

**ANALISIS TERHADAP PEMBIAYAAN TALANGAN QARD WALIJARAH
UNTUK BIAYA PERJALANAN HAJI CABANG PARAKAN**

TUGAS AKHIR

Disusun Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna Memperoleh
Gelar Ahli Madya Dalam Ilmu Perbankan Syariah



Disusun Oleh :

Hikmah Arinan Naja

1605015085

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

SEMARANG

2019

Dr Nur Fathoni.M.Ag
Gondang Rt 02 Rw 04 Cepiring

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 Eksemplar

Hal : Naskah Tugas Akhir

An. Sdri. HIKMAH ARINAN NAJA

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan bersama ini saya kirimkan naskah Tugas Akhir Saudari :

Nama : Hikmah Arinan Naja

NIM : 1605015085

Judul : **“Analisis Terhadap Pembiayaan dan Talangan Qard Walijarah untuk Biaya Perjalanan Ibadah Haji pada PT.BMT Tamzis Bina Utama kantor Cabang Parakan”.**


Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir Saudari tersebut dapat segera dimunaqosahkan.

Demikian harap menjadi maklum adanya dan kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, 3 Mei 2019

Pembimbing


Dr. Nur Fathoni.M.Ag

NIP. 1973 0811 200003 100 4



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Telp (024) 7608454 Semarang 50185
Website: febi_walisongo.ac.id – Email: febiwalisongo@gmail.com

PENGESAHAN

Nama : Hikmah Arinan Naja
NIM : 1605015085
Jurusan : Perbankan Syariah
Judul : “ANALISIS TERHADAP PEMBIAYAAN DANA TALANGAN QARD
WAJIBAH UNTUK BIAYA PERJALANAN IBADAH HAJI” (Studi
Kasus di KSPPS TAMZIS Cabang Parakan)

Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan predikat
cumlaud/baik/cukup, pada tanggal:

13 Juni 2016

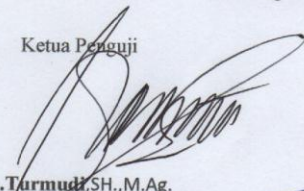
Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya dalam Ilmu
Perbankan Syariah.

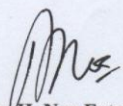
Semarang, 18 Juni 2019

Mengetahui,

Ketua Penguji

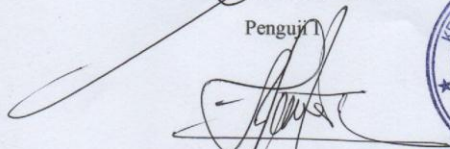
Sekretaris Penguji

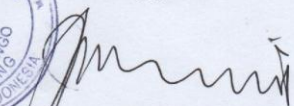

A. Turmudi, SH., M.Ag.
NIP. 19690708200501 1004


Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag
NIP. 19730811 200003 1 004

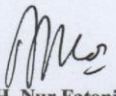
Penguji I

Penguji II


Hasyim Syarbani, Drs., MM., H
NIP. 19570913 198203 1 002


Mochammad Nadzir, SHI., MSI
NIP. 197309232003121002

Pembimbing


Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag
NIP.19730811 200003 1004

MOTTO

YAKIN ADALAH KUNCI JAWABAN DARI SEGALA PERMASALAHAN
DENGAN BERMODAL YAKIN MERUPAKAN OBAT MUJARAB PENUMBUH
SEMANGAT HIDUP “

PERSEMBAHAN

Sujud syukur kepada Allah SWT dan sholawat yang selalu terlimpahkan kepada junjungan kita nabi muhammad SAW. Sebuah karya kecil yang saya susu dengan jerih pauyah ini, saya persembahkan kepada:

1. Kedua orangtua, Bpk Khabib Sholeh dan Ibu Rusmiyati yang telah memberikan kasih sayang yang tiada mungkin dapat kubalas hanya dengan selembar kertas yang bertuliskan kata cinta dan persembahan, dan mendukung dan mendoakan atas segala dalam perjuangan menyusun tugas akhir Terimakasih atas segala pengorbanan yang telah diberikan hingga titik ini dan seterusnya, semoga Bpk dan ibu selalu diberkahi oleh allah SWT dalam setiap langkah yang dipanjatkannya amiin.
2. Teruntuk kakaku Umi Nur Rochimah dan adikku Ilham Nur Mustaqim, terimakasih bagaimana dan seperti apapun kalian adalah sumber semangat saya.
3. Sahabat saya dan teman seperjuangan terimakasih sudah membantu bertukar pendapat dan membantu dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
4. Dosen-dosen yang telah membagi ilmu dan membimbing selama belajar 3 tahun di UIN Walisongo.

DEKLARASI

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Hikmah Arinan Naja

Nim : 1605015085

Program studi : D3 Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Walisongo

Dengan ini menyatakan bahwa Tugas Akhir saya yang berjudul :

“ANALISIS TERHADAP PEMBIAYAAN TALANGAN DANA QARD WAIJARAH UNTUK BIAYA PERJALANAN IBADAH HAJI Merupakan hasil karya sendiri (bersifat original). Bukan merupakan tiruan atau duplikasi dan semua sumber yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan benar.

Bila kemudian hari ditemukan ketidak sesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia untuk dicabut gelar yang telah saya peroleh.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya tanpa ada paksaan dari siapapun.

Semarang, 8 Mei 2019




Hikmah Arinan naja

Nim 1605015085

ABSTRAK

Pembiayaan talangan haji merupakan dari bank syariah kepada nasabah untuk menutupi kekurangan dana guna memperoleh kursi (seat) haji pada saat pelunasan BPIH (Biaya Perjalanan Ibadah Haji). Produk pembiayaan ini menggunakan prinsip *Qardh Wal Ijarah*. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pandangan hukum islam terhadap pembiayaan dan talangan haji dan untuk mengetahui pandangan hukum islam mengenai *free ujarah* pada akad dana talangan haji. penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Desain penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan analisis non statistic sedangkan teknik analisis data menggunakan *content analysis* dan metode interaktif yang terdiri dari reduksi data, pengumpulan data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Adapun hasil penelitian ini diketahui bahwa akad dana talangan haji pada bank syariah mengandung multi akad, dimana akad yang digunakan *qardh* dan *ijarah* adalah boleh. Sedangkan pandangan hukum islam mengenai pengambilan *free ujarah* pada dana talangan haji tidak sesuai dengan syariah dikarenakan prosentasi *free ujarah* berdasarkan dana *qardh*.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kita panjatkan kehadirat Allah SWT atas limpahan karunia, rahmat, dan hidayah-Nya sehingga pada akhirnya penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir yang berjudul “ **Analisis terhadap pembiayaan dana talangan Qard waijarah untuk biaya Ibadah perjalanan Haji** ” ini dengan baik. Tugas akhir ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan studi Diploma III Program Studi Perbankan Syariah Di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Penulis menyadari bahwa penyusunan Tugas Akhir ini tidak mungkin diselesaikan tanpa bantuan, baik materi, tenaga, maupun bimbingan berupa kritik dan saran dari berbagai pihak. Maka pada kesempatan kali ini dengan segala kerendahan hati penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada :

1. Terimakasih kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayahnya sehingga Tugas Akhir ini dapat terselesaikan dengan lancar.
2. Kedua orang tua penulis yang telah memberikan dukungan dan bantuan kepada penulis baik dari segi materi maupun moral.
3. Bapak Imam Yahya H. Drs. MM. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam.
4. Bapak Johan Arifin, S.ag., MM. Selaku ketua Program Studi D3 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Walisongo.
5. Bapak Nur Fathoni, H. Dr., M.Ag. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan saran-saran dalam penulisan laporan magang tematik ini.
6. Seluruh dosen pengampu mata kuliah D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
7. Seluruh pengurus dan karyawan BMT Tamzis Bina Utama yang telah membantu penulis dalam memberikan data informasi yang diperlukan dalam menyusun laporan ini.
8. Untuk teman-temanku D3 Perbankan Syariah angkatan 2016 yang senantiasa saling memberikan support satu sama lain.
9. Serta semua yang telah membantu dalam proses pembuatan tugas akhir ini yang tidak dapat disebutkan satu-persatu.

Penulisan Tugas Akhir ini masih jauh dari kata sempurna, hal itu karena keterbatasan kemampuan dan waktu yang dimiliki. Kritik dan saran dari semua pihak yang sifatnya

membangun demi kesempurnaan Tugas Akhir ini sangat diharapkan. Semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi para pembaca pada umumnya.

Semarang , 8 Mei 2019

Penulis,

Hikmah Arinan Naja

DAFTAR ISI

| | |
|--|------|
| COVER | i |
| PERSETUJUAN PEMBIMBING | ii |
| HALAMAN PENGESAHAN | iii |
| HALAMAN MOTTO..... | iv |
| HALAMAN PERSEMBAHAN | v |
| HALAMAN DEKLARASI | vi |
| HALAMAN ABSTRAK | vii |
| KATA PENGANTAR | viii |
| DAFTAR ISI..... | x |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| A. Latar Belakang..... | 1 |
| B. Rumusan Masalah..... | 4 |
| C. Tujuan dan Manfaat Penelitian..... | 4 |
| D. Tinjauan Pustaka..... | 5 |
| E. Metodologi Penelitian | 6 |
| F. Sistematika Penulisan | 9 |
| BAB II LANDASAN TEORI | |
| A. Pengertian Pembiayaan | |
| 1. Pengertian Ijarah | 11 |
| 2. Dasar dan Hukum Ijarah | 12 |
| 3. Rukun Dan Syarat Ijarah..... | 12 |
| 4. Pengertian Qardh..... | 14 |
| 5. Manfaat Ijarah | 15 |
| 6. Cara memperoleh pembiayaan | 17 |
| B. Tujuan Pembiayaan | |
| 1. Prinsip Analisis Pembiayaan..... | 20 |
| 2. Pengertian Talangn Haji..... | 20 |
| 3. Pengertian Pembiayaan Talangan Haji | 21 |

BAB III GAMBARAN UMUM KSPPS TAMZIS BINA UTAMA

| | |
|---|----|
| A. Sejarah Dan Perkembangan KSPPS Tamzis Bina Utama | 31 |
| B. Struktur Organisasi Dan Uraian Tugas..... | 35 |
| C. Ruang Lingkup Usaha | 47 |
| D. Kebijakan Dan Strategi..... | 47 |

BAB IV PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

| | |
|--|----|
| A. Analisis Talangan Qardh Wal Ijarah KSPPS Tamzis Bina Utama..... | 60 |
| B. Pelaksanaan Akad Qardh Wal Ijarah | 65 |

BAB V PENUTUP

| | |
|---------------------|----|
| A. Kesimpulan | 73 |
| B. Saran | 74 |
| C. Penutup | 75 |

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang

Pembiayaan ibadah haji merupakan jasa keuangan dengan menggunakan prinsip akad sewa. Sangat membantu umat muslim yang ingin sekali menunaikan ibadah haji, yang selalu terbentur masalah biaya yang begitu mahal, oleh karena itu peranan lembaga keuangan yang mempunyai peran sangat strategis dalam menyelesaikan dan mengembangkan perekonomian dan membangun nasional. Kegiatan utama dari bank adalah menyerap dana dari masyarakat. Hal ini terutama karena fungsi bank sebagai perantara (*intermediary*) antara pihak-pihak kelibah dana (*surplus of funds*) dan pihak yang memerlukan dana (*lack of funds*) sebagai agen (*of development*), bank merupakan alat pemerintah untuk membangun perekonomian bangsa melalui pembiayaan semua jenis usaha pembangunan, yaitu sebagai *financial intermediary* (perantara keuangan) yang memberhentikan kontribusi terhadap Negara.¹

Dalam Undang-Undang No. 10 tahun 1998 tentang perbankan terdapat perubahan yang berpeluang lebih besar terhadap pengembangan perbankan syariah bank syariah lahir sebagai salah satu alternatif persoalan bunga bank. Karena Bank syariah merupakan lembaga keuangan yang beroperasi dan produknya dengan prinsip dasar tanpa menggunakan sistem bunga dengan menawarkan sistem lain yang sesuai dengan syariah Islam.

Prinsip inilah yang membedakan prinsip antara sistem operasional bank syariah dengan bank konvensional, bagi bank konvensional bunga sangat penting untuk menarik para investor untuk menginvestasikan modalnya di dalam sebuah bank. Semakin tinggi bunganya maka semakin tertarik para investor menabung. Tingkat suku bunga merupakan unsur esensial dalam sistem perbankan konvensional. Bank syariah yang bekerja melalui sistem non bunga melalui transaksi dengan menggunakan

¹ Hermansyah. Hukum Perbankan Nasional Indonesia, (Jakarta: Kencana, 2006), hlm.3

profit and loss sharing yaitu bagi hasil keuntungan dan kerugian yang terjadi di tanggung oleh kedua belah pihak yaitu *mudhorib* dan *shohibul maal*.²

Dalam sistim bunga bank dan bagi hasil memiliki persamaan yaitu sama memberikan keuntungan bagi pemilik modal, namun keduanya memiliki perbedaan yang prinsip, yaitu system bunga bank dilarang dalam ajaran islam, sedangkan bagi hasil tidak mengandung bunga sehingga tidak di haramkan dalam ajaran islam, system bagi hasil mempunyai keuntungan sebab tidak menimbulkan *negatife spread* (pertumbuhan modal negatif). Dalam permodalan bank sebagaimana yang bias terjadi dalam perbankan konvensional yang memiliki system bunga.

Hal itu terjadi di satu pihak di sebabkan ada tingkat suku bunga deposito yang tinggi, dan di lain pihak di bebani bunga bank yang rendah untuk menarik para investor menanamkan modalnya, penentu bunga di buat waktu akad berlangsung dengan asumsi harus selalu untung, tidak ada asumsi kerugian, pembayaran bunga tetap di lakukan misal dalam satu proyek. Tanpa mempunyai pertimbangan entah proyek itu menguntungkan atau tidak. Sedangkan system bagi hasil penentuan rasio atau nisbah bagi hasil di buat pada waktu akad dengan pedoman untung dan rugi. Maka dalam suatu proyek yang di lakukan nasabah sisi lain pada system bagi hasil jumlah pembagian laba meningkat sesuai dengan jumlah pendapatan, sedangkan konvensional bunga bank tidak meningkat walupun pendapatan berlipat.³

Hadirnya bank syari'ah ini menunjukkan kecenderungan semakin baik. Produk produk bank syari'ah sangat banyak dan variatif sehingga mampu memberikan pilihan atau alternative untuk calon nasabah untuk memanfaatkannya. Dari suvei yang di lakukan banyak bank syari'ah yang mengedepankan produk dengan akad jual beli. Di antaranya adalah *Murobahah* dan *al Ba'I bitsman ajil*. Padahal sebenarnya bank syari'ah memiliki produk unggulan yang merupakan produk khas bank syari'ah yaitu *al-musyarakah* dan *al-mudharabah*.⁴

² Muslimin H. kara, Bank Syari'ah Di Indonesia Analisa Kebijakan Pemerintah Indonesia Terhadap Perbankan Syari'ah, (Yogyakarta: UII Press, Cetakan Pertama, 2005), hlm.72

³ Muhammad Syaafi'I Antonio, Bank Syari'ah Dari Teori Ke Praktik, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001). Hlm.61

⁴ Muhammad, Tehnik Perhitungan Bagi Hasil Dan Profit Margin Pada Bank Syari'ah, (Yogyakarta: UII Press, 2001), hlm. 39

Dalam pasal 1 ayat (5) peraturan Bank Indonesia nomor: 7/46/PBI/2005 Mudhorobah di artikan sebagai penanaman dana dari pemilik dana (*shohibul mal*) kepada pengelola dana (*mudhorib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu. Dengan pembagian menggunakan metode bagi untung dan rugi (*profit and loss sharing*) atau metode bagi pendapatan (*revenue sharing*) antara kedua belah pihak dengan nisbah yang sudah di sepakati sebelumnya.⁵

Bebicara mengenai pembiayaan, tidak lepas dari lembaga keuangan karena lembaga keuangan yang dengan umum menyediakan kredit bagi masyarakat yang membutuhkan dana. Saat ini ada dua lembaga keuangan yaitu lembaga keuangan bank dan non bank. Lembaga keuangan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dalam bentuk simpanan dan menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan dan atau bentuk bentuk lainnya dalam meningkatkan taraf hidup masyarakat banyak. Sedangkan lembaga keuangan non bank adalah lembaga keuangan yang menghimpun dana dari penjualan surat surat berharga bentuk dari lembaga non bank ini antara lain: dana venture, piutang, dana pensiun dan penggadaian.

Lembaga keuangan perbankan merupakan lembaga keuangan yang berfungsi menghimpun dana dari masyarakat kemudian menyalurkan dana tersebut ke masyarakat guna memenuhi kebutuhan dana bagi yang membutuhkan. Baik untuk kegiatan produktif maupun kegiatan konsumtif. Namun seandainya analisis permohonan pembiayaan. Kemungkinan pembiayaan tersebut macet atau bermasalah pasti itu sering di alami oleh lembaga keuangan.

Pembiayaan mudhorobah termasuk dalam produk pembiayaan unggulan yang merupakan produk khas dari lembaga keuangan syari'ah. Namun produk unggulan tersebut belum menunjukkan perkembangan yang signifikan hal tersebut di tempuh oleh pengelola lembaga keuangan syari'ah karena berkaitan dengan resiko yang di timbulkan apa bila menerapkan produk mudhorobah. Namun saat ini yang operasionalnya menggunakan prinsip syari'ah sudah memikirkan cara cara yang tepat dalam melakukan pembiayaan khususnya pembiayaan yang berkonsep mudhorobah. Sebagaimana yang telah di jalankan di KSPPS TAMZIS cabang Parakan. Pembiayaan mudhorobah di KSPPS tersebut tidak lepas dari mekanisme perjanjian yang telah di tetapkan berdasarkan

⁵ Peraturan Bank Indonesia No. 7/46/PBI/2005 Pasal 1 ayat (5)

syarat dan rukun dalam akad. Sesuai yang telah di kemukakan oleh ulama' fiqhiyah dan juga Dewan Syariah Nasional DSN tentang mudharabah (*qiradh*) oleh karena itu keabsahan suatu perjanjian pembiayaan mudharabah tidak lepas dari pemenuhan syarat dan rukun mudharabah itu sendiri.

BMT merupakan salah satu lembaga yang senantiasa mengambil keuntungan pada setiap transaksi yang dijalankan, kemudian dari mana bank mendapatkan keuntungan dari pembiayaan jenis ini. Selanjutnya penulis tertarik untuk mengamati secara mendalam tentang Analisis pengelolaan dana talangan *Qord Wal ijarah* yang ada di di BMT Tamzis Bina Utama cabang parakan sebagai lembaga bisnis syariah yang menerapkan akad *Qord wal ijarah* Berdasarkan uraian diatas ,saya ingin mengkaji lebih dalam penelitian yang berjudul : "ANALISIS TERHADAP PEMBIAYAAN DANA TALANGAN QORD WAL IJAROH UNTUK BIAYA PERJALANAN IBADAH HAJI PADA BMT Tamzis bina utama Cabang di Parakan.

B. Rumusan masalah

Dari latar belakang tersebut maka terdapat beberapa masalah yang menjadi tema tugas akhir ini yaitu sebagai berikut :

1. Bagaimana Analisis pembiayaan pada akad Qord walijarah yang terjadi masalah di BMT TAMZIS BINA UTAMA cabang parakan ?
2. Bagaimanakah pelaksanaan akad Qard wal ijarah untuk pengelolaan dana talangan perjalanan haji pada KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan

C. Tujuan dan manfaat peneliti

1. Tujuan peneliti

Bertitik tolak dari permasalahan yang telah diajukan di atas, maka tujuan yang hendak di capai peneliti adalah:

- 1) Untuk mengetahui prosedur pengajuan pembiayaan *mudharabah* pada KSPPS TAMZIS Cabang Parakan.

- 2) Untuk mengetahui upaya pihak kspps menyelesaikan pembiayaan *masyarakat* yang bermasalah pada KSPPS TAMZIS Cabang Parakan .

2. Manfaat peneliti

Dari hasil peneliti ini di harapkan bermanfaat sebagai berikut:

- a) Dapat dikaji materi-materi yang berhubungan dengan perjanjian pembiayaan. Terutama yang berkenaan dengan pengetahuan masyarakat terhadap pembiayaan dengan prinsip bagi hasil tersebut. Khususnya pembiayaan mudhorobah.
- b) Secara praktis penelitian ini umumnya bermanfaat bagi masyarakat dan bagi lembaga keuangan khususnya.

D. Tijauan pustaka

Peneliti tentang penyelesaian pembiayaan bermasalah bukanlah yang pertama kali. Akan tetapi banyak peneliti lain yang meneliti. Penulis telah mengadakan penelusuran karya ilmiah dan akan menggunakan sebagai teoritis dan juga perbandingan dalam mengupas berbagai masalah dalam peneliti ini, adapun peneliti yang meneliti tentang penyelesaian pembiayaan bermasalah antara lain:

- 1) Putri Angreani , mekanisme pembiayaan talangan haji kspps Tamzis Bina utama cabang pasar induk Wonosobo (2017)
- 2) Purlisana Sidkhin Aliya, Analisis Penerapan akad Ijarah pembiayaan talangan haji pada kspps Tamzis Bina Utama Batur Banjaran (2018)
- 3) Meyke Ricky Roosdhianasari, analisis terhadap resiko pembiayaan dana talangan qard walijarah untuk biaya perjalanan ibadah haji pada bmt Nu sejahtera kantor operasional Mangkang (2014) .

Oleh karena itu penulis memposisikan tugas akhir ini dengan judul “”**ANALISIS TERHADAP PEMBIAYAAN DANA TALANGAN QORD WAL IJAROH UNTUK BIAYA PERJALANAN IBADAH HAJI PADA BMT (Studi kasus di KSPPS TAMZIS BINA UTAMA Cabang PARAKAN)**

E. Metodologi penelitian

Untuk mendapatkan penelitian yang akurat dan sistematis maka di perlukan metode yang tepat dan memadai . Kerangka metode yang akan di gunakan dalam menulis ini cukup sederhana. Namun penulis memandang itu cukup tepat dengan mengikuti langkah-langkah sebagai berikut:

1) Jenis dan pendekatan penelitian

Jenis penelitian yang berjudul “ANALISIS TERHADAP PEMBIAYAAN DANA TALANGAN QORD WAL IJAROH UNTUK BIAYA PERJALANAN IBADAH HAJI PADA BMT (Studi kasus di KSPPS TAMZIS BINA UTAMA Cabang PARAKAN)

Ini adalah penelitian kualitatif . yang di maksud penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak dapat di capai (peroleh) dengan menggunakan prosedur-prosedur statistic atau dengan cara-cara lain dari kuantitatif (pengukuran).⁶ Yang mana di jelaskan apa itu pembiayaan bermasalah. Factor apa saja yang menyebabkan pembiayaan bermasalah. Dan bagaimana cara penyelesaian pembiayaan bermasalah pada akad musyarakah pada KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan .

2) Sumber data

Untuk mencapai tujuan penelitian maka diperlukan sumber data sebagai berikut:

a) Data primer

Data primer merupakan sumber-sumber dasar. Yang merupakan saksi dari kejadian yang lalu.⁷ Dan hasil pengamatan di dalam lapangan data primer ini di peroleh langsung dari subjek peneliti dengan cara mengambil data langsung dari subjek sebagai informasi langsung yang di cari di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan .

b) Data sekunder

⁶ Anselm Strauss Dan Juliet Corbin, DASAR-DASAR PEMIKIRAN KUALITATIF , Prosedur , Teknik dan Teori Grounded, (Surabaya : PT. Bina Ilmu, 1997), hlm. 11.

⁷ Moh Nasir, Ph,D, Metode Penelitian,(Jakarta : Ghalia Indonesia, 1988), hlm.58

Data sekunder merupakan data yang di peroleh dari sumber kedua yang dapat di peroleh melalui buku-buku dan brosur dan artikel yang terdapat di website kspps tamzis bina utama yang berkaitan dengan penelitian tersebut.⁸ Atau data yang berasal dari orang kedua atau data yang bukan datang secara langsung. Data ini mendukung penelitian dan pembahasan. Untuk itu beberapa sumber buku atau data yang di perolehkan membantu dan mengkaji secara kritis terhadap analisis pembiayaan penanganan dana talangan bermasalah pada akad ijarah atau sewa di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan Metode pengumpulan data

Metode pengumpulan data ini di lakukan guna mendapatkan data-data yang valid sesuai dengan topik yang di angkat penulis. Yaitu melalui:

a. Observasi

Yaitu informasi tertentu yang dapat diperoleh dengan baik melalui pengamatan langsung oleh peneliti. Metode ini penulis gunakan untuk pengamatan langsung BMT BINA UTAMA untuk memperoleh data-data lainnya yang akurat dan berkaitan dengan pembiayaan dana talangan haji yang ada di BMT BINA UTAMA

b. *Interview* (wawancara)

Wawancara adalah proses tanya jawab dalam peneliti yang berlangsung secara lisan dimana dua orang atau lebih berbicara bertatap muka secara langsung informasi-informasi dan keterangan.⁹ Penulis melakukan wawancara dengan pihak kspps tamzis bina utama cabang Parakan seperti CS, bagian pembiayaan ,sehingga kepala cabang. Dari wawancara tersebut di peroleh data dari jawaban atas pertanyaan yang di ajukan. Pertanyaan yang di ajukan adalah seputar mekanisme produk pembiayaan *qard walijarah*. Factor-faktor pembiayaan yang sering terjadi permasalahan didalam pembiayaan *qard walijarah* bermasalah dan bagaimana upaya KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan dalam menangani pembiayaan ijarah bermasalah. Dari hasil wawancara kemudian di

⁸ Burhan Bungin, Metodologi Penelitian Kualitatif Komunikasi, Ekondan Kebijakan Ilmu-Ilmu Publik Ilmu-Ilmu Sosial Lainnya, (Jakarta: Kencana, 2005), hlm.199.

⁹ Suharsini Arikunto, Prosedur Penelitian Suatu Pendektan Praktek,(Jakarta: Rineka Cipta, 2000), hlm.83.

rangkum lalu di kembangkan penulis guna memberikan penjelasan secara detail terhadap permasalahan yang di maksud.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan pencarian data-data yang berkaitan dengan penelitian ini ,yakni berupa catatan buku,surat kabar,majalah.¹⁰ Dalam penelitian ini metode dokumentasi di gunakan untuk mengetahui profil KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan pembiayaan bermasalah. Factor-faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah, serta cara penyelesaian pembiayaan bermasalah.

¹⁰ Muhammad Ali, Strategi Penelitian Pendidikan, (Bandung: Angkasa 1993), hlm.64.

F. Sitematika penulisan

Sistematika penulisan tugas akhir ini menggambarkan struktur organisasi yang terdapat dalam bab yang masing-masing bab menurut urutannya, yaitu :

BAB I : PENDAHULUAN

Berisi tentang pendahuluan untuk mengantarkan permasalahan tugas akhir secara keseluruhan. Pendahuluan pada bab pertama ini didasarkan pada bahasan masih secara umum. Bab ini terdiri dari enam sub bab, yaitu latar belakang masalah, rumusan , masalah, tujuan, penelitian, dan manfaat penelitian. Tinjauan pustaka, metodologi penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Berisi tentang pembahasan mengenai teori. Pada bab kedua ini berisi tentang mudharabah dan pembiayaan bermasalah. Bab kedua ini berisi pengertian mudharabah, dasar hukum mudharabah, syarat dan rukun mudharabah, macam-macam mudharabah, manfaat mudharabah, pengertian pembiayaan mudharabah, pengertian pembiayaan bermasalah, faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah dan penyelesaian pembiayaan bermasalah.

BAB III : GAMBARAN UMUM KSPPS TAMZIS

Berisi tentang gambaran umum objek penelitian dan hasil penelitian. Pada bab ketiga ini berisi tentang profil KSPPS TAMZIS yakni berisi sejarah singkat berdirinya KSPPS TAMZIS , visi dan misi KSPPS TAMZIS, logo KSPPS TAMZIS, struktur organisasi KSPPS TAMZIS, produk dan jasa KSPPS TAMZIS, dan mengenai hasil penelitian prosedur pengajuan pembiayaan ijarah di KSPPS TAMZIS Cabang Batur Parakan , faktor-faktor penyebab terjadinya pebiayaan bermasalah dan penyelesaian akad mudharabah bermaslah di KSPPS TAMZIS Cabang Parakan

BAB IV : PEMBAHASAN

Berisi tentang Analisis terhadap pembiayaan talangan qard walijarah pada KSPPS TAMZIS Bina utama Cabang Parakan . Ini berisi tentang mekanisme pengajuan pembiayaan bermasalah di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan dan penyelesaian pembiayaan qard walijarah pada talangan dana haji bermasalah di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan

BAB V : PENUTUP

Berisi tentang penutup. Bab kelima ini berisi kesimpulan atas pokok permasalahan yang penulis ajukan dan juga saran yang akan berguna bagi penulis pada khususnya dan pihak-pihak lain pada umumnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. PENGERTIAN PEMBIAYAAN

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan merupakan aktivitas utama bank yang menghasilkan pendapatan bagi bank syariah. Investasi sejumlah dana kepada pihak lain dalam bentuk pembiayaan memiliki **Risiko** gagal bayar dari nasabah pembiayaan .

Di bawah ini ada beberapa pendapat para ulama mengenai pengertian pembiayaan secara istilah, diantaranya:

a. Pembiayaan menurut M Syafi'i, Antonio yaitu:

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*.¹

b. Pembiayaan menurut Hendry, adalah kerja sama antara lembaga sebagai pemilik modal (shahibul maal) dan anggota sebagai fungsi untuk menghasilkan usahanya

c. Pembiayaan menurut Muhammad atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi pengertian pembiayaan menurut undang-undang nomor 10 Tahun 1998 tentang perbankan ayat 12 yang berbunyi:

Penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk memberikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu yang telah ditentukan dengan imbalan atau bagi hasil

Ijarah adalah suatu bentuk transaksi ekonomi yang sangat melekat dalam kehidupan manusia.

¹Ikatan bankir indonesia , MEMAHAMI BISNIS Bank syariah , Jakarta pusat 10270 PT. Gramedia,I , 2014, hlm,.29

2. Dasar Hukum Ijarah

Secara bahasa ijarah berasal dari bahasa arab yang memiliki makna imbalan atau upah,sewa, jasa. Menurut imam syafi'I , ijarah adalah akad atas kemanfaatan tertentu dengan pengganti (upah).

Menurut jumbuh ulama fiqih, ijarah merupakan menjual suatu manfaat yang boleh disewakan. Prinsip ijarah sama halnya dengan prinsip jual beli, hanya yang membedakan yaitu objek nya .dalam jual beli, objeknya adalah barang namun dalam ijarah objeknya adalah barang maupun jasa . dasar hukum melakukan ijarah adalah mubah atau diperbolehkan berikut Rasulullah yang artinya ;

” barang siapa memperkerjakan pekerja ,beritahu-lah upahnya”

3. Syarat Dan Rukun Ijarah

Adapun rukun ijarah yaitu meliputi :

- a. Adanya orang yang menyewakan dan yang menyewa suatu barah atau sering disebut dengan **mu'ajir** dan **musta'jir**
- b. Adanya akad antar keduanya disebut dengan 'aqad
- c. Adanya ijab qabul atau disebut dengan **shigot**.
- d. Adanya upah (**ujrah**)
- e. Adanya manfaat baik untuk yang menyewakan atau ynag menyewa (**manfa'ah**)
Penyediaan dana (*shohibul maal*) dan pengelola (*mudhorib*) harus cekap hokum.

Penyataan ijab dan qobul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (*akad*), dengan memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

1. Penawaran dan permntaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak (*akad*).
 2. Penerimaan dari penawaran dilakukan pada saat kontrak.
 3. Akad di tuangkan secara tertulis,melalui korespondensi atau dengan menggunakan cara-cara modern.
- 1) Modal ialah sejumlah uang dan atau asset yang di berikan oleh penyediaan dana kepada mudhorib untuk tujuan usaha dengan cara-cara sebagai berikut:

- a) Modal harus di ketahui jumlah dan jenisnya.
 - b) Madal dapat berbentuk uang atau barang yang dapat di nilai. Jika modal di berikan dalam bentuk asset, maka asset tersebut dinilai pada waktu akad.
 - c) Modal tidak boleh berbentuk piutang dan harus di bayarkan secara langsung kepada mudhorib. Baik secara bertahap maupun tidak, sesuai dengan kesepakatan dalam akad.
- 2) Keuntungan ijarah adalah jumlah yang di dapat sebagai kelebihan dari modal, syarat keuntungan berikut ini harus di penuhi:
- a) Harus di peruntukkan bagi kedua belah pihak dan tidak di syaratkan oleh satu pihak.
 - b) Bagian keuntugn proposional bagi kedua pihak di ketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak di sepakati dan harus dalam bentuk presentase (*nisbah*) dari keuntungan sesuai kesepakatan perubahan nisbah harus berdasarkan kesepakatan.
 - c) Penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari ijarah dan pengelola tidak boleh menanggung kerugian apapun kecuali di akibatkan dari kesalahan yang di sengaja. Kelalaian atau melanggar kesepakatan.
- 3) Kegiatan usaha dari pengelola (*mudhorib*), sebagai petimbangan (*muqhabil*) modal di sediakan oleh penyedia dana, harus memperhatikan hal-hal berikut:
- a) Kegiatan usaha adalah hak eksklusif *mudharib* tanpa campur tangan penyedia dana tetapi dia punya hak untuk pengawasan.
 - b) Penyedia dana tidak boleh mempersempit tindakan pengelola, sedemikian rupa yang dapat manghalangkan keuntungan mudhorobah.
 - c) Pengelola tidak boleh menyalahi hokum syari'at Islam dalam tindakan yang berhubungan dengan mudhorobah.

Sedangkan dalam buku Syafi'I Antonio dijelaskan bahwa ruku- Nisbah keuntungan

Yang keempat yaitu faktor yang pkhas dalam akad mudhorobah. Yang tidak ada dalam akad jual beli. Nisbah ini berhak di terima oleh kedua belah pihak yang bermudhorobah. Mudhorib berhak menerima imbalan atas kerjanya. Sedangkan shohibul ala maal berhak menerima imbalan atas

dananya. Nisbah keuntungan ini yang akan mencegah perselisihan antara kedua belah pihak mengenai cara pembagian keuntungan.²

4. Pengertian Qord

Qord adalah transaksi pinjam-meminjam dana. Ada persamaan transaksi akad ini dengan kredit di bank konvensional, yaitu transaksi seseorang/perorangan meminjam kepada orang lain. perbedaannya terletak pada tidak adanya imbalan berupa tambahan /bunga yang dikenakan atas pokok pinjaman.

Dengan demikian, qord merupakan transaksi pinjam-meminjam dana tanpa imbalan dengan pengembalian sebesar pokok pinjaman secara sekaligus atau angsuran dalam jangka waktu tertentu. pembiayaan qord pada bank syariah tidak dimaksudkan untuk mencari keuntungan karena bank tidak memungut imbalan atau mengenakan tambahan pada dana yang dipinjamkan.

Jadi Pembiayaan Qord wal ijarah adalah akad sewa menyewa antara dua belah pihak yaitu nasabah dan lembaga keuangan atau bank untuk mendapatkan imbalan, jasa, dan upah. perjanjian sewa menyewa biasa. Dimana pihak tetap memiliki kedudukan sebagaimana awal perjanjian, yaitu antara pihak yang menyewakan dan pihak yang menyewa barang. Setelah masa sewa berakhir, para pihak kembali pada kedudukannya masing-masing. transaksi pinjam-meminjam dana antara *sahibul al maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak di batasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis. Dalam fiqih ulama' salafus shaleh seringkali di contohkan dengan ungkapan: *if al masyi'ta* (lakukanlah sesukamu) dari *shahbili al maal* ke *mudhorib* yang memberikan kekuasaan sangat besar.

a. Mudharabah Muqayyadah

Mudharabah muqayyadah atau di sebut juga dengan istilah restricted mudharabah atau specified mudharabah adalah kebalikan dari mudharabah muthlaqah. Si mudhorib di batasi dengan jenis-jenis usaha, waktu atau tempat usaha.

² Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam, analisis fikih dan keuangan*, edisi keempat, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011, hlm. 205-206

Adanya batasan ini seringkali mencerminkan secara umum si *shahibul al maal* dalam memasuki jenis dunia usaha.

5. Manfaat Mudharabah

Di dalam *mudharabah* terdapat beberapa manfaat,, di antaranya:

- a) Bank akan menikmati bagi hasil pada saat keuntungan nasabah meningkat.
- b) Bank tidak berkewajiban membayar bagi hasil kepada nasabah pendanaan secara tetap. Tetapi di sesuaikan dengan pendapat / hasil usaha sehingga tidak mengalami *negative spread*.
- c) Pengembalian pokok pembiayaan di samakan dengan cash flow / arus kas usaha nasabah sehingga tidak memberatkan usaha nasabah.
- d) Bank akan lebih selektif dan hati-hati (*prudent*) mencari usaha yang benar-benar halal, aman dan menguntungkan karena keuntungan yang kongkrit dan benar-benar terjadi, itu yang akan di bagikan.

Resiko yang terdapat dalam pembiayaan talangan haji ada masalah biaya yang belum terpenuhi atau pembiayaan angsuran kepada anggota yang sudah meninggal dunia terutama pada penerapannya ,dalam pembiayaan relatif tinggi di antaranya:

- a) *Side streaming*, nasabah menggunakan dana itu bukan menggunakan kontrak.
- b) Lalai dan kesalahan yang di sengaja.
- c) Penyembunyian keuntungan oleh nasabah, apabila nasabah yang tidak jujur.³

7. Pembiayaan ijarah

dalam arti sempit, pembiayaan di pakai untuk mendefinisikan pendanaan yang di lakukan oleh lembaga keuangan seperti bank syari'ah kepada nasabah. Pembiayaan secara luas berarti financing. Yaitu pendanaan yang mendukung untuk investasi yang telah di rencanakan baik di lakukan sendiri atau orang lain.

Sesuai dengan firman Allah SWT dalam surat Al Maidah ayat 1:⁴

³ Muhammad Syafi'I Antonio, Bank Syari'ah Dan Teori Ke Praktik, Jakarta:Gema Insani Press,2001,.,hlm.98

⁴ Departemen Agama RI, Al Qur'an dan Terjemahnya, Bandung, CV. Penerbit J-ART, 2005,.,Hlm.107

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ۚ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي

الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ ۗ إِنَّ اللَّهَ تَحَكَّمُ مَا يُرِيدُ ﴿١٠١﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu, diharamkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan di bacakan kepadamu.(yang demikian itu) yang tidak menghaalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji, sesungguhnya Allah menetapkan hokum yang sudah di kehendaki-nya.”

Selain soal hukum sistem utang bukanlah indikator kemampuan financial kerana bisa jadi anggota yang bersangkutan meninggal sebelum melunasi utangan talangan haji sedangkan menurut Kasmir, pembiayaan adalah penyedia atau tagihan yang dapat di persamakan dengan itu.berdasarkan persetujuan atau kesepakatan anyar bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang di bayar untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁵

Oleh karena itu, pembiayaan berdasarkan prinsip syari’ah adalah penyediaan uang yang di persamakan dengan itu berdasarkan persetujuan dan kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak di biayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁶

Sedangkan al-Mudharabah adalah akad kerjasama antara kedua belah pihak dimana pihak pertama (*shohibul maal*) menyediakan seluruh modal. Sedangkan pihak kedua (*mudharib*) sebagai pengelola (*Shohibul maal* modal).

Jadi pembiayaan mudharabah adalah suatu akad kerja sama usaha antara kedua belah pihak dimana pihak pertama) menyediakan seluruh modal. Sedangkan pihak kedua (*mudharib*) sebagai pengelola modal. Dmana setiap priode si debitur wajib untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan

⁵ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2000., Hlm. 73

⁶ Gunarto Suhardi, *Usaha Perbankan Dalam Perspektif Hukum*, Yogyakarta : KANISIUS, 2003,

imbalan atau bagi hasil sesuai persetujuan atau kesepakatan antara kreditur (*shohibul maal*) dengan debitur (*mudharib*).

B. Cara memperoleh pembiayaan

Dalam agama Islam manusia diwajibkan untuk berusaha agar ia mendapatkan rezeki guna memenuhi kebutuhan hidupnya, untuk memenuhi usaha seperti ini diperlukan modal, dari simpanannya atau dari keluarganya. Adapula yang meminjam dengan rekan-rekannya.

BMT atau lembaga keuangan syariah sebenarnya merupakan penggunaan kata pinjam-meminjam kurang tepat digunakan disebabkan ada dua hal. Yang **PERTAMA**, peminjam merupakan salah satu metode hubungan finansial dalam Islam. Masih banyak yang diajarkan oleh syariah selain pinjaman, seperti jual beli, bagi hasil, atau sewa dan sebagainya. **KEDUA** dalam Islam, pinjam-meminjam adalah akad sosial, bukan akad komersial. Artinya bila seseorang meminjam sesuatu, ia tidak boleh tidak disyaratkan untuk memberikan tambahan atas pokok pinjamannya.

Jadi Nasabah datang ke BMT dan ingin menggunakan fasilitas layanan di BMT dengan meminjam dana untuk membeli barang yang tertentu misalnya mobil, atau rumah, suka atau tidak ia harus melakukan jual beli dengan BMT. Di sini, BMT bertindak selaku penjual dan Anggota bertindak sebagai pembeli. Jika dari BMT memberikan pinjaman kepada Anggota untuk membeli barang-barang itu, maka BMT tidak boleh mengambil keuntungan dari pinjaman itu.

C. Pembiayaan Talangan Haji

Menurut (Muhammad Syafi'i, 1999; 27, 1998; 15) mengatakan suatu keharusan bagi perbankan syariah dalam menjalankan operasional memiliki lingkungan kerja yang sejalan dengan syariah terutama didalam program yang berbaur syariah

Menurut Syafi'i, 2001, ABDULLAH Saeed, 1996; 26), pada awal kelahirannya perbankan syariah dilandasi dengan dua gerakan keislaman. Yaitu, Renaissance Islam Modern dan Neorevivalis dan Modernis. Di dalam Al-Quran surat Hadid ayat 11, Allah mengatakan "siapa yang mau meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik, maka Allah akan melipat gandakan (balasan) pinjaman itu untuknya, dan dia akan memperoleh

pahala yang banyak”.(QS. Al-Hadid: 11). Rasulullah SAW juga pernah mengatakan Dari Anas bin Malik berkata, Rasulullah SAW mengatakan ‘aku melihat pada waktu malam isra’kan, pada pintu surge tertulis ;shadaqoh dibalas 10x lipat dan qard 18x lipat. Aku bertanya :wahai ‘karena peminta-minta sesuatu dan ia punya, sedangkan yang meminjam tidak akan meminjam kecuali karena keperluan’. (HR Ibnu Majah). Para Ulama sepakat memperbolehkan qardh, karena sesuai dengan tabiat manusia yang tidak dapat hidup tanpa pertolongan bantuan saudaranya

D. Pembiayaan syariah

BMT adalah lembaga keuangan syariah dan penyedia jasa keuangan yang bekerja berdasarkan etika dan sistem nilai islam yang mempunyai khusus yakni bebas dari kegiatan spekulatif yang nonproduktif seperti perjudian, bebas dari hal-hal yang tidak jelas dan meragukan (tidak pasti), berprinsip pada keadilan dan hanya membiayai kegiatan usaha yang halal.Selain itu juga didasari oleh larangan dalam berproduksi,dan menghindari kegiatan oprasional Bank Syariah hanya mematuhi prinsip syariah serta Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN), yakni satu-satunya dewan yang mempunyai kewenangan mengeluarkan fatwa atas jenis-jenis kegiatan, produksi dan jasa keuangan syariah ,serta mengawasi penerapan fatwa dimaksud oleh lembaga-lembaga keuangan syariah di Indonesia. Dalam pelaksanaannya yang menjadi tujuan BMT adalah tercapainya kesejahteraan sosial yang baik. Jadi, pada BMT setiap Masyarakat sebagai Anggota dapat mengajukan permohonan pembiayaan, tergantung dari kebutuhan anggota, setiap anggota dapat berkonsultasi dengan Account Officer yang siap.

E. Alasan bmt Menggunakan kontrak Standard dalam Perjanjiaan Pembiayaan

Dalam dunia bisnis tertentu,misalnya perdagangan dan perbankan terdapat kecenderungan untuk menggunakan apa yang dinamakan kontrak baku (*standart contract*). Akad yang terjadi di dalam kegiatan usaha operasional dalam BMT menggunakan kontrak baku yang telah dipersiapkan oleh BMT, dimana pihak nasabah akan mengikatkan dirinya kepada BMT. Kontrak standart ini dibuat atas dasar “*take it or leave it*” yang artinya BMT sebagai pihak pembuat formulir perjanjian baku telah menyusun dan menetapkan syarat-syarat serta ketentuan perjanjian, dalam hal ini telah memaksa pihak lain yaitu nasabah yang sedia membantu menerangkannya

F. Tujuan Pembiayaan

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah. Tujuan pembiayaan yang dilakukan perbankan syariah terkait dengan stakeholder yakni:

1. Pemilik

Dari sumber pendapatan diatas, para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut.

2. Pegawai

Para pegawai mengharapkan memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.

3. Masyarakat

- a. Pemilik dana

Sebagaimana pemilik, mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil.

- b. Debitur yang bersangkutan

c. Para debitur, dengan penyediaan baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya (pembiayaan konsumtif).

d. Masyarakat umumnya-konsumen mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkannya.

4. Pemerintah

Akibat penyediaan pembiayaan , pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan Negara, disamping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank juga perusahaan).

5. Bank

Bagi bank yang bersangkutan hasil penyaluran pembiayaan, diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar dapat survival dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.

G. Prinsip Analisis pembiayaan

Pembiayaan. Prinsip analisis pembiayaan adalah pedoman-pedoman yang harus diperbaiki oleh pejabat pembiayaan bank pada saat melakukan analisis pembiayaan. Secara umum, prinsip analisis pembiayaan didasarkan pada rumus 5C, yaitu:

- a. *Character* artinya sifat atau karakter anggota pengambil pinjaman
- b. *Capacity* artinya kemampuan anggota untuk menjalankan usahanya dan mengembalikan pinjaman yang diambil
- c. *Capital* artinya besarnya modal yang diperlukan peminjam jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank.
- d. *Collateral* artinya jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank.
- e. *Condition* artinya keadaan usaha atau anggota prospek atau tidak prinsip 5C tersebut kadang-kadang ditambah dengan IC, yaitu *Constraint* artinya hambatan-hambatan yang mungkin mengganggu proses usaha. Untuk bank syariah, dasar 5C belumlah cukup. Sehingga perlu memperhatikan kondisi sifat. Amanah, kejujuran, kepercayaan, dari masing-masing anggota.

H. Pengertian Talangan Haji

Talangan adalah perantara dalam jual beli, sedangkan menalangi adalah memberi pinjaman uang untuk membayar sesuatu atau membelikan barang dengan membayar kemudian. Sedangkan menurut Ensiklopedia Ekonomi Talangan sama dengan Bail yaitu orang yang menerima harta milik orang lain dibawah suatu *bailment contract*, dan bertanggung jawab atas kontrak itu, untuk memelihara harta milik itu dan mengembalikannya dalam keadaan baik bilamana kontrak itu dilakukan. Sedangkan menurut hemat penulis setelah membaca pengertian diatas maka penulis mengambil kesimpulan bahwa talangan adalah memberikan milik kepada orang lain (anggota) sebagai alat untuk membayar sesuatu yang diperlukan anggota karena kebutuhan yang sangat mendesak anggota tidak dapat mencairkan, dananya karena berbentuk deposito.

I. Pengertian pembiayaan Talangan Haji

Pembiayaan talangan haji adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang ditujukan kepada anggota untuk memenuhi kebutuhan biaya setoran awal. Biaya penyelenggaraan ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Departemen Agama, untuk mendapatkan nomor *seat* porsi haji dengan menggunakan akad *qardwaljarah*. Pendapat lain menyatakan bahwa pembiayaan talangan haji adalah pinjaman (*Qardh*) dari BMT kepada anggota untuk menutupi kekurangan dana guna memperoleh kursi (*seat*) haji pada saat pelunasan BPIH (Biaya Penyelenggara Ibadah Haji). Dana talangan ini dijamin dengan tabungan yang dimiliki anggota. Anggota kemudian wajib mengembalikan sejumlah uang yang dipinjam itu dalam jangka waktu yang telah ditentukan. Atas jasa peminjaman dana talangan haji ini, BMT memperoleh imbalan (*feelujrah*) yang besarnya tak didasarkan pada jumlah dana yang dipinjamkan.

Dasar hukum pembiayaan Talangan Haji produk pembiayaan ini menggunakan prinsip *Qarhwalijarah* adalah akad pemberian pinjaman dari BMT untuk anggota yang disertai dengan penyerahan tugas agar BMT menjaga barang jaminan yang diberikan oleh anggota

J. Pengertian resiko

Resiko berhubungan dengan ketidak pastian, hal ini terjadi oleh karena kurang atau tersedianya cukup informasi tentang apa yang akan terjadi. Sesuatu yang tidak pasti (*uncertain*) dapat berakibat menguntungkan atau merugikan. Menurut Wideman ketidakpastian yang menimbulkan kemungkinan yang menguntungkan dikenal dengan istilah peluang /*opportunity*, sedangkan ketidak pastian yang menimbulkan akibat kerugian dikenal dengan istilah resiko/risk. Secara umum resiko dapat diartikan sebagai suatu keadaan yang dihadapi seseorang atau perusahaan dimana terdapat kemungkinan yang merugikan. Bagaimana jika kemungkinan yang akan dihadapi dapat memberikan keuntungan yang sangat besar sedangkan apabila terjadi kerugian yang akan ditanggung, kemungkinannya hanya kecil sekali! Misalnya membeli lotere, jika beruntung maka kan mendapat hadiah yang sangat besar tetapi jika tidak uang yang digunakan membeli lotere yang relative kecil. Apakah ini juga tergolong resiko? Jawabannya adalah: Hal ini juga tergolong resiko selama kerugian walau sekecil apapun.

K. Manajemen Risiko

Manajemen risiko biasanya melibatkan beberapa langkah untuk setiap jenis risiko keuangan dan profil risiko secara keseluruhan. Langkah-langkah tersebut termasuk mengidentifikasi manajemen risiko, target manajemen risiko, dan pengukuran kinerja. Tak kalah pentingnya adalah identifikasi dan pengukuran *exposure risiko* tertentu, termasuk penilaian sensitivitas dari kinerja yang diharapkan dan perubahan-perubahan yang tidak diharapkan dari faktor-faktor dasar. Keputusan mengenai tingkat exposure risiko yang dapat diterima juga harus dibuat, metode dan instrumen yang tersedia untuk melindungi dari *exposure* yang berlebihan, dan pilihan serta pelaksanaan dari transaksi-transaksi lindung nilai. Manajemen risiko yang efektif, khususnya untuk perusahaan besar yang berorientasi di pasar deregulasi dan pasar kompetitif, memerlukan suatu proses formal.

berlebihan, dan pilihan serta **beruntung** investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Sedangkan menurut Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank dengan nasabah yang mewajibkan nasabah untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Dari definisi diatas, bahwa pembiayaan adalah suatu pendanaan yang diberikan oleh pihak Bank untuk memfasilitasi suatu usaha atau pihak-pihak nasabah yang membutuhkan yang didasarkan pada persetujuan atau kesepakatan antara kedua belah pihak yang sudah ada kesepakatan diantara keduanya sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.

Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang dilakukan oleh dua belah pihak, akan tetapi pembayaran tidak lancar yang diberikan pihak Bank kepada nasabah pada saat jatuh tempo. Pembiayaan yang tidak lancar harus secepatnya diselesaikan agar kerugian yang lebih besar dapat dihindari.⁷

⁷ Malayu Hasibuan, *Dasar-dasar Perbankan*, Jakarta : Bumi Aksara, tt., hlm. 115

Jadi pembiayaan *mudharabah* bermasalah adalah suatu akad kerjasama yang dilakukan antara kedua belah pihak yakni shohibul mal menyediakan seluruh modal dan mudharib sebagai pengelola modal, akan tetapi pembiayaan yang dilakukan oleh Shohibul maal kepada Mudharib tidak lancar atau mengalami jatuh tempo.

Pembiayaan *mudharabah* bermasalah dikatakan belum lunas apabila setelah jatuh tempo dengan kriteria sebagai berikut:

- a. Terdapat tuggakan pokok yang melebihi 270 hari atau 9 bulan
- b. Karugian oprasional di tutup dengan pinjaman baru.
- c. Dari segi hukum atau kondisi pasar, jaminan tidak dapat di cairkan dalam nilai yang wajar.⁸

1. Faktor-Faktor Yang Menyebabkan pembiayaan bermasalah

Secara umum, faktor-faktor yang mempengaruhi dan menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah adalah sebagai berikut:⁹

a) Faktor debitur

Tidak semua debitur mempunyai I'tikad baik pada saat mengajukan pembiayaan ataupun pada saat pembiayaan yang diberikan sedang berjalan. Itikad tida baik inilah memang sulit untuk diketahui dan dianalisis oleh pihak Bank, karena hal ini menyangkut soal moral ataupun akhlak dari debitur. Bisa saja debitur saat mengajukan pembiayaan menutup-nutupi kebobrokan keuangan perusahaannya dan hanya mengharapkan dana segar dari Bank, atau debitur memberikan data keuangan palsu atau berbagai tindakan-tindakan lainnya.

b) Faktor dari Kreditor

Berbagai ketentuan perundang-undangan yang menjadi koridor bagi Bank dalam melakukan kegiatan usaha penyaluran dana. Seperti ketentuan mengenai batas maksimum pemberian kredit atau BMPK, rasio pemberian kredit dilihat dari nilai jaminan yang diberikan dan berbagai aturan lainnya.

⁸ Taswan, *Manajemen Perbankan*, cet. I. Yogyakarta: UPPSTIMYKPN, 2006, Hlm. 184

⁹ Siswanto Sutojo, *Menangani Kredit Bermasalah Konsep, Teknik dan Kasus*, Jakarta : Damar Mulia Pustaka, 2000, hlm.19

Namun kadang kala petugas dan pengambil keputusan pemberian pembiayaan tidak memperhatikan hal tersebut, dimana untuk mengejar target, bank sangat agresif untuk menyalurkan dananya tanpa mempertimbangkan faktor resiko yang dapat muncul sewaktu-waktu.

c) Faktor Dari Luar Kreditur Dan Debitur (Ekstern)

Pembiayaan bermasalah bisa terjadi karena faktor diluar dari pihak debitur maupun kreditur. Faktor eksternal ini misalnya karena terjadinya krisis moneter, kerusuhan massal, terjadinya bencana alam seperti gempa bumi, banjir, kebakaran dan kejadian-kejadian lainnya. Pengaruh kondisi ekonomi global juga bisa berdampak terhadap perputaran perekonomian dalam negeri, seperti naiknya harga minyak dunia yang berimbas kepada berhentinya kegiatan usaha para pengusaha sehingga keadaan perekonomian menjadi lesu karena menurunnya daya beli masyarakat atau konsumen.

Adapun Faktor-faktor lain yang mempengaruhi dalam pembiayaan bermasalah yaitu:

1) Faktor Internal

- a) Peminjaman kurang cakap dalam usaha tersebut.
- b) Manajemen kurang baik atau kurang rapi.
- c) Laporan keuangan tidak jelas.
- d) Penggunaan dana yang tidak sesuai rencana.
- e) Perencanaan yang kurang matang.

Menurut Siswanto Sutojo, ada dua puluh intern bank yang menyebabkan pembiayaan bermasalah:

1. Taksiran nilai jaminan yang lebih tinggi dari nilai sebenarnya.
2. Penarikan dana kredit oleh debitur sebelum dokumentasi kredit diselesaikan.
3. Kredit diberikan tanpa pendapat dan saran dari komite kredit atau diusulkan oleh petugas Bank yang mempunyai hubungan persahabatan dengan debitur.

4. Kredit diberikan kepada perusahaan baru yang dikelola pengusaha yang belum berpengalaman.
5. Penambahan kredit tanpa jaminan yang cukup .
6. Berulang kali bank mengirimkan surat teguran tentang penunggakan pembayaran angsuran, tanpa tindakan lanjutan yang berarti.
7. Bank jarang mengadakan analisis cash flows dan daya cicil debitur.
8. *Account officer* tidak sering meneliti status kredit.
9. Tidak ada usaha bank untuk mengawasi penggunaan kredit, sehingga timbul kemungkinan debitur menggunakannya secara tidak sesuai dengan ketentuan perjanjian kredit.
10. Komunikasi antara Bank dengan debitur tidak berjalan lancar.
11. Tidak ada rencana dan jadwal pembayaran kembali kredit yang tegas, atau tidak dilampirkan pada perjanjian kredit.
12. Bank tidak dapat menerima neraca dan daftar laba/rugi debitur secara teratur.
13. Tidak dapat merealisasikan jaminan kredit karena debitur mengajukan berbagai macam argumen yuridis.
14. Bank gagal menerapkan sistem dan prosedur tertulis mereka.
15. Pimpinan puncak Bank terlalu dominan dalam proses pengambilan keputusan pemberian kredit.
16. Bank mengabaikan terjadinya cerukan, walaupun sadar bahwa cerukan adalah salah satu tanda terganggunya kondisi keuangan debitur.
17. Bank tidak berhasil meninjau kondisi fasilitas produksi milik debitur.
18. Daftar keuangan dan dokumen pendukung yang diserahkan kepada Bank, telah direkayasa sebelumnya, tidak diaudit atau diverifikasi.
19. Bank tidak memperhatikan laporan dari pihak ketiga yang bernada kurang mengutungkan debitur.

20. Bank tidak berhasil menguasai jaminan secepatnya, ketika mereka mencium tanda-tanda bahwa kredit yang diberikan berkembang ke arah kredit bermasalah.¹⁰

- 2) Faktor Eksternal
 - a) Aspek pasar kurang mendukung.
 - b) Kemampuan daya beli masyarakat kurang.
 - c) Pengaruh lain dari luar usaha.
 - d) Kenakalan peminjaman.¹¹

2. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Dalam pemberian pembiayaan, bank akan menghadapi resiko yang salah satunya adalah kemacetan pembiayaan. Oleh karena itu diperlukan adanya kebijakan dan prosedur penyelesaian yang mendasar, tepat dan efektif.

Menurut Kasmir, SE.MM dalam bukunya manajemen perbankan, penyelamatan terhadap pembiayaan bermasalah dapat dilakukan dengan beberapa metode, yaitu :

- 1) Rescheduling, meliputi:
 - a) Memperkecil jumlah angsuran
 - b) Memperpanjang jumlah angsuran
- 2) Reconditioning
 - a) Penundaan pembiayaan bagi hasil sampai waktu tertentu, maksudnya angsuran pokok yang di tunda sedangkan nasabahnya hanya mengangsur bagi hasilnya terlebih dahulu.
 - b) Penghapusan bagi hasil di berikan nasabah dengan pertimbangan nasabah, nasabah sudah tidak mampu membayar, akan tetapi nasabah mempunyai kewajiban membayar pokok sampai lunas.

¹⁰ Siswanto Sutojo, *Menangani Kredit Bermasalah Konsep, Teknik dan Kasus*, Jakarta : Damar Mulia Pustaka, 2000, hlm.21

¹¹ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2004, Hlm. 267

3) Restructuring

- a) Menambah jumlah modal atau pembiayaan
- b) Menambah modal, yaitu dengan cara menyetor uang tunai dan tambahan dari pemilik.

4) Kombinasi

Merupakan kombinasi dari tiga jenis metode di atas, misalnya, kombinasi antara restructuring dengan reconditioning atau rescheduling.

5) Penyitaan jaminan

Sebagai firman Allah SWT yang terdapat dalam QS. Al-Baqarah ayat 283.¹²

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم

بَعْضًا فليؤدِّ الَّذِي أَوْتِنَ أَمْنَتَهُ وَلِيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ

يَكْتُمُهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

Artinya: “jika kamu dalam perjalanan (bermu’amalah lah tidak secara tunai) sedang kamu tidak punya seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang di pegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika kamu mempercayai sebagian yang lain maka hendaklah yang di percayai itu menunaikan amanatnya (hutang)nya dan hendaklah ia bertakwa ke pada Allah tuhaninya, dan janganlah kamu para saksi menyembunyikan persaksian, dan barang siapa menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia berdosa hatinya: dan Allah maha mengetahui apa yang kamu kerjakan” (QS. Al-Baqarah :283)

¹² Departemen Agama RI, *Al Qur'an dan Terjemahnya*, Semarang, CV. Penerbit ALWAAH, 1993 ., Hlm.71

Penyitaan jaminan ini merupakan cara terakhir, apabila nasabah tidak mempunyai I'tikad baik untuk melunasi semua hutangnya. Walaupun terpaksa melakukan penyitaan, maka penyitaan dilakukan kepada nasabah yang nakal dan tidak mengembalikan pembiayaan, namun tetap dengan cara yang sudah diajarkan dalam Islam, seperti:

- a) Simpat, yakni sopan menghargai dan fokus ke penyitaan.
- b) Empati, yakni menyelami kesadaran nasabah untuk melunasi hutangnya.
- c) Menekan, yakni tindakan ini apa bila kedua tindakan tidak diperhatikan.¹³

Di bawah ini terdapat beberapa proses penanganan pembiayaan yang dilakukan sesuai kolektabilitas pembiayaan berdasarkan ketentuan Bank Indonesia adalah sebagai berikut:

- 1) Pembiayaan lancar, dilakukan dengan cara:
 - a) Pemantauan usaha nasabah
 - b) Pemantauan nasabah dengan memberikan pelatihan-pelatihan.
- 2) Pembiayaan potensial bermasalah, dilakukan dengan cara:
 - a) Pembinaan terhadap nasabah
 - b) Pemberitahuan dengan surat teguran
 - c) Kunjungan kelapangan atau silaturahmi oleh bagian pembiayaan kepada nasabah.
 - d) Upaya *preventif*, yakni dengan penanganan *rescheduling* yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran. Dan juga dapat dilakukan dengan *reconditioning* yaitu memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil.
- 3) Pembiayaan kurang lancar, dilakukan dengan cara:
 - a) Memberikan surat teguran atau peringatan
 - b) Kunjungan lapangan atau silaturahmi bagian pembiayaan dengan sungguh-sungguh
 - c) Upaya penyehatan dengan cara *rescheduling*, yaitu penjadwalan kembali waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran dan juga dapat dilakukan

¹³ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2008, Hlm.269

lakukan dngan cara reconditioning, yaitu memperkecil keuntungan atau bagi hasil.

- 4) Pembiayaan di ragukan atau macet, di lakukan dengan cara:
 - a) Di lakukan dengan cara rescheduling,menjadwal kembali jangka wajtu angsuran dan memperkecil jumlah angsuran.
 - b) Di lakukan dengan cara reconditioning, memperkecil keuntungan atau bagi hasil usaha.¹⁴

Dan ketentuan hokum pembiayaan berdasarkan fatwa DSN MUI No.07/DSN-MUI/IV/2007 tentang pembiayaan mudhorobah (qiradh) adalah jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau terjadi perselisihan terjadi di kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui arbitrase syari'ah (basyarnas) setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.¹⁵

¹⁴ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2008., Hlm.268

¹⁵ Fatwa DSN MUI No.7/DSN-MUI/IV/2000

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah dan Perkembangan KSPPS TAMZIS Bina Utama

KSPPS TAMZIS Bina Utama didirikan di Kertek Wonosobo pada tanggal 22 Juli 1992 yang dibentuk oleh sekelompok pada anak muda terdidik. Pada awalnya Koperasi Simpan Pinjam & Pembiayaan Syari'ah KSPPS TAMZIS Bina Utama merupakan lembaga di bawah Muhammadiyah Cabang Kertek-Wonosobo yang diberi tugas menarik dan menyalurkan Zakat, Infaq dan Shodaqoh (ZIS) atau biasa disebut *Baitul Maal*. Dalam penyalurannya tidak diberikan secara langsung, tetapi diberikan dalam bentuk pinjaman (*qardhul hasan*) atas dasar tolong menolong agar lebih banyak masyarakat yang mendapatkan manfaatnya. Dengan semakin berkembangnya masyarakat dan tuntutan pelayanan yang semakin tinggi, maka Koperasi Simpan Pinjam & Pembiayaan Syari'ah KSPPS TAMZIS Bina Utama selain mengurus dana *maal*/sosial juga mengembangkan dana *Tamwil*/komersial yang dihimpun dari anggota dan disalurkan pada usaha produktif secara komersial. Dengan mengelola dana komersial dan sosial secara bersamaan ternyata banyak kendala dan hambatan yang dihadapi, terutama pengembalian pembiayaan komersial.

Pada tahun 1996 dengan mengambil momentum peresmian gedung baru Tamzis oleh Bp. Prof. DR. H. Amin Rais, di mulailah pula kebijakan baru menyangkut dana yang berasal dari Zakat, Infaq Shodaqoh (dana *Maal*). Dengan 10 pertimbangan efektivitas dan profesionalisme, maka pengelolaan dana maal diserahkan kepada lembaga yang khusus Baperlurzam, sedangkan Tamzis secara khusus mengembangkan dana komersial (sebagai *Baituttamwil*). Anggota yang dilayani dalam hal pembiayaan pada awalnya kebanyakan adalah para pedagang kecil di kecamatan Kertek kabupaten Wonosobo, khususnya yang memiliki usaha di pasar Kertek. Secara bertahap, dalam beberapa tahun seiring dengan pertumbuhan anggota dan volume usaha, maka wilayah dan jenis usaha dari anggota yang dilayani makin meluas.

Tamzis mulai mengembangkan wilayah kerjanya, karena kebutuhan para anggota dan masyarakat sekitarnya. Selanjutnya, Tamzis menjalankan seluruh fungsi BMT, sebagai *baitul maal* dan sebagai *baituttamwil*. Pada tahun 2005 pengurus Koperasi Simpan Pinjam & Pembiayaan Syariah KSPPS Bina Utama Tamzis merasa perlu untuk mendirikan lembaga yang menangani Zakat, Infaq dan Shodaqoh. Kemudian Fungsi sebagai *baitul maal* berupaya ditingkatkan menjadi lebih efektif dan dikelola secara profesional, pada tahun 2006 secara resmi terbentuk *Baitul Maal LAZIS BINA DHUAFA TAMADDUN*, yang secara managerial, operasional dan pembukuan terpisah dari *Baituttamwil* Tamzis. Namun kini namanya telah diganti menjadi Baitul Maal Tamzis. Sebagai badan otonom sejak tanggal 1 Juli 2006, Fungsi sebagai *baitut tamwil* dijalankan dengan melakukan penghimpunan dana, penyaluran dana, serta jasa lainnya. Konsisten dengan pemisahan tersebut, penyebutan terhadap lembaga pada saat itu adalah Koperasi Simpan Pinjam Syariah (KSPS) *Baituttamwil* Tamzis. Berhubung koperasi tersebut ternyata tidak hanya melayani simpan pinjam saja, maka bergantilah namanya menjadi Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) *Baituttamwil* Tamzis tetapi hanya berakhir pada bulan desember 2015 karena secara resmi telah diumumkan kembali pada akhir tahun lalu nama lembaganya diganti menjadi Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) Bina Utama Tamzis

Adapun profil dan identitas KSPPS TAMZIS BINA UTAMA adalah sebagai berikut:

Nama Lembaga : Koperasi Simpan Pinjam & Pembiayaan Syariah (KSPPS)
TAMZIS Bina Utama

Alamat : Jl. S. Parman No. 46 Wonosobo, Jawa Tengah. 56311

Motto : “ Happy Life, Happy Syari’ah”

Bidang Usaha : Lembaga Keuangan Syariah

Berdiri : 22 Juli 1992

Badan Hukum : 12277/B.H/VI/XI/1994 14 November 1994

NIK : 3307090020108
NPWP : 1.606.549.2-524
No. Telp : (0286) 325303
Fax : (0286) 325064
E-mail : info@tamzis.co.id
tmzpusat@gmail.com
Website : www.tamzis.com
Jumlah Kantor : 35 Kantor Pelayanan
Penghargaan : 1. Pemenang Kategori Paling Tertib dalam Pencatatan Keanggotaan, Kementerian Koperasi dan UKM RI tahun 2014
2. *2nd Rank, the Best Islamic Microfinance* Karim Business Consulting tahun 2013
3. *Islamic Microfinance Standar*, PBMT Indonesia tahun 2013
4. 100 Koperasi Besar Indonesia, Majalah Peluang dan Info Pasar tahun 2012
5. Koperasi berprestasi tingkat kabupaten 2002
6. Koperasi berprestasi tingkat Nasional tahun 2001

Terbukti dengan beberapa penghargaan yang diraihnya, kini Koperasi Simpan Pinjam & Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama dapat dikatakan telah mengalami kemajuan yang pesat. Awal perjalanannya, Koperasi Simpan Pinjam & Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama dibentuk oleh sekelompok anak muda terdidik pada tahun 1992 di kecamatan Kretek Wonosobo Jawa Tengah. Modal kecil, pengalaman yang minim serta letak geografis yang relatif berada bukan disentra kegiatan ekonomi tidak menyurutkan tekad anak-anak muda ini untuk membangun perekonomian yang lebih adil sesuai syariah. Pada tanggal 14 November 1994, Koperasi Simpan

Pinjam & Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama mendapat status badan hukum dengan nomor 12277/B.H/VI/XI/1994 dari Departemen Koperasi.

Berkat ijin Allah SWT melalui ketekunan, keyakinan dan kemampuannya berkomunikasi dengan masyarakat dan berbagai pihak, Tamzis kini memiliki lebih dari dua puluh ribu anggota. Pelayanan kepada masyarakat yang semula hanya di garasi pengurusnya, kini telah memiliki kantor pusat yang cukup representatif. Pada tahun 2003 dengan prestasi dan kinerja yang terus meningkat, Koperasi Simpan Pinjam & Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama mendapat izin dari Departemen Koperasi Republik Indonesia untuk membangun cabang di berbagai kota di Indonesia. Selain di Wonosobo Jawa Tengah (kota asal didirikan), Tamzis saat ini memiliki kantor di beberapa area, antara lain: Yogyakarta, Jakarta, Temanggung, Banjarnegara, Purwokerto, Magelang, Klaten, dan akan terus mengembangkan diri ke kota-kota lain, guna mempermudah transaksi dengan anggota koperasi yang lokasinya berjauhan.

Pada saat terjadi krisis moneter tahun 1998, dimana bank-bank mengalami ketidakstabilan usaha, namun bank syari'ah mampu bertahan dengan sistem bagi hasil yang tidak terpengaruh akibat inflasi dan tingkat suku bunga yang tinggi. Dengan bukti ini menjadikan pengelola TAMZIS bersemangat dan optimis koperasi syari'ah akan terus berkembang dan maju mencapai visi dan misi yang hendak dicapai.

Adapun visi dan misi Koperasi Simpan Pinjam & Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama adalah sebagai berikut:

- a. Visi : “Menjadi koperasi Utama dan Terpercaya untuk kesejahteraan Anggota. To be a prominent and trustworthy cooperative for the welfare of the members.”.
- b. Misi :
 - 1) Membina keutamaan akhlaq.
Fostering the virtue of akhlaq

- 2) Menggembirakan dan memudahkan Anggota mengembangkan kegiatan ekonomi produktifnya.
- 3) Mengembangkan tata kelola perusahaan yang baik dan layanan keuangan berdasarkan kebutuhan anggota dan perkembangan teknologi .
- 4) Mengembangkan manfaat kepada anggota untuk mencapai kesejahteraan keluarga utama
- 5) Bekerjasama dengan semua pihak untuk membina masyarakat utama bertanggungjawab, profesional dan bermartabat.
- 6) Menjaga kesucian ummat dari praktek riba yang menindas dan dilarang agama.
- 7) Membangun dan mengembangkan sistem ekonomi yang adil, sehat dan bersih sesuai syari'ah.
- 8) Menciptakan sistem kerja yang efisien dan inovatif.

B. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas

Tamzis dikelola oleh tenaga-tenaga terdidik, amanah dan profesional dengan sistem rekrutmen yang ketat. Kegiatan operasional Tamzis sehari-hari dilaksanakan oleh manager yang bertanggungjawab kepada pengurus. Pengawasan anggaran dan pengawasan syariah dilakukan oleh pengurus sehingga dalam hal ini pengurus juga berfungsi sebagai penentu arah dan pengawas. Berikut susunan pengawas, pengurus dan managemennya.

PENGAWAS :

Pengawas Bidang Syariah : H. Teguh Ridwan, BA.
H. Habib Maufur

Pengawas Bidang Usaha : Ir. H. Sholeh Yahya
 H. Aswandi Danoe A. S. Sos, M. M
 H. Soebakdo

Pengawas Bidang Organisasi : H. Mudasir Chamid
 Yusuf Effendi, S. Ag.

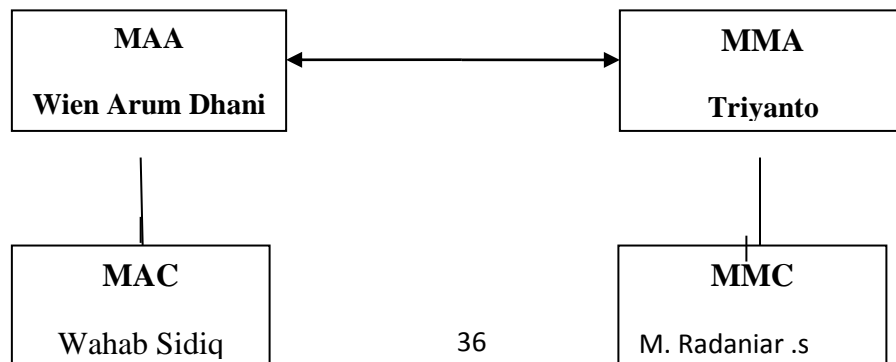
PENGURUS :

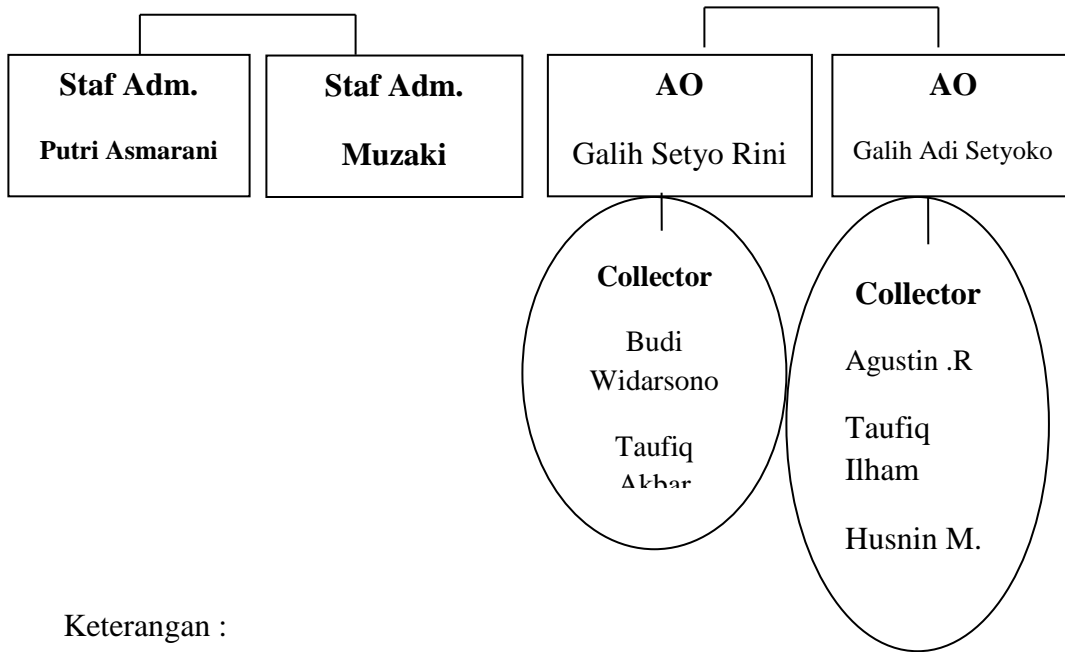
Ketua : Ir. H. Saat Suharto Amjad
 Sekretaris : H. Budi Santosa, SE.
 Bendahara : H. Tri Supriyo Wijayanto, SE.

MANAJEMEN:

Manager Financing : Muh. Attabik Ali
 Manager Funding : Alfarid Agus
 Manager HR : Erwin Saleh
 Manager Adm dan Umum : Edi Ryanto
 Manager Operasional Wilayah : Abdul Haris
 Manager Internal Control : Anung Karyadi
 Manager Ta'awun : Tri Wuryanto
 Manager Baitul Maal Tamzis : Anwar Tribowo

Susunan pengurus tersebut yang berada di Kantor Pusat Wonosobo membawahi beberapa area termasuk Area Wonosobo dan tersebar menjadi beberapa cabang. Berikut Struktur Organisasi Koperasi Simpan Pinjam & Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama Cabang Batur, Banjarnegara :





Keterangan :

MAA : Manager Administrasi Area

MMA : Manager Marketing Area

MAC : Manager Area Cabang

MMA : Manager Marketing Area

AO : Account Officer

Job Description masing-masing jabatan

a. Kepala Cabang

1) Wewenang

- a) Mewakili Manajer dalam teknis operasionalisasi di lingkungan Cabang.
- b) Mewakili Manajer menjalin dan membina hubungan baik dengan pihak luar dalam kepentingan marketing.
- c) Mewakili Manajer berhubungan dengan teknis personalia (*non policy*).
- d) Mewakili Manajer dalam mengarahkan dan mengawasi operasionalisasi Cabang.

- e) Memiliki otoritas pengeluaran biaya operasional/biaya marketing paling banyak Rp. 500.000,-
 - f) Memiliki otoritas pengadaan aktiva tetap paling banyak Rp. 2.000.000,-
 - g) Memiliki otoritas persetujuan pembiayaan kolektif (*team*) paling banyak Rp. 20.000.000,-
 - h) Memiliki otoritas persetujuan pembiayaan personal paling banyak Rp. 10.000.000,-
- 2) Tanggung Jawab
- a) Tercapainya peningkatan pemahaman dan pelaksanaan syari'ah di Cabang.
 - b) Tercapainya sasaran tingkat laba/rugi dan kesehatan yang optimal di Cabang.
 - c) Tercapainya skala usaha yang optimal di lingkungan Cabang.
 - d) Terlaksananya peraturan-peraturan TAMZIS di Cabang.
 - e) Terciptanya iklim kerja yang kondusif.
 - f) Tercapainya tingkat produktifitas kerja yang optimal..
- 3) Pekerjaan
- a) Perencanaan (*Planning*)
 - (1) Memberi persetujuan rencana kerja capem dilingkungan Cabang.
 - (2) Mengajukan persetujuan rencana kerja cabang kepada manajemen.
 - (3) Mengusulkan rencana kebutuhan SDM kepada manajemen.
 - (4) Mencari dan menganalisa informasi marketing.
 - (5) Mendelegasikan sebagian pekerjaan kepada staf dan atau capem di lingkungan Cabang .
 - b) Pelaksanaan (*Doing*)

- (1) Mengarahkan dan mengawasi operasionalisasi semua capem di lingkungan Cabang.
- (2) Mengatur *cash flow* di lingkungan Cabang.
- (3) Mengadakan kegiatan edukatif untuk meningkatkan pengetahuan, pemahaman dan pelaksanaan ketentuan syari'ah di lingkungan Cabang.
- (4) Memberi persetujuan/penolakan/penundaan terhadap pengajuan pembiayaan pada batas kewenangan yang telah diberikan.
- (5) Memberi persetujuan/penolakan/penundaan terhadap pengeluaran biaya operasional dan pengajuan pembelian aktiva tetap pada batas kewenangan yang telah diberikan.
- (6) Memasarkan produk simpanan dan ijabah atau pruduk *funding* lain kepada golongan *corporate*, institusi dan investor kelas menengah.
- (7) Menyelesaikan permasalahan dengan pihak anggota/masyarakat, baik perselisihan maupun pembiayaan bermasalah.
- (8) Membantu capem meningkatkan asset dan laba perusahaan.
- (9) Membuat dan melaporkan operasionalisasi cabang secara berkala kepada manajemen.

c) Pengawasan (*Controlling*)

- (1) Melakukan monitoring dan evaluasi berkala kinerja capem di lingkungan Cabang.
- (2) Mengambil tindakan antisipatif terhadap terjadinya penyimpangan terhadap anggaran maupun peraturan perusahaan di lingkungan Cabang.

(3) Menampung dan menyerap keluhan kesah dan aspirasi staf dan karyawan capem di lingkungan Cabang serta memberikan solusi dan pemecahannya.

(4) Melakukan tindakan teknis personalia dalam operasionalisasi capem maupun terhadap pelanggaran yang dilakukan staf dan atau karyawan capem.

4) Lain-Lain :

- a) Dalam hal melakukan pekerjaannya, kepala cabang dibantu oleh seorang wakil dan atau seorang staf atau lebih.
- b) Tugas-tugas yang belum tercantum dalam uraian pekerjaan, selama ditunjukan dalam mengemban tanggung jawab, maka tetap harus dilakukan.

b. Kepala Divisi Marketing

1) Tugas dan Tanggung Jawab

- a) Memasarkan produk simpanan maupun pembiayaan dan melakukan pengembangan wilayah pemasaran.
- b) Membuat perencanaan mengenai peningkatan asset dan rencana pendapatan bulanan.
- c) Memberikan persetujuan atas pengajuan pembiayaan dalam batas kewenangan yang telah ditetapkan.
- d) Melakukan pengawasan terhadap pencairan pembiayaan.
- e) Meningkatkan performa operasional dengan menekan terhadap pembiayaan yang sudah jatuh tempo (*non performed loan*) dan segera melakukan tindakan terhadap pembiayaan yang bermasalah.
- f) Bersama-sama dengan Kadiv Administrasi membuat perencanaan terhadap arus kas (*cash flow*), ketersediaan kas untuk memenuhi kewajiban pencairan dana kepada anggota/nasabah.

- g) Melakukan evaluasi terhadap efektifitas kerja marketing yang menjadi bawahannya.
 - h) Membuat laporan efektifitas operasional (*funding* maupun *lending*) setiap marketing.
 - i) Bertanggung jawab terhadap kinerja maupun pendapatan sesuai dengan rencana kerja yang telah dibuat.
 - j) Menyelesaikan permasalahan internal capem yang dibawahinya.
 - k) Melakukan sosialisasi terhadap kebijakan dan srategi yang ditetapkan oleh manajemen.
- 2) Wewenang
- a) Melakukan evaluasi kinerja marketing secara kualitatif dan kuantitatif.
 - b) Membuat keputusan untuk menyelesaikan permasalahan internal capem.
 - c) Menegakkan aturan sesuai dengan kebijakan yang dibuat perusahaan.
 - d) Membuat usulan mengenai penambahan atau pengurangan tenaga marketing sesuai dengan kebutuhan dan efisiensi kerja.
 - e) Memberikan sanksi kepada karyawan yang menjadi bawahannya sesuai dengan kewenangan yang dimilikinya.
 - f) Bersama-sama dengan Kadiv administrasi mengatur dan memutuskan pengeluaran biaya operasional kantor dan biaya non operasional dengan maksimal biaya Rp. 200.000,-
- 3) Koordinasi
- a) Kepala Cabang/Manager Operasional/Manager Pembiayaan:
 - (1) Laporan performa kantor secara menyeluruh.
 - (2) Laporan *outstanding* setiap bulanan.
 - (3) Pembiayaan dengan jumlah diluar kewenangannya.
 - (4) Penyelesaian permasalahan internal diluar kewenangannya.

- (5) Laporan kinerja marketing yang menjadi bawahannya.
- b) Kepala Divisi Administrasi
 - (1) Pengawasan terhadap administrasi simpanan ataupun pinjaman.
 - (2) Melakukan koordinasi sehubungan dengan biaya operasional yang direncanakan.
 - (3) Monitoring terhadap *outstanding* (jatuh tempo) setiap marketing.
 - (4) Monitoring terhadap kedisiplinan karyawan (absensi dan kehadiran).
 - (5) Pengaturan arus kas (*cash flow*) dan ketersediaan kas
- c) Marketing
 - (1) Pengaturan wilayah pemasaran dan kolekting.
 - (2) Mengatur jadwal pencairan pembiayaan.
 - (3) Evaluasi dan memotivasi kerja.
 - (4) Monitoring terhadap anggota.
- c. Kepala Divisi Administrasi
 - 1) Tugas dan Tanggung Jawab
 - a) Melakukan fungsi teller dan front office.
 - b) menjalankan sistem administrasi kantor sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan manajemen.
 - c) Mengatur dan menjaga ketertiban, kerapian dan kebersihan kantor.
 - d) Membuat administrasi simpanan dan pinjaman.
 - e) Mengontrol *outstanding* pinjaman dan simpanan setiap akhir bulan.
 - f) Melakukan kontrol terhadap evaluasi kerja staf administrasi (bawahannya).
 - g) Melakukan *cross check* (penyesuaian).

- h) Mengeluarkan biaya yang telah dianggarkan bersama-sama dengan Kadiv Marketing.
 - i) Melakukan kontrol terhadap rencana biaya yang dikeluarkan bersama-sama dengan Kadiv Marketing.
 - j) Mengarsipkan dokumen-dokumen penting, seperti transaksi harian, jaminan nasabah/anggota, buku simpanan, dan catatan-catatan penting lainnya.
 - k) Memelihara dan menyimpan dengan tertib dan aman aktiva atau asset yang dimiliki kantor capem.
 - l) Membantu administrasi bagian personalia seperti absensi, ijin/cuti dll.
- 2) Wewenang
- a) Membuat usulan mengenai rencana penambahan atau pengurangan tenaga administrasi.
 - b) Membuat usulan mengenai biaya untuk pengadaan perlengkapan kantor, pemeliharaan asset, dengan jumlah maksimal pengeluaran biaya Rp. 200.000,-
- 3) Koordinasi
- a) Kepala Cabang
 - (1) Laporan performa kantor secara menyeluruh.
 - (2) Laporan *outstanding* setiap bulanan.
 - (3) Penyelesaian permasalahan yang berhubungan dengan administrasi.
 - b) Kepala Divisi Marketing
 - (1) Pengawasan terhadap administrasi simpanan ataupun pinjaman.
 - (2) Melakukan koordinasi sehubungan dengan biaya operasional yang direncanakan.

- (3) Monitoring terhadap *outstanding* (jatuh tempo) setiap marketing.
- (4) Monitoring terhadap kedisiplinan karyawan (absensi dan kehadiran).
- (5) Pengaturan arus kas (*cash flow*) dan ketersediaan kas.

4) Marketing

- a) Pengaturan terhadap administrasi simpanan dan pembiayaan.
- b) *Checking* terhadap buku simpanan anggota/nasabah dan daftar angsuran pembiayaan.
- c) Koordinasi terhadap laporan harian marketing.
- d) Mengatur jadwal pencairan pembiayaan.

d. Wakil Kepala Cabang

Tugas : Adalah Serangkaian aktivitas atau kegiatan yang saling berhubungan dan mempunyai spesialisasi dan kesamaan.

Tanggung jawab: Adalah kewajiban dari atasan untuk melaksanakan tugas atau serangkaian tugas.

Wewenang : Adalah hak untuk mengambil keputusan tanpa meminta persetujuan atasan dan hak untuk menuntut ketaatan orang yang diangkat (wewenang manajerial)

Pekerjaan : Adalah tugas atau serangkaian tugas yang didalamnya telah diikuti dengan tanggung jawab dan wewenang.

Rencana Kerja : Adalah sasaran proses dan hasil yang akan dicapai, yang meliputi sasaran *Funding, Lending, Laba Rugi,* dan *cash flow.*

e. Marketing Cabang Pembantu (Capem)

1) Tugas

- a) Melakukan pendekatan-pendekatan (lobi) kepada calon anggota yang berpotensi.
- b) Memasarkan dan mengenalkan produk-produk dari Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan (KSPPS) TAMZIS Bina Utama kepada calon anggota yang berpotensi.
- c) Melakukan kunjungan rutin kepada anggota atau calon anggota secara berkala.
- d) Melayani dan membantu anggota yang akan melakukan transaksi ke tempat tinggal/tempat usaha anggota.
- e) Membantu permasalahan anggota yang berhubungan dengan transaksi yang telah dilakukan.
- f) Menjalankan tugas yang telah dirumuskan oleh atasan langsung yang membawahnya (kepala marketing capem / Kadiv).
- g) Melakukan monitoring (karakter, kondisi, kemampuan, modal) anggota sebagai bahan pertimbangan dalam pemberian pembiayaan.
- h) Membuat laporan harian dengan menggunakan kertas kerja yang telah disediakan oleh bagian administrasi.

2) Tanggung Jawab

- a) Mengupayakan peningkatan target pasar (jumlah nasabah dan nominal *funding*), terutama untuk produk simpanan (Simpanan Mutiara, Simpanan Berjangka/IJABAH, Simpanan Qorban dan Simpanan Haji Shafa).
- b) Bertanggung jawab atas pembiayaan yang telah dikeluarkan dengan menggunakan prinsip kehati-hatian.
- c) Bertanggung jawab atas saldo simpanan anggota yang menjadi kolektungnya.
- d) Menjalankan tugas sesuai dengan prinsip-prinsip yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

- e) Meningkatkan performa terhadap anggota atas pembiayaan yang telah disetujui dengan menekan angka pembiayaan yang macet.
 - f) Menyimpan dan mengadministrasikan bukti-bukti transaksi yang telah dilakukan dengan baik.
- f. Administrasi Cabang Pembantu (Capem)

Tugas dan tanggung jawab:

- a) Melakukan fungsi Teller dan front Office dengan baik dan ramah.
- b) Menjalankan sistem administrasi kantor sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan manajemen.
- c) Mengatur dan menjaga ketertiban kantor/ruang teller.
- d) Menjaga dan mengatur kebersihan ruang teller.
- e) Membuat administrasi simpanan dan pembiayaan dengan teratur.
- f) Bertanggung jawab terhadap saldo simpanan dan pembiayaan anggota sesuai data yang ada di komputer.
- g) Melakukan *cross chek* (penyesuaian) saldo simpanan maupun saldo pembiayaan anggota.
- h) Mengeluarkan biaya yang telah dianggarkan bersama-sama dengan kadiv marketing.
- i) Mengarsip dokumen-dokumen penting, seperti transaksi harian, data-data jaminan anggota, buku simpanan dan catatan-catatan penting lainnya.
- j) Menjaga aktiva atau asset yang dimiliki perusahaan.
- k) Membantu administrasi bagian personalia, seperti absensi, ijin, cuti.
- l) Bersama-sama dengan kadiv marketing melakukan control terhadap marketing dalam hal data-data.
- m) Bersama-sama dengan kadiv marketing melakukan control terhadap *cash flow*.

C. Ruang Lingkup Usaha

Letak Koperasi Simpan Pinjam & Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama yang mempunyai kantor cabang di Wilayah PARAKAN , karena didaerah pegunungan dan pedagang yang notabenenya berudara dingin yang cocok untuk ditanami sayur-sayuran maka penduduknya kebanyakan bertani dan berdagang . Petani yang paling banyak adalah petani cabai walaupun harga cabai mahal namun banyak di cari oleh penduduk,tapi mereka tetap bersikukuh untuk menanamnya, karena dari sinilah pendapatan yang mereka hasilkan. Kalaupun ada pendapatan yang lain itupun dengan berdagang.

Sebagian besar usaha kecil tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun. Keterbatasan kualitas SDM usaha kecil baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilannya sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya, sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang dengan optimal, bahkan kerugian pun melengkapi dalam menjalankan usahanya dan berdampak pada kegiatan operasional KSPPS TAMZIS Bina Utama yang tidak selamanya berjalan lancar, tetapi terkadang juga mengalami permasalahan-permasalahan. Untuk menanggulangi permasalahan tersebut dan meminimalkan segala resiko yang ada, KSPPS Bina Utama Tamzis menerapkan kebijakan dan strategi usahanya.

D. Kebijakan dan Strategi Usaha

a. Bidang Operasional

Sebagai lembaga keuangan syari'ah yang bergerak di sektor informal, maka ada beberapa kebijakan yang dipandang perlu agar tingkat kepercayaan masyarakat dan loyalitas anggota terhadap perusahaan terjaga. Kebijakan tersebut meliputi beberapa hal, yaitu:

1) Keamanan

Karena dana masyarakat dan dana-dana lainnya adalah amanah bagi Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah (KSPPS)

TAMZIS Bina Utama maka faktor keamanan menjadi sangat penting, untuk itu di setiap kantor telah disediakan Brankas. Brankas tersebut merupakan keharusan dan sudah menjadi standar kelengkapan peralatan kantor di setiap kantor Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama, agar dapat mencegah resiko akibat pencurian, kebakaran atau musibah lainnya, terutama terhadap uang dan jaminan seperti BPKB, Sertifikat, barang, dan surat-surat berharga lainnya.

Selain keamanan fisik, Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama secara profesional menerapkan standar yang ketat (5 C) terhadap penyaluran dana, hanya pengajuan yang layak saja yang dicairkan. Selain itu marketing bertanggungjawab langsung terhadap setiap pencairan dan pengeluaran dana, sehingga pembiayaan bermasalah/macet dapat ditekan seminimal mungkin. Beberapa akad perjanjian bagi hasil, bahkan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama ikut memantau dan mengontrol usaha agar mendapat jaminan keuntungan yang memadai.

Dalam hal obyek pembiayaan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama menghindari pembiayaan yang spekulatif dan hanya bersifat promosi semata, tentu saja juga menghindari usaha-usaha yang dilarang secara syar'i sekalipun usaha tersebut sangat menguntungkan.

2) Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi yang dikembangkan oleh manajemen dalam rangka untuk mengembangkan organisasi, sistem dan prosedur, serta pengembangan teknologi agar mampu mengikuti dinamika era globalisasi.

Dengan semakin banyaknya anggota Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama, maka tingkat kerumitan dalam pengelolaan dana masyarakat semakin tinggi, sementara pelayanan kepada masyarakat harus tetap diutamakan, terutama kecepatan dan ketepatan data. Untuk itu disetiap kantor telah disediakan komputer yang memadai. Selain komputer yang memadai, Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama juga telah merekrut programmer untuk mengembangkan program komputer di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama.

Dalam bidang sistem informasi Akuntansi untuk menjamin tersedianya informasi yang akurat dan tepat, yaitu dengan mengembangkan sistem informasi secara integral (*Integrated Accounting System / IAS*), yang mampu menampilkan data akuntansi dengan cepat dan tepat. Selain itu program *IAS* tersebut telah mengintegrasikan antara program simpanan dan pembiayaan dengan program pembukuan, sehingga mampu menampilkan laporan keuangan baik neraca maupun laba / rugi secara cepat dan akurat.

b. Bidang Pengembangan Usaha

Sebagai pelaksana operasional usaha ditangani oleh manajer yang bertanggungjawab kepada pengurus. Dalam hal ini pengurus hanya mengawasi kinerja dan produk syari'ah. Dalam rangka mengembangkan pelayanan kepada anggota dan memenuhi kebutuhan masyarakat, maka manajemen memutuskan untuk mengambil kebijakan – kebijakan strategis.

Pengelolaan usaha di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama melalui berbagai bidang dilakukan secara profesional dengan tetap memperhatikan anggota. Manajemen tersebut dilaksanakan dalam hal sebagai berikut:

1) Produk dan Layanan

Koperasi Simpan Pinjam & Pembiayaan Syariah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama mengoperasionalkan usahanya dengan menghimpun dana dari masyarakat kaya kemudian disalurkan lewat pembiayaan kepada masyarakat golongan ekonomi kecil dan menengah. Berikut produk-produk dalam KSPPS Bina Utama Tamzis.

a) Pembiayaan Ikhtiar Utama Syariah

Adalah pembiayaan TAMZIS yang dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan anggota sesuai syariah, cepat, dan menguntungkan, sehingga insyallah memperoleh keberkahan.

i. Akad Mudharabah-Musyarakah

Apabila anggota menginginkan pengembangan usaha yang selama ini sudah berjalan dan membutuhkan tambahan modal, TAMZIS siap untuk membantu dengan menyediakan permodalan dengan system bagi hasil.

ii. Akad Murabahah

Apabila nasabah berkeinginan untuk memiliki suatu barang untuk mendukung pengembangan usahanya, maka TAMZIS siap menyediakan barang tersebut dan kemudian menjualnya kepada anggota dengan pembayaran angsuran sesuai dengan jangka waktu yang diinginkan anggota.

iii. Akad Ijarah

Apabila anggota berkeinginan untuk menggunakan suatu barang untuk memenuhi kebutuhannya dan mendukung pengembangan usahanya, akan tetapi anggota tidak berniat untuk memiliki barang tersebut, maka TAMZIS akan menyediakan barang sesuai dengan yang diinginkan anggota, kemudian TAMZIS menyewakan kepada anggota dengan pembayaran sewa

secara angsuran/cicilan sesuai dengan jangka waktu yang disepakati.

b) Pembiayaan Porsi Haji

Adalah pinjaman dana dari TAMZIS kepada anggota / pemohon khusus menutupi kekurangan dana untuk memperoleh seat haji. TAMZIS akan membantu pengurusan perolehan porsi haji anggota lewat bank yang ditunjuk oleh kemenag. Dan sebagai jasa kepengurusan itu anggota / pemohon membayar ujuh atau yang sering disebut dengan fee (biaya) pengurusan kepada TAMZIS.

Tujuan dan Manfaat

- i. Memberikan kemudahan kepada anggota TAMZIS dalam melaksanakan ibadah haji.
- ii. Memberikan kepastian keberangkatan haji tanpa dibayang-bayang kekhawatiran kehabisan quota porsi haji
- iii. Memudahkan dalam hal pembayaran cicilan dana talangan karena jangka waktu sampai 3 tahun

c) Simpanan Mutiara

Simpanan yang memberi kemudahan bagi anggota untuk merancang masa depan melalui pengelolaan dan perencanaan keuangan keluarga yang dapat digunakan untuk berbagai keperluan seperti pendidikan, ibadah haji, ibadah qurban, dan sebagainya.

Mudah

Setoran dan pengambilan dapat dilayani disemua kantor TAMZIS.

Setoran dan pengambilan dapat dilayani di tempat anggota.

Multiguna

Sangat cocok bagi yang memiliki usaha perdagangan dipasar maupun sentra usaha lainnya.

Dapat digunakan sebagai simpanan untuk pendidikan, walimah, qurban, aqiqah dan haji.

Barokah

Menggunakan prinsip *wadiah yad dhamanah*, yaitu TAMZIS menerima titipan dari anggota kemudian disalurkan ke usaha yang produktif.

d) Simpanan Ijabah

Simpanan yang aman dengan imbal hasil yang kompetitif dan focus pada pembiayaan syariah bagi usaha mikro dan kecil yang halal, amanah dan produktif.

1. Dikelola berdasarkan prinsip syariah yang adil
2. Disalurkan untuk membiayai para pedagang dan pengusaha kecil
3. Disalurkan hanya untuk kegiatan usaha yang halal
4. Perolehan bagi hasil yang menguntungkan dan kompetitif
5. Mudah dalam bertransaksi, kami siap datang ketempat anda
6. Berpengalaman lebih dari 16th
7. Memiliki jaringan tingkat nasional

Nisbah TAMZIS

Laporan Bagi Hasil IJABAH TAMZIS Periode januari – februari 2019 sebesar Rp.1.000.000;

| NO | IJABAH (BULAN) | NISBAH ANGGOTA:TAMZIS | Januari | FEBRUARI |
|----|----------------|-----------------------|---------|----------|
| 1 | 1 s/d 2 | 32,50% : 67,50% | 7.610 | 7.600 |
| 2 | 3 s/d 5 | 40,00% : 60,00% | 9.370 | 9.350 |
| 3 | 6 s/d 11 | 45,00% : 55,00% | 10.540 | 10.520 |

| | | | | |
|---|-----------|-----------------|--------|--------|
| 4 | 12 s/d 23 | 47,50% : 52,50% | 11.130 | 11.100 |
| 5 | >= 24 | 50,00% : 50,00% | 11.720 | 11.690 |

2) Operasional Usaha

Dalam operasional usahanya Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama mendasarkan kegiatannya pada perundang-undangan perkoperasian, Kepmen No. 91/kep/M.KUKM/IX/2004 yang mengatur tentang pengakuan dan pengukuran akuntansi dan pelaksanaan produk-produk syari'ah sebagai acuan operasional simpanan maupun pembiayaan.

Simpanan yang diterima dari anggota dalam berbagai bentuk produk untuk kemudian akan disalurkan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama kepada anggota lain dalam rangka menunjang/menambah modal usaha. Biasanya simpanan diutamakan dari masyarakat kaya, yaitu dari *ijabah* dan penyaluran kepada pedagang di pasar, pengusaha kecil dan menengah ataupun usaha lainnya. Mayoritas lending dana berasal dari *micro finance* sebanyak 80 % dari total anggota dengan akad *Mudharabah* sedangkan secara nominal *mikro finance* menerima pembiayaan paling banyak 60% – 70% dari total pembiayaan yang diberikan.

Persyaratan menjadi anggota Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama cukup mendaftarkan diri kepada marketing/kantor TAMZIS untuk menjadi anggota dengan mengisi formulir anggota baru dan menyertakan setoran dan foto copy identitas (KTP/SIM/lainnya). Dengan menjadi anggota, tentu saja bisa mengajukan pembiayaan sesuai dengan kebutuhan dan persyaratan yang ditentukan. Dengan menerima pengajuan permohonan pembiayaan anggota beserta jaminan dan

keterangan sejarah usaha anggota, tim yang terdiri dari MAC (Manager Administrasi Cabang) dibantu dengan Administrasi Legal Officer, yang harus disetujui oleh MMC (Manager Marketing Cabang) serta AO (Account Officer / Marketing) kemudian akan menilai, mengamati, survey dan mencairkan pembiayaan dengan plafon, jangka waktu, bagi hasil, sistem pembayaran, akad pembiayaan, jaminan, dan tentu saja atas persetujuan MMC dan MMA (Manager Marketing Area) KSPPS TAMZIS Bina Utama apabila pembiayaan bernilai besar dan signifikan. Setelah itu anggota bisa langsung meminta pencairan dari marketing/teller.

Adapun lampiran yang diperlukan untuk pengajuan pembiayaan bagi individu antara lain:

- a) Foto copy KTP
- b) Foto copy KK
- c) Foto Copy Keterangan Penghasilan

Sedangkan lampiran yang diperlukan untuk pengajuan bagi perusahaan antara lain:

- a) Foto copy KTP suami dan istri
- b) Foto Copy KK
- c) Foto Copy SIUP
- d) Foto copy NPWP
- e) Foto copy nota pembelian/penjualan
- f) Foto copy akte pendirian perusahaan
- g) Foto copy kepemilikan jaminan (agunan) dan
- h) Foto copy TDP

Akan tetapi biasanya marketing bertanggung jawab langsung atas pencairan pembiayaan dengan tetap memperhatikan 5C agar kemacetan dapat dihindari. Dan pembiayaan diberikan untuk usaha yang syari'ah dan menguntungkan.

3) Organisasi atau SDM

Bagi suatu lembaga yang memiliki keinginan untuk maju, maka lembaga tersebut harus meletakkan SDI (Sumber Daya Insani) Tamzis sebagai suatu asset yang terbesar, oleh karena itu program yang nyata bagi terwujudnya suatu sistem penyediaan human resource yang bagus, sangat menentukan bagi terpenuhinya SDI-SDI yang handal, professional, kapabel dan berkarakter. Dalam proses tersebut maka program utama yang sangat menentukan adalah rekrutmen, karena dalam proses inilah merupakan tahapan pertama yang menentukan tersedianya Sumber Daya Insani Tamzis yang memenuhi standar kuasifikasi, memiliki karakter unggul dan memiliki potensi untuk berkembang.

Untuk meningkatkan kinerja perusahaan dan kapasitas bagi Insan Tamzis yang telah menjadi karyawan tetap maka disertakan para karyawan berbagai pelatihan-pelatihan, baik yang dilakukan oleh Tamzis maupun hasil kolaborasi atau mengikutkan Pelatihan yang diselenggarakan lembaga penyedia jasa pelatihan, seperti pelatihan dasar yang menitik beratkan pada kinerja dasar dan pengetahuan produk syari'ah serta pelaksanaannya, pelatihan tingkat madya meliputi materi *problem solving* dan ketrampilan lain, *leadership*, *character building*, serta memberi kesempatan belajar/kuliah kepada karyawan yang dianggap layak, diklat teller, analisis kredit mikro, pengelolaan dan pemasaran umroh, pengadaan *Short Course*, pendelegasian kepada pelatihan tingkat nasional maupun seminar-seminar yang berkaitan dengan ekonomi Islam.

4) Jaringan Pelayanan

Sebagai lembaga jasa yang bertugas melayani anggotanya, maka sudah menjadi keharusan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama memberikan pelayanan yang

terbaik. Untuk dapat memenuhi kebutuhan dan mempermudah transaksi dengan nasabah/anggota yang lokasinya berjauhan, maka KSPPS TAMZIS Bina Utama mengupayakan untuk membuka kantor cabang maupun kantor cabang pembantu yang tersebar di beberapa kota yang berjumlah 42 kantor diantaranya:

- (1) Kantor Pusat Operasional, Jl. S Parman No. 46, Wonosobo (53611) Telp. (0286) 325303, Fax. (0286) 325064.
- (2) Kantor Pusat Non Operasional, Jl. Buncit Raya 405 Jakarta Selatan.
Telp. 021 79198411, Fax. 021 7993346
- (3) Depok, Jl. Margonda Raya No. 302 B Depok. Jawa Barat.
Telp. 021 77201291, Fax. 021 77215543
- (4) Bandung Kota, Jl. Inggit Garnasih (Ciateul) No. 62 D. Bandung.
Telp./ Fax. 022 5220006.
- (5) Cimahi, Jl. Sangkuriang No. 27 Cimahi. Jawa Barat.
Telp. 022 6626941.
- (6) Ujung Berung, Jl. AH. Nasution Kav. 46 A, Blok A-10 Komplek Bandung Timur Plaza. Telp./ Fax. 022 87797979
- (7) Rancaekek, Jl. Raya Rancaekek No. 155 A, Sumedang
- (8) Purwokerto Kota, Jl. Pemuda No 13 A, Purwokerto.
Telp./ Fax. 0281 621286.
- (9) Sokaraja, Jl. Gatot Subroto, Ruko No. 05 Sokaraja Purwokerto.
Telp./ Fax. 0281 6441454
- (10) Purbalingga, Jl. Mayjend Sungkono No. 10. Kalimantan Purbalingga.
Telp./ Fax. 0281 6597167.
- (11) Cilacap, Jl. A. Yani No. 12 Kedaung Kroya Cilacap.
Telp./ Fax. 0282 494131

- (12) Batur, Jl. Raya Batur No. 27 Batur Banjarnegara.
Telp. 0286 5986303
- (13) Klampok, Jl. A. Yani No. 99, Purwareja Klampok.
Telp./ Fax. 0286 479296
- (14) Wanadadi, Pertokoan Plaza Wanadadi Kios B-3, Banjarnegara.
Telp./ Fax. 0286 3398676, Telp. 0286 5800344
- (15) Banjar Kota, Jl. Pemuda Ruko Atrium Square No. 1
Banjarnegara.
Telp./ Fax. 0286 592183.
- (16) Wonosobo Kota, Pasar Induk Wonosobo (PIW) Blok E4 Lt. 1.
Telp. 0286 324701
- (17) Jl. Kyai Muntang No. 03 Wonosobo.
Telp. 0286 325303
- (18) Kejajar, Jl. Raya Dieng No. 2 Km.17. Kejajar Wonosobo.
Telp. 0286 3326504
- (19) Sapuran, Jl. Purworejo No. 46 Km. 16 Sapuran Wonosobo.
Telp. 0286 611240
- (20) Kertek, Jl. Parakan 92 Kertek Wonosobo.
Telp. 0286 329236
- (21) Kaliwiro, Pertokoan Plaza Kaliwiro No.05 Wonosobo.
Telp. 0286 6125600
- (22) Temanggung Kota, Jl. Jendral Sudirman No 61, Kertosari
Temanggung. Telp./ Fax. 0293 493191
- (23) Parakan, Jl. Wonosobo No. 246 Parakan, Temanggung.
Telp. / Fax. 0293 5914386
- (24) Kendal, Jl. Utama Tengah No. 251. Weleri Kendal Jateng.
Telp. 0294 643620
- (25) Magelang Kota, Ruko Prayudan C5, Magelang.
Telp. / Fax. 0293 3276364

- (26) Muntilan, Jl. Pemuda No. 18 Pucungrejo Muntilan Magelang.
Telp. 0293 587464, Fax. 0293 326411
- (27) Secang, Jl. Raya Secang – Magelang No. 171. Secang
Magelang.
Telp. 0293 5503394, Fax. 0293 3217085
- (28) Yogya Kota, Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 7 Yogyakarta.
Telp./ Fax. 0274 377601
- (29) Kotagede, Jl. Kemasan No. 77 Kotagede, Yogyakarta.
Telp. 0274 383100, Fax. 0274 4436286
- (30) Godean, Komplek Ruko Senuko 9-11, Sido Agung Godean
Sleman Yogyakarta. Telp./ Fax. 0274 6496460, Telp. 0274
7426275
- (31) Bantul, Jl. Jend. Sudirman Plaza A-6, Bantul.
Telp./ Fax. 0274 6461024
- (32) Sleman, Jl. Ring Road Utara Sawit Sari E4, Condongcatur
Depok Sleman Yogyakarta. Telp. 0274 885519, 0274 889423
- (33) Kulon Progo, Jl. Mutian Ruko Wetan Pasar No. 03, Wates Kulon
Progo. Telp./ Fax. 0274 774596
- (34) Klaten, Jl. Yogya-Solo, Kebondalem, Prambanan, Klaten.
Telp./ Fax. 0274 497609
- (35) Kantor Kas, Jl. Prambanan Piungan Km. 02 Marangan
Bokoharjo Prambanan Sleman Yogyakarta. Telp.
088216410307
- (36) Kaliwungu, Ruku kaliwungu trade center Blok A-11, Jl.
kyai.KH, Asyari kaliwungu Kendal Jateng.
Telp. 02943681670, Hp. 085643860128
- (37) Kroya, Jl. Raya Mujur No. 04 Kroya Cilacap, Cilacap. Telp.
02825295160

- (38) Jatinom, jl. Klaten –Ngupit Gedaren ,jatinom,Klaten,klaten
Tlpn.02723391411
- (39) Weleri ,jl. Utama Tengah No.251 Weleri Kendal,Kendal
.Telp.0294643620
- (40) Purworejo, jl. Brigjen Katamso No.116c Pangenrejo
Purworejo,Purworejo.Telp.02757530578
- (41) Wates, jl. Mutian Ruko Wetan pasar No.03 Wates Kulon Progo,
Yogyakarta
- (42) Salatiga, jl. Kalinyamat No 10 Salatiga, Salatiga
Telp.029883432017

5) Kerjasama Antar Lembaga

Untuk membantu anggota Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama dalam memenuhi kebutuhan dana, selain menggunakan dana yang dihimpun sendiri, Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama juga menjalin kerjasama dengan lembaga lain. Kerjasama yang telah di laksanakan antara lain :

- a) Khususnya BMT Tamzis Cabang Bantul, DIY hanya bekerja sama dengan bank yang berbasis syariah saja seperti yang sudah terjalin kerjasama dengan Bank BNI Syariah Cabang Yogyakarta dan Bank Muamalah Cabang Yogyakarta serta CIMB Niaga Syariah di Yogyakarta.
- b) Namun untuk yang di Kantor Pusat Wonosobo masih bekerja sama dengan bank konvensional seperti BCA KCP Wonosobo, BNI Wonosobo dan Bank Mandiri Cabang Wonosobo. Tidak hanya berhenti disitu saja BMT Tamzis Wonosobo juga masih tetap bekerja sama baik dengan bank syariah lainnya seperti BSM Cabang Yogyakarta, Bank Muamalat, BTN Syariah cabanyogyakarta

BAB IV

PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. ANALISIS Dana Talangan Qard Wlijarah Biaya Perjalanan IBADAH Haji Di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan ,

Sebagai lembaga keuangan, kegiatan KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan adalah menghimpun dan menyalurkan dana ke masyarakat yang membutuhkan. Menyalurkan dana dalam lembaga keuangan syari'ah di sebut pembiayaan. Salah satu produk pembiayaan di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara adalah *Mudharabah* ,*Murabahah*,*musyarakah*, dan *ijarah wal qord* yakni kerjasama atau bagi hasil antara dua belah pihak atau lebih yakni antara shahibul maal (pemilik dana) dan mudharib (pengelola dana). Pembiayaan *Mudharabah* ini, tentunya tidak lepas dari permasalahan atau resiko-resiko yang akan timbul, yakni penundaan mudharib (nasabah) atau pembiayaan bermasalah dalam mengangsur kewajibannya.

Pembiayaan *mudharabah* ini modal 100% dari *shahibul mal* yang tidak lain adalah KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan . Oleh karena itu untuk mencegah dan mengurangi pembiayaan *Mudharabah* bermasalah pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan sangat ketat, teliti dan cermat, hati-hati dalam menseleksi calon Anggota atau Anggota yang mengajukan pembiayaan Talangan HAJI Seleksi pembiayaan sekurang-kurangnya harus mencakup watak, kemampuan, modal dan prospek usaha debtor yang lebih di kenal dengan 5C dan penilaian terhadap sumber pelunasan pembiayaan yang di titik beratkan terhadap hasil usaha yang di lakukan pemohon serta menyajikan evaluasi aspek yuridisi dengan tujuan untuk melindungi atas resiko yang mungkin timbul.¹

Tujuan utama menyeleksi pembiayaan adalah untuk menentukan kesanggupan dan kesungguhan seorang peminjam untuk membayar kembali pinjamannya sesuai dengan persyaratan yang terdapat dalam perjanjian. Kspps

¹ Gunarto Suhardi, *Usaha Perbankan Dalam Perspektif Hukum*, Yogyakarta : KANISIUS, 2003, .hlm.97

harus menentukan kadar resiko yang terjadi dalam setiap kasus talangan haji pada bmt adalah anggsuran yang macet ketika sang anggota mengalami musibah atau meninggal dunia jumlah pembiayaan yang dapat di berikan mengingat resiko yang akan di hadapi.²

Dalam menyeleksi mekanisme pengajuan pembiayaan *mudharabah* yang dilakukan di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan . memperhatikan beberapa prinsip yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah. Prinsip penilaian yang di gunakan pihak TAMZIS dalam menyeleksi pembiayaan yang diajukan nasabah adalah dengan menggunakan prinsip 5C, dengan penerapan 5C ini pihak kreditor dapat menilai apakah calon debitor atau nasabah layak diberikan modal atau tidak. Pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang harus benar-benar ketat, selektif, cermat, teliti dan hati-hati dalam menyeleksi nasabah atau calon nasabah yang mengajukan pembiayaan ijarah wal qard, hal ini sangat penting guna menghindari pembiayaan bermasalah. Prinsip 5C untuk menyeleksi pengajuan pembiayaan, ijarah dari simulasi talangan haji khususnya pembiayaan ijarah wal qard anggota yang berniat mendapatkan porsi haji melalui pembiayaan tamzis, setoran pertama sebesar Rp.5.567.500,00 (dana anggota+ tabungan +biaya pinjaman) kemudian selanjutnya mengansur setiap bulannya sebesar Rp.805.500.00 selama 36 bulan atau (3 tahun)

Persyaratan Pembiayaan :

1. Anggota mempunyai kemampuan untuk menunaikan ibadah haji(isto'ah)
2. Anggota mengisi formulir dari Tamzis
3. FC ktp suami istri
4. FC KK
5. FC Keterangan penghasilan
6. Menandatangani surat kuasa pengurusan

penelitian ini pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan menyeleksi data tentang kepribadian, watak atau sifat yang ada dalam Anggota tersebut seperti itikad, tingkat kepatuhan kepada KSPPS, hubungan yang terjalin dengan

² Edward W. Reed, dkk., *Bank Umum*, Jakarta: Bumi Aksara, Cet.I.,1995,Hlm.,184

pihak Bank, motivasi usaha dan latar belakang pendirian nasabah. *Character* ini untuk mengetahui bahwa pihak nasabah jujur dalam memenuhi kewajibannya atau tidak. Dalam penelitian yang dilakukan oleh pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan untuk menilai karakter dari pihak nasabah melalui observasi, yakni pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan menilai baik karakter dari pihak nasabah.

1. *Capital*

Dalam penelitian ini yang dilakukan pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan dalam menganalisa *capital* atau kondisi kekayaan yang dimiliki oleh pihak debitor, yang tidak lain pihak Nasabah. Hal ini bisa dilihat dari aspek keuangan, seperti neraca keuangan, laporan laba-rugi, struktur permodalan, atau dari rasio keuntungan yang diperoleh. Dari analisa *capital* yang telah dilakukan, maka pihak TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan memutuskan bahwa pihak nasabah layak untuk diberi pembiayaan.

Artinya: “*Dan (ingatlah juga)tatkala tuhanmu memaklumkan:”sesungguhnya jika kamu bersyukur, pasti kami akan menambah (nikmat) kepadamu, dan jika kamu mengingkari (nikmat-Ku) maka sesungguhnya azab ku sangat pedih”*

2. *Capacity*

Dalam penelitian analisa pengajuan pembiayaan yang dilakukan KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan untuk melihat kemampuan calon nasabah atau pihak nasabah ini, dalam mengelola usahanya yang dapat dilihat dari latar belakang pendirian nasabah, dan pengalaman manajemennya dalam mengelola usaha. *Capacity* ini merupakan ukuran dari *ability to pay*. Dan dalam analisa ini, pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan menilai bahwa pihak nasabah dirasa mampu dalam melaksanakan kewajibannya yakni mampu dalam mengangsur.

3. *Condition of economi*

Dalam penelitian ini KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan menganalisa pembiayaan yang akan diberikan dan juga perlu mempertimbangkan kondisi ekonomi yang dikaitkan dengan prospek usaha calon Anggota . Ada suatu usaha yang sangat tergantung dari kondisi perekonomian, oleh karena itu perlu mengaitkan kondisi ekonomi dengan usaha calon Anggota . Kondisi ekonomi ini ke depannya sangat berpengaruh terhadap jalannya Anggota , antara lain keadaan usaha, kebijakan pemerintah dalam pembiayaan, letak usaha nasabah yang dinilai cukup strategis, calon anggota yang akan dibidik serta kondisi ekonomi baik regional maupun global. KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan menilai bahwa kondisi ekonomi dari nasabah baik sehingga layak untuk diberikan pembiayaan.

4. *Collateral*

Dalam penelitian *collateral* atau jaminan ini, KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan melakukan analisa bentuk perwujudan dari itikad baik dari calon nasabah untuk mempertanggungjawabkan dana yang diterimanya dengan sebenar-benarnya. Dan penetapan jaminan harus tetap mempertimbangkan tingkat kelancarannya guna mengantisipasi apabila terjadi pembiayaan bermasalah. Dan pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang parakan menilai bahwa kondisi jaminan dari pihak nasabah masih layak untuk diagunkan.

Hasil penulis mengenai penerapan 5C dalam steraegi penanganan pembiayaan mudharabah bermasalah di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Parakan itu tidak melenceng dari ketentuan prosedur pengajuan pembiayaan. Penerapan 5C terhadap analisa pengajuan pembiayaan *mudharabah* ini dilakukan guna menilai kondisi yang ada pada nasabah, karena dengan penerapan 5C ini pihak kreditor yang tidak lain adalah KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan dapat mengetahui silsilah, karakter baik sifat maupun sikap, legalitas akta pendirian usaha nasabah, kondisi keuangan nasabah, kemampuan mengangsur, penggunaan modal oleh nasabah, latar belakang latar belakang, manajemen yang ada dalam nasabah

dan juga keadaan jaminan dari calon debitur yakni pihak nasabah. Sehingga dengan penerapan 5C ini, pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan menilai calon debitur yakni pihak nasabah layak untuk diberikan modal.

Menurut pendapat penulis selain menerapkan 5C dalam menganalisa pengajuan pembiayaan sebaiknya pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan harus benar-benar ketat dalam menilai karakter, latar belakang, kondisi dari calon nasabah dan juga dokumen-dokumen yang harus dilengkapi, jangan sampai pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang parakan tertipu dengan kepalsuan dokumen-dokumen yang tidak sesuai dengan kenyataannya. Selektif dalam menyeleksi calon nasabah guna menilai kelayakan untuk menerima pembiayaan. Cermat dalam meneliti kondisi berkas-berkas yang diajukan guna memenuhi kelengkapan data sebagai syarat pengajuan pembiayaan. Kemudian teliti dalam menganalisa nasabah atau calon nasabah yang mengajukan pembiayaan *mudharabah*, hal ini sangat penting guna menghindari pembiayaan bermasalah.

Selain lebih ketat, selektif, cermat dan teliti dalam menganalisa pengajuan pembiayaan, KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang parakan diharapkan mampu memberikan kontribusi yang lebih dalam menganalisa proses pengajuan pembiayaan, yakni menggunakan prinsip-prinsip yang sesuai syariah di lingkungan perbankan syariah di Indonesia. Dalam hal ini KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan dapat menerapkan prinsip kehati-hatian dalam menilai calon nasabah baik dari segi karakter maupun usaha apa yang akan dijalankan calon nasabah, apakah sesuai syariah atau tidak, paling tidak usaha tersebut membawa nilai maslahat dan tidak merugikan orang lain. Dengan prinsip kehati-hatian inilah KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan diharapkan mampu mengurangi adanya pembiayaan bermasalah. Kemudian penerapan prinsip kepercayaan terhadap nasabah atau calon nasabah yang mengajukan pembiayaan dan juga pendekatan emosional guna mengenali nasabah atau calon nasabah pembiayaan. Dalam hal ini antara kreditor dan calon debitur dapat saling terbuka dan menjaga kerahasiaan atau kode etik perbankan.

B. Pelaksanaan Akad Qard wal Ijarah Di KSPPS TAMZIS Cabang Parakan

Dalam kegiatan atau aktivitas KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang parakan adalah menghimpun dan menyalurkan dana. Di parakan temanggung terdapat produk pembiayaan yang diperuntukkan untuk mempermudah mempercepat ibadah haji yaitu: ‘ pada prinsipnya kewajiban ibadah haji yang disebut dengan tidak diperkenankan berhaji dengan cara berhutang apabila tidak sanggup membayar, tetapi apabila anggota mampu untuk membayar, melunasi hutangnya maka diperkenankan berhaji dengan cara berhutang.

Jadi dalam produk dana talangan haji di BMT Tamzis bina utama parakan menggunakan perpaduan akad qard dengan ijarah, yaitu pinjaman atau talangan dana dari pihak BMT untuk bisa mendaftar haji dengan biaya ujah/ sewa yang dibebankan kepada anggota berupa upah sewa yang dimiliki BMT Tamzis Bina utama.

Mengacu dari pernyataan diatas, pada produk pembiayaan atau pinjaman. akad ijarah yang diterapkan pada produk dana talangan haji di BMT Bina Utama yaitu berupa sistem sewa yang ada produk di BMT tamzis yang tersambung dengan SISKOHAT yang digunakan untuk melakukan transaksi pendaftaran nasabah calon Anggota haji. pendaftaran melalui SISKOHAT dilakukan setelah saldo anggota mencapai Rp.25.000.000,00 dana biaya sewa tersebut dibebankan kepada anggota. jadi dalam produk dana talangan haji di BMT menggunakan perpaduan akad qard dengan ijarah, yaitu pinjaman atau talangan dana dari pihak BMT untuk bisa mendaftar haji dengan biaya ujah atau sewa yang dimiliki BMT

Dalam pelaksanaannya, pelunasan pembiayaan talangan haji bukan menggunakan angsuran melainkan dengan cara menabung. untuk menabung anggota bisa menggunakan BPIH atau tabungan mabrur dengan mendebet dari saldo rekening tabungan mabrur. anggota membayar ujah pengurusan porsi sesuai porsi haji secara angsuran sesuai jangka yang telah disepakati dan mengangsur qard kepada tamzis.

Untuk mendapatkan porsi haji, seorang anggota jamaah haji harus mendaftarkan diri dan menyetorkan dana porsi haji. Sekarang ada alternative pembiayaan dari Tamzis untuk mendapatkan porsi haji, persehingga dana

talangan haji. Produk dana Talangan haji adalah pembiayaan dengan menggunakan akad Qard wal ijarah yang diberikan kepada Anggota calon haji hanya dibebankan dalam racukup dengan setor awal sekitar 5 juta Rupiah anggota sudah bisa memperoleh nomor porsi haji . haji dengan pembiayaan porsi haji. Pembiayaan igak waktu 3 tahun. Artinya calon jamaah haji memiliki kesempatan untuk menyisihkan sebagian rejeki, untuk mengangsur dan menabung untuk melunasi ONH/ Biaya penyelenggaraan ibadah haji.

Pembiayaan porsi haji Tamzis merupakan dana dari Tamzis kepada anggota / pemohon khusus untuk menutupi kekurangan dana untuk memperoleh kursi/seat haji. Tamzis akan membantu pengurusan perolehan seat/ porsi haji anggota / pemohon membayar ujroh atau sering disebut dengan fee (biaya) pengurusan kepada Tamzis .

dapat diangsur dengan opini dari dewan pengurus Syariah (DPS) mengenai dana Menyalurkan dana dalam perbankan syariah disebut dengan akad pembiayaan. Salah satunya adalah produk *ijarah wal qard* , pembiayaan seperti ini tentunya tidak terlepas dari permasalahan atau resiko-resiko yang timbul yaitu pembiayaan macet atau angsuran tersendat. Seperti halnya kasus pembiayaan ijarah wal qard pada talangan haji bermasalah yang terjadi di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan, yakni kasus nasabah yang mengalami penundaan dalam mengangsur kewajibannya. Hal ini diakibatkan karena anggota ada yang meninggal ketika sebelum melunasi pembiayaan hutang talangan haji mengalami buruknya dalam manajemen, kurangnya tenaga ahli dalam bidang perbankan syariah dan penggandaan jabatan. Oleh karena itu, KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan memberi kebijakan kepada anggota yakni menerapkan *rescheduling* atau merubah jadwal pengangsuran guna menyelesaikan pembiayaan *ijarah* bermasalah yang terjadi pada kasus anggota . Sehingga dalam hal ini, pihak anggota dapat menimba ilmu manajemen yang ada di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan.

Salah satu upaya yang dilakukan KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang parakan untuk menangani pembiayaan qord walijarah pada kasus nasabah ini agar dapat memenuhi kewajibannya, maka pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang memberikan kebijakan dengan menerapkan *Rescheduling*. *Rescheduling* adalah perubahan syarat pembiayaan yang menyangkut jadwal pembayaran dan atau jangka waktu termasuk masa

tenggang dan perubahan besarnya angsuran pembiayaan dan mengurangi jumlah angsuran. Tentu tidak kepada semua nasabah dapat diberikan kebijakan ini oleh KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang parakan , melainkan hanya kepada nasabah yang menunjukkan itikad dan karakter yang jujur dan memiliki kemauan untuk membayar atau melunasi pembiayaan. Di samping itu, usaha nasabah juga tidak memerlukan tambahan dana atau likuiditas. Dalam hal ini pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang parakan melakukan penjadwalan kembali dari kewajiban debitor atau pihak nasabah yang bermasalah. Melalui *rescheduling* ini KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang parakan memberi kebijakan dengan merubah jadwal pengangsuran, yang tadinya nasabah mengangsur kewajibannya setiap bulan menjadi 3 bulan sekali. Dengan kondisi nasabah yang sedang mengalami kemacetan dalam mengangsur kewajibannya dikarenakan buruknya manajemen, kurangnya tenaga yang ahli dalam bidang pelayanan dan penggandaan jabatan, dengan adanya kebijakan dari KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang parakan yakni perubahan jadwal mengangsur, pihak nasabah merasa berkurang bebannya. Dengan kebijakan *rescheduling* inilah pihak nasabah mampu menyelesaikan permasalahan yang ada, yakni dapat mengangsur kembali mengangsur kewajibannya kepada KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang parakan tanpa ada pihak yang merasa dirugikan. Hal tersebut disesuaikan dengan kondisi keuangan dan kemampuan debitor yang sedang mengalami kesulitan.

Mengingat perjanjian pembiayaan *ijarah* , format atau bentuknya sudah ditentukan oleh pihak kreditor, maka diperlukan pengaturan khusus mengenai kontrak baku untuk perbankan syariah agar nasabah atau debitor tidak dalam posisi yang lemah dan tertekan sehingga tujuan syariah yang ingin dicapai oleh pihak Bank maupun nasabah dapat terpenuhi. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan penulis, maka KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang parakan seharusnya mempunyai cara-cara yang lain, agar pembiayaan bermasalah tidak terjadi lagi, yaitu dengan menggunakan cara-cara sebagai berikut:

- a) Pengajuan pembiayaan harus benar-benar sesuai dengan persyaratan, artinya pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang parakan dalam menganalisa pengajuan pembiayaan, khususnya *ijarah wal qord* harus lebih ketat, selektif, cermat, teliti dan hati-hati dalam menganalisa calon nasabah, yakni dengan menerapkan prinsip 5C. Hal ini dilakukan guna

mengetahui kepribadian, sifat, sikap serta kondisi yang ada pada calon nasabah. Dengan demikian, nasabah atau calon nasabah dapat diketahui layak atau tidak untuk diberikan modal. Selain penerapan 5C untuk menganalisa pengajuan pembiayaan, setelah Bank BNI Syariah Cabang Semarang melakukan pencairan dana terhadap pihak nasabah, KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang parakan juga diharapkan melakukan pemantauan, pengawasan, pendampingan dan pembinaan selama pihak nasabah masih terikat perjanjian dalam pembiayaan *ijarah* .

- b) Pemahaman dan pelaksanaan proses pembiayaan yang benar, yang menyangkut internal dan eksternal, artinya baik kreditor maupun calon debitur harus dapat saling bekerja sama dengan baik sesuai kesepakatan yang telah disetujui. Dalam hal ini peran KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang parakan bertugas menganalisa dan mengawasi jalannya usaha dari nasabah. Sementara pihak nasabah menjalankan usahanya, mengangsur kewajibannya dengan lancar serta terbuka mengenai kondisi keuangannya. Dengan keterbukaan, kejujuran dan kepercayaan inilah, dampak positif dari perbankan syariah muncul, sehingga apa yang akan dicapai dari kesepakatan antara pihak KSPPS TAMiZIS Bina Utama Cabang parakan dan pihak nasabah dapat terlaksana dengan baik.
- c) Menguasai aspek bisnis nasabah/calon nasabah, artinya dari pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang parakan harus mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan nasabah mengajukan pembiayaan *ijarah* di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara, pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang *ijarah* harus mengetahui penggunaan modal yang diajukan pihak nasabah, calon anggota seperti apa, bagaimana tenaga kerja yang ada di usaha nasabah, manajemennya seperti apa dan juga menganalisa kondisi jaminan yang akan dijaminan dari calon nasabahnya. Dalam penelitian ini pihak nasabah mengajukan pembiayaan *mudharabah* di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang

parakan guna menambah modal yang semakin berkurang, sementara anggotanya semakin bertambah. Sehingga pihak nasabah melakukan pengajuan pembiayaan *ijarah* di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang parakan, dirasa manajemen yang ada di usaha nasabah juga baik, kondisi jaminannya juga layak untuk diagunkan, sehingga pihak Bank BNI Syariah Cabang Semarang merealisasikan terhadap pembiayaan yang telah diajukan pihak nasabah.

- d) Memahami faktor yang menjadi penyebab dan gejala dini pembiayaan bermasalah, artinya ketika sudah mulai terjadi hal-hal yang tidak wajar, pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang parakan dengan segera melakukan analisa apa yang terjadi di usaha nasabah mencari tahu penyebab masalah usaha tersebut mengalami penundaan dalam mengangsur.

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan mengenai strategi penanganan pembiayaan *mudharabah* bermasalah yang ada di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara, yakni kasus BMT ini tidak jauh berbeda dengan teori yang sudah ada. KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang parakan dalam menyelesaikan pembiayaan *ijrah* bermasalah dengan cara kebijakan yakni menerapkan *reschedulling* ini sudah cukup efektif. Karena dengan penerapan kebijakan ini pihak nasabah dapat menyelesaikan pembiayaan *ijarah* bermasalah dengan baik, tanpa ada pihak yang merasa dirugikan. Dengan *rescheduling* inilah KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang parakan dapat menyelesaikan permasalahan apa yang terjadi pada nasabah tanpa menyita barang jaminan yang diagunkan. KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang parakan memberikan kebijakan pada pihak nasabah yakni *rescheduling* atau perubahan jadwal dalam mengangsur. Pihak nasabah merasa lebih ringan dalam mengangsur, karena yang awalnya pihak nasabah mengangsur kewajibannya setiap bulan menjadi 3 bulan sekali. Sehingga dengan kebijakan dari KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang parakan yakni *rescheduling*, maka pihak nasabah dapat mengangsur kembali kewajibannya. Masalah ini dapat terselesaikan berkat keuletan dan kegigihan KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang parakan dan juga itikad baik dari pihak

nasabah, sehingga masalah yang terjadi pada BMT dapat terselesaikan dengan baik.

Dalam menyelesaikan pembiayaan *ijarah* bermasalah, KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang parakan diharapkan benar-benar mampu menerapkan prosedur penyelesaian yang sudah atau sesuai syariah. Yakni dengan cara damai atau bermusyawarah guna mencari titik temu untuk menyelesaikan permasalahan yang terjadi supaya tidak ada pihak yang merasa dirugikan. Karena pembiayaan *ijarah* modal sepenuhnya dari pihak BMT, sebaiknya pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang parakan menerapkan syarat khusus, yakni calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan *ijarah* diharapkan sudah pernah terbukti berhasil melaksanakan akad baik *musyarakah* maupun *ijarah*. Hal ini dilakukan guna membuktikan bahwa calon anggota pembiayaan *ijarah* beritikad baik, dipercaya dan mampu melaksanakan kewajibannya, sehingga pembiayaan *ijarah* bermasalah dapat dihindari. Dengan ini, perbankan syariah di Indonesia dapat tetap survive dan dinilai baik di mata masyarakat, apalagi di Indonesia yang mayoritas masyarakatnya beragama muslim

dengan berbagai pendekatan dan upaya penyelesaian pembiayaan *ijarah* bermasalah telah dilakukan KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang parakan alhamdulillah sudah dapat menyelesaikan masalah dalam pembiayaan *ijarah wal qord*, maka KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang parakan dalam upaya penyelesaiannya mengedepankan cara-cara yang damai dan musyawarah serta tidak bertentangan dengan hukum syariah, yaitu melalui Pengadilan Agama (PA).

Penyelesaian melalui Pengadilan Agama dapat dilakukan dengan, penjualan barang jaminan, yaitu penjualan asset nasabah pembiayaan atau jaminan yang dilakukan secara sukarela (*Privat Selling*) dalam rangka menyelamatkan dan penyelesaian pembiayaan *qord walijarah pada talngan haji*. Hasil penjualan barang jaminan harus digunakan untuk melunasi *outstanding* pembiayaan, dan apabila ada kekurangan maka tetap menjadi hutang nasabah dan tetap ditagih oleh Bank, hal ini sesuai dengan fatwa DSN No. 47/DSN-MUI/II/2005 tanggal 22 Februari 2005 yang berisi tentang penyelesaian piutang pembiayaan bagi nasabah yang tidak mampu membayar.

Apabila anggota ternyata belum bisa memenuhi semua biaya yang harus dikeluarkan untuk mendapatkan porsi haji beserta jasa pengurusannya,

| keterangan | | JANGKA WAKTU PEMBIAYAAN | | |
|--------------------------|---------|-------------------------|---------------|---------------|
| | | 12 Bulan | 24 Bulan | 36 Bulan |
| Dana porsi haji | | Rp.25.000.000 | Rp.25.000.000 | Rp.25.000.000 |
| sesuai ketentuan kemenag | | | | |
| Dana anggota sendiri | | Rp.5000.000 | Rp.5000.000 | Rp.5000.000 |
| Dana talangan / | | Rp.20.000.000 | Rp.20.000.000 | Rp.20.000.000 |
| pembiayaan dari TAMZIS | | | | |
| Ujroh | | Rp.3000.000 | Rp.6000.000 | Rp.9000.000 |
| Tabungan Haji | | Rp.500.000 | Rp. 500.000 | Rp.500.000 |
| Biaya penjaminan | | Rp.22.500 | Rp. 45.000 | Rp. 67.500 |
| Angsuran perbulan | | Rp.1.916.667 | Rp.1.083.333 | Rp. 805.556 |
| Angsuran | perhari | Rp.76.667 | Rp. 43.333 | Rp. 32.222 |

maka TAMZIS siap memberikan pinjaman dengan akad Qardh.berikut adalah

Simulasi pembiayaan Porsi Haji

Dari simulasi tersebut dalam tabel diatas, maka anggota yang berniat mendapatkan porsi haji melalui pembiayaan di TAMZIS setoran sebesar Rp. 5.522.500,-(untuk pembiyaan 12 bulan), atau Rp..5.545.000,-(untuk pembiayaan 24 bulan), atau sebesar Rp.5.567.500,-(untuk pembiayaan 36 bulan) sesuai dengan pilihan anggota. Kemudian selanjutnya angsuran setiap bulannya sesuai dengan tabel diatas . model angsuran bisa dipilih salah satu bulanan /harian .

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan mengenai “**ANALISIS TERHADAP PEMBIAYAAN DANA TALANGAN QARD WAL IJARAH UNTUK BIAYA IBADAH PERJALANAN HAJI (Studi Kasus Di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan)** maka dapat di peroleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Dalam mekanisme pembiayaan yang dilakukan di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan yang memperhatikan beberapa prinsip yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon anggota Prinsip penilaian yang digunakan dalam menganalisis calon anggota dengan menggunakan prinsip 5C yaitu *character, chapacity, capital, condition* dan *collateral* . Penerapan 5C dalam analisis terhadap pembiayaan dana talangan qard walijarah yang dilakukan pihak anggota di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang parakan itu tidak jauh berbeda dengan teori yang sudah ada. Penerapan 5C terhadap pembiayaan *musyarakah* ini sudah baik dan efektif, karena dengan penerapan 5C ini pihak kreditor yang tidak lain adalah KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan dapat mengetahui silsilah, karakter, baik sifat maupun sikap, kondisi keuangan, kemampuan mengangsur dan juga keadaam jamiinan dari calon debitor yakni pihak nasabah.
2. Dalam penyelesaian pembiayaan *ijarah* bermasalah Bank KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang parakan menyelesaikan secara musyawarah antara pihak anggota dan bmt . Selain bermusyawarah dengan pihak nasabah, pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan juga menerapkan kebijakan yaitu *rescheduling*. KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan dalam menyelesaikan pembiayaan *ijarah* pada talangan haji tidak bermasalah dengan cara menerapkan *reschedulling* ini sudah cukup efektif. KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan memberikan kebijakan pada pihak nasabah yakni *rescheduling* atau perubahan jadwal dalam mengangsur. Pihak nasabah merasa lebih ringan dalam mengangsur, karena yang awalnya pihak nasabah mengangsur kewajibannya setiap bulan menjadi 3 bulan

sekali. Ada juga yang mengangsur dalam sehari sekali , seminggu sekali karna meringankan beban pada anggota yang mengangsur Sehingga tidak membebani pihak anggota dengan kebijakan dari KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan yakni *rescheduling*, maka pihak nasabah dapat mengangsur kembali kewajibannya. Masalah ini dapat terselesaikan berkat keuletan dan kegigihan KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Parakan dan juga itikad baik dari pihak Anggota, sehingga masalah yang terjadi pada anggota dapat terselesaikan tanpa ada pihak yang dirugikan.

B. Saran

berdasarkan hasil penelitian yang sudah di sajikan,maka selanjutnya penulis memberikan sara-saran yang mungkin bermanfaat kepada oihak-pihak yang terkait atas hasil penelitian ini. Ada beberapa saran yang akan penulis sampaikan:

1. Dalam penanganan pembiayaan bermasalah yang di lakukan pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama sebaiknya menggunakan bahasa komunikasi yang baik, karena pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama langsung bertemu anggota dan setiap perkataan dan tingkah laku, anggota sangat merasakan,dan menyesuaikan bahasa kepada anggota yang dihadapi jika orang tua bahasa yang digunakan adalah bahasa krama,bila sepadan atau lebih muda menggunakan bahasa Indonesia.
2. Setrategi penanganan pembiayaan bermasalah harus lebih di tingkatkan lagi ke efektivannya, agar pembiayaan yang mengalami masalah dapat terselesaikan dengan baik tanpa ada kejanggalan. Dan tidak bermasalah namun dalam pembiayaan qard wal ijarah atau talangan haji sudah alhamdulillah baik tidak ada yang macet kecuali yang anggota yang sudah meninggal

C. Penutup

Segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT dengan segala kerendahan hati penulis panjatkan atas limpahan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik dan lancar, walaupun dalam bentuk yang masih sangat sederhana. Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih jauh dari kesempurnaan meskipun penulis telah mengusahakan semaksimal mungkin.

Hal ini disebabkan keterbatasan kemampuan dan pengetahuan yang penulis miliki. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca demi kesempurnaan tugas akhir ini.

Akhirnya penulis mohon maaf atas segala kesalahan dan kekurangan, semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat untuk penulis khususnya dan pembaca pada umumnya. Amiiin...

DAFTAR PUSTAKA

- Anselm Strauss dan Juliet Corbin, 1997, Dasar-dasar Pemikiran Kualitatif, prosedur, Teknik dan Teori Grounded, Surabaya: PT. Bina Ilmu.
- Burhan Bungin, 2005, Metodologi Penelitian Kualitatif Komunikasi, Ekondan Kebijakan Ilmu-ilmu Publik Ilmu-Ilmu Sosial lainnya, Jakarta: Kencana.
- Ikatan Bankir Indonesia, Memahami Bisnis Syariah, Jakarta pusat.
- Lexy J, Meleong, 2006, Metode pemikiran Kualitatif Edisi Revisi, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya Offset.
- Meyke Ricky Roosdhianasari, analisis terhadap resiko pembiayaan dana talangan qord wal ijarah
- Moh Nasir, Ph.D, 1988, Metode Penelitian, Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Muhammad, 2001, Tehnik Perhitungan Bagi Hasil Dan Profit Margin Pada Bank Syari'ah, Yogyakarta: UII Press.
- Peraturan Bank Indonesia No. 7/46/PBI/2005 Pasal 1 Ayat (5)
- Proft, Dr. Veithzal Rivai, S.E., M.M., M.B.A, Rifki Ismail, S.E., M.Ec., ph.D. Islamic Risk Management for Islamic Bank, PT Gramedia pusat utama, Jakarta, 2001, Burhanuddin S., S.HI., M.HUM, Koperasi Syariah, uinmalikipress, malang, 2013, Putri rizki angreani, mekanisme pembiayaan talangan haji pada kspps Tamzis bina utama cabang pasar induk wonosobo, 2017, Purlisani sidkhin Aliya, Semarang, 2018, Meyke Ricky Roosdhianasari, analisis terhadap resiko pembiayaan dana talangan qord wal ijarah untuk biaya perjalanan ibadah haji pada bmt Nu sejahtera kantor operasional Mangkang (2014. untuk biaya perjalanan ibadah haji pada bmt Nu sejahtera kantor.
- PT Gramedia Pustaka Utama, 2016, Prof. Buyung sarita, S.E., M., S., PhD, Manajemen perbankan 2011, Yogyakarta, unhalupress, 2011. Dr. mamduh M. Hanafi, M.B.A, Manajemen Risiko Yogyakarta: UPP STIM YKPN, Cetakan pertama. 2009,

LAMPIRAN 1



LAMPIRAN 2



LAMPIRAN 3



Pembiayaan Porsi Haji TAMZIS

Memudahkan niatan haji Anda secara terencana

TAMZIS
BANTU TABAWUL

www.tamzis.com

Keterangan Skema

1. Anggota mengajukan permohonan kepada TAMZIS untuk melakukan pengurusan serta permohonan pembiayaan mendapatkan porsi haji. Dengan terlebih dahulu mengisi formulir pembiayaan yang dilengkapi dengan dokumen pendukung untuk mendapatkan porsi haji. Atas pengurusan ini TAMZIS mengenakan urah kepada anggota sesuai besaran yang berlaku. Selanjutnya TAMZIS memproses permohonan dan melakukan analisa.
2. Setelah permohonan talangan disetujui dan anggota setuju membayar urah pengurusan porsi haji yang ditentukan, dilakukan penandatanganan Akad (Jafath) pengurusan porsi haji, kemudian penandatanganan Pembiayaan Garah antara TAMZIS dan anggota.
3. Setelah penandatanganan akad, TAMZIS melakukan pengurusan porsi haji melalui "SIGDHAT" termasuk realisasi dan Clarah untuk membayar talangan setoran awal BPHH sesuai ketentuan yang berlaku di Kantor Kementerian Agama. Selanjutnya bukti pelunasan diserahkan kepada anggota.
4. Anggota membayar urah pengurusan porsi haji secara angsur sesuai jangka waktu yang disepakati, dan mengangsur qardh kepada TAMZIS.

Simulasi Pembiayaan Porsi Haji

| Keterangan | Jangka Waktu Pembiayaan | | |
|---|-------------------------|------------|------------|
| | 12 Bulan | 24 Bulan | 36 Bulan |
| Dana Porsi Haji (sesuai ketentuan Kemendagri) | 25.000.000 | 25.000.000 | 25.000.000 |
| Dana Anggota Sendiri | 5.000.000 | 5.000.000 | 5.000.000 |
| Dana Talangan / Pembiayaan dari TAMZIS | 20.000.000 | 20.000.000 | 20.000.000 |
| Urah | 3.000.000 | 6.000.000 | 9.000.000 |
| Talangan Haji | 500.000 | 500.000 | 500.000 |
| Ura Perjanjiman | 22.500 | 45.000 | 67.500 |
| Setoran Perbulan | 1.916.667 | 1.083.333 | 805.556 |
| Angsuran Harian | 76.667 | 43.333 | 32.222 |

Dari simulasi tersebut dalam tabel di atas, maka anggota yang berniat mendapatkan Porsi Haji melalui pembiayaan di TAMZIS setoran pertama sebesar Rp. 5.522.500 (untuk pembiayaan 12 Bulan), atau Rp. 5.545.000, (untuk pembiayaan 24 bulan) atau sebesar Rp. 5.567.500, (untuk pembiayaan 36 Bulan) sesuai dengan pilih anggota. Kemudian selanjutnya pengurusan setiap bulannya sesuai dengan tabel atas. Model Angsuran bisa dipilih (Bulanan / Harian).

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi

Bahwa yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Hikmah Arinan Naja

Jenis Kelamin : Perempuan

Nama ibu : Rusmiyati

Nama ayah : Khabib Sholeh

Alamat : Jl Bringin asri Rt07/Rw 10 NO 5B Wonosari Ngaliyan , Semarang .

No Hp :081558780728

TTL : Magelang , 10 Juni 1996

Hobi : menyanyi

Kebangsaan : Indonesia

Agama : Islam

Latar Belakang Pendidikan

1. MI Miftahul Akhlaqiyah
2. MTS NU Nurul Huda
3. MA NU Nurul Huda
4. Tamatan UIN Walisongo Jurusan D3 Perbankan, Semarang.