

**STRATEGI ANALISIS PEMBIAYAAN MULTI BARANG  
(MURABAHAH) DI BMT AL HIKMAH UNGARAN**

**TUGAS AKHIR**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna Memperoleh  
Gelar Ahli Madya (Amd) Perbankan Syariah



Disusun oleh:

**SITI NUR RAHMAWATI**

**1605015011**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO**

**SEMARANG**

**2019**

Drs. H. Wahab, MM

Alamat : Bangetayu Wetan Rt.03, Rw.01 Genuk

---

### PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) Lembar

Hal : Naskah Tugas Akhir

An. Sdri. Siti Nur Rahmawati

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Setelah melakukan penelitian dan mengadakan perbaikan seperlunya bersama ini saya kirim naskah Tugas Akhir saudara:

Nama : Siti Nur Rahmawati

Nim : 1605015011

Jurusan : D3 Perbankan Syariah

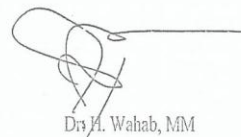
Judul : Strategi Manajemen Risiko Pembiayaan Multi Barang  
(Murabahah) di BMT Al Hikmah Ungaran

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

Demikian harap menjadi maklum dan kami ucapkan terimakasih

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Semarang, 10 Mei 2019



Dr. H. Wahab, MM

NIP. 19690908200003 1 001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. Dr. H. Hamka Kampus 3 Ngaliyan Semarang 50185. Telp./Fax. : (024) 7608454  
Website : www.febi.walisongo.ac.id, Email : febi@walisongo.ac.id

**PENGESAHAN**

Tugas Akhir saudara : SITI NUR RAHMAWATI  
NIM : 1605015011  
Judul : STRATEGI ANALISIS PEMBIAYAAN  
MULTI BARANG (MURABAHAH) DI BMT AL HIKMAH  
UNGERAN

Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi  
Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan  
LULUS dengan predikat Cumlaude/ Baik/ Cukup pada tanggal: 25 Juli 2019.

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan  
Syariah tahun akademik 2016/2017

Semarang, 25 Juli 2019

Ketua Sidang

**Heny Yuningrum, S.E., M.Si**

NIP 198106092007102005

Penguji 1

**Dr. Ali Murtadho, M.Ag**

NIP 197108301998031003

Sekretaris Sidang

**Drs. H. Wahab, MM**

NIP 196909082000031001

Penguji 2

**H. Johan Arifin, S.Ag., MM**

NIP 197109082002121001

Pembimbing

**Drs. H. Wahab, MM**

NIP. 196909082000031001

## MOTTO

وَأَنْفِقُوا فِي سَبِيلِ اللَّهِ وَلَا تُلْقُوا بِأَيْدِيكُمْ إِلَى التَّهْلُكَةِ وَأَحْسِنُوا إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ

*Dan belanjakanlah (harta bendamu) di jalan Allah, dan janganlah kamu menjatuhkan dirimu sendiri ke dalam kebinasaan, dan berbuat baiklah, karena sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang berbuat baik.*

(Q.S Al-Baqarah: 195)

## **PERSEMBAHAN**

Dengan segala kerendahan hati dan rasa syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah serta inayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Shalawat serta salam penulis haturkan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW yang telah membawa dari zaman kebodohan menuju zaman yang penuh dengan rahmat. Penulisan Tugas Akhir ini penulis persembahkan untuk:

1. Kedua orang tua, Bapak Kalsum dan Ibu Umi Yati, yang senantiasa memberikan do'a, inspirasi, motivasi, dan kasih sayangnya

2. Teman-teman Ikamansabes, KPMDDB, kos GVL dan kedai KMS, yang telah memberikan motivasi kepada penulis
3. Teman-teman satu angkatan, D3 Perbankan Syariah 2016 yang telah bersama-sama menuntut ilmu.

## DEKLARASI

Yang bertanda tangan dibawah ini Siti Nur Rahmawati, menyatakan bahwa Tugas Akhir yang berjudul: **Strategi Manajemen Risiko Multi Barang (Murabahah)**, adalah hasil tulisan penulis sendiri. Dengan ini penulis mengatakan dengan sesungguhnya bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi keseluruhan yang ditulis orang lain atau menyalin karya orang lain. Tugas Akhir ini mencantumkan refrensi yang dijadikan bahan rujukan penulisan Tugas Akhir sesuai kaidah ilmiah yang berlaku.

Semarang 2019

Deklarator



Penulis

## **ABSTRAK**

Kebutuhan usaha merupakan segala sesuatu yang harus dipenuhi untuk kelancaran usahanya. Karnanya banyak lembaga keuangan yang memberi fasilitas untuk menyediakan barang atau peralatan usaha. Salah satunya BMT Al Hikmah Ungaran yang menyediakan pembiayaan multi barang (murabahah) yang bertujuan untuk menyediakan barang atau peralatan usaha. Penelitian ini mengangkat masalah bagaimana untuk meminimalisir terjadinya risiko pada pembiayaan multi barang (murabahah), maka pembiayaan multi barang perlu dianalisis terlebih dahulu menggunakan 5C+1S. Penerapan analisis pembiayaan ini diharapkan mampu meminimalisir risiko dan memaksimalkan keuntungan

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan dengan metode kualitatif. Pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara, dan studi dokumentasi

Berdasarkan analisa data yang dilakukan, diperoleh kesimpulan bahwa untuk meminimalisir terjadinya risiko pembiayaan multi barang maka perlu adanya analisis menggunakan 5C+1S, karna dibutuhkan kehati-hatian dalam memberikan pembiayaan pada calon anggota, agar tidak terjadi pembiayaan macet yang menyebabkan kerugian pada BMT, yang berdampak pada kepercayaan masyarakat.

**Kata kunci:** Mekanisme pembiayaan multi barang (murabahah), strategi analisis pembiayaan



## **KATA PENGANTAR**

*Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul STRATEGI ANALISIS PEMBIAYAAN MULTI BARANG (MURABAHAH) dengan lancar dan tepat waktu. Shalawat serta salam sampaikan kepada Nabi Muhammad Saw, yang telah membawa dari zaman kebodohan menuju zaman yang penuh dengan rahmat.

Dengan kerendahan hati yang begitu besar, izinkan penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar besarnya kepada semua pihak yang telah membantu, mendukung dan memberikan masukan kepada penulis baik secara langsung maupun tidak langsung. Untuk itu penulis mengucapkan terimakasih pada:

1. Bapak Dr. Imam Yahya, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
2. Bapak Johan Arifin. S.Ag., MM selaku Ketua Jurusan D3 Perbankan Syariah
3. Bapak Drs. H. Wahab, MM selaku Dosen Pembimbing.
4. Bapak dan Ibu Dosen D3 Perbankan Syariah yang telah memberikan ilmunya kepada penulis.
5. Bapak Muhari selaku pimpinan BMT Al Hikmah Ungaran
6. Bapak Eko, mas Hamid dan mas Haris yang telah memberikan ilmunya selama magang di BMT Al Hikmah Ungaran Cabang Gunung Pati.
7. Ibu Asroti selaku bendahara BMT Al Hikmah Ungaran, yang berkenan diwawancarai untuk melengkapi Tugas Akhir
8. Umi Yati dan Kalsum, selaku orang tua penulis yang senantiasa memberikan do'a serta dukungan yang tidak dapat dihitungkan besarnya.
9. Sahabat saya yang selalu memberikan motivasi
10. Seluruh teman saya yang telah memberikan masukan, serta do'a.
11. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu. Terima kasih atas segala bantuan, dukungan dan do'a yang diberikan kepada penulis.

Semoga Allah SWT membalas segala kebaikan dari semua pihak yang telah mendampingi dan membantu penulis dalam penyusunan Tugas Akhir ini. Akhirnya, penulis berharap Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi pembaca. Kritik dan saran senantiasa penulis nantikan demi kesempurnaan laporan ini.

*Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*

Semarang, 5 April 2019

Penulis

**Siti Nur Rahmawati**

NIM : 1605015011

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING ....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
HALAMAN PENGESAHAN.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
MOTTO .....	v
PERSEMBAHAN .....	vi
DEKLARASI.....	viii
ABSTRAK.....	ix
KATA PENGANTAR .....	x
DAFTAR ISI.....	xii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	5
D. Tinjauan Pustaka .....	5
E. Metodologi Penelitian .....	7
F. Sistematika Penulisan .....	9
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Pembiayaan .....	11
B. Pembiayaan Bermasalah .....	18
C. Murabahah.....	27
D. Analisis Pembiayaan .....	31
<b>BAB III GAMBARAN UMUM BMT AL HIKMAH UNGARAN</b>	
A. Sejarah Berdirinya BMT Al Hikmah Ungaran .....	41
B. Visi, Misi, Tujuan dan Sasaran BMT Al-Hikmah Ungaran.....	42
C. Struktur Organisasi BMT Al Hikmah Ungaran .....	43
D. Uraian Tugas .....	44
E. Produk BMT Al- Hikmah Ungaran.....	47

#### BAB IV HASIL PENELITIAN

- A. Mekanisme Pembiayaan Multi Barang (Murabahah) di BMT Al-Hikmah Ungaran ..... 55
- B. Strategi Analisis Pembiayaan Multi Barang (Murabahah) ..... 58

#### BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan ..... 63
- B. Saran..... 64

DAFTAR PUSTAKA ..... 65

LAMPIRAN ..... 68

DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....73

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Indonesia sebagai negara berpenduduk muslim terbesar di dunia, memiliki bank yang mendasarkan pengelolaannya pada prinsip syariah. Pada tahun 1983 dikeluarkan paket kebijakan berkaitan dengan pemberian keleluasan penentuan tingkat suku bunga, termasuk bunga nol persen (zero interest). Sebagai hasil dari kerja Tim Perbankan MUI berdirilah bank syariah pertama di Indonesia yaitu PT Bank Muamalat Indonesia yang diresmikan pada tanggal 1 Mei 1992.

Setelah berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI) timbul peluang untuk mendirikan bank-bank yang berprinsip syariah. Operasionalisasi BMI kurang menjangkau usaha masyarakat kecil dan menengah, maka muncul usaha untuk mendirikan bank dan lembaga keuangan mikro syariah, seperti BPR syariah dan BMT yang bertujuan untuk mengatasi hambatan operasionalisasi di daerah. Disamping itu di tengah-tengah masyarakat yang hidup serba berkecukupan muncul kekhawatiran akan timbulnya pengikisan aqidah, dilain pihak beberapa masyarakat harus menghadapi rentenir atau lintah darat. Oleh karena itu, BMT diharapkan mampu berperan lebih aktif dalam memperbaiki kondisi ini.<sup>1</sup>

Seiring dengan hal tersebut, lembaga keuangan syariah yang ruang lingkupnya mikro yaitu Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) semakin menunjukkan eksistensinya. Keberadaan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) sebagai salah satu perintis lembaga keuangan dengan prinsip syariah di Indonesia, dimulai dari ide para aktivis masjid Salman ITB Bandung yang mendirikan koperasi jasa keahlian teknosa pada tahun 1980. Koperasi inilah yang menjadi cikal bakal BMT berdiri.

---

<sup>1</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: EKONISIA, 2012, h.108

Baitul Maal Waat Tamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu Baitul maal dan Baitut tamwil. Baitul maal lebih mengarahkan pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non-profit seperti zakat, infaq, dan shodaqah. Sedangkan baitut tamwil sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan syariah.

Secara kelembagaan BMT didampingi atau didukung Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK). PINBUK sebagai lembaga primer karena mengemban misi yang lebih luas, yakni menetaskan usaha kecil. Dalam prakteknya, PINBUK menetaskan BMT, dan pada gilirannya BMT menetaskan usaha kecil. Keberadaan BMT merupakan representasi dari kehidupan masyarakat di mana BMT itu berada, dengan jalan ini BMT mampu mengakomodir kepentingan ekonomi masyarakat.<sup>2</sup>

Dalam perbankan syariah maupun BMT memiliki produk pembiayaan, pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar.<sup>3</sup>

Pembiayaan di BMT antara lain pembiayaan al-murabahah, pembiayaan al-bai' Bitsaman Ajil (BBA), pembiayaan al-Mudharabah, pembiayaan al-Musyarakah (MSA). Salah satu kegiatan BMT untuk mendapatkan profit adalah pembiayaan murabahah. Murabahah dalam istilah fikih islam yang berarti sesuatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan

---

<sup>2</sup> Ibid

<sup>3</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: PRENAMEA GROUP, 2011, h.105

biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (Margin) yang diinginkan.<sup>4</sup>

Dalam aplikasi bank syariah, bank merupakan penjual atas objek barang dan nasabah merupakan pembeli. Bank menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang dari supplier, kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi dibanding dengan harga beli yang dilakukan oleh bank syariah. Pembayaran atas transaksi murabahah dapat dilakukan dengan cara membayar sekaligus pada saat jatuh tempo atau melakukan pembayaran angsuran selama jangka waktu yang disepakati.<sup>5</sup>

Dalam pelaksanaannya, pembiayaan bank syariah harus memenuhi dua aspek yaitu syar'i dan aspek ekonomi. Yang dimaksud dengan aspek syar'i adalah setiap realisasi pembiayaan kepada nasabah, bank syariah harus tetap berpedoman kepada syariat Islam (antara lain tidak mengandung unsur maisir, gharar, dan riba serta bidang usahanya harus halal). Adapun yang dimaksud dengan aspek ekonomi adalah mempertimbangkan perolehan keuntungan baik bagi bank syariah maupun bagi nasabah.<sup>6</sup>

Landasan hukum murabahah ada pada Al-Quran, surat Al-Baqarah ayat 275 yang artinya "*Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba*". Sedangkan dalam hadis, Rasulullah SAW bersabda: "*Ada tiga hal yang mengandung keberkahan : jual beli secara tangguh, muqaradhah (murabahah) dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga bukan untuk dijual*" (HR Ibnu Majah Dari Shuhaib).<sup>7</sup>

BMT AL HIKMAH Ungaran memiliki fasilitas Pembiayaan Multi Barang (murabahah), fasilitas ini diperuntukkan bagi anggota yang menginginkan memiliki barang atau peralatan usaha guna mendukung kegiatan usaha anggota. Pembiayaan merupakan kegiatan yang

---

<sup>4</sup> Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2015, h.81

<sup>5</sup> Ismail, *Perbankan...*, h.138

<sup>6</sup> Muhamad Turmudi, *Manajemen Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Lembaga Perbankan Syariah*, Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam, Vol.1 No.1, 2016, h. 98.

<sup>7</sup> Sri Nurharyati Wasilah, *Akutansi Syariah di Indonesia*, Jakarta: Salemba Empat, 2015, h.178

menggunakan penyaluran dana dengan jumlah yang tidak sedikit, adanya penyaluran dana dengan jumlah besar, akan menimbulkan risiko pada pembiayaan di BMT.

Risiko pembiayaan sering kali dikaitkan dengan risiko gagal bayar. Risiko ini mengacu pada potensi kerugian yang dihadapi bank ketika pembiayaan yang diberikannya macet. Debitur mengalami kondisi dimana tidak mampu memenuhi kewajiban mengembalikan modal yang diberikan oleh bank. Selain pengembalian modal, risiko ini juga mencakup ketidakmampuan debitur menyerahkan porsi keuntungan yang seharusnya diperoleh oleh bank dan telah diperjanjikan diawal.<sup>8</sup>

Ketidakmampuan nasabah dalam melunasi kreditnya, dapat ditutupi dengan suatu jaminan. Fungsi jaminan adalah untuk melindungi bank dari kerugian, dengan adanya jaminan kredit di mana nilai jaminan biasanya melebihi nilai pembiayaan, maka bank akan aman<sup>9</sup>. Risiko pembiayaan dapat bersumber dari berbagai aktivitas bisnis BMT, pada sebagian besar BMT, pemberian pembiayaan merupakan sumber risiko terbesar. Risiko tidak dapat dihindari tetapi dapat dikelola dan dikendalikan.

Untuk meminimalisir terjadinya risiko perlu adanya analisis pada pembiayaan, analisis pembiayaan yang cermat akan menentukan kualitas aktiva produktif bank syariah yang berimbang pada produktivitas bank dengan menghasilkan pendapatan yang optimal. Analisis pembiayaan yang tidak cermat berakibat pada produktivitas, akibatnya pendapatan tidak optimal dan berakibat pada ketersediaan likuiditas yang tidak aman. Bila hal ini tidak dikelola dengan baik, maka dalam jangka panjang akan mengakibatkan turunnya tingkat kepercayaan masyarakat kepada bank tersebut.<sup>10</sup>

---

<sup>8</sup> Imam Wahyudi dkk, *Manajemen Risiko Bank Islam*, Jakarta: Salemba Empat, 2013, h.90

<sup>9</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta:Rajawali Pers, 2015, h.89

<sup>10</sup> Edi Susilo, *Praktikum Analisis pembiayaan Risiko Perbankan Syariah*, Yogyakarta:Pustaka Pelajar, 2017, h. 2



Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang “STRATEGI ANALISIS PEMBIAYAAN MULTI BARANG (MURABAHAH) DI BMT AL- HIKMAH UNGARAN”.

## **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana mekanisme pembiayaan multi barang (murabahah) di BMT AL HIKMAH?
2. Bagaimana analisis pembiayaan multi barang (murabahah) di BMT AL HIKMAH Ungaran?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui mekanisme pembiayaan multi barang (murabahah) di BMT AL HIKMAH
2. Untuk mengetahui penerapan strategi analisis pembiayaan multi barang (murabahah) di BMT AL HIKMAH

Adapun manfaat yang dapat diambil dari penelitian ini adalah:

1. Bagi akademik  
Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan penelitian lebih lanjut guna untuk menambah wawasan dan pengetahuan mengenai strategi analisis pembiayaan multi barang (murabahah) di BMT Al Hikmah Ungaran
2. Bagi BMT  
Penelitian ini diharapkan mampu sebagai bahan masukan dalam pengembangan strategi analisis pembiayaan multi barang (murabahah).

## **D. Tinjauan Pustaka**

Penulis mencoba untuk melakukan penulisan secara mendalam tentang strategi analisis pembiayaan multi barang (murabahah) dengan mengambil kasus pada BMT Al Hikmah Ungaran. Dari hasil penelusuran yang akan dilakukan penulis, ada beberapa tulisan ilmiah yang bisa

dijadikan pembanding sekaligus referensi yang sangat penting untuk mendukung penulisan ini. Berikut beberapa referensi yang berkaitan dengan judul penelitian yaitu sebagai berikut:

Tugas Akhir oleh Ahmad Ali Affandi, 2015. Dengan judul “Analisis Pembiayaan Murabahah pada Nasabah BMT Harapan Ummat Kudus” dalam penelitian tersebut membahas tahapan proses analisis, yang pertama analisa karakter dengan menggunakan BI checking, analisa kondisi, analisa kemampuan, analisa permodalan dan analisa jaminan.

Jurnal ekonomi islam oleh Asmi Nur Siwi Kusmiyati, 2007. Dengan judul “Risiko Akad dalam Pembiayaan Murabahah pada BMT di Yogyakarta”, dalam penelitian tersebut membahas tiga BMT yang ada di Yogyakarta memiliki cara sendiri-sendiri dalam mengelola risiko murabahah. Pertama, untuk mengelola risiko yang terkait dengan barang, BMT Dana Insani dan BMT BIF Nitikan mewakili kepada anggota untuk membeli barangnya sendiri, sementara itu untuk menghindari risiko pembatalan pembelian barang karena adanya kerusakan / cacat pada barang BMT Amratani Sejahtera akan memberikan diskon (mengurangi margin) kepada anggota supaya anggota tetap jadi membeli barang tersebut. Kedua, untuk mengelola risiko yang terkait dengan pembayaran ketiga BMT menyaratkan adanya barang jaminan. Ketiga, untuk mengelola risiko yang terkait dengan anggota, BMT BIF dan BMT Amratani Sejahtera mensyaratkan adanya uang muka.

Skripsi yang ditulis oleh Sudarlam, 2016. Dengan judul “Strategi Meminimalisir Risiko Pembiayaan Multi Barang Pada BPRS Amanah Ummah”, dari hasil penelitian tersebut menjelaskan bahwa langkah-langkah dalam menanggulangi pembiayaan bermasalah yaitu yang pertama teguran, kedua Rescheduling, ketiga Reconditioning, keempat Eksekusi Jaminan

Jurnal yang ditulis oleh Sumar'in Asmawi dan Juliansyah, 2016. Dengan judul “Strategi Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah Studi Kasus di BTN Syariah di Yogyakarta”, dari hasil penelitian tersebut

menjelaskan ada tiga hal yang menyebabkan timbulnya risiko pembiayaan meliputi kegagalan pembayaran, hidden information, dan moral hazard. Adapun penerapan manajemen risiko oleh pihak BTN syariah tidak lepas dari 3 hal penting meliputi sistem yang diterapkan (alat dan teknologi), user (pihak yang menerapkan) serta waktu (time) yang dijadikan patokan. Tiga hal ini merupakan satu kesatuan yang menjadi bukti profesionalisme sistem manajemen risiko dalam sebuah pembiayaan di BTN syariah Cabang Yogyakarta

Pada jurnal Studi ekonomi dan bisnis islam, oleh Muhamad Turmudi, 2016. Jurnal tersebut menjelaskan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dapat berupa rescheduling (penjadualan kembali) yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya, resconditioning (persyaratan kembali) yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan, restructuring (penataan kembali) yaitu penataan kembali pembiayaan diberikan terhadap debitur yang mengalami kesulitan pembayaran pokok namun masih memiliki prospek usaha yang baik dan mampu memenuhi kewajiban, Penyelesaian melalui jaminan merupakan penyelesaian pembiayaan melalui penjualan barang-barang yang dijadikan jaminan dalam rangka pelunasan utang, serta hapus buku dan atau hapus tagih merupakan pinjaman macet yang tidak dapat ditagih lagi dihapuskan dari neraca (on-balance sheet) dan dicatat pada rekening administratif (ofbalance sheet).

## **E. Metodologi Penelitian**

Untuk merangkai sebuah Tugas Akhir penulis menggunakan berbagai metode diantaranya:

### **1. Jenis penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan dengan metode kualitatif. Bogdan dan Taylor (dalam Moleong, 2009) mengemukakan bahwa metode kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata atau lisan dari

orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.<sup>11</sup> penelitian ini dilakukan dengan mencari dan mengumpulkan informasi yang berasal dari objek penelitian yang tidak memerlukan analisa perhitungan

## 2. Lokasi penelitian

Penelitian dilakukan di BMT Al Hikmah, alamat Jl. Jendral Sudirman No.12 Mijen Gedanganak Ungaran Timur 50519 Telp. 024-6924415.

## 3. Sumber data

Dalam penyusunan Tugas Akhir data yang diperlukan penulis antara lain:

### a. Data primer

Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui media perantara).<sup>12</sup>

Dalam hal ini penulis memperoleh keterangan melalui wawancara dan dokumentasi dari BMT Al Hikmah Ungaran

### b. Data sekunder

Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat pihak lain). Penulis memperoleh data dari sumber yang sudah ada berupa buku, jurnal, dan file dari pihak BMT

## 4. Metode pengumpulan data

Metode pengumpulan data yang digunakan:

### a. Observasi

Observasi merupakan teknik atau pendekatan untuk mendapatkan data primer dengan cara mengamati langsung objek datanya.<sup>13</sup>

Penulis mengamati secara langsung mengenai mekanisme pembiayaan multi barang (murabahah), serta srtategi dalam manajemen risiko multi barang (murabahah)

---

<sup>11</sup> Saban Echdar, *Metode Penelitian Manajemen dan Bisnis*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2017, h.55

<sup>12</sup> Ibid, h.284

<sup>13</sup> Ibid, h 288

b. Wawancara

Wawancara atau interviu adalah usaha mengumpulkan informasi dengan mengajukan sejumlah pertanyaan secara lisan untuk dijawab secara lisan pula, ciri utama dari interviu adalah kontak langsung dengan tatap muka antara si pencari informasi dengan sumber informasi.<sup>14</sup> Dalam hal ini penulis melakukan wawancara di BMT AL HIKMAH Ungaran.

c. Studi Dokumentasi

Studi dokumentasi diartikan sebagai upaya untuk memperoleh data dan informasi berupa catatan tertulis/ gambar yang tersimpan berkaitan dengan masalah yang diteliti.<sup>15</sup> Dalam hal ini penulis mengumpulkan data berdasarkan hasil dari wawancara dari pihak BMT Al Hikmah Ungaran.

## F. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah dalam memahami tugas akhir, penulis menyusun sistematika penulisan yang berisi.

### BAB 1 PENDAHULUAN

Dalam bab ini diuraikan tentang pendahuluan yang berisi latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, telaah pustaka, metode penelitian, dan sistematika penelitian.

### BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini penulis menguraikan teori-teori yang berkaitan dengan penelitian yang penulis lakukan

### BAB III GAMBARAN UMUM BMT AL-HIKMAH UNGARAN

---

<sup>14</sup> Ibid, h.293

<sup>15</sup> Rully Indrawan dan Poppy Yaniawati, *Metodologi Penelitian*, Jakarta:Rajawali Pers, 2008, h.134

Bab ini berisi penguraian tentang BMT Al-Hikmah Ungaran yang dijadikan penulis sebagai objek penelitian, antara lain sejarah pendirian BMT Al Hikamah Ungaran, visi-misi, tujuan, struktur organisasi

#### BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang pembahasan dan hasil penelitian penulis

#### BAB V PENUTUP

Penutup yang berisi tentang kesimpulan, dan saran-saran sebagai masukan bagi peneliti, juga saran untuk BMT AL HIKMAH Ungaran pada khususnya serta BMT pada umumnya.

#### DAFTAR PUSTAKA

#### LAMPIRAN

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Pembiayaan**

##### **1. Pengertian pembiayaan**

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau tagihan bagi hasil.

Yang menjadi perbedaan antara kredit yang diberikan oleh bank berdasarkan konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh bank berdasarkan prinsip syariah adalah terletak pada keuntungan yang diharapkan. Bagi bank yang berdasarkan prinsip konvensional keuntungan yang diperoleh melalui bunga, sedangkan bagi bank yang berdasarkan prinsip bagi hasil berupa imbalan atau bagi hasil. Perbedaan lainnya terdiri dari analisis pemberian kredit beserta persyaratannya.

Analisis kredit diberikan untuk meyakinkan bank bahwa si nasabah benar-benar dapat dipercaya, sebelum kredit diberikan bank terlebih dahulu mengadakan analisis kredit. Analisis kredit mencakup latar belakang nasabah atau perusahaan, prospek usahannya, jaminan yang diberikan, serta faktor-faktor lainnya. Tujuan analisis ini adalah agar bank yakin bahwa kredit yang diberikan benar-benar aman dalam arti uang yang disalurkan pasti kembali.<sup>16</sup>

##### **2. Dasar Hukum Pembiayaan**

- **Al-Qur'an**

---

<sup>16</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2015, h.82

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعَجْتِكَ إِلَىٰ نَعَاجِهِ ۖ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لِيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ ۗ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ ۗ

*Daud berkata: "Sesungguhnya dia telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk ditambahkan kepada kambingnya. Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh; dan amat sedikitlah mereka ini". Dan Daud mengetahui bahwa Kami mengujinya; maka ia meminta ampun kepada Tuhannya lalu menyunjungkan sujud dan bertaubat. (QS.Shad:24)*

- **Al-Hadis**

- حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ سُلَيْمَانَ الْمَصْدِيقِيُّ حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ الزُّبَيْرِ قَانَ عَنْ أَبِي حَيَّانَ التَّيْمِيِّ عَنْ أَبِيهِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَفَعَهُ قَالَ إِنَّ اللَّهَ يَقُولُ أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا

*Telah menceritakan kepada kami [Muhammad bin Sulaiman Al Mishshishi], telah menceritakan kepada kami [Muhammad bin Az Zibriqan], dari [Abu Hayyan At Taimi], dari [ayahnya] dari [Abu Hurairah] dan ia merafa'kannya. Ia berkata; sesungguhnya Allah berfirman: "Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersekutu, selama tidak ada salah seorang diantara mereka yang berkhianat kepada sahabatnya. Apabila ia telah mengkhianatinya, maka aku keluar dari keduanya." (HR Abu Dawud No.2936, dalam kitab Al Buyu dan Hakim).<sup>17</sup>*

### 3. Jenis-jenis Pembiayaan

Pembiayaan dalam perbankan syariah menurut Al-Harran (1999) dapat dibagi tiga.

- a) Return bearing financing

<sup>17</sup> Edi Susilo, *Analisis Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syariah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2017, h.111



Yaitu bentuk pembiayaan yang secara komersial menguntungkan, ketika pemilik modal mau menanggung risiko kerugian dan nasabah juga memberikan keuntungan

b) Return free financing

Yaitu bentuk pembiayaan yang tidak untuk mencari keuntungan yang lebih ditujukan kepada orang yang membutuhkan, sehingga tidak ada keuntungan yang dapat diberikan.

c) Charity financing

Yaitu bentuk pembiayaan yang memang diberikan kepada orang miskin dan membutuhkan, sehingga tidak ada klaim terhadap pokok dan keuntungan.<sup>18</sup>

Menurut pemanfaatannya, pembiayaan BMT dapat dibagi menjadi dua yaitu:

a) Pembiayaan investasi

Pembiayaan yang digunakan untuk pemenuhan barang-barang permodalan (capital goods) serta fasilitas-fasilitas lain yang erat hubungannya dengan hal tersebut. Pembiayaan investasi adalah pembiayaan (berjangka menengah atau panjang) yang diberikan kepada usaha-usaha guna merehabilitasi, modernisasi, perluasan ataupun pendirian proyek baru, misalnya untuk pembelian mesin-mesin, bangunan, dan tanah untuk pabrik. Pembiayaan investasi ini penggunaannya untuk pembelian/pengadaan barang-barang modal seperti pembelian mesin-mesin, bangunan, tanah untuk pabrik, pembelian alat-alat produksi baru, dan perbaikan alat-alat produksi secara besar-besaran.<sup>19</sup>

b) Pembiayaan modal kerja

Pembiayaan modal kerja adalah pembiayaan untuk modal kerja perusahaan dalam rangka pembiayaan aktiva lancar

---

<sup>18</sup> Acarya, Akad & Produk Bank Syariah, Jakarta: Rajawali pers, 2015, h.122

<sup>19</sup> VeithzaL, *Islamic...*, h.720

perusahaan, seperti pembelian bahan baku mentah, bahan penolong/pembantu, barang dagangan, biaya eksploitasi barang modal, piutang, dan lain-lain.

Sedangkan menurut sifatnya, pembiayaan juga dibagi menjadi dua, yakni :

a) Pembiayaan Produktif

Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti yang sangat luas seperti pemenuhan kebutuhan modal untuk meningkatkan volume penjualan dan produksi, pertanian, perkebunan maupun jasa

b) Pembiayaan Konsumtif

Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, baik yang digunakan sesaat maupun dalam jangka waktu yang relatif panjang.<sup>20</sup>

BMT dapat menyalurkan dana (memberikan pembiayaan) dalam bentuk sebagai berikut:

a) Transaksi Jual Beli berdasarkan prinsip:

- Murabahah
- Istishna
- Salam

b) Pembiayaan bagi hasil berdasarkan prinsip:

- Mudharabah
- Musyarakah

c) Pembiayaan lainnya berdasarkan prinsip:

- Ijarah
- Qardh
- Rahn<sup>21</sup>

---

<sup>20</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, Yogyakarta: UII Press, 2004, h. 166

<sup>21</sup> Widyanto dkk, *BMT Praktik dan Kasus*, Jakarta:Rajawali Pers, 2016, h. 54

#### 4. Manfaat Pembiayaan

##### a) Manfaat pembiayaan bagi bank

- Pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah akan mendapat balas jasa berupa bagi hasil, margin keuntungan, dan pendapatan sewa, tergantung pada akad pembiayaan yang telah diperjanjikan antara bank syariah dan mitra usaha (nasabah)
- Pembiayaan akan berpengaruh pada peningkatan profitabilitas bank. Hal ini dapat tercermin pada perolehan laba. Dengan adanya peningkatan laba usaha bank akan menyebabkan kenaikan tingkat profitabilitas bank
- Kegiatan pembiayaan dapat mendorong peningkatan kemampuan pegawai untuk lebih memahami secara rinci aktivitas usaha para nasabah di berbagai sektor usaha.

##### b) Manfaat pembiayaan bagi debitur

- Meningkatkan usaha nasabah
- Biaya yang diperlukan dalam rangka mendapatkan pembiayaan dari bank syariah relatif murah
- Nasabah dapat memilih berbagai jenis pembiayaan berdasarkan akad yang sesuai dengan tujuan penggunaannya

##### c) Manfaat pembiayaan bagi pemerintah

- Pembiayaan dapat digunakan sebagai alat untuk mendorong pertumbuhan sektor riil, karena uang yang tersedia di bank menjadi tersalurkan kepada pihak yang melaksanakan usaha.
- Pembiayaan yang di berikan kepada perusahaan untuk investasi atau modal kerja, akan meningkatkan volume produksinya, sehingga peningkatan volume produksi akan berpengaruh pada peningkatan volume usaha dan pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan secara nasional.

- Pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah dapat menciptakan lapangan kerja baru dan meningkatkan pendapatan masyarakat.
- Secara tidak langsung pembiayaan bank syariah dapat meningkatkan pendapatan negara, yaitu pendapatan pajak antara lain: pajak pendapatan dari bank syariah, dan pajak pendapatan dari nasabah.

d) Manfaat pembiayaan bagi masyarakat luas

- Mengurangi tingkat pengangguran. Pembiayaan yang diberikan untuk perusahaan dapat menyebabkan adanya tambahan tenaga kerja karena adanya peningkatan volume produksi, tentu akan menambah jumlah tenaga kerja.
- Melibatkan masyarakat yang memiliki profesi tertentu, misalnya akuntan, notaris, asuransi. Pihak ini diperlukan oleh bank untuk mendukung kelancaran pembiayaan
- Penyimpan dana akan mendapat imbalan berupa bagi hasil lebih tinggi dari bank apabila bank dapat meningkatkan keuntungan atas pembiayaan yang disalurkan.<sup>22</sup>

## 5. Kelayakan Pemberian Pembiayaan

Proses pemberian pembiayaan bank islam kepada nasabah-nasabahnya sangat memerhatikan aspek-aspek teknik administratif. Adapun aspek-aspek yang sangat diperhatikan atau sebagai dasar pertimbangan pembiayaan adalah sebagai berikut:

a) Surat permohonan pembiayaan

Dalam surat permohonan berisi jenis pembiayaan yang diminta nasabah, untuk beberapa lama, berapa limit/plafon yang diminta, serta sumber pelunasan pembiayaan berasal dari mana, disamping itu surat pun dilampiri dengan dokumen pendukung, antara lain identitas pemohon, legalitas (akta pendirian/perusahaan, surat

---

<sup>22</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: PRENADAMEDIA GROUP, 2011, h. 108

keputusan menteri, perizinan-perizinan), bukti kepemilikan agunan (jika diperlukan).

b) Proses evaluasi

Dalam penilaian suatu permohonan, bank islam tetap berpegang pada prinsip kehati-hatian serta aspek lainnya sehingga diharapkan dapat diperoleh hasil analisis yang cermat dan akurat. Proses penilaian dimaksud meliputi hal-hal berikut:

- Didasarkan pada surat permohonan yang tidak didukung data dan dokumen yang lengkap tidak dapat diproses.
- Proses penilaian, proses ini dapat dilakukan melalui beberapa tahapan kantor bank islam, utamanya jika bank islam tersebut adalah bank umum.<sup>23</sup>

## 6. Pengamanan Pembiayaan

Pembiayaan di bank islam tidak selamanya dapat berjalan lancar, namun juga timbul pembiayaan yang bermasalah. Jika terdapat pembiayaan bermasalah, maka perlu dilakukan upaya pengamanan pembiayaan baik sebelum maupun sesudah realisasi pembiayaan diberikan.

Pengamanan pembiayaan di bank islam dapat dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut:

a) Sebelum realisasi

Dalam tahapan ini berdasarkan persetujuan nasabah, bank melakukan penutupan asuransi dan/atau pengikatan agunan (jika diperlukan). Setelah ini selesai, baru pembiayaan dapat dicairkan.

b) Sesudah realisasi pembiayaan

Bagi bank, pencairan pembiayaan barulah akhir episode permohonan yang selanjutnya merupakan awal pemeliharaan dan pemantauan pembiayaan. Dalam tahap awal pencairan, dana diarahkan pada pembiayaan sebagaimana diajukan dalam

---

<sup>23</sup> VeithzaL, *Islamic...*, h.773

permohonan/persetujuan bank, dan jangan sampai “bocor” dalam arti lari ke hal-hal diluar kesepakatan. Selanjutnya bank melakukan pembinaan dan kontrol atas aktivitas bisnis nasabah.<sup>24</sup>

## **B. Pembiayaan Bermasalah**

### **1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah**

Dalam statistik Perbankan Syariah yang diterbitkan oleh Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia dapat dijumpai istilah *Non Performing Financing* (NPF), yang diartikan sebagai pembiayaan Non Lancar mulai dari kurang lancar sampai dengan macet.

Pembiayaan bermasalah tersebut, dari segi produktivitasnya yaitu dalam kaitannya dengan kemampuannya menghasilkan pendapatan bagi bank, sudah berkurang/menurun dan bahkan mungkin sudah tidak ada lagi. Bahkan dari segi bank, sudah tentu mengurangi pendapatan, memperbesar biaya pencadangan, yaitu PPAP (Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif, sedangkan dari segi nasional, mengurangi kontribusinya terhadap pembangunan dan pertumbuhan ekonomi.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang kualitasnya berada dalam golongan kurang lancar, diragukan, dan macet.<sup>25</sup>

### **2. Penetapan Kualitas Pembiayaan**

Berdasarkan ketentuan pasal 9 PBI No.8/21/PBI/2006 tentang Kualitas Aktiva Bank Umum yang melaksanakan Kegiatan Usaha berdasarkan Prinsip Syariah sebagaimana diubah dengan PBI No. 9/9/PBI/2007 dan PBI No.20/24/PBI/2008, Kualitas pembiayaan dinilai berdasarkan aspek-aspek:

- Prospek usaha

---

<sup>24</sup>VeithzaL, *Islamic...*, h.779

<sup>25</sup> Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2012, h.64.

- Kinerja (Performance) nasabah, dan
- Kemampuan membayar/kemampuan menyerahkan barang pesanan

Sebagai contoh untuk produk murabahah, dari aspek kemampuan membayar angsuran nasabah maka pembiayaan digolongkan kepada:

- Lancar  
Apabila pembayaran angsuran tepat waktu, tidak ada tunggakan, sesuai dengan persyaratan akad, selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat, serta dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat.
- Dalam Perhatian Khusus  
Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin sampai dengan 90 hari, selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat, dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat, serta pelanggaran terhadap persyaratan perjanjian piutang yang tidak prinsipil.
- Kurang Lancar  
Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 90 hari sampai 180 hari, penyampaian laporan keuangan tidak teratur dan meragukan, dokumentasi perjanjian piutang kurang lengkap dan pengikatan agunan kuat, terjadi pelanggaran terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang dan berupaya melakukan perpanjangan piutang untuk menyembunyikan kesulitan keuangan.
- Diragukan  
Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 180 hari sampai dengan 270 hari. Nasabah tidak menyampaikan informasi keuangan atau tidak dapat dipercaya, dokumentasi perjanjian piutang tidak

lengkap dan pengikatan agunan lemah serta terjadi pelanggaran yang prinsipil terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang.

- Macet

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 270 hari, dan dokumentasi perjanjian piutang dan atau pengikatan agunan tidak ada.<sup>26</sup>

### 3. Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah

#### a) Faktor Intern (Berasal dari bank)

- Kurang baiknya pemahaman atas bisnis nasabah
- Kurang dilakukan evaluasi keuangan nasabah
- Kesalahan setting fasilitas pembiayaan
- Aspek jaminan tidak diperhitungkan aspek marketable
- Lemahnya supervisi dan monitoring
- Terjadinya erosi mental: kondisi ini dipengaruhi timbal balik antara nasabah dengan pejabat bank sehingga mengakibatkan proses pemberian pembiayaan tidak didasarkan pada praktik perbankan yang sehat.

#### b) Faktor ekstern (berasal dari pihak luar)

- Karakter nasabah tidak amanah (tidak jujur memberikan informasi dan laporan tentang kegiatannya)
- Usaha yang dijalankan relatif baru
- Bidang usaha nasabah telah jenuh
- Tidak mampu menanggulangi masalah/kurang menguasai bisnis
- Terjadi bencana alam<sup>27</sup>

---

<sup>26</sup> Faturrahman, *Penyelesaian...*, h.66

<sup>27</sup> Trisadini dan Abd Shomad, *Transaksi Bank Syariah*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2015, h 102



#### 4. Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah

Penyelamatan pembiayaan bermasalah adalah istilah teknis yang biasa dipergunakan dikalangan perbankan terhadap upaya dan langkah-langkah yang dilakukan bank dalam usaha mengatasi permasalahan pembiayaan yang dihadapi oleh debitur yang masih memiliki prospek usaha yang baik, namun mengalami kesulitan pembayaran pokok dan atau kewajiban-kewajiban lainnya, agar debitur dapat memenuhi kembali kewajibannya.

Setiap terjadi pembiayaan bermasalah maka bank syariah akan berupaya untuk menyelamatkan pembiayaan berdasarkan PBI No. 13/9/PBI/2011 tentang perubahan atas PBI No. 10/18/PBI/2008 tentang restrukturisasi pembiayaan bagi bank syariah dan unit usaha syariah. Restrukturisasi pembiayaan adalah upaya yang dilakukan bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya, antara lain:

a) Penjadwalan kembali (*rescheduling*)

yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya. Restrukturisasi (penyelamatan) dilakukan dengan memperpanjang jangka waktu jatuh tempo pembayaran tanpa mengubah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada BUS atau UUS. Dengan restrukturisasi tersebut maka jumlah pembayaran angsuran nasabah penerima fasilitas menjadi lebih ringan karena jumlahnya lebih kecil dari pada jumlah angsuran semula, namun jangka waktu angsurannya lebih panjang dari pada angsuran semula.<sup>28</sup>

b) Persyaratan kembali (*reconditioning*),

yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank, antara lalu meliputi:

- Pengurangan jadwal pembiayaan

---

<sup>28</sup> Wangsawidjaja, *Pembiayaan...*, h. 454

- Perubahan jumlah angsuran
- Perubahan jangka waktu dan
- Perubahan nisbah dalam pembiayaan mudharabah atau musyarakah.
- Pemberian potongan

c) Penataan kembali (*restructuring*)

Yaitu perubahan persyaratan pembiayaan yang antara lain meliputi:

- Penambahan dana fasilitas pembiayaan bank
- Konversi akad pembiayaan
- Konversi pembiayaan menjadi surat berharga syariah berjangka waktu
- Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah yang dapat disertai dengan rescheduling atau reconditioning .

Bank hanya dapat melakukan restrukturisasi pembiayaan terhadap nasabah yang memenuhi kriteria berikut:

- Nasabah telah atau diperkirakan mengalami penurunan atau kesulitan kemampuan dalam pembayaran dan atau pemenuhan kewajibannya
- Nasabah memiliki prospek usaha yang baik dan mampu memenuhi kewajiban setelah direstrukturisasi

Adapun landasan syariah yang mendukung upaya restrukturisasi pembiayaan dalam surat “Al Baqarah (2):280:

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

“Dan jika (orang berhutang itu) dalam kesukaran, maka beralilah tangguh sampai dengan kesanggupannya. Ia mendapat pahala (atas kebajikan) yang diusahakannya dan ia mendapat siksa (dari kejahatan) yang dikerjakannya”

Dari kutipan ayat Al-Quran diatas, selalu digaris bawah pentingnya sedekah dan tuntunan akan perlunya toleransi terhadap nasabah jika sedang mengalami kesulitan (dalam arti sebenarnya) membayar kewajibannya.<sup>29</sup>

## 5. Penyelesaian Pembiayaan macet (Golongan V)

Penyelesaian pembiayaan macet (golongan V) adalah upaya dan tindakan untuk menarik kembali pembiayaan debitur dengan kategori macet, terutama yang sudah jatuh tempo atau sudah memenuhi syarat pelunasan.

Penyelesaian pembiayaan macet (Golongan V) merupakan salah satu pembiayaan bermasalah yang perlu diadakan penyelesaian apabila upaya restrukturisasi tidak dapat dilakukan atau restrukturisasi tidak berhasil dan pembiayaan bermasalah menjadi atau tetap berada dalam golongan macet. Dalam rangka penyelesaian pembiayaan macet tersebut, bank melakukan tindakan-tindakan hukum yang bersifat represif/kuratif.

Strategi penyelesaian pembiayaan macet yang dapat ditempuh oleh bank adalah berupa tindakan-tindakan sebagai berikut:

### a) Penyelesaian oleh Bank Sendiri

Penyelesaian oleh bank sendiri biasanya dilakukan secara bertahap.

- Pada tahap pertama biasanya penagih pengembalian pembiayaan macet dilakukan oleh bank sendiri secara persuasif, dengan kemungkinan: Nasabah melunasi/mengangsur kewajiban pembiayaan pinjamannya.
- Tahap kedua dengan melakukan tekanan psikologis kepada debitur, berupa peringatan tertulis (somasi) dengan ancaman bahwa penyelesaian pembiayaan macet tersebut akan diselesaikan sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku.

---

<sup>29</sup> Ibid, h. 111

- Tahap ketiga, yaitu penjualan barang jaminan di bawah tangan atas dasar kuasa dari debitur/pemilik agunan. Dalam praktik, walaupun tidak semua bank berani untuk melakukan penjualan di bawah tangan atas agunan tersebut.

b) Penyelesaian Melalui Debt Collector

Berdasarkan ketentuan-ketentuan KUH Perdata, pasal 1320 tentang syarat sahnya perjanjian dan pasal 1792 tentang pemberian kuasa, bank juga dapat memberikan kuasa kepada pihak lain yaitu *debt collector* untuk melakukan upaya-upaya penagihan pembiayaan macet. Tentu dengan cara-cara yang tidak melawan hukum dan ketentuan syariah.

Penyelesaian sebagian pelaksanaan pekerjaan oleh bank kepada pihak lain yang selanjutnya disebut alih daya adalah penyerahan sebagian pelaksanaan pekerjaan kepada perusahaan penyedia jasa melalui perjanjian pemborong pekerjaan dan atau melalui perjanjian penyediaan jasa tenaga kerja. Dalam melakukan alih daya tersebut, bank wajib:

- Menerapkan prinsip kehati-hatian dan manajemen risiko
- Memastikan bahwa pelaksanaan pekerjaan yang dialihdayakan sesuai dengan perjanjian yang dibuat dan peraturan perundang-undangan yang berlaku, dan
- Bertanggungjawab atas pekerjaan yang dialihdayakan kepada perusahaan penyedia jasa.

c) Penyelesaian Melalui Kantor Lelang

Meminta bantuan kantor lelang untuk melakukan:

- Penjualan barang jaminan yang telah diikat dengan hak tanggungan berdasarkan janji bahwa pemegang hak tanggungan pertama mempunyai hak untuk menjual atas kekuasaan sendiri objek hak tanggungan apabila debitur cidera janji

- Penjualan agunan melalui eksekusi gadai atas dasar parade eksekusi
- Penjualan benda yang menjadi objek jaminan fidusia atas kekuasaan penerima fidusia sendiri melalui pelelangan umum serta mengambil pelunasan piutangnya dari hasil penjualan

d) Penyelesaian Melalui Badan Peradilan

Apabila dengan upaya sendiri yang dilakukan oleh bank termasuk dengan bantuan dept collector, dan/atau melalui kantor lelang sebagaimana tersebut di atas, bank belum berhasil menyelesaikan seluruh outstanding pembiayaan macetnya atau belum berhasil secara maksimal dan debitur masih mempunyai harta yang mencukupi, maka bank dapat melakukan penyelesaian melalui upaya mediasi dan mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan terhadap nasabah penerima fasilitas/debitur yang telah lalai dan telah wansprestasi atau ingkar janji tersebut.

1) Perdamaian dengan bantuan Mediator Melalui Mediasi

Dalam prosedur perkara di Pengadilan berdasarkan ketentuan Pasal 4 Peraturan Mahkamah Agung (PERMA) Nomor 01 Tahun 2008 tentang Prosedur Mediasi di Pengadilan. Semua sengketa perdata yang diajukan ke Pengadilan Tingkat Pertama wajib lebih dahulu diupayakan penyelesaian melalui perdamaian dengan bantuan mediator.

Para pihak mediasi dapat mengajukan kesepakatan perdamaian kepada hakim untuk dikuatkan dalam bentuk “Akta Perdamaian”. Jika setelah batas waktu maksimal 40 (empat puluh) hari kerja, para pihak tidak mampu menghasilkan kesepakatan, mediator wajib menyatakan secara tertulis bahwa proses mediasi telah gagal dan memberitahukan kegagalan kepada hakim.

## 2) Penyelesaian Sengketa Pembiayaan Macet Melalui Badan Peradilan

Penyelesaian sengketa melalui badan peradilan didasarkan kepada ketentuan undang-undang tentang Kekuasaan Kehakiman, dimana kekuasaan kehakiman dilakukan oleh sebuah Mahkamah Agung dan badan peradilan yang berada di bawahnya dalam lingkungan Peradilan Umum, lingkungan Peradilan Agama, lingkungan Peradilan Militer, lingkungan Peradilan Tata Usaha Negara, dan oleh sebuah Mahkamah Konstitusi.

### e) Penyelesaian Melalui Badan Arbitrase (Tahkim)

Berdasarkan klausul dalam perjanjian pembiayaan, bilamana salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak dan tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah, maka penyelesaiannya melalui Badan Arbitrase Syariah Nasional (BASYARNAS)

Landasan syariah pada surat An-Nisa ayat 35

وَإِنْ خِفْتُمْ شِقَاقَ بَيْنِهِمَا فَابْعَثُوا حَكَمًا مِنْ أَهْلِهِ وَحَكَمًا مِنْ أَهْلِهَا إِنْ يُرِيدَا إِصْلَاحًا يُوَفِّقِ اللَّهُ بَيْنَهُمَا إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلِيمًا حَكِيمًا

*“jika kamu khawatir terjadi sengketa di antara keduanya (suami istri) maka kirimkan seorang hakim dari keluarga laki-laki dan seorang hakim dari keluarga perempuan. Jika kedua hakim itu bermaksud mengadakan perbaikan (perdamaian), niscaya Allah akan memberi taufik kepada suami-istri itu, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Mengenal”.*<sup>30</sup>

### f) Penyelesaian Piutang Negara Melalui Panitia Urusan Piutang Negara (PUPN)

Bagi bank-bank BUMN ada kewajiban untuk menyerahkan penyelesaian piutangnya sebagai piutang negara kepada PUPN.<sup>31</sup>

<sup>30</sup> Ibid, h.113

<sup>31</sup> Wangsawidjaja, *Pembiayaan...*, H.480

## C. Murabahah

### 1. Pengertian Murabahah

Pembiayaan murabahah adalah pembiayaan dengan sistem jual beli di mana BMT sebagai penjual, mitra sebagai pembeli. Penerapan harga jual kepada mitra adalah harga beli barang ditambah keuntungan BMT. Besarnya keuntungan ditentukan oleh kebijakan intern BMT. Setoran pembiayaan terdiri dari setoran pokok dan setoran margin keuntungan.<sup>32</sup>

Menurut undang-undang Perbankan No. 10 Tahun 1998, Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>33</sup>

Sedangkan berdasarkan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) Pasal 20 ayat 6 mendefinisikan murabahah: “Murabahah adalah pembiayaan saling menguntungkan yang dilakukan oleh shahib al-mal dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau laba bagi shahib al-mal dan pengembaliannya dilakukan secara tunai atau angsur.”<sup>34</sup>

### 2. Dasar Hukum Murabahah

Sumber hukum akad murabahah

- Dasar Hukum Al-Qur'an

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“Padahal Allah telah meghalalkan jual beli dan mengharamkan riba” (Qs 2:275).<sup>35</sup>

<sup>32</sup> Widyanto dkk, *BMT...*, h. 56

<sup>33</sup> Ismail, *Perbankan...*, h. 106

<sup>34</sup> Imam Mustafa, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016, h.68

<sup>35</sup> Qamarul Huda, *Fiqh Muamalah*, Sleman Yogyakarta: Teras, 2011, cet 1, h.53

- Dasar Hukum Sunnah

Hadis riwayat dari Ibnu Mas'ud:

*“Diriwayatkan bahwa Ibnu Mas'ud ra. Membolehkan menjual barang dengan mengambil keuntungan satu atau dua dirham”<sup>36</sup>*

### 3. Rukun dan ketentuan akad murabahah

#### a) Pelaku

Pelaku cakap hukum dan balligh (berakal dan dapat membedakan), sehingga jual beli dengan orang gila menjadi tidak sah sedangkan jual beli dengan anak kecil dianggap sah, apabila seizin walinya.

#### b) Objek jual beli, harus memenuhi persyaratan berikut

- Barang yang diperjual belikan adalah barang halal
- Barang yang diperjual belikan harus dapat diambil manfaatnya atau memiliki nilai, dan bukan merupakan barang-barang yang dilarang diperjual belikan, misalnya jual beli barang yang kadaluwarsa.
- Barang tersebut dimiliki oleh penjual
- Barang tersebut dapat diserahkan tanpa tergantung dengan kejadian tertentu di masa depan

#### c) Ijab kabul

Pernyataan dan ekspresi saling rida/rela di antara pihak-pihak pelaku akad yang dilakukan secara verbal, tertulis, melalui korespondensi atau menggunakan cara-cara komunikasi modern.<sup>37</sup>

### 4. Ciri pokok Murabahah

Ciri pokok pembiayaan murabahah menurut Usmani (1999) adalah sebagai berikut:

- a) Pembiayaan murabahah bukan pinjaman yang diberikan dengan bunga. Pembiayaan murabahah adalah jual beli komoditas dengan

---

<sup>36</sup> Imam, Fiqh..., h.70

<sup>37</sup> Sri Nurhayari, *Akutansi Syariah di Indonesia*, Jakarta: Salemba Empat, 2015, h.179



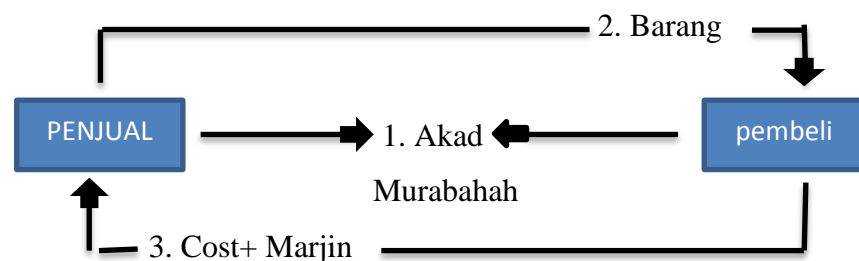
harga tangguh yang termasuk margin keuntungan di atas biaya perolehan yang disetujui bersama.

- b) Pemberi pembiayaan harus telah memiliki komoditas/barang sebelum dijual kepada nasabahnya
- c) LKS (Lembaga Keuangan Syariah) dapat meminta nasabah untuk menyediakan keamanan sesuai permintaan untuk pembayaran yang tepat waktu dari harga tangguh. LKS juga dapat meminta nasabah untuk menandatangani nota kesanggupan, sesudah jual beli dilaksanakan
- d) Jika terjadi default 'wan prestasi' oleh nasabah dalam pembayaran yang jatuh waktu, harga tidak boleh dinaikan. Namun demikian, jika dalam perjanjian awal disepakati bahwa nasabah harus memberikan donasi (infaq) kepada lembaga sosial, maka nasabah harus memenuhi janji tersebut. Uang penghasilan LKS, ini tidak boleh diambil sebagai penghasilan LKS, tetapi harus disalurkan ke kegiatan atau lembaga sosial atas nama nasabah.<sup>38</sup>

## 5. Bentuk-bentuk Akad Murabahah

### a) Murabahah Sederhana

Murabahah sederhana adalah bentuk akad murabahah ketika penjual memasarkan barangnya kepada pembeli dengan harga sesuai harga perolehan ditambah margin keuntungan yang diinginkan



<sup>38</sup> Ascarya, Akad..., h.85

b) Murabahah kepada Pemesan

Bentuk Murabahah ini melibatkan tiga pihak, yaitu pemesan, pembeli dan penjual. Bentuk murabahah ini juga melibatkan pembeli sebagai perantara karena keahliannya atau karena kebutuhan pemesan akan pembiayaan. Bentuk murabahah inilah yang diterapkan perbankan syariah.<sup>39</sup>

## 6. Teknik Pelaksanaan Skema Pembiayaan Murabahah

Akad murabahah digunakan untuk memfasilitasi BMT dalam memenuhi kebutuhan hidup, seperti membeli rumah, kendaraan, barang-barang elektronik, furnitur, barang dagangan, bahan baku atau bahan pembantu produksi.

BMT boleh menunjuk unit sektor riil sebagai menyuplai barang-barang yang akan dibeli anggota lalu menyetorkan dana pembelian barang ke unit sektor riil tersebut. BMT dapat mewakilkan pembelian barang tersebut dengan cara memberikan akad wakalah jika unit sektor riil tidak memiliki stok barang. Setelah barang tersebut menjadi milik BMT, baru dilaksanakan akad jual beli murabahah. Adapun teknis pelaksanaannya sebagai berikut:

- a) Anggota harus baligh atau cakap hukum dan mempunyai kemampuan membayar
- b) Harga jual ditentukan pada awal perjanjian dan tidak boleh berubah selama jangka waktu pembayaran angsuran, termasuk jika dilakukan perpanjangan waktu
- c) BMT dapat meminta uang muka jika diperlukan. Uang muka merupakan pengurang dari kewajiban angsuran, termasuk jika dilakukan perpanjangan waktu
- d) Jangka waktu diupayakan tidak melebihi satu tahun. Jika lebih, harus dikeluarkan SK dari pengurus
- e) Jika anggota ingkar janji dalam pembayaran angsurannya, BMT berhak mengenakan denda, kecuali disebabkan adanya musibah

---

<sup>39</sup> Ascarya, Akad..., h.89

- f) Jika anggota melunasi kewajibannya sebelum jatuh tempo. Ia dapat diberikan muqassah, yaitu potongan margin berdasarkan kebijakan manajemen koperasi syariah
- g) BMT diperbolehkan untuk meminta jaminan kepada anggota atas piutang murabahah
- h) Dokumen yang dibutuhkan
  - Formulir pengajuan pembiayaan
  - Kelengkapan dokumen pendukung
  - Surat persetujuan prinsip
  - Akad jual beli
  - Surat permohonan realisasi murabahah
  - Tanda terima uang untuk akad wakalah dan
  - Tanda terima barang yang ditandatangani anggota.<sup>40</sup>

## 7. Tujuan/ Manfaat Pembiayaan Murabahah

### a. Bagi Bank

Manfaat pembiayaan murabahah bagi bank sebagai salah satu bentuk penyaluran dana untuk memperoleh pendapatan dalam bentuk margin

### b. Bagi nasabah

Sedangkan manfaat bagi nasabah penerima fasilitas adalah merupakan salah satu cara untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank. Nasabah dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.<sup>41</sup>

## D. Analisis Pembiayaan

### 1. Faktor Analisis Pembiayaan

Analisis pembiayaan merupakan proses awal dari penyaluran dana yang dilakukan oleh bank syariah. Keberhasilan dalam

---

<sup>40</sup> Nurul Huda dkk, *Baitul Mal Wa Tamwil*, Jakarta: Amzah, 2016, cet 1, h.84

<sup>41</sup> Wangsawidjaja, *Pembiayaan...*, h.205

menganalisis pengajuan pembiayaan nasabah akan berdampak positif pada kelancaran pembayaran angsuran oleh nasabah, sebaliknya kegagalan dalam proses pembiayaan akan berdampak risiko kemacetan dalam angsuran nasabah. Kemacetan pembiayaan ini dalam prakteknya memakan energy yang benar dalam penanganannya. Maka kehati-hatian dalam memproses dan menganalisis pengajuan pembiayaan sangat dibutuhkan. Dalam kegiatan ini meliputi aktivitas termasuk dalam pengumpulan informasi dan data yang diperlukan untuk bahan analisis. Kualitas hasil analisis pembiayaan sangat tergantung pada 3 faktor , yaitu:

1) Faktor Sumber Daya Manusia (SDM)

Analisis pembiayaan dilaksanakan oleh seorang account officer (AO). Account officer atau AO adalah petugas yang melakukan pemasaran pembiayaan, kemudian melakukan analisis pembiayaan. Seorang account officer mengawalinya dengan membuat perencanaan, usaha apa saja yang layak dibiayai diwilayahnya, dan berapa kira-kira dana yang diperlukan untuk menyalurkan pembiayaannya. Kemudian account officer akan melakukan kunjungan ke usaha nasabah, melakukan wawancara, menggali sebetulnya apa yang diperlukan oleh nasabah tersebut sehingga dapat membuat suatu keputusan apakah permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon debitur atau debitur pantas untuk dibiayai.<sup>42</sup>

Banyak sekali dijumpai, nasabah sebetulnya hanya tahu bahwa dia perlu pinjaman, tapi belum jelas berapa dan untuk apa. Di sini diperlukan keahlian seorang account officer untuk melakukan probing, agar kebutuhan pinjaman memang sesuai dengan keperluan nasabah (ada unsur tepat waktu, tepat jumlah, dan tepat sasaran), Account officer juga sekaligus

---

<sup>42</sup> Edi Susilo, *Analisis Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syariah*, Jepara:Pustaka Pelajar, 2017, cet 1, h. 136

menjadi konsultan, karena bagi nasabah kecil, tak jarang mereka bisa bercerita, menunjukkan bon-bon bukti penjualan atau pesanan, tetapi tak bisa membuat laporan keuangan. Disini account officer memandu nasabah agar dapat membuat neraca perkiraan usaha nasabah, serta cash flow kemampuan membayarnya. Account officer juga harus sensitif, apakah nasabah mengatakan yang sebenarnya (disinilah perlunya melakukan probing, cek dan re-cek), kemudian melakukan analisis. Selanjutnya account officer akan mengusulkan dalam bentuk memorandum analisis pembiayaan kepada atasannya, dan atasan akan meneruskan kedalam komite pembiayaan (loan committee) untuk mendapat putusan, apa berupa persetujuan maupun penolakan.

Oleh karena itu seorang account officer harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

- a. Sudah biasa dengan formulir analisis dan cara menganalisis
- b. Mengetahui spread sheet program untuk analisis pembiayaan
- c. Memiliki pengetahuan tentang pengertian yang tepat mengenai prinsip-prinsip pembiayaan.
- d. Mengetahui praktek/kebiasaan dalam perdagangan perusahaan
- e. Mempunyai waasan luas dalam bidang keuangan/ permodalan, manajemen, akuntansi, dan ekonomi
- f. Memiliki mental yang kuat sehingga dapat mudah memengaruhi
- g. Account officer harus mengetahui:
  - Ketentuan dan larangan yang berlaku atas pembiayaan yang dimohon
  - Besar pembiayaan yang diminta dan untuk apa pembiayaan tersebut digunakan<sup>43</sup>

---

<sup>43</sup> Ibid, h. 138

- Bagaimana rencana pembiayaan dan peluasan oleh nasabah, serta dari mana dana sumber dana pelunasan pembiayaan atau cash flow usaha nasabah
- Informasi dan data utama yang diperlukan sehubungan dengan pembiayaan yang diminta
- Informasi dan data tambahan apa yang perlu dilengkapi

## 2) Faktor data analisis

Informasi dan data yang diperlukan harus lengkap, dapat dipercaya, dan akurat. Untuk mendekati hal tersebut dapat ditempuh cara, antara lain:

- a. Melakukan penelitian secara fisik (on the spot)
- b. Untuk laporan keuangan (neraca dan daftar rugi/laba) bisa dengan cara meminta bantuan kantor akuntan

## 3) Teknik analisis

Analisis harus dilakukan secara teliti dan mengikuti ketentuan. Secara umum, teknik analisis meliputi dua macam, yaitu analisis kuantitatif (agunan, perhitungan limit) dan analisis kualitatif (legalitas, pemasaran, manajemen, teknis produksi). Analisis pembiayaan diperlukan agar bank syariah memperoleh keyakinan bahwa pembiayaan yang diberikan dapat dikembalikan oleh nasabahnya.

## 2. Penilaian 7A

Ada 7 aspek penting yang perlu diperhatikan bagi seorang AO dalam menilai/menganalisis kelayakan pembiayaan nasabah.<sup>44</sup>

7 aspek tersebut adalah:

### 1) Aspek manajemen/pengelola usaha

Menilai karakter dan kemampuan calon debitur serta organisasi calon debitur dalam mengelola usahannya. Banyak debitur bank yang berangkat dari usaha mikro kemudian mengalami peningkatan usaha dengan masih menggunakan budaya

---

<sup>44</sup> Ibid, h. 141

perusahaan tanpa manajemen yang baik usaha yang seperti ini harus berbenah diri dengan terus belajar dan melakukan pembelajaran yang kontinu kalau tidak mau ketinggalan zaman dan ditinggalkan pelanggannya. Perusahaan harus mampu menyesuaikan dengan selera pasar dengan pembenahan manajemen di segala bidang, baik dari bidang produksi, keuangan, pemasaran, SDM dan lainnya.

2) Aspek keuangan

Aspek keuangan dalam perusahaan adalah kemampuan debitur dalam melakukan pengelolaan keuangan perusahaan dengan baik sehingga menghasilkan laba yang optimal, performnce dalam aset,leabilities dan equity, aman dalam cash flow.

3) Aspek pasar/penjual nasabah

Menganalisis produk yang dihasilkan calon debitur masih memiliki peluang pasar (market space). Karena produk yang tidak diminati pasar akan sulit untuk menghasilkan penjualan yang baik. Untuk melihat aspek pasar dari calon debitur harus melihat ukuran pasarnya, apakah produknya memiliki pasar lokal, regional, nasional, maupun internasional.

4) Aspek teknis produksi

Teknik produksi berkaitan dengan produk yang dihasilkan oleh perusahaan ada perusahaan yang membutuhkan teknologi tinggi dalam memproduksi produknya seperti perusahaan elektronika yang sangat dinamis persaingannya.

5) Aspek hukum/legalitas

Aspek hukum tidak hanya menilai legalitas perusahaan secara kelembagaan saja, namun aspek lainnya harus mendapatkan perhatian yang sama, seperti:

- Calon debitur (direksi /pengurus perusahaan)
- Badan usaha perusahaan

- Barang agunan/jaminannya<sup>45</sup>

6) Aspek jaminan/agunan

Menilai jaminan/agunan yang akan diberikan calon debitur. Jaminan/agunan yang diberikan haruslah memiliki kriteria sebagai berikut:

- Collateral valuation  
Artinya jaminan mempunyai nilai ekonomis yang lebih besar dibandingkan dengan plafon pembiayaan yang diterimannya sampai akhir pelunasannya.
- Liquidity  
Jaminan mempunyai nilai likuiditas yang tinggi artinya jika terjadi permasalahan di kemudian hari, maka jaminan dapat diuangkan dalam waktu dekat
- Depreciability  
Nilai jaminan setelah dikurangi dengan nilai penyusutannya masih memiliki nilai ekonomi yang lebih tinggi dari pada pembiayaan yang diterimannya atau sisa pembiayaan yang belum bayar/dilunasinya.
- Marketability  
Jaminan mempunyai nilai pasar yang tinggi, bila terjadi permasalahan jaminan yang dijual dengan nilai pasar yang tinggi lebih tinggi dari plafon pembiayaannya.
- Controlability  
Agunan terkontrol dengan baik dan dapat dilakukan eksekusi bila terjadi permasalahan di kemudian hari.

7) Aspek ekonomi, sosial dan lingkungan

Menilai usaha calon debitur terhadap kondisi sosial, ekonomi dan lingkungan. Aspek ini berada di luar kendala calon debitur, kendati demikian bank harus pandai menilai aspek ekonomi

---

<sup>45</sup> Ibid, h. 145



sosial dan lingkungan. Karena lingkungan sosial berkaitan dengan budaya perusahaan dalam menyelesaikan pembiayaannya.

### **3. Penilaian 5C+1S**

Dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan BMT bagian marketing harus memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon mitra. Di dunia lembaga keuangan prinsip penilaian dikenal dengan 5 C + 1 S yaitu:

a. Character

Yaitu penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan dengan tujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa penerima pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya.

b. Capacity

Yaitu penilaian secara subjektif tentang kemampuan penerima pembiayaan untuk melakukan pembayaran. Kemampuan diukur dengan catatan prestasi penerima pembiayaan di masa lalu yang didukung dengan pengamatan dilapangan atas sarana usahannya seperti toko, karyawan, alat-alat pabrik serta metode kegiatan.

c. Capital

Yaitu penilaian terhadap aset yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan terhadap jumlah pembiayaan yang akan diterima dengan nilai rasio 2 kali

d. Collateral

Yaitu jaminan yang dimiliki calon penerima pembiayaan terhadap jumlah pembiayaan yang akan diterima dengan nilai rasio minimal 100%.

e. Condition

- Kondisi internal, yaitu kondisi calon penerima pembiayaan ditinjau dari kondisi keluarga dan usahanya
- Kondisi eksternal, kondisi di luar yang langsung mempengaruhi usaha atau pribadi calon pembiayaan

f. Syariah

Penilaian ini dilakukan untuk menegaskan bahwa penggunaan pembiayaan yang diterima dan atau sumber pengembalian benar-benar tidak melanggar syariat islam.

Kegiatan analisis merupakan suatu kegiatan yang kompleks. Hal itu disebabkan keharusan menilai suatu kondisi eksternal dengan keterbatasan data yang tersedia. Suatu penilaian bersifat prediksi, karena itu diperlukan formula dan pendekatan-pendekatan ilmu untuk melakukannya.<sup>46</sup>

#### 4. Penilaian 5 P

Dalam suatu pemberian pembiayaan oleh bank , selain prinsip 5C terdapat apa yang dinamakan prinsip 5P yaitu:

a. Party (para pihak)

Para pihak merupakan titik sentral yang memperhatikan dalam setiap pemberian pembiayaan. Untuk itu pihak pemberi pembiayaan harus memperoleh suatu “kepercayaan” terhadap para pihak, dalam hal ini debitur. Bagaimana karakternya, kemampuannya, dan sebagainya.

b. Purpose (tujuan)

Tujuan dari pemberian pembiayaan juga sangat penting diketahui oleh pihak bank. harus dilihat apakah pembiayaan akan digunakan untuk hal-hal yang positif yang benar-benar dapat menaikkan income perusahaan. Dan harus pula diawasi agar pembiayaan tersebut benar-benar diperuntukan untuk tujuan seperti diperjanjikan dalam suatu perjanjian pembiayaan.

c. Payment (pembayaran)

---

<sup>46</sup> Widyanto, *BMT...*, h.66

Harus pula diperhatikan apakah sumber pembayaran pembiayaan dari calon debitur cukup tersedia dan cukup aman, sehingga dengan demikian diharapkan bahwa pembiayaan yang akan diluncurkan tersebut dapat dibayar kembali oleh debitur yang bersangkutan.

d. Profitability (perolehan laba)

Unsur perolehan laba oleh debitur tidak kurang pula pentingnya dalam suatu pemberian pembiayaan. Untuk itu bank harus dapat berantisipasi, apakah laba yang akan diperoleh oleh perusahaan lebih besar dari pinjaman dan apakah pendapatan perusahaan dapat menutupi pembayaran kembali pembiayaan, cash flow, dan sebagainya.

e. Protection (perlindungan)

Diperlukan suatu perlindungan terhadap pembiayaan oleh perusahaan debitur. Untuk itu perlindungan dari kelompok perusahaan atau jaminan dari holding atau jaminan pribadi pemilik perusahaan penting diperhatikan. Terutama untuk berjaga-jaga sekiranya terjadi hal-hal di luar yang diskenariokan atau diluar prediksi semula.

## 5. Penilaian 3R

a. *Returns* (Hasil yang diperoleh)

Yakni yang merupakan hasil yang akan diperoleh oleh debitur, dalam hal ini ketika pembiayaan telah dimanfaatkan nanti mestilah dapat diantisipasi oleh bank. Artinya perolehan tersebut mencukupi untuk membayar kembali pembiayaan beserta ongkos-ongkos, disamping membayar keperluan perusahaan yang lain seperti untuk cash flow, pembiayaan lain jika ada dan sebagainya.

b. *Repayment* (pembayaran kembali)

Kemampuan membayar dari pihak debitur tentu saja harus dipertimbangkan

c. *Risk bearing ability* (kemampuan menanggung risiko)

Hal lain yang perlu diperhatikan juga adalah sejauh mana terdapatnya kemampuan debitur untuk menanggung risiko. Misalnya dalam hal –hal di luar antisipasi kedua belah pihak. Terutama jika dapat menyebabkan timbulnya pembiayaan macet. Untuk itu harus diperhitungkan apakah misalnya jaminan dan/atau asuransi barang atau pembiayaan sudah cukup aman untuk menutupi risiko tersebut.<sup>47</sup>

---

<sup>47</sup> Edi Susilo, *Analisis Pembiayaan..*, h. 151

### **BAB III**

#### **GAMBARAN UMUM BMT AL HIKMAH UNGARAN**

##### **A. Sejarah Berdirinya BMT Al Hikmah Ungaran**

BMT Al-Hikmah adalah sebuah lembaga ekonomi yang tumbuh dan berkembang di kecamatan Ungaran. Lahirnya BMT diawali dengan adanya pertemuan tokoh-tokoh masyarakat Babadan dan sekitarnya pada tanggal 24 September 1998 di masjid Wahyu Langensari melalui rapat yang dihadiri 30 orang yang siap menjadi anggota/pendiri. Tujuan BMT ini untuk menciptakan sebuah lembaga perekonomian masyarakat sebagai sarana untuk meningkatkan ekonomi umat Islam, dengan sasaran utama para pedagang dan pengusaha kecil serta masyarakat umum lapis bawah di kecamatan Ungaran. Salah satu unit usahanya ialah unit simpan pinjam dengan menggunakan sistem bagi hasil.

Koperasi BMT Al-Hikmah mulai beroperasi di Komplek Pasar Babadan Blok E 23-25 pada tanggal 15 Oktober 1998 dengan modal awal sebesar Rp. 15.000.000 (lima belas juta rupiah). Modal awal tersebut berasal dari simpanan yang disetorkan para anggota berupa simpanan pokok, simpanan pokok khusus dan simpanan wajib. Selama beberapa tahun berdiri, jumlah anggota yang menanamkan modal pun meningkat seiring dengan meningkatnya jumlah nominal yang harus disetorkan. Perkembangan BMT AL-HIKMAH yang berdiri dengan latar belakang jenis usaha, asal daerah yang berbeda, pendidikan dan status sosial yang berbeda menunjukkan kepercayaan masyarakat yang cukup besar terhadap keberadaan BMT AL-HIKMAH.

Badan Hukum BMT hingga saat ini sebetulnya merupakan sintesa dari sektor alternatif badan hukum yang diakui oleh pemerintah seperti diketahui legalitas usaha yang diakui di Indonesia hanya tiga: Perseroan Terbatas (PT), Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dan koperasi. Dengan demikian pilihan legalitas yang logis bagi BMT adalah koperasi yaitu Koperasi Serba Usaha (KSU).

Saat ini BMT AL-HIKMAH UNGARAN memiliki beberapa cabang, diantaranya memiliki 5 buah Kantor Cabang Pembantu yang tersebar di Kabupaten Semarang, antara lain:

1. Kantor Cabang Babadan di Komplek Pasar Babadan Blok E 23-25, Babadan.
2. Kantor Cabang Karangjati di Komplek Terminal Pasar Karangjati No.11 Kecamatan Bergas.
3. Kantor Cabang Bawen di Jl. Tegalpanas-Jimbaran Ds. Samban Bawen.
4. Kantor Cabang Bandungan di Jl. Telomoyo No. 07 Bandungan.
5. Kantor Cabang Gunungpati di Jl.Raya Gunungpati No.5 Ngabean Gunungpati, Semarang<sup>48</sup>

## **B. Visi, Misi, Tujuan dan Sasaran BMT Al-Hikmah Ungaran**

### **Visi**

”Menuju lembaga keuangan syariah yang sehat, profesional dan terpercaya di Jawa Tengah”.

### **Misi**

1. Mewujudkan lembaga keuangan syariah yang sehat
2. Membangun kualitas sumber daya manusia yang tangguh, profesional dan berdaya saing tinggi
3. Meningkatkan kepercayaan anggota dan masyarakat terhadap lembaga baik dari segi operasional maupun finansial.

### **Tujuan**

Tujuan BMT Al-Hikmah

---

<sup>48</sup>[http://bmtalhikmahsmg.blogspot.com/2015/04/sejarah-bmt-alhikmah\\_19.html?m=1](http://bmtalhikmahsmg.blogspot.com/2015/04/sejarah-bmt-alhikmah_19.html?m=1) tanggal 10 April pukul 20.00

1. Menyelamatkan kelompok-kelompok usaha lapisan masyarakat menengah kebawah dari situasi krisis ekonomi
2. Menambah modal kerja bagi masyarakat lapisan paling bawah dan kecil
3. Mengembangkan kelompok usaha masyarakat agar lebih produktif

#### **Sasaran**

1. Tersedianya dana permodalan untuk anggota
2. Menghimpun dana menyalurkan kepada anggotannya yang melaksanakan aktifitas usaha yang produktif dan propektif kepada para anggota
3. Memberikan pelayanan pinjaman kepada anggotannya yang melaksanakan usaha untuk modal kerja dengan prosedur yang mudah dan murah.

### **C. Struktur Organisasi BMT Al Hikmah Ungaran**

#### **PENGURUS**

1. Ketua : H. Muhari , S. Ag, MM
2. Sekretaris : Awing Fraptiyo, SE
3. Bendahara : Asroti, S.Pd.I

#### **PENGAWAS**

1. Ketua : Gatot Indratmoko, SE
2. Anggota : a) Drs. H. Abu Hanafi  
b) Ichsan Maarif, ST

#### **DEWAN PENGAWAS SYARIAH**

1. Ketua : Drs. Toni Irianto
2. Anggota : a) Dr. H. Muh. Saerozi, M.Ag  
b) Abdurrohman

#### **PENGELOLA**

1. Kantor Cabang Mijen dan Pusat:
  - a) Mudhofar
  - b) Sayfur Rochman

- c) Saefudin
  - d) Nur Khasan
  - e) Heni Fajar Rukiyanti, S.Pd
  - f) Dian Irfani, A.Md
2. Kantor Cabang Babatan:
- a) Nurul Huda Amrullah
  - b) Zulikhan Yahya
  - c) Nurjanah
  - d) Salamti Nurul Ariyanti
3. Kantor Cabang Karangjati:
- a) Mujana
  - b) Ahwat Adi Wibowo
  - c) Fahrul Saktiana, SE
  - d) Putri Pertiwi
4. Kantor Cabang Bawen:
- a) Supandriyo, A.Md
  - b) Adi Tiya
  - c) Selfi Aprilia, A.M
5. Kantor Cabang Bandungan:
- a) Sulaimin
  - b) Masyudi, A.Md
  - c) Yuni Fatmawati, SE
  - d) Yonanda
6. Kantor Cabang Gunungpati :
- a) Eko Susilo, SE
  - b) Abdul Chamid
  - c) Kharis Muhandis, A.Md

#### **D. Uraian Tugas**

1. Pengawas



Mengawasi kegiatan usaha lembaga keuangan syariah agar sesuai dengan ketentuan dan prinsip syariah yang telah difatwakan oleh DSN, meneliti dan membuat rekomendasi produk baru BMT.

2. Dewan Pengurus

Membantu pengelola melakukan evaluasi dan penyusunan perencanaan BMT

3. Manager

- a) Menyusun rencana strategi yang mencakup: pandangan pihak eksekutif, prediksi tentang kondisi lingkungan, perkiraan posisi perusahaan dalam persaingan.
- b) Mengusulkan rencana strategi kepada dewan pengawas untuk disahkan dalam RAT maupun non RAT.
- c) Mengusulkan rancangan anggaran dan rencana kerja dan baitul tamwil, baitulmaal, quantum quality, SBU lainnya kepada dewan pengawas yang nantinya disahkan dalam RAT.

4. Admin Pembiayaan

- a) Melakukan pelayanan dan pembiayaan kepada anggota
- b) Menyusun rencana pembiayaan
- c) Menerima berkas pengajuan pembiayaan
- d) Mengajukan berkas pembiayaan hasil analisis kepada komisi pembiayaan
- e) Melakukan analisis pembiayaan
- f) Melakukan pembinaan anggota pembiayaan agar tidak macet
- g) Melakukan administrasi pembiayaan
- h) Membuat laporan perkembangan pembiayaan

5. Manajer Pemasaran

- a) Menyusun rencana bisnis, strategi pemasaran dan rencana tindakan berdasarkan target yang harus dicapai.
- b) Menyusun rencana kerja dan strategi restrukturisasi berdasarkan target yang ditetapkan.

- c) Membina hubungan dengan anggota atau calon anggota yang terdapat di wilayah kerja BMT.
- d) Memandu pelaksanaan aktivitas pemasaran, aktivitas produk-produk, dan pencairan anggota baru yang potensial untuk seluruh produk.
- e) Mereview analisa pemberian fasilitas pembiayaan secara komprehensif dan menyampaikan kepada general manager untuk mendapatkan persetujuan sesuai jenjang kewenangan.

#### 6. Teller

- a) Memberikan pelayanan kepada anggota baik penyeteroran, penarikan tabungan atau angsuran.
- b) Membuat laporan kas masuk dan keluar
- c) Menyusun bukti-bukti transaksi keluar dan masuk dan memberikan nomor bukti
- d) Menghitung keadaan keuangan atau transaksi setiap hari
- e) Mengatur dan menyiapkan pengeluaran uang tunai yang telah disetujui oleh manager cabang

#### 7. Customer Service

- a) Memberikan informasi produk kepada calon anggota
- b) Membantu anggota dalam melakukan proses pembukuan rekening simpanan
- c) Membantu anggota dalam melakukan proses penutupan rekening simpanan
- d) Memberikan informasi saldo simpanan anggota
- e) Mempersiapkan buku simpanan untuk anggota
- f) Mempersiapkan berkas permohonan pembukuan rekening simpanan anggota
- g) Memberikan pelayanan kepada anggota dalam menangani permasalahan transaksi

#### 8. Marketing

- a) Bertanggung jawab kepada manajer pemasaran atas semua pekerjaan yang menjadi tanggung jawabnya.
- b) Melakukan penagihan terhadap anggota yang mengajukan pembiayaan di BMT.
- c) Melakukan penjemputan setoran simpanan
- d) Melakukan promosi dan sosialisasi atas aktivitas BMT serta produk-produk yang ada di BMT.
- e) Menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkan dana untuk mengembangkan bidang usaha

#### **E. Produk BMT Al- Hikmah Ungaran**

Sistem yang digunakan oleh BMT Al-Hikmah baik dalam produk simpanan atau pembiayaan adalah dengan sistem bagi hasil. Produk-produk BMT Al-Hikmah terbagi atas produk penghimpunan dana, produk penyaluran dana serta produk jasa kepada para anggota.

##### **1. Produk Penghimpunan Dana (Simpanan)**

Produk penghimpunan dana atas dasar syariah (dengan sistem bagi hasil) terdiri dari beberapa jenis simpanan, antara lain.

##### **a) Simpanan Sukarela Lancar (SIRELA)**

Simpanan Sukarela Lancar merupakan simpanan yang sangat terjangkau untuk semua kalangan masyarakat, bebas biaya administrasi, dan berdasarkan akad wadi'ah yad dhamanah. Atas izin penitip dana yang disimpan pada rekening SIRELA dapat dimanfaatkan oleh BMT Al-Hikmah. Penarikan maupun penyeteroran dari produk ini dapat dilakukan setiap saat oleh pemegang rekening.

Fitur :

- Diperuntukkan bagi anggota perorangan/lembaga.
- Syarat pembukaan simpanan yang sangat ringan
- Bebas biaya administrasi bulanan

- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah (titipan) yad dhamanah
- Memperoleh bagi hasil simpanan yang akan ditambahkan secara otomatis setiap bulan
- Pembukaan rekening minimum Rp. 10.000
- Setoran selanjutnya minimum Rp. 10.000
- Saldo minimum yang harus dipelihara Rp. 10.000
- Penyetoran dan penarikan simpanan dapat dilaksanakan sewaktu-waktu pada saat jam kerja.

Syarat :

- Mengisi aplikasi pendaftaran anggota BMT
- Mengisi aplikasi pembukaan rekening SIRELA
- Menyerahkan fotocopy KTP/SIM yang masih berlaku
- Bagi anggota baru wajib membayar simpanan pokok sebesar Rp. 25.000 dan simpanan wajib Rp. 10.000

#### b) Simpanan Pelajar (SIMPEL)

Simpanan Pelajar merupakan simpanan yang ditujukan kepada para pelajar dan mahasiswa yang menginginkan memiliki rekening simpanan yang akan terus tumbuh dan memberi kesempatan untuk mengajukan beasiswa bagi yang berprestasi.

Fitur :

- Diperuntukkan bagi pelajar dan mahasiswa
- Syarat pembukaan simpanan yang sangat ringan
- Bebas biaya administrasi bulanan
- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah (titipan) yad dhamanah
- Memperoleh bagi hasil simpanan yang akan ditambahkan secara otomatis setiap bulan
- Pembukaan rekening minimum Rp. 10.000
- Setoran selanjutnya minimum Rp. 10.000

- Saldo minimum yang harus dipelihara Rp. 10.000
- Penyetoran dan penarikan simpanan dapat dilakukan sewaktu-waktu pada jam kerja

Syarat :

- Mengisi aplikasi pendaftaran anggota BMT
- Mengisi aplikasi pembukaan rekening SIMPEL
- Menyerahkan fotokopi Kartu Pelajar/Kartu Mahasiswa
- Bagi anggota baru wajib membayar simpanan pokok Rp. 25.000 dan simpanan wajib sebesar Rp.10.000

#### c) Simpanan Sukarela Qurban (SISUQUR)

Simpanan Sukarela Qurban adalah simpanan yang dirancang khusus sebagai sarana mempersiapkan dana untuk melaksanakan ibadah Qurban atau Aqiqah.

Fitur :

- Diperuntukkan bagi anggota perorangan
- Syarat pembukaan simpana yang sangat ringan
- Bebas biaya administrasi bulanan
- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah, Mudharabah
- Memperoleh bagi hasil simpanan yang akan ditambahkan secara otomatis setiap bulan
- Pembukaan rekening minimum Rp. 10.000
- Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000
- Saldo minimum yang harus dipelihara Rp. 10.000
- Hanya dapat diambil pada saat akan melaksanakan ibadah Qurban/Aqiqah

Syarat :

- Mengisi aplikasi pendaftaran anggota BMT
- Mengisi aplikasi pembukaan rekening SISUQUR
- Menyerahkan fotokopi KTP atau SIM yang masih berlaku

- Bagi anggota baru wajib membayar simpanan pokok sebesar Rp. 25.000, dengan simpanan wajib sebesar Rp.10.000

d) Simpanan Ibadah Haji (SIHAJI)

Simpanan ibadah haji merupakan inovasi baru dari BMT Al Hikmah yang dikhususkan bagi anda masyarakat muslim yang berencana menunaikan Ibadah Haji.

Fitur :

- Diperuntukkan bagi anggota perorangan usia 18 tahun keatas
- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah
- Bekerjasama dengan Bank Syariah Mandiri dalam online dengan SISKOHAT Kementrian Agama
- Tersedia fasilitas Dana Talangan Haji hingga senilai Rp. 22.500.000
- Bebas biaya administrasi bulanan
- Pembukaan rekening awal Rp. 50.000
- Setoran berikutnya minimal Rp. 50.000
- Memperoleh bagi hasil simpanan yang akan diakumulasi sebagai tambahan dalam pembayaran biaya ibadah haji.
- Penarikan simpanan dapat dilakukan setelah jangka waktu yang telah disepakati atau anggota sudah siap untuk melaksanakan Ibadah Haji.

e) Simpanan Sukarela Berjangka

Merupakan simpanan berjangka dengan prinsip syariah yang memberikan hasil investasi yang optimal bagi anggota BMT Al Hikmah.

Fitur :

- Diperuntukkan bagi anggota perorangan atau lembaga
- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah muthlaqah (bagi hasil)
- Pilihan jangka waktu fleksibel 3, 6, 12, dan 24 bulan

- Tidak dikenakan biaya administrasi
- Bagi hasil yang optimal dengan nisbah yang kompetitif
- Bagi hasil langsung menambah saldo simpanan harian
- Jangka waktu dapat diperpanjang otomatis (automatic roll over)
- Setoran minimal Rp 500.000
- Dapat dijadikan jaminan pembiayaan di BMT Al-Hikmah

f) Simpanan Wajib Berhadiah (SI WADIAH)

Si Wadiah merupakan simpanan wajib dengan fitur hadiah yang bagi anggota. Simpanan dengan jangka waktu tertentu tidak dapat ditarik sebelum jatuh tempo.

Fitur :

- Menyetor simpanan si wadiah sebesar Rp 200.000/bulan
- Setiap anggota diperbolehkan untuk mendaftar lebih dari satu kesempatan
- Jangka waktu penyetoran simpanan selama 24 bulan
- Pengundian hadiah dilaksanakan dalam 3 tahap pada periode 08, 16, dan 24
- Setiap anggota dipastikan mendapat hadiah sesuai dengan undian
- Setiap anggota berhak mendapatkan fee/ujrah/bonus pada akhir periode simpanan

2. Produk Pembiayaan

Beberapa jenis pembiayaan pada BMT Al-Hikmah yang disediakan antara lain prinsip Murabahah, musyarakah, dan mudharabah. Dana simpanan dari masyarakat yang ada di BMT Al-Hikmah dikelola secara produktif dan professional dalam bentuk pembiayaan untuk pengembangan ekonomi umat.

Jenis-jenis akad pembiayaan :

a) Pembiayaan mitra usaha ( kerjasama *Mudharabah / Murabahah* )

Fasilitas pembiayaan ini diperuntukkan bagi anggota yang menginginkan permodalan dalam pengembangan usaha yang digelutinya, agar usahanya tersebut menjadi lebih besar dan menguntungkan. BMT Al-Hikmah siap menjadi mitra sebagai pemodal ataupun bermitra sebagai partner dalam mengembangkan usaha anggota tersebut.

Syarat :

- Bersedia menjadi anggota BMT Al-Hikmah
- Memiliki usaha produktif dan berprospektif
- Bersedia di survey dilokasi usaha yang diajukan
- Mengisi aplikasi pengajuan pembiayaan yang telah disediakan
- Melengkapi persyaratan administrasi:
  - Fotocopy KTP Suami Istri
  - Fotocopy Kartu Keluarga (KK)
  - Fotocopy data pendukung usaha
  - Melampirkan fotocopy BPKB kendaraan, sertifikat tanah/surat kios/los pasar

b) Pembiayaan multi barang dengan prinsip jual beli *Murabahah*

Akad murabahah adalah akad jual beli dimana penjual menyebutkan dengan jelas harga barang pembelian kepada pembeli kemudian mensyaratkan atasnya laba/keuntungan dalam jumlah tertentu. Fasilitas pembiayaan diperuntukkan bagi anggota yang menginginkan memiliki barang atau peralatan usaha guna mendukung kegiatan usaha anggota. BMT Al-Hikmah siap membantu mewujudkan keinginan anda untuk memiliki barang impian tersebut dengan proses mudah cepat dan harga terjangkau. Keunggulan pembiayaan pemilikan sepeda motor di BMT Al-Hikmah:

- Melayani semua jenis sepeda motor pabrikan jepang (Honda, Yamaha, Zusuki, Kawasaki)



- Persyaratan mudah dengan proses cepat
- Uang muka minimal 30% dari harga kendaraan yang diinginkan
- Margin diperhitungkan dari harga pokok dikurangi dengan uang muka yang disetorkan
- Total angsuran lebih ringan dibandingkan dengan dealer/leasing
- Jangka waktu maksimal sampai dengan 3 tahun
- Fasilitas Asuransi TLO (optional)<sup>49</sup>

c) Pembiayaan multi jasa dengan prinsip *ijarah*.

Ijarah merupakan akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa/upah tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan itu sendiri. Fasilitas pembiayaan ini diperuntukkan bagi anggota yang terkendala dalam membayar biaya pendidikan, biaya sewa rumah, biaya sewa tempat usaha, biaya perawatan rumah sakit, biaya perjalanan dan biaya lain yang diperlukan. BMT Al Hikmah siap membantu membayarkan kebutuhan anda tersebut dan anggota membalikan pembiayaan dan jasanya secara angsuran atau sesuai tempo kesepakatan.

Syarat :

- Bersedia menjadi anggota BMT Al-Hikmah
- Memiliki usaha dan atau penghasilan tetap
- Mengisi aplikasi pengajuan pembiayaan yang telah disediakan
- Bersedia di survey apabila pihak BMT memerlukan
- Melengkapi administrasi
  - Fotocopy KTP suami istri
  - Fotocopy Kartu Keluarga (KK)
  - Fotocopy Surat Nikah

---

<sup>49</sup> Brosur pembiayaan BMT Al Hikmah Ungaran

- Melampirkan jaminan asli dan foto copynya BPKB Kendaraan Sertifikat Tanah atau Surat Kios/Los Pasar
- Untuk jaminan BPKB kendaraan dilengkapi dengan fotocopy STNK, sedangkan untuk jaminan sertifikat dilengkapi dengan SPPT terbaru dan surat keterangan dari kelurahan.

### 3. Produk Jasa

Si Gadai, merupakan produk unggulan BMT Al-Hikmah yang membantu memberikan solusi segala permasalahan keuangan dengan mudah, cepat, aman dan berkah.

Barang yang bisa digadai:

- Perhiasan emas
- Handphone
- Elektronik
- Kendaraan bermotor
- Laptop
- Alat-alat rumah tangga.

Keunggulan :

- Mudah  
Cukup membawa barang yang akan digadai dengan bukti kepemilikan dan identitas diri
- Cepat, uang cair kurang dari 30 menit
- Aman, memberikan jaminan keamanan terhadap barang yang dititipkan
- Berkah, dikelola dengan sistem syariah yang berlandaskan atas dasar prinsip tolong menolong.<sup>50</sup>

---

<sup>50</sup> Power Point dari pimpinan BMT Al-Hikmah Ungaran

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Mekanisme Pembiayaan Multi Barang (Murabahah) di BMT Al-Hikmah Ungaran**

Pembiayaan di BMT Al Hikmah Ungaran merupakan salah satu akad yang banyak diminati oleh anggota, terbukti dari bulan januari sampai april 2019 ada sekitar 551 orang yang mengajukan pembiayaan di Bmt Al Hikmah Ungaran. Ada berbagai layanan pembiayaan yang disediakan, antara lain pembiayaan multi barang, pembiayaan multi jasa, dan pembiayaan mitra usaha.

Pembiayaan multi barang menggunakan akad murabahah. Murabahah adalah akad jual beli dimana harga perolehan barang dan margin keuntungan, disepakati antara BMT dengan anggota. Pembiayaan murabahah adalah fasilitas pembiayaan diperuntukan bagi anggota yang menginginkan memiliki barang atau peralatan usaha guna mendukung kegiatan usaha. Pada dasarnya pembiayaan multi barang (murabahah) di BMT Al Hikmah Ungaran sama saja dengan BMT pada umumnya.

Berikut adalah penerapan akad multi barang (murabahah) di BMT Al Hikmah Ungaran:

##### **1. Aplikasi akad multibarang (murabahah)**

Fasilitas pembiayaan multibarang (murabahah) ada yang bersifat konsumtif dan modal usaha. Konsumtif contohnya sepeda motor, mesin cuci dll, sedangkan pembiayaan multibarang untuk modal usaha contohnya untuk keperluan bahan baku, maupun modal kerja lainnya

Berdasarkan hasil wawancara yang diperoleh penulis dari narasumber. BMT Al Hikmah Ungaran sebagai penyedia barang pada prakteknya tidak saja menggunakan akad murabahah, tapi menggunakan media akad wakalah, atau biasa disebut murabahah bil wakalah, yaitu BMT memberikan kuasa kepada anggota untuk membeli barang yang dibutuhkan anggota tersebut.

Pemberian wakalah dalam pembiayaan murabahah sudah diatur dalam fatwa DSN-MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah, yang isinya “jika hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank”<sup>51</sup>. Namun pada prakteknya akad murabahah ditandatangani bersamaan dengan akad wakalah, hal ini dilakukan agar anggota tidak perlu bolak-balik ke supplier atau penjual dengan menunjukkan barang yang dibelinya kepada BMT. Hal tersebut dianggap tidak ada bedanya dengan pembelian barang oleh bank konvensional.

Karena tidak boleh melakukan dua akad dalam satu waktu, yaitu akad murabahah dengan akad wakalah secara bersamaan, maka BMT Al Hikmah Ungaran niatkan dalam hati untuk tidak melakukan dua akad dalam satu waktu. Untuk akad multi barang (murabahah) yang bersifat konsumtif barang disediakan langsung oleh BMT sesuai kriteria yang diinginkan anggota, seperti sepeda motor. Sedangkan selain barang tersebut, BMT mewakilkan kepada anggota untuk membeli barang yang sesuai dengan keinginannya.<sup>52</sup>

## 2. Jangka waktu dan margin

Jangka waktu untuk pembiayaan konsumtif maksimal sampai dengan 3 tahun. Sedangkan untuk margin, diperhitungkan dari harga pokok dikurangi dengan uang muka yang disetorkan. Uang muka yang disetorkan pada pembiayaan multi barang (murabahah) minimal 30% dari harga kendaraan yang diinginkan.

## 3. Prosedur pengajuan pembiayaan

- a) Anggota datang ke BMT, kemudian ke bagian CS (Customer Service) untuk mengajukan pembiayaan.

---

<sup>51</sup> Fatwa Dewan Syariah Nasional No 04 Tahun 2000 tentang Murabahah

<sup>52</sup> Wawancara pribadi dengan bendahara BMT Al Hikmah Ungaran Ibu Asroti, S.Pd.I

- b) Costumer Service akan memberikan form pengajuan pembiayaan, yang berisi: Data pemohon, data keluarga, data usaha/pekerjaan data keuangan/penghasilan, data agunan, data pembiayaan, dan pernyataan.
  - c) Melengkapi syarat-syarat pengajuan pembiayaan
  - d) Anggota menandatangani form pengajuan pembiayaan dan diserahkan ke Costumer Service
  - e) Marketing akan survey dan membuat analisa kelayakan pembiayaan menggunakan 5C+S.
  - f) Apabila pengajuan pembiayaan disetujui selanjutnya adalah dana diberikan kepada anggota pembiayaan.
4. Syarat-syarat pengajuan pembiayaan multi barang (murabahah) di BMT Al Hikmah sebagai berikut:
- a) Anggota mengisi formulir pengajuan pembiayaan,
  - b) Fotocopy KTP suami istri
  - c) Fotocopy buku nikah
  - d) Fotocopy Kartu Keluarga
  - e) Jaminan : Fotocopy BPKB dan Fotocopy STNK
5. Skema multibarang (murabahah)



- 1) Anggota melengkapi persyaratan pembiayaan multibarang (murabahah)
- 2) BMT membeli barang konsumtif sesuai keinginan anggota kepenjual.
- 3) Akad murabahah, dimana BMT menyebutkan harga perolehan dan margin serta disepakati bersama.
- 4) Serah terima barang
- 5) Anggota bayar angsuran ke BMT

#### **B. Strategi Analisis Pembiayaan Multi Barang (Murabahah)**

Untuk menilai pembiayaan tersebut layak disetujui atau tidak dengan menggunakan analisis 5C+S, sebagai berikut:

##### 1. Character (sifat dan watak)

Yaitu penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan, untuk menilai calon anggota baik atau tidak maka pihak BMT melakukan wawancara kepada keluarga, maupun masyarakat setempat mengenai sikap anggota tersebut.

##### 2. Capacity (kemampuan)

Merupakan kemampuan anggota dalam membayar. Penilaian diukur dengan catatan prestasi penerima pembiayaan di masa lalu, kemampuan dalam mengelola bisnis serta kemampuan memperoleh keuntungan dalam berbisnis.

##### 3. Capital (modal)

Untuk penilaian terhadap aset yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan terhadap jumlah pembiayaan yang akan diterima.

##### 4. Colateral (jaminan)

Merupakan agunan yang diberikan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan. Agunan merupakan sumber pembayaran kedua. Dalam hal nasabah tidak dapat membayar angsurannya, maka bank syariah dapat melakukan penjualan terhadap agunan. Hasil

penjualan agunan digunakan sebagai sumber pembayaran untuk melunasi pembiayaannya.<sup>53</sup>

5. Condition (kondisi)

yaitu kondisi anggota ditinjau dari kondisi keluarga dan usahannya, yang mempengaruhi pribadi anggota.

6. Syariah

Penggunaan pembiayaan yang diterima untuk digunakan membeli barang yang tidak melanggar syariat islam.

Analisis pembiayaan mempunyai peranan yang sangat penting dalam bank, karena pembiayaan merupakan risiko yang paling besar dalam kelangsungan hidup sebuah bank. Pembiayaan yang terkelola dengan baik akan memberikan imbal pendapatan yang optimal, sebaliknya pembiayaan yang tidak terkelola dengan baik akan mengakibatkan risiko pembiayaan yang besar dengan kemacetan yang terjadi. Penyebab utama terjadinya risiko pada pembiayaan adalah terlalu mudahnya BMT memberi pinjaman karena terlalu dituntut untuk memanfaatkan kelebihan likuiditas, sehingga penilaian pembiayaan kurang cermat dalam mengantisipasi berbagai kemungkinan risiko usaha yang dibiayai.<sup>54</sup>

Untuk meminimalkan kemungkinan terjadinya kerugian pembiayaan, diperlukan agunan.

- Pengikatan Agunan

Agunan penting untuk mengamankan risiko yang mungkin terjadi misal pembiayaan anggota tidak bisa melunasi pembiayaan yang diajukan, dan dapat mendorong anggota untuk melunasi hutangnya pada BMT.

Di BMT Al Hikmah mayoritas menggunakan jaminan fidusia yaitu jaminan benda bergerak atau kendaraan, tapi hanya menyerahkan

---

<sup>53</sup> Ismail, Perbankan..., h.124

<sup>54</sup> Muhamad Iqbal Fasa, *Manajemen risiko perbankan syariah di Indonesia*, Jurnal studi Ekonomi dan Bisnis Islam, vo.1 No.2, 2016

BPKB tanpa perlu menyerahkan kendaraan secara fisik, dengan melihat batas minimal tahun kendaraan karena alasan ekonomis.

Jaminan fidusia diatur dalam UU no 42 Tahun 1999 disebutkan bahwa jaminan fidusia adalah jaminan atau benda bergerak baik yang berwujud maupun yang tidak berwujud dan benda tidak bergerak khususnya bangunan yang tidak dapat dibebani hak tanggungannya sebagaimana dimaksudkan dalam Undang-undang Nomor 4 Tahun 1996 tentang Hak Tanggungan yang tetap berada dalam penguasaan pemberian fidusia. Sebagai agunan bagi pelunasan utang tertentu, yang memberikan kedudukan yang diutamakan kepada penerima fidusia terhadap kreditor lainnya.<sup>55</sup>

Adapun faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah pada BMT Al Hikmah Ungaran:

1. Faktor Internal (Berasal dari BMT)
  - Calon anggota sudah dekat dengan pegawai BMT sehingga dipermudah dalam pengajuan pembiayaan serta tidak dilakukan analisa secara mendalam.
  - Analisa pembiayaan dilakukan hanya untuk mengejar target.
  - Lemahnya monitoring
2. Faktor eksternal (berasal dari anggota BMT)
  - Penggunaan tidak tepat dan tidak jujur memberikan informasi. Misalnya disebutkan pembiayaan untuk modal usaha, ternyata dalam prakteknya digunakan untuk konsumtif.
  - Anggota pailit (kesulitan keuangan untuk membayar utangnya)
  - Terjadi bencana alam yang menyebabkan kerugian pada anggota

Pembiayaan bermasalah akan berdampak negatif bagi BMT, anggota dan karyawan BMT. Dampak dari pembiayaan bermasalah :

1. Bagi BMT

---

<sup>55</sup> Undang-undang Nomor 42 Tahun 1999 pasal 1 tentang Jaminan Fidusia.



a. Likuiditas

Kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban keuangan jangka pendek yang berupa hutang-hutang jangka pendek

b. Solvabilitas

Kemampuan perusahaan untuk memenuhi seluruh kewajibannya baik jangka pendek maupun jangka panjang

c. Rentabilitas dan Profitabilitas

Kemampuan bank dalam memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan.<sup>56</sup>

2. Bagi anggota

Pencemaran nama baik dikalangan masyarakat, dunia bisnis, BMT maupun lembaga keuangan lainnya.

3. Karyawan BMT

Tenaga serta waktu terkuras, karena bertambahnya pekerjaan bagi karyawan BMT, yang harus menghadapi pembiayaan yang bermasalah.

Untuk menyelamatkan pembiayaan yang bermasalah pada anggota, maka BMT Al Hikmah Ungaran melakukan:

1. Negosiasi

Negosiasi dilakukan antara pihak BMT dengan anggota untuk mencapai kesepakatan bahwa anggota akan melunasi pembiayaannya.

2. Surat Peringatan 1

Jika sudah dinegosiasi tapi tidak ada tindakan dari anggota, maka BMT akan mengeluarkan SP 1 atau Surat Peringatan. Setelah satu minggu tidak ada tindakan dari anggota maka dilanjutkan SP 2

3. Surat Peringatan 2

Surat Peringatan atau SP 2 dilakukan apabila anggota belum juga ada tindakan.

---

<sup>56</sup> Wiratna Sujarweni, *Analisis Laporan Keuangan*, Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2017, h.64

4. Surat Peringatan 3

Surat Peringatan 3 atau SP 3 dikeluarkan apabila satu minggu dikeluarkannya SP 2 tapi masih tidak ada tindakan dari anggota.

5. Pengambilan Jaminan

Jika anggota diberi SP 3 namun belum ada tindakan, maka BMT akan melakukan pengambilan jaminan, 3 sampai 4 hari dari keluarnya SP 3.<sup>57</sup>

---

<sup>57</sup> Wawancara dengan marketing cab. Gunungpati

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Mekanisme pembiayaan multibarang (murabahah) di BMT Al Hikmah Ungaran pada intinya sama saja dengan BMT lainnya, dimana anggota datang ke BMT untuk mengajukan pembiayaan multibarang (murabahah) dengan persyaratan yang ditentukan BMT, mengisi form pengajuan pembiayaan, fotocopy KTP, fotocopy KK, fotocopy buku nikah, fotocopy BKKPKB dan STNK. Pada BMT Al Hikmah Ungaran jika pembiayaan yang diminta anggota tersebut bukan bersifat konsumtif maka menggunakan akad murabahah bil wakalah.

Mengenai Jangka waktu untuk pembiayaan konsumtif di BMT Al Hikmah Ungaran, maksimal sampai dengan 3 tahun. Sedangkan untuk margin, diperhitungkan dari harga pokok dikurangi dengan uang muka yang disetorkan. Uang muka yang disetorkan pada pembiayaan multi barang (murabahah) minimal 30% dari harga kendaraan yang diinginkan.

Anggota yang mengajukan pembiayaan multibarang (muarabahah) di BMT Al Hikmah Ungaran dari bulan januari sampai april 2019 mencapai 551 anggota. Jumlah yang banyak tersebut tentu akan menimbulkan risiko. Karena risiko tidak dapat dihindari, namun dapat dikendalikan, maka perlu adanya manajemen risiko multibarang (murabahah), untuk meminimkan risiko.

2. Strategi analisis pembiayaan multi barang (murabahah) di BMT Al Hikmah Ungaran, antara lain bagi anggota yang mengajukan pembiayaan dianalisis terlebih dahulu, dilihat dari 5C+S (Character, Capacity, Capital, Colateral, Condition dan Syariah ) apakah anggota tersebut layak untuk diberikan pembiayaan atau sebaliknya. Setelah dianalisis, untuk meminimalkan kemungkinan terjadinya kerugian pembiayaan di BMT Al Hikmah, maka perlu adanya pengikatan agunan.

Untuk menyelamatkan pembiayaan bermasalah pada anggota, BMT Al Hikmah memberikan negosiasi, namun jika anggota belum ada tindakan maka akan diberikan SP1, SP2, SP3, sampai pengambilan jaminan oleh BMT. Pembiayaan yang bermasalah tentu akan menimbulkan dampak negatif, baik itu bagi BMT, karyawan, anggota, maupun masyarakat. Masyarakat akan kurang percaya dengan BMT karena banyaknya masalah yang ada. Karenanya BMT berhati-hati dalam memberikan pembiayaan kepada anggota.

## **B. Saran**

Saran dari penulis untuk BMT Al Hikmah Ungaran adalah:

1. Sesuai Fatwa MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000, bahwa jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, maka akad multi barang (murabahah) harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik BMT, sebelum pemberian kuasa (wakalah) kepada anggota. Akad wakalah harus dibuat terpisah dengan akad murabahah. Jadi BMT AL Hikmah Ungaran tidak hanya diniatkan untuk tidak melakukan dua akad dalam satu waktu, tapi harus ada bukti bahwa barang harus dimiliki BMT. Hal ini yang dapat membedakan antara pembiayaan multi barang (murabahah) dengan kredit pembelian barang di Bank Konvensional.
2. Pentingnya profesionalisme dalam melakukan pelayanan kepada anggota, tidak memandang anggota tersebut keluarga, tetangga maupun orang yang memiliki jabatan tinggi, semua dianggap sama, harus diberikan pelayanan sesuai aturan yang berlaku.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Wahyudi, Imam et al, *Manajemen risiko Bank Islam*, Jakarta. Salemba Empat, 2013.
- Rustom, Bambang Rianto, *Manajemen Risiko Perbankan Syariah di Indonesia*, Jakarta: Salemba Empat, 2013.
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2015.
- Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2015.
- Ridwan, Muhammad, *Manajemen Baitul Maalwa Tamwil (BMT)*, Yogyakarta: Uii Pers, 2014.
- Widyanto et al, *BMT Praktik dan Kasus*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016.
- Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: PRENADAMEDIA GROUP, 2011.
- Djamil, Faturrahman, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2012.
- Trisadiri dan Abd Shomad, *Transaksi Bank Syariah*, Jakarta: Pt Bumi Aksara, 2015.
- Nurhayati, Sri, *Akutansi Syariah di Indonesia*, Jakarta Salemba Empat, 2015.
- Huda, Nurul et al, *Baitul Mal wa Tamwil*, Jakarta: Amzah, 2016
- Sudarsono, Heri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: EKONISIA, 2011
- Echdar, Saban, *Metode Penelitian Manajemen dan Bisnis*, Bogor: Gholia Indonesia, 2017
- Indrawan dan Poppy, *Metode Penelitian*, Jakarta: Rajawali Pers, 2008

- Huda, Qamany, *Fiqh Muamalah*, Sleman Yogyakarta: Teras, 2011.
- Mustofa, Imam, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016.
- Hanafi, Mahmud, *Manajemen Risiko*, Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2006
- Hennil dan Sonya, *Analisis Risiko Perbankan*, Jakarta: Salemba Empat, 2011
- Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012
- Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: PRENAMEDIA GROUP, 2011
- Rivai, Veithzal dan Arviyan, *Islamic Banking*, Jakarta: Bumi Aksara, 2010
- Susilo, Edi, *Praktikum Analisis pembiayaan Risiko Perbankan Syariah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2017
- Susilo, Edi, *Analisis Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syariah*, Jepara: Pustaka Pelajar, 2017
- Turmudi, Muhamad, *Manajemen Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Lembaga Perbankan Syariah*, Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam, Vo.1 No.1, 2016
- Fasa, Muhamad Iqbal, *Manajemen risiko perbankan syariah di Indonesia*, Jurnal studi Ekonomi dan Bisnis Islam, Vol.1 No.2, 2016
- Undang-undang Nomor 42 Tahun 1999 pasal 1 tentang Jaminan Fidusia
- Fatwa Dewan Syariah Nasional No 04 Tahun 2000 tentang Murabahah
- [http://bmtalhikmahsmg.blogspot.com/2015/04/sejarah-bmt-al-hikmah\\_19.html?m=1](http://bmtalhikmahsmg.blogspot.com/2015/04/sejarah-bmt-al-hikmah_19.html?m=1)  
tanggal 10 April pukul 20.00
- Brosur Pembiayaan BMT Al Hikmah Ungaran

Wawancara pribadi dengan bendahara BMT Al Hikmah Ungaran Ibu Asroti,  
S.Pd.I. 16 April 2019

## LAMPIRAN

### PEMBIAYAAN MITRA USAHA

Kerjasama Mudharabah / Musyarakah

Fasilitas Pembiayaan diperuntukkan bagi Anggota yang menginginkan permodalan dalam pengembangan usaha yang digelutinya, agar usahanya tersebut menjadi lebih besar dan menguntungkan. BMT AL HIKMAH siap menjadi mitra sebagai pemodal ataupun bermitra sebagai partner dalam mengembangkan usaha anggota tersebut

**SYARAT :**

- Bersedia menjadi anggota BMT AL HIKMAH.
- Memiliki usaha produktif dan prospektif.
- Bersedia di survey dilokasi usaha yang diajukan.
- Mengisi aplikasi pengajuan pembiayaan yang telah disediakan.
- Melengkapi persyaratan administratif.
  - ⊗ Foto copy KTP Suami Istri.
  - ⊗ Foto copy Kartu Keluarga (KK)
  - ⊗ Foto copy data pendukung usaha.
  - ⊗ Melampirkan foto copy BPKB Kendaraan, Sertifikat Tanah / Surat Kios / Los Pasar













**BMT<sup>KSPPS</sup> AL HIKMAH**  
UNGERAN - KAB. SEMARANG

Kantor Pusat :  
Jl. Jenderal Sudirman No.12 Lt.2  
Mijen Gedanganak Ungaran Timur 50519  
Telp/Fax 024-6924415  
E-mail : bmtalikhmah@gmail.com

## LAYANAN PEMBIAYAAN



### PEMBIAYAAN MULTI BARANG

Dengan Prinsip Jual Beli Murobahah

Fasilitas Pembiayaan diperuntukkan bagi Anggota yang menginginkan memiliki barang atau peralatan usaha guna mendukung kegiatan usaha anggota. BMT AL HIKMAH siap membantu mewujudkan keinginan anda untuk memiliki barang impian tersebut dengan proses mudah, cepat dan harga terjangkau.

**KEUNGGULAN PEMBIAYAAN PEMILIKAN SEPEDA MOTOR DI BMT AL HIKMAH**

- Melayani Semua Jenis Sepeda Motor Pabrikan Jepang (HONDA, YAMAHA, SUZUKI, KAWASAKI).
- Persyaratan Mudah dengan proses cepat.
- Uang muka minimal 30% dari harga kendaraan yang diinginkan.
- Margin diperhitungkan dari harga pokok dikurangi dengan uang muka yang disetorkan.
- Total angsuran lebih ringan dibandingkan dengan Dealer / Leasing.
- Jangka Waktu Maksimal sampai dengan 3 tahun.
- Fasilitas Asuransi TLO (optional).



### PEMBIAYAAN MULTI JASA

Dengan Prinsip Jasa Ijarah

Fasilitas Pembiayaan diperuntukkan bagi Anggota yang terkendala dalam membayar Biaya Pendidikan, Biaya Sewa Rumah, Biaya Sewa Tempat Usaha, Biaya Perawatan Rumah Sakit, Biaya Perjalanan dan Biaya Lain yang diperlukan. BMT AL HIKMAH siap membantu membayarkan kebutuhan Biaya tersebut dan anggota mengembalikan pembiayaan dan jasanya secara angsuran atau tempo sesuai dengan kesepakatan.

**SYARAT :**

- Bersedia menjadi anggota BMT AL HIKMAH.
- Memiliki usaha dan atau penghasilan tetap.
- Mengisi aplikasi pengajuan pembiayaan yang telah disediakan.
- Bersedia di survey apabila pihak KJKS BMT memerlukan.
- Melengkapi persyaratan administratif.
  - ⊗ Foto copy KTP Suami Istri
  - ⊗ Foto copy Kartu Keluarga (KK)
  - ⊗ Foto copy Surat Nikah
  - ⊗ Melampirkan foto copy BPKB Kendaraan, Sertifikat Tanah / Surat Kios / Los Pasar.
  - ⊗ Untuk Jaminan BPKB Kendaraan dilengkapi dengan foto copy STNK, sedangkan untuk jaminan sertifikat dilengkapi dengan SPPT terbaru dan Surat Keterangan dari Kelurahan.



**BMT AL HIKMAH**  
UNGARAN - KAB. SEMARANG

PERMOHONAN MENJADI ANGGOTA

Jenis Simpanan :  Si Rela  Simpel  Si Suqur  Si Wadiah  
 Si Suka  Si Haji  Saras

Tanggal : .....

Nama Lengkap : .....

Tempat / Tgl. Lahir : .....

Jenis Kelamin :  Laki - laki  Perempuan

Jenis Identitas :  KTP  SIM

No. Identitas : .....

Pendidikan :  SD  SLTP  SLTA  PT  .....

Pekerjaan :  PNS  Pegawai Swasta  Wiraswasta  
 Pelajar/Mhs  TNI/POLRI  Lain - lain

Alamat : .....

Kelurahan : .....

Kecamatan : .....

Kota : .....

Telepon :  Rumah :  Kantor :  
 HP : .....

Ahli Waris : .....

Saldo Awal : Rp. ....

VALIDASI

DIISI OLEH			TANDA TANGAN Ungaran, .....
Pembuat	Pemeriksa	Persetujuan	

V. DATA AGENAN

1. BPKB Mobil/ Motor Merk : ..... Tahun : ..... No. Pol : ..... An. : .....  
Hak Milik :  Sendiri  Orang Lain Nama : .....  
Alamat : .....

2. Sertifikat Tanah/ Letter D/ Hak Guna \* ( coret yang tidak perlu )  
Hak Milik :  Sendiri  Orang Lain Nama : .....  
Alamat : .....

3. Kartu Kios Pasar : ..... An. : ..... Nomor : .....  
Hak Milik :  Sendiri  Orang Lain Nama : .....  
Alamat : .....

4. Lain - lain : .....

VI. DATA PEMBIAYAAN

Jumlah Pengajuan : Rp. .... ( .....

Jangka Waktu : ..... Bln/ Tln

Penggunaan : .....

Jenis Akad/ (jenis) penpas : MBI/ Jamb/ QH/ MBI Angg/ MBI Para

VII. PERNYATAAN

1. Saya menyatakan bahwa semua informasi yang diberikan adalah benar, informasi ini diberikan untuk tujuan permohonan pembiayaan dan dengan ini saya menyetujui KSPPS BMT Al Hikmah untuk mendapatkan dan memeriksa seluruh informasi yang diperlukan.

2. Beresnya ini saya memberikan kuasa kepada KSPPS BMT Al Hikmah untuk menotung dari simpanan saya guna memenuhi sebagian pembiayaan dan atau kewajiban lainnya jika terjadi pemadaman pembiayaan.

3. Dengan ini saya menyatakan pada beresnya pada penandatanganan dan pernyataan yang ditandatangani KSPPS BMT Al Hikmah dan saya menyetujui dan menyetujui bahwa BMT telah menyetujui atau menolak permohonan ini tanpa memberikan alasannya.

Mengetahui Suami/ Istri/ Orang tua : ..... Ungaran, .....  
Pembuat : .....

Petugas Yang Menyetujui : .....

**BMT AL HIKMAH**  
UNGARAN - KAB. SEMARANG

FORM PENGAJUAN PEMBIAYAAN  
Bismillahirrahmanirrahim

Tanggal Pengajuan : .....

Jenis Pengajuan :  Baru  Lama

I. DATA PEMOHON

Nama Lengkap : .....

Nama Panggilan : .....

Nama Ibu Kandung : .....

Tempat Tgl. Lahir : .....

Status :  Menikah  Belum Menikah  Janda/ Duda

Identitas :  KTP  SIM Nomor : .....

Alamat Sekarang : .....

Telepon : Rumah : ..... Kantor : ..... HP : .....

Alamat Lain Yang Bisa Dihubungi : .....

Telepon : .....

Waktu Bisa Dihubungi :  Di Rumah/pukul .....  Di Kantor/pukul .....

Status Rumah Yang Ditempati : Milik sendiri/ Kontrak/ Milik keluarga Kredit\* ( coret yang tidak perlu )

II. DATA KELUARGA

Nama Suami/ Istri : .....	KERAYAAN/INVENTARIS
Tempat Tgl. Lahir : .....	
Pekerjaan : .....	Jenis Jumlah Keterangan
Jumlah Anak : ..... Orang	Rumah
TK : ..... Orang	Tanah
SD : ..... Orang	Mobil
SLTP : ..... Orang	Kendaraan
SLTA : ..... Orang	
PF : ..... Orang	

III. DATA USAHA/ PEKERJAAN

Untuk Pemenuhan/ pedagang

Nama Usaha : .....

Ridang Usaha : .....

Alamat Usaha : .....

Status Tempat Usaha : Milik Sendiri/ Kontrak  
Rp. .... Per Bln/ Tln

Untuk Karyawan  
Nama Perusahaan : .....

Alamat : .....

Telepon : .....

Jabatan : .....

Lama Bekerja : .....

IV. DATA KEUANGAN/ PENGHASILAN

Pendapatan Per Bulan : Rp. ....	Pinjaman Lain : .....
Pendapatan Suami/Istri : Rp. ....	Pinjaman Di : .....
Pendapatan lain : Rp. ....	Jumlah Pinjaman : .....
Jumlah Pemasukan : Rp. ....	Jangka Waktu : .....
Harga Hidup Per Bulan : Rp. ....	Angs. Per bulan : .....
Pinjaman lain : Rp. ....	Sisa Pokok : .....
Jumlah Pengeluaran : Rp. ....	

## TRANSKIP WAWANCARA

1. Bagaimana mekanisme pembiayaan multi barang (murabahah)?

Jawab :

- 1) Anggota datang ke BMT
- 2) CS akan memberikan form pengajuan pembiayaan, yang berisi: Data pemohon, data keluarga, data usaha/pekerjaan data keuangan/penghasilan, data agunan, data pembiayaan, dan pernyataan.
- 3) Marketing akan survey dan membuat analisa kelayakan pembiayaan menggunakan 5C+S.
- 4) Apabila pengajuan pembiayaan disetujui selanjutnya adalah dana diberikan kepada anggota pembiayaan.

2. Bagaimana manajemen risiko yang diterapkan pada pembiayaan murabahah?

Jawab: Dianalisis menggunakan 5C+S :

- 1) Character (sifat dan watak)  
Yaitu penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan
- 2) Capacity (kemampuan)  
Merupakan kemampuan anggota dalam membayar
- 3) Capital (modal)  
Untuk penilaian terhadap modal yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan terhadap jumlah pembiayaan yang akan diterima.
- 4) Colateral (jaminan)  
Merupakan agunan yang diberikan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan.
- 5) Condition (kondisi)  
yaitu kondisi anggota ditinjau dari kondisi keluarga dan usahannya, yang mempengaruhi pribadi anggota.
- 6) Syariah

Penggunaan pembiayaan yang diterima untuk digunakan membeli barang yang tidak melanggar syariat islam.

3. Faktor apa saja yang menyebabkan pembiayaan bermasalah?

Jawab:

1) Faktor Internal (Berasal dari BMT)

- Calon anggota sudah dekat dengan pegawai BMT sehingga dipermudah dalam pengajuan pembiayaan serta tidak dilakukan analisa secara mendalam.
- Analisa pembiayaan dilakukan hanya untuk mengejar target.

2) Faktor eksternal (berasal dari anggota BMT)

- Penggunaan tidak tepat dan tidak jujur memberikan informasi. Misalnya disebutkan pembiayaan untuk modal usaha, ternyata dalam prakteknya digunakan untuk konsumtif.
- Anggota pailit (kesulitan keuangan untuk membayar utangnya)
- Terjadi bencana alam yang menyebabkan kerugian pada anggota

4. Apa dampak dari pembiayaan bermasalah?

Jawab: Kemampuan BMT dalam memperoleh laba tersendat, BMT mengalami kerugian

5. Jika ada anggota ada yang mengalami pembiayaan bermasalah, bagaimana solusi dari BMT?

Jawab:

1) Negosiasi

2) Surat Peringatan 1

Jika sudah dinegosiasi tapi tidak ada tindakan dari anggota, maka BMT akan mengeluarkan SP 1 atau Surat Peringatan. Setelah satu minggu tidak ada tindakan dari anggota maka dilanjutkan SP 2

3) Surat Peringatan 2

Surat Peringatan atau SP 2 dilakukan apabila anggota belum juga ada tindakan.

4) Surat Peringatan 3

Surat Peringatan 3 atau SP 3 dikeluarkan apabila satu minggu dikeluarkannya SP 2 tapi masih tidak ada tindakan dari anggota.

5) Pengambilan Jaminan

Jika anggota diberi SP 3 namun belum ada tindakan, maka BMT akan melakukan pengambilan jaminan, 3 sampai 4 hari dari keluarnya SP 3.

**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Nama : Siti Nur Rahmawati  
Tempat Tanggal Lahir : Brebes, 26 Januari 1998  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Agama : Islam  
Alamat Asal : Jln Raya Klampok RT 06/RW 05, No.3 Kec.  
Wanasari Kab.Brebes, Jawa Tengah, 52252  
No. HP : 089669541259  
E-mail : Sitinurrahmawati65@gmail.com

**Pendidikan Formal:**

1. TK Pertiwi Klampok Tahun 2003-2004
2. SDN 1 Klampok Tahun 2004-2010
3. SMPN 1 Wanasari Tahun 2010-2013
4. MAN 1 Brebes Tahun 2013-2016
5. UIN Walisongo Semarang Tahun 2016-2019

Demikian riwayat hidup yang saya buat dengan sebenar-benarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, 20 April 2019

Siti Nur Rahmawati

(1605015011)