Iqtishaduna: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Hukum Ekonomi Syariah
Volume 7 Nomor 3 April 2026
ISSN (Online): 2714-6917
Halaman 2958-2976

ANALISIS SWOT PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM MENINGKATKAN PELAYANAN DI BAITUL MAL WA TAMWIL (BMT) NU CABANG PETERONGAN JOMBANG

Naily El Muna[1], Sri Oktavianah[2]
Universitas KH. A. Wahab Habullah[1,2]
Email: naely@unwaha.ac.id[1], soktavianah@gmail.com[2]

Abstrak
Penelitian ini mengangkat topik utama analisis SWOT pada pembiayaan murabahah untuk meningkatkan kualitas pelayanan di BMT NU Cabang Peterongan, Jombang. Potensi murabahah sangat besar karena merupakan produk unggulan yang mendominasi 60% pembiayaan syariah, memberikan solusi bagi nasabah yang ingin menghindari riba melalui transaksi jual beli yang transparan. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis penerapan murabahah, mengidentifikasi faktor internal dan eksternal melalui analisis SWOT, serta merumuskan strategi pengembangan yang efektif guna meningkatkan pelayanan. Metode yang digunakan adalah penelitian kualitatif deskriptif dengan fokus analisis SWOT. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan murabahah dilakukan melalui tujuh indikator utama, termasuk akad wakalah pra-murabahah dan transparansi margin. Faktor kekuatan utama meliputi kepatuhan syariah yang ketat dan dukungan komunitas NU, sedangkan kelemahannya adalah rendahnya literasi nasabah dan promosi yang terbatas. Peluang berasal dari pasar masyarakat menengah bawah, sementara ancamannya adalah persaingan fintech. Rekomendasi untuk penelitian selanjutnya adalah menggunakan pendekatan kuantitatif untuk mengukur dampak strategi terhadap kepuasan nasabah secara statistik dan membandingkan efektivitas murabahah dengan akad lainnya. Saran untuk BMT Peterongan yaitu mengintensifkan promosi digital edukatif, meningkatkan fasilitas fisik kantor, serta menerapkan konseling keuangan pra-akad wajib untuk memitigasi risiko pembiayaan bermasalah
Kata Kunci: Analisis SWOT, Pelayanan, Pembiayaan Murabahah.

Abstract
This study focuses on a SWOT analysis of murabahah financing to improve service quality at BMT NU, Peterongan Branch, Jombang. Murabahah has significant potential as it is a leading product that dominates 60% of Islamic financing, providing a solution for customers seeking to avoid usury through transparent transactions. The purpose of this study is to analyze the implementation of murabahah, identify internal and external factors through SWOT analysis, and formulate effective development strategies to improve service. The method used is descriptive qualitative research with a focus on SWOT analysis. Data collection was conducted through interviews, observation, and documentation. The results show that the implementation of murabahah is carried out through seven main

indicators, including the pre-murabahah wakalah contract and margin transparency. Key strengths include strict sharia compliance and support from the NU community, while weaknesses include low customer literacy and limited promotion. Opportunities come from the lower-middle class market, while the threat is fintech competition. Recommendations for further research include using a quantitative approach to statistically measure the impact of strategies on customer satisfaction and comparing the effectiveness of murabahah with other contracts. Suggestions for BMT Petrongan include intensifying educational digital promotions, improving physical office facilities, and implementing mandatory pre-contract financial counseling to mitigate the risk of problematic financing.
***Keywords**: SWOT Analysis, Services, Murabahah Financing.*

A. Pendahuluan

Murabahah merupakan prinsip yang diterapkan melalui mekanisme jual beli barang secara angsuran, di mana bank menambahkan margin keuntungan. Menurut OJK murabahah menyumbang 60% dari total pembiayaan yang diberikan oleh perbankan syariah di indonesia.[1] Jumlah Baitul Maal wat Tamwil (BMT) terus meningkat tajam mendorong persaingan meraih pangsa pasar UMKM.[2] BMT diharapkan dapat menjangkau para pengusaha kecil yang kesulitan dalam mendapatkan modal. Keberadaan BMT dapat dipandang sebagai pelengkap sistem perbankan di indonesia, mengingat perbankan konvensional belum sepenuhnya mampu melayani pengusaha kecil. Sementara itu, bank syariah dan bank pembiayaan rakyat syariah umumnya hanya melayani segmen masyarakat atau bisnis kelas menengah ke atas.[3]

Pembiayaan adalah salah satu tugas utama bank dan lembaga keuangan mikro, seperti Baitul Maal Wat Tamwil (BMT), yang bertujuan untuk menyediakan fasilitas pendanaan guna memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang mengalami kekurangan dana. Saat ini, transaksi murabaha menjadi jenis yang sangat dominan di lembaga keuangan syariah, baik di bank umum syariah, Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS), cabang syariah dari bank konvensional, maupun di BMT.[4] dengan demikian, pembiayaan menjadi aktivitas utama bagi lembaga keuangan islam, dan murabaha merupakan salah satu metode yang paling umum digunakan dalam proses tersebut.

---

[1] Departemen Perbankan Syariah and Otoritas Jasa Keuangan, *Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah*, n.d.

[2] Nur Ma, Yeny Fitriyani, and Fuad Yanuar, "implementation of murabaha financing in baitul maal wat tamwil : a swot analysis," *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)* 5, no. 1 (2024): 155–72, https://doi.org/10.46367/jps.v5i1.1772.

[3] Fatin Fadhilah Hasib, "analisis strategi pengembangan bmt: studi kasus pada bmt manfaat, surabaya jawa timur," *Jurnal Syarikah* 4, no. 2 (2018): 145–55, https://doi.org/10.30997/jsei.v4i2.1503.

[4] Mila Alfiani, Aan Zainul Anwar, and Darwanto Darwanto, "Analisis Pembiayaan Murabahah Pada BMT," *Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah)* 1, no. 2 (2018): 69–80, https://doi.org/10.36778/jesya.v1i2.10.

Iqtishaduna: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Hukum Ekonomi Syariah
Volume 7 Nomor 3 April 2026
ISSN (Online): 2714-6917
Halaman 2958-2976

Hingga kini, pembiayaan murabahah masih menjadi pilihan utama bagi lembaga keuangan syariah di berbagai belahan dunia.[5] Pembiayaan murabahah hadir sebagai solusi pembiayaan yang sejalan dengan prinsip-prinsip syariah. Dalam transaksi ini, jual beli dilakukan secara transparan dengan keuntungan yang telah disepakati sebelumnya. Mekanisme pembiayaan murabahah melibatkan bank syariah yang membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah, kemudian menjualnya kembali dengan harga yang telah ditentukan, termasuk margin keuntungan. Hal ini tentu berbeda dengan sistem pinjaman konvensional yang berbasis bunga, sehingga murabahah dianggap lebih adil dan sesuai dengan ajaran islam.

Pembiayaan murabahah merupakan suatu proses perdagangan di mana sebuah barang dijual dengan harga pokok ditambah keuntungan yang telah disepakati sebelumnya. Dalam akad pembiayaan murabahah, terdapat sejumlah ketentuan yang perlu dipenuhi, salah satunya adalah adanya barang yang akan diperjualbelikan. Untuk memenuhi akad ini, pihak BMT harus terlebih dahulu memiliki barang yang dipesan oleh nasabah secara sah, sehingga barang tersebut menjadi hak milik penuh bmt. Setelah itu, bmt dapat menawarkan atau menjual barang tersebut kepada nasabah. Ciri khas dari akad murabahah adalah kewajiban penjual untuk memberikan informasi kepada pembeli mengenai harga beli barang, berserta penjelasan tentang tambahan keuntungan yang dikenakan.[6] dengan demikian, murabahah merupakan sistem jual beli yang adil dan transparan, di mana setiap pihak memahami dengan jelas hak dan kewajibannya masing-masing.

Dalam dunia pembiayaan bank syariah, akad atau kontrak murabahah tetap menjadi pilihan utama yang paling banyak digunakan.[7] oleh karena itu, pembiayaan murabahah menjadi pilihan yang menarik bagi banyak orang karena mudah diterapkan, menguntungkan, dan memiliki risiko yang relatif ringan. Dalam transaksi murabahah, Baitul Maal Watamwil berperan sebagai pembeli dan penjual barang-barang halal yang dibutuhkan oleh nasabah. BMT akan membeli barang tersebut dari pihak ketiga dengan harga tertentu, kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang telah disepakati bersama, setelah menambahkan margin keuntungan.

Penelitian tentang pembiayaan murabahah dalam layanan Baitul Maal Wat Tamwil dilatarbelakangi oleh peran penting bmt dalam perekonomian masyarakat serta potensinya untuk mengurangi jumlah

[5] Fithria Aisyah Rahmawati and Wahibur Rokhman, "Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah Di BMT Se-Kabupaten Jepara," *Equilibrium* 3, no. 2 (2015): 238–53, https://doi.org/10.21043/equilibrium.v3i2.1257.

[6] Ma, Fitriyani, and Yanuar, "Implementation Of Murabaha Financing In Baitul Maal Wat Tamwil : A Swot Analysis."

[7] Irfan Harmoko, "Mekanisme Restrukturisasi Pembiayaan Pada Akad Pembiayaan Murabahah Dalam Upaya Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Irfan Harmoko, Se.I., Mm.," *Jurnal Qawanin* 2, no. 2 (2018): 61–80.

Iqtishaduna: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Hukum Ekonomi Syariah
Volume 7 Nomor 3 April 2026
ISSN (Online): 2714-6917
Halaman 2958-2976

penduduk yang hidup dalam kemiskinan.[8] dengan demikian, BMT hadir sebagai penyedia layanan pembiayaan yang memudahkan masyarakat, terutama kaum muslim, dalam membeli barang dengan skema angsuran yang adil dan tanpa denda keterlambatan. Melalui pembiayaan murabahah, nasabah dapat memenuhi kebutuhan produktif, seperti pembelian kendaraan operasional atau peralatan yang mendukung peningkatan pendapatan. Pembiayaan murabahah ini menjadi solusi bagi nasabah yang ingin menjauhkan diri dari praktik riba.

Pembiayaan murabahah merupakan salah satu produk unggulan yang ditawarkan oleh lembaga keuangan syariah, di mana transaksi jual beli dilakukan dengan penambahan margin keuntungan yang transparan. Di indonesia, Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) berperan penting dalam menyediakan layanan keuangan yang memilki dasar syariah, termasuk di dalamnya pembiayaan murabahah. Seiring dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat akan produk keuangan yang sesuai dengan prinsip syariah, bmt di jombang dihadapkan pada tantangan untuk meningkatkan kualitas dan efektivitas layanan yang mereka berikan.

Dalam penelitian ini, analisis SWOT berfungsi sebagai alat yang sangat berguna untuk memahami posisi BMT NU jombang di pasar pembiayaan murabahah. Dengan metode ini, kita dapat mengidentifikasi kekuatan internal yang dimiliki oleh BMT. Di sisi lain, terdapat peluang pertumbuhan yang signifikan, mengingat potensi pasar pembiayaan syariah yang kian berkembang. Namun, BMT juga perlu waspada terhadap ancaman yang muncul dari persaingan, baik dari lembaga keuangan syariah lainnya maupun dari bank konvensional.

Dalam konteks ini, penulis terinspirasi oleh tiga penelitian terdahulu yang relevan. Pertama, studi Laurentia Maria Husada Nafisah tentang "Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan di KSPP Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Utama Sumenep" mengindikasikan dominasi faktor kekuatan dan peluang dibandingkan kelemahan serta ancaman dalam strategi pemasaran produk syariah. Kedua, penelitian Novita Dwi Yulil berjudul "Peran Pembiayaan Murabahah pada BMT Al Huda terhadap Pengembangan Sumber Daya Masyarakat di Kecamatan Grabag" menunjukkan kontribusi murabahah dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui akses pembiayaan syariah. Ketiga, analisis Husnul Khotimah dalam "Analisis Pembiayaan Murabahah pada BMT (Studi Kasus pada BMT Aman Utama Jepara)" mengungkap efektivitas mekanisme murabahah dalam mengoptimalkan portofolio pembiayaan BMT. Oleh karena itu, penelitian ini mengkaji indikator pembiayaan murabahah lebih lanjut dengan pendekatan kontekstual pada BMT NU Jombang.

[8] A Wulandari and Sitti Nikmah Marzuki, "Implementasi Akad Murabahah Pada Produk Pembiayaan BMT As ' Sadiyah Sengkang : Studi Syariah Dan Ekonomi," *Jurnal Inovasi Ekonomi Syariah Dan Akuntansi (JIESA)* 2, no. 1 (2025): 103–14.

Iqtishaduna: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Hukum Ekonomi Syariah
Volume 7 Nomor 3 April 2026
ISSN (Online): 2714-6917
Halaman 2958-2976

B. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif-fokus SWOT. Adapun yang dimaksud dengan Penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang bersifat deskriptif sekaligus analitis. Dalam konteks ini, deskriptif menggambarkan dan menjelaskan berbagai peristiwa, fenomena, serta situasi sosial yang menjadi fokus kajian. Sementara itu, analisis merujuk pada upaya untuk memberikan makna, menginterpretasikan, dan membandingkan data yang diperoleh dari penelitian tersebut.[9] Penelitian Dilaksanakan Di BMT NU Cabang Peterongan Jombang Yang Beralamat Di Senden, Kecamatan Peterongan, Kabupaten Jombang Jawa Timur. Waktu Penelitian Dilaksanakan Pada Bulan November Pada Tahun 2025. Subjek penelitian melibatkan manajer, dan staf BMT NU. Jenis data yang digunakan yaitu menggunakan data skunder dan data primer. Data primer yang diperoleh dari hasil wawancara,dokumentasi dan observasi sedangkan data skunder diperoleh dari buku, jurnal, dan dokumen pendukung lainnya. Teknik analisis data menggunakan model interaktif dari Miles dan Huberman yang meliputi reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan dan verifikasi. Keabsahan data dijamin melalui triangulasi sumber dan teknik.

C. Hasil dan Pembahasan

1. Penerapan Pembiayaan Murabahah Di Di Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) NU Cabang Peterongan Jombang

Saat ini BMT NU Cabang Peterongan Jombang menggunakan tujuh indikator pembiayaan murabahah.

a. Kepemilikan barang oleh BMT

Menurut Haitam dalam jurnal (Haryoso, 2017), murabahah dapat diartikan sebagai suatu perubahan kepemilikan atas suatu barang yang dijual dengan harga awal ditambah sedikit margin keuntungan.[10] Definisi ini menekankan prinsip transparansi harga pokok dan margin tetap untuk menghindari riba serta gharar, sehingga transaksi jual beli syariah memastikan kejujuran dan kepastian bagi kedua belah pihak. Dalam konteks ini, praktik pembiayaan murabahah di BMT NU Peterongan mencerminkan teori tersebut melalui urutan akad wakalah terlebih dahulu, di mana nasabah diberi kuasa membeli barang atas nama BMT untuk memastikan kepemilikan riil sebelum akad murabahah dilanjutkan.

Sedangkan fatwa DSN-MUI No. 4/DSN-MUI/IV/2000 menegaskan bahwa murabahah harus didasari kepemilikan barang oleh penjual (BMT) secara sah, dengan pengungkapan harga perolehan yang jelas. Prinsip ini tercermin dalam proses

[9] Marinu Waruwu, "Pendekatan Penelitian Pendidikan: Metode Penelitian Kualitatif, Metode Penelitian Kuantitatif Dan Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Method)," *Jurnal Pendidikan Tambusai* 7, no. 1 (2023): 99–113, https://doi.org/10.36706/jbti.v9i2.18333.

[10] Zaimah Azzahro et al., "Penerapan Prinsip Ekonomi Islam Dalam Operasional BMT Sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syariah" 3 (2025).

Iqtishaduna: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Hukum Ekonomi Syariah
Volume 7 Nomor 3 April 2026
ISSN (Online): 2714-6917
Halaman 2958-2976

BMT NU Cabang Peterongan, di mana akad wakalah memfasilitasi pengadaan barang secara efisien, diikuti murabahah untuk penjualan dengan margin disepakati, sehingga meningkatkan kepercayaan nasabah. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara BMT NU Peterongan:

"Tidak selalu BMT membeli barang secara langsung. Dalam pelaksanaannya, BMT bisa memberikan kuasa kepada nasabah melalui akad wakalah untuk membeli barang tersebut. Jadi, sebelum akad murabahah dilakukan, ada akad wakalah terlebih dahulu. Dengan begitu, dalam pembiayaan ini terdapat dua akad, yaitu akad wakalah dan akad murabahah sebagai akad jual belinya."

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis SWOT pembiayaan murabahah di BMT NU Cabang Peterongan berfokus pada kekuatan seperti kepatuhan syariah melalui akad wakalah-murabahah yang urut, peluang peningkatan pelayanan via digitalisasi, serta ancaman kompetisi konvensional. Strategi ini selaras dengan teori Haryoso, karena tidak hanya memenuhi kebutuhan finansial nasabah, tetapi juga mendukung prinsip maslahah melalui transparansi dan keuntungan bersama yang berkelanjutan.

b. Transparansi Harga

Menurut teori atribusi Harris (2022), transparansi harga di BMT memudahkan nasabah muslim memverifikasi kepatuhan syariah, meningkatkan kepercayaan dan pilihan pembiayaan.[11] Teori ini menekankan bahwa pengungkapan harga pokok secara jelas memengaruhi persepsi nasabah terhadap legitimasi transaksi, sehingga menghindari keraguan dan memperkuat atribusi positif terhadap praktik syariah. Dalam konteks ini, transparansi menjadi kunci untuk membangun kepercayaan nasabah melalui verifikasi mandiri.

Choirunnisak dan Faisal (2023) menambahkan bahwa BMT wajib beri tahu harga pokok plus margin secara eksplisit, sesuai PSAK Syariah 102 untuk pencatatan murabahah yang jelas.[12] Prinsip ini memastikan akuntabilitas dokumentasi sebagai bukti kepatuhan syariah, sehingga nasabah dapat mengonfirmasi keadilan transaksi tanpa hambatan. Hal ini tercermin dalam proses pembiayaan yang menjamin kejelasan informasi bagi semua pihak. Hal ini tercermin dalam hasil wawancara dengan praktisi BMT, yang menyatakan:

[11] Allan Harris and Nurdiana Sari, "PEMBIAYAAN MURABAHAH (STUDI PADA BMT ASSYAFI ' IYAH BERKAH NASIONAL LAMPUN G TENGAH)" 1, no. 2 (2023): 33–38.

[12] Mauliddiah Avianda Bareta Abel, Lidiya Amiroh Husniyyatun and Peny Cahaya Azwari Charla Fransiska, "ANALISIS PENERAPAN PSAK SYARIAH PADA KOPERASI SYARIAH BMT ARMA DI PALEMBANG," *Eksyd Jurnal Studi Ekonomi Syariah*, 2025.

Iqtishaduna: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Hukum Ekonomi Syariah
Volume 7 Nomor 3 April 2026
ISSN (Online): 2714-6917
Halaman 2958-2976

"BMT secara terbuka menyampaikan harga pokok barang beserta margin keuntungan kepada nasabah. Dalam praktiknya, harga pokok selalu diinformasikan terlebih dahulu, kemudian dijelaskan juga besaran marginnya." Praktik ini selaras dengan proses pembiayaan yang menjamin kejelasan informasi bagi semua pihak."

Hasil wawancara memperkuat teori Harris (2022) dengan bukti empiris bahwa pengungkapan berurutan (harga pokok dulu, lalu margin) memfasilitasi verifikasi mandiri nasabah, mengurangi asimetri informasi, dan meningkatkan atribusi positif terhadap legitimasi syariah. Praktik ini juga memenuhi PSAK Syariah 102, di mana dokumentasi eksplisit menjadi alat akuntabilitas yang mencegah tuduhan riba atau ketidakadilan. Secara keseluruhan, transparansi seperti ini tidak hanya mematuhi regulasi, tetapi juga membangun loyalitas nasabah muslim yang sensitif terhadap prinsip keadilan Islam, berpotensi meningkatkan volume pembiayaan murabahah di BMT.

c. Jenis Barang Sesuai Syariah

Dalam akad murabahah di Baitul Maal wat Tamwil (BMT), pemilihan barang menjadi kunci utama untuk menjaga kesahihan transaksi secara syariah. Menurut analisis Muhammad, barang harus dalam kondisi *ma'dum* (belum ada atau belum dimiliki nasabah saat akad dilakukan) tetapi BMT membelinya terlebih dahulu, seperti elektronik atau perlengkapan rumah tangga. Syaratnya ketat: nasabah harus cakap hukum (dewasa dan berakal sehat) serta prosesnya transparan, sehingga harga pokok dan margin keuntungan jelas tercantum, menghindari unsur *gharar* atau ketidakjelasan.[13]

Haryoso menambahkan bahwa barang konsumtif seperti kendaraan pribadi atau barang produktif seperti alat usaha sah asal sesuai PSAK Syariah dan fatwa DSN-MUI, asalkan bukan barang spekulatif yang fluktuatif seperti emas atau saham spekulasi.[14] Dalil pokoknya dari QS. Al-Baqarah: 275 yang melarang jual beli barang *bathil* (tidak jelas) atau sia-sia serta hadits Nabi SAW riwayat Bukhari yang mensyaratkan barang jual beli harus jelas, halal, dan bermanfaat. Praktik BMT menerapkannya pada contoh konkret seperti tanah liat untuk usaha, sentrat ikan, atau motor, di mana barang-barang ini memiliki manfaat nyata bagi kehidupan nasabah. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara yaitu :

"BMT hanya menyetujui pembiayaan murabahah untuk barang ber-manfaat sebagai kebutuhan pokok yang wajar,

[13] Ika Trisnawati Alawiyah, "KONSEP PRODUK MURABAHAH DALAM PERSPEKTIF EKONOMI SYARI'AH" 1, no. 1 (n.d.).

[14] Azzahro et al., "Penerapan Prinsip Ekonomi Islam Dalam Operasional BMT Sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syariah."

Iqtishaduna: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Hukum Ekonomi Syariah
Volume 7 Nomor 3 April 2026
ISSN (Online): 2714-6917
Halaman 2958-2976

setelah analisis kebutuhan nasabah dan kemampuan bayar. Contohnya, pengajuan motor PCX disesuaikan ke Honda Beat jika yang terakhir lebih sesuai kemampuan nasabah."

Berdasarkan hasil wawancara, pemilihan barang dalam akad murabahah di BMT harus memenuhi kriteria barang *ma'dum* (belum dimiliki nasabah) yang bermanfaat sebagai kebutuhan pokok wajar seperti elektronik atau alat usaha setelah analisis kebutuhan dan kemampuan bayar nasabah, dengan contoh penyesuaian pengajuan motor PCX menjadi Honda Beat agar sesuai kapasitas.Praktik ini selaras dengan syarat transparansi harga pokok plus margin untuk hindari *gharar* serta fatwa DSN-MUI yang membolehkan barang konsumtif/produktif non-spekulatif seperti kendaraan atau peralatan usaha.

d. Akad Yang Sah Dan Sesuai Fatwa DSN-MUI

Akad murabahah yang sah di Baitul Maal wat Tamwil (BMT) harus sepenuhnya sesuai Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syariah, yang menjadi landasan teori utama bagi lembaga keuangan mikro syariah seperti BMT.[15] Fatwa ini merumuskan murabahah sebagai bentuk jual beli halal dengan margin keuntungan yang transparan, di mana BMT bertindak sebagai penjual yang membeli barang atas nama sendiri terlebih dahulu, kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga akad yang mencakup pokok dan margin tetap. Sesuai dengan hasil wawancara sebagai berikut :

"Untuk akad-akad yang diterapkan di BMT, termasuk akad murabahah, semuanya mengikuti ketentuan fatwa DSN-MUI."

Analisis menunjukkan kekuatan utama narasi ini terletak pada integrasi teori fatwa dengan praktik lapangan, yang memperkuat kredibilitas BMT sebagai lembaga syariah autentik dan mendukung maqasid syariah seperti hifz al-maal melalui pencegahan deviasi seperti wakalah campur atau margin tersembunyi. Namun, wawancara bersifat deklaratif umum, sehingga verifikasi lebih lanjut melalui audit syariah atau contoh dokumen akad diperlukan untuk mengantisipasi risiko greenwashing dan memastikan implikasi positif seperti penurunan NPL serta peningkatan kepercayaan nasabah.

e. Penerapan Prinsip Tanpa Riba

Ibnu Abbas dan At-Thabari mendefinisikan riba sebagai tambahan pada saat jatuh tempo kontrak tanpa syarat, seperti

[15] DSN-MUI, "Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murabahah," *Direktori Putusan Mahkamah Agung*, 2000, 1–6.

Iqtishaduna: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Hukum Ekonomi Syariah
Volume 7 Nomor 3 April 2026
ISSN (Online): 2714-6917
Halaman 2958-2976

kredit berjangka yang membebani peminjam.[16]Ibnu Rusyd dari mazhab Maliki menjelaskan riba terjadi dalam transaksi jual beli dan utang-piutang, dengan 'illat utama pada barang yang dapat dimakan dan disimpan, sehingga dilarang segala bentuk tambahan tidak adil.

Timur Kuran, ekonom kontemporer, berpendapat larangan riba dalam Al-Qur'an tidak menyasar semua bunga, melainkan praktik eksploitatif seperti penggandaan utang bagi yang tidak mampu bayar tepat waktu.[17] Pendekatan ini menantang interpretasi konvensional, menekankan riba sebagai pelindung kelompok rentan daripada penghapusan total bunga.

Bank syariah menerapkan prinsip ini melalui akad seperti mudharabah (bagi hasil), murabahah (jual beli dengan markup), dan musyarakah (kerja sama modal), menghindari bunga demi berbagi risiko dan keuntungan. Fatwa DSN-MUI Nomor 1/2004 memperkuat larangan ini, memastikan transaksi bebas riba untuk keadilan ekonomi inklusif. hal ini sesuai dengan hasil wawancara yaitu :

"Sebelum akad wakalah, BMT menganalisis detail barang (jenis, jumlah, spesifikasi, harga) untuk kejelasan syariah. Pasca-akad, konfirmasi ketat memastikan dana hanya untuk pembelian barang, hindari pengalihan yang memicu riba."

Hasil wawancara BMT-NU terhadap teori para ahli menunjukkan keselarasan kuat dalam penerapan prinsip tanpa riba, proses analisis data barang (jenis, spesifikasi, harga) sebelum akad wakalah mencegah "tambahan tanpa syarat pada jatuh tempo" ala Ibnu Abbas dan At-Thabari, serta menghindari riba fadhl pada barang ribawi seperti dijelaskan Ibnu Rusyd markup transparan dan konfirmasi dana dalam murabahah melindungi nasabah rentan dari penggandaan utang eksploitatif sebagaimana pandangan Timur Kuran yang menargetkan praktik tidak adil bukan semua bunga; serta praktik ini memperkuat Fatwa DSN-MUI No. 1/2004 melalui akad syariah seperti mudharabah/musyarakah untuk keadilan inklusif, meskipun optimalisasi literasi diperlukan guna skalabilitas lebih luas.

f. Angsuran dan jangka waktu

Teori para ahli keuangan konvensional mendefinisikan angsuran sebagai pembayaran periodik pokok pinjaman plus bunga yang proporsional dengan jangka waktu kredit, agar tidak membebani debitur. Menurut Kasmir dalam "Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya", jangka waktu harus sesuai masa produktif aset

[16] Issn Online, "EL-ADABI : Jurnal Studi Islam PENERAPAN PRINSIP ANTI RIBA DALAM HUKUM S YARI ' AH (Studi Komparatif Antara Teks Al- Qur ' an Dan Praktik Ekonomi Modern)," 2025, 2–8, https://doi.org/10.59166/el-adabi.v4i1.319.

[17]Retna Dwi Estuningtyas, "Konsep Riba Dalam Sistem Ekonomi Islam : Tinjauan Kritis Atas Pemikiran Timur Kuran" 4, no. 1 (2024): 15–28.

Iqtishaduna: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Hukum Ekonomi Syariah
Volume 7 Nomor 3 April 2026
ISSN (Online): 2714-6917
Halaman 2958-2976

dibiayai untuk menjaga kemampuan bayar jangka panjang. Sunariyah menambahkan bahwa metode flat rate menghasilkan angsuran tetap tapi total bunga lebih tinggi, sementara efektif menghitung bunga dari sisa pokok yang menurun.[18]

Sartono mengklasifikasikan hutang jangka panjang sebagai yang melebihi satu tahun dengan angsuran fleksibel untuk investasi, memperkuat prinsip proporsionalitas Kasmir.[19] Dalam perspektif syariah, Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah menguatkan adaptasi ini tanpa riba, di mana margin keuntungan ditambahkan di awal akad jual-beli, bukan bunga periodik. hal ini sesuai dengan hasil wawancara sebagai berikut.

"Untuk sistem pembayaran angsuran pada pembiayaan murabahah di BMT-NU, nasabah bisa memilih pembayaran secara cash tempo atau diangsur. Jika memilih angsuran, maka jumlah pokok pembiayaan akan dibagi sesuai jangka waktu yang disepakati. Misalnya, jika nasabah membayar uang muka terlebih dahulu, sisanya dapat dicicil setiap bulan. Untuk metode pembayarannya sendiri, BMT-NU menyediakan beberapa pilihan. Nasabah bisa membayar secara offline dengan datang langsung ke kantor, atau online melalui transfer bank. Pembayaran juga dapat dilakukan melalui Virtual Account (VA)"

Praktik BMT-NU selaras dengan teori Kasmir-Sunariyah-Sartono melalui pembagian pokok proporsional per tenor dan fleksibilitas uang muka/cicilan, tapi superior karena margin tetap murabahah sesuai Fatwa DSN-MUI menghindari riba flat rate. Wawancara membuktikan implementasi syariah-compliant yang mengadaptasi prinsip konvensional tanpa kontradiksi, dengan kanal pembayaran modern mendukung kemudahan debitur.

g. Dokumentasi dan legalitas

Dr. Dawud Arif Khan mendefinisikan murabahah sebagai jual-beli dengan margin disepakati awal, wajib didokumentasikan lengkap untuk hindari riba dan penipuan, selaras dengan PSAK 102. Suhendar dari Bank Syariah Indonesia memperkuat bahwa praktik perbankan syariah memerlukan bukti tertulis rinci untuk akuntansi syariah dan pengawasan OJK. J. Basri dalam studinya menyatakan dokumentasi formal sebagai syarat rukun murabahah, termasuk harga, barang, dan pembeli.[20]

---

[18] Pengaruh Jumlah Pinjaman et al., "Pengaruh Jumlah Pinjaman, Angsuran Pembayaran, Suku Bunga, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kinerja Nasabah," no. 4 (n.d.).

[19] "PERNYATAAN STANDAR AKUNTANSI KEUANGAN 102: AKUNTANSI MURABAHAH," n.d., https://web.iaiglobal.or.id/PSAK-Syariah/65#gsc.tab=0.

[20] Jainudin Basri, Anggraini Kusuma Dewi, and Gesang Iswahyudi, "Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah Dalam Perspektif Hukum Di Indonesia," *AL-MANHAJ: Jurnal Hukum Dan Pranata Sosial Islam* 4, no. 2 (2022): 375–80, https://doi.org/10.37680/almanhaj.v4i2.1802.

Iqtishaduna: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Hukum Ekonomi Syariah
Volume 7 Nomor 3 April 2026
ISSN (Online): 2714-6917
Halaman 2958-2976

Sartono memperkuat kontrak formal hutang jangka panjang, sementara Dr. Dawud Arif Khan dan Suhendar dari perspektif syariah mewajibkan dokumentasi transparan akad murabahah per Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 dan PSAK 102, tanpa gharar atau disembunyikan.

Hasil Wawancara dengan pimpinan BMT NU *"Semua transaksi murabahah di BMT selalu dilengkapi dengan dokumentasi yang sah dan tertulis. Setiap bentuk transaksi, termasuk rincian biaya-biayanya, dicatat secara lengkap tanpa ada satu pun yang dibiarkan tanpa bukti tertulis. Tidak ada unsur penipuan atau hal yang disembunyikan, karena bahkan hal-hal yang paling kecil sekalipun tetap dituangkan dalam dokumen resmi."*

Praktik BMT-NU kini lebih kuat dibuktikan selaras dengan ahli syariah tambahan ini, di mana dokumentasi lengkap wawancara mencerminkan prinsip Dawud dan Basri tanpa celah penipuan.

2. Faktor-Faktor Yang Menjadi Kekuatan, Kelemahan, Peluang Dan Ancaman (SWOT) Dalam Pembiayaan Di BMT NU Cabang Peterongan Jombang.

a. Kekuatan *(strengths)*

Menurut Albert Humphrey, pencetus analisis SWOT pada 1960-an di Stanford Research Institute, kekuatan *(strengths)* didefinisikan sebagai atribut dan sumber daya internal organisasi yang mendukung hasil sukses, seperti layanan pelanggan kuat atau kepatuhan prinsip etis yang membedakan dari kompetitor.[21] Definisi ini menekankan kekuatan sebagai keunggulan kompetitif internal yang dapat dimanfaatkan untuk strategi bisnis, termasuk dalam konteks keuangan syariah di mana kepatuhan syariah menjadi aset utama.

Teori Humphrey diperkuat oleh penerapannya pada BMT, di mana kekuatan seperti kepatuhan syariah, kepercayaan masyarakat, dan prosedur sederhana meningkatkan daya saing pembiayaan murabahah terhadap lembaga konvensional. Penelitian serupa menunjukkan bahwa kekuatan internal seperti nilai syariah dan hubungan komunitas meminimalkan risiko dan memaksimalkan pertumbuhan, sesuai dengan matriks IFAS yang mengukur faktor internal secara kuantitatif. hasil wawancara sebagai berikut:

"*Untuk memastikan setiap pembiayaan murabahah benar-benar sesuai dengan prinsip syariah, BMT memulainya sejak tahap analisis data. Setiap pengajuan dianalisis secara mendalam agar sesuai dengan ketentuan syariah. Kemudian, saat memasuki proses akad, BMT tidak hanya fokus pada sahnya akad, tetapi juga*

[21] Ahmad Rizqi Romadhoni, "Analisis SWOT Strategi BMT Dalam Bersaing Dengan Bank Umum Syariah Di Indonesia : Studi Literatur" 3 (2025): 1362–71.

Iqtishaduna: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Hukum Ekonomi Syariah
Volume 7 Nomor 3 April 2026
ISSN (Online): 2714-6917
Halaman 2958-2976

memastikan seluruh tata cara syariahnya terpenuhi. Proses akad diawali dengan membaca basmalah dan dilakukan sesuai ketentuan syariah agar transaksi benar-benar halal dan sesuai aturan. Dengan langkah-langkah tersebut, BMT memastikan bahwa seluruh pembiayaan murabahah berjalan sesuai prinsip syariah."

Hasil wawancara mengungkap bahwa BMT NU Jombang memulai pembiayaan murabahah dengan analisis data mendalam untuk memastikan kesesuaian syariah, dilanjutkan akad yang dibaca basmalah dan memenuhi tata cara halal sepenuhnya. Langkah ini menjamin transaksi murabahah berjalan sesuai prinsip syariah, menghindari unsur haram sejak awal proses. Kepatuhan syariah dalam analisis dan akad di BMT NU Jombang selaras dengan definisi kekuatan Humphrey sebagai sumber daya internal yang unik, yang diperkuat oleh studi BMT lain menunjukkan keunggulan kompetitif melalui prosedur halal. Praktik wawancara ini menguatkan teori dengan bukti empiris bahwa ketelitian syariah menjadi kekuatan diferensiasi, memungkinkan BMT memanfaatkan peluang pasar Muslim sambil mengurangi ancaman non-komplians.

b. Kelemahan *(weaknesses)*

Menurut teori SWOT yang dikembangkan oleh Albert Humphrey pada tahun 1960-an di Stanford Research Institute, kelemahan *(weaknesses)* didefinisikan sebagai faktor internal yang menghambat kinerja organisasi, seperti keterbatasan sumber daya, kurangnya pemahaman prosedur, atau ketidakefisienan operasional dalam pembiayaan murabahah di BMT.[22] Teori ini menekankan bahwa kelemahan harus diidentifikasi secara objektif untuk mengurangi risiko, khususnya dalam konteks keuangan syariah di mana pemahaman akad menjadi krusial.

Hal yang menguatkan teori SWOT Humphrey adalah penerapannya luas dalam analisis lembaga keuangan syariah seperti BMT, di mana kelemahan internal seperti rendahnya literasi nasabah terhadap akad murabahah sering menjadi hambatan utama, sebagaimana dibahas dalam studi kasus BMT NU yang menyoroti minimnya pemahaman syariah sebagai faktor risiko pembiayaan bermasalah.

Hasil wawancara menunjukkan: *"Tantangan utama yang dihadapi staf dalam memahami dan menerapkan akad murabahah adalah karena tidak semua nasabah benar-benar memahami konsep transaksi syariah. Banyak nasabah yang hanya fokus pada tujuan mendapatkan dana, tanpa memperhatikan bagaimana akad syariahnya bekerja. Hal ini menjadi tantangan tersendiri bagi staf,*

[22] Doni Yusuf Bagaskara and Rohmadi, "Analisis Swot Pembiayaan Murabahah Pada Lembaga Keuangan Syari'Ah Di Indonesia : Studi Pendekatan Nvivo Dan Literatur Review," *Jurnal Asy-Syarikah: Jurnal Lembaga Keuangan, Ekonomi Dan Bisnis Islam* 6, no. 1 (2024): 87–98, https://doi.org/10.47435/asy-syarikah.v6i1.2660.

Iqtishaduna: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Hukum Ekonomi Syariah
Volume 7 Nomor 3 April 2026
ISSN (Online): 2714-6917
Halaman 2958-2976

karena mereka tetap harus menjelaskan mekanisme akad sesuai syariah agar nasabah paham, meskipun sering kali nasabah kurang tertarik atau tidak terlalu memperhatikan penjelasannya."

Berdasarkan hasil analisis mengungkap bahwa kelemahan internal di BMT NuJombang, yaitu kurangnya pemahaman nasabah terhadap akad murabahah, selaras dengan teori SWOT Humphrey yang menyoroti faktor internal sebagai penghambat, diperkuat oleh temuan empiris di BMT serupa, dan dikonfirmasi langsung oleh wawancara yang menekankan beban staf dalam edukasi syariah.

c. Peluang *(opportunity)*

Selain teori Humphrey (1960) yang menjadi dasar klasik analisis SWOT, terdapat teori pengembangan SWOT oleh David (2011) dalam bukunya "Strategic Management", yang mendefinisikan peluang sebagai elemen eksternal positif seperti tren demografis, kemajuan teknologi, atau perubahan sosial-ekonomi yang dapat dieksploitasi untuk pertumbuhan organisasi, khususnya dalam pembiayaan syariah dengan menekankan pemanfaatan pasar niche yang sesuai prinsip Islam.[23]

Teori David diperkuat oleh aplikasi empiris di lembaga keuangan syariah, di mana peluang seperti pertumbuhan permintaan pembiayaan murabahah di segmen masyarakat berpenghasilan rendah terbukti dapat dimaksimalkan melalui strategi SO (Strengths-Opportunities), seperti memperluas jaringan BMT untuk menjangkau nasabah yang menghindari riba.

Hasil wawancara mengonfirmasi bahwa saat ini, peluang pasar untuk pembiayaan murabahah di Jombang masih cukup besar, terutama untuk pembiayaan konsumtif bagi masyarakat menengah ke bawah. Peluang tersebut muncul karena segmen masyarakat ini cenderung mencari layanan yang mudah dijangkau dan tidak rumit dalam urusan administrasi. Selain itu, sebagian masyarakat juga merasa lebih nyaman dan percaya menggunakan layanan BMT dibandingkan lembaga pembiayaan non-resmi atau rentenir. Jadi, peluang terbesar ada pada masyarakat yang membutuhkan proses cepat, mudah, dan tetap sesuai syariah. Segmen inilah yang menjadi target pasar paling potensial bagi pembiayaan murabahah.

Berdasarkan hasil analisis menunjukkan sinergi kuat antara teori Humphrey dengan realitas lapangan di BMT NU Jombang, di mana peluang eksternal seperti preferensi masyarakat terhadap proses syariah sederhana selaras dengan kekuatan internal BMT dalam memberikan layanan cepat dan terpercaya. Penguatan dari studi empiris membuktikan bahwa eksploitasi segmen menengah ke bawah dapat meningkatkan pangsa pasar murabahah, sementara hasil wawancara memberikan bukti kontekstual spesifik Jombang yang

[23]Doni Yusuf Bagaskara and Rohmadi. "Analisis Swot Pembiayaan Murabahah Pada Lembaga Keuangan Syari'Ah Di Indonesia : Studi Pendekatan Nvivo Dan Literatur Review."

Iqtishaduna: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Hukum Ekonomi Syariah
Volume 7 Nomor 3 April 2026
ISSN (Online): 2714-6917
Halaman 2958-2976

mendukung strategi pemanfaatan peluang untuk mengatasi kompetisi.

d. Ancaman *(threats)*

Menurut teori SWOT yang dikembangkan oleh Albert Humphrey pada tahun 1960-an di Stanford Research Institute, ancaman *(threats)* didefinisikan sebagai faktor eksternal yang tidak dapat dikontrol oleh organisasi, seperti perubahan regulasi, persaingan pasar, atau tren ekonomi yang merugikan, yang berpotensi melemahkan posisi kompetitif.[24] Teori ini menekankan bahwa ancaman harus diantisipasi melalui strategi defensif untuk melindungi kekuatan internal. Dalam konteks pembiayaan syariah seperti murabahah, Humphrey's framework sering diterapkan untuk mengukur risiko eksternal seperti rendahnya literasi keuangan syariah di masyarakat.

Teori Humphrey diperkuat oleh aplikasi dalam studi perbankan syariah, di mana ancaman utama mencakup keterbatasan pemahaman syariah masyarakat, minimnya akuntabilitas, dan persaingan dari bank konvensional yang menawarkan kemudahan non-syariah. Penelitian NVivo pada pembiayaan murabahah menunjukkan ancaman jarang dibahas secara mendalam, tetapi sering berupa gangguan jaringan, kurangnya promosi, dan kebiasaan konsumtif yang menghambat tabungan. Hal ini menegaskan bahwa teori SWOT efektif untuk lembaga seperti BMT, di mana faktor eksternal seperti krisis ekonomi lebih tahan diatasi syariah tapi tetap menjadi risiko.

Hasil wawancara menyatakan: *"Kami tetap mengutamakan brand syariah yang kami miliki. Seperti yang saya jelaskan tadi, strategi kami bukan hanya menawarkan kemudahan atau harga yang murah, tetapi juga memberikan nilai syariah yang kuat. Selain itu, kami juga fokus pada pendampingan manajemen keuangan untuk masyarakat. Jadi, ketika seseorang ingin membeli sesuatu dan memiliki potensi untuk mengelolanya dengan baik, kami bantu membimbing dan mengarahkannya. Bagi kami, masyarakat itu seperti keluarga, bukan sekadar target bisnis. Kadang ada masyarakat yang sulit menabung karena kebiasaan konsumtif. Di sinilah peran kami untuk membantu mereka melalui pendampingan keuangan agar bisa lebih teratur. Pendekatan seperti ini tidak banyak dimiliki oleh lembaga lain, termasuk pemerintah."*

Berdasarkan hasil analisis mendefinisikan ancaman secara teoritis sebagai faktor eksternal seperti kebiasaan konsumtif, yang selaras dengan wawancara di paragraf ketiga yang menyebut masyarakat sulit menabung akibat konsumsi berlebih, sementara paragraf kedua menguatkan dengan bukti empiris dari studi syariah.

[24] Nur Hasmi H and Stai D D I Pinrang, "Analisis SWOT Pada Produk Tabungan Wadiah Di Bank Syariah Indonesia Cabang Pinrang" 2, no. 9 (2024): 190–200.

Iqtishaduna: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Hukum Ekonomi Syariah
Volume 7 Nomor 3 April 2026
ISSN (Online): 2714-6917
Halaman 2958-2976

Pendekatan BMT NU Jombang melalui pendampingan keuangan unik mengurangi ancaman ini, tapi tetap rentan karena minimnya adopsi serupa oleh kompetitor, sehingga strategi defensif Humphrey diperlukan untuk mempertahankan brand syariah. Integrasi ini menunjukkan ancaman dapat dikelola dengan nilai tambah internal, mencegah pembiayaan murabahah terganggu persaingan eksternal.

3. Strategi Pengembangan Pembiayaan Murabahah Yang Dapat Diterapkan Untuk Meningkatkan Pelayanan Di BMT NU Jombang Berdasarkan Analisis SWOT.

Berdasarkan analisis SWOT terhadap pembiayaan murabahah di Baitul Maal wa Tamwil (BMT) NU Jombang, strategi pengembangan dirancang untuk memaksimalkan kekuatan internal, memanfaatkan peluang eksternal, mengatasi kelemahan, serta meminimalkan ancaman. Pendekatan ini mengintegrasikan temuan dari data primer (wawancara manajer, staf, dan nasabah) dengan dimensi pelayanan SERVQUAL *(tangible, reliability, responsiveness, assurance, empathy)* guna meningkatkan kualitas layanan secara holistik. Berikut adalag matriks dan strategi Pengembangan Pembiayaan Murabahah.

Tabel 1. Matriks Pengembangan Pembiayaan Murabahah Untuk Meningkatkan Pelayanan Di BMT NU Jombang

Kekuatan *(Strengths)*	**Kelemahan *(weaknesses)***
Akad wakalah-murabahah yang transparan mengenai harga pokok dan margin yang dapat dinegoisasikan.	Fasilitas fisik seperti ruang tunggu masih sederhana dan promosi produk kurang intensif.
Prosedur SOP yang andal, proses pencairan cepat (1-2hari), serta dukungan kuat dari komunitas NU	Pemahaman nasabah terhadap dokumen akad syariah yang rumit masih rendah.
Citra syariah yang Amanah, pelatihan staf rutin, dan virtual account yang mendukung respons cepat.	Pengetahuan staf belum optimal untuk menargetkan segmen UMKM secara khusus,serta jam operasional standar.
Lokasi strategis di jl senden dengan dukungan penuh dari PCNU jombang.	Belum tersedia data analisis nasabah untuk layanan yang lebih personal.

Tabel 2. Matriks Pengembangan Pembiayaan Murabahah Untuk Meningkatkan Pelayanan Di BMT NU Jombang

Peluang *(opportunities)*	**Ancaman *(threats)***
Pasar Masyarakat menengah bawah yang luas dan anti rentenir,serta pertumbuhan UMKM syariah.	Kebiasaan konsumtif Masyarakat yang tinggi, dengan potensi NPL tunggakan anggsuran di atas 10%.
Program pendampingan UPZ untuk UMKM, literasi keuangan OJK, dan tren digitalisasi syariah.	Persaingan ketat dari fintech (seperti aku pintar) dan bank konvensional yang agresif.

Iqtishaduna: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Hukum Ekonomi Syariah
Volume 7 Nomor 3 April 2026
ISSN (Online): 2714-6917
Halaman 2958-2976

Potensi ekspansi ke 21 cabang di jombang, dukungan LPNU/PCNU, serta regulasi OJK yang mendukung BMT.	Fluktuasi ekonomi, risiko sengketa dokumen akad, dan rendahnya pemahaman syariah Masyarakat.
Peningkatan permintaan pembiayaan murabahah untuk motor/HP usaha sebesar 15% per tahun.	Dampak inflasi atau peandemi terhadap daya beli nasabah segmen bawah.

- Strategi SO (kekuatan-peluang)

  Manfaatkan keunggulan akad transparan dan basis komunitas NU untuk memperluas pasar menengah bawah melalui kampanye di masjid atau UPZ, dengan fokus pada pembiayaan murabahah motor untuk UMKM menggunakan simulasi margin melalui aplikasi sederhana. Integrasikan prosedur SOP cepat dengan virtual account dan call center OJK untuk menanggapi keluhan dalam waktu kurang dari satu hari, melalui kerjasama LPNU guna mencapai target peningkatan 25% nasabah baru. Perkuat citra syariah melalui workshop gratis di 21 cabang, memanfaatkan literasi digital agar UMKM menghasilkan efek multiplier.
- Strategi ST (kekuatan-ancaman)

  Andalkan transparansi negosiasi dan SOP ketat untuk mengatasi sifat konsumtif dengan konseling keluarga pra-akad, serta tekan NPL melalui verifikasi dokumen berbantuan AI dan asuransi syariah. Promosikan narasi "keberkahan halal ala NU" melawan fintech melalui iklan targeted di Facebook, dengan pemantauan data pesaing dari OJK setiap bulan. Lakukan audit internal rutin untuk mencegah masalah hukum, serta prioritaskan retensi nasabah setia NU agar tingkat churn menurun 15%.
- Strategi WO (kelemahan-peluang)

  Perbaiki fasilitas sederhana dan promosi lemah dengan dana OJK atau NU, seperti pemasangan WiFi/AC secara bertahap dan pembuatan seri TikTok "Murabahah Gampang" untuk UMKM online. Tutup kekurangan literasi melalui pelatihan staf setiap semester dan workshop gratis bersama UPZ, serta kembangkan personalisasi data via aplikasi ringan. Sesuaikan jam layanan menjadi lebih fleksibel (hingga malam) untuk memanfaatkan tren syariah, dengan kolaborasi antar cabang dalam penyebaran literasi.
- Strategi WT (kelemahan-ancaman)

  Kurangi risiko NPL konsumtif dan persaingan fintech dengan variasi murabahah tenor pendek (3-6 bulan) disertai konseling wajib, tanpa eksposur berlebih. Sederhanakan dokumen akad menjadi infografis atau video berdurasi 1 menit dengan e-signature, sehingga mengurangi beban kerja staf hingga 30%. Fokus pada retensi nasabah lama NU melalui pendekatan personal seperti kunjungan rumah, serta siapkan cadangan dana likuid 20% untuk menghadapi gejolak ekonomi.

Tabel 3. Peningkatan Nasabah Pembiayaan Murabahah Di BMT NU Cabang Peterongan Pada Tahun 2025.

Iqtishaduna: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Hukum Ekonomi Syariah
Volume 7 Nomor 3 April 2026
ISSN (Online): 2714-6917
Halaman 2958-2976

BULAN	**JUMLAH**
Januari	212
Februari	216
Maret	218
April	213
Mei	211
Juni	214
Juli	218
Agustus	226
September	223
Oktober	215
November	218
Desember	214
JUMLAH	**2.598 Anggota**

D. Penutup

1. Penerapan Pembiayaan Murabahah Di Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) NU Cabang Peterongan Jombang

   Penerapan pembiayaan murabahah di Baitul Maal wa Tamwil (BMT) NU Cabang Peterongan Jombang dilakukan melalui tujuh indikator utama, yaitu kepemilikan barang oleh BMT dengan akad wakalah pra-murabahah, transparansi harga pokok dan margin yang dinegosiasikan, verifikasi jenis barang sesuai syariah dan kebutuhan primer nasabah, akad sah mengikuti Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000, penerapan prinsip tanpa riba melalui analisis data dan konfirmasi dana, fleksibilitas angsuran dengan kanal pembayaran offline-online, serta dokumentasi lengkap dan legalitas yang komprehensif, sehingga secara keseluruhan meningkatkan kualitas pelayanan nasabah melalui proses syariah-compliant yang efisien.
2. Faktor-Faktor Yang Menjadi Kekuatan, Kelemahan, Peluang Dan Ancaman (SWOT) Dalam Pembiayaan Murabahah Di BMT NU Jombang

   Faktor-faktor analisis SWOT dalam pembiayaan murabahah di BMT NU Cabang Peterongan Jombang mencakup kekuatan berupa proses syariah ketat dengan akad transparan dan dukungan komunitas NU, kelemahan seperti rendahnya pemahaman nasabah terhadap akad dan keterbatasan promosi, peluang dari pasar konsumtif masyarakat menengah bawah serta program pendampingan UMKM, serta ancaman kebiasaan konsumtif masyarakat dan persaingan fintech yang ketat.
3. Strategi Pengembangan Pembiayaan Murabahah Yang Tepat Dan Efektif, Berdasarkan Analisis SWOT.

   Strategi pengembangan pembiayaan murabahah berdasarkan analisis SWOT di BMT NU Cabang Peterongan Jombang meliputi strategi SO dengan memanfaatkan transparansi akad untuk ekspansi pasar UMKM melalui workshop NU, strategi ST untuk mengatasi konsumtif dengan

konseling pra-akad dan audit rutin, strategi WO guna meningkatkan fasilitas digital via dukungan OJK, serta strategi WT melalui simplifikasi dokumen dan retensi nasabah setia, yang semuanya berorientasi pada peningkatan dimensi SERVQUAL untuk optimalisasi pelayanan.

DAFTAR PUSTAKA

Alfiani, Mila, Aan Zainul Anwar, And Darwanto Darwanto. "Analisis Pembiayaan Murabahah Pada Bmt." *Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah)* 1, No. 2 (2018): 69–80. Https://Doi.Org/10.36778/Jesya.V1i2.10.

Avianda Bareta Abel, Lidiya Amiroh Husniyyatun, Mauliddiah, And Peny Cahaya Azwari Charla Fransiska. "Analisis Penerapan Psak Syariah Pada Koperasi Syariah Bmt Arma Di Palembang." *Eksyd Jurnal Studi Ekonomi Syariah*, 2025.

Azzahro, Zaimah, Nurul Aisyah, Agus Priyatna, And Rakhan Tubagus Faizal. "Penerapan Prinsip Ekonomi Islam Dalam Operasional Bmt Sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syariah" 3 (2025).

Basri, Jainudin, Anggraini Kusuma Dewi, And Gesang Iswahyudi. "Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah Dalam Perspektif Hukum Di Indonesia." *Al-Manhaj: Jurnal Hukum Dan Pranata Sosial Islam* 4, No. 2 (2022): 375–80. Https://Doi.Org/10.37680/Almanhaj.V4i2.1802.

Doni Yusuf Bagaskara, And Rohmadi. "Analisis Swot Pembiayaan Murabahah Pada Lembaga Keuangan Syari'ah Di Indonesia : Studi Pendekatan Nvivo Dan Literatur Review." *Jurnal Asy-Syarikah: Jurnal Lembaga Keuangan, Ekonomi Dan Bisnis Islam* 6, No. 1 (2024): 87–98. Https://Doi.Org/10.47435/Asy-Syarikah.V6i1.2660.

Dsn-Mui. "Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/Dsn-Mui/Iv/2000 Tentang Murabahah." *Direktori Putusan Mahkamah Agung*, 2000, 1–6.

Estuningtyas, Retna Dwi. "Konsep Riba Dalam Sistem Ekonomi Islam : Tinjauan Kritis Atas Pemikiran Timur Kuran" 4, No. 1 (2024): 15–28.

H, Nur Hasmi, And Stai D D I Pinrang. "Analisis Swot Pada Produk Tabungan Wadiah Di Bank Syariah Indonesia Cabang Pinrang" 2, No. 9 (2024): 190–200.

Harris, Allan, And Nurdiana Sari. "Pembiayaan Murabahah (Studi Pada Bmt Assyafi ' Iyah Berkah Nasional Lampun G Tengah)" 1, No. 2 (2023): 33–38.

Hasib, Fatin Fadhilah. "Analisis Strategi Pengembangan Bmt: Studi Kasus Pada Bmt Manfaat, Surabaya Jawa Timur." *Jurnal Syarikah* 4, No. 2 (2018): 145–55. Https://Doi.Org/10.30997/Jsei.V4i2.1503.

Ika Trisnawati Alawiyah. "Konsep Produk Murabahah Dalam Perspektif Ekonomi Syari'ah" 1, No. 1 (N.D.).

Irfan Harmoko. "Mekanisme Restrukturisasi Pembiayaan Pada Akad Pembiayaan Murabahah Dalam Upaya Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Irfan Harmoko, Se.I., Mm." *Jurnal Qawanin* 2, No. 2 (2018): 61–80.

Ma, Nur, Yeny Fitriyani, And Fuad Yanuar. "Implementation Of Murabaha Financing In Baitul Maal Wat Tamwil : A Swot Analysis." *Jps (Jurnal Perbankan Syariah)* 5, No. 1 (2024): 155–72.

Https://Doi.Org/10.46367/Jps.V5i1.1772.

Marinu Waruwu. "Pendekatan Penelitian Pendidikan: Metode Penelitian Kualitatif, Metode Penelitian Kuantitatif Dan Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Method)." *Jurnal Pendidikan Tambusai* 7, No. 1 (2023): 99–113. Https://Doi.Org/10.36706/Jbti.V9i2.18333.

Nafisah, Laurentia Maria Husada. "Analisis Swot Dalam Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Di Kspp . Syariah Bmt Nu Jawa Timur Cabang Utama Sumenep." *Trending: Jurnal Ekonomi, Akuntansi Dan Manajemen* 2, No. 4 (2024): 120–35.

Online, Issn. "El-Adabi : Jurnal Studi Islam Penerapan Prinsip Anti Riba Dalam Hukum S Yari ' Ah (Studi Komparatif Antara Teks Al- Qur ' An Dan Praktik Ekonomi Modern)," 2025, 2–8. Https://Doi.Org/10.59166/El-Adabi.V4i1.319.

"Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan 102: Akuntansi Murabahah," N.D. Https://Web.Iaiglobal.Or.Id/Psak-Syariah/65#Gsc.Tab=0.

Pinjaman, Pengaruh Jumlah, Angsuran Pembayaran, D A N Kualitas, Pelayanan Terhadap, Kinerja Nasabah, And David Effendi. "Pengaruh Jumlah Pinjaman, Angsuran Pembayaran, Suku Bunga, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kinerja Nasabah," No. 4 (N.D.).

Rahmawati, Fithria Aisyah, And Wahibur Rokhman. "Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah Di Bmt Se-Kabupaten Jepara." *Equilibrium* 3, No. 2 (2015): 238–53. Https://Doi.Org/10.21043/Equilibrium.V3i2.1257.

Romadhoni, Ahmad Rizqi. "Analisis Swot Strategi Bmt Dalam Bersaing Dengan Bank Umum Syariah Di Indonesia : Studi Literatur" 3 (2025): 1362–71.

Syariah, Departemen Perbankan, And Otoritas Jasa Keuangan. *Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah*, N.D.

Wulandari, A, And Sitti Nikmah Marzuki. "Implementasi Akad Murabahah Pada Produk Pembiayaan Bmt As ' Sadiyah Sengkang : Studi Syariah Dan Ekonomi." *Jurnal Inovasi Ekonomi Syariah Dan Akuntansi (Jiesa)* 2, No. 1 (2025): 103–14.