariah (KSPPS) Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) BERKAH MADANI Kota Depok*. (Jakarta: Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, 2020).
- Yusuf, Muhammad. *Strategi Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Untuk Meminimalisir Risiko Di Bmt Bina Umat Mandiri Kecamatan Tambang Kabupaten Kampar Ditinjau Menurut Ekonomi Islam*. (Riau: Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Syariah Dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim, 2019).