

BAB III

PEMBIAYAAN *MURABAHAH* BERMASALAH DI BMT BIMA DEMAK

A. SEKILAS TENTANG BMT BIMA

1. Sejarah berdirinya BMT BIMA DEMAK

Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) “BIMA” merupakan salah satu dari sekian BMT yang sedang menjamur di Indonesia. Ia sebagai lembaga keuangan yang menerima tabungan dari masyarakat untuk dikelola menjadi usaha-usaha produktif dan tepat guna bagi pengembangan ekonomi umat seperti perdagangan, agri-bisnis (pertanian), percetakan, dll. Di samping itu, BMT BIMA juga melayani pinjaman modal bagi masyarakat yang ingin mengembangkan usahanya, khususnya unit usaha ekonomi kecil.

BMT BIMA lahir dengan identitas:¹

Badan	: KSPS. BMT BIMA
Nomer	: 48/ BH /BH. KOP. II – 03 / 1 /2004
NPWP	: 02.402.410.1 – 504.000
TDP	: 110226500138
TDUP	: 586/11.02/PK/XII/2005

Ide pendirian BMT BIMA tersebut dilatarbelakangi karena belum ada lembaga keuangan syari’ah yang ada di sekitar itu. Di samping

¹ Dokumentasi BMT BIMA, Profil KSP. Syariah BMT Bima Demak, *Karya tidak diterbitkan*

pendirian BMT ini selain ingin membantu masyarakat sekitar dalam meningkatkan kesejahteraan usaha-usaha mereka terutama masyarakat ekonomi kecil (menengah ke bawah), juga untuk memerangi usaha rentenir yang dilarang oleh agama Islam.²

Untuk merealisasikan gagasan pendirian BMT tersebut, para penggiat ekonomi waktu itu diantaranya itu berusaha melobi tokoh-tokoh masyarakat sekitar. Setelah mengadakan beberapa pertemuan dan adanya kesepakatan dalam musyawarah serta kegigihan dan semangat, maka terkumpul modal untuk mendirikan BMT sebagai modal awal untuk dapat dikelola. Adapun jumlah modal yang berhasil dikumpulkan sekitar Rp 4.500.000,00 (empat juta lima ratus rupiah).

Adapun resmi berdirinya BMT BIMA pada tanggal 21 Juli 2003 yang berhalaman di Ruko Pasar Sedo Blok B No.2 Demak. BMT BIMA memiliki dua kantor; Kantor Pusat di Jl. Raya. Pasar Sedo Ds. Gentin Demak, dan Kantor Cabang di jl. Raya Mijen Demak no. 34 Mijen Demak.³

Adapun tujuan didirikannya BMT BIMA adalah; **pertama**, meningkatkan produktifitas dan kemandirian yang aktif dalam berperan serta membangun dan meneruskan usahanya dimasa dewasa ini. **Kedua**, untuk menerapkan sistem syariah secara aktif dalam pengelolaan dana masyarakat yang akan kembali pada masyarakat khususnya umat islam

² Wawancara dengan bapak arifin selaku pimpinan BMT BIMA tanggal 15 Oktober 2012

³ Profil KSP. Syariah BMT Bima

sehingga akan tercapai ukhuwah islamiyah. **Ketiga**, menjauhkan masyarakat pada praktek riba dan segala bentuk yang menyerupainya.⁴

Setelah BMT BIMA berdiri, masyarakat sekitar diharapkan menjadi lebih baik tingkat ekonominya dan sejahtera. Selama kurun waktu lima tahun semenjak didirikan, BMT BIMA mengalami perkembangan yang sangat pesat, sampai 830% yang tiap tahunnya meningkat 150-200%. Sebuah angka yang sangat fantastis untuk sebuah perusahaan pemula yang kecil. Dari modal awal sejak didirikan pada tahun 2003 sebesar Rp 4.500.000,00 (empat juat lima ratus ribu rupiah) sampai dengan tahun 2008 berhasil menulis angka Rp 4.480.120.865,00 (empat milyar empat ratus delapan puluh juta seratus dua puluh ribu delapan ratus enam puluh lima rupiah). Dari tiga orang karyawan menjadi orang 15 karyawan. Sungguh suatu peningkatan aset yang sangat fantastis. Ini merupakan indikator positif dari kepercayaan masyarakat sebagai variabel utama penentu keberhasilan bisnis simpan pinjam (keuangan).⁵

2. **Visi dan Misi BMT BIMA**⁶

Pendirian lembaga keuangan ini mempunyai Visi dan Misi sebagai berikut :

a. Visi

Amanah Mensejahterakan Umat

b. Misi

⁴ Ibid hlm 3

⁵ Wawancara dengan bapak arifin selaku pimpinan BMT BIMA tanggal 16 Oktober 2012

⁶ Ibid

- 1) Mengimplementasikan dan mengembangkan pola dengan sistem syariah.
- 2) Mengutamakan pelayanan umat dengan cepat, amanah dan *berintegrit*.
- 3) Menjadi lembaga keuangan syariah terpercaya bagi masyarakat muslim.

3. Struktur Organisasi BMT BIMA⁷

Struktur Organisasi BMT BIMA Tahun 2012

a. Susunan Pengurus

Ketua : Arifin, S.Pd
 Sekretaris : M. Tasit
 Bendahara : Asyiq Asy'ari, S. Ag
 Badan Pembina : Arifatul Husni
 Siti Afifah

b. Susunan Pengelola

Manager : Arifin, S.Pd
 Pembukuan : Fitriyah, SE
 Teller : Asriyah, Amd
 Noorhadi AK, S.Ag
 Marketing : Anita Veronika
 Handayani
 Wakhidul Muakhad, Amd

⁷ Ringkasan dan profil bmt bima

Himatul

4. Tugas dan tanggung jawab Pengurus BMT BIMA

1) RAT

Rapat anggota merupakan kekuasaan tertinggi dalam lembaga koperasi. Keanggotaan diatur dalam anggaran dasar dan anggaran rumah tangga koperasi (AD/ART).

Rapat anggota dilaksanakan tiap tahun setelah tutup buku tahunan disebut RAT (rapat anggota tahunan)

2) Pengurus

Pengurus di angkat anggota dalam rapat anggota.

Pengurus adalah penerima anggota amanat untuk menjalankan organisasi dan usaha koperasi dengan berlandaskan pada RK-RAPB (rencana kerja- rencana anggaran pendapatan dan belanja) yang di putuskan atau di tetapkan dalam rapat anggota.

Jumlah anggota pengurus sedikitnya tiga orang terdiri atas ketua, sekretaris dan bendahara. Sesuai dengan anggaran koperasi, masa jabatan pengurus adalah tiga tahun. Pengurus harus dipilih dari atau oleh anggota dan bertanggung jawab terhadap anggota dalam rapat anggota. Pengurus tidak berhak menerima gaji tapi berhak menerima uang jasa atau uang kehormatan.

Pengurus berhak mengangkat pengelola (manajer atau direksi) dengan sistem kontrak kerja untuk menjalankan dan

melaksanakan usaha koperasi. Pengelola bertanggung jawab kepada pengurus yang mengangkat.

Pengurus memiliki wewenang sebagai berikut:

- 1) Melakukan segala perbuatan hukum untuk dan atas nama BMT.
- 2) Mewakili BMT di hadapan dan di luar pengadilan
- 3) Memutus menerima dan pengelolaan anggota baru serta pemberhentian anggota sesuai dengan ketentuan dalam anggaran dasar.
- 4) Melakukan tindakan dan upaya bagi kepentingan dan kemanfaatan bagi BMT sesuai dengan tanggung jawabnya dan keputusan musyawarah anggota.

Adapun tugas dari pengurus adalah sebagai berikut:

- 1) Memimpin organisasi dan usaha BMT
- 2) Membuat rencana kerja dan rencana anggaran pendapatan dan belanja BMT.
- 3) Menyelenggarakan rapat anggota pengurus.
- 4) Mengajukan laporan keuangan dan pertanggung jawaban pelaksanaan tugas pada rapat umum anggota.

Menyelenggarakan pembukuan keuangan dan inventaris serta administrasi anggota

- 3) Pengawas

Sesuai dengan undang-undang RI No.25/ 1992 pasal 21 bahwa perangkat organisasi koperasi terdiri dari : (a) rapat anggota koperasi, (b) pengurus, (c) pengawas. Pengawasan koperasi dilakukan oleh pengawas yang di angkat dari dan oleh anggota dalam rapat anggota sekaligus bertanggung jawab kepada anggota.

Pengawas melakukan aktifitas, di antaranya:

- 1) Pengawasan dilakukan setiap bulan sekali terutama yang terkait dengan keadaan keuangan dan usaha koperasi.
- 2) Pengawasan di lakukan oleh pengawas dengan cara mendadak atau terencana atas aktifitas yang dilakukan oleh manajer dan para karyawan koperasi.
- 3) Pengawas mengadakan pengecekan kas setiap akhir bulan.
- 4) Pengawasan di bagi menjadi tiga bagian, yaitu bidang syariah, bidang manajemen dan bidang keuangan.

Sedangkan tehnik pengawasan yang di lakukan, adalah melihat lagsung, mengecek data dan bukti, menelusuri, menganalisis dan memberi saran atau kritik jika di perlukan.

4) Manajer atau Direksi

Manajer bertanggung jawab memimpin jalannya BMT sehingga seuai dengan perencanaan, tujuan lembaga dan sesuai kebijakan umum yang telah digariskan oleh dewan pengawas syariah, adapun tugasnya meliputi:

- 1) Membuat rencana pemasaran, pembiayaan, operasional, dan keuangan secara periodik.
- 2) Membuat kebijakan khusus sesuai dengan kebijakan umum yang digariskan oleh dewan pengawas syariah (DPS).
- 3) Memimpin dan mengarahkan kegiatan yang dilakukan oleh stafnya

Membuat laporan pembiayaan baru , perkembangan pembiayaan, dana, rugi laba secara periodik kepada dewan pengawas syariah.

5) *Marketing*

Tugas dan tanggung jawab marketing, antara lain :

- a. Menerima, melayani tamu/nasabah yang datang ke kantor yang memerlukan pelayanan pemberian pembiayaan.
- b. Melakukan, membuat analisa ekonomis/analisa kredit yang diperlukan untuk setiap proses pemberian kredit berdasarkan kelayakan, kelaziman dan prinsip-prinsip pemberian kredit yang wajar.
- c. Mengusulkan kepada lembaga credit committee untuk setiap pemerian kredit yang diproses/ditangani untuk mendapatkan *approval*.
- d. Memelihara dan membina hubungan baik dengan nasabah baik intern maupun antar bagian dalam rangka menjaga mutu

pelayanan kepada masyarakat sehingga berada pada tingkat yang memuaskan.

- e. Melakukan marketing/*silicitasi* nasabah baik dalam rangka penghimpunan sumber-sumber dana masyarakat maupun alokasi pemberian kredit secara efektif dan terarah.

6) Bidang Umum dan Personali

Tugas dan tanggung jawab bidang umum dan personalia, antara lain:

- a) Menginventarisir kebutuhan karyawan perusahaan dan kemudian menyediakan sepanjang sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- b) Memelihara/menjaga harta/inventaris kantor agar tetap dalam kondisi yang baik.
- c) Menyiapkan, melaksanakan pembayaran gaji karyawan sesuai dengan ketentuan direksi.

7) *Teller*

Tugas dan tanggung jawab *teller*, antara lain:

- a) Melakukan pekerjaan sebagai kuasa bank dalam hal penerimaan setoran tunai maupun cek/bilyet giro bank lain, maupun penarikan/pembayaran yang dilakukan oleh nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

- b) Bertanggung jawab atas keselamatan ketepatan dalam menghitung uang baik pada saat pembayaran maupun pada saat penerimaan.
- c) Setiap menutup buku kasir dan menghitung saldo kas sesuai dengan voucer yang ada bersama-sama dengan pimpinan.
- d) Membuat kas register berdasarkan *courepokus*.
- e) Membuat laporan kas harian yang dilaporkan kepada direktur.

8) *Accounting*

Tugas dan tanggung jawab accounting, antara lain:

- a) Membukukan semua transaksi-transaksi usaha dengan dilampiri bukti pendukung yang sah.
- b) Berkewajiban membuat laporan secara rutin menyangkut laporan keuangan perusahaan baik untuk manajemen.
- c) Menyimpan semua arsip pembukuan voucer-voucer dan bukti transaksi kas dengan baik dan teratur.
- d) Melakukan koreksi pembukuan sepanjang telah dikonfirmasi kepada direksi.

Melakukan tindakan-tindakan yang diperlukan untuk menjaga, memelihara posisi keuangan perusahaan sesuai dengan petunjuk/policy manajemen-manajemen agar senantiasa berada pada posisi sehat, baik aspek kuantitatif maupun aspek kualitatif.

9) *Satpam*

- a. Menjaga dan menyelenggarakan keamanan dengan baik
- b. Membina kerjasama dan koordinasi dengan aparat keamanan yang terkait.
- c. Membuat laporan situasi keamanan dalam buku register
- d. Membina hubungan baik dengan pihak intern maupun ekstern nasabah BMT.

5. Produk-Produk BMT BIMA

Adapun produk-produk yang dikeluarkan oleh BMT BIMA berupa layanan simpanan dan pembiayaan atau kredit.⁸

a. Simpanan

Jenis-jenis tabungan yang ada di BMT BIMA antara lain; pertama, simpanan suka rela (si rela). Tabungan ini merupakan tabungan yang setoran maupun penarikannya dapat dilakukan setiap saat pada hari jam kerja. Keuntungan yang diperoleh nasabah ialah; jaminan keamanan oleh pihak BMT, memperoleh bagi hasil, bisa diambil sewaktu-waktu, bagi hasil akan dihitung berdasarkan saldo rata-rata harian dan diberikan setiap bulan yaitu 30: 70. Perbandingan bagi hasil ini (30 % untuk penabung) sekaligus akan menambah saldo tabungan para nasabah.

Pembukaan rekening pada tabungan ini, atas nama perorangan atau lembaga minimal Rp 10.000,00. Setoran selanjutnya Rp 1.000,00. Saldo minimal atas tabungan yang diambil Rp 10.000,00

⁸ Brosur BMT BIMA Demak

dan jika dalam waktu 6 bulan tidak ada penambahan tabungan atas saldo minimal, maka pihak BMT BIMA secara otomatis akan menutup rekening tabungan tersebut dengan dikenakan biaya Rp 10.000,00. Untuk mempermudah pelayanan, BMT BIMA juga pengambilan tabungan di toko-toko setoran dari Rp. 100.000,00.

Kedua, simpanan sukarela Berjangka (si suka). Tabungan bentuk ini penarikannya (oleh pihak penabung) dilakukan dalam jangka waktu tertentu. Jenis tabungan ini lebih banyak dikenal dengan istilah DEPOSITO.

Keuntungan yang diperoleh oleh nasabah ialah; memperoleh bagi hasil yang lebih besar dari jenis tabungan si rela, jaminan kenyamanan dan keamanan, dapat dijadikan sebagai jaminan kredit. Adapun ketentuan jangka waktu dan bagi hasilnya adalah; untuk penabung jangka waktu 3 bulan nisbah bagi hasilnya 65:35 (35% untuk penabung), untuk penabung jangka waktu 6 bulan bagi hasilnya 60:40 (40% untuk penabung), dan untuk penabung jangka waktu 12 bulan bagi hasilnya 50:50 (50% untuk penabung).

Pembukaan rekening pada tabungan SI SUKA atas nama perorangan atau lembaga juga minimal Rp 250.000,00 beserta foto copy KTP yang masih berlaku. Penyimpanan/pengembalian simpanan sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan. Adapun bagi hasil atas simpanan dapat diambil pada setiap bulannya, atau pada saat jatuh tempo.

Setiap tahunnya, jumlah layanan tabungan dan deposito terus meningkat. Per 31 Desember 2011, tercatat jumlah nasabah simpanan harian (TAMPAN) 1.972 orang dan 300 rekening deposito 49 TAKABUL. Tuntutan untuk memperluas wilayah pelayanan, jumlah permohonan pembiayaan baru, permohonan penambahan plafon pembiayaan, terus ada dan cenderung meningkat. Ini merupakan indikator positif dari kepercayaan masyarakat.

Ketiga Simpaqur (simpanan Qurban) simpanan yang dikhususkan untuk persiapan niat suci berqurban. Setoran awal Rp 15.000,- setoran selanjutnya Rp. 10.000,- dan dapat dilakukan setiap hari kerja.

Keempat (Simpanan Amanah) simpanan khusus untuk shodaqoh, hibah, zakat, dan wakaf. Pengalokasian dana Amanah disalurkan dalam bentuk pembiayaan (*Qardul Hasan*). Yaitu pinjaman kebajikan untuk usaha yang produktif, bagi yang berhak dalam hal ini peminjam hanya wajib mengembalikan pokok tanpa tambahan apapun dan disalurkan untuk sumbangan Masjid, beasiswa dan bantuan sosial.

b. Pembiayaan

Dana yang terkumpul kemudian disalurkan melalui produk layanan pembiayaan. Pembiayaan merupakan penyaluran dana BMT kepada pihak ketiga berdasarkan kesepakatan pembiayaan

antara BMT dengan pihak lain dengan jangka waktu tertentu dan nisbah bagi hasil yang disepakati.

Adapun produk pembiayaan yang ada di BMT BIMA adalah :⁹

1. *Mudharabah*

pembiayaan modal sepenuhnya oleh Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil sesuai dengan tambahan keuntungan yang disepakati, dilakukan melalui kerja sama usaha antara dua pihak, dimana pemilik modal/bank (*shohibul maal*) menyediakan misal 100%, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola usaha (*mudhorib*) dengan jenis ataupun bentuk usaha yang telah disepakati.

2. *Musyarakah*

Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil yang ketentuannya disesuaikan dengan ketentuan penyertaan, berguna bagi anda yang kekurangan dana dalam mengembangkan usaha.

3. *Murabahah*

Pembiayaan dengan prinsip jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, dengan pihak bank selaku penjual dan nasabah selaku pembeli. Pembayaran dapat dilakukan secara angsuran sesuai dengan kesepakatan atau sekaligus jual beli antara

⁹ Ringkasan eksekutif BMT BIMA

bank selaku penyedia barang dengan nasabah yang memesan untuk membeli barang.

4. *Bai Bitsaman Ajil*

pembiayaan dengan sistem jual beli yang dilakukan secara angsuran terhadap pembelian suatu barang jumlah kewajiban yang harus di bayar oleh nasabah sebesar jumlah harga barang dengan mark-up yang telah disepakati.

5. *Qordul Hasan*

Al qord adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat di tagih atau di minta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan.

Prosedur bagi calon nasabah

Prosedur yang harus ditempuh untuk calon nasabah apabila mau menabung di BMT BIMA dengan langkah-langkah:¹⁰

- 1) Calon penabung datang sendiri ke Kantor BMT BIMA
- 2) Mengisi formulir pendaftaran disertai foto copy KTP
- 3) Memenuhi setoran tabungan awal minimal Rp 5.000,00
- 4) Penabung akan langsung diberi buku tabungan tanpa dibebani administasi.

Sedangkan prosedur pengajuan pembiayaan adalah harus menempuh langkah-langkah:¹¹

¹⁰ Wawancara dengan anita veronika marketing BMT BIMA pada tanggal 3 Oktober 2012

- 1) Calon mengajukan permohonan pembiayaan
- 2) Menyerahkan identitas diri yang sah
- 3) Mengisi buku daftar permohonan
- 4) Mendapatkan penjelasan dari pengelola BMT BIMA mengenai jangka pelunasan, cara pembayaran kembali, penggunaan pembiayaan, dll.
- 5) Mengisi formulir permohonan pembiayaan
- 6) Sebelum diterima atau ditolak permohonannya, BMT BIMA akan melakukan survei ke tempat usaha untuk memastikan kebenaran data yang telah didapat dan mencari informasi dari berbagai pihak yang dianggap perlu.
- 7) Tahap berikutnya analisis pembiayaan
- 8) Jika pada tahap analisis calon nasabah dianggap layak mendapat pembiayaan dan kondisi BMT BIMA memungkinkan, BMT BIMA dapat menerima permohonannya.
- 9) Terhadap permohonan yang diterima, calon nasabah kemudian dipersilahkan untuk membaca surat perjanjian atau akad pembiayaan.

Setelah semua tahapan selesai, calon nasabah diwajibkan membayar sejumlah biaya administrasi yang sebesar 2% dari jumlah pinjaman dan nasabah juga membayar uang cadangan

¹¹ Ibid

resiko (C/R) untuk mengantisipasi terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan di kemudian hari.

6. Sistem operasional BMT BIMA¹²

Sebagaimana BMT pada umumnya, BMT BIMA dalam menjalankan aktivitas ekonominya mempunyai tiga jenis, yaitu; sektor jasa keuangan, sektor sosial atau pengelolaan zakat-infak-shadaqah (ZIS) serta sektor riil.

a. Sektor jasa keuangan

Kegiatan jasa keuangan yang dikembangkan oleh BMT BIMA berupa penghimpunan dana dan menyalurkannya melalui kegiatan pembiayaan dari dan untuk anggota atau non anggota. Kegiatan ini dapat disamakan secara operasional dengan kegiatan simpan pinjam dalam koperasi atau kegiatan perbankan secara umum. Namun demikian, karena sebagai lembaga keuangan Islam, BMT BIMA dapat disamakan dengan sistem perbankan/lembaga keuangan yang berdasarkan kegiatannya dengan syari'at Islam. Ini terlihat dari produk-produk jasanya yang kurang lebih sama dengan yang ada dalam perbankan Islam.

Penghimpunan dana BMT BIMA diperoleh melalui simpanan, yaitu dana yang dipercayakan oleh nasabah kepada BMT untuk disalurkan ke sektor produktif dalam bentuk pembiayaan.

¹² Ringkasan eksekutif BMT BIMA

Simpanan ini dapat berbentuk tabungan *wadi'ah*, simpanan *mudharabah* jangka pendek dan jangka panjang.

b. Sektor sosial atau pengelolaan ZIS

Kegiatan pada sektor ini adalah pengelolaan zakat, infak dan shadaqah, baik yang berasal dari Dompot Dhu'afa maupun yang berhasil dihimpun oleh BMT. Sektor ini merupakan salah satu kekuatan BMT karena juga berperan dalam pembinaan agama bagi para nasabah sektor jasa keuangan BMT. Dengan demikian, pemberdayaan yang dilakukan BMT tidak terbatas pada sisi ekonomi, tetapi juga agama. Diharapkan pula para nasabah BMT tersebut akan turut memperkuat sektor sosial BMT ini dengan menyalurkan ZIS-nya kepada BMT.

Pembinaan yang telah dilakukan kaitannya dengan ini adalah *Qardul al-Hasan* yaitu pembiayaan kebijakan yang diberikan atas dasar sosial yang mana sumber dananya berasal dari Baitul Mal. Anggota yang menerima hanya diwajibkan membayar pokoknya saja. Selain pembiayaan *Qard al-Hasan*, BMT BIMA juga memberikan beasiswa bagi yang berprestasi terhadap nasabah BMT. Setiap tahunnya BMT BIMA dapat memberikan beasiswa pada 50 siswa-siswi di beberapa sekolah yang jumlah keseluruhannya Rp 6.900.000,00 (enam juta sembilan ratus ribu rupiah).

c. Sektor riil

Kegiatan sektor riil merupakan bentuk penyaluran BMT. Namun berbeda dengan kegiatan sektor jasa keuangan yang penyalurannya berjangka waktu tertentu, penyaluran dana pada sektor riil bersifat permanen atau jangka panjang dan terdapat unsur kepemilikan di dalamnya.

Penyaluran dana tersebut selanjutnya disebut investasi atau penyertaan. Investasi yang dilakukan BMT BIMA dapat dengan mendirikan usaha baru atau dengan cara membeli saham.

B. MURABAHAH BERMASALAH DI BMT BIMA DEMAK

1. Pembiayaan *Murabahah* bermasalah

Pembiayaan *Murabahah* merupakan salah satu produk unggulan yang ada di BMT BIMA Demak dalam *lending product*.¹³ Prinsip dasar BMT adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana dari dan untuk masyarakat. Untuk itu, BMT sebagai lembaga keuangan dalam bentuk Koperasi Simpan Pinjam Unit Syari'ah tidak lepas dari prinsip operasional tersebut, diantaranya melalui pembiayaan *Murabahah*, sebagai langkah untuk menyalurkan dana yang dihimpun oleh BMT.

Pembiayaan *Murabahah* merupakan interpretasi dari pembiayaan berdasarkan prinsip jual beli, hal ini dimungkinkan untuk menghindari praktek sistem bunga yang di praktekkan di Bank Konvensional.

Bagi semua calon debitur yang akan mendapatkan pembiayaan murabahah dari BMT harus melalui permohonan secara tertulis, baik

¹³ Wawancara dengan bapak arifin, selaku pimpinan BMT BIMA tanggal 18 Oktober 2012

untuk pembiayaan baru, perpanjangan jangka waktu, maupun tambahan pembiayaan. Terhadap permohonan yang diterima, calon nasabah kemudian dipersilahkan untuk membaca surat perjanjian atau akad pembiayaan. Selanjutnya kedua belah pihak sepakat untuk mengatur perjanjian ini dengan syarat-syarat sebagai berikut :¹⁴

Pasal 1 Jumlah Pembiayaan, USP menyetujui untuk menyediakan pembiayaan Sebesar, dengan pembayaran akan dilakukan untuk (...) kali angsuran sebesar, angsuran pertama dimulai tanggal...dan angsuran berikutnya akan dilakukan setiap hari/minggu/bulan.

Pasal 2 Cara Penarikan Pembiayaan, USP wajib merealisasikan pembiayaan apabila NASABAH telah memenuhi ketentuan sebagai berikut :

- a) Nasabah telah menyerahkan kepada USP, semua dokumen yang di minta;
- b) Nasabah telah menandatangani perjanjian ini dan perjanjian yang telah di isyaratkan;
- c) Bukti-bukti pemilikan barang jaminan telah di serahkan dan surat pengikatannya telah diterima USP;

Pasal 3 Cidera Janji, Nasabah di nyatakan cidera janji apabila :

¹⁴ Dokumentasi BMT BIMA

- a. Nasabah tidak melaksanakan kewajiban pembayaran tepat pada waktunya sesuai dengan jadwal tersebut yang disebut pada pasal 1 di atas.
- b. Nasabah telah memberikan dukungan dan keterangan yang tidak benar.

Dalam hal terjadi hal-hal tersebut di atas, maka USP akan memberikan kesempatan kepada nasabah/debitur untuk memulihkan keadaan selama 30 (tiga puluh) hari terhitung sejak diterimanya pemberitahuan, apabila nasabah belum juga melaksanakannya, maka USP berhak menjual barang jaminan yang diberikan nasabah kepada USP.

Pembiayaan *murabahah* yang disalurkan oleh BMT BIMA Demak adalah sebagai berikut, yang telah dikelompokan berdasarkan kolektibilitas pembiayaan yang telah ditetapkan oleh bank yaitu lancar, kurang lancar, diragukan dan macet.¹⁵

Di BMT BIMA Demak pembiayaan *murabahah* bermasalah digolongkan menjadi 4 jenis pembiayaan dengan kriteria sebagai berikut :¹⁶

- 1) Pembiayaan lancar

Suatu pembiayaan dikatakan lancar, apabila memenuhi kriteria dibawah ini, yaitu sebagai berikut :

¹⁵ Wawancara dengan Bpk. Arifin, selaku pimpinan BMT BIMA 18 Oktober 2012

¹⁶ Ringkasan eksekutif BMT BIMA

- a) Tidak terdapat tunggakan pokok,tunggakan margin keuntungan karena penarikan.
 - b) Terdapat tunggakan pokok akan tetap,
 - (1) Belum melebihi 1 bulan, bagi pembiayaan yang ditetapkan masa angsurannya kurang dari 1 bulan.
 - (2) Belum melebihi 3 bulan, bagi pembiayaan yang ditetapkan masa angsurannya 2 bulanan atau 3 bulanan.
 - (3) Belum melampaui 6 bulan, bagi pembiayaan yang ditetapkan masa angsurannya ditetapkan 4 bulan lebih
 - c) Terdapat tunggakan margin keuntungan akan tetapi
 - (1) Belum melampui 1 bulan, pembiayaan yang ditetapkan masa angsurannya kurang dari 1 bulan
 - (2) Belum melampui 3 bulan, bagi pembiayaan yang ditetapkan masa angsurannya 1 bulan
- 2) Pembiayaan kurang lancar

Pembiayaan digolongkan kurang lancar apabila memuhi kriteria dibawah ini :

- (a) Terdapat tunggakan angsuran pokok
 - (1) Melebihi 1 bulan dan belum sampai 2 bulan bagi pembiayaan yang ditetapkan masa angsurannya lebih dari 1 bulan

(2) Melebihi 3 bulan dan belum sampai 6 bulan bagi pembiayaan yang ditetapkan masa angsurannya 2 bulanan atau 3 bulanan

(3) Melebihi 6 bulan tetapi belum sampai 12 bulan bagi pembiayaan yang ditetapkan masa angsurannya ditetapkan 6 bulan lebih.

(b) Terdapat tunggakan margin keuntungan

(1) melampui 1 bulan tetapi belum melampui 3 bulan bagi pembiayaan yang ditetapkan masa angsurannya kurang dari 1 bulan

(2) melampui 3 bulan tetapi belum sampai 6 bulan bagi pembiayaan yang ditetapkan masa angsurannya lebih dari 1 bulan

3) Pembiayaan diragukan

Pembiayaan digolongkan diragukan tidak memenuhi kriteria lancar dan kurang lancar, tetapi dapat disimpulkan bahwa :

a) Pembiayaan masih dapat diselamatkan dan agunannya bernilai sekurang-kurangnya 75% dari hutang peminjam termasuk margin/

b) Pembiayaan tidak dapat diselamatkan tetapi agunannya masih bernilai sekurang-kurangnya 100% dari hutang peminjam.

4) Pembiayaan macet

Pembiayaan dikatakan macet, apabila nasabah tersebut memiliki kriteria sebagai berikut :

- a. Tidak memenuhi lancar, kurang lancar dan diragukan
- b. Memenuhi kriteria diragukan tetapi jangka waktu 21 bulan sejak digolongkan pembiayaan diragukan belum ada pelunasan.

Pembiayaan bermasalah pada BMT BIMA Demak adalah pembiayaan yang tergolong dalam kolektibilitas kurang lancar, diragukan dan macet.¹⁷

Pembiayaan *murabahah* bermasalah merupakan suatu keadaan dimana nasabah sudah tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada bank seperti yang telah diperjanjikan dalam perjanjian pembiayaan.

Pembiayaan *murabahah* yang disalurkan BMT BIMA

TAHUN	PEMBIAYAAN MURABAHAH	
	Debitur	Total Pembiayaan
2009	446	Rp 1.262.950.000
2010	651	Rp 1.635.110.000
2011	792	Rp 2.060.055.000

Sumber : komposisi Pembiayaan *Murabahah* BMT BIMA Demak

Berdasarkan komposisi pembiayaan *murabahah* yang disalurkan dalam laporan keuangan BMT BIMA tahun 2009, 2010 dan 2011. Pada

¹⁷ Wawancara dengan Bpk Arifin, Selaku Pimpinan BMT BIMA pada tanggal 18 Oktober 2012

tahun 2009 pembiayaan mencapai Rp 1.262.950.000,- per tahun. Kemudian pembiayaan pada tahun 2010 rata-rata mengalami kenaikan yaitu Rp 1.635.110.000,- dan kemudian pada tahun 2012 mengalami peningkatan yang signifikan yaitu Rp 2.060.055.000,- hal tersebut bahwa pembiayaan murabahah di BMT BIMA sangat diminati oleh para usaha kecil menengah, non ukm dan pembiayaan *murabahah* ini merupakan produk unggulan BMT BIMA.

Kontribusi pembiayaan *murabahah* disalurkan ke berbagai sektor sebagai berikut :¹⁸

No	Sektor	Rata-Rata 2009-2011
1	Pertanian	20%
2	Perdagangan	35%
3	Perindustrian	24%
4	Perikanan	11%
5	Jasa	5%
6	Konsumsi	5%

Sumber : Data BMT BIMA

Dari data diatas sector yang mendominasi tertinggi diatas adalah Perdagangan karena BMT BIMA dekat dengan pasar sedo.

1. Pertanian

¹⁸ Wawancara dengan Fitriah, SE selaku Accounting BMT BIMA pada tanggal 4 Oktober 2012

Pembiayaan yang diberikan berupa pembelian pupuk, pembelian benih dan lain sebagainya.

2. Perdagangan

Pembiayaan untuk modal usaha dagang yang ada dipasar-pasar atau usaha pengusaha kecil atau micro lainnya.

3. Industri

4. Perikanan

Pembelian dengan pembelian bibit ikan

5. Jasa

6. Konsumsi

Realisasi tingkat kolektibilitas pembiayaan *Murabahah*

Kolektibilitas	Tahun 2009		Tahun 2010		Tahun 2011	
	Debitur	Jumlah	Debitur	Jumlah	Debitur	Jumlah
Lancar	420	1.189.325.112	632	1.587.387.896	770	2.002.831.250
Kurang lancar	15	42.475.896,86	13	32.651.966,2	17	44.218.352,17
Diragukan	6	16.990.358,74	4	10.046.758,83	3	7.803.238,636
Macet	5	14.158.632,29	2	5.023.379,416	2	5.202.159,091

Sumber : Bagian pembiayaan BMT BIMA Demak

Dari data diatas bahwa kolektibilitas pembiayaan *murabahah* yang dikatakan pembiayaan murabahah bermasalah pembiayaan kurang lancar, diragukan dan macet.

Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah

TAHUN	Pembiayaan <i>Murabahah</i>		Prosentase
	Debitur	Jumlah	
2009	26	73.624.887.89	3,1%
2010	19	47.722.104,45	4%
2011	22	57.223.749,9	3,3%

Sumber : BMT BIMA Demak

Dari data diatas dapat dilihat bahwa pada tahun 2009 pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh BMT BIMA kepada debitur adalah sebesar Rp 1.262.950.000 dan pembiayaan bermasalah yang terjadi sebesar Rp. 73.624.887.89 atau sebesar 3,1% berjumlah 26 debitur yang bermasalah. Tahun berikutnya 2010 jumlah pembiayaan *murabahah* diberikan debitur semakin meningkat yaitu sebesar Rp 1.635.110.000 dengan pembiayaan bermasalah Rp 47.722.104,45 atau sebesar 4% berjumlah 19 debitur yang bermasalah dan pada tahun 2011 mengalami peningkatan dari pembiayaan *murabahah* yang diberikan sebesar Rp 2.060.055.000 dengan pembiayaan bermasalah 57.223.749,9 atau sebesar 3,3% berjumlah 22 debitur yang bermasalah.

2. Faktor penyebab pembiayaan *murabahah* bermasalah di BMT BIMA¹⁹

i. Faktor dari nasabah

a. Keadaan ekonomi nasabah, adalah karena keadaan ekonomi nasabahnya yang memang tergolong lemah usahanya, seperti: pedagang dan petani. Disamping itu juga karakter dari nasabahnya yang memang sulit untuk membayar angsurannya, sehingga jika petugas BMT BIMA melakukan penagihan, banyak nasabah yang tidak mengangsur. Sebagai contoh, seorang pedagang dan petani cabe di pasar sedo mengajukan pembiayaan dengan *akad murabahah* kepada BMT BIMA guna pembelian bibit cabe, pada saat penanaman harga jual Cabe Rp. 6.000 tetapi pada saat panen, harga jual menurun drastis menjadi 1.500. hal ini akan berakibat pada pembiayaan yang dilakukan nasabah yaitu karena terjadi penurunan harga hasil panen maka nasabah membayar cicilan tidak sesuai dengan perjanjian yang telah dilakukan.

b. Usahanya tidak lancar

Nasabah BMT BIMA yang kebanyakan adalah pedagang kecil di pasar, terkadang ketika petugas dari BMT BIMA melakukan penagihan, mereka selalu menolak untuk memberikan angsurannya, dengan alasan usaha atau dagangnya sepi, dan tidak ada keuntungan yang lebih dari hasil usahanya. Dari hasil survey dan wawancara

¹⁹ Wawancara dengan bpk Arifin, selaku pimpinan BMT BIMA tanggal 18 Oktober 2012

kepada nasabah atau anggota pembiayaan, kebanyakan faktor penyebab dari pembiayaan bermasalah adalah karena keadaan usaha anggota tidak berkembang.

Contoh : Ibu Tuminah selaku pedagang di pasar sedo mengajukan pembiayaan dengan akad *murabahah* kepada BMT BIMA untuk pembelian gerobak guna perlengkapan usahanya sebesar Rp 2.000.000 dengan jangka 10 bulan dan setelah negoisasi dan disepakati BMT BIMA menetapkan keuntungan sebesar Rp 200.000 jadi totalnya 2.200.000. untuk angsuran pokoknya sebesar Rp 200.000 dan angsuran *mark up* nya sebesar Rp 20.000 Jadi, angsuran total Ibu Tuminah sebesar Rp. 220.000 dibayar setiap bulannya. Bulan pertama sampai ke empat ibu tuminah mampu mengangsur dengan baik. Tapi bulan kelima ibu tuminah tidak bisa mengangsur kembali dikarenakan dagangannya sepi dari pembeli sehingga mempengaruhi pada pendapatannya.

c. Kelemahan karakter

Karakter merupakan kepribadian seseorang yang dari sinilah orang lain dapat menilai karakter orang tersebut, apakah orang tersebut berkepribadian baik atau sebaliknya. Jika memang karakter tersebut tidak baik, maka hal itu sangat merugikan bagi BMT BIMA, karena nasabah tersebut tidak ada iktikad baik untuk melakukan pelunasan terhadap pembiayaannya, bahkan ada juga karakter yang memang sengaja tidak mau melunasi pinjamannya, walaupun nasabah tersebut tergolong mampu atau karena ada kebutuhan lain yang

dirasa lebih penting dari pada sekedar melunasi hutangnya. Contoh : Tuan Wartono mengajukan pembiayaan kepada BMT BIMA untuk pengadaan sepeda motor Honda Supra X harga di dealer senilai Rp. 12.000.000, dengan jangka waktu satu tahun dan setelah negosiasi BMT BIMA menetapkan keuntungan (*mark-up*) sebesar Rp. 1.200.000, atau 10% dari harga pokok, jadi total harga jualnya Rp. 13.200.000. Bulan pertama tuan wartono tidak mengangsur kemudian petugas BMT mendatangi rumahnya, setelah bertemu beralasan belum ada uang. Kedua kalinya tidak ada dirumah, ketiga kalinya beralasan uangnya habis untuk berobat.

d. Musibah

Musibah seperti kecelakaan, gagal panen, kebakaran dan lain sebagainya hal ini berdampak juga terhadap kelancaran pelunasan pembiayaan, karena bisa saja usaha para nasabah atau tempat usahanya rusak akibat musibah yang dialaminya. Contoh : Tuan Karim mengajukan pembiayaan kepada BMT BIMA sebesar Rp.986.000 dengan akad *Murabahah*, setelah dilakukan penelitian maka dianggap layak dan mendapatkan pembiayaan sebesar Rp.986.000. untuk pembelian computer guna modal kerja rental, pembelian barang dilakukan oleh nasabah dengan penuh tanggung jawab. Selanjutnya barang tersebut dinyatakan di beli oleh Tuan Karim dengan harga Rp.1.064.000. dan pembayarannya di lakukan dengan cicilan selama empat bulan dengan cicilan perbulannya

sebesar Rp.246.500. untuk angsuran pokok dan Rp.19.700 untuk angsuran *mark-up*. Jadi, angsuran total Tuan Karim sebesar Rp.266.200. dibayar setiap bulannya. Akan tetapi setelah melakukan angsuran selama dua bulan Tuan Karim mengalami musibah kebakaran sehingga dia tidak mampu lagi untuk melunasinya.

Prosentase dari tahun 2009 sampai tahun 2011

FAKTOR	Prosentase Rata-rata dari tahun 2009-2011
Keadaan ekonomi	5%
Usahanya tidak lancar	15%
Kelemahan karakter	2%
Musibah	1%

Sumber : BMT BIMA

ii. Faktor dari BMT BIMA sendiri²⁰

a. Kelemahan analisis

Faktor analisis kelayakan pembiayaan yang tidak sesuai dengan keadaan nasabah sebenarnya, dapat menyebabkan pembiayaan bermasalah. Karena setiap melakukan analisis pembiayaan calon nasabah harus berdasarkan data yang benar-benar akurat, dan agar pihak BMT BIMA dapat menentukan layakanya calon nasabah

²⁰ Ibid

tersebut dibiayai. Maka sebelum melakukan analisis, biasanya pihak BMT meminta laporan pendapatan yang diterima calon nasabah tersebut selama satu tahun terakhir, dan juga perkembangan usahanya. Akan tetapi kebanyakan pada pedagang kecil tidak memiliki laporan tersebut, jadi apa yang diminta petugas BMT mengenai kondisi keuangan dan usahanya hanya sebatas perkiraan.

b. Kecerobohan *Account Officer* dalam melakukan penagihan

Penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah biasanya terjadi kelalaian petugas dari BMT BIMA, dalam hal ini *Account Officer* yang terkadang sengaja tidak melakukan tugasnya untuk mengambil angsuran nasabah yang sudah jatuh tempo, dengan alasan karena waktunya sudah tidak memungkinkan melakukan penagihan.

3. Solusi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah

BMT BIMA dalam menyelesaikan nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah sebagai berikut :²¹

a. Untuk pertama kalinya pihak BMT melakukan komunikasi kekeluargaan terlebih dahulu dengan cara bersilaturrehmi dan melakukan kunjungan kenasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah.

b. Melakukan *rescheduling* (penjadwalan ulang)

Rescheduling merupakan kebijakan BMT BIMA yang berkaitan dengan jangka waktu kredit atau pembiayaan. Sehingga dari

²¹ Ibid

rescheduling ini diharapkan nasabah yang bermasalah mendapat keringanan dalam hal sebagai tersebut :

- a) Memperpanjang jangka waktu pembiayaan, dalam hal ini nasabah diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu pembiayaan. Sebagai contoh dari waktu yang ditetapkan diawal perjanjian 6 bulan menjadi 1 tahun sehingga nasabah mempunyai waktu lebih lama dari yang ditetap diawal perjanjian.
- b) Memperpanjang jangka waktu angsuran, hampir sama seperti jangka waktu pembiayaan hanya saja dalam waktu mengangsur pihak nasabah diberi kelonggaran waktu dalam mengangsur. Sebagai contoh, dari awal perjanjian sudah ditetapkan jumlah angsurannya sebanyak 36 kali setelah melakukan perpanjangan menjadi 48 kali.
- c) Penurunan jumlah untuk setiap angsuran yang mengakibatkan perpanjangan jangka waktu pembiayaan

Apabila dengan di *rescheduling* yang dilakukan BMT BIMA belum memberikan hasil yang nyata dengan kata lain pihak debitur masih sulit membayar angsuran pokok maupun tambahan pinjaman, maka proses *reconditioning* pembiayaan bisa dilaksanakan BMT BIMA.

c. *Reconditioning* (persyaratan kembali)

- a) Perubahan sebagian atau

b) Seluruh persyaratan pembiayaan yang meliputi : jadwal pembayaran, jangka waktu atau persyaratan lainnya sejauh tidak merubah maksimum saldo pembiayaan.

d. Surat Peringatan (SP)

Surat peringatan diberikan kepada nasabah yang dikatakan ragu atau macet. Untuk surat peringatan pertama, berisi tentang pemberitahuan bahwa angsurannya sudah terlambat sekian kali, untuk surat peringatan kedua berisi teguran bahwa segera mungkin nasabah yang bersangkutan melunasi pinjamannya, surat peringatan terakhir karena tidak ada respon dari nasabah yang bermasalah berisi ajakan untuk melakukan musyawarah terhadap nasabah tersebut.

e. *Likuidasi* Jaminan (Agunan)

Likudasi agunan merupakan jalan terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak mempunyai iktikad baik, ataupun sudah tidak mampu lagi melunasi hutang-hutangnya. Akan tetapi bagi BMT BIMA *likuidasi* agunan belum pernah dilakukan. Karena pada prinsipnya membantu masyarakat kecil, maka BMT BIMA lebih mengutamakan kedekatan pelanggan, walaupun hal tersebut sangat merugikan bagi pihak BMT BIMA sendiri.

Sedangkan bagi nasabah yang benar-benar tidak bisa lagi membayar angsurannya, BMT BIMA tidak serta merta langsung membawa nasabah tersebut ke jalur hukum, apalagi jika nasabah tersebut memang orang yang digolongkan kedalam 8 *asnaf* yaitu

orang-orang yang wajib dizakati. Terhadap nasabah yang memang keadaanya seperti itu, BMT BIMA langsung melakukan penghapus bukuan, dan menggolongkan nasabah tersebut sebagai *gharim* yaitu orang-orang yang tidak dapat membayar hutangnya.

Tabel Penyelesaian Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah

Kategori	Tahun		
	2009	2010	2011
Lancar	Pemantauan usaha nasabah dan Pembinaan dengan pelatihan-pelatihan		
Kurang lancar	<i>Rescheduling</i>		
Diragukan	<i>Rescheduling</i> dan <i>Reconditioning</i>		
Macet	<i>Qardul Hasan</i> dan Penghapus bukuan	<i>Qardul Hasan</i>	Penghapus bukuan

Sumber : BMT BIMA