

**MEKANISME PENERAPAN PRODUK PEMBIAYAAN
MURABAHAH
PADA KJKS BMT GIRI MURIA KUDUS**

TUGAS AKHIR

*Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan
melengkapi syarat Guna memperoleh
Gelara Ahli Madya dalam Ilmu Perbankan Syariah*



Disusun Oleh:

AFIF MUKHIBUL IKHSAN

112503015

**PROGRAM D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG
2015**

Bpk Mohammad Nadzir SHL.,MSI

Perum taman beringin elok H-19

Beringin ngalian semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) Ekslembar

Hal : Naskah Tugas Akhir

An. Sdr. Afif Mukhibul Ikhsan

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah Tugas Akhir saudara :

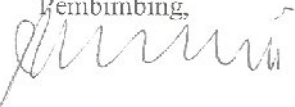
Nama : Afif Mukhibul ikhsan

NIM : 112503015

Judul : MEKANISME PEMBIAYAAN AKAD MURABAHAH DI
BMT GIRI MURIA KUDUS

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir saudara tersebut dapat segera diujikan.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing,

Mohammad Nadzir SHL.,MSI

NIP. 19730923 200312 1 002



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM STUDI DIII PERBANKAN SYARIAH

Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan, Telp/Fax. (024)7601291/7624691

PENGESAHAN

Nama : Afif Mukhibul Ikhsan
NIM : 112503015
Judul Tugas Akhir : Mekanisme Penerapan Produk Pembiayaan Murabahah Pada KJKS BMT Giri Muria Kudus

Telah dimunaqasahkan oleh Dewan Penguji Perbankan Syaria'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus, dengan predikat cumlaude/baik /cukup pada tanggal:

27 Mei 2015.

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya tahun akademik 2014/2015

Ketua Sidang

Drs. H. Wahab Zainuri, MM

NIP. 19690908 200003 1001

Penguji I

Drs. Ghufron Adjih, M.Ag
NIP. 19660325 199203 1001

Smarang, 27 Mei 2015

Sekretaris Sidang

Mohammad Nadzir SHL, MSI

NIP. 19730923 2003121 1 002

Penguji II

H. Johan Arifin, S.Ag., MM
NIP. 19710908 200212 1001

Pembimbing

Mohammad Nadzir SHL, MSI
NIP. 19730923 2003121 1 002

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang telah pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan.

Demikian juga Tugas Akhir ini tidak berisi satu pun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Scmarang, 10 Mei 2015



Afif Mukhibul Ikhsan

MOTTO

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ ۖ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٢٨٠﴾

Artinya “Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai Dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui”. (QS. Al- Baqarah: 280)

PERSEMBAHAN

Tugas Akhir ini saya persembahkan kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan kenikmatan, kesehatan, dan kemudahan bagi penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini
2. Nabi Muhammad SAW, atas Shalawat serta Salam semoga selalu tercurah dengan kemuliaannya yang menjadi inspirasi penulis dalam mengarungi kehidupan
3. Ayahanda Karyadi dan Ibunda Atminah tersayang, tempat curahan keluh dan kesah, suka dan cita, yang lantunan do'a-do'anya serta kasih sayang dan pengorbanannya yang selalu mengalir bak mata air surga untuk putra-putrinya tanpa pernah kami mampu membalasnya
4. Para Kyai, Ustadz dan Ustadzah, para dosen, dan sang pejuang tanpa tanda jasa yang telah membimbingku dari ketiadaan dan kemiskinan ilmu sampai mengerti makna kehidupan
5. Bpk Mohammad Nadzir SHI.,MSI yang dengan tulus ikhlas memberikan waktu luang dan ilmunya untuk membimbing penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan sebaik-baiknya
6. Adekku tercinta Hesti Kumala Sari yang selalu memberikan dukungan untukku. Semoga Allah SWT memberikan kesuksesan dan keberkahan hidup pada kita
7. Sahabat-sahabat dan teman-teman di kampus dan di kos-kosan yang selalu menjadi partner dalam suka maupun duka dan teman main saat bersama

ABSTRAK

Pembiayaan merupakan salah satu bentuk usaha yang dapat dilakukan oleh sebuah koperasi. Prinsip syariah adalah prinsip hukum islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa dibidang syariah. Murabahah pada mekanisme operasional di tiap BMT pasti berbeda. Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui mekanisme pembiayaan akad murabahah pada KJKS BMT Giri Muria Kudus dan kekurangan serta kelebihan yang ada di KJKS BMT Giri Muria Kudus.

Metode yang digunakan dalam penelitian Tugas Akhir ini adalah metode deskriptif kualitatif. Adapun metode pengumpulan data dapat dilakukan dengan wawancara langsung kepada narasumber dan data sekunder berupa jurnal atau referensi yang relevan.

Dari metode tersebut peneliti melakukan penelitian di lapangan sehingga dihasilkan bahwa salah satu produk yang dimiliki oleh KJKS BMT Giri Muria Kudus, yaitu produk pembiayaan murabahah. Dalam aplikasinya produk pembiayaan *murabahah* tersebut belum maksimal dalam penerapan prinsip syariahnya, karena ketidaktepatan BMT dalam penyalahgunaan surat wakalah yang diamanatkan kepada nasabah yang melakukan pembiayaan murabahah. Kendala-kendala mekanisme penerapan produk pembiayaan *murabahah* pada KJKS BMT Giri Muria Kudus yaitu masyarakat awam terutama pedagang dan pengusaha kecil tidak memahami *murabahah* secara baik, yang sebagian diantara mereka masih beranggapan bahwa sistem bunga dan margin atau bagi hasil adalah sama. Disamping itu juga sulitnya mencari partner kerja yang tidak hanya memiliki skill dan kemampuan, tetapi juga memiliki kejujuran dalam tindak tanduknya. Sampai saat ini KJKS BMT Giri Muria hanya menyalurkan dana kepada pedagang yang telah melakukan aktifitas dagang sebelumnya dan memiliki profit yang lumayan.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Puji syukur kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan rahmat dan taufik serta hidayah-Nya kepada kita semua. Tak lupa sholawat serta salam kita panjatkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW, sehingga peneliti dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini yang berjudul “**MEKANISME PENERAPAN PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA KJKS BMT GIRI MURIA KUDUS**”. Tugas Akhir ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan kelulusan program Diploma III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari kesempurnaan, untuk itu dengan senang hati penulis menerima segala kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan dalam penulisan Tugas Akhir ini.

Berbagai teori penunjang telah diperoleh sebagai bekal penyelesaian penulisan Tugas Akhir ini, namun halangan dan rintangan masih juga ditemukan dalam menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini, akan tetapi berkat bantuan dari berbagai pihak, pada akhirnya penulis berhasil menyelesaikan Tugas Akhir ini. Oleh sebab itu, dalam kesempatan ini, perkenankanlah penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Muhibbin M. Ag, selaku Rektor UIN Walisongo Semarang
2. Bapak Dr. H. Imam Yahya M. Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang
3. Bapak Johan Arifin, S.Ag,MM selaku Ketua Program D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang
4. Bapak Mohammad Nadzir, SHL.,MSI selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan bimbingan, pengarahan dan saran dalam penulisan Tugas Akhir ini

5. Bapak dan Ibu dosen Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang yang telah banyak memberikan ilmunya kepada penulis sebagai bekal dalam pembuatan Tugas Akhir ini
6. Bapak Alfi Hidayat, SE,MM selaku Direktur Utama KJKS BMT Giri Muria Kudus beserta staffnya yang telah memberikan waktu dan arahan dalam pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan
7. Orang Tua yang telah mendukung dan senantiasa memberikan semangat dan mencurahkan doanya kepada saya selama ini
8. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyusunan Tugas Akhir ini.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN NOTA PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN DEKLARASI	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI	xii

BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
D. Metode Penelitian	5
E. Sistematika Penulisan	8

BAB II : LANDASAN TEORI

A. Konsep Murabahah	9
1. Pengertian Murabahah	9
2. Landasan Hukum Murabahah	12
3. Rukun Murabahah	14
4. Syarat-Syarat Murabahah	14
5. Murabahah dalam praktek di Perbankan Syariah	18
6. Fatwa Dewan Syariah Nasional tentang Murabahah	21

BAB III : GAMBARAN UMUM KJKS BMT GIRI MURIA KUDUS

1. Sejarah Berdirinya	25
2. Legalitas KJKS BMT Giri Muria Kudus	27
3. Struktur Organisasi KJKS BMT Giri Muria Kudus	27

4. Tugas dan Tanggung Jawab Pengurus KJKS BMT Giri Muria Kudus	29
5. Visi dan Misi KJKS BMT Giri Muria Kudus	35
6. Pengelolaan Dana KJKS BMT Giri Muria Kudus	35
7. Produk-Produk KJKS BMT Giri Muria Kudus	36
BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
1. Pembahasan	43
A. Analisis Mekanisme Penerapan Produk Pembiayaan Murabahah di KJKS BMT Giri Muria Kudus	43
B. Kelebihan dan Kekurangan	
1. Kelebihan KJKS BMT Giri Muria Kudus	44
2. Kekurangan KJKS BMT Giri Muria Kudus	45
C. Kendala-Kendala Mekanisme Penerapan Pembiayaan Murabahah pada KJKS BMT Giri Muria Kudus	46
BAB V : PENUTUP	
A. Kesimpulan	47
B. Saran-Saran	49
C. Penutup	50

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Industri perbankan yang pertama menggunakan sistem syariah adalah PT Bank Muamalat Indonesia Tbk yang didirikan sejak tahun 1991 dan memulai kegiatan operasionalnya pada bulan Mei 1992. Pendirian bank diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), Pemerintah Indonesia, serta mendapat dukungan nyata dari Ikatan Cendekiawan muslim se-Indonesia (ICMI) dan beberapa pengusaha muslim.

Perbankan syariah memulai kegiatan operasionalnya diatur di dalam undang-undang nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan. Undang-undang dimaksud, secara implisit membuka peluang kegiatan usaha perbankan yang memiliki dasar operasional bagi hasil yang secara rinci dijabarkan dalam peraturan pemerintah No. 72 Tahun 1992 tentang bank. Selanjutnya pada tahun 1998, dikeluarkan UU No. 10 Tahun 1998 sebagai amandemen dari undang-undang No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan yang memberikan landasan hukum yang lebih kuat bagi keberadaan sistem perbankan syariah. Pada tahun 1999 dikeluarkan undang-undang No. 23 tahun 1999 tentang bank Indonesia yang memberikan kewenangan kepada bank Islam untuk dapat menjalankan tugasnya sesuai dengan prinsip syariah.

Berdasarkan amandemen peraturan perundang-undangan di atas dan krisis moneter yang terjadi pada akhir tahun 1997, industri perbankan syariah berkembang melampaui perencanaan dari penggagas Bank Muamalat (Bank Syariah). Dengan adanya momen yang penting ini, diikuti oleh munculnya para pejuang yang mendirikan lembaga keuangan syariah lainnya, antara lain adalah *Baitul Maal Wat-Tamwil* (BMT).¹

Baitul Maal Wat-Tamwil sebenarnya merupakan pengembangan dari konsep ekonomi Islam terutama dalam bidang keuangan. Istilah BMT adalah penggabungan dari *Baitul Maal* dan *Baitul Tamwil*. *Baitul Maal* merupakan lembaga keuangan yang kegiatannya mengelola dana yang bersifat nirlaba (sosial) yang sumber dananya berasal dari zakat, infaq dan shadaqah, atau sumber lain yang halal, kemudian disalurkan kepada *mustahiq* atau yang berhak. Adapun *Baitul Tamwil* adalah lembaga keuangan yang kegiatannya

¹ Prof. Dr. H. Zainuddin Ali, M.A., *Hukum Perbankan Syariah*, Sinar Grafika, Jakarta, 2008 hlm. 10

profit motive (mencari keuntungan).² Keberadaan BMT diharapkan mampu mengatasi berbagai permasalahan ekonomi seperti rentenir atau lintah darat, yang mengakibatkan masyarakat terjerumus pada masalah ekonomi yang tidak menentu. Besarnya pengaruh rentenir terhadap perekonomian masyarakat tidak lain karena tidak adanya unsur-unsur yang akomodatif dalam menyelesaikan masalah yang masyarakat hadapi. Oleh karena itu BMT diharapkan mampu berperan aktif dalam memperbaiki kondisi ini.³

Murabahah merupakan akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate of profit-nya* (keuntungan yang ingin diperoleh).⁴ Artinya *murabahah* yang dipraktekkan harus melalui proses transaksi jual beli ataupun dengan pemesanan.

Dalam menjalankan usahanya, BMT menerapkan akad yang mirip dengan akad yang diterapkan pada bank pembiayaan rakyat syariah.

Adapun akad-akad tersebut adalah: pada sistem operasional BMT, pemilik pemilik dana menanamkan uangnya di BMT tidak dengan tujuan untuk memperoleh bunga, melainkan untuk memperoleh keuntungan atau bagi hasil. Adapun produk penghimpunan dana yang ada pada lembaga keuangan syariah adalah (Himpunan Fatwa DSN-MUI, 2003):

1. Giro wadiah yaitu: produk simpanan yang dapat ditarik kapan saja. Dana nasabah yang dititipkan dapat dikelola oleh BMT dan nasabah boleh menarik sewaktu-waktu ketika menghendaknya, juga berhak mendapatkan bonus dari pemanfaatan dana giro tersebut. (Fatwa DSN-MUI No.01/DSN-MUI/IV/2000).
2. Tabungan mudharabah, dana yang disimpan akan dikelola oleh pihak BMT, guna mendapatkan keuntungan dan akan dibagi bersama sesuai kesepakatan diawal perjanjian. (Fatwa DSN-MUI No. 02/DSN-MUI /IV/2000).

² Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wat Tamwil*, UII Press, Yogyakarta, 2004, hlm. 126.

³ Heri Sudarsono, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi Dan Ilustrasi*, Ekonisia, Yogyakarta, 2003, hlm. 85.

⁴ Adiwarman A. Karim, S.E.,MBA.,M.A.E.P, *BANK ISLAM Analisis Fiqih dan Keuangan*, PT RAJAGRAFINDO PERSADA, Jakarta, 2013, hlm. 113.

3. Deposito mudharabah, dimana BMT bebas melakukan berbagai usaha dan mengembangkannya sepanjang tidak bertentangan dengan ajaran islam (*mudharabah mutlaqah*), adapun dana nasabah yang dititipkan untuk usaha tertentu karena ada batasan penggunaan dana yang di tentukan oleh nasabah (*mudharabah muqayyadah*).⁵

Begitupun pada BMT Giri Muria Kudus, di dalam penyaluran pembiayaan akad murabahah menjadi produk yang paling utama dibandingkan dengan produk-produk pembiayaan lainnya. Berprinsip pada nilai angsuran yang ringan menjadikan produk unggulan di BMT Giri Muria Kudus yang paling banyak diminati oleh para masyarakat khususnya kalangan menengah ke bawah, dalam upaya peningkatan produktifitas perekonomian kalangan masyarakat menengah ke bawah. Salah satu produk unggulan yang ada pada BMT Giri Muria Kudus adalah produk pembiayaan akad murabahah, yang sampai saat ini semakin meningkat peminatnya dan semakin memuaskan.

Murabahah merupakan salah satu bentuk penghimpunan dana yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah, baik untuk kegiatan usaha yang bersifat produktif maupun yang bersifat konsumtif. Dalam kontrak murabahah, penjual harus memberitahukan harga pokok yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

Secara umum, nasabah pada Lembaga Keuangan Syariah ketika mengajukan permohonan pembelian suatu barang, dimana barang tersebut akan dilunasi oleh pihak Lembaga Keuangan Syariah kepada penjual, sementara nasabah harus melunasi pembiayaan tersebut kepada Lembaga Keuangan Syariah dengan menambahkan sejumlah margin sesuai dengan kesepakatan yang terdapat pada perjanjian *murabahah* yang telah disepakati sebelumnya antara nasabah dengan lembaga keuangan syariah.⁶

Pada saat sekarang ini semakin tinggi kebutuhan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan hidup, diantaranya adalah: kebutuhan rumah tangga, pembelian sepeda motor, renovasi rumah, dan pembelian barang properti lainnya.

⁵ Nurul Huda, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis*, Jakarta: KENCANA PRENADA MEDIA GROUP, 2010, hlm.363

⁶ *Ibid* hlm. 26.

Dengan semakin meningkatnya kebutuhan masyarakat akan berdampak pada transaksi jual beli yang sangat tinggi yang dilakukan oleh masyarakat guna memenuhi tuntutan hidup, tentunya hal seperti itu dapat dimanfaatkan oleh lembaga keuangan syariah, khususnya pada BMT Giri Muria Kudus dalam memberikan jasa pelayanan yang berupa pembiayaan dengan menggunakan akad murabahah.

Murabahah adalah produk yang paling banyak diminati oleh masyarakat khususnya kalangan menengah ke bawah, karena kebanyakan para nasabah menginginkan proses yang cepat, mudah dan tidak berbelit-belit. Disitulah BMT Giri Muria Kudus menunjukkan kualitasnya kepada masyarakat dalam hal kepuasan nasabah dengan menggunakan produk pembiayaan akad murabahah.

Terbukti sampai sekarang ini semakin meningkatnya masyarakat yang ingin menggunakan jasa BMT Giri Muria Kudus dalam hal memenuhi kebutuhannya tergantung pada akad yang diperlukan masing-masing. Tetapi tidak semua pembiayaan yang diajukan oleh nasabah dapat disetujui oleh pihak BMT karena adanya beberapa persyaratan yang tidak dilengkapi oleh nasabah itu sendiri. Namun pada kenyataannya dalam penerapan produk pembiayaan akad murabahah di BMT Giri Muria Kudus masih terdapat praktek-praktek yang tidak sesuai dengan teori yang dipahami oleh penulis.

Oleh karena itu penulis ingin meneliti, memahami dan mengangkat di dalam penulisan tugas akhir yang berjudul **“Mekanisme Penerapan Produk Pembiayaan Murabahah pada KJKS BMT Giri Muria Kudus”**.

B. Rumusan Masalah

Adapun yang akan menjadi bahan pokok di dalam penelitian ini, penulis akan merumuskan di dalam beberapa pertanyaan, antara lain:

1. Bagaimanakah mekanisme penerapan produk pembiayaan murabahah yang sesuai dengan sistem syaria'ah di BMT Giri Muria Kudus ?
2. Apa kelebihan dan kekurangan yang ada pada KJKS BMT Giri Muria Kudus ?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Adapun tujuan di dalam penelitian ini, antara lain adalah:

1. Untuk mengetahui proses dan prosedur tentang penerapan produk pembiayaan murabahah di BMT Giri Muria Kudus
2. Untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan yang ada pada KJKS BMT Giri Muria Kudus

Adapun manfaat yang bisa diambil dari penelitian ini adalah:

1. Bagi penulis

Dapat mengetahui dan memahami tentang teori ke praktek dan mendapatkan pengalaman kerja yang positif serta dapat meningkatkan kemampuan tentang cara berfikir dan bekerja secara interdisipliner sehingga dapat menghindari terjadinya saling ketergantungan

2. Bagi BMT Giri Muria Kudus

Dapat dijadikan sebagai bahan patokan atau pertimbangan dan evaluasi secara keseluruhan terhadap kekurangan dan kelebihan khususnya di dalam produk pembiayaan akad murabahah di BMT Giri Muria Kudus

3. Bagi fakultas

- a. Sebagai bahan tambahan referensi dan informasi bagi mahasiswa mengenai mekanisme produk pembiayaan akad murabahah dan bahan evaluasi dalam pengembangan penelitian agar kedepannya menjadi lebih baik
- b. Menyiapkan tenaga ahli madya profesional yang sesuai dengan tuntutan kerja

D. Metode Penelitian

Adapun metode yang digunakan dalam penelitian Tugas Akhir ini untuk mendapatkan sumber data-data dan informasi adalah sebagai berikut:

1. Jenis penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif dimana peneliti bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode yang alamiah, yang akan penulis lakukan penelitian di BMT Giri Muria Kudus.

2. Sumber data

Sumber data yang digunakan di dalam penelitian ini adalah :

a. Data primer

Data primer adalah data yang dikumpulkan secara langsung dari lapangan penelitian. Sumber data primer ini dapat diperoleh secara langsung dari lapangan dengan mengamati tentang bagaimana kinerja support pembiayaan di BMT Giri Muria Kudus.

b. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang dapat diperoleh dari sumber bacaan dan berbagai buku-buku harian yang penulis peroleh dari penelitian terdahulu mengenai Tugas Akhir di BMT Giri Muria Kudus.

3. Pengumpulan data

Adapun untuk data empiris, di dalam penelitian penulis menggunakan beberapa metode yaitu:

a. Interview atau wawancara

Inteview atau wawancara adalah tehnik pengumpulan data melalui komunikasi secara langsung antara pewawancara dengan informan (subjek yang diwawancarai).

Metode interview atau wawancara digunakan untuk mengetahui informasi secara langsung dan konkrit. Dalam metode wawancara ditetapkan pertanyaan-pertanyaan yang akan diajukan. Teknik ini digunakan untuk responden yang memiliki populasi yang diberikan pertanyaan yang sama, sehingga diketahui informasi atau data yang penting. Sedangkan pertanyaan yang tidak terstruktur peneliti tidak menetapkan masalah pertanyaan yang akan diajukan. Tujuannya adalah untuk memperoleh informasi yang baku atau informasi tunggal. Metode interview adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil tatap muka antara si penanya atau pewawancara dengan si penjawab atau responden dengan menggunakan alat yang disebut *interview guide* (panduan wawancara).⁷ Wawancara (*interview*) yang dilakukan dengan pihak KJKS BMT Giri Muria Kudus.

⁷ Moh Nazir, Metode Penelitian, Ghalia Indonesia, Jakarta, 1988, hlm. 234.

b. Observasi

Observasi (pengamatan), adalah tehnik yang dilakukan secara langsung dan pencatatan secara otomatis terhadap fenomena yang diselidiki. Karena penelitian yang dilakukan adalah termasuk jenis penelitian kualitatif, maka observasi yang penulis lakukan dalam penelitian ini adalah observasi terus terang. Dalam hal ini, peneliti dalam melakukan pengumpulan data menyatakan terus terang kepada sumber data bahwa peneliti sedang melakukan penelitian.⁸ Penulis juga menggunakan observasi partisipasif, yaitu peneliti datang di tempat penelitian tetapi tidak ikut terlibat dalam kegiatan di tempat penelitian. Dalam hal ini peneliti melakukan pengamatan secara langsung dan pencatatan tentang keadaan atau fenomena yang dijumpai, kegiatan yang dilakukan oleh peneliti adalah kegiatan mekanisme penerapan produk pembiayaan murabahah pada KJKS BMT Giri Muria Kudus

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah salah satu metode yang digunakan untuk mencari data-data otentik yang bersifat dokumentasi, baik data itu berupa catatan harian, memori, catatan penting lainnya. Adapun yang dimaksud dengan dokumen disini adalah data atau dokumen yang tertulis.⁹ Study dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan interview dalam penelitian kualitatif.¹⁰

Metode ini digunakan untuk memperoleh data tentang kondisi mekanisme kerja, laporan karyawan dan lain-lain di BMT Giri Muria Kudus.

4. Metode analisis data

Untuk memperjelas penelitian dan data-data yang sudah terkumpul peneliti menggunakan metode deskriptif analisis. Metode ini bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai subjek penelitian berdasarkan data dan variabel yang diperoleh dari subjek yang diteliti. Dalam hal ini berisi tentang mekanisme produk pembiayaan akad murabahah pada BMT Giri Muria Kudus.¹¹

⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & L*, Alfabeta, Bandung, 2005, hlm. 312.

⁹ Ervan Agsu Purwanto, Dyah Ratih Sulistyastuti, *Metode Penelitian Kualitatif*, Jakarta, Gava Media, 2007, hlm. 20.

¹⁰ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Alfabeta, Bandung, 2005, hlm. 82.

¹¹ Ervan Agsu Purwanto, Dyah Ratih Sulistyastuti, *Metode Penelitian Kualitatif, Op Cit*, hlm. 20.

E. Sistematika penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini meliputi tinjauan umum tentang murabahah, pengertian murabahah, landasan hukum murabahah, syarat-syarat murabahah, murabahah dalam praktek di Lembaga Keuangan Syariah (LKS), Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) tentang murabahah.

BAB III GAMBARAN UMUM BMT Giri Muria Kudus

Bab ini berisi tentang sejarah berdirinya BMT Giri Muria Kudus, letak geografis, struktur organisasi dan produk-produk di BMT Giri Muria Kudus.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan tentang analisa hasil penelitian mengenai mekanisme produk pembiayaan murabahah pada BMT Giri Muria Kudus dan kendala-kendala penerapan produk murabahah pada BMT Giri Muria Kudus.

BAB V PENUTUP

Bab ini merupakan bab akhir dalam tugas akhir ini. Di dalam bab ini penulis akan menarik kesimpulan dari permasalahan yang dibuat dan akan memberikan saran-saran tentang hal-hal yang perlu disampaikan.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Konsep murabahah

1. Pengertian murabahah

Murabahah adalah suatu akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati dan tidak terlalu memberatkan calon pembeli. Dalam kontrak *murabahah*, penjual harus memberitahukan harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.⁶

Murabahah berasal dari kata *ribhu* yang berarti keuntungan, karena dalam transaksi jual beli bank menyebutkan dengan jelas jumlah keuntungannya (*margin*). Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Dalam lembaga keuangan syaria'ah, *murabahah* lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran cicilan (*bi tsaman ajil*).⁷

Pengertian akad murabahah secara teknis yuridis dapat ditemukan dalam penjelasan pasal 19 huruf d undang-undang nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syaria'ah. Akad *murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.

Dalam BPI 9/19/BPI/2007 tentang pelaksanaan prinsip syariah dalam kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa bagi bank syariah sebagaimana telah diubah dengan PBI 10/16/PBI/2008, pengertian murabahah adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.⁸

⁶ Prof. Dr. H. Zainuddin Ali, M.A., *Hukum Perbankan Syariah*, Sinar Grafika, Jakarta, 2008, hlm. 26.

⁷ Andri Soemitra, M.A., *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Prenadamedia Group, Jakarta, hlm. 79.

⁸ Prof. Dr. Abdul Ghofur Anshori, S.H., M.H., *Hukum Perjanjian Islam Di Indonesia*, Gadjah Mada University Press, Yogyakarta, 2010, hlm. 53.

Akad *murabahah* ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh).

Para ulama mazhab berbeda pendapat tentang biaya apa saja yang dapat dibebankan kepada harga jual barang tersebut. Misalnya, ulama mazhab Maliki membolehkan biaya-biaya yang langsung terkait dengan transaksi jual beli itu dan biaya-biaya yang tidak langsung terkait dengan transaksi tersebut, namun memberikan nilai tambah pada barang itu.

Ulama mazhab Syafi'i membolehkan membebaskan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli kecuali biaya tenaga kerjanya sendiri karena komponen ini termasuk dalam keuntungannya. Begitupula biaya-biaya yang tidak menambah nilai barang tidak boleh dimasukkan sebagai komponen biaya.

Ulama mazhab Hanafi membolehkan membebaskan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli, namun mereka tidak membolehkan biaya-biaya yang memang semestinya dikerjakan oleh si penjual.

Ulama mazhab Hambali berpendapat bahwa semua biaya langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan akan menambah nilai barang yang dijual.

Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam *murabahah* berdasarkan pesanan, Bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah, dan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya (Bank dapat meminta uang muka pembelian kepada nasabah). Dalam *murabahah* berdasarkan pesanan yang bersifat mengikat, pembeli tidak dapat membatalkan pesannya.⁹

⁹ Ir. Adiwirman A. Karim, S.E.,MBA.,M.A.E.P, *BANK ISLAM Analisis Fiqih dan Keuangan*, PT RAJAGRAFINDO PERSADA, Jakarta, 2013, hlm. 115.

Yang menyebabkan transaksi murabahah tradisional sah dalam islam menurut kitab-kitab fiqih adalah karena bank lebih dulu memperoleh barang untuk dijual kembali dengan mendapat keuntungan, sehingga suatu komoditi dijual untuk mendapatkan uang.¹⁰

Bagi nasabah akad murabahah merupakan model pembiayaan alternatif dalam pengadaan barang-barang kebutuhan. Melalui pembiayaan murabahah, nasabah akan mendapat kemudahan mengangsur pembayaran dengan jumlah yang sesuai berdasarkan kesepakatan dengan pihak bank. Sedangkan bagi bank syari'ah, pembiayaan murabahah merupakan akad penyaluran dana yang cepat dan mudah. Dalam proses pembiayaan, lembaga keuangan syariah membiayai sebagian atau seluruh (100%) harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya, dimana pihak bank membeli barang yang diperlukan oleh nasabah atas nama bank sendiri sebelum kemudian menjual kembali kepada nasabah sebesar harga jual dan ditambah dengan keuntungannya.¹¹

Untuk lebih memudahkan dalam memahami pengertian *murabahah*, maka *murabahah* dapat dibandingkan dengan yang lain dalam klasifikasi jual beli. Jual beli diklasifikasikan dalam banyak pembagian dengan sudut pandang yang berbeda-beda, diantaranya menurut Abdullah al-Mushlih dan Shalah ash-Shawi mengklasifikasi jual beli dari sisi cara standarisasi harga sebagai berikut:

- a. Jual beli *bargainal* (tawar-menawar), yakni jual beli dimana penjual tidak memberitahukan modal barang yang dijual.
- b. Jual beli *amanah*, yakni jual beli dimana penjual memberitahukan harga modal jualannya.

Dengan dasar jual beli ini, jenis jual beli tersebut terbagi menjadi tiga jenis lain:

- 1) Jual beli *murabahah*, yaitu jual beli dengan modal dan keuntungan yang diketahui.
- 2) Jual beli *wadhi'ah*, yaitu jual dengan harga di bawah modal dan jumlah kerugian yang diketahui.

¹⁰ Mervyn K. Lewis dan Latifa M. Algaound, *Prinsip, Praktek, dan Prospek Perbankan Syariah*, SERAMBI, 2004, hlm. 83.

¹¹ Burhanuddin S, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*, Graha Ilmu, Yogyakarta, 2010, hlm. 73.

- 3) Jual beli *tauliyah*, yaitu jual beli dengan menjual barang dalam harga modal, tanpa keuntungan dan kerugian.

Dari klasifikasi di atas, maka *murabahah* termasuk jual beli *amanah*. Ketiga bentuk jual beli ini mempunyai kesamaan yaitu penjual sama-sama mengetahui harga asal dari suatu komoditi yang dijual. Perbedaannya terdapat dalam menentukan keuntungan. Dan disini juga terlihat dalam jual beli *amanah* yang termasuk di dalamnya adalah *murabahah* dalam menstandarisasi harga tidak mempunyai keterkaitan dengan waktu.¹²

Murabahah juga merupakan salah satu produk penyaluran dana yang cukup digemari BMT karena karakternya yang *profitable*, mudah dalam penerapan, serta dengan *risk-factor* yang ringan untuk diperhitungkan. Dalam penerapannya, BMT bertindak sebagai pembeli sekaligus penjual barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Pembelian objek murabahah dapat dilakukan oleh pembeli murabahah tersebut sebagai wakil yang telah ditunjuk dengan akad *wakalah* atau perwakilan. Selanjutnya barang tersebut dijual kepada nasabah dengan harga tertentu setelah ditambah dengan keuntungan (*margin*) yang disepakati bersama.¹³

Pada pelaksanaannya, penjual boleh memberikan potongan pada saat pelunasan piutang murabahah jika pembeli dapat (a) melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu, atau (b) melakukan pelunasan pembayaran lebih cepat dari waktu yang telah disepakati. Selain itu, penjual boleh memberikan potongan dari total piutang murabahah yang belum dilunasi jika pembeli (a) melakukan pembayaran cicilan tepat waktu, atau (b) mengalami penurunan kemampuan pembayaran.¹⁴

2. Landasan Hukum Murabahah

a. Landasan Al-Qur'an

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجْرَةً

عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿١٦﴾

¹² Sayyid Sabiq, *Fiqih Sunnah 12*, Terj. Kamaludin A. Marzuki, Pustaka, Bandung, 1988, hlm. 83.

¹³ Makhalul Ilmi SM, *Teori dan Praktek Mikro Keuangan Syariah*, UII Press, Yogyakarta, 2002, hlm. 39.

¹⁴ Dr. Muhammad, M.AG., dan Dwi suwiknyo, SEI, MSI., *Akutansi Perbankan Syariah*, TrustMedia, Yogyakarta, 2009, hlm. 44.

Artinya” Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَاتْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya “orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.

b. Ijma’

Akad yang menerangkan khusus tentang murabahah tidak dicantumkan di dalam al-Qur’an maupun Hadits Nabi karena, di dalam al-Qur’an maupun Hadits Nabi akad murabahah diterangkan di akad jual beli secara umum.

Jadi untuk mengetahui secara pasti landasan hukum tentang akad murabahah, maka ada yang namanya akad *Ghoiru Musamma* yaitu, akad yang tidak disebut secara eksplisit baik di dalam al-Qur'an maupun Hadits Nabi, dan akad tersebut dibahas oleh para fuqaha dalam kitab-kitab mereka antara lain: *akad murabahah* yaitu akad jual beli dimana penjual menentukan margin laba kepada pembeli suatu barang yang disepakati antara kedua belah pihak.¹⁵

3. Rukun *murabahah*

a. Penjual dan pembeli, adapun syarat-syarat penjual dan pembeli adalah sebagai berikut:

1. Berakal, agar tidak mudah tertipu, karena orang yang gila termasuk tidak sah jual belinya
2. Dengan kehendak sendiri dan bukan karena paksaan
3. Tidak mubazir
4. Baligh

b. Uang dan benda yang diperjualbelikan, syaratnya yaitu:

1. Suci, barang yang najis tidak sah untuk diperjualbelikan
2. Ada manfaatnya
3. Barang itu dapat diserahkan
4. Barang tersebut merupakan kepunyaan si penjual

c. Ijab qobul, ijab adalah perkataan penjual, sedangkan qobul adalah ucapan pembeli¹⁶

4. Syarat-syarat *murabahah*

Syarat sahnya perjanjian adalah:

1. Pihak yang berakad

a. Tidak menyalahi hukum syariah yang disepakati

Maksudnya bahwa perjanjian yang diadakan oleh para pihak itu bukanlah perbuatan yang bertentangan dengan hukum atau perbuatan yang melawan hukum syariah, sebab perjanjian yang bertentangan dengan hukum syariah adalah tidak sah dan dengan sendirinya tidak ada kewajiban bagi masing-masing pihak lain, apabila isi perjanjian itu merupakan perbuatan yang melawan hukum (hukum syariah), maka perjanjian yang diadakan dengan sendirinya batal demi hukum

¹⁵ Siti Mujibatur, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Semarang: Elsa, Cetakan Pertama, 2012, hlm. 110.

¹⁶ Lukman Hakim, *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*, Penerbit Erlangga, Surakarta, 2012, hlm. 111.

b. Terjadinya perjanjian atas dasar saling ridho

Dalam hal ini tidak boleh ada unsur paksaan dalam membuat perjanjian tersebut. Maksudnya, bahwa dalam melakukan akad jual beli haruslah didasarkan kepada kesepakatan kedua belah pihak, yaitu masing-masing pihak ridha atau rela akan isi perjanjian tersebut atau dengan kata lain, harus merupakan kehendak bebas dari masing-masing pihak. Jual beli yang dilakukan bukan atas dasar kehendak sendiri tidak sah

c. Isi perjanjian harus jelas dan gamblang

Maksudnya apa yang diperjanjikan oleh kedua belah pihak harus jelas dan gamblang tentang apa isi di dalam perjanjian tersebut, sehingga tidak mengakibatkan terjadinya kesalahpahaman diantara para pihak tentang apa yang telah mereka perjanjikan dikemudian hari.

2. Objek yang diperjualbelikan

a. Telah ada pada waktu akad diadakan

Jual beli atas suatu barang yang belum di tangan (tidak berada dalam penguasaan penjual) dilarang, sebab bisa jadi barang tersebut rusak atau tidak sesuai dengan pesanan ketika diserahkan sebagaimana telah diperjanjikan di dalam akad, karena hukum dan akibat akad tidak mungkin bergantung pada suatu yang belum berwujud

b. Dapat menerima hukum akad

Maksudnya adalah barang yang diperjualbelikan harus merupakan benda bernilai bagi pihak-pihak yang mengadakan akad jual beli

c. Dapat ditentukan dan diketahui

Objek akad harus dapat ditentukan dan diketahui oleh dua belah pihak yang melakukan akad. Karena ketidakjelasan objek akan mudah menimbulkan sengketa kemudian hari sehingga tidak memenuhi syarat menjadi objek akad. Adanya syarat ini diperlukan agar pihak-pihak bersangkutan dalam melakukan akad benar-benar atas dasar kerelaan bersama

d. Dapat diserahkan pada waktu akad terjadi

Yang dimaksud mampu menyerahkan adalah, baik penjual maupun pemilik atau sebagai kuasa dapat menyerahkan barang yang dijanjikan sebagai objek jual beli dengan bentuk dan jumlah yang diperjanjikan. Pada waktu penyerahan barang kepada pembeli

3. Akad atau *sighat*

a. Serah (ijab) atau penawaran

Ijab adalah permulaan penjelasan yang keluar dari salah seorang yang berakad buat memperlihatkan kehendaknya dalam mengadakan akad.

b. Terima (kabul) atau penerimaan

Kabul adalah jawaban pihak yang lain sesudah adanya ijab buat menyatakan persetujuannya. Yang dimaksud dengan *sighat* akad adalah dengan cara bagaimana ijab dan kabul yang merupakan rukun-rukun akad itu dinyatakan. *Sighat* akad dapat dilakukan dengan cara lisan, tulisan, isyarat maupun perbuatan yang telah menjadi kebiasaan dalam ijab dan kabul¹⁷

Berbagai persyaratan yang harus dipenuhi oleh bank syariah atau Unit Usaha Syariah (UUS) dalam memberikan pembiayaan murabahah ini tertuang dalam Surat Edaran Bank Indonesia (SEBI) No. 10/14/DPbS tertanggal 17 maret 2008. Bahwa dalam kegiatan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan atas dasar akad murabahah berlaku persyaratan paling kurang sebagai berikut:

- a. Bank bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam rangka membelikan barang terkait dengan kegiatan transaksi murabahah dengan nasabah sebagai pihak pembeli barang
- b. Barang adalah objek jual beli yang diketahui secara jelas kuantitas, kualitas, harga perolehan dan spesifikasinya
- c. Bank wajib menjelaskan kepada nasabah mengenai karakteristik produk pembiayaan atas dasar akad murabahah, serta hak dan kewajiban nasabah sebagaimana diatur dalam ketentuan Bank Indonesia (BI) mengenai transparansi informasi produk bank dan penggunaan data pribadi nasabah
- d. Bank wajib melakukan analisis atas permohonan pembiayaan atas dasar akad murabahah dari nasabah yang antara lain meliputi aspek personal berupa analisis atas karakter (*character*) dan aspek usaha antara lain meliputi analisis kapasitas usaha (*capacity*), keuangan (*capital*), dan prospek usaha (*condition*)

¹⁷ Adrian Sutedi, S.H., M.H., *PERBANKAN SYARIAH, Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum*, Ghalia Indonesia, Jakarta, 2009, hlm. 122.

- e. Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya
- f. Bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dipesan nasabah
- g. Kesepakatan atas margin ditentukan hanya satu kali pada awal pembiayaan atas dasar murabahah dan tidak berubah selama periode pembiayaan
- h. Bank dan nasabah wajib menuangkan kesepakatan dalam bentuk perjanjian tertulis berupa akad pembiayaan atas dasar murabahah
- i. Jangka waktu pembayaran harga barang oleh nasabah kepada bank ditentukan berdasarkan kesepakatan bank dan nasabah.

Bank juga dapat memberikan potongan dalam besaran yang wajar dengan tanpa diperjanjikan di muka. Di sisi lain bank dapat meminta ganti rugi kepada nasabah atas pembatalan pesanan oleh nasabah sebesar biaya riil.¹⁸

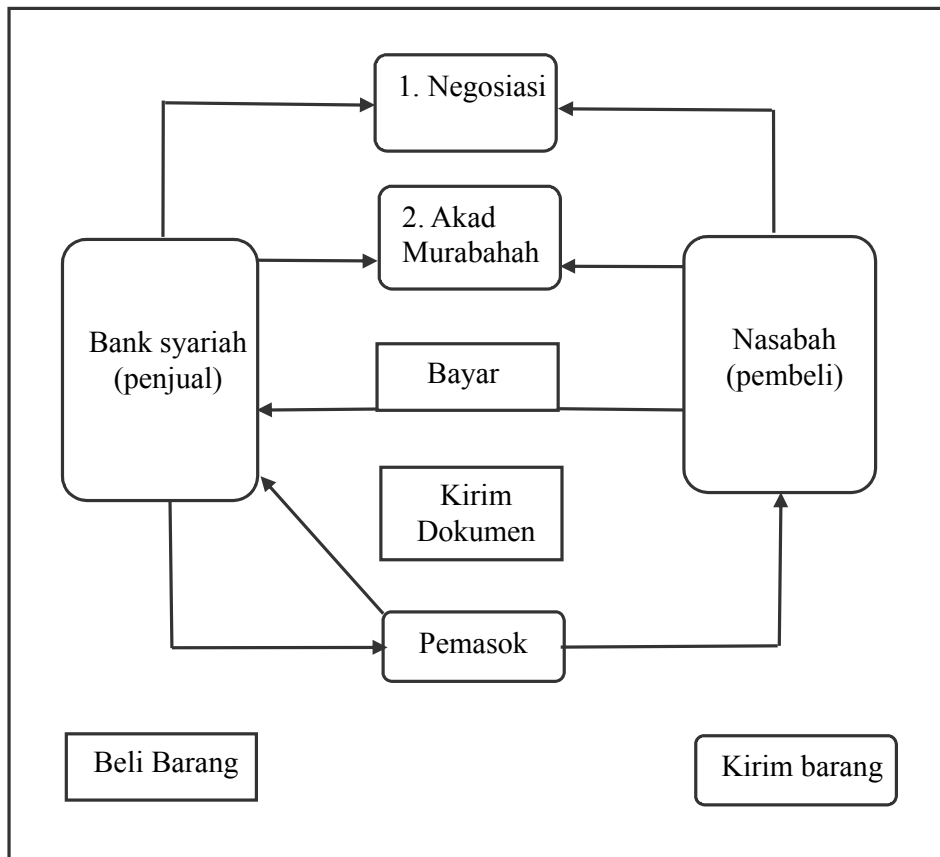
Ba'i al-murabahah memberi banyak manfaat kepada bank syariah. Salah satunya adalah keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistemnya juga sangat sederhana, hal ini memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah. Namun ada beberapa resiko yang harus diantisipasi, antara lain:

1. Default atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran
2. Fluktuasi harga komparatif, ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga beli tersebut
3. Penolakan oleh nasabah, barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab
4. Dijual, karena murabahah bersifat jual beli maka ketika kontrak ditandatangani barang tersebut menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk menjualnya¹⁹

¹⁸ Prof. Dr. Abdul Ghofur Anshori, S.H., M.H., *Op. Cit.*, hlm. 55.

¹⁹ M. Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, Era Adicitra Intermedia, Solo, 2001, hlm. 338.

Gambar 1.1 Alur Transaksi Murabahah²⁰



5. Murabahah dalam praktek di Perbankan Syariah

Bank-bank islam pada umumnya mengambil murabahah untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada nasabahnya guna pembelian barang walaupun nasabahnya tersebut mungkin tidak memiliki uang tunai untuk membayar. Murabahah, sebagaimana digunakan dalam Perbankan Islam, prinsipnya didasarkan pada dua elemen pokok, yaitu harga beli dan biaya-biaya yang terkait, dan kesepakatan berdasarkan prinsip *margin* (keuntungan).

²⁰ Osman Muthaher, *Akutansi Perbankan Syariah*, Graha Ilmu, Yogyakarta, 2011, hlm. 61.

Murabahah dapat diterapkan pada produk pembiayaan untuk membeli barang-barang investasi, baik domestik maupun luar negeri, seperti melalui *letter of credit* (L/C). Skema ini adalah yang paling banyak digunakan oleh nasabah Perbankan Syariah karena prosesnya yang sangat sederhana dan tidak terlalu asing bagi yang biasa bertransaksi dengan dunia Perbankan pada umumnya.

Kalangan Perbankan Syariah di Indonesia banyak menggunakan *al-murabahah* secara berkelanjutan (*roll over/evergreen*) seperti untuk modal kerja, padahal sebenarnya, *al-murabahah* adalah kontrak jangka pendek dengan sekali akad (*one short deal*).²¹

Pembiayaan murabahah yang umum dipraktikkan oleh Perbankan Syariah di Indonesia juga memiliki perbedaan dengan konsep klasik murabahah. Beberapa deviasi pembiayaan murabahah yang perlu digarisbawahi adalah sebagai berikut:

- a. Kurangnya informasi dari pihak bank untuk menjelaskan secara penuh esensi dari pembiayaan murabahah dan keterangan lain yang berkaitan dengan keberadaan produk tersebut
- b. Dalam pembiayaan murabahah, pengikatan akad jual beli umumnya dilakukan mendahului kepemilikan barang oleh bank. Hal ini jelas telah menyalahi baik prinsip fiqh itu sendiri maupun hukum universal bahwa hak menjual merupakan hak turunan dari kepemilikan
- c. Dalam pembiayaan murabahah terdapat praktik perwakilan atau *wakalah* yang secara esensi telah menyalahi dua prinsip, yaitu pertama, esensi penjual yang memiliki kewajiban dan kesanggupan untuk menyediakan barang, dan kedua esensi murabahah itu sendiri (murabahah: kesepakatan untuk membelikan barang untuk pihak ketiga yang memesan, dengan transparansi harga pokok dan margin)
- d. Dalam pembiayaan murabahah terdapat praktik pencairan dana pembiayaan ke rekening nasabah yang selanjutnya nasabah diminta untuk melakukan pembayaran kepada supplier. Hal ini akan menimbulkan kesan adanya transaksi utang piutang antara bank dan nasabah, dan bukan transaksi jual beli.

²¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Gema Insani Press, Jakarta, 2001, hlm. 106.

Hal-hal tersebut di atas menjadi perhatian utama dalam standarisasi akad murabahah yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia dalam rangka pemurnian ketentuan syariah dengan memperhatikan syarat minimum menurut ketentuan fikih.²² Biasanya bank syariah menawarkan pembiayaan ini ditujukan untuk:

- a. Bank dapat membiayai keperluan modal kerja nasabahnya untuk membeli:
 1. Bahan mentah
 2. Bahan setengah jadi
 3. Barang jadi
 4. Stok dan persediaan
 5. Suku cadang dan penggantian
- b. Bank dapat membiayai penjualan barang atau jasa yang dilakukan untuk nasabahnya. Termasuk di dalamnya biaya produksi barang baik untuk pasar domestik maupun di ekspor. Pembiayaan tersebut meliputi:
 1. Biaya bahan mentah
 2. Tenaga kerja
 3. *Overheads cost*
 4. Margin keuntungan
- c. Nasabah dapat pula meminta bank untuk membiayai stok dan persediaan mereka. Keperluan pembiayaan mereka ditentukan pada besarnya stok dan persediaannya (*re-ordering level*). Pembiayaan juga meliputi biaya bahan mentah, tenaga kerja dan *overhead*.
- d. Bank dapat membiayai permintaan *Letter Of Credit*.

Nasabah yang telah mendapatkan kontrak, baik kontrak kerja maupun kontrak pemasukan barang, dapat pula meminta pembiayaan dari bank. Bank dapat membiayai keperluan ini dengan prinsip *murabahah* dan untuk itu bank dapat meminta surat perintah kerja dari nasabah yang bersangkutan.²³

Di dalam perjanjian murabahah Bank diwajibkan untuk mengirim barang ke klien dalam kondisi baik. Menurut hukum islam, klien berhak menolak barang yang apabila diterima dalam dalam kondisi rusak atau tidak baik.

²² Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2008, hlm.

²³ Muhammad, *Sistem Dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, UII Pers, Yogyakarta, 2000, hlm. 25.

Namun dalam prakteknya bank syariah menghindari resiko-resiko ini dengan sarana asuransi dan kontrak. Asuransi adalah biaya yang harus dibayar klien murabahah, berupa biaya tambahan ke biaya murabahah sampai seluruh biaya barang. Istilah kontrak digunakan untuk membantu bank syariah menghindari resiko yang berkaitan dengan barang.

Teori perbankan syariah menyatakan bahwa karakteristik dominan hubungan antara Bank Islam dan kliennya adalah *partnership* yang berdasarkan bagi hasil. Hal ini dikemukakan untuk mengeliminasi debitur-debitur dalam hubungan klien dan bank syariah.

Dalam perbankan syariah, debitur hendaknya diberikan waktu untuk membayar jika ia tidak mampu membayar menurut perintah Qur'an, jika debitur mengalami kesulitan, maka diberikan kelonggaran sampai ia mengalami kemudahan, dan waktu itu diberikan tanpa menambah beban tambahan apapun.

Namun di dalam praktik perbankan syariah mereka telah mempersempit makna "*perintah*". Penerapan perintah ini dipandang oleh Bank-bank Islam sebagai lompatan bagi para debitur yang diberi kemudahan untuk membayar hutang mereka. Untuk menghentikan potensi pelanggaran lubang lompatan ini, bank-bank syariah menerima konsep "*baik*" terhadap mereka yang gagal membayar hutang tepat pada waktunya, khususnya jika debitur mampu membayar.²⁴

6. Fatwa Dewan Syari'ah Nasional tentang *Murabahah*

Ketentuan-ketentuan mengenai perihal *murabahah* ini diatur dalam Fatwa DSN No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* yang mengatur hal-hal berikut ini:

1. Ketentuan Umum *Murabahah* dalam Bank Syariah

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba
- b. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah islam
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya

²⁴ Abdullah Saeed, *BANK ISLAM DAN BUNGA, Studi Krisis Larangan Riba dan Interpretasi Kontemporer*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2004, hlm. 159.

- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, serta pembelian ini harus sah dan bebas riba
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli, plus keuntungannya. Dalam kaitan ini, bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah
- i. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank

2. Ketentuan *murabahah* kepada nasabah

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank
- b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang
- c. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membelinya) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya karena secara hukum, perjanjian tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli
- d. Dalam jual beli ini, bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan
- e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil Bank harus dibayar dari uang muka tersebut
- f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah
- g. Jika uang muka memakai kontrak '*urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - 1) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga

2) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank, maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya

3. Jaminan dalam *murabahah*

- a. Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya
- b. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang

4. Utang dalam *murabahah*

- a. Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank
- b. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsuran
- c. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan

5. Penundaan pembayaran dalam *murabahah*

- a. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya
- b. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui badan arbitrase syariah, setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah

c. Bangkrut dalam *murabahah*

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan

Untuk nasabah yang menunda-nunda pembayaran diatur ketentuannya dalam Fatwa DSN No. 17/DSN-MUI/IX/2000, tentang sanksi atas nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran. Berdasarkan fatwa ini, para nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran dapat dikenakan sanksi yang didasarkan pada prinsip *ta'zir*, yaitu bersifat menyerahkan dan demi perbaikan serta bertujuan agar nasabahnya lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya.²⁵

²⁵ Adrian Sutedi, *Op. cit.*, hlm. 96.

BAB III

GAMBARAN UMUM KJKS BMT GIRI MURIA KUDUS

1. Sejarah Berdirinya

Baitul Maal Wat-Tamwil (BMT) Giri Muria Kudus didirikan dengan tujuan untuk membantu dalam meningkatkan laju pertumbuhan perekonomian masyarakat khususnya bagi kalangan menengah ke bawah. Rasa keprihatinan terhadap kondisi perekonomian dan tuntutan masyarakat terhadap pertumbuhan ekonomi merupakan landasan utama dalam pendirian lembaga keuangan mikro.

Pada awal beroperasi KJKS BMT Giri Muria Kudus hanya melakukan kegiatan simpan pinjam dengan jangkauan anggota di wilayah kecamatan dawu dengan jumlah anggota yang hanya berjumlah puluhan orang. Seiring dengan semakin meningkatnya profesionalisme pelaksanaan kegiatan operasi, maka semakin meningkat pula jumlah anggota yang berawal dari puluhan orang menjadi ratusan bahkan ribuan orang. Wilayah jangkauan operasional yang semula hanya di wilayah kecamatan dawu berkembang semakin luas menjangkau wilayah kecamatan lain dan saat ini melayani seluruh kecamatan di kota kudus.

Pada tahun 2003 sampai dengan 2007 KJKS BMT Giri Muria berkantor di sebuah gedung kontrakan, pada tahun 2008 dengan segenap kemampuan dan kerja keras KJKS BMT Giri Muria telah berhasil membangun kantor pusat di kecamatan dawu. Untuk lebih meningkatkan citra KJKS BMT Giri Muria melakukan perubahan logo yang mempunyai bentuk bola dunia yang disangga oleh struktur yang dinamis dan selalu berjajar, dengan menjunjung impian dan cita-cita sebagai motivasi dan passion untuk selalu berkarya dan mempersembahkan yang terbaik.

Kota kudus merupakan salah satu kota yang laju pertumbuhan perekonomiannya sangat maju. Banyak terdapat berbagai faktor usaha di kota ini mulai dari manufakturing, produksi, pertanian, perdagangan dan jasa. Di beberapa wilayah kota kudus banyak masyarakat yang berpotensi sebagai buruh, petani dan peternak. Juga penduduk kota kudus mayoritas beragama islam, (terutama kalangan masyarakat menengah ke bawah) mereka ini sebagai pelaku usaha ekonomi mikro.

Untuk meningkatkan perekonomian masyarakat khususnya kalangan menengah kebawah tentunya dibutuhkan Lembaga Keuangan Syariah (LKS) karena dengan adanya Lembaga Keuangan Syariah (LKS) akan memberikan kontribusi yang positif bagi hadirnya pengembangan ekonomi, khususnya bagi kalangan masyarakat menengah ke bawah yang mayoritas beragama islam.

KJKS BMT Giri Muria Kudus telah melakukan berbagai pembinaan usaha kecil terhadap masyarakat sekitar, melalui sistem ekonomi syariah. Penerapan bagi hasil dalam setiap transaksi (akad) merupakan upaya untuk menghindari sistem bunga (riba) sedini mungkin.

Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) *Baitul Maal Wat-Tamwil* (BMT) Giri Muria Kudus didirikan sejak tanggal 1 September 2003. Sebelum berubah menjadi Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Giri Muria merupakan Koperasi Simpanan Usaha (KSU) BMT Giri Muria Asli.

KJKS BMT Giri Muria selalu perpegang teguh pada prinsip kehati-hatian dalam menjalankan fungsinya sebagai koperasi dengan mematuhi semua ketentuan dan peraturan yang berlaku sebagai bentuk tanggungjawab (*responsibility*) terhadap pihak-pihak yang berkepentingan.

Kantor pusat KJKS BMT Giri Muria Kudus terletak di Jl. Raya Kudus-Colo 9 (sembilan) km ke arah utara Dawe Kudus. Telp/Fax (0291) 420111. Adapun KJKS BMT Giri Muria Kudus telah memiliki beberapa jaringan kantor cabang yang terletak di:²⁶

1. Cab barongan : Jl. RM. Sosrokartono 234 kudus, Telp. 0291-3303013
2. Cab jekulo : Ruko bareng raya blok A/1 jekulo, Telp. 0291-3417798
3. Cab undaan : Jl. Raya kudus - purwodadi Km. 16 babalan, Telp. 0291-3303552
4. Cab kota : Jl. Sunan kudus 147 kudus, Telp. 0291-430325
5. Cab colo : kompleks masjid assaidiyah colo, Telp. 0291-3402390

KJKS BMT Giri Muria Kudus merupakan solusi masyarakat menengah ke bawah dalam hal keuangan yang dalam produknya menawarkan berupa pembiayaan dan simpanan dengan sisitem bagi hasil yang ringan. Menjadi kebanggaan bersama, KJKS BMT Giri Muria Kudus dinilai berhasil dalam meningkatkan sumber daya manusia.

²⁶ Brosur BMT Giri Muria Kudus

Kemajuan koperasi tidak mungkin tercapai tanpa dukungan Sumber Daya Manusia (SDM) yang berkualitas. KJKS BMT Giri Muria Kudus sangat menyadari hal itu. Seiring tuntutan anggota dan masyarakat yang semakin kompleks, peningkatan kompetensi SDM menjadi prioritas utama.

2. Legalitas KJKS BMT Giri Muria

NAMA PERUSAHAAN	KJKS BMT GIRI MURIA
ALAMAT KANTOR PUSAT	Jl. Raya Kudus-Colo Km 9 Kec. DAWE Kudus
TELP./FAX.	0291-4250111
WEBSITE	WWW.BMTGIRIMURIA.COM
No. BADAN HUKUM	87/BH/KPPK.IV.5e/VIII/2003
No. SIUP	504/016/11.25/PB/10/2006
No. TDP	11.25.2.65.00132
No. NPWP	02.518.034.0-506.000

3. Struktur organisasi KJKS BMT Giri Muria Kudus

Sebagai organisasi yang selalu mengedepankan prinsip usaha yang sehat, KJKS BMT Giri Muria Kudus memiliki struktur organisasi lengkap dengan elemen-elemen yang diperlukan sesuai ketentuan yang berlaku. Berikut adalah gambaran struktur organisasi KJKS BMT Giri Muria Kudus:²⁷

Penasehat	KH. ABDUL HARIS, S.PdI
	H. MUHAMMAD TOYIB
Dewan Pengawas Syariah	H. GHUFRON HALIM, SE,MM.

²⁷ Artikel Struktur Kepengurusan BMT Giri Muria Kudus

	K. MASTUR
Pengurus	
Ketua	ALFI HUDAYAT, SE,MM.
Sekretaris	ASMU'AH, S.Pd
Bendahara	MASYKUR IRSYAD
Pengelola	
Manager	RITAUDDIN HARIS, SE.Sy.
Manager Area	KUN ZAKIYATAL HASANAH, SS.
	NILA DAMAYANTI, SE.
	MOCH. EDY SUHARTOPO. SE.
	AFIA MAFTUKHAH, S.KM
Staff	MUKLIS ARIFIYANTO
	NOR ROID
	TRİYANTO
	IMAM TANTOWI
	M. SETIYADI
	ARIF WAHYUDI
	SUTRISNO
	RAGIL PRASETYO
	ADIB ZUBAIDI, SHI.
	ADI ERMAWAN
	NOVA CHOTIBUL UMAM, S.Pd.
	MASHUDI
	IRA NURUL RETNONINGSIH
	ANI DWI NARYATUN, SHI.
	NOOR KHOTIMAH
	NUR LAILA SHOFA, SE.
	ENNITA LAILAYANI D.R., SE.
	SINTA ANGGRAENI
	EVARISKA ASRIANI, SE.
	NINING RAHAYU

	SITI KHOTIJAH
	DENY RAGIL. S
	RIRIN IRIANTI
	NURUL HUDA
	SUGENG HERIYAWAL
	ARIES FIANTO. W
	EVA HANDAYANI
	M. DESTARI. A

4. Tugas dan Tanggung Jawab Pengurus KJKS BMT Giri Muria²⁸

a. Dewan Komisaris

1. Mempertimbangkan, menyempurnakan dan mewakili para pemegang saham dalam memutuskan perumusan kebijaksanaan umum perseroan yang baru, yang diusulkan oleh direksi untuk melaksanakan perseroan yang akan datang
2. Menyelenggarakan rapat umum luar biasa para pemegang saham dalam pembahasan tugas dan kewajiban direksi
3. Mempertimbangkan dan menyetujui rancangan anggaran perusahaan dan rencana kerja untuk tahun buku baru yang diusulkan oleh direksi
4. Memberikan penilaian atas neraca dan perhitungan rugi/laba tahunan serta laporan-laporan berkala lainnya yang disampaikan oleh direksi
5. Mempertimbangkan dan memutuskan permohonan kredit yang diajukan kepada perseroan yang jumlahnya melebihi maksimum yang diputuskan oleh direksi
6. Memberikan persetujuan mengenai pengikatan perseroan sebagai penanggung (*borg* atau *avaliste*), penggadaian serta penjualan baik untuk bergerak maupun barang tidak bergerak kepunyaan perseroan
7. Menyetujui atau menolak pinjaman yang diajukan oleh anggota direksi
8. Menyetujui semua hal yang menyangkut perusahaan modal dan pembagian laba

²⁸ Artikel Struktur Kepengurusan BMT Giri Muria Kudus

9. Menandatangani surat-surat saham yang telah diberi nomor urut sesuai wewenang yang telah diberikan dalam anggaran dasar perseroan
10. Menyetujui pembagian tugas dan kewajiban diantara direktur utama dan direktur

b. Dewan Pengawas Syariah (DPS)

1. Menelaah (*mereview*) peraturan korporat yang berlaku apakah sesuai dengan aturan hukum dan syariah, peraturan lain yang berlaku, etika, serta tidak ada benturan kepentingan maupun unsur-unsur yang melanggar kepatuhan
2. Menelaah semua produk dan atau jasa KJKS BMT Giri Muria apabila sesuai syariah
3. Menelaah masalah perilaku manajemen atau karyawan yang menyangkut:
 - a) Benturan kepentingan
 - b) Melanggar kepatuhan
 - c) Melakukan kecurangan
 - d) Manipulasi
4. Menilai kebijakan akuntan dan penerapannya
5. Meneliti laporan keuangan

c. Direksi

1. Merumuskan dan mengusulkan kebijaksanaan umum untuk masa yang akan datang kepada dewan komisaris agar tercapai tujuan dan kontinuitas operasi perusahaan
2. Menyusun dan mengusulkan rancangan anggaran perusahaan dan rencana kerja untuk tahun buku yang baru kepada dewan komisaris
3. Mengajukan neraca dan perhitungan rugi/laba tahunan serta laporan-laporan berkala lainnya kepada dewan komisaris untuk mendapat penelitian
4. Mengundang para pemegang saham untuk menghadiri rapat pemegang saham
5. Mengangkat pejabat-pejabat bank yang akan diberi tanggung jawab mengawasi perseroan
6. Menyetujui besarnya gaji dan tunjangan lainnya yang harus dibayarkan para pejabat dan pegawai perseroan

7. Mengajukan kepada dewan komisaris, jenis pelayanan baru yang dapat diberikan perseroan kepada masyarakat untuk disetujui
8. Mengamankan harta kekayaan perseroan agar terlindungi dari bahaya kebakaran, pencurian dan kerusakan²⁹

d. Satuan Pengawas Intern

Satuan pengawas intern mempunyai tugas melaksanakan pengawasan intern atas kegiatan-kegiatan bank sebagai berikut:

1. Melakukan pengawasan atas pelaksanaan anggaran pendapatan dan belanja bank
2. Mengawasi dan memberikan penilaian terhadap kegiatan operasional bank secara berkala
3. Melakukan audit atas administrasi keuangan dan pengelolaan penggunaan dana seluruh kekayaan milik bank
4. Melakukan evaluasi atas pelayanan yang diberikan kepada nasabah
5. Mengadakan pengecekan ulang atas agunan dan lain-lain, jaminan yang diterima oleh bank
6. Memberikan saran dan pertimbangan tentang langkah-langkah dan atau tindakan yang perlu diambil oleh direksi

e. Account officer

1. Mengidentifikasi potensial pasar di daerah setempat dan aktif melakukan kunjungan ke pasar potensial untuk mencari nasabah baru guna memasarkan produk-produk pembiayaan individual maupun kepada nasabah baru serta meningkatkan hubungan dengan nasabah yang sudah ada (*existing*), sesuai dengan strategi bisnis dari KJKS yang telah ditetapkan
2. Menguasai semua produk pembiayaan dari KJKS dimana A/O tersebut bekerja
3. Bertanggung jawab terhadap pencapaian target, jumlah nasabah dan pertumbuhan portofolio pembiayaan baik pada individual maupun perusahaan, sehingga dapat memberikan profit yang maksimal bagi KJKS
4. Mengumpulkan dokumen dan data-data dari nasabah untuk membuat proposal pembiayaan

²⁹ Artikel Struktur Kepengurusan BMT Giri Muria Kudus

5. Membuat proposal pembiayaan yang berisi antara lain:
 - a) Analisa usaha
 - b) Analisa laporan keuangan
 - c) Analisa rekening koran
 - d) Analisa jaminan
 - e) Analisa industri
 - f) Analisa resiko dll
6. Membantu melakukan pengikatan sesuai dengan kaidah syari'ah
7. Memonitor usaha nasabah dengan melakukan kunjungan rutin atau kunjungan dadakan juga dirasa perlu oleh KJKS

f. Marketing officer

1. Menerima, melayani tamu atau nasabah yang datang ke bank yang memerlukan pelayanan pemberian kredit dari bank atau jasa perbankan lainnya
2. Melakukan, membuat analisa ekonomi atau analisa kredit yang diperlukan untuk setiap proses pemberian kredit berdasarkan kelayakan, kelaziman dan prinsip-prinsip pemberian kredit yang wajar
3. Mengusulkan kepada lembaga credit commite untuk setiap pemberian kredit yang diproses atau ditangani utuk memberikan *approval*
4. Memelihara dan membina hubungan baik dengan nasabah baik intern maupun antar bagian dalam rangka menjaga mutu pelayanan kepada masyarakat sehingga berada pada tingkat yang memuaskan
5. Melakukan marketing atau *silicitasi* nasabah baik dalam rangka penghimpunan sumber-sumber dana masyarakat maupun alokasi pemberian kredit secara efektif dan terarah

g. Kolektor dan remedial³⁰

1. Mengingatn konsumen atas kewajiban angsuran. Biasanya kegiatan ini mulai dilakukan 3 hari sebelum jatuh tempo dan 3 hari setelah jatuh tempo angsuran konsumen
2. Menindak lanjuti upaya yang dilakukan oleh marketing sampai usia keterlambatan konsumen mencapai 30 hari. Marketing melakukan kunjungan ke konsumen untuk mengetahui sebab-sebab terjadinya

³⁰ Artikel Struktur Kepengurusan BMT Giri Muria Kudus

keterlambatan angsuran konsumen, menyerahkan surat peringatan ke 1 yang dilanjutkan dengan surat peringatan ke 2 apabila surat peringatan ke 1 tidak ditanggapi oleh konsumen, melakukan negosiasi menyangkut pembayaran angsuran, dan menerima pembayaran angsuran konsumen

3. Menangani konsumen dengan keterlambatan 30 hari sampai 60 hari. Penanganan yang dilakukan ini lebih intensif lagi karena tingkat kesulitan yang ada dalam penanganan ini lebih tinggi. Kolektor dan remedial melakukan penagihan ke konsumen, menindaklanjuti penanganan yang dilakukan oleh marketing, menyerahkan surat peringatan ke 3, melakukan negosiasi dan menerima angsuran konsumen
4. Menindaklanjuti penanganan yang dilakukan oleh marketing. Penanganan ini lebih menekan pada penarikan unit jaminan tapi tidak menutup kemungkinan menerima angsuran jika konsumen ternyata bisa melakukan pembayaran angsuran³¹

h. Teller

1. Melakukan pekerjaan sebagai kuasa bank dalam hal penerimaan setoran tunai maupun cek atau bilyet giro bank lain, maupun penarikan atau pembayaran yang dilakukan oleh nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku
2. Bertanggung jawab atas keselamatan, ketepatan dalam menghitung uang baik pada saat pembayaran maupun pada saat penerimaan
3. Setiap menutup buku kasir dan menghitung saldo kas sesuai dengan voucher yang ada bersama-sama dengan pimpinan
4. Membuat kas register berdasarkan *courpokus*
5. Membuat laporan kas harian yang dilaporkan kepada direktur

i. Customer service

Dalam memberikan informasi, pelayanan produk dan jasa kepada nasabah sesuai peraturan yang berlaku pada KJKS serta memberikan *Service Excellen* untuk mencapai kepuasan nasabah dalam berhubungan kepada KJKS.

Seorang CS harus:

1. Mamberikan informasi yang terkait dengan produk dan jasa dari KJKS kepada nasabah dengan benar dan lengkap, serta melakukan *cross selling*
2. Melayani nasabah dengan ramah, cepat dan teliti

³¹ Artikel Struktur Kepengurusan BMT Giri Muria Kudus

3. Menjaga penampilan, keserasian dan kebersihan selama jam kantor
4. Menerima dan memberikan solusi atas keluhan dari nasabah
5. Melayani permohonan pembukaan atau penutupan tabungan atau produk KJKS lainnya

j. Administrasi pembiayaan

1. Memeriksa dan mengurus kelengkapan dokumen-dokumen yang terkait dengan pembiayaan yang akan atau telah diberikan seperti dokumen, agunan dan data lainnya
2. Menyiapkan surat-surat perjanjian dan surat pengikatan agunan yang terkait dengan pengajuan pembiayaan nasabah
3. Mengawasi dan bertanggung jawab atas pengarsipan semua dokumen pembiayaan nasabah, khususnya berkas jaminan pembiayaan nasabah
4. Menghitung, mencatat dan melakukan pembayaran atas asuransi, jasa, proses pengikatan atau pemblokiran jaminan nasabah kepada pihak lain

k. Pembukuan atau accounting

1. Membukukan semua transaksi-transaksi usaha bank dengan dilampiri bukti pendukung yang sah
2. Berkewajiban membuat laporan secara rutin menyangkut laporan keuangan perusahaan baik untuk manajemen maupun pihak ketiga
3. Menyimpan semua arsip pembukuan voucher-voucher dan bukti transaksi kas dengan baik dan teratur
4. Melakukan koreksi pembukuan sepanjang telah dikonfirmasi kepada pihak direksi
5. Melakukan tindakan-tindakan yang diperlukan untuk menjaga, memelihara posisi keuangan perusahaan sesuai dengan petunjuk atau *policy* manajemen-manajemen agar senantiasa berada pada posisi sehat, baik aspek kualitatif maupun aspek kuantitatif

l. Satpam

1. Menjaga dan menyelenggarakan keamanan dengan baik
2. Membina kerjasama dan koordinasi dengan aparat keamanan yang terkait
3. Membuat laporan situasi keamanan dalam buku register
4. Membina hubungan baik dengan pihak intern maupun pihak ekstern nasabah bank

5. Visi dan Misi KJKS BMT Giri Muria Kudus³²

Visi

KJKS BMT Giri Muria Kudus “mencari ridla Allah SWT” dengan menjadi Lembaga Keuangan Syariah (LKS) yang terbaik dalam melayani usaha kecil dan menengah.

Misi

1. Menerapkan strategi pencapaian hasil akhir atau tujuan yang maksimal dalam waktu tertentu
2. Menciptakan efisiensi kerja sehingga meningkatkan produktifitas kerja
3. Memberikan pelayanan yang mudah dan sederhana
4. Memberikan keramahan kepada masyarakat atau anggota
5. Mengembangkan budaya kerja yang sesuai dengan syaria’at islam sehingga hasil yang dicapai barokah

6. Pengelolaan dana KJKS BMT Giri Muria³³

KJKS BMT Giri Muria merupakan salah satu lembaga keuangan dengan berdasarkan pada prinsip syariah. Di dalam KJKS BMT Giri Muria kegiatan pengelolaan dananya meliputi:

1. Menghimpun dan menyalurkan dana ke masyarakat, dalam bentuk:

a) Simpanan : Simpanan Masalahah (SIMAS)

Simpanan Berjangka Amanah

Tahapan Dana Mandiri

b) Pembiayaan : Pembiayaan modal kerja perdagangan

Pembiayaan investasi petani

Pembiayaan multiguna

³² Profile BMT Giri Muria Kudus

³³ Hasil Dokumentasi, BMT Giri Muria Kudus, di kutip tanggal 03 April 2015

2. Berprinsip bagi hasil, prinsip tersebut antara lain:

- a. Penentuan bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung dan rugi
- b. Besarnya bagi hasil berdasarkan pada jumlah keuntungan yang diperoleh
- c. Jumlah pembagian bagi hasil meningkat, sesuai dengan jumlah peningkatan pendapatan
- d. Tidak ada yang merugikan bagi hasil

7. Produk-produk KJKS BMT Giri Muria Kudus

1) Simpanan

a) SIMAS

Simpanan untuk anggota BMT yang dapat disetor dan ditarikan sewaktu-waktu kapanpun si anggota menghendaki, pada jam buka kantor. Di dalam produk simpanan ini akad yang digunakan adalah *wadi'ah yadh dhamanah*, dimana pemilik dana menitipkan dananya kepada pihak BMT dan memberikan hak atas dana tersebut untuk dapat dimanfaatkan dan dipergunakan pada bidang usaha yang halal dan menguntungkan. Dan pihak BMT dapat memberikan bonus atau imbalan kepada pemilik dana atas keuntungan hasil usaha tersebut tetapi bonus tersebut bukan sebuah kewajiban dan tidak boleh disebutkan di dalam akad.

b) Simpanan Berjangka Amanah

Simpanan ini untuk anggota BMT dengan jangka waktu yang ditentukan selama 6 bulan, 12 bulan, dan >12 bulan. Simpanan ini berdasarkan akad *mudharabah* dimana penyimpan dana adalah *shahibul maal* yang menyerahkan dananya kepada BMT sebagai *amil* atau *mudharib* yang menjalankan usaha yang halal dan menguntungkan.

BMT dan anggota pemilik dana menyepakati atas perjanjian nisbah bagi hasil dari pendapatan BMT atas usaha tersebut. Bagi hasil tersebut diberikan setiap anggota pemilik dana setiap bulan selama jangka waktu simpanan. Jumlah pendapatan BMT yang akan dibagi dengan anggota atau pemilik dana adalah jumlah yang sesuai dengan porsi dana simpanan anggota yang tersimpan di BMT. Sedangkan pendapatan yang diperoleh BMT dari modal sendiri tidak ikut diperbagikan.³⁴

³⁴ Brosur BMT Giri Muria Kudus

Persyaratan umum pengajuan tabungan di KJKS BMT Giri Muria Kudus adalah:

Tabel 1.1
Persyaratan umum

Dokumen dll	SIMAS	AMANAHAH	TDM
Anggota BMT Giri Muria	✓	✓	✓
Fotocopy KTP/SIM	✓	✓	✓
Setoran awal (Rp)	10.000	1.000.000	250.000 x 24
Setoran minimal (Rp)	5.000	1.000.000	-
Saldo minimal (Rp)	5.000	-	-

Fasilitas dan keuntungan yang diberikan KJKS BMT Giri Muria Kudus dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1.2
Fasilitas umum

Fasilitas	SIMAS	AMANAHAH	TDM
Antar jemput setoran	✓	✓	✓
Antar jemput penarikan	✓	✓	✓
Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan	✓	✓	✓
Undian hadiah	✓	-	✓
Undian doorprize	✓	-	✓
Insentif/ attaya menarik	✓	-	✓
Bagi hasil menarik	✓	✓	-
Bebas biaya administrasi	✓	✓	✓

c) Tahapan Dana Mandiri

Simpanan untuk anggota BMT yang disetor setiap bulan selama 24 bulan. Simpanan ini tidak dapat dicairkan sebelum masa TDM selesai dan dicairkan serentak pada bulan ke 25. Skema pembiayaan ini menggunakan akad *qard*.

Di dalam jenis simpanan ini terdapat beberapa jenis hadiah antara lain:

1. *Doorprize* untuk anggota yang di dalam melakukan transaksi baik menyimpan maupun menyetor selalu tepat waktu
2. Hadiah utama sepeda motor HONDA VARIO, yang akan diundi pada bulan ke 25
3. Hadiah lainnya berupa lemari es, mesin cuci, TV 21”, dan puluhan *doorprize* lainnya yang sangat menarik

Adapun ketentuan-ketentuan di dalam tahapan dana mandiri adalah sebagai berikut:

1. Besarnya setoran sebesar Rp 250.000,- paling lambat tanggal 15 setiap bulan selama 24 bulan
2. *Doorprize* untuk anggota TDM yang membayar tepat waktu akan diundi oleh petugas BMT setiap bulan
3. Undian hadiah pada bulan ke 13 dan 25 dilakukan oleh peserta TDM sendiri, dan pihak BMT hanya sebagai fasilitator
4. Undian dilakukan secara transparan dihadapan seluruh peserta TDM
5. Peserta yang tidak pernah mendapatkan hadiah undian akan diberikan bonus atau insentif yang menarik
6. Undian dilaksanakan 2 tahap dihadapan para peserta ³⁵

Keuntungan bagi penyimpan adalah dapat menabung dengan terencana dan berkesempatan untuk mendapatkan berbagai hadiah yang menarik dan dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan BMT.

2) Produk pembiayaan

a) Pembiayaan modal kerja

Pembelian bahan baku, bahan dagangan, dan modal kerja lainnya sesuai dengan kebutuhan nasabah. Dalam modal kerja ini pihak BMT menggunakan akad *mudharabah*, dalam hal ini antara dua pihak yang satu sebagai *mudharib* (pengelola usaha) dan yang lain sebagai *shahibul maal* (penyedia modal). Atas kerjasama ini berlaku nisbah bagi hasil dengan ketentuan yang telah disepakati bersama.

³⁵ Brosur BMT Giri Muria Kudus.

Adapun syarat-syarat dan ketentuannya adalah sebagai berikut:

1. Anggota memiliki tempat usaha yang halal dan menguntungkan dan telah berjalan minimal 2 tahun, domosili tempat usaha dan jaminan diutamakan berada di wilayah Kabupaten Kudus.
2. Menyerahkan fotocopy KTP suami istri, KK, jaminan BPKB, STNK, dan atau Sertifikat Hak Milik (SHM)
3. Kendaraan wajib dibawa ke kantor BMT untuk dilakukan penggesekan nomor rangka, nomor mesin, dan cek fisik kendaraan.

b) Pembiayaan multi guna

Pembiayaan multi guna ini sesuai syariah, pada KJKS BMT Giri Muria adalah fasilitas pembiayaan dengan angsuran sesuai kemampuan anggota yang telah disepakati sejak awal sampai akhir masa pembiayaan sehingga memberikan ketenangan dan kepastian jumlah pembayaran (angsuran) bagi anggota. Dalam hal ini BMT menggunakan akad murabahah dengan *margin* yang telah ditentukan.

Syarat-syarat dan ketentuan:

1. Menyerahkan fotocopy KTP suami istri, KK, jaminan BPKB, STNK dan atau Sertifikat Hak Milik (SHM)
2. Kendaraan wajib dibawa ke kantor BMT untuk dilakukan penggesekan nomor rangka, nomor mesin, dan cek fisik kendaraan.
3. Pelunasan sebelum 14 hari kerja tidak dikenakan margin

c) pembiayaan investasi Pertanian

Pembelian tanah atau lahan, pembelian bahan-bahan, pembelian pupuk dll. Di dalam hal ini BMT menggunakan akad murabahah dengan margin yang telah ditentukan oleh pihak BMT.

Syarat-syaratnya adalah:

1. Fotocopy KTP suami istri, KK dll
2. Barang jaminan BPKB kendaraan roda 2 dan 4
3. Sertifikat Hak Milik (SHM)

Prosedur umum pada permohonan pembiayaan merupakan ketentuan-ketentuan, syarat-syarat dan petunjuk yang harus dipenuhi sejak diajukannya permohonan anggota sampai dengan lunasnya suatu angsuran pembiayaan yang diberikan oleh pihak BMT.

Untuk menjalankan usaha pembiayaan, KJKS BMT Giri Muria tetap berpedoman pada prinsip kehati-hatian yang ditandai dengan adanya proses seleksi permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon anggota debitur. Proses seleksi ini bertujuan untuk mengetahui tingkat kelayakan terhadap pembiayaan yang diajukan oleh calon anggota debitur. Oleh karena itu, KJKS BMT Giri Muria melakukan analisis 5C terhadap pembiayaan yang diajukan kepadanya.

Analisis 5C tersebut memuat antara lain:

1) *Character*

Hal-hal yang dinilai dalam hal ini adalah *i'tikad*, tingkat kepatuhan, hubungan dengan bank dan motivasi usaha. Penilaian ini dilakukan untuk mengetahui sifat watak dari calon anggota debitur

2) *capacity*

Penilaian ini memuat antara lain aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek produksi, aspek sosial ekonomi serta aspek keuangan. Bertujuan untuk mengetahui kemampuan calon anggota debitur dalam menjalankan usaha

3) *Capital*

Aspek yang dinilai ini adalah aspek permodalan yang memuat antara lain kondisi sumber dana untuk kegiatan usaha yang dikelola oleh anggota debitur. Oleh sebab itu, KJKS BMT Giri Muria Kudus akan mengetahui sejauh mana kontribusi permodalan milik pribadi atau keluarga dari calon anggota debitur terhadap usaha yang akan dibiayai

4) *Collateral*

Penilaian pada aspek ini bertujuan untuk mengetahui tingkat kelayakan terhadap jaminan atau agunan yang ditawarkan oleh calon anggota debitur. Biasanya jaminan ini berupa usaha yang dibiayai, sertifikat tanah, BPKB, dan tabungan yang dimiliki oleh calon anggota debitur di KJKS BMT Giri Muria Kudus

5) *Condition*

penilaian pada aspek ini bertujuan untuk mengetahui keadaan usaha, kebijakan pemerintah, serta kondisi ekonomi regional atau global. Oleh sebab itu, KJKS BMT Giri Muria Kudus akan mengetahui apakah kondisi di atas berdampak baik, buruk, atau bahkan tidak berpengaruh terhadap usaha yang akan dibiayai.

Untuk memperoleh data tentang analisis 5C di atas, KJKS BMT Giri Muria Kudus melakukan kunjungan langsung (*on the spot*) dan wawancara kepada calon anggota debitur. Namun informasi yang diperoleh tidak mutlak selamanya diperoleh dari kunjungan (*on the spot*), informasi yang cepat, mudah, serta tidak membutuhkan biaya yang besar dilakukan dengan cara memanfaatkan informasi antar bank yang memiliki wilayah kerja disekitar kota kudus.

Calon anggota yang lolos seleksi analisis 5C selanjutnya akan memperoleh pembiayaan dari KJKS BMT Giri Muria Kudus. Realisasi pembiayaan dilaksanakan setelah dilakukannya akad antara bank sebagai *shahibul maal* dengan anggota sebagai *mudharib*. Kemudian untuk mengetahui apakah pembiayaan yang telah diberikan kepada anggota debitur benar-benar digunakan dengan tepat sesuai perjanjian atau tidak serta untuk mengetahui kondisi usaha anggota debitur secara berkala, maka KJKS BMT Giri Muria Kudus melakukan upaya pengawasan setiap sebulan sekali. Pengawasan tersebut berupa kunjungan langsung (*on the spot*) kepada anggota debitur dengan melakukan wawancara sehingga pihak BMT akan memperoleh data di lapangan sebagai bahan pertimbangan untuk rencana selanjutnya.

Pengawasan pembiayaan di KJKS BMT Giri Muria Kudus berupa kunjungan langsung (*on the spot*) dikerjakan oleh bagian *Marketing Officer* (MO) dan hasil kunjungan *on the spot* tersebut diserahkan kepada bagian *Account Officer* (AO) untuk analisis lebih lanjut dan dilakukan pembinaan kepada anggota debitur apabila diperlukan.

Upaya pembinaan ini ditunjukkan kepada para anggota yang memiliki permasalahan dalam menjalankan usahanya. Permasalahan yang dihadapi oleh anggota debitur biasanya diketahui melalui proses *sharing* saat wawancara, dan pencarian solusi dikerjakan bersama antara KJKS BMT Giri Muria dengan anggota debitur.

Di dalam menjalankan usaha pembiayaan tidak sedikit juga terdapat pembiayaan yang kurang lancar atau macet, tercatat pada bulan juni 2008 bahwa terdapat pembiayaan macet sebanyak 9,92% dengan jumlah nominal Rp 465.130.100,00. Maka dari situlah pihak KJKS BMT Giri Muria Kudus melakukan berbagai upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah, dengan cara melihat seberapa lama anggota tidak melakukan pembayaran angsuran.

Adapun kriteria-kriteria kualitas pembiayaan di KJKS BMT Giri Muria Kudus adalah sebagai berikut:

1) Satu bulan lebih termasuk pembiayaan lancar.

Pada tahap ini bank hanya melakukan pengawasan berkala terhadap usaha anggota debitur

2) Dua bulan lebih kriteria kurang lancar.

Pada tahap ini bank akan mengirim Surat Peringatan Pertama (SPI) kepada anggota debitur

3) Tiga bulan lebih kriteria diragukan.

Pada tahap ini bank mengirimkan surat peringatan kedua (SP2) dan disertai kunjungan kepada anggota untuk melakukan upaya penyehatan dengan cara *rescheduling*, yaitu menjadwalkan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran

4) Empat bulan lebih kriteria macet

Pada tahap ini bank mengirimkan surat peringatan ketiga (SP3) kepada anggota debitur dengan disertai kunjungan untuk melakukan upaya penyehatan berupa penjadwalan kembali (*rescheduling*) atau bahkan memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil usaha (*reconditioning*). Apabila peringatan ketiga anggota masih belum juga membayar angsuran maka dalam hal ini pihak KJKS BMT Giri Muria Kudus dapat melakukan penyitaan terhadap barang jaminan yang diberikan oleh nasabah, namun pihak KJKS BMT Giri Muria Kudus tidak akan langsung menjual barang jaminan tersebut untuk menutupi seluruh tunggakan angsuran nasabah, melainkan memberi batas atau kelonggaran waktu kepada nasabah untuk dapat melunasi angsurannya dan setelah nasabah dapat melunasi angsurannya barang jaminan itu akan diserahkan kembali oleh pihak KJKS BMT Giri Muria Kudus kepada nasabah tersebut.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Pembahasan

A. Analisis Mekanisme Pembiayaan Murabahah di KJKS BMT Giri Muria Kudus

Pada pembiayaan murabahah, anggota yang mengajukan permohonan harus memenuhi syarat sah perjanjian yaitu, syarat subjektif harus berumur sekurang-kurangnya 21 tahun atau telah menikah, sehat jasmani dan rohani. Objek murabahah tersebut juga harus jelas dan merupakan milik yang penuh dari pihak bank. Adapun rukun yang membentuk *murabahah* adalah: (a) Adanya penjual dan pembeli, (b) Adanya uang dan benda yang dijualbelikan, (c) Lafaz ijab dan qobul³⁵. Sementara itu, syarat *murabahah* adalah: (a) pihak yang berakad, (b) Objek yang diperjualbelikan, (c) Akad atau sighthat.³⁶ Pada pembiayaan murabahah, anggota yang mengajukan permohonan harus memenuhi syarat sah perjanjian yaitu, syarat subjektif harus berumur sekurang-kurangnya 21 tahun atau telah menikah, sehat jasmani dan rohani. Objek murabahah tersebut juga harus jelas dan merupakan milik yang penuh dari pihak bank.

Murabahah juga merupakan salah satu produk pembiayaan yang digemari oleh BMT karena karakternya yang *profitable*, mudah dalam penerapan, serta dengan *risk-faktor* yang ringan untuk diperhitungkan. Dalam penerapannya, BMT bertindak sebagai pembeli sekaligus penjual barang halal tertentu yang dibutuhkan nasabah. Pembelian objek murabahah dapat dilakukan oleh pembeli murabahah tersebut sebagai wakil yang telah ditunjuk dengan akad *wakalah* atau perwakilan. Setelah akad *wakalah* dimana pembeli murabahah tersebut bertindak untuk dan atas nama bank untuk melakukan pembelian objek murabahah tersebut. Setelah akad *wakalah* selesai dan objek murabahah tersebut secara prinsip telah menjadi hak milik bank. Selanjutnya barang tersebut dijual kepada nasabah dengan harga tertentu setelah ditambah dengan keuntungan (*margin*) yang disepakati bersama.³⁷

³⁵ Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, Penerbit Erlangga, Surakarta, 2012, hlm. 111.

³⁶ Adrian Sutedi, S.H., M.H., *PERBANKAN SYARIAH, Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum*, Ghalia Indonesia, Jakarta, 2009, hlm. 122.

³⁷ Makhalul Ilmi SM, *Teori dan Praktek Mikro Keuangan Syariah*, UII Press, Yogyakarta, 2002, hlm. 38.

Hal ini dimungkinkan tidak menyalahi aturan syariah Islam karena dalam fatwa Nomor 04/ DSN-MUI/ IV/ 2000 Tanggal 1 April 2000 tentang murabahah, sebagai landasan syariah transaksi murabahah adalah sebagai berikut: pada bagian pertama angka 9 disebutkan bahwa jika bank hendak mewakilkan kepada anggota untuk membeli barang dari pihak ke tiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.³⁸

Unsur *Maisir* (untung-untungan) dan unsur *bathil* (ketidakadilan) dalam murabahah dapat dihilangkan dengan adanya kepastian proyek dan tingkat pengembalian yang jelas, sesuai dengan akad yang telah disepakati pada awal kerjasama. Dalam hal ini anggota tidak diberatkan dengan fluktuasi tingkat suku bunga bank. Unsur *gharar* (ketidakpastian) dalam penerapan murabahah dapat dihindari dengan adanya kepastian angsuran pembayaran. Dengan demikian, sudah pasti dapat diprediksikan jumlah angsuran perbulan sesuai dengan jangka waktu pembiayaan, karena dalam hal ini bank syariah tidak mengenal sistem bunga. Unsur *riba* dalam dalam murabahah dapat dihilangkan dengan konsep jual beli, karena pada dasarnya Islam menghalalkan jual beli dan mengharamkan *riba*. Pada unsur teknisnya anggota tidak merasa dirugikan oleh bank dengan adanya kejelasan mengenai harga objek yang akan dibeli oleh anggota dan keuntungan yang diambil oleh bank. Begitujuga dengan objek yang diperjualbelikan harus sudah ada pada saat penandatanganan akad. Dengan demikian, dapat diambil kesimpulan bahwa penerapan produk murabahah sudah sesuai dengan prinsip pembiayaan berdasarkan prinsip-prinsip Islam yaitu tidak mengandung unsur *maisir* (spekulatif), *gharar* (ketidakpastian), *riba* (tambahan) dan *bathil* (ketidakadilan).

³⁸ Tim Penulis DSN MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional, Edisi revisi*, Jakarta: DSN MUI dan Bank Indonesia, hal 25

B. Kelebihan dan kekurangan

1. Kelebihan KJKS BMT Giri Muria Kudus

- a. KJKS BMT Giri Muria mempunyai pangsa pasar yang luas, kebanyakan nasabahnya bermatapencarian sebagai pedagang, petani dan juga tempatnya yang strategis yang tidak jauh dari perkebunan dan industri usaha.
- b. Dari sisi produk, yaitu produk yang islami dan barokah. Artinya produk yang diterapkan di KJKS BMT Giri muria telah sesuai dengan prinsip syariah karena tidak mengandung unsur *maisir* (spekulatif), *gharar* (ketidakpastian), *riba* (tambahan), dan *bathil* (ketidakadilan). Karena masyarakat lebih cenderung untuk menanamkan nilai-nilai Islam disegala bidang termasuk dalam dunia perbankan, terbukti sampai saat ini keinginan masyarakat untuk menggunakan produk di KJKS BMT Giri Muria semakin meningkat
- c. Sistem bagi hasil yang tidak memberatkan debitur atau nasabah, karena prinsip yang digunakan adalah prinsip syariah, dimana antara pihak bank (*shahibul maal*) dan nasabah (*mudharib*) saat melakukan transaksi menggunakan *nisbah* (kesepakatan) diantara keduanya

2. Kekurangan di KJKS BMT Giri Muria Kudus

Adapun beberapa kekurangan yang penulis teliti di KJKS BMT Giri Muria Kudus adalah sebagai berikut:

- a. Kurangnya periklanan seperti tidak adanya brosur dan media iklan lainnya. Artinya di dalam mensosialisasikan kepada masyarakat mengenai produk-produk yang ada di KJKS BMT Giri Muria itu sangat minim sekali, sehingga masyarakat kurang begitu memahami tentang produk yang diterapkan di KJKS BMT Giri Muria
- b. Kurangnya pengetahuan tentang hukum-hukum syariah pada pegawai. Artinya sebagian besar pegawai di KJKS BMT Giri Muria kurang begitu paham mengenai hukum-hukum syariah Islam yang mengatur tentang produk-produk yang diterapkan di KJKS BMT Giri Muria

- c. Minimnya analisis data nasabah pengajuan pembiayaan. Artinya semakin meningkatnya keinginan masyarakat untuk menggunakan produk di KJKS BMT Giri Muria membuat proses pengajuan pembiayaan semakin lama, karena terbatasnya analisis data nasabah yang digunakan untuk pengajuan pembiayaan
 - d. Kurangnya ketegasan dari pihak KJKS BMT Giri Muria dalam meminta bukti nota pembelian barang, karena dari sinilah akan membuat rasa kekeluasaan nasabah untuk mengalihkan dana pinjaman modal kepada usaha lain di luar akad (transaksi) yang telah disepakati antara kedua belah pihak. bahkan pegawai di KJKS BMT Giri Muria cenderung membiarkan hal yang seperti ini.
- C. Kendala-Kendala Mekanisme Penerapan Pembiayaan Murabahah pada KJKS BMT Giri Muria Kudus

Dari pengamatan langsung di lapangan penulis menemukan beberapa kendala dalam penerapan murabahah pada mekanisme operasional di KJKS BMT Giri Muria. Berdasarkan hasil penelitian dan pengamatan penulis, maka dinyatakan sebagai berikut:

1. Masyarakat awam terutama dan pengusaha kecil tidak memahami tentang murabahah yang berdasarkan syariah. Semua pegawai di KJKS BMT Giri Muria yang penulis temui di lapangan menyatakan hampir semua para pedagang dan pengusaha kecil itu tidak mengerti murabahah secara baik
2. Para pedagang dan pengusaha kecil yang menjadi partner kerja KJKS BMT Giri Muria dalam kondisi tertentu sering mengalihkan dana pinjaman modal dari KJKS BMT Giri Muria kepada usaha lain di luar akad (transaksi) yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.
3. Sulitnya mencari partner kerja yang tidak hanya memiliki skill dan kemampuan, tetapi juga memiliki kejujuran dalam tindak tanduknya. Banyak para pedagang yang ingin meminjam dari KJKS BMT Giri Muria, tetapi karena belum dikenal sebelumnya sangat sulit untuk memprediksi kejujuran mereka. Sampai saat ini KJKS BMT Giri Muria hanya menyalurkan dana kepada pedagang yang telah melakukan aktifitas dagang sebelumnya dan memiliki profit yang lumayan

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Murabahah adalah suatu akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati dan tidak terlalu memberatkan calon pembeli. Sedangkan di dalam KJKS BMT Giri Muria Kudus Murabahah adalah akad penyediaan barang berdasarkan sistem jual beli, dimana KJKS BMT Giri Muria sebagai penjual yang menyediakan kebutuhan anggota dan menjual kepada anggota dengan harga perolehan ditambah keuntungan (margin) yang disepakati. Pembayaran dapat dilakukan sekaligus saat jatuh tempo atau dengan cara cicilan dalam jangka waktu yang telah disepakati. Penerapan *murabahah* dalam fatwa Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 Tanggal 1 April 2000 tentang murabahah sebagai landasan syariah. Transaksi murabahah adalah sebagai berikut: pada bagian pertama angka 9 disebutkan bahwa jika Bank atau Koperasi hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ke tiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank. Dalam penerapan produk pembiayaan akad murabahah dapat disimpulkan bahwa sebagian dalam pengelolaan produk pembiayaan murabahah di KJKS BMT Giri Muria Kudus belum maksimal dalam penerapan prinsip syariah. Bahkan terdapat indikasi pada sebagian karyawan yang dengan sengaja membiarkan keadaan ini terus berlanjut dengan alasan prinsip syariah masih sulit diterapkan dengan berbagai alasan. Terjadinya ketidaksesuaian antara teori dan praktek dalam proses pengelolaan, terutama yang berhubungan dengan prinsip syariah dalam rangka penyaluran dana kepada nasabah, yang secara umum dilatarbelakangi oleh beberapa alasan, yang salah satunya ketidaktelitian BMT dalam penyalahgunaan surat wakalah pembiayaan murabahah yang diamanatkan kepada nasabah yang melakukan pembiayaan murabahah.

2. Kelebihan KJKS BMT Giri Muria Kudus yaitu mempunyai pangsa pasar yang luas yang hampir menyentuh di seluruh penjuru kabupaten kudus, juga dari sisi produknya merupakan produk yang islami, produk yang sesuai dengan prinsip syariah karena tidak mengandung unsur *maisir* (spekulatif), *gharar* (ketidakpastian), *riba* (tambahan), dan *bathil* (ketidakadilan). Disamping itu dalam penerapan sistem keuntungan atau bagi hasil juga tidak memberatkan nasabah, karena prinsip yang digunakan adalah prinsip syariah. Adapun kekurangan yang terdapat pada KJKS BMT Giri Muria Kudus yaitu di dalam mensosialisasikan kepada masyarakat mengenai produk-produk yang ada di BMT Giri Muria sangat minim sekali. Begitujuga dengan kurangnya ketegasan pegawai yang selalu tidak meminta nota bukti pembelian barang, sehingga membuat rasa keleluasaan nasabah untuk mengalihkan dana pinjaman di luar akad (transaksi) yang telah disepakati di awal.

B. Saran-saran

Memperhatikan persoalan di atas, maka saran-saran yang penulis berikan sebagai masukan adalah sebagai berikut:

1. BMT adalah lembaga koperasi syariah harus dapat mengayomi masyarakat kecil yang ekonominya lemah, artinya BMT tidak hanya semata-mata mencari keuntungan, tetapi harus mewujudkan ekonomi masyarakat yang produktif khususnya dengan pola manajemen dan pembiayaan sebagaimana peran BMT terhadap masyarakat
2. Untuk mewujudkan nilai sosial, maka BMT dengan produk yang ditawarkan lebih menitikberatkan pada sektor ekonomi syariah dan bentuk *silaturrahim* demi terjalannya *Ukhuwah Islamiyyah*. Tanpa adanya “penindasan” terhadap masyarakat kecil
3. Perlu adanya sosialisasi yang dilakukan oleh pihak BMT dengan masyarakat supaya masyarakat dapat mengetahui penerapan produk murabahah di BMT itu bagaimana, agar tidak ada penyelewengan yang dilakukan oleh pihak BMT maupun nasabah yang bertentangan dengan syariat islam
4. Perlu ditingkatkan produk pembiayaan dengan akad yang lain, supaya masyarakat tidak selalu berpendapat bahwa produk pembiayaan di BMT Giri Muria hanya dengan menggunakan produk murabahah saja, tetapi masyarakat bisa mengetahui lebih luas tentang produk-produk yang lain di BMT Giri Muria

C. Penutup

Semoga dengan adanya penelitian ini KJKS BMT Giri Muria dapat lebih bermutu dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat yang belum mengetahui akad dari *murabahah* agar mengetahui akad tersebut dan supaya masyarakat dapat beralih di Lembaga Keuangan Syariah khususnya di KJKS BMT Giri Muria Kudus

Demikian Tugas Akhir ini penulis susun. Besar harapan penulis agar buku ini bermanfaat bagi siapa saja yang berkesempatan membacanya serta dapat memberikan sumbangan yang positif bagi khasanah ilmu pengetahuan. Tidak lupa penulis mengharap kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan Tugas Akhir ini dan juga menambah wawasan pengetahuan pribadi penulis. *Amin.*

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Ghofur Anshori, S.H., M.H., *Hukum Perjanjian Islam Di Indonesia*, Gadjah Mada University Press, Yogyakarta, 2010
- Abdullah Saeed, *BANK ISLAM DAN BUNGA, Studi Krisis Larangan Riba dan Interpretasi Kontemporer*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2004
- Adiwarman A. Karim, S.E.,MBA.,M.A.E.P, *BANK ISLAM Analisis Fiqih dan Keuangan*, PT RAJAGRAFINDO PERSADA, Jakarta, 2013
- Adrian Sutedi, S.H., M.H., *PERBANKAN SYARIAH, Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum*, Ghalia Indonesia, Jakarta, 2009
- Andri Soemitra, M.A., *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Prenadamedia Group, Jakarta, 2009
- Artikel struktur kepengurusan BMT Giri Muria Kudus
- Artikel struktur kepengurusan BMT Giri Muria Kudus
- Artikel struktur kepengurusan BMT Giri Muria Kudus
- Artikel struktur kepengurusan BMT Giri Muria Kudus
- Artikel struktur kepengurusan BMT Giri Muria Kudus
- Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2008
- Brosur BMT Giri Muria Kudus
- Brosur BMT Giri Muria Kudus
- Brosur BMT Giri Muria Kudus
- Burhanuddin S, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*, Graha Ilmu, Yogyakarta, 2010
- Ervan agsu purwanto, Dyah ratih sulistyastuti. *Metode Penelitian Kualitatif*, Gava media, Jakarta, 2007
- Hasil dokumentasi, BMT Giri Muria Kudus, di kutip tanggal 03 April 2015.
- Heri Sudarsono, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi Dan Ilustrasi*, Ekonisia, Yogyakarta, 2003
- Lukman Hakim, *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*, Penerbit Erlangga, Surakarta, 2012
- Makhalul Ilmi SM, *Teori dan Praktek Mikro Keuangan Syariah*, UII Press, Yogyakarta, 2002
- Mervyn K. Lewis dan Latifa M. Algaound, *Prinsip, Praktek, dan Prospek Perbankan Syariah*, SERAMBI, 2004

- M. Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, Era Adicitra Intermedia, Solo, 2001
- Moh Nazir, *Metode Penelitian*, Ghalia Indonesia, Jakarta, 1988
- Muhammad, M.A.G., dan Dwi suwiknyo, SEI, MSI., *Akutansi Perbankan Syariah*, TrustMedia, Yogyakarta, 2009
- Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wat Tamwil*, UII Press, Yogyakarta, 2000
- Muhammad, *Sistem Dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, UII Pers, Yogyakarta, 2000
- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Gema Insani Press, Jakarta, 2001
- Nurul huda, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoristis dan Praktis*, KENCANA PRENADA MEDIA GROUP, Jakarta, 2010
- Osman Muthaher, *Akutansi Perbankan Syariah*, Graha Ilmu, Yogyakarta, 2011
- Penulis DSN MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional, Edisi revisi*, Jakarta: DSN MUI
- Profile BMT Giri Muria Kudus
- Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah 12*, Terj. Kamaludin A. Marzuki, Pustaka, Bandung, 1988
- Siti Mujibatun, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Semarang: Elsa, Cetakan Pertama, 2012
- Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Alfabeta, Bandung, 2005
- Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & L*, Alfabeta, Bandung, 2005
- Zainuddin Ali, M.A., *Hukum Perbankan Syariah*, Sinar Grafika, Jakarta, 2008