

**MEKANISME PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA PRODUK
PEMBIAYAAN PRODUKTIF DI BMT MARHAMAH CABANG
PURWOREJO**

TUGAS AKHIR

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya Perbankan Syariah



Oleh :

MEILINA MINARTI

122503024

**PROGRAM STUDI (D3) PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN WALISONGO SEMARANG**

2015

Taufiq Hidayat, LC., MIS.
Perum PEPABRI Rt. 02 Rw. 05
Boro Kulon Banyu Urip Purworejo

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eksemplar
Hal : Naskah Tugas Akhir (TA)
An. Meilina Minarti
Assalamu'alaikum Wr.Wb

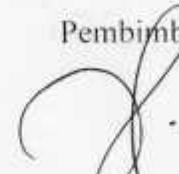
Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka bersama ini saya kirimkan naskah Tugas Akhir (TA) Saudari:

Nama : Meilina Minarti
Nim : 122503024
Jurusan : D3 Perbankan Syari'ah
Judul : "MEKANISME PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA PRODUK PEMBIAYAAN PRODUKTIF DI BMT MARHAMAH CABANG PURWOREJO"

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir Saudari tersebut segera diujikan. Demikian harap menjadi maklum.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Pembimbing



Taufiq Hidayat, LC., MIS.

NIP : 1972037 200604 1 002



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Prof. Dr. Hamka Km 02 Semarang Telp/fax. (024) 76012910

PENGESAHAN

Tugas Akhir Saudara : Meilina Minarti
NIM : 122503024
Judul : MEKANISME PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA PRODUK
PEMBIAYAAN PRODUKTIF DI BMT MARHAMAH CABANG
PURWOREJO

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

28 Mei 2015

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

Ketua Sidang


Drs. Saekhu, MH.
NIP.19690120 199403 1 002

Penguji I


H. Much. Fauzi, SE., MM
NIP. 19730217 200604 1 001

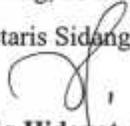


Pembimbing

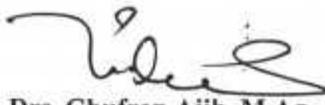

Taufiq Hidayat, LC., MIS.
NIP. 1972037 200604 1 002

Semarang, 28 Mei 2015

Sekretaris Sidang


Taufiq Hidayat, LC., MIS
NIP. 1972037 200604 1 002

Penguji II


Drs. Ghufroon Ajib, M.Ag.
NIP. 19660325 199203 1 001

MOTTO

نَآئِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُنَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ
اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu.”

(QS. An-Nisa': 29)

PERSEMBAHAN

Tugas Akhir ini saya persembahkan untuk :

1. Allah SWT yang telah memberikan sinar kasih-Nya.
2. Kedua orang tuaku yang selalu meyayangiku, mencurahkan segenap kasih sayang dan yang telah membiayai, menyekolahkan, dan menuntun langkahku untuk menggapai cita-cita, ridho bapak dan ibu adalah semangat perjuanganku.
3. Kakak-kakakku yang selalu menemani dalam penyelesaian Tugas Akhir.
4. Segenap keluargaku, terimakasih atas do'a dan dukungan selama ini.
5. Terimakasih bapak Drs. Saekhu, MH yang telah membimbing study selama 6 semester.
6. Bapak Taufiq Hidayat, Lc., MIS terimakasih telah memberikan bimbingan Tugas Akhir ini.
7. Keluarga besar mahasiswa D3 Perbankan Syariah angkatan 2012 yang telah membantu pembuatan Tugas Akhir.
8. Para pegawai KJKS BMT Marhamah Cab. Purworejo yang telah banyak membantu dan memberikan pengarahan kepada penulis.
9. Untuk sahabat-sahabatku yang selalu memberikan kebaikan dan semangat yang luar biasa.
10. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu yang telah membantu dalam penulisan Tugas Akhir ini.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang telah pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga Tugas Akhir ini tidak berisi satu pun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, Mei 2015

Deklarator,



Meilina Minarti

122503024

ABSTRAK

Salah satu produk lending di BMT Marhamah cabang Purworejo adalah pembiayaan dengan akad murabahah, yang dapat diaplikasikan dalam jual beli barang untuk penambahan modal kerja. Latar belakang dari Tugas Akhir ini adalah apabila anggota ingin mengajukan pembiayaan murabahah untuk penambahan modal usaha apakah anggota membeli peralatan atau barang untuk meningkatkan usahanya di BMT Marhamah. Padahal BMT Marhamah cabang Purworejo sebagai lembaga keuangan tidak memiliki peralatan atau barang yang anggota inginkan.

Permasalahan yang akan dibahas dalam Tugas Akhir ini adalah bagaimana mekanisme pembiayaan murabahah pada penambahan modal usaha di BMT Marhamah cabang Purworejo dan bagaimana resiko yang dihadapi BMT Marhamah Cabang Purworejo ketika memberikan pembiayaan murabahah.

Penelitian yang dilakukan adalah penelitian kualitatif, yaitu penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Dalam pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara, dokumentasi, dan studi pustaka.

Dalam Tugas Akhir ini menyimpulkan bahwa anggota yang ingin mengajukan pembiayaan murabahah pada penambahan modal usaha harus mengikuti prosedur yang ditetapkan BMT Marhamah Cabang Purworejo. Adapun prosedurnya adalah nasabah datang mengajukan surat permohonan pembiayaan kepada BMT Marhamah Cabang Purworejo yang akan diterima oleh kasir atau *account officer*. Dengan menyertakan foto copy identitas KTP suami istri, kartu keluarga, akte nikah beserta foto copy kepemilikan barang jaminan yang dijamin, dan melampirkan foto suami istri 1 lembar. Petugas akan melakukan wawancara terlebih dahulu untuk mengetahui apakah pembiayaan yang dibutuhkan adalah pembiayaan konsumtif atau produktif. Untuk penilaian pembiayaan murabahah pada penambahan modal usaha yang ditetapkan oleh BMT Marhamah Cabang Purworejo adalah 5C yang terdiri dari *character, capacity, capital, condition, dan collateral*. Adapun resiko dari pembiayaan murabahah dan strategi penanganan pembiayaan bermasalah yang dilakukan oleh BMT Marhamah Cabang Purworejo adalah dengan melakukan *rescheduling*.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillah Wasyukurillah, senantiasa penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan nikmat kepada semua hamba-Nya, sehingga sampai saat ini kita masih mendapatkan ketetapan Iman dan Islam.

Shalawat dan salam semoga tetap tercurah kepada junjungan kita Rasulullah Muhammad SAW pembawa rahmat bagi makhluk sekian alam, keluarga, sahabat dan para tabi'in serta kita umatnya, semoga kita senantiasa mendapat syafa'at dari beliau.

Pada penyusunan Tugas Akhir ini tentulah tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak, baik dalam ide, kritik, saran maupun dalam bentuk lainnya. Oleh karena itu penulis menyampaikan terima kasih sebagai penghargaan atau peran sertanya dalam penyusunan Tugas Akhir ini kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Muhibbin, M.Ag, selaku Rektor IAIN Walisongo Semarang
2. Bapak Dr. H. Imam Yahya, M. Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
3. Bapak Johan Arifin, S. Ag, MM selaku Kaprodi Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang.
4. Bapak Taufiq Hidayat, LC., MIS selaku dosen pembimbing yang telah memberikan arahan, masukan, kritikan serta bimbingan kepada penulis dalam penulisan Tugas Akhir ini.
5. Bapak Drs. Saekhu, MH selaku walistudi yang telah memberikan arahan serta bimbingan kepada penulis selama 6 semester.
6. Untuk bapak dan Ibu Dosen Prodi Perbankan Syariah yang maaf tidak bisa saya sebutkan satu persatu, terimakasih atas segala ilmu dan pengetahuan yang bermanfaat yang telah kalian berikan selama saya menuntuyut ilmu di UIN Walisongo Semarang.
7. Bapak Nur Haryadi, SE, selaku Manager Pemasaran KJKS BMT Marhamah Cabang Purworejo yang telah memberikan izin bagi penulis untuk melakukan penelitian Tugas Akhir.
8. Pak Budi, pak Edi, Pak Catur, Pak Didit, Ibu Dana, Ibu Aslikhatul selaku karyawan KJKS BMT Marhamah Cabang Purworejo yang telah memberikan banyak informasi untuk kepentingan penulisan Tugas Akhir.

9. Bapak dan ibuku tercinta yang selalu memberikan doa, kasih sayang serta semangatnya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik.
10. Teman-teman seperjuangan, terutama anak-anak D3 Perbankan Syari'ah UIN Walisongo Semarang angkatan 2012. Terima kasih atas kerja sama, motivasi, inspirasi, dan kekompakannya.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari kesempurnaan. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun. Akhirnya penulis berharap semoga Tugas Akhir ini bermanfaat bagi penulis pada khususnya dan pembaca pada umumnya.

Semarang, 28 Mei 2015

Penulis

Meilina Minarti

NIM : 112503024

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
DEKLARASI	vi
ABSTRAKSI	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Permasalahan	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian	3
E. Kajian Pustaka	4
F. Kerangka Teori	5
G. Metodologi Penelitian	6
H. Sistematika Penulisan	7
BAB II : PEMBAHASAN UMUM MURABAHAH	
A. Pengertian Murabahah	9
B. Landasan Hukum Murabahah	11
C. Rukun dan Syarat Jual Beli Murabahah.....	15
D. Ketentuan Umum Murabahah.....	18
BAB III : GAMBARAN UMUM KJKS BMT MARHAMAH	
A. Sejarah Berdirinya	19
B. Pengelola BMT MARHAMAH	20
C. Visi dan Misi BMT MARHAMAH	34
D. Ruang Lingkup Kegiatan	34
E. Produk-produk BMT MARHAMAH	35

F. Penerapan Pembiayaan Murabahah	37
G. Alur Pengajuan Pembiayaan Murabahah.....	38
H. Analisa Pembiayaan.....	40
I. Proses Persetujuan Pembiayaan Murabahah.....	43
BAB IV : PEMBAHASAN DAN ANALISA	
A. Analisa Pembiayaan Murabahah	45
B. Resiko Pembiayaan Murabahah BMT MARHAMAH	46
C. Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah	46
D. Mitigasi Resiko Pembiayaan Murabahah	51
BAB V : PENUTUP	
A. Kesimpulan	53
B. Saran	53
C. Penutup	54
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Setelah berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI) timbul peluang untuk mendirikan bank-bank yang berprinsip syari'ah. Operasionalisasi BMI kurang menjangkau usaha masyarakat kecil dan menengah, maka muncul usaha untuk mendirikan bank dan lembaga keuangan mikro, seperti BPR Syari'ah dan BMT yang bertujuan mengatasi hambatan operasionalisasi BMI tersebut.¹

Perkembangan lembaga-lembaga keuangan syari'ah tergolong cepat salah satu alasannya adalah karena keyakinan yang kuat di kalangan masyarakat muslim bahwa perbankan konvensional itu mengandung unsur riba yang dilarang agama Islam. Rekomendasi hasil loka karya utama bunga tentang bunga bank dan perbankan itu ditujukan kepada Majelis Ulama Indonesia (MUI) kepada pemerintah dan seluruh umat Islam.

Seiring dengan perkembangan zaman BMT sekarang menjadi lembaga keuangan yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat luas BMT tidak hanya membantu dalam hal pemodalan untuk usaha saja namun sekarang BMT juga sudah mulai membantu masyarakat dalam hal pembiayaan barang – barang produktif seperti halnya untuk pembelian barang sebagai modal kerja. Penduduk Indonesia sebagian besar merupakan golongan ekonomi menengah ke bawah, eksistensi lembaga keuangan yang bisa menyentuh lapisan inilah yang perlu dikembangkan agar kualitas kehidupan masyarakat mengalami perkembangan. BMT pada dasarnya merupakan pengembangan dari konsep ekonomi Islam, terutama dalam bidang keuangan.

Secara yuridis keberadaan BMT didasarkan pada Undang-Undang Republik Indonesia No. 25 Tahun 1992 tentang perkoperasian pasal 44 ayat 3 yang berbunyi "Pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam oleh koperasi diatur lebih lanjut dengan peraturan pemerintah". Sedangkan peraturan pemerintah yang berkaitan dengan tersebut adalah peraturan pemerintah no. 9 tahun 1995 tentang pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam oleh koperasi yakni berbunyi "Pemberian imbalan dapat berupa bunga atau dalam bentuk lainnya berupa prinsip bagi hasil".

¹ Sudarsono, Heri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*, Yogyakarta : Ekonisia, 2003, hlm. 85

Kegiatan usaha yang dilakukan lembaga keuangan adalah sebagai penghimpun dan penyalur dana masyarakat. Pinjaman (pembiayaan) merupakan kegiatan BMT yang sangat penting dan menjadi penunjang kelangsungan hidup BMT tersebut, jika dikelola dengan baik. Sebaliknya pengelolaan pembiayaan yang tidak baik akan banyak menimbulkan masalah bahkan akan menyebabkan ambruknya lembaga keuangan tersebut.²

Dari sekian banyak produk pembiayaan yang ada di BMT, murabahah merupakan produk pembiayaan yang paling sering digunakan. Hal tersebut disebabkan oleh mudahnya operasional dan kepastian keuntungan atau margin yang akan didapat oleh pihak BMT serta tingkat resiko yang tidak terlalu tinggi.

Dalam waktu bersamaan pula, BMT telah memberikan pembiayaan melebihi dana yang berhasil dihimpun, yang dimungkinkan oleh semakin membaiknya modal sendiri maupun mulai ada kepercayaan dari bank syari'ah untuk kerjasama.

Murabahah merupakan akad jual beli antara pihak BMT dengan anggota yang mana harga pokok dan margin telah diketahui oleh kedua belah pihak dan didasarkan atas dasar suka sama suka (antaradhim). Oleh karenanya menjadi hal yang sangat menarik apabila kita lebih dalam tentang kebijakan yang diberikan Lembaga keuangan syari'ah dalam menentukan harga jual murabahah.

Untuk merealisasikan konsep ideal tersebut, lembaga keuangan syari'ah harus dikelola secara maksimal berdasarkan prinsip – prinsip amanah, sidiq, fathonah, dan tablig, termasuk dalam hal penetapan margin keuntungan.

Namun demikian, operasional akad murabahah untuk segi produktif dilembaga keuangan syari'ah belum begitu banyak masyarakat yang tahu akan hal itu.

Manajemen resiko (*risk management*) adalah suatu cara atau pengambilan keputusan yang rasional dalam keseluruhan proses penanganan resiko untuk mengendalikan tingkat resiko yang dialami bank Syari'ah. Manajemen resiko ini juga merupakan bagian dari prinsip kehati – hatian bank Syari'ah dalam menjaga amanah yang diberikan nasabah kepada bank Syari'ah.

² Panduan Unit Simpan Pinjam Syari'ah, PT BMI dengan Dep.Kop. Pengusaha Kecil dan Menengah, 1999, hlm 51.

Pembiayaan *murabahah* merupakan pembiayaan yang banyak digunakan oleh bank – bank Syari'ah karena proses dan prakteknya lebih mudah dibanding dengan pembiayaan yang lainnya. *Murabahah* juga mempunyai tingkat resiko yang lebih kecil dibandingkan dengan akad pembiayaan lainnya. Tapi bukan berarti pembiayaan *murabahah* ini tidak mempunyai resiko yang dapat mengakibatkan bank jatuh bangkrut, melainkan resiko pembiayaan *murabahah* ini bisa lebih ditekan dengan langkah – langkah yang tepat tentunya. Peran bagian analisis pembiayaan disini sangatlah penting untuk proses pembiayaan, tapi tidak jarang para analisis pembiayaan suatu bank menggunakan analisis *terjun bebas*, yaitu segala sesuatu kemungkinan tidak diperhitungkan dengan detail. Untuk menekan resiko pembiayaan *murabahah* bank Syari'ah harus menempatkan pos – pos pengaman pembiayaan seperti penyisihan aktiva produktif dan penempatan agunan yang diberikan nasabah sebagai jaminan pembiayaan.

Berdasarkan latar belakang di atas penulis tertarik untuk mengetahui lebih dalam tentang penanganan pembiayaan bermasalah *murabahah* di BMT Marhamah Cab. Purworejo yang dituangkan dalam tugas akhir ini dengan judul “ MEKANISME PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA PRODUK PEMBIAYAAN PRODUKTIF “

B. Permasalahan

Dalam penelitian ini ada beberapa pokok yang menjadi permasalahan dalam penulisan tugas akhir ini :

1. Bagaimana mekanisme pembiayaan *murabahah* pada produk pembiayaan produktif di BMT Marhamah Cab. Purworejo ?
2. Apa resiko yang dialami KJKS BMT Marhamah pada pemberian pembiayaan produktif?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui penerapan akad *murabahah* pada pembiayaan di BMT Marhamah.
2. Untuk mengetahui prosedur dan mekanisme pembiayaan produktif di BMT Marhamah.
3. Untuk mengetahui penanganan resiko pembiayaan produktif di BMT Marhamah.

D. Manfaat Penelitian

Dari hasil penelitian ini diharapkan memperoleh manfaat bagi pihak yang terkait antara lain :

a. BMT

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu memberikan tambahan dan masukan bagi BMT Marhamah agar dapat berkembang lebih baik lagi sesuai dengan ketentuan akhlak dan prinsip syari'ah.

b. Bagi penulis

Diharapkan penulis mendapatkan tambahan pengetahuan yang selama ini hanya didapat secara teoritis. Dan penulis mengharapkan dapat menerapkan praktik murabahah yang sesungguhnya pada Lembaga Keuangan Syari'ah.

c. Masyarakat / pihak yang berkepentingan

Diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi masukan positif atau sebagai sumber informasi tambahan serta menambahkan khasanan bacaan ilmiah.

E. Kajian Pustaka

Untuk membantu penelaahan yang lebih mendetail seperti yang sudah dikemukakan dilatar belakang masalah, maka penulis mencoba melakukan kajian awal terhadap pustaka maupun karya-karya yang mempunyai relefansi terhadap topik yang hendak diteliti. Beberapa relefansi terhadap topik yang hendak diteliti. Beberapa referensi yang menjadi rujukan penulisan diantaranya adalah :

Buku karya Ascarya dengan judul “Akad dan Pembiayaan Produk Bank Syari'ah 2008 buku terbitan PT. RajaGrafindo Persada ini menjawab pertanyaan dari masyarakat tentang perbankan syari'ah mulai dari dasar hukum hingga serangkaian operasionalnya. Selain itu buku ini juga membahas tentang gambaran yang cukup jelas terkait dengan perbankan Islam baik yang menyangkut cara kerja, ruang lingkup kegiatan demikian juga fasilitas-fasilitas pembiayaan yang dimanfaatkan oleh masyarakat.³

Buku dengan judul “Bank Syari'ah Dari Teori ke Praktik karya Dr. Muhammad Syafi'i Antonio, M.Ec buku terbitan Gema Insani ini menjelaskan banyak hal yang terkait dengan operasional bank syariah mulai dari produk, akad, manajemen bank syariah dan hukum islamnya. Dari segi manajemen diantaranya terdapat beberapa bab

³ Ascarya, “Akad dan Pembiayaan Produk Bank Syariah, 2008”, Jakarta : PT. RajaGrafindo Persada

yang memfokuskan kajian kepada manajemen funding dan landing. Sehingga buku ini dirasa relevan dengan tema penelitian yang penulis usung.⁴

Sedangkan untuk literature penelitian terdahulu terdapat beberapa karya yang penulis jumpai yang membahas tentang penerapan akad murabahah dalam pembiayaan di bank syari'ah. Diantaranya yaitu dalam penelitian yang dilakukan oleh Ubaedul Mustofa, dengan judul penelitiannya "Penerapan akad murabahah pada pembiayaan penambahan modal usaha di BPRS Artha Amanah Ummat Ungaran Semarang" Objek dan barang yang diperjual-belikan pada pembiayaan modal usaha di BPRS Artha Amanah Ummat Ungaran Semarang meliputi tentang mekanisme pembiayaan murabahah pada penambahan usaha di BPRS Artha Amanah Ummat Ungaran Semarang, perhitungan margin keuntungan pembiayaan murabahah pada penambahan modal usaha, prinsip penilaian pembiayaan murabahah pada penambahan modal usaha BPRS Artha Amanah Ummat Ungaran Semarang. Dari penelitian yang dilakukan oleh Pratiwi Dewi Rabawati dapat disimpulkan bahwa pengertian murabahah di BPRS Artha Amanah Ummat adalah pembiayaan berupa talangan dana yang dibutuhkan nasabah untuk membeli suatu barang/ jasa dengan kewajiban mengembalikan talangan dana tersebut seluruhnya ditambah margin keuntungan BPRS sesuai dengan jangka waktu yang ditentukan. Mekanisme pembiayaan murabahah pada penambahan modal usaha di BPRS Artha Amanah Ummat nasabah harus mengikuti prosedur yang telah ditentukan BPRS Artha Amanah Ummat untuk dilakukannya analisis/ survey sebelum realisasi pembiayaan guna meyakinkan pihak BPRS menganalisa kelayakan bagi nasabah untuk diberikan pembiayaan dengan menggunakan prinsip penilaian 5C yaitu : *Character, Capacity, Capital, Condition*, dan *Collateral* yang dijadikan pihak BPRS untuk mengantisipasi terjadinya kredit macet.⁵

F. Kerangka Teori

Dasar pemikiran yang digunakan dalam penelitian ini adalah mekanisme akad murabahah pada produk pembiayaan produktif di BMT Marhamah Cab. Purworejo.

Murabahah memberi banyak manfaat kepada bank syariah maupun nasabah. Manfaat yang diperoleh bank syariah salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu,

⁴ M. Syafi'i Antonio, "*Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*". (Jakarta: PT. Gema Insani)

⁵ Pratiwi Dewi Rabawati, "Penerapan Akad Murabahah Pada Pembiayaan Modal Usaha di BPRS Artha Amanah Ummat Ungaran Semarang.", Tidak dipublikasikan

sistem murabahah juga sangat sederhana, hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah. Sedangkan manfaat bagi nasabah adalah membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan barang dan dapat diterapkan pada produk pembiayaan untuk pembelian barang.

Pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.

Dari data inilah proposal ini membahas tentang Mekanisme Akad Murabahah Pada Produk Pembiayaan Produktif.

G. Metodologi Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang dilakukan dengan terjun langsung ke lapangan untuk menggali dan meneliti data yang berkenaan dengan mekanisme akad murabahah pada produk pembiayaan produktif.

Sedangkan pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, yaitu pendekatan yang lebih menekankan analisisnya pada proses penyimpulan induktif, serta pada analisis terhadap dinamika hubungan antar fenomena yang diamati dengan menggunakan logika ilmiah.

2. Sumber Data

a. Data Primer

Data yang diperoleh langsung dari subyek penelitian dengan menggunakan alat pengukur atau pengambilan data langsung pada sumber obyek sebagai sumber informasi yang dicari⁶.

Data primer penulis, mengumpulkan langsung dari sumber utama atau dari data penulis sendiri. Dalam hal ini, penulis melalui interview dengan Manajer Administrasi di BMT Marhamah Cab. Purworejo dan interview dengan karyawan.

⁶ Husein Umar, *Research Methods in Finance and Banking*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, cet. ke-2, 2002, hlm 82

b. Data Sekunder

Adalah data primer yang telah diolah lebih lanjut, yang disajikan oleh pihak pengumpul data primer.⁷ Penulis memperoleh data sekunder dari data historis BMT Marhamah Wonosobo, studi literatur, laporan penelitian dan laporan keuangan yang diterbitkan BMT Marhamah Cab. Purworejo maupun internet dan lain-lain.

3. Metode pengumpulan Data

a. Observasi

Metode observasi adalah pengamatan secara sesama terhadap suatu obyek dengan menggunakan indera baik langsung atau tidak langsung (dengan alat bantu). Observasi yang dilakukan penulis dengan mengamati secara langsung permasalahan akad murabahah pada BMT Marhamah Cab. Purworejo.

b. Wawancara

Metode wawancara adalah metode pengumpulan data dengan cara tanya jawab sepihak antara pewawancara dengan koresponden. Wawancara dengan karyawan untuk memperoleh data dan keterangan tentang murabahah.

c. Metode Dokumentasi

Adalah mencari data tentang hal-hal yang berkaitan dalam pembahasan penelitian ini, yang berupa arsip-arsip dan pedoman umum kegiatan operasional BMT Marhamah Cab. Purworejo.

4. Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode deskripsi. Analisis deskripsi bertujuan untuk memberikan deskripsi mengenai subyek penelitian berdasarkan data dan variabel yang diperoleh dari kelompok subyek yang diteliti. Data-data yang diperoleh kemudian penulis analisa dengan mengaitkan antara mekanisme pembiayaan produktif dan resiko pembiayaan murabahah di BMT Marhamah Cab. Purworejo dengan teori dan konsep yang ada.

⁷ *Ibid.*

H. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan tugas akhir ini menggambarkan struktur organisasi penyusunan yang terdapat dalam bab yang masing-masing bab menurut bab menurut urutan.

1. Bagian Muka

Bagian ini memuat sampul halaman judul, halaman pengesahan, halaman moto dan persembahan halaman kata pengantar, halaman daftar isi.

2. Bagian Isi

Penulisan dalam bagian ini dirinci menjadi bab-bab dan sub-sub yaitu :

BAB I: PENDAHULUAN

Pada bagian ini penulis akan latar belakang masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode penelitian, dan sistematika penelitian.

BAB II: PEMBAHASAN UMUM MURABAHAH

Mengulas tentang pengertian murabahah, dasar dan landasan hukum pembiayaan murabahah, syarat dan rukun murabahah,serta macam-macam murabahah.

BAB III: GAMBARAN UMUM BMT MARHAMAH CABANG PURWOREJO

Dalam bab ini dipaparkan tentang gambaran umum BMT Marhamah Cab. purworejo, visi, misi, pengelolaan usaha, struktur organisasi, dan produk-produk BMT Marhamah Cab. Purworejo.

BAB IV: PEMBAHASAN DAN ANALISA

Mengulas tentang pihak-pihak terkait dalam pembiayaan murabahah, serta penerapan akad murabahah dalam pembiayaan modal usaha di KJKS BMT Marhamah Cab. Purworejo.

BAB V: PENUTUP

Sebagai bab terakhir dari keseluruhan rangkaian pembahasan dan berisi kesimpulan, saran, dan penutup.

BAB II

PEMBAHASAN UMUM MURABAHAH

A. Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Kata murabahah secara bahasa adalah bentuk mutual (bermakna saling) yang diambil dari bahasa Arab, yaitu *ar-ribhu* yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan).¹ Hakikatnya adalah menjual barang dagang dengan harga (modal) yang diketahui penjual dan pembeli dengan tambahan keuntungan yang jelas. Jadi, *murabahah* artinya saling mendapatkan keuntungan.²

Secara terminologi yang dimaksud dengan murabahah adalah pembelian barang dengan pembayaran yang ditangguhkan dalam kurun waktu 1 bulan, 2 bulan, 3 bulan, dan seterusnya dengan jangka waktu yang disepakati. Pembiayaan murabahah diberikan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan produksi (inventory).³

Muhammad Syafi'I Antonio mengutip Ibnu Rusyid, mengatakan murabahah adalah jual beli barang pada harga asal ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Dalam akad ini, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.⁴

Transaksi Murabahah dalam bentuk syari'ah tidak bias dilepaskan dari ketentuan fiqih islam. Transaksi ini harus memenuhi syarat sahnya jual beli pada umumnya, sehingga transaksinya sah dan hasilnya halal.⁵

¹ Abdullah al-Musghli dan Shalah ash-Shawi, *Fiqh Ekonomi Keuangan Islam*, terj. Abu Umar Basyir (Jakarta: Darul Haq, 2004), hlm.198

² Ibid

³ Karnaen a. Perwaatmadja dan Muhammad Syafi'I Antonio, *Apa Dan Bagaimana Bank Islam* (Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Prima Yasa, 1999, hlm 25

⁴ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Islam: Dari Teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm

⁵ Muhammad Ridwan, *Kontruksi Bank Syari'ah Indonesia* (Yogyakarta: Pustaka SM, 2007, hlm 79

Salah satu skim fiqih yang paling populer digunakan oleh perbankan syari'ah jual beli *murabahah*. Transaksi *murabahah* ini lazim dilakukan oleh Rasulullah SAW dan para sahabatnya. Secara sederhana, *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut dengan ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%.⁶

Sedangkan dalam profit BMT Marhamah diterangkan bahwa *murabahah* adalah para pihak kedua sebagai pemesan untuk membeli, dan pihak pertama sebagai penyedia barang yang berasal dari milik pihak ketiga, yang didalamnya perjanjian jual belinya dinyatakan dengan jelas dan rinci mengenai barang, harga beli pihak pertama dan harga jual pihak pertama kepada pihak kedua sehingga termasuk didalamnya keuntungan yang diperoleh pihak pertama, serta persetujuan pihak kedua untuk membayar harga jual pihak pertama tersebut secara tangguh, baik secara sekaligus (lumpsum) atau secara angsuran.

Jadi, pada intinya *murabahah* merupakan kegiatan dari bentuk jual beli, di mana barangnya diterima di depan, sementara pembayarannya kemudian (ditangguhkan). Dalam *murabahah* pihak BMT mendapatkan margin yang telah disepakati oleh kedua belah pihak sebelum terjadinya akad/perjanjian. Sistem pembiayaan ini sangat tepat untuk memenuhi kebutuhan nasabah terhadap barang-barang modal.

Menurut sifat penggunaannya pembiayaan di bagi menjadi dua yaitu :

- a. **Pembiayaan konsumtif**, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.
- b. **Pembiayaan produktif**, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produktif, dalam arti luas yaitu, untuk meningkatkan usaha, baik usaha produktif, perdagangan, maupun investasi. Pembiayaan produktif dapat dibagi

⁶ Karim Adiwarmarman Azwar, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: IIT Indonesia 2003), hlm 161

menjadi dua menurut keperluannya : a). Pembiayaan modal kerja yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan peningkatan produksi, baik secara kualitatif, maupun secara kuantitatif, dan untuk keperluan perdagangan atau peningkatan utility of place dari suatu barang. b). pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang – barang modal serta fasilitas – fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.⁷

2. Landasan Hukum Murabahah

1. Al-Qur'an

a) Al-Baqarah 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”⁸

b) Al-Maidah ayat 1

يَأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu.”⁹

2. Al-Hadist

a) Hadis Nabi riwayat Ibnu Majah:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ اللَّبِيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

Nabi bersabda: “Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.”(HR. Ibnu Majah dari Shuhaib)

b) Hadis Nabi riwayat Tirmidzi:

الصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا صُلْحًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا (رواه الترمذي عن عمرو بن عوف).

⁷ Muhammad Syafi’I Antonio, *Bank Islam: Dari Teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani Press,2001), hlm. 160 - 161

⁸ Al-Quran dan Terjemahannya. hlm. 102

⁹ Himpunan fatwa dewan syari’ah nasional, (Ciputat; CV. Gaung Persada. Cet ke-4 edisi revisi, 2006) hlm.

“Perdamaian dapat dilakukan di antara kaum Muslimin kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram; dan kaum Muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram.” (HR. Tirmizi dari Amr bin Auf).

3. Mekanisme Pembiayaan Murabahah oleh Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah.

Pertama: Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syari'ah:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
9. Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

Kedua : Ketentuan Murabahah kepada Nasabah

1. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
2. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
3. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
4. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
5. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
6. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
7. Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka
 - a. jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - b. jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Ketiga: Jaminan dalam Murabahah

1. Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
2. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Keempat : Hutang dalam Murabahah

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

Kelima: Penundaan Pembayaran dalam Murabahah

1. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya.
2. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Keenam: Bangkrut dalam Murabahah

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

Fatwa DSN-MUI No.17/DSN-MUI/IX/2000 tentang Sanksi Atas Nasabah Mampu Yang Menunda-nunda Pembayaran.

Pertama: Ketentuan Umum

1. Sanksi yang disebut dalam fatwa ini adalah sanksi yang dikenakan LKS kepada nasabah yang mampu membayar, tetapi menunda-nunda pembayaran dengan disengaja.
2. Nasabah yang tidak/belum mampu membayar disebabkan force majeure tidak boleh dikenakan sanksi.
3. Nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran dan/atau tidak mempunyai kemauan dan itikad baik untuk membayar hutangnya boleh dikenakan sanksi.
4. Sanksi didasarkan pada prinsip ta'zir, yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya.
5. Sanksi dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya ditentukan atas dasar kesepakatan dan dibuat saat akad ditandatangani.
6. Dana yang berasal dari denda diperuntukkan sebagai dana sosial.

Kedua :

Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.¹⁰

3. Rukun dan Syarat Jual Beli Murabahah

Dalam jual beli ada beberapa rukun jual beli menurut beberapa Mazhab, diantaranya adalah Mazhan Hanafi, dimana menurut Mazhab Hanafi rukun jual beli adalah *ijab* dan *qabul* yang menunjukkan adanya pertukaran atau kegiatan saling memberi dan menepati kedudukan *ijab* dan *qabul*.¹¹ Sedangkan menurut jumhur ulama' (selain

¹⁰ Ahmad Ifham Sholihin, Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 2010

¹¹ Wiroso, *Jual Beli Murabahah* (Yogyakarta: UII Press, cet ke-1, 2005, hlm 16)

mazhab hanafi) ada tiga rukun dalam jual beli, yaitu orang yang berakad (penjual dan pembeli), yang diakadkan (harga barang yang dihargai) dan sighthat (ijab dan qabul).¹²

Dari beberapa pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa rukun jual beli murabahah adalah :

1. Pihak yang berakad, yang dimaksud adalah si penjual (*Ba'i*) dan si pembeli (*musytari*) barang, adapun si penjual sebagai penyedia barang atau alat komuditas yang akad di jual belikan kepada si pembeli yang membutuhkan barang tersebut.
2. Objek yang di akadkan, ada dua objek yang di akadkan yaitu barang yang diperjual belikan dan harga yang akan atau sudah di jual (*Tsaman*) yang menjadi nilai tukar dari barang.
3. Sighthat (ijab dan qabul), ijab merupakan perkataan dari penjual kepada pembeli dan qabul merupakan perkataan pihak pembeli kepada penjual, ijab dan qabul harus memenuhi syarat yaitu, keadaan ijab dan qabul harus berhubungan walaupun lafazd keduanya berlainan.¹³

Para ulama' fiqih menyatakan bahwa unsur utama dari jual beli adalah kerelaan kedua belah pihak. Menurut para ulama' ijab qabul perlu di ungkapkan secara jelas dan transaksi yang bersifat mengikat kedua belah pihak, seperti akad jual beli, akad sewa, dan akad nikah.¹⁴

4. Syarat murabahah

1. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang disepakati.
3. Kontrak harus bebas dari riba.
4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli apabila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

¹² *Ibid*

¹³ Sudarsono, S.H, M.Si, *Pokok – Pokok Hukum Islam*, Jakarta : PT. Rineka Cipta 1993, hlm. 401

¹⁴ Adiwarmarman a. Karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, Jakarta : Gema Insani, 2001, hlm. 94

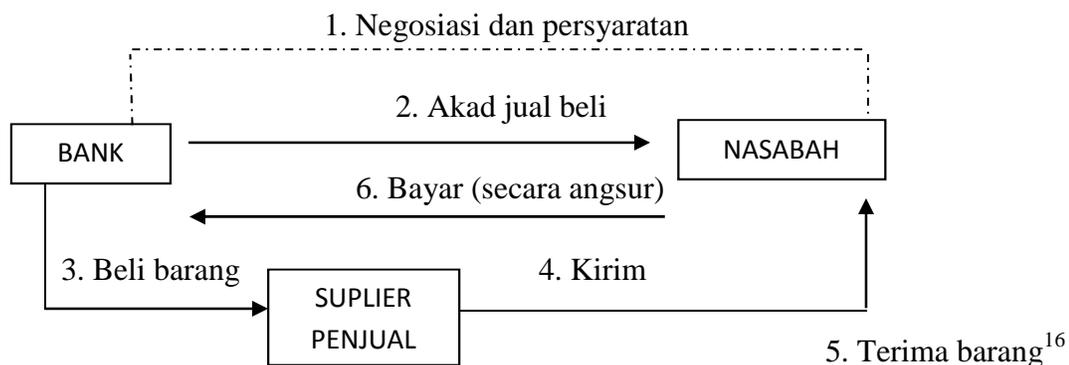
Secara prinsip, jika dalam syarat 1,4, atau 5 tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan yaitu :

1. Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
2. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuannya atas barang yang dijual.
3. Membatalkan kontrak.

Jual beli secara al-murabahah di atas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak.¹⁵ Artinya bahwa murabahah diatas merupakan syarat dari akad yang sebelumnya pihak penjual sudah memiliki barang atau produk yang akan di jual dan sudah ada perjanjian atau kontrak tertulis dari kedua belah pihak. Bila produk tersebut tidak dimiliki penjual, sistem yang digunakan adalah murabahah kepada pemesan pembelian. Hal ini dinamakan demikian karena si penjual semata – mata mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan si pembeli yang memesannya.

Gambar 1

Skema Pembiayaan Murabahah



Sumber : Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dan Praktek Keuangan*

¹⁵ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Islam: Dari Teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm. 102-103

¹⁶ *Ibid*, hlm 107.

Keterangan :

- BMT bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli BMT dari produsen ditambah keuntungan. Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran.
- Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlaku akad. Dalam perbankan, murabahah lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran cicilan.
- Dalam transaksi ini, bila sudah ada barang diserahkan segera kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh.

4. Ketentuan umum murabahah

- a. LKS dan mitra usaha harus melakukan akad murabahah yang bebas riba
- b. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariat islam
- c. LKS membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya
- d. LKS membeli barang yang diperlukan oleh mitra usaha atas nama LKS sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba
- e. LKS harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian misalnya, jika pembelian dilakukan secara hutang
- f. LKS kemudian menjual barang tersebut kepada mitra usaha dengan harga jual senilai harga beli barang beserta keuntungannya. Dalam hal ini pihak LKS secara jujur memberitahu harga pokok barang kepada mitra.
- g. Mitra usaha membayar barang yang telah disepakati harganya pada jangka waktu tertentu
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak LKS dapat mengadakan perjanjian khusus dengan mitra usaha.
- i. Jika LKS hendak mewakili kepada mitra usaha untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik LKS.

BAB III

GAMBARAN UMUM KJKS BMT MARHAMAH WONOSOBO

A. Sejarah berdirinya KJKS BMT Marhamah Wonosobo

Gagasan untuk mendirikan Koperasi/BMT muncul setelah mengikuti Pelatihan Pengembangan Lembaga Keuangan Syariah yang diselenggarakan pada bulan April 1995 oleh Koperasi Tamzis. Gagasan ini kemudian lebih dipertegas lagi setelah mengikuti Pelatihan Nasional Katalis BMT pada tanggal 22-24 Juli 1997 di Pusat Pelatihan Koperasi Jakarta yang diselenggarakan oleh P3UK dan Dep. PELMAS ICMi Pusat. Tujuan utamanya, selain berupaya menerapkan Sistem Ekonomi Syari'ah adalah membuka kesempatan usaha mandiri serta menggali dan mengembangkan potensi daerah.

Berbekal hasil pelatihan tersebut maka dibentuklah sebuah Tim "Persiapan Pendirian BMT" guna mempersiapkan segala sesuatunya. Hal utama yang dilakukan oleh Tim ini, di samping melakukan pendekatan dan konsultasi dengan tokoh masyarakat, pengusaha dan berbagai organisasi/instansi terkait, adalah melakukan studi banding dan magang di BMT yang telah beroperasi, antara lain di BMT Tamzis Kertek, BMT Saudara Magelang, BMT Ulul Albab Solo, dan lain-lain.

Alhamdulillah, berkat dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, pada tanggal 1 Oktober 1995, Tim tersebut berhasil menyelenggarakan Rapat Pembentukan BMT. Sesuai dengan amanat Rapat tersebut, maka pada tanggal 16 Oktober 1995, sebuah Lembaga Keuangan Syariah, yang kemudian lebih dikenal dengan nama BMT Marhamah mulai beroperasi.

Walaupun modal yang terhimpun pada waktu itu masih sangat minim, yakni hanya Rp. 875.000,- namun dengan kerja keras dan usaha yang sungguh-sungguh, modal/asset tersebut dapat terus ditingkatkan.

Atas dedikasi, komitmen dan perjuangan yang tak kenal lekang, sekalipun pada 6 bulan awal tanpa gaji, 5 (lima) orang sarjana pengangguran yang merintis lembaga ini dapat menunjukkan kinerja mercusuarinya yang hingga sekarang telah menorehkan prestasi yang membanggakan.

Bermula dari jalan kaki, merangkak pakai sepeda motor butut, Alhamdulillah sekarang sudah ada 5 buah mobil dan puluhan sepeda motor. Bahkan dari titik nol, sekarang dapat mengentaskan 137 orang karyawan yang dapat hidup mapan.

Dalam rangka pengembangan jaringan, KJKS BMT Marhamah juga telah melakukan kerjasama dengan berbagai instansi/organisasi terkait, diantaranya Dinas Perdagangan dan Kopersai, Unit PUKK PT. Taspen, PT. PNM, BSM Yogyakarta, BTN Syariah Yogyakarta, BNI Syariah Yogyakarta, DD Republika dan Asosiasi BMT Tingkat Lokal, Regional maupun Nasional.

Saat ini KJKS BMT Marhamah telah mempekerjakan 103 orang karyawan dengan 12 Kantor Cabang Pembantu dan 3 kantor diantaranya sudah berstatus milik sendiri.¹ Dalam perjalanannya KJKS BMT Marhamah mengalami banyak perubahan berkaitan dengan kepengurusan dan inovasi produk berdasarkan prinsip syari'ah yang diikuti perubahan yang lainnya. Diantaranya perubahan berkaitan dengan kepemimpinan. Berikut data singkat dari KJKS BMT Marhamah awal berdirinya :

1. Data Perusahaan/ Aspek Hukum KJKS BMT Marhamah

- | | |
|--------------------------|---|
| Legalitas | : Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) BMT Marhamah |
| Nama Direktur | : Nur Basuki,S.Ag |
| Nama Pengurus | |
| Ketua | : Ngadidjo,S.Pd |
| Sekretaris | : Taat Sumanto |
| Bendahara | : Fatah Yasin |
| 2. Alamat | : Jl. T. Jogonegoro Wsb. Telp. (0286) 321556/ 08122730929 |
| 3. Nomor Badan Hukum | : No. 13825/BH/KWK.11/III/98 Tgl. 31 Maret 1998
No. 04/PAD/KDK.11/IV/2008 Tgl. 2 April 2008 |
| 4. SIUP | : No. 503/33-84/PB/X/2008 Tgl. 18 Oktober 2008 |
| 5. TDP | : No. 112926500070 Tgl. 18 Oktober 2008 |
| 6. Ijin Usaha | : No. 52/SISPK/KDK.11/VII/2010 |
| 7. HO | : NOM. 530/020/HO/2008 Tgl. 18 Oktober 2008 |
| 8. NPWP | : No. 01.820.921.3-533.000 |
| 9. Tanggal Berdiri | : 16 Oktober 1995 |
| 10. Jumlah Anggota | : 249 orang |
| 11. Jumlah Pengurus | : 3 orang |
| 12. Organisasi Induk BMT | : a. Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK)
b. Koperasi FES Mitra DD Republika (KOFESMID)
c. BMT Center |

¹ Company profil BMT Marhamah Wonosobo

d. PT. Permodalan BMT Ventura

e. Inkopseyah BMT

f. Asosiasi BMT Seluruh Indonesia (ASBINDO)

13. Alamat Organisasi Induk : a. PINBUK Dati I Jawa Tengah

Jl. Cinde Utara Semarang

b. KOFESMID Kares. Kedu

Jl. Lettu Sugiarno Muntilan Magelang

c. Jl. Ir.H.Juanda No.50, Perkantoran Ciputat Indah Permai
F1 Ciputat Jakarta-15419 Telp. 021-7425835

d. EQUITY TOWER

27th Floor Suite F, SCBD Complex

Jl. Jend. Sudirman Kav 52 – 53 Jakarta Telp. (021)
290354428 – 9 Fax. (021) 29035430.

e. Komplek Ruko Mutiara Faza RA-3, Jl. Raya Condet No
27, Jakarta 13760. Telp/ Fax. 021-8408356

14. Status Kantor Pusat dan Kantor Cabang :

- | | |
|---|-----------------|
| 1) Kantor Pusat & Cabang Utama, Jl. T. Jogonegoro Wonosobo | : Milik Sendiri |
| 2) Cabang Wonosobo, Jl. A.Yani 21 Wonosobo | : Milik Sendiri |
| 3) Cabang Leksono, Jl. Raya Leksono Rt 1/1 Wonosobo | : Milik Sendiri |
| 4) Cabang Sukoharjo, Jl. Raya Sukoharjo – Wonosobo | : Sewa |
| 5) Cabang Kertek, Jl. Raya Parakan Km.0,1 Kertek | : Sewa |
| 6) Cabang Kaliwiro, Jl. Pasar Kaliwiro | : Sewa |
| 7) Cabang Purworejo, Jl. Brigjen Katamso Purworejo | : Sewa |
| 8) Cabang Banjarnegara, Jl. S.Parman Parakancangah Banjarnegara | : Sewa |
| 9) Cabang Wadaslintang, Jl. Raya Prembun Km. 1 Wadaslintang | : Sewa |
| 10) Cabang Watumalang, Jl. Raya Watumalang Km. 0,5 Watumalang | : Sewa |
| 11) Cabang Kalibawang, Jl. Raya Pasar Kalibawang | : Sewa |
| 12) Cabang Balekambang, Jl. Raya Pasar Balekambang-Selomerto | : Sewa |
| 13) Cabang Reco, Jl. Raya Parakan Km. 10 Kertek Wonosobo | : Sewa |
| 14) Cabang Randusari, Komplek Pasar Randusari, Kepil Wonosobo | : Sewa |

15. Kerjasama Bank :

BNI Cabang Wonosobo, BSM Yogyakarta, BRI Syariah Yogyakarta, BTN Syariah Yogyakarta, BNI Syariah Yogyakarta, Bank Muamalat Cabang Wonosobo, BMI, dll.

B. Pengelola BMT Marhamah

No	Jabatan	Nama	Jns Kelmn	Pendidikan
1.	Direktur	Nur Basuki, S. Ag <i>(Bersertifikat Kompetensi)</i>	Pria	Sarjana S-1
2.	Manajer Operasional	Kus Mulyanto, SE <i>(Bersertifikat Kompetensi)</i>	Pria	Sarjana S-1
3.	Manajer Pemasaran	Nur Hidayat, SE <i>(Bersertifikat Kompetensi)</i>	Pria	Sarjana S-1
	Staff	- Firman Yoga P, SE <i>(Bersertifikat Kompetensi)</i>	Pria	Sarjana S-1
		- Kus Dwy Edy, S.EI	Pria	Sarjana S-1
		-Slamet Ari Paryanto,S.T <i>(Bersertifikat Kompetensi)</i>	Pria	Sarjana S-1
4.	Manajer Internal Audit	Lilik Silowati, SH <i>(Bersertifikat Kompetensi)</i>	Wanita	Sarjana S-1
	Staff	- Tutik Setyawati, S.EI	Wanita	Sarjana S-1
		- Lita Wahyuningsih, S.P	Wanita	Sarjana S-1
5.	Manajer SDM & Litbang	Taufiq Rujiyanto, SP <i>(Bersertifikat Kompetensi)</i>	Pria	Sarjana S-1
6.	Manajer Maal	Khanif Rosyadi, S.Si	Pria	Sarjana S-1
	Staff	- Jati Dwi Arisman,S.EI	Pria	Sarjana S-1
		- Paryanto, S.EI	Pria	Sarjana S-1
7.	Bagian Legal	Tejo Muryono, SH	Pria	Sarjana S-1
8.	Pembukuan Pusat	Sugiharto Hadi Wibowo, S.EI	Pria	Sarjana S-1
9.	Sekretaris & Umum	Fina Listiana Harini, S.Pd	Wanita	Sarjana S-1
10.	Teller Pusat	Siti Nuriyah H, SE	Wanita	Sarjana S-1
11.	Programmer	Drupadi Hajar Nurrohmah	Wanita	D-3
12.	Office Boy	Banar Mujiono	Pria	SLTA
13.	Driver	Syukur Basuki	Pria	SLTA
14.	Keamanan	- Dwi Atmodjo	Pria	Kemiliteran
		- Muslimin	Pria	SLTP

		<ul style="list-style-type: none"> - Purwanto - Wachidun - Nur Hasan - Agus Eko Wahyono - Endra Asmara - Heri Hermawan - Sukisno - Nova Tri Prabowo 	Pria Pria Pria Pria Pria Pria Pria Pria	SLTA SLTP SLTA SLTA Sarjana S-1 SMA MI SMK
15.	CABANG UTAMA Manajer	Taat Ujianto, Amd <i>(Bersertifikat Kompetensi)</i>	Pria	Sarjana S-1
	Customer Service	Anisa Permanasari, S.Psi	Wanita	Sarjana S-1
	Pembukuan	Nur Haryati	Wanita	SMK/SLTA
	Teller	Novita Praptiningsih, A.Md	Wanita	D-3
	Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> - Eko Aryanto, SE - Andy Zulian,SE - Agus Setiyono - Chamada Saputra - Iskandar Zulkarnain 	Pria Pria Pria Pria Pria	Sarjana S-1 Sarjana S-1 D-3 SLTA SMK
16.	CABANG LEKSONO Manajer	Hadi Winarso, SE <i>(Bersertifikat Kompetensi)</i>	Pria	Sarjana S-1
	Customer Service	Yulia Selviani, SE	Wanita	Sarjana S-1
	Pembukuan	Aminatun	Wanita	SMK/SLTA
	Teller	Sri Maryati	Wanita	SLTA
	Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> - Sigit Mugiarto, S.Pd - Hendrik Setiawan,S.IP - M. Sidik Arsani - Faizal Nur Amri 	Pria Pria Pria Pria	Sarjana S-1 Sarjana S-1 SLTA Sarjana S-1
	Administrasi Pembiayaan	Galih Setiyawan	Pria	Sarjana S-1

17.	CABANG WONOSOBO Manajer Customer Service	Setya Adi R, S.Pt Zulia Fatmawati, SE	Pria Wanita	Sarjana S-1 Sarjana S-1
	Pembukuan Teller Pemasaran Administrasi Pembiayaan	Desi Kadarsih Hana Nursanti, A.Md - Mujib Subchan A.Md - Harum Buana - Kurniawan Indra Wibowo - Danang Setyaji - Galih Gumilang NT Desy Swastika Putri	Wanita Wanita Pria Pria Pria Pria Pria Wanita	SMK/SLTA D-3 D-3 Sarjana S-1 Sarjana S-1 SMK Sarjana S-1 Sarjana S-1
18.	CABANG SUKOHARJO Manajer Adm. Pembukuan Teller Marketing Administrasi Pembiayaan	Budi Wahyuono, SE <i>(Bersertifikat Kompetensi)</i> Pursilowati Wening Era Mandiri - Ahmad Kamali, S.EI - Amar Syarief , S.Sos - Afiyanto, A.Md - M. Abdul Azis Muslim, SH - Lukman Respati K - Raditya Bayu Satria Rachmalia Dewi S	Pria Wanita Wanita Pria Pria Pria Pria Pria Pria Wanita	Sarjana S-1 SMK/SLTA Sarjana S-1 Sarjana S-1 Sarjana S-1 D-3 Sarjana S-1 SMK SMK Sarjana S-1
19.	CABANG KERTEK Manajer Adm. Pembukuan Teller Marketing	Murad Al Baehaqi, S.EI <i>(Bersertifikat Kompetensi)</i> Umi Chanifah Vica Rahmawati, S.Ag - Fajar Hidayat,SE - Elia Mukti Wibowo	Pria Wanita Wanita Pria Pria	Sarjana S-1 SMK/SLTA Sarjana S-1 Sarjana S-1 D-3

		- Titin Jumiwati	Wanita	SLTA
23.	CABANG WADASLINTANG Manajer Adm. Pembukuan Teller Marketing	Agus Trinugroho, S.Pi <i>(Bersertifikat Kompetensi)</i> Indah Tri Setyani Kartika Prihastiana, SH - Rahmat Haryadi, SE - Wahyu Dwi S, SE - Iwan Budi S, S.Pd - Jauhar Kholis - Ahmad Basith	Pria Wanita Wanita Pria Pria Pria Pria Pria	D-3 SMK/SLTA Sarjana S-1 Sarjana S-1 Sarjana S-1 Sarjana S-1 Sarjana S-1 Sarjana S-1
24.	CABANG WATUMALANG Manajer Pembukuan Teller Pemasaran	Hery Sutoto, S.P <i>(Bersertifikat Kompetensi)</i> Astika Sri Dani Aryanti - M. Muajib HS, S.HI - Indrian Yusup Cahyanto - Sri Supadmi,S.Pd - Solehat	Pria Wanita Wanita Pria Pria Wanita Pria	Sarjana S-1 SMK/SLTA SLTA Sarjana S-1 SLTA Sarjana S-1 SMA
25.	CABANG KALIBAWANG Manajer Adm. Pembukuan Teller Marketing	Riyanto, SEI <i>(Bersertifikat Kompetensi)</i> Dewi Pandansari, SE Merita Rachma Anjarsari - Tri Widodo - Rony Prasetyo - Eko Sandi Sulistiono	Pria Wanita Wanita Pria Pria Pria	Sarjana S-1 Sarjana S-1 SMK/SLTA D-2 SLTA Sarjana S-1
26.	CABANG BALEKAMBANG Manajer Adm. Pembukuan	Ari Teguh S, SE <i>(Bersertifikat Kompetensi)</i>	Pria	Sarjana S-1

	Teller Marketing	Rindayu Pandan Arum Rini Ambarwati - M. Mujiyanto, SE - Hendarto Efendi - Husen Agung Setiawan	Wanita Wanita Pria Pria Pria	D-3 D-3 Sarjana S-1 SLTA SMK/SLTA
27	CABANG RANDUSARI Manajer Adm. Pembukuan Teller Marketing	Dwi Sunarko, SE <i>(Bersertifikat Kompetensi)</i> Muhsinah Lina Wulansari - Pujiyanto, SE - Fitrotus Suada - Endar Widya Kurniawan - Dewi Siti Maryam	Pria Wanita Wanita Pria Pria Pria Wanita	Sarjana S-1 SMK Sarjana S-1 Sarjana S-1 Sarjana S-1 Sarjana S-1 SMK/SLTA
28	CABANG RECO Manajer Adm. Pembukuan Teller Marketing	Budi Sutrisno, Amd <i>(Bersertifikat Kompetensi)</i> Puji Ismayani Imanniar Juwita,S.Pt - Sugiyono - Ardiansyah Putra - Satria Kusuma Prabawa - Agus Abdul Kholid	Pria Wanita Wanita Pria Pria Pria Pria	D-3 SMK/SLTA Sarjana S-1 STM Sarjana S-1 Sarjana S-1 Sarjana S-1

Sumber : Struktur Organisasi BMT Marhamah

Rekapitulasi Pengelola		
Pendidikan	Pria	Wanita
S2	-	-
S1	59 Orang	18 Orang
D2/D3	8 Orang	5 Orang
SLTA	25 Orang	18 Orang
Purnawirawan	1 Orang	
SLTP	2 Orang	-

SD	1 Orang	-
Jumlah	96 Orang	41 Orang

Sumber : Data yang diolah

Tugas dan wewenang masing-masing bagian pada (KJKS) BMT Marhamah sebagai berikut :

1. Badan Pengawas

Tugas-tugas :

- a. Menelaah (mereview) semua kegiatan dan peraturan koperasi yang berlaku apakah sesuai dengan aturan hukum, kesyariahan dan peraturan lain yang berlaku, etika serta tak nada benturan kepentingan maupun unsur-unsur yang melanggar kepatuhan.
- b. Memantau dan mengawasi tentang pola pelaksanaan manajemen di bidang kesyariahan.
- c. Menelaah masalah perilaku manajemen/karyawan yang menyangkut: pelaksanaan konsep syariah, benturan kepentingan, melanggar kepatuhan, melakukan kecurigaan, manipulasi.
- d. Menilai kebijakan akuntansi dan penerapannya.
- e. Meneliti laporan keuangan.

2. Dewan Pengawas Syariah

Tugas-tugas :

- a. Memastikan produk dan jasa BMT sesuai dengan syariah.
- b. Memastikan tata laksana manajemen dan pelayanan sesuai dengan syariah.
- c. Terselenggaranya pembinaan anggota yang dapat mencerahkan dan membangun kesadaran bersama sehingga anggota siap dan konsisten bermuamalah secara islami melalui wadah BMT.
- d. Membantu terlaksananya pendidikan anggota yang dapat meningkatkan kualitas aqidah, syariah dan akhlaq anggota.

3. Dewan Komisaris

Tugas dan wewenang Dewan Komisaris:

- a. Mewakili para pemegang saham dalam merumuskan kebijakan pembiayaan yang diusulkan oleh direksi.
- b. Dalam kegiatan operasional, Dewan Komisaris dapat memberikan persetujuan atas pembiayaan khusus yang diajukan Direksi.

4. Direksi

Tugas dan wewenang Direksi:

- a. Bertanggung jawab atas mekanisme pembiayaan dengan membuat acuan buku yang menjamin sistem, organisasi, dan usaha pembiayaan agar dapat berkembang dengan baik.
- b. Bertanggung jawab atas keselamatan asset perusahaan dengan meminimalkan resiko usaha.
- c. Bertanggung jawab atas pengamanan kepentingan pemegang saham, deposan atau penabung, pengurus atau karyawan, mudharib atau nasabah pembiayaan secara adil.
- d. Bertanggung jawab atas kesesuaian operasional pembiayaan dengan sistem syari'ah yang berlaku.

5. Manajer Umum

Tuga-tugas:

- a. Menyusun rencana strategis yang mencakup: prediksi tentang kondisi lingkungan, perkiraan posisi perusahaan dalam persaingan, rencana-rencana perusahaan, visi misi perusahaan, tujuan dan sasaran, strategi yang dipilih, laporan keuangan.
- b. Mengusulkan rencana strategis kepada pengurus untuk disahkan dalam RAT ataupun diluar RAT.
- c. Mengusulkan rancangan anggaran dan rencana kerja.
- d. Memimpin rapat koordinasi dan evaluasi bulanan yang diadakan pada bulan pertama.
- e. Mengajukan perubahan daftar skala gaji pokok, insentif dan bonus kepada pengurus minimal tahun sekali (bila ada perubahan dari peninjauan ulang).
- f. Menandatangani perjanjian kerjasama antara BMT MARHAMAH dengan pihak lain.
- g. Menjabarkan kebijakan umum BMT MARHAMAH yang telah dibuat pengurus dan disetujui rapat anggota.
- h. Menyusun dan menghasilkan rancangan anggaran BMT MARHAMAH dan rencana jangka pendek, rencana jangka panjang, serta proyeksi (finansial maupun non finansial) pengurus yang selanjutnya akan dibawa pada rapat anggota.
- i. Mengusulkan penambahan, pengangkatan dan mempromosikan serta pemberhentian karyawan kepada pengurus.
- j. Mengamankan harta kekayaan BMT agar terlindungi dari bahaya kebakaran, pencurian, kebakaran, perampokan dan kerusakan.

6. Manajer pemasaran/Marketing

Tugas-tugas :

- a. Menyusun rencana yang mencakup: rencana anggaran pemasaran, pendanaan dan pembiayaan. Rencana pemasaran, pendanaan dan pembiayaan, target lending dan

konfirmasi percabang, pengembangan wilayah potensial, rencana pengembangan, produk, promosi dan distribusi.

- b. Rencana organisasi tim marketing.
- c. Mengusulkan rencana operasional pembiayaan.
- d. Memimpin rapat koordinasi dengan divisi-divisinya.
- e. Mengembangkan strategi pemasaran.
- f. Tercapainya target pemasaran baik funding maupun financing.
- g. Terselenggaranya rapat bagian pemasaran dan terselesaikannya permasalahan di tingkat pemasaran, membuat jadwal rutin rapat pemasaran dan agenda-agenda yang penting untuk di bahas, memimpin rapat marketing.

7. Kepala Bagian Pemasaran

Tugas-tugas :

- a. meningkatkan pelayanan pendanaan dan pembiayaan secara efisien dan efektif sesuai dengan policy manajemen.
- b. melakukan evaluasi, monitoring, review terhadap kualitas porto folio pembiayaan yang telah diberikan dalam rangka pengamanan atas semua pembiayaan yang di berikan.
- c. menjalankan tahapan pencapaian target sesuai dengan rencana operasinal.
- d. menyusun strategi planning alokasi pembiayaan (efektif dan terarah)
- e. membina nasabah, antara lain penagihan pembiayaan yang berada pada batas wewenangnya.
- f. aktif menyampaikan pendapat dan saran tentang strategi dan teknik pemasaran kepada direksi.
- g. mengadakan evaluasi setiap jangka waktu yang ditentukan.

8. Account Officer

- a. memberikan dan meningkatkan pelayanan pembiayaan secara efektif dan efisien.
- b. melakukan analisis pembiayaan atas proposal yang masuk.
- c. melakukan survey on the spot ke calon nasabah untuk analisa kelayakan usaha.
- d. melakukan pembinaan nasabah antara lain penagihan tergolong lancar, kurang lancar, diragukan maupun macet.
- e. memastikan seluruh pengajuan pembiayaan telah diproses sesuai dengan proses yang sebenarnya.
- f. memastikan analisis pembiayaan telah dilakukan dengan tepat dan lengkap sesuai dengan kebutuhan dan mempresentasikan dalam rapat komite.

- g. membantu penyelesaian pembiayaan bermasalah.
- h. melihat peluang dan potensi yang ada dalam upaya pengembangan pasar.
- i. melakukan monitoring atas ketepatan alokasi dana serta ketepatan angsuran pembiayaan mitra.

9. Support pembiayaan dan hukum

Tugas-tugasnya :

- a. Melakukan koordinasi terhadap seluruh kegiatan unit kerjanya dengan memberi konsultasi dan rekomendasi kepada unit lainnya.
- b. Melakukan perencanaan kerja yang disesuaikan dan mendukung kegiatan pemberian pembiayaan dari aspek legal dan investigasi pembiayaan, administrasi pembiayaan dan pelaporannya.
- c. Melakukan pemantauan dan pengawasan atas efektivitas dan melakukan pendokumentasian atas pelaksanaan pembiayaan.
- d. Bertindak selaku sekretaris komite pembiayaan yang menyusun jadwal acara, agenda rapat komite.
- e. Menerima, memeriksa dan meneliti kelengkapan serta menyimpan dokumen-dokumen jaminan asli yang berhubungan dengan pembiayaan.
- f. Memeriksa kembali atau review dokumen, persyaratan, prosedur penilaian transaksi jaminan secara teratur dan mengadakan perubahan, perbaikan jika perlu.
- g. Aktif menyampaikan pendapat, saran, serta melakukan administrasi.

10. Administrasi pembiayaan

Tugas-tugasnya :

- a. Melakukan pencatatan setiap pencairan pembiayaan terhadap nasabah, berikut jumlah angsuran pokok, bagi hasil, keuntungan mark up dan biaya lainnya yang menjadi beban nasabah.
- b. Melakukan pencatatan setiap pengembalian pinjaman serta nisbahnya, pelunasan, maupun kewajiban pembayaran nasabah lainnya kepada perusahaan.
- c. Menyediakan data yang diperlukan oleh manajer pembiayaan maupun manajemen, kondisi tingkat kelancaran setiap individu maupun untuk keseluruhan.
- d. Membuat pelaporan mengenai kondisi pembiayaan yang diperlukan oleh manajemen, kondisi tingkat kelancaran setiap individu maupun untuk keseluruhan.
- e. Melakukan perencanaan kerja yang disesuaikan dan mendukung kegiatan pemberian pembiayaan dari aspek legal dan investigasi pembiayaan, admin pembiayaan dan pelaporannya.

11. Bagian remedial

- a. Melakukan koordinasi terhadap seluruh kegiatan penagihan dan penyelesaian pembiayaan yang bermasalah atau macet dengan pola penyelesaian dan penanganan perkara.
- b. Mempersiapkan usulan program dan strategi operasionalnya yang berhubungan dengan pengembangan pengamanan pembiayaan.
- c. Melakukan pengadministrasian dan pendokumentasian semua permasalahan dan perkara.
- d. Melakukan koordinasi dengan baik dengan para penasihat hukum dan pihak ketiga lainnya untuk setiap penyelesaian perkara pengadilan.

12. Manajer operasional dan keuangan

- a. Menyusun rencana biaya operasional dan keuangan.
- b. Mngusulkan rencana operasional dan keuangan.
- c. Menjaga kelancaran operasional perusahaan.
- d. Memantau dan mengawasi laporan keuangan melalui bagian akunting dan keuangan.

13. Kepala bagian akuntansi keuangan.

- a. Membuat laporan keuangan bulanan pada pertemuan tingkat manajemen.
- b. Membuat analisis rentabilitas, solvabilitas, dan profitabilitas BMT MARHAMAH yang dibahas pada pertemuan bulanan dengan manajemen.
- c. Memberikan masukan-masukan yang berkaitan dengan kebijakan yang berkaitan dengan akuntansi dan keuangan.
- d. Mengatur manajemen arus kas dengan memantau arus kas masuk keluar .
- e. Membuat laporan pajak atas hasil usaha .
- f. Memeriksa anggaran yang diajukan para manajer sebelum disetujui oleh manajer umum.
- g. Mengadakan evaluasi setiap jangka waktu yang ditentukan.

14. Teller/Kasir

Tugas-tugasnya :

- a. Membuat laporkan posisi kas di tangan dan di posisi saldo akhir pada bank.
- b. Melakukan pengeluaran uang yang telah disetujui oleh manajer akuntansi dan keuangan dan manajer umum.
- c. Mengelola kas kecil.
- d. Bertanggung jawab atas pelayanan nasabah dalam hal transaksi uang tunai baik menerima uang penyeteroran tabungan, deposito, angsuran pembiayaan, ataupun

pengeluaran uang untuk penarikan tabungan, deposito, pencairan dan pengeluarannya lainnya yang berhubungan dengan kantor.

- e. Memasukkan mutasi ke lembaran buku mutasi teller untuk kas masuk pada penerimaan untuk kas keluar pada pembayaran. Semua mutasi disertai dengan bukti atau slip.
- f. Memberi tanda redmark untuk setiap slip setoran atau penarikan tabungan.
- g. Menerima, menyusun dan menghitung uang secara cermat dan hati-hati setiap setoran tunai dari nasabah dan penarikan tunai untuk nasabah.
- h. Melakukan penyortiran terhadap uang masuk dan keluar.
- i. Mengatur dan menyiapkan pengeluaran uang tunai untuk kepentingan dropping dana pembiayaan dan lain-lain yang telah disetujui oleh bagiannya atau manajer.
- j. Membuat laporan pertanggung jawaban kas pada akhir hari.
- k. Mencocokkan jumlah fisik uang sesuai dengan saldo akhir kas.
- l. Mengecek slip setoran maupun pengeluaran sesuai dengan jumlah uang dan pada buku mutasi teller.
- m. Membuat jurnal pada akhir kas.
- n. Pada akhir dan awal hari laporan pertanggung jawaban kas oleh teller dimintakan tanda tangan kepada manajer sebagai pemeriksaan atas kondisi uang.
- o. Teller harus mencocokkan tanda tangan pada slip penarikan tabungan dan deposito dengan kartu tanda tangan yang ada.
- p. Tiap akhir hari mencetak mutasi kas teller dan laporan pertanggung jawaban kas dan mengarsipkan.

15. Kepala Cabang

Tugas-tugasnya :

- a. Sebagai perpanjangan tangan dari fungsi awal proses pembiayaan dan penyelesaian pembiayaan.
- b. Memberikan dan meningkatkan pelayanan pembiayaan secara efisien dan efektif sesuai dengan policy manajemen.
- c. Melakukan monitoring langsung ke UKMK, serta evaluasi, review terhadap kualitas portofolio pembiayaan yang telah diberikan dalam rangka pengamanan atas setiap pembiayaan yang diberikan.
- d. Menjalankan pencapaian target di wilayah sesuai dengan yang ditetapkan koperasi yang dilaporkan secara periodik.
- e. Memintaian nasabah antara lain : penagihan pembiayaan yang berada pada batas wewenangnya yang tergolong lancar, kurang lancar maupun diragukan/macet.

- f. Menyampaikan pendapat, saran dan informasi awal kepada manajer pemasaran dan pembiayaan tentang adanya kejanggalaan pada UKMK yang di biyai.
- g. Mengendalikan rencana anggaran biaya dan mengendalikan operasional kantor cabang.

16. EDP (Electronic Data Processing)

- a. Implementasi sitem informasi akuntansi
- b. Implementasi sistem informasi nasabah
- c. Implementasi sistem informasi personalia.
- d. Implementasi sistem informasi kekayaan.
- e. Implementasi sistem informasi lainnya yang mendukung operasional perusahaan, yang dipandang perlu perusahaan sejalan ddengan perkembangan perusahaan.
- f. Menyiapkan dan memelihara infrastruktur teknologi informasi untuk mendukung operasional seluruh bagian perusahaan.

17. Manajer Personalia dan Umum

Tugas-tugasnya :

- a. Melakukan perencanaan peyelenggaraan program kerja dan pengembangan bidang kepegawaian.
- b. Melakukan pembinaan dan pengelolaan yang berkaitan dengan kepegawaian, mulai dari menerima, pengelolaan jenjang karir, pembataran gaji, pemberian fasilitas, rewards dan punishment, fasilitas lain, pemberdayaan gunaan serta kesejahteraan dan pemutusan hubungan kerja.
- c. Memantau personalia karyawan dan kegiatan tugasnya.
- d. Mengesahkan daftar hadir dan mengevaluasi tingkat kehadirannya.
- e. Mengesahkan kartu pegawai untuk setiap pegawai dan peyelenggaraannya.
- f. Membuat tata tertib pegawai dalam kegiatan hariannya.
- g. Mengarsip data karyawan : daftar riwayat hidup, hasil psikotest, pengajuan kenaikan golongan, surat pengangkatan.
- h. Membuat update data karyawan berkaitan dengan kenaikan golongan.
- i. Memantau kinerja dan laporan penilaian karyawan.
- j. Mempersiapkan sarana dan prasarana pada acara-acara perusahaan.
- k. Membuat administrasi dan investarisasi aktiva tetap dan inventaris perusahaan.
- l. Mengelola dan memelihara barang persediaan dan inventaris.
- m. Membuat penyusunan anggaran tahunan pada bidang tugasnya.
- n. Memberikan masukan, opini, pendapat dan saran serta pemecahannya.
- o. Menangani dan menyelesaikan perselisihan perburuhan.

18. Kepala Kas

- a. Mengelola Kantor Kas, termasuk Menejemen Team kantoor kas agar memperoleh hasil maksimal.
- b. Mengkoordinasikan tugas-tugas pegawai kas, teller, Cs maupun.

19. Kepala bagian Operasional

- a. Melakukan perencanaan tugas harian, mingguan maupun bulanan bagian operasional termasuk didalamnya, penyediaan kas teller, droping kas, dan merencanakan dana kas untuk realisasi.
- b. Mengarahkan dan mengkoordinasikan tugas-tugas bagian operasional sesuai dengan sop.
- c. Melakukan pengawasan tugas bagian operasional
- d. Meningkatkan mutu pelayanan bagian operasional, sehingga menumbuhkan loyalitas custumor kepada BMT.

20. Internal Audit

- a. Bertanggung jawab untuk memeriksa dan melaporkan pengawasan intern atau posisi keuangan Bank serta segala aktifitas operasional Bank kepada Direksi.
- b. Melakukan pemeriksaan data-data keuangan dan data lainnya yang terkait dengan aktifitas Bank.
- c. Memberikan saran kepada masing-masing bagian untuk menghasilkan suatu sistem pengawasan intern yang kuat.

C. Visi dan Misi

Visi : Terbangunnya keluarga sakinah, yang maju secara ekonomi dengan pengelolaan keuangan secara syariah

Misi

- Memfasilitasi berbagai kegiatan yang mendorong terwujudnya keluarga sakinah
- Meningkatkan kualitas perekonomian keluarga sakinah dengan bertransaksi secara syariah
- Memfasilitasi pengembangan ekonomi mikro berbasis keluarga sakinah melalui pembiayaan modal kerja dan investasi
- Menyusun dan melaksanakan program pemberdayaan ekonomi dan sosial secara integral dan komprehensif menuju terwujudnya keluarga sakinah yang kuat secara ekonomi

D. Ruang Lingkup Kegiatan

1. Kegiatan Bisnis

- a. Menghimpun dana-dana komersial berupa simpanan/tabungan maupun sumber dana lain yang sah dan halal.
- b. Memberikan pembiayaan kepada anggotanya sesuai dengan penilaian kelayakan usahanya.
- c. Mengelola usaha tersebut secara profesional sehingga menguntungkan dan dapat dipertanggungjawabkan.

2. Kegiatan Sosial

- a. Menghimpun zakat, infaq/shadaqah, wakaf, hibah dan dana-dana sosial lainnya. Menyalurkan dana sosial tersebut kepada yang berhak menerima (mustahik) sesuai dengan amanah.
- b. Mengelola usaha tersebut secara profesional sehingga memberi manfaat yang optimal kepada mustahiq dan menjadi modal dakwah Islam.
- c. Program- Program Sosial :
 1. Gebyar Paket Romadhon
Pemberian Paket Sembako kepada fakir miskin
 2. THK (Tebar Hewan Kurban)
Penyaluran Hewan Kurban ke pelosok-pelosok desa kerjasama dengan DD Republika dan Mudhokhi Lokal, karyawan dan Anggota.
 3. Beasiswa
Beasiswa bagi siswa-siswi dhuafa yang berprestasi .
 4. Ambulance Dhuafa.

E. Produk-produk KJKS BMT Marhamah

KJKS BMT Marhamah berfungsi sebagai lembaga intermediasi antara pihak pemilik dana (modal) dengan para pelaku usaha khususnya usaha mikro dan kecil. BMT Marhamah menghimpun dana berupa simpanan anggota maupun calon anggota. Untuk menghimpun dana tersebut BMT Marhamah menawarkan sejumlah produk simpanan yang sesuai dengan ketentuan syari'ah islam. Simpanan baik tabungan maupun investasi berjangka dengan akad mudharabah yang memberikan bagi hasil kepada pemilik simpanan.

a. Simpanan

1. Simpanan Ummat

Simpanan ini diperuntukkan bagi perorangan dengan persyaratan yang mudah dan bagi hasil yang menguntungkan tanpa dipungut biaya operasional.

- Setoran awal pembukaan rekening minimal Rp. 20.000,-
- Setoran selanjutnya minimal Rp. 2.000,-
- Setoran dan penarikan dapat dilakukan setiap waktu pada jam kerja
- Bagi hasil diberikan pada akhir bulan dengan porsi bagi hasil BMT : Penyimpan = 76 : 24

2. Simpanan Ukhuwah

Simpanan ini diperuntukkan bagi lembaga/ institusi/ perusahaan/ organisasi dan yang sejenisnya dengan imbalan porsi bagi hasil yang ditingkatkan.

- Setoran awal pembukaan rekening minimal Rp. 100.000,-
- Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,-
- Setoran dan penarikan dapat dilakukan setiap waktu pada jam kerja
- Bagi hasil diberikan pada akhir bulan dengan porsi bagi hasil BMT : Penyimpan = 70 : 30

3. Simpanan Ukhuwah Pendidikan

Simpanan yang diperuntukkan khusus bagi sekolah yang merupakan akumulasi setoran siswa dalam satu kelas/ sekolah.

- Setoran awal minimal Rp. 100.000,-
- Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,-
- Dapat ditarik sewaktu-waktu pada jam kerja
- Bagi hasil / bonus diberikan setiap akhir bulan dengan perhitungan berdasarkan saldo rata-rata harian, dengan porsi bagi hasil BMT : penyimpanan = 70 : 30
- Bagi hasil dibukukan dalam rekening pengurus sejumlah 50 % dan rekening sekolah 50 %

4. Simpanan Ukhuwah Sinergis

Simpanan yang diperuntukkan khusus lembaga keuangan lain (BMT) dan lembaga yang mempunyai dana cukup besar, dengan pengendapan rata-rata per bulan mencapai Rp. 50.000.000,-

- Setoran awal minimal Rp. 1.000.000,-
- Setoran selanjutnya Rp. 100.000,-
- Dapat ditarik sewaktu-waktu pada jam kerja

- Porsi bagi hasil BMT : Penyimpan = 47 : 53

5. Simpanan Berjangka

Bagi yang ingin menginvestasikan dananya dalam jangka waktu tertentu dengan porsi bagi hasil lebih menarik, kami sediakan produk Simpanan Berjangka dengan jangka waktu 3, 6, 12 bulan.

- Setoran minimal Rp. 1.000.000,-
- Bagi hasil dapat dipindahbukukan ke rekening Simpanan Ummat / diambil langsung tiap bulan / ditransfer ke rekening di Bank lain dengan beban biaya sendiri, sesuai permintaan.
- Porsi bagi hasil dibedakan dalam 4 tingkatan, yaitu :
 - a. 3 bulan dengan porsi BMT : Penyimpan = 51 : 49
 - b. 6 bulan dengan porsi BMT : Penyimpan = 46 : 54
 - c. 12 bulan dengan porsi BMT : Penyimpan = 41 : 59
- Bagi hasil Simpanan Berjangka bebas dari segala macam biaya operasional termasuk pajak, sehingga diterimakan bersih seperti pada porsi diatas.

6. Simpanan Masa Depan (Simapan)

Simpanan yang diperuntukkan bagi perorangan maupun lembaga, yang merupakan persiapan dana jangka panjang seperti untuk keperluan masa pensiun, biaya pendidikan, persiapan haji atau pesangon karyawan bagi perusahaan, dengan pilihan jangka waktu 5 tahun, 10 tahun dan 20 tahun.

- Setoran minimal Rp. 20.000,-
- Setoran dapat dilakukan tiap bulan/ triwulan/ semesteran atau tahunan didepan.
- Porsi bagi hasil dibedakan dalam 3 tingkatan, yaitu :
 - a. 5 – 9 tahun dengan porsi BMT : Penyimpan = 56 : 44
 - b. 10 – 19 tahun dengan porsi BMT : Penyimpan = 46 : 54
 - c. 20 – 30 tahun dengan porsi BMT : Penyimpan = 41 : 59
- Hanya dapat ditarik jika jatuh tempo
- Bagi hasil/bonus diberikan setiap akhir bulan dengan perhitungan berdasarkan saldo rata-rata
- Penarikan sebelum jatuh tempo maka selisih akumulasi bagi hasil hangus setelah dikonversikan dengan jangka waktu sampai pengambilan.

b. Pembiayaan

Pembiayaan/Penyaluran Dana, dalam bentuk akad:

1. Murabahah (jual beli) : perjanjian jual beli antara KJKS dan anggota/calon anggota KJKS, dimana harga jual sebesar harga pokok ditambah margin/keuntungan yang disepakati, dengan sistem pembayaran secara angsuran berdasarkan jangka waktu tertentu.
2. Mudharabah (bagi hasil) : perjanjian kerjasama antara KJKS selaku pemilik modal dengan mudharib (anggota/calon anggota KJKS) yang mempunyai keahlian atau ketrampilan untuk mengelola suatu usaha yang produktif dan halal. Hasil keuntungan dari penggunaan dana tersebut dibagi bersama berdasarkan nisbah yang disepakati.
3. Multijasa : ialah pembiayaan multi jasa, yaitu pembiayaan yang diberikan oleh Lembaga Keuangan Syariah (LKS) kepada Anggota (anggota KJKS) dalam memperoleh manfaat atas suatu jasa; (seperti: pendidikan, kesehatan, perhelatan pernikahan, dll).
4. Rahn / gadaai syariah : adalah akad menggadaikan barang dari anggota/calon anggota KJKS kepada KJKS sehubungan dengan utang yang diterima anggota/calon anggota dari KJKS.
5. Qardh : adalah pinjam meminjam yang dapat dibayar atau ditagih kembali sebesar jumlah pokok pinjaman tanpa memperjanjikan imbalan apapun dan penerima pinjaman kepada pemberi pinjaman.

F. Penerapan pembiayaan murabahah di BMT marhamah pada produk pembiayaan produktif cab. Purworejo

1. Prosedur pembiayaan murabahah pada BMT marhamah cab. Purworejo

Prosedur pembiayaan merupakan suatu metode untuk melaksanakan kegunaan pembiayaan. Oleh karena itu setiap berhubungan dengan pembiayaan harus memenuhi prosedur dan mekanisme pembiayaan yang sehat, meliputi beberapa prosedur diantaranya dengan pengawasan pembiayaan yang baik dan benar.

BMT dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya. Apabila telah ada kesepakatan dan ditandatangani antara BMT dan anggota, maka BMT wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dipesan nasabah. Dalam pembiayaan murabahah BMT dapat memberikan

potongan (muqasah) dengan besar yang wajar tanpa diperjanjikan di muka jika anggota telah melunasi utang murabahah lebih awal dari pada jangka waktu akad pembiayaan.²

Salah satu bentuk pengawasan yang dilakukan adalah dengan melakukan survey terhadap nasabah yang sedang melakukan pengajuan pembiayaan. Survey tersebut merupakan prosedur awal yang harus dilakukan oleh pihak BMT dengan meninjau pembiayaan yang dilakukan oleh anggota sesuai dengan jaminan untuk modal usaha maupun investasi.³ Adapun prosedur yang harus dilakukan dan dipenuhi oleh calon nasabah atau anggota dalam mengajukan pembiayaan murabahah di BMT Marhamah adalah sebagai berikut :

- 1) Anggota atau calon anggota harus sudah tercatat sebagai anggota di BMT Marhamah
- 2) Anggota atau calon anggota harus mempunyai usaha terlebih dahulu
- 3) Anggota harus menyerahkan foto copy KK dan KTP
- 4) Anggota menyerahkan jaminan.⁴

G. Alur pengajuan pembiayaan murabahah

Adapun alur atau mekanisme pembiayaan murabahah di BMT Marhamah adalah sebagai berikut :

1. Anggota datang ke BMT untuk mengajukan pembiayaan
2. Anggota menuju ke Teller untuk mengisi formulir dan melengkapi persyaratan
3. Kasir menerima dan memeriksa berkas permohonan pengajuan pembiayaan yang sudah ditandatangani oleh calon anggota
4. Kasir mencocokkan foto copy berkas pengajuan sesuai dengan aslinya
5. Mencatat permohonan kredit dalam buku register permohonan pembiayaan berdasarkan urutan tanggal pengajuan dan memberi nomor register pada formulir permohonan pembiayaan tersebut
6. Meneruskan permohonan kepada kepala cabang
7. Memasukan file calon anggota dalam daftar proses pembiayaan dan digolongkan dalam anggota baru atau lama untuk manila usaha dan jaminan awal
8. Menentukan kelayakan atau tidaknya anggota untuk pembiayaan berdasarkan berkas dan jaminan

² Dr. A. WangsawidjajanZ., SH., M.H, Pembiayaan Bank Syariah, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012 hlm. 200

³ Wawancara dengan manager Nur Haryadi, S.EI BMT marhamah cab. purworejo

⁴ Wawancara dengan Aslikhatul Fu'adah sebagai Teller BMT Marhamah cabang Purworejo

9. Petugas menggunakan analisis berdasarkan hasil survey tempat usaha dan domosili calon anggota.⁵

Model angsuran yang digunakan oleh BMT Marhamah adalah dengan menggunakan dua konsep angsuran, yaitu sistem flad (prosentase), akan tetapi pada pembiayaan murabahah di BMT Marhamah juga menggunakan model angsuran menurun (nominal), model ini digunakan untuk anggota yang sudah terbiasa menggunakan akad musyarakah. Dan perhitungan marginnya adalah sebagai berikut :

1. Contoh pembiayaan Murabahah pada KJKS BMT Marhamah

Tuan x berkeinginan membeli sebuah mobil bak untuk memudahkan usaha yang sedang dijalaninya. Untuk merealisasikan keinginan itu, beliau mendatangi BMT Marhamah guna mengajukan pembiayaan dengan harga beli sebesar Rp. 50.000.000, dan biaya yang dibebankan sebesar Rp. 1.116.000 keuntungan margin yang diberikan adalah 2.5% perbulan.

Perhitungan

Akad Pembiayaan	: Murabahah
Harga Pokok Pembelian	: Rp. 50.000.000
Biaya-biaya	: - administrasi : Rp. 750.000
	- Materai : Rp. 6.000
	- Premi asuransi : Rp. 250.000
	- Notaris : Rp. 110.000
	Jumlah : Rp. 760.000
Jangka waktu pembayaran	: 36 bulan (3 tahun)
Keuntungan jual beli	: 2.5% x Rp. 50.000.000 = Rp. 1.250.000
	: Rp. 1.250.000 x 36 = Rp. 45.000.000
Harga Jual	: Rp. 95.000.000
Sistem pembayaran	: angsuran secara bulanan Rp. 2.031.250

Angs	Outstand	Angs Pokok	Angs BH / MU	Tot. Angs	Saldo
1	50,000,000	781,250	1,250,000	2,031,250	49,218,750
2	49,218,750	815,972	1,215,278	2,031,250	48,402,778
3	48,402,778	850,694	1,180,556	2,031,250	47,552,083
4	47,552,083	885,417	1,145,833	2,031,250	46,666,667
5	46,666,667	920,139	1,111,111	2,031,250	45,746,528

⁵ Wawancara dengan Dana Siska Utami sebagai Adm. Pembukuan BMT Marhamah cabang Purworejo

6	45,746,528	954,861	1,076,389	2,031,250	44,791,667
7	44,791,667	989,583	1,041,667	2,031,250	43,802,083
8	43,802,083	1,024,306	1,006,944	2,031,250	42,777,778
9	42,777,778	1,059,028	972,222	2,031,250	41,718,750
10	41,718,750	1,093,750	937,500	2,031,250	40,625,000
11	40,625,000	1,128,472	902,778	2,031,250	39,496,528
12	39,496,528	1,163,194	868,056	2,031,250	38,333,333
13	38,333,333	1,197,917	833,333	2,031,250	37,135,417
14	37,135,417	1,232,639	798,611	2,031,250	35,902,778
15	35,902,778	1,267,361	763,889	2,031,250	34,635,417
16	34,635,417	1,302,083	729,167	2,031,250	33,333,333
17	33,333,333	1,336,806	694,444	2,031,250	31,996,528
18	31,996,528	1,371,528	659,722	2,031,250	30,625,000
19	30,625,000	1,406,250	625,000	2,031,250	29,218,750
20	29,218,750	1,440,972	590,278	2,031,250	27,777,778
21	27,777,778	1,475,694	555,556	2,031,250	26,302,083
22	26,302,083	1,510,417	520,833	2,031,250	24,791,667
23	24,791,667	1,545,139	486,111	2,031,250	23,246,528
24	23,246,528	1,579,861	451,389	2,031,250	21,666,667
25	21,666,667	1,614,583	416,667	2,031,250	20,052,083
26	20,052,083	1,649,306	381,944	2,031,250	18,402,778
27	18,402,778	1,684,028	347,222	2,031,250	16,718,750
28	16,718,750	1,718,750	312,500	2,031,250	15,000,000
29	15,000,000	1,753,472	277,778	2,031,250	13,246,528
30	13,246,528	1,788,194	243,056	2,031,250	11,458,333
31	11,458,333	1,822,917	208,333	2,031,250	9,635,417
32	9,635,417	1,857,639	173,611	2,031,250	7,777,778
33	7,777,778	1,892,361	138,889	2,031,250	5,885,417
34	5,885,417	1,927,083	104,167	2,031,250	3,958,333
35	3,958,333	1,961,806	69,444	2,031,250	1,996,528
36	1,996,528	1,996,528	34,722	2,031,250	-
Jumlah		50,000,000	23,125,000	73,125,000	

Sumber :Data yang diolah

H. Realisasi Pembiayaan murabahah terhadap mitra usaha

Pada tahap realisasi pembiayaan pihak BMT perlu memeriksa terlebih dahulu calon anggota dalam daftar hitam, apabila nama calon anggota atau anggota tidak tercantum dalam buku hitam, maka pihak BMT memberikan paraf atau rekomendasi. Identitas calon

anggota atau anggota dilakukan melalui pihak ketiga (marketing atau kbid pembiayaan), maka dapat dilakukan pendataan mengenai usaha dengan mewawancarai pemohon.

Analisa pembiayaan diperlukan agar BMT memperoleh keyakinan bahwa pembiayaan yang diberikan dapat dikembalikan oleh nasabahnya. Pada dasarnya ada 2 aspek yang dianalisa yaitu:

1. Analisa terhadap kemauan bayar, disebut analisa kualitatif, aspek yang dianalisa di antaranya yaitu:

a. *character* (watak/akhlak)

Yaitu bagian pokok dari analisa calon nasabah yang tidak boleh diabaikan, karena karakter merupakan faktor utama yang mempengaruhi perilaku seseorang.

b. *Capital* (modal)

Bagaimanapun sebuah usaha yang baik akan tercermin dari tingkat efektivitas penggunaan modal (ratio efektivitas) dan perkembangan modal itu sendiri.

c. *Capacity* (kapasitas produk)

Adalah kemampuan perusahaan dalam menghasilkan output produk (baik kualitas maupun kuantitasnya).

d. *Condition* (kondisi usaha)

Merupakan bagian terpenting dalam menganalisa calon nasabah, karena dengan melihat kondisi usaha calon nasabah (bila dibaca dan dianalisa dari laporan keuangan yang dibuat oleh calon nasabah) kita bisa tahu tentang keadaan riil dari aktiva dan pasiva usaha nasabah, berikut tingkat keuntungan yang diperolehnya. Sehingga kita mengetahui tingkat keuntungan yang diraih nasabah dan prospek ke depan dari usaha yang akan dibiayai.

e. *Collateral* (jaminan)

Bentuk perwujudan dari itikad baik nasabah untuk mempertanggungjawabkan dana yang diterimanya dengan sebenar-benarnya. Dan penetapan jaminan harus tetap mempertimbangkan tingkat kelancarannya.⁶

2. Analisa terhadap kemampuan bayar disebut analisa kuantitatif

Yaitu untuk menentukan kemampuan bayar dan perhitungan kebutuhan modal kerja nasabah adalah dengan pendekatan pendapatan bersih. Adapun hal-hal yang perlu dilakukan di antaranya:

a. Analisa rugi laba masa lalu

⁶ Panduan Unit Simpan Pinjam Syari'ah, Proyek Peningkatan Kemandirian Ekonomi Rakyat (P2KER), kerjasama PT BMI dengan Dep.Kop Pengusaha Kecil dan Menengah, cet ke-3, 1999. hlm, 53

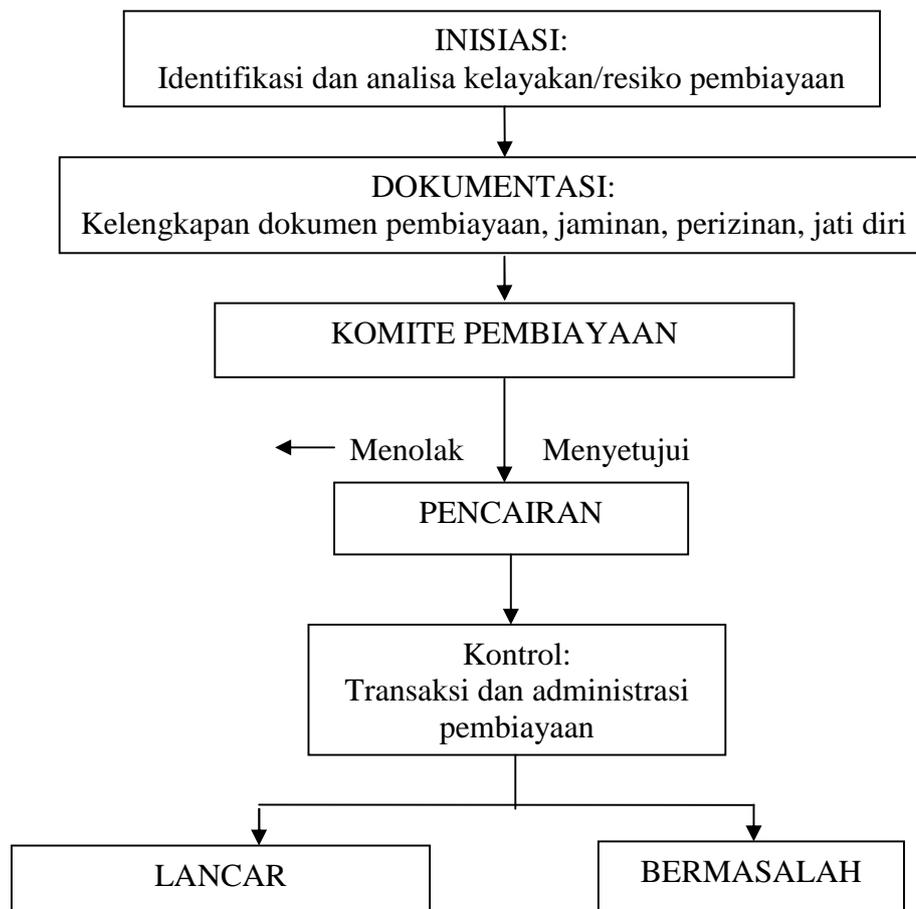
- b. Hitung semua penerimaan di luar usaha
- c. Hitung semua biaya di luar kegiatan usaha seperti keluarga, pendidikan dan lain-lain.
- d. Hitung pendapatan bersih
- e. Tentukan perbandingan antara angsuran dengan pendapatan bersih (rasio angsuran)
- f. Besarnya angsuran maksimal adalah 40%-50% dari pendapatan bersihnya.
- g. Besarnya pembiayaan yang dapat diberikan adalah:

$$\text{Rasio angsuran} \times \text{pendapatan bersih} \times \text{jangka waktu}$$

Setelah itu manajer diharapkan melakukan pembinaan terhadap pembiayaan yang diberikan antara lain melalui kunjungan ke anggota. Apabila terdapat hal-hal yang akan mengganggu kelancaran pembayaran kembali pembiayaan tersebut, manajer harus segera mengambil langkah-langkah atau keputusan tentang penanggulangannya.⁷

Gambar 2

Manajemen proses penyaluran pembiayaan



Sumber :Nur S. Buchori, Koperasi Syariah

⁷ Ibid, hlm 54

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam usulan dan pencairan pembiayaan:

1. Pastikan nasabah mengisi formulir permohonan pembiayaan dengan lengkap dan benar.
2. Lampirkan fotokopi KTP (suami/istri), kartu KK, fotokopi jaminan
3. Serahkan kepada petugas *survey* (MC, MP atau stafnya)
4. Pastikan hasil/keputusan komite sebelum pencairan
5. Administrasikan dokumen pembiayaan dalam *file*
6. Buatlah kartu kontrol pembiayaan
7. Lakukan *monitoring* secara berlanjut
8. Kirimkan surat teguran bila ada indikasi bermasalah
9. Tangani pembiayaan bermasalah sedini mungkin dengan bermusyawarah bersama manajer cabang atau pemasaran pusat.⁸

Setelah anggota menerima dana pembiayaan dari pihak BMT dan telah melakukan pembelian atas suatu barang untuk keperluan modal usahanya, maka nasabah mempunyai kewajiban untuk membayar pinjaman dan margin. Dalam perjalanannya pihak BMT melakukan monitoring terhadap nasabah atas pembiayaan dengan mengunjungi nasabah setiap sebulan sekali dan dengan mengetahui secara persis keadaan pihak nasabah. Pihak BMT tidak akan kesulitan dalam memonitoring selama yang dimonitor barang tidak bergerak.

Pada pembiayaan murabahah di BMT Marhamah, antusias nasabah dalam pengajuan pembiayaan tersebut sangatlah sedikit, hanya 30%, hal ini disebabkan banyaknya nasabah yang lebih memilih kepada pembiayaan musyarakah dan mudharabah.⁹

I. Persetujuan pembiayaan Murabahah kepada anggota oleh BMT Marhamah cab. Purworejo

- 1) Pihak BMT telah setuju memberikan pembiayaan kepada nasabah sesuai dengan plafon yang sudah diajukan.
- 2) Pihak nasabah telah setuju dan sanggup untuk mengembalikan pembiayaan dengan cara sebagai berikut :
 - a. Sistem pengembalian melalui angsuran
 - b. Sistem angsuran bulanan
 - c. Jumlah atau nominal angsuran
 - d. Tanggal jatuh tempo pembayaran angsuran

⁸ S. Buchori Nur, Koperasi Syariah, Sidoarjo : Masmedia Buana Pustaka, 2009

⁹ Hasil wawancara dengan manager Nur Hariyadi, S.Ei BMT Marhamah cab. Purworejo

- e. Ketentuan angsuran atau pengambilan pembiayaan
- 3) Pihak nasabah setuju untuk membayar biaya – biaya sebagai berikut :
 - a. Biaya administrasi
 - b. Biaya materai
 - c. Biaya notaris
 - 4) Pihak nasabah setuju untuk memberikan keuntungan kepada pihak BMT yang berupa margin atau angsuran pokok sebesar etimasi margin kuntungan pada lampiran angsuran yang perinciannya merupakan bagian tidak terpisahkan dari pembiayaan tersebut
 - 5) Kedua belah pihak setuju mengakhiri persetujuan ini, bila pihak nasabah telah mengembalikan seluruh jumlah pembiayaan serta kewajiban lainnya kepada BMT.
 - 6) Pihak BMT setuju apabila ternyata nasabah melunasi angsuran di tengah jalan (sebelum jatuh tempo), maka sisa margin dianggap baonus atau dihilangkan.
 - 7) Guna menjamin kepastian keamanan pembiayaan yang diberikan dan menunjukkan kesungguhan serta niat baik dari nasabah, maka nasabah sepakat menyerahkan surat berharga atau tanda kepercayaan lainnya sebagai jaminan.¹⁰

¹⁰ Form akad murabahah BMT Marhamah

BAB IV

PEMBAHASAN DAN ANALISA

A. Analisa Pembiayaan Murabahah Pada KJKS BMT Marhamah cabang Purworejo

Berdasarkan hasil uraian diatas, penulis dapat menganalisa penerapan akad murabahah di BMT Marhamah cabang Purworejo yang memiliki keunggulan serta kelemahan dalam pelaksanaannya, diantaranya sebagai berikut :

1) Keunggulan

Penerapan murabahah pada BMT Marhamah cabang Purworejo dalam prakteknya telah sesuai dengan prinsip syariah yang jauh dari gharar dan syubhat yang dilarang oleh agama. Dalam penentuan harga jual dan penambahan margin pihak anggota/ nasabah sangat mengetahui berapa prosentase keuntungan yang diambil oleh BMT sehingga penentuan ini sangat transparansi untuk anggota.

Prosedur yang dilakukan oleh BMT Marhamah cabang Purworejo telah sesuai dengan ketentuan islam dengan melakukan proses survey dan prinsip penilaian menggunakan analisis 5 C yg terdiri dari *character, capacity, conditional dan collateral* kepada calon nasabah sebelum dilakukan pencairan pembiayaan. Hal tersebut menjadikan BMT Marhamah sangat jauh dari kemungkinan adanya resiko pembiayaan dengan menggunakan akad murabahah.

Proses pengajuan yang dirasa mudah dan tidak membutuhkan waktu lama dalam pencairan pembiayaan memudahkan BMT dalam menarik anggota untuk mengajukan pembiayaan di BMT Marhamah. Hal ini sangat berdampak positif terhadap perkembangan BMT dan minat para masyarakat untuk mengajukan pembiayaan di BMT Marhamah.

Biaya administrasi yang dirasa lebih murah yaitu 1.5% dari plafon pembiayaan. Sehingga dirasa biaya administrasi tersebut cukup murah dan terjangkau. Selain itu pihak BMT juga melakukan monitoring secara rutin dengan cara mendatangi rumah anggota atau usaha anggota sehingga menjadikan pihak BMT jauh dari adanya resiko.

BMT Marhamah cabang Purworejo meskipun jauh dari adanya resiko pembiayaan akan tetapi strategi penanganan pembiayaan bermasalah juga dilakukan oleh BMT Marhamah cabang Purworejo.

2) Kelemahan

Kurangnya sosialisasi akad murabahah yang dilakukan oleh BMT Marhamah pada masyarakat yang menjadikan masyarakat kurang memahami akad tersebut sehingga menjadikan minat masyarakat rendah.

B. Resiko yang dihadapi KJKS BMT Marhamah pada pemberian pembiayaan produktif

a. Resiko pada pembiayaan murabahah

Pihak anggota atas beban dan tanggung jawabnya, berkewajiban melakukan pemeriksaan, dan karenanya tanggung jawab baik terhadap keadaan fisik maupun sahny bukti-bukti, surat-surat dan/atau dokumen-dokumen yang berkaitan dengan kepemilikan atau hak-hak lainnya atas barang-barang yang dijaminkan, sehingga karena itu pihak anggota berjanji dan dengan ini membebaskan pihak BMT dari segala tuntutan atau gugatan yang datang dari pihak manapun berdasar alasan apapun. Resiko yang dihadapi oleh pihak BMT tidak terlalu besar, karena pada saat pembayaran angsuran belum selesai, barang yang dijual belikan oleh pihak BMT kepada anggota masih hak milik BMT selama kredit belum lunas. Adapun resiko dari faktor lain yaitu dimana faktor-faktor yang berada diluar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan, perubahan-perubahan teknologi dan lain-lain.¹

C. Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah di BMT Marhamah

Banyak cara yang dapat dilakukan oleh BMT untuk penyelesaian pembiayaan macet ini, tergantung pada berat ringannya masalah yang dihadapi serta sebab-sebab terjadinya kemacetan. Apabila pembiayaan itu masih dapat diharapkan akan berjalan baik kembali, maka BMT dapat memberikan keringanan-keringanan misalnya menunda jadwal angsuran (*rescheduling*).

Bila potensi usahanya masih baik tetapi untuk memperbaiki kondisi usahanya perlu tambahan dana, BMT dapat memberikan bantuan tambahan dana. Tetapi bila kondisi perusahaan sudah tidak dapat diharapkan lagi, maka BMT dapat melakukan penghapusan piutang atas pembiayaan tersebut.

¹ Wawancara dengan Aslikhatul sebagai Teller BMT Marhamah cab. Purworejo melalui telepon pada tanggal, 29 mei 2015 pukul 12.00 WIB

Namun bila kemacetan tersebut akibat kelalaian, pelanggaran atau kecurangan nasabah, maka BMT dapat meminta agar nasabah menyelesaikan segera, termasuk menyerahkan barang yang diagunkan kepada BMT. Bila penyelesaian di luar pengadilan tidak dapat dicapai, maka BMT dapat menempuh jalur hukum. Dalam hal ini ada dua cara yang dapat ditempuh yaitu pengadilan negeri atau badan arbitrase. Perbankan syari'ah lebih suka memilih badan arbitrase muamalah di Indonesia. Berikut adalah strategi untuk menagih pembiayaan yang macet.

1. Gencarlah menagih setelah 10 hari faktur jatuh tempo terlewati.

Banyak perusahaan menunda penagihan hingga faktur tertunggak jauh dari limit waktu pembayaran, penundaan penagihan berdampak:

- a. Klien mencatat kelemahan anda dan akan memanfaatkan lebih jauh pada kesempatan lain.
- b. Keterlambatan tagihan akan membuka peluang kreditur lain mendapat pelunasan.
- c. Makin lama pembayaran tertunggak, makin besar kemungkinan piutang anda tidak tertagih lagi.

2. Kirimlah nota dengan nama individu dari pada nama perusahaannya.

Pengiriman faktur dalam amplop dengan nama perusahaan berisiko lebih besar. Karena surat anda akan menumpuk di bagian administrasi atau sekretaris jika tidak ada identitas pribadi yang bertanggung jawab atas pembayaran anda. Bahkan surat anda dapat melayang ke orang yang kurang bertanggung jawab. Usahakan anda mengetahui nama dan mengenal orang yang bertanggung jawab atas pembayaran kepada anda.

3. Surat tagihan di format ringkas, jelas pada maksud anda.

Surat dengan kalimat bombastis akan menghilangkan ketegasan dan minat orang yang membacanya. Hindari redaksional surat tagihan yang sama dari tahun ke tahun, sehingga klien hafal isi surat tagihan anda. Apabila hal ini terjadi kerugian yang anda dapat adalah hilangnya kekuatan tagihan dari anda, dan kurang mendorong klien untuk membayar. Solusinya, revisi kata-kata surat tagihan agar bahasa terasa komunikatif dan efektif. Berilah kesan bahwa pesan anda kuat, jelas dan mendesak.

4. Kirim surat tagihan secara terus menerus 3 atau 4 kali dalam periode singkat.

Setiap periode pengiriman surat tagihan, isi surat (via pos atau *e-mail* lembaga) meninggikan permintaan anda kepada klien untuk membayar lewat bahasa yang kian menuntut. Kirimkan surat berikutnya dengan selang waktu seminggu atau sepuluh hari dengan *ap-peal* (permohonan) yang makin agresif. Apabila surat anda hanya sekali kemudian berhenti karena kesibukan dan lain-lain, itu ibarat anda minum antibiotik dengan dosis kurang yang berakibat resisten. Ini membuat debitur menjadi lebih imun (kebal) terhadap tagihan anda.

5. Inovasi sistem penundaan pemberian kredit perlu diadakan.

Misalnya setelah 30 hari jatuh tempo dan faktur belum dilunasi, maka pengiriman barang berikutnya ditangguhkan. Jika dari awal sistem ini sudah dirancang dan disebarluaskan, maka anda tidak akan rikuh untuk menyetop pemberian pinjaman baru apabila terjadi pelanggaran pembayaran yang tidak rasional anda harus ambil konsiderans untuk menyetop kredit juga faktur belum juga diselesaikan setelah jangka waktu tertentu.

6. Hindari jebakan “*gali lubang tutup lubang*”.
7. Dapatkan alasan mendasar kemacetan pembayaran langsung dari klien anda.
8. Usahakan mendapat *back up* dari janji klien, setelah rencana pembayaran dinegosiasikan.

Adapun strategi-strategi lainnya yang digunakan di BMT Marhamah dalam menangani pembiayaan bermasalah adalah sebagai berikut:

1. Strategi kolektion (langsung)

- a. Simpati

Simpati yang dimaksudkan di sini adalah menaruh belas kasihan, kita ikut merasakan perasaan yang dialami atau dirasakan nasabah.

- 1) Sopan

Dalam menghadapi nasabah bermasalah pihak BMT harus tetap mengedepankan sikap sopan santun tidak bersikap emosional dan sebagainya.

- 2) Menghargai

Pihak BMT harus tetap menghargai keadaan nasabah, mungkin belum dapat membayar karena sesuatu hal.

- 3) Menyanjung

Pihak BMT harus tetap menyanjung si nasabah agar ia merasa atau dihormati sehingga mau memenuhi kewajibannya kepada BMT.

4) Perhatian terhadap kebanggaannya

Mengetahui keinginan atau kemauan nasabah tersebut dengan mengetahui apa yang menjadi kebanggaan nasabah.

5) Fokus ke tujuan kita

Setelah langkah-langkah di atas, maka pihak BMT kembali ke tujuan awal yaitu menagih kewajiban nasabah.

b. Empati

Empati itu pada dasarnya adalah peduli atau *care* (perhatian). Empati itu adalah kapasitas seseorang untuk bisa berbagi atas dasar semangat kepedulian. Bentuk peduli yang paling tinggi adalah bantuan nyata atau tindakan, yaitu sebagai berikut:

1) Sopan

Dalam menghadapi nasabah bermasalah pihak BMT harus mengedepankan sikap sopan santun.

2) Menyelami keadaan nasabah

Pihak BMT harus memahami keadaan nasabah pada saat itu.

3) Bicara seakan untuk kepentingan nasabah

Pihak BMT harus meyakinkan nasabah bahwa pentingnya kerjasama yang baik antara nasabah dengan BMT karena keduanya saling membutuhkan.

4) Membangkitkan emosi, perasaan, kesadaran, perenungan nasabah agar sadar akan kewajibannya kepada BMT.

5) Fokus ke tujuan kita

Setelah langkah-langkah di atas, maka pihak BMT kembali ke tujuan awal yaitu menagih kewajiban nasabah.

c. Menekan

Yaitu sikap yang diambil oleh pihak BMT melalui jalan yang lebih keras apabila langkah-langkah di atas tidak berhasil. Adapun caranya sebagai berikut:

1) Langsung: pribadi, keluarga

Yaitu langsung menekan kepada nasabah tersebut atau pihak keluarganya agar segera memenuhi kewajibannya kepada BMT.

2) Tidak langsung: pinjam bendera, melalui persaingan/musuh, atasan, kepolisian dan lain-lain. Pihak BMT meminta bantuan kepada pihak lain untuk menagih kepada nasabah yang bermasalah.

3) Fokus ke tujuan kita

Setelah langkah-langkah di atas, maka pihak BMT kembali ke tujuan awal yaitu menagih kewajiban nasabah bermasalah.

2. *Rescheduling* (Penjadwalan ulang)

Yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran atau akad dan marjin baru.² Adapun syarat-syarat agar dapat dilakukan penjadwalan ulang adalah sebagai berikut:

a. Potensi usaha ada

Usaha yang dijalankan nasabah memiliki potensi dan prospek yang cerah.

b. Kemampuan debitur ada

Nasabah mempunyai kemampuan untuk menjalankan usahanya tetapi mengalami sedikit masalah.

c. Problem *cash flow* sementara

Nasabah mengalami kesulitan dalam hal manajemen keuangan (aliran kas) yang bersifat sementara.

d. Plafon tetap

Jumlah pembiayaan yang diberikan tetap seperti semula, tidak berubah.

Adapun yang mengalami perubahan adalah:

- Jangka waktu pembiayaan
- Jadwal angsuran
- Jumlah angsuran

3. *Resconditioning* (Persyaratan ulang)

Memperkecil marjin keuntungan atau bagi hasil usaha yang sudah ditetapkan oleh kedua belah pihak.³ Adapun syarat-syarat agar dapat dilakukan persyaratan ulang adalah sebagai berikut:

² Muhammad, op.cit, hlm 268

³ Ibid, hlm 268

- a. Potensi usaha ada
Usaha yang dijalankan nasabah memiliki potensi dan prospek yang cerah.
- b. Kemampuan debitur ada
Nasabah mempunyai kemampuan untuk menjalankan usahanya tetapi mengalami sedikit masalah.
- c. Problem *cash flow* sementara
Nasabah mengalami kesulitan dalam hal manajemen keuangan (aliran kas) yang bersifat sementara.
- d. Plafon tetap
Jumlah pembiayaan yang diberikan tetap seperti semula, tidak berubah. Adapun yang mengalami perubahan adalah harga jual, agunan, kepemilikan, pengurus, nama dan status perubahan, perusahaan debitur.
- e. Bantuan manajemen
Diusulkan agar debitur mendapatkan bantuan manajemen dari pihak lain yang lebih menguasai seluk beluk usahanya.⁴

4. Penataan Kembali (*Restructuring*)

Penataan kembali (*restructuring*), yaitu perubahan persyaratan pembiayaan yang antara lain meliputi :

- a. Penambahan dana fasilitas pembiayaan.
- b. Konversi pembiayaan menjadi Surat Berharga Syariah Berjangka Waktu Menengah.
- c. Konversi akad pembiayaan.
- d. Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan anggota yang dapat disertai dengan *rescheduling* dan *resconditioning*.

D. Mitigasi Risiko Pembiayaan Murabahah pada BMT Marhamah

1. Dalam hal terjadi perbedaan pendapat atau penafsiran atas hal – hal yang tercantum dalam akad pembiayaan ini terjadi perselisihan atau sengketa dalam pelaksanaannya, maka para pihak sepakat untuk menyelesaikannya dengan musyawarah mufakat.

⁴ Wawancara dengan Budi Setiono, A.Md selaku marketing BMT Marhamah Purworejo

2. Apabila musyawarah mufakat telah di upayakan namun perbedaan pendapat atau penafsiran tidak dapat diselesaikan, maka para pihak bersepakat dan berjanji serta mengikatkan diri untuk menyelesaikannya ke pengadilan agama.
3. Para pihak sepakat, dan dengan ini mengikatkan diri satu dengan yang lain, bahwa putusan yang ditetapkan oleh pengadilan agama tersebut bersifat final dan mengikat.⁵

⁵ Form akad murabahah BMT marhamah ayat 9, 10

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

BMT Marhamah merupakan suatu lembaga keuangan dan berlandaskan prinsip-prinsip syariah baik dalam bidang marketing maupun operasionalnya, dan berdasarkan laporan Tugas Akhir di atas maka dapat di simpulkan bahwa:

1. Murabahah adalah jual beli yang di dalamnya, penjual mengambil keuntungan atas harga yang telah disepakati. Dalam lembaga keuangan syariah, murabahah merupakan jual beli dengan menyerahkan barang terlebih dahulu dan pembayaran dilakukan di kemudian hari dengan cara kredit ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Secara keseluruhan prosedur yang dilakukan oleh KJKS BMT Marhamah cabang Purworejo telah sesuai dengan ketentuan islam, dimana pihak BMT Marhamah telah melakukan proses survey dengan prinsip penilaian menggunakan analisis 5 C yaitu: *character, capacity, capital, condition, dan collateral* kepada calon nasabah sebelum dilakukannya pencairan pembiayaan sehingga BMT Marhamah sangat jauh kemungkinan adanya resiko.
2. Adapun resiko yang dihadapi oleh BMT Marhamah cabang Purworejo secara garis besar terdiri dari faktor internal yang meliputi sistem serta manajemen dan faktor eksternal yang meliputi nasabah dan lingkungan. Penyelesaian kredit macet pada produk murabahah di BMT Marhamah cabang Purworejo sampai sejauh ini masih mampu diatasi tanpa melibatkan pihak yang berwajib. Pada umumnya penyelesaian dengan cara melakukan *rescheduling*, serta menurunkan angsuran dan memperpanjang waktu pembayaran dengan cara di akad ulang oleh pihak BMT.

B. Saran

1. Untuk menekan resiko kredit macet pada pembiayaan Murabahah maka perlu ketelitian dan kejelian *account officer* dalam menganalisa pembiayaan murabahah.
2. Diperlukannya *Customer Service* sebagai tambahan pelayanan anggota.

3. Ditambahnya kualitas SDM yang baik yang dapat menjelaskan akad murabahah kepada masyarakat agar tidak terjadi unsur keraguan kepada calon anggota BMT Marhamah cabang Purworejo.

C. Penutup

Demikian penulisan Tugas Akhir, Penulis menyadari bahwa dalam penulisan Tugas Akhir ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan dikarenakan keterbatasan kemampuan penulis, Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun. Semoga tugas khir ini bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca pada umumnya.

DAFTAR PUSTAKA

Company profil BMT Marhamah Wonosobo

Form akad murabahah BMT Marhamah

Sudarsono, Heri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*, Yogyakarta : Ekonisia, 2003

Karim Adiwarman A, *Bank Islam : Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta : IIIT Indonesia, 2003

Saeed, Abdullah, *Bank Islam dan Bunga*, Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2004

Panduan Unit Simpan Pinjam Syari'ah, PT BMI dengan Dep.Kop. Pengusaha Kecil dan Menengah, 1999

Ascarya, "*Akad dan Pembiayaan Produk Bank Syariah, 2008*", Jakarta : PT. RajaGrafindo Persada

M. Syafi'i Antonio, "*Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*", Jakarta: Gema Insani Press,2001

Pratiwi Dewi Rabawati, dkk, "*Penerapan Akad Murabahah Pada Pembiayaan Modal Usaha di BPRS Artha Amanah Ummat Ungaran Semarang.*", Tidak dipublikasikan

Husein Umar, *Reseach Methods in Finance and Banking*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, cet. ke-2, 2002

Abdullah al-Musgliah dan Shalah ash-Shawi, *Fiqh Ekonomi Keuangan Islam*, terj. Abu Umar Basyir (Jakarta: Darul Haq, 2004),

Karnaen a. Perwaatmadja dan Muhammad Syafi'I Antonio, *Apa Dan Bagaimana Bank Islam*, Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Prima Yasa, 1999

Muhammad Ridwan, "*Kontruksi Bank Syari'ah Indonesia*", Yogyakarta: Pustaka SM,2007

Al-Quran dan Terjemahannya. Depag RI

Himpunan fatwa dewan syari'ah nasional, (Ciputat; CV. Gaung Persada. Cet ke-4 edisi revisi, 2006)

Tim Penulis DSN-MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional*, edisi kedua, Jakarta: BI-MUI, 2003

Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 2010

Wiroso, *Jual Beli Murabahah* (Yogyakarta: UII Press, cet ke-1, 2005

Sudarsono, S.H, M.Si, *Pokok – Pokok Hukum Islam*, Jakarta : PT. Rineka Cipta 1993

Adiwarman a. Karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, Jakarta : Gema Insani, 2001

Dr. A. Wangsawidjajan Z., SH., M.H, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012

Panduan Unit Simpan Pinjam Syari'ah, *Proyek Peningkatan Kemandirian Ekonomi Rakyat (P2KER)*, kerjasama PT BMI dengan Dep.Kop Pengusaha Kecil dan Menengah, cet ke-3, 1999

S. Buchori Nur, *Koperasi Syariah*, Sidoarjo : Masmmedia Buana Pustaka, 2009

Zainul Arifi, MBA. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syari'ah*, Jakarta: Alfabet cet.2, 2003