

**ANALISIS PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH
PADA
AKAD MURABAHAH DI BMT AL-HIKMAH UNGARAN
CABANG GUNUNGPATI**

TUGAS AKHIR

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



Disusun oleh:

NAVITRI NOVITASARI

132503012

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

2016

Dr. H. Ahmad Furqan, Lc., MA
BPI Blok N. 11 RT 06 RW X
Purwoyoso, Ngaliyan

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eks

Hal : Naskah Tugas Akhir

An. Sdr. Navitri Novitasari

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah saya membaca, meneliti dan memperbaiki naskah Tugas Akhir, bersama ini saya kirim naskah Tugas Akhir saudara:

Nama : Navitri Novitasari

NIM : 132503012

Judul : ANALISIS PENANGANAN PEMBIAYAAN
BERMASALAH PADA AKAD MURABAHAH
DI BMT AL-HIKMAH UNGARAN CABANG
GUNUNGPATI

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

Demikian harap menjadi maklum.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing,



H. Ahmad Furqan, Lc., MA
NIP. 19751218 200501 1002



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

Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Telp (024) 7608454 Semarang 50185
Website: febi_walisongo.ac.id – Email: febiwalisongo@gmail.com

PENGESAHAN

Nama : Navitri Novitasari
NIM : 132503012
Jurusan : D3 Perbankan Syariah
Judul : **“Analisis Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Akad *Murabahah* di BMT Al-Hikmah Ungaran”**

Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan predikat cumlaud/baik/cukup, pada tanggal: 08 Juni 2016 dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Diploma Tiga dalam Ilmu Perbankan Syariah tahun ajaran 2015/2016.

Semarang, 08 Juni 2016

Penguji I

H. Ade Yusuf Mujaddid,
NIP. 19670119 199803 1 002

Penguji II

Dr. H. Ahmad Furqon, Lc, MA
NIP. 19751218 200501 1 002

Penguji III

Dr. Ali Murtadho, M.Ag
NIP. 19710830 199803 1 003

Penguji IV

H. Johan Arifin, S.Ag, MM
NIP. 19710908 200212 1 001

Pembimbing

Dr. H. Ahmad Furqon, Lc, MA
NIP. 19751218 200501 1 002

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ...

(البقرة: ٢٨٢)

‘Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaknya kamu menuliskannya...’ (QS. Al-Baqarah: 282)

PERSEMBAHAN

Puji syukur kepada Allah SWT atas nikmat dan karunia yang selalu diberikan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir. Salawat serta salam selalu terlimpahkan keharibaan Rasulullah SAW. Kupersembahkan Tugas Akhir ini untuk orang-orang yang telah memberi arti dalam perjalanan hidupku, teruntuk orang-orang yang selalu hadir menemaniku dan memberikan semangat khususnya untuk:

1. Kedua orangtua saya tercinta, Mamah Sri Sumartiningsih dan Papah Sujiyono yang doanya tak pernah putus untukku, dan senantiasa memberikan semangat serta motivasi sehingga penulis bisa menyelesaikan Tugas Akhir ini.
2. Adikku tersayang Vito Destaviyono beserta keluarga besarku yang terus memberikan semangat tak pernah henti kepada penulis demi terselesaikannya Tugas Akhir.
3. Sahabatku teman-teman seperjuangan (mahasiswa Perbankan Syariah angkatan 2013, khususnya PBSA) terimakasih banyak karena kalian telah memberikan semangat dan motivasi untuk terus berjuang bersama-sama untuk menyelesaikan Tugas Akhir.
4. Terima kasih kepada seluruh dosen D3 Perbankan Syari'ah yang telah memberikan ilmunya kepada penulis.
5. Terima kasih kepada Bapak Ahmad Furqon selaku pembimbing yang senantiasa membantu penulis dalam menyusun Tugas Akhir ini.

Pada akhirnya semua itu punya arti karenanya, kupersembahkan karya sederhana ini untuk segala ketulusan kalian semua. Semoga kalian semuanya selalu dalam ridho dan kasih sayang Allah SWT, amin.

Penulis,

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang 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 rujukan.

Semarang, 17 Mei 2016

Deklarator,



Navitri Novitasari

132503012

ABSTRAK

BMT Al-Hikmah merupakan sebuah lembaga ekonomi swadaya masyarakat di wilayah Kecamatan Ungaran yang mulai beroperasi pada tanggal 15 Oktober 1998. Setiap Lembaga Keuangan Syariah selalu mempunyai resiko kredit, yaitu resiko tidak kembalinya pokok pembiayaan dan bagi hasil yang telah disepakati di awal atau biasa disebut dengan pembiayaan bermasalah, dimana membutuhkan penanganan yang komprehensif. Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik ingin mengulik lebih dalam mengenai faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan *murabahah* bermasalah dan cara penanganan yang diterapkan di BMT Al-Hikmah Ungaran.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yang diperoleh dari sumber data primer dan sekunder, dengan pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi. Kemudian teknik analisisnya menggunakan metode deskriptif, yang bertujuan untuk memberikan deskripsi mengenai subjek penelitian berdasarkan data dan variabel yang diperoleh dari kelompok subjek yang diteliti.

Dari penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah berasal dari pihak nasabah dikarenakan adanya desakan kebutuhan, selain itu karakter nasabah yang kurang amanah, faktor lingkungan lain seperti bencana alam dan kebijakan pemerintah, selain itu juga bisa berasal dari pihak BMT sendiri dikarenakan analisis pembiayaan yang kurang teliti dalam menyeleksi dan menganalisis dokumen calon anggota, aspek jaminan yang kurang diperhitungkan, serta kurangnya pengawasan dan survey terhadap jalannya usaha anggota.

Kemudian apabila terjadi pembiayaan yang bermasalah penanganan yang ditempuh oleh pihak BMT pertama dilakukan melalui pendekatan persuasif dengan jalan musyawarah, selain itu bisa juga dilakukan dengan cara *rescheduling*, *reconditioning*, dan *restructuring*, bahkan bisa sampai ke cara *liquidation* (penyitaan jaminan) apabila diperlukan.

Kata Kunci: BMT, Penanganan, Pembiayaan Bermasalah, *Murabahah*

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah yang telah melimpahkan rahmat, taufik serta hidayah-Nya kepada kita semua khususnya kepada penulis, berkat karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini tepat waktu sekalipun dalam bentuk yang sederhana guna memenuhi salah satu persyaratan dalam mencapai gelar Ahli Madya program Diploma 3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang tanpa ada suatu halangan apapun. Sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, nabi yang kita nantikan syafaatnya di hari kiamat kelak.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan Tugas Akhir (TA) ini tidak akan berhasil tanpa adanya dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan kali ini penulis menyampaikan rasa terimakasih kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan petunjuk dan kemudahan dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini
2. Kedua orangtua dan adik saya tersayang beserta keluarga besar yang senantiasa mendoakan serta memberikan semangat dan motivasi kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini
3. Bapak Prof. Dr. Muhibbin, M.Ag selaku Rektor UIN Walisongo Semarang
4. Bapak Dr. H. Imam Yahya, M,Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang
5. Bapak Johan Arifin, S.Ag., MM selaku Ketua Program Studi D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang
6. Bapak Dr. H. Ahmad Furqon, Lc, MA selaku pembimbing yang telah membimbing dan mengarahkan saya dalam menyusun Tugas Akhir ini
7. Bapak dan Ibu Dosen D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang, yang telah banyak memberikan ilmunya kepada penulis sebagai bekal dalam membuat Tugas Akhir ini
8. Bapak Muhari selaku manager di BMT Al-Hikmah beserta para karyawan Mas Yahya, Mbak Heny, Pak Burhan dll, yang dengan senang hati membantu saya dalam melakukan penelitian

9. Teman-temanku seperjuangan (khususnya PBSA) yang senantiasa memberikan semangat dan motivasi kepada penulis sehingga mampu menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan lancar
10. Semua pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu dalam pembuatan Tugas Akhir ini yang tidak dapat ditulis satu persatu. Semoga Allah SWT mencatat dan membalas amal kebaikan yang telah kalian lakukan, amiin.

Sebagai penutup, penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam penyusunan Tugas Akhir ini, oleh karena itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca agar dapat melakukan perbaikan kedepannya.

Semarang, 9 Mei 2016

Penulis,

Navitri Novitasari

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
DEKLARASI	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv

BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	6
C. Tujuan dan Manfaat Hasil Penelitian	6
D. Tinjauan Pustaka	7
E. Metodologi Penelitian	10
F. Sistematika Penelitian	13

BAB II : LANDASAN TEORI

A. Tinjauan Umum Tentang Akad Murabahah	15
1. Pengertian Murabahah	15
2. Landasan Hukum Akad Murabahah	16
3. Rukun dan Syarat Murabahah	18
4. Jenis-jenis Akad Murabahah	19
5. Manfaat dan Resiko Murabahah	22
6. Fatwa DSN-MUI Tentang Murabahah	23
B. Tinjauan Umum Tentang Pembiayaan	26
1. Pengertian Pembiayaan	26

2. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan	29
3. Prinsip-prinsip Pemberian Pembiayaan	31
C. Pembiayaan Bermasalah	32
1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah	32
2. Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah	35
3. Penanganan Pembiayaan Bermasalah	36

BAB III : GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Berdirinya BMT Al-Hikmah	39
B. Gambaran Manajemen	41
1. Visi Misi BMT Al-Hikmah	41
2. Tujuan BMT Al-Hikmah	42
3. Sasaran BMT Al-Hikmah	42
4. Identitas Umum	42
C. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas Pengelola	43
1. Struktur Organisasi BMT Al-Hikmah	43
2. Uraian Tugas Pengelola BMT Al-Hikmah	44
D. Produk-Produk BMT Al-Hikmah	47
1. Produk Penghimpunan Dana	47
2. Produk Pembiayaan	52
3. Produk Jasa	54
E. Penerapan Pembiayaan Murabahah di BMT Al-Hikmah	55

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS

A. Hasil Penelitian	59
1. Perkembangan Pembiayaan Murabahah di BMT	59
2. Laporan Break Down Kolektibilitas BMT	60
B. Analisis Penyebab Pembiayaan Murabahah Bermasalah	61
C. Analisis Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah	63

BAB V : PENUTUP

A. Kesimpulan	67
---------------------	----

B. Saran atau Rekomendasi	68
C. PENUTUP	68

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

- Tabel 4.1** Perkembangan Pembiayaan *Murabahah* (periode 2013-2015)
- Tabel 4.2** Laporan Break Down Kolektibilitas per tanggal 31 Desember 2015

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 *Murabahah* Tanpa Pesanan

Gambar 1.2 *Murabahah* dengan Pesanan

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Salah satu faktor penting dalam pembangunan suatu negara adalah adanya dukungan dari sistem keuangan yang sehat dan stabil. Perkembangan perekonomian yang semakin kompleks tentunya membutuhkan ketersediaan dan peran serta lembaga keuangan. Kebijakan moneter dan perbankan merupakan bagian dari kebijakan ekonomi yang diarahkan untuk mencapai sasaran pembangunan. Oleh karena itu, peranan perbankan dalam suatu negara sangatlah penting. Tidak ada satupun negara yang hidup tanpa memanfaatkan lembaga keuangannya.¹ Lembaga keuangan sebagai lembaga intermediasi berfungsi mengatur mobilisasi dana dari pihak surplus dana ke pihak defisit dana. Berbicara mengenai kredit dan pembiayaan tidak terlepas dari lembaga keuangan sebagai penyedia kredit bagi masyarakat yang membutuhkan dana. Saat ini ada dua lembaga keuangan, yaitu lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan non bank. Lembaga keuangan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan maupun bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat luas. Sedangkan lembaga keuangan non bank adalah lembaga keuangan yang menghimpun dana dari masyarakat melalui penjualan surat-surat berharga. Bentuk dari lembaga keuangan non bank ini antara lain: Modal Venture, Anjak Piutang, Dana Pensiun, dan Pegadaian. Lembaga keuangan perbankan merupakan lembaga keuangan yang bertugas menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali

¹ Siamat, *Peranan Perbankan Syariah*, Jakarta: Gema Insani Press, 1995, h. 47.

ke masyarakat guna memenuhi kebutuhan bagi pihak yang defisit dana, baik untuk kegiatan produktif maupun konsumtif.²

Akibat dari kebutuhan masyarakat akan jasa keuangan yang semakin meningkat dan beragam, maka peranan dunia perbankan semakin dibutuhkan oleh seluruh lapisan masyarakat sebagai lembaga keuangan yang dominan terhadap perekonomian masyarakat terutama dengan fasilitas kredit atau pembiayaannya. Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu dengan cara memberikan fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak yang defisit dana. Pada dasarnya konsep pembiayaan pada bank konvensional dengan bank syariah tidak terlalu berbeda, yang membedakan pemberian kredit antara bank konvensional dengan bank syariah yaitu terletak pada keuntungan yang didapatkan. Pada bank konvensional keuntungan diperoleh melalui sistem bunga yang bersifat *fluktuatif* (berubah-ubah), sedangkan pada bank syariah menggunakan sistem bagi hasil yang bersifat tetap dan besarnya telah diketahui sebelumnya oleh debitur.

Sejak dikeluarkannya UU Perbankan No. 21 tahun 2008 dan Undang-Undang No. 23 tahun 1999 tentang Bank Indonesia sebagaimana telah diubah menjadi UU No. 3 tahun 2004 yang mengakomodasi Perbankan Syariah, maka sejak tahun 1998 (pasca krisis moneter) Bank Syariah di Indonesia mengalami perkembangan yang cukup pesat baik dari perolehan asset maupun kegiatan usahanya. Perbankan syariah pada dasarnya merupakan pengembangan dari konsep ekonomi Islam, terutama dalam bidang keuangan yang dikembangkan sebagai suatu respon dari kelompok ekonom dan praktisi perbankan muslim yang menginginkan tersedianya produk pembiayaan dan jasa keuangan yang sejalan dengan nilai moral dan prinsip-prinsip syariat Islam. Bank syariah telah memberikan pengaruh yang signifikan pada praktek keuangan syariah

² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, h. 54.

lainnya, seperti asuransi syariah, obligasi syariah dan reksadana syariah. Dengan berkembangnya perbankan syariah dan sektor keuangan syariah lainnya, ini berarti telah terbentuknya *dual system* ekonomi di Indonesia yaitu ekonomi konvensional dan ekonomi syariah.³ Hal ini mendorong berkembangnya lembaga keuangan syariah antara lain: Bank Syariah, lembaga pembiayaan syariah (BPRS), pegadaian syariah, koperasi syariah dan juga lembaga keuangan mikro syariah yang sering disebut dengan Baitul Maal wat Tamwil (BMT).

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bayt al-mal wa al-tamwil* yang kegiatannya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam rangka meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha kecil dan menengah demi menunjang kegiatan ekonominya serta untuk mendorong para pengusaha dengan kegiatan menabung. Selain itu BMT juga bisa menerima titipan zakat, infak, dan sedekah serta menyalurkannya sesuai dengan peraturan dan amanatnya. Dengan demikian keberadaan BMT dapat dipandang memiliki dua fungsi utama yaitu sebagai lembaga keuangan yang bergerak dibidang investasi bersifat produktif sebagaimana layaknya bank dan juga sebagai media penyalur pendayagunaan harta ibadah seperti zakat, infak, sedekah serta wakaf. Sebagai lembaga keuangan BMT bertugas menghimpun dana dari masyarakat (anggota BMT) yang mempercayakan dananya disimpan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat (anggota BMT) dalam bentuk pinjaman, selain itu BMT juga sebagai lembaga ekonomi yang berhak melakukan kegiatan ekonomi seperti mengelola kegiatan perdagangan, industri dan pertanian.⁴

Kegiatan usaha yang dilakukan di BMT Al-Hikmah Ungaran yaitu menghimpun dan menyalurkan dana dari anggota BMT kepada anggota

³ Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: Gramedia Pustaka Umum, 2012, h. 139.

⁴ Andi Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2009, h. 94.

yang memerlukan dana. Salah satu produk jasa pembiayaan BMT Al-Hikmah adalah pembiayaan *murabahah*. *Murabahah* adalah suatu akad jual beli barang pada harga asal dengan ditambah dengan *margin* (keuntungan) yang telah disepakati antara kedua belah pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.⁵ Akad *Murabahah* sendiri merupakan salah satu produk penyaluran dana yang sangat digemari oleh BMT karena karakteristiknya yang *profitable*, mudah dalam penerapannya, serta *risk factor* yang ringan diperhitungkan. Dalam hal ini BMT bertindak sebagai pembeli sekaligus penjual barang halal yang dibutuhkan oleh anggotanya. Pembiayaan (pinjaman) merupakan kegiatan yang sangat penting dan menjadi penunjang utama untuk kelangsungan hidup sebuah BMT serta dapat mendorong meningkatkan ekonomi dan kesejahteraan sosial masyarakat jika dikelola dengan baik. Sebaliknya, apabila pengelolaan pembiayaannya tidak baik, maka akan menimbulkan banyak masalah dan bahkan bisa menyebabkan ambuknya lembaga keuangan tersebut.

Bagi dunia perbankan syariah mitra yang baik dan dapat dipercaya sangat sulit didapatkan karena diperlukan kajian komprehensif dan analisa yang matang terhadap calon mitra tersebut, sehingga bisa disimpulkan bahwa calon mitra itu layak diberikan pembiayaan atau tidak. Analisa kelayakan usaha calon mitra menjadi ujung tombak dalam menilai perkembangan dan kelangsungan usaha nasabah agar tidak menimbulkan suatu pembiayaan yang bermasalah. Pada prinsipnya setiap pemberian dana oleh bank kepada mitra merupakan amanah yang diemban oleh keduanya (bank dan mitra) dalam mengelola dana masyarakat yang disimpan di bank tersebut. Apabila mitra tidak bisa menjalankan amanah yang diembannya, maka akan berimplikasi juga terhadap kinerja bank tersebut dan mengakibatkan turunnya kepercayaan masyarakat terhadap bank syariah tersebut. Namun, seandainya apapun analisis pembiayaan dalam

⁵ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2014, h. 46.

menganalisis setiap permohonan pembiayaan, kemungkinan pembiayaan tersebut macet pasti ada. Mutu pembiayaan yang tidak berhasil, tidak akan muncul begitu saja tanpa adanya tanda-tanda sebelumnya. Dengan demikian pembiayaan bermasalah juga tidak muncul secara mendadak, akan tetapi ada berbagai macam gejala penurunan mutu pembiayaan secara bertahap yang muncul jauh sebelum kasus pembiayaan bermasalah itu muncul ke permukaan. Hal ini disebabkan oleh unsur-unsur sebagai berikut yaitu: 1) Dari pihak lembaga keuangan dalam melakukan analisisnya, pihak analis kurang teliti sehingga apa yang seharusnya terjadi tidak diprediksi sebelumnya. Dapat pula terjadi akibat kolusi dari pihak analis pembiayaan dengan pihak debitur sehingga dalam analisisnya dilakukan secara subjektif. 2) Dari pihak nasabah adanya unsur kesengajaan, dalam hal ini nasabah sengaja untuk tidak bermaksud membayar kewajibannya kepada bank sehingga pembiayaan yang diberikannya macet. Dapat dikatakan tidak adanya unsur kemauan untuk membayar. 3) Adanya unsur tidak sengaja, artinya si debitur mau membayar akan tetapi ia tidak mampu. Sebagai contoh pembiayaan yang dibiayai mengalami musibah seperti kebakaran, terkena hama, banjir, dan sebagainya. Sehingga kemampuan untuk membayar pembiayaan tidak ada.

Dalam hal pembiayaan macet pihak bank perlu melakukan penyelamatan sehingga tidak akan menimbulkan kerugian. Penyelamatan yang dilakukan apakah dengan memberikan keringanan berupa jangka waktu atau jumlah angsuran terutama bagi pembiayaan terkena musibah maupun dengan melakukan penyitaan jaminan bagi pembiayaan yang dengan sengaja tidak mau membayar. Terhadap pembiayaan yang mengalami kemacetan sebaiknya dilakukan penyelamatan sehingga pihak bank tidak mengalami kerugian. Namun, bila tidak dimungkinkan melakukan penyelamatan maka langkah yang ditempuh selanjutnya adalah

proses penyelesaian, dapat melalui Arbitrase, Pengadilan, maupun badan hukum yang terkait dengan penyelesaian pembiayaan.

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis tertarik untuk mengetahui lebih dalam tentang penanganan pembiayaan bermasalah pada Akad *Murabahah* di BMT Al-Hikmah Ungaran yang akan dituangkan dalam Tugas Akhir ini dengan mengangkat judul: **‘ANALISIS PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA AKAD MURABAHAH DI BMT AL-HIKMAH UNGARAN CABANG GUNUNGPATI’**

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang yang telah dipaparkan diatas, dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Apa penyebab terjadinya pembiayaan *murabahah* bermasalah di BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Gunungpati?
2. Bagaimana penanganan pembiayaan *murabahah* bermasalah di BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Gunungpati?

C. Tujuan dan Manfaat Hasil Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui bagaimana penerapan akad pembiayaan *Murabahah* di BMT Al-Hikmah, serta bagaimana upaya dan strategi penanganan pembiayaan *Murabahah* bermasalah yang terjadi di BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Gunungpati secara efektif.

2. Manfaat Hasil Penelitian

Adapun hasil penelitian ini diharapkan bisa bermanfaat untuk:

1) Bagi Penulis

- a) Sebagai media pengembangan wawasan dan ilmu pengetahuan dalam dunia perbankan syariah sekaligus

dapat memberikan tambahan pengalaman tentang dunia kerja di lembaga keuangan syariah.

- b) Dapat mengetahui tentang sistem operasional penerapan akad *murabahah* serta penanganan pembiayaan *murabahah* bermasalah yang terjadi di BMT Al-Hikmah Ungaran cabang Gunungpati.
 - c) Penelitian ini dapat dijadikan aplikasi langsung bagi masyarakat khususnya mahasiswa atas pengetahuan secara teori yang telah didapat selama dibangku kuliah.
- 2) Bagi BMT
- a) Dapat memberikan masukan dalam pemecahan penanganan masalah pembiayaan *murabahah* yang terjadi BMT.
 - b) Penelitian ini dapat bermanfaat sebagai bahan acuan dan pertimbangan untuk perkembangan BMT kedepannya.
- 3) Bagi Universitas
- a) Sebagai suatu hasil karya yang dapat dijadikan bahan wacana dan pustaka bagi mahasiswa atau pihak lain yang mempunyai ketertarikan meneliti dibidang yang sama.
 - b) Penelitian ini diharapkan bisa menjadi bahan referensi tambahan khususnya bagi mahasiswa D3 Perbankan Syariah yang sedang menyusun Tugas Akhir.

D. Tinjauan Pustaka

Untuk menghindari penelitian dengan objek yang sama, maka diperlukan tinjauan terhadap kajian-kajian terdahulu terhadap beberapa penelitian yang dilakukan baik oleh praktisi maupun mahasiswa mengenai fenomena yang berkaitan dengan penelitian. Dibawah ini terdapat

beberapa penelitian berhubungan dengan yang dilakukan oleh penulis saat ini, antara lain:

‘Upaya Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah dalam Rangka Meningkatkan Aktivitas Perbankan Syariah (Studi Kasus di Bank Muamalat)’ karya Churmah tahun 2003. Penelitian ini menjelaskan mengenai penyaluran dana pembiayaan di Bank Muamalat dengan tidak diberikannya batasan-batasan mengenai sektor yang akan dibiayai. Bank Muamalat memberikannya untuk semua sektor usaha sesuai dengan yang telah ditetapkan oleh Bank Indonesia, yaitu melalui penyaluran yang produktif untuk keperluan konsumtif. Selain itu juga menjelaskan faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah di Bank Muamalat yang berasal dari 2 faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yaitu yang berasal dari pihak debitur dikarenakan debitur belum memenuhi pengalaman dalam bidang keuangan dan pengelolaan permasalahan. Penyebab lain adalah adanya unsur kesengajaan dari debitur yang memberikan data-data tidak benar pada saat mengajukan permohonan pembiayaan dan pihak bank pun tidak mencermatinya. Sedangkan penyebab eksternal (faktor diluar jangkauan kreditur dan debitur) yaitu akibat bencana alam ataupun musibah seperti banjir, kebakaran, tanah longsor, dan kerusakan lainnya.⁶

Penelitian lain mengungkap tentang ‘Penanganan Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah di BMT Hudatama Semarang’. Menurut penulis, cara penanganan pembiayaan bermasalah yang diterapkan di BMT Hudatama yaitu dengan langkah administratif, pihak BMT melakukan pendekatan kekeluargaan dan secara langsung kepada *mudhorib* yang bermasalah. Kemudian dilakukan dengan cara pendekatan persuasif, pendekatan ini berupa pengambil alihan jaminan oleh pihak BMT Hudatama sesuai yang tertuang dalam perjanjian. Penelitian ini dilakukan

⁶ Churmah, *Upaya Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah dalam Rangka Meningkatkan Aktivitas Perbankan Syariah (Studi Kasus di Bank Muamalat)*, Skripsi tahun 2003.

oleh Rudi dari Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Walisongo Semarang tahun 2013.⁷

Penelitian selanjutnya dari Rahmawati Pertiwi (112503010) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Walisongo Semarang 2014 yang berjudul ‘Analisa *Rescheduling* dalam Upaya Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah’. Menurut beliau, cara menganalisa *rescheduling* dalam upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah yang di terapkan di BMT Binama yaitu dengan cara pendekatan *ukhuwah* (kekeluargaan/personal) dan secara langsung kepada *mudhorib* yang bermasalah. Kemudian pihak BMT Binama melakukan proses *rescheduling* dan bahkan sampai dengan proses *liquidation* jika diperlukan.⁸

Skripsi Eko Prasetyo dari Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah yang mengangkat judul ‘Strategi Penanggulangan Pembiayaan Murabahah Bermasalah’ di BMT Ta’awun Cipulir, Jakarta. Menurut beliau prinsip analisis pembiayaan didasarkan pada rumus 5C yaitu *character, capacity, collateral, capital, dan condition*. Analisis ini bertujuan antara lain untuk menilai kelayakan usaha calon debitur atau *mudhorib* apakah layak mendapatkan pembiayaan atau tidak, selain itu untuk menekan resiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan serta untuk menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak. Menurut beliau, realisasi pembiayaan bukanlah tahap akhir dari proses pembiayaan, oleh karena itu perlu diadakannya pemantauan dan pengawasan terhadap usaha debitur. Aktivitas ini memiliki salah satu tujuan penting yaitu kelayakan bank syariah pada pemberian pembiayaan yang akan selalu terpantau serta menghindari adanya penyelewengan-penyelewengan baik dari oknum luar maupun dari pihak lembaga keuangan itu sendiri.⁹

⁷ Rudi, *Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah di BMT Hudatama Semarang*, Skripsi pada Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Walisongo tahun 2013.

⁸ Rahmawati Pertiwi, *Analisa Reschedulling dalam Upaya Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah (Studi Kasus di BMT Binama)*, Semarang: TA FEBI IAIN Walisongo, 2014.

⁹ Eko Prasetyo, *Strategi Penanggulangan Pembiayaan Murabahah Bermasalah di BMT Ta’awun Cipulir*, Jakarta, Skripsi Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah, 2010.

Berdasarkan beberapa hasil penelitian diatas, penulis menemukan ketidaksamaan dengan penanganan penyelesaian pembiayaan bermasalah di setiap lembaga keuangan, khususnya lembaga keuangan syariah dan *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT). Dengan demikian hal ini merupakan salah satu alasan penulis melakukan penelitian mengenai **‘ANALISIS PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA AKAD MURABAHAH DI BMT AL HIKMAH UNGARAN CABANG GUNUNGPATI.’**

E. Metodologi Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Data yang diperoleh berupa data kualitatif yang dikembangkan dengan metode deskriptif. Metode deskriptif adalah jenis penelitian yang memberikan gambaran atas uraian suatu keadaan sejelas mungkin tanpa adanya perlakuan terhadap objek yang diteliti. Dimana data yang berupa kata-kata, hasil wawancara, catatan lapangan, dan arsip-arsip dokumen resmi dari perusahaan terkait akan dikumpulkan, kemudian diolah dan dijelaskan sesuai dengan apa adanya.¹⁰ Data yang telah dikumpulkan selanjutnya diperiksa kembali demi tercapainya kesesuaian dari apa yang diteliti. Untuk mendapatkan data yang jelas dan valid dalam penulisan ini, maka penulis menggunakan identifikasi sebagai berikut:

1. Metode Pengumpulan Data

Dalam penyusunan Tugas Akhir, data merupakan bagian yang sangat penting. Oleh karena itu, data yang dikumpulkan harus akurat, komprehensif, dan relevan bagi persoalan yang diteliti. Dalam metodologi pengumpulan data ini terdapat berbagai cara yang digunakan, antara lain sebagai berikut:

a) Observasi

¹⁰ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Roda Karya, 2009, h. 4.

Metode ini sering disebut pula dengan pengamatan, meliputi kegiatan pemusatan perhatian terhadap suatu objek dengan menggunakan seluruh alat indera.¹¹ Teknik ini dilakukan dengan cara mengumpulkan data dan mengamati secara langsung terhadap objek di lapangan yang menjadi fokus penelitian dan mengetahui sistem kerja tentang penerapan Akad *Murabahah* dan bagaimana strategi penanganan pembiayaan bermasalah yang terjadi di BMT Al-Hikmah Ungaran cabang Gunungpati.

b) Dokumentasi

Yaitu dengan cara melihat data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, notulen rapat, agenda, dan sebagainya.¹² Dengan metode ini penulis mendapatkan beberapa referensi serta kekayaan literatur dan data mengenai penerapan akad *Murabahah* serta strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada Akad *Murabahah* yang terjadi di lembaga keuangan.

c) Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan ini dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.¹³ Kegiatan wawancara ini dilakukan oleh penulis dengan mewawancarai pegawai dari pihak BMT untuk memperoleh informasi secara langsung mengenai penanganan pembiayaan *murabahah* bermasalah yang diterapkan di BMT Al-Hikmah Ungaran cabang Gunungpati.

¹¹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: Rineka Cipta, 1996, h. 199.

¹² Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian*, Yogyakarta: Rineka Cipta, 1993, h. 202.

¹³ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Roda Karya, 2009, h. 186.

2. Sumber data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber objek penelitian dan berhubungan langsung dengan permasalahan yang diteliti. Data tersebut diperoleh dari pegawai BMT dan dapat pula berasal dari lapangan. Adapun data primer dalam penelitian ini dilakukan melalui wawancara dengan manager dan para karyawan bagian bendahara serta marketing, selain itu dilakukan juga observasi langsung terhadap proses penanganan pembiayaan bermasalah yang terjadi di BMT Al-Hikmah.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data primer yang telah diolah lebih lanjut. Data ini diperoleh dari kantor, buku-buku kepustakaan, ataupun pihak lain yang mempunyai data tentang objek permasalahan yang sedang diteliti. Adapun data sekunder dalam penelitian ini adalah studi terhadap karya tulis ilmiah, jurnal, dan dokumen yang berkaitan dengan topik yang sedang diteliti.¹⁴

3. Metode Pengolahan Data

Metode pengolahan data yang dipakai dalam menganalisis penelitian ini menggunakan metode deskriptif analisis yaitu kegiatan penelitian dengan menganalisa gambaran atau fakta yang ada di lapangan. Dalam hal ini setelah penulis memperoleh data-data dari hasil penelitian kemudian dianalisis mengenai bagaimana strategi yang dilakukan BMT Al-Hikmah dalam penanggulangan pembiayaan *Murabahah* bermasalah. Dari analisa tersebut penulis berusaha menganalisis apakah strategi yang diterapkan di BMT Al-Hikmah sudah sesuai dengan praktek ekonomi syariah atau hanya sekedar teori saja. Metode deskriptif yaitu suatu metode yang meneliti sekelompok manusia, suatu objek, kondisi, dan pemikiran pada masa sekarang.

¹⁴ Husein Umar, *Research Methods In Finance and Banking*, Jakarta: PT. Grafindo Pustaka Utama, 2002, h. 46.

Penelitian analisis merupakan penelitian yang ditujukan untuk meneliti secara terperinci suatu aktivitas atau kejadian dan hasil penelitian tersebut dapat memberikan rekomendasi untuk keperluan penelitian yang akan datang.¹⁵

F. Sistematika Penulisan

Untuk memberikan kemudahan dalam memahami materi Tugas Akhir, maka penulis menguraikan susunan penulisan secara sistematis yang terdiri dari 5 (lima) bab dimana masing-masing bab dibagi menjadi beberapa sub bab. Adapun sistematikannya sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bagian ini penulis menguraikan latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metode penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Dalam bagian ini penulis membahas tentang definisi Akad *Murabahah*, tinjauan umum mengenai pembiayaan, pembiayaan bermasalah serta faktor-faktor penyebab terjadinya dan cara penanganannya di BMT Al-Hikmah Ungaran.

BAB III : GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

Dalam bab ini penulis menjelaskan tentang gambaran umum objek penelitian yaitu BMT Al-Hikmah Ungaran cabang Gunungpati. Dimana dipaparkan mengenai sejarah berdirinya, profil dan perkembangannya, visi-misi, struktur

¹⁵ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Roda Karya, 2009, h. 47.

organisasi dan manajemennya, produk dan jasa yang disediakan, serta penerapan dan prosedur pembiayaan *murabahah* di BMT Al-Hikmah Ungaran.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini merupakan inti dari penulisan Tugas Akhir, dimana penulis akan melakukan penelitian serta analisis mengenai faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah, serta tentang penanganan pembiayaan *murabahah* bermasalah yang terjadi di BMT Al-Hikmah Ungaran cabang Gunungpati.

BAB V : PENUTUP

Bab terakhir ini berisi tentang kesimpulan dari hasil penelitian yang sistematis serta memberikan saran-saran yang bersifat membangun. Saran tersebut diharapkan bisa memberikan hasil dan manfaat analisis penelitian yang positif bagi semua pihak yang terkait.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Tinjauan Umum Tentang Akad *Murabahah*

1. Pengertian *Murabahah*

Kata *Murabahah* diambil dari bahasa Arab (*ar-ribhu*) yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan). Akad *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak nasabah dengan bank. Dalam hal ini penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu di awal akad. Pada perjanjian *murabahah*, pihak BMT membiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang dari pemasok, kemudian menjualnya lagi kepada nasabah dengan harga awal ditambah keuntungan atau (*mark-up*). Dengan kata lain, penjualan barang kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost-plus profit*.¹

Sedangkan menurut istilah, *murabahah* adalah salah satu bentuk jual beli barang pada harga asal (perolehan) dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak BMT dengan nasabah. Dalam *bai' al-murabahah* penjual harus memberitahukan harga pokok barang yang dia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.²

Dari beberapa pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa akad *murabahah* yaitu prinsip jual beli dimana harga jualnya terdiri dari harga pokok dan ditambah nilai keuntungan (*ribhu*) sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak. Akad jual beli dimana BMT bertindak sebagai penjual,

¹ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Ekonosia, 2004, h. 62.

² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani dan Tazkia Cendikia, h. 101.

dan nasabah sebagai pembeli dengan perantara pihak ketiga (supplier), BMT terlebih dahulu memesan barang yang diinginkan nasabah dengan proses pengambilan atas barang tersebut dilakukan oleh nasabah sebagai agen BMT dan proses pembayarannya bisa secara tunai, tangguh, ataupun cicilan (angsuran) sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati.

2. Landasan Hukum Akad *Murabahah*

1) Al-Qur'an

a) QS Al-Baqarah: 275

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ... (البقرة: ٢٧٥)

Artinya:

‘Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba’

b) QS Al-Maidah: 1

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ... (المائدة: ١)

Artinya:

‘Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu’

c) QS Al-Baqarah: 280

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَكُمْ إِنْ

كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ (البقرة: ٢٨٠)

Artinya:

‘Dan jika (orang berutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu jika kamu mengetahui’

2) Al-Hadist

a) Hadist Riwayat Ibnu Majah dari Shuahib

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكََةُ: الْبَيْعُ إِلَى
 أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لِالْبَيْعِ. (رواه ابن
 ماجه عن صهيب)

Artinya:

Dari Suaib ar-Rumi ra bahwa Rasulullah SAW bersabda, ‘Tiga hal yang di dalam terdapat keberkahan yaitu jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual’ (HR. Ibnu Majah)

- b) Hadist Riwayat Al-Baihaqi dan Ibnu Majah dan dishahihkan oleh Ibnu Hibban

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ
 وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: أَمَّا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ. (رواه البيهقي وابن ماجه
 وصححه ابن حبان)

Artinya:

Dari Abu Sa'id al-Khudri Rasulullah SAW bersabda, ‘Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan atas dasar suka sama suka’ (HR. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah dan dishahihkan oleh Ibnu Hibban)

Dari penjelasan ayat Al-Qur'an dan hadist-hadist diatas, dapat disimpulkan bahwa dalam proses jual beli harus dilakukan atas dasar suka sama suka antara kedua belah pihak (penjual dan pembeli) dan sesungguhnya jual beli baik secara tunai maupun non tunai (cicilan) diperbolehkan dalam Islam, akan tetapi harus sesuai dengan syariat Islam.

3. Rukun dan Syarat *Murabahah*

a. Rukun *Murabahah*

- 1) Adanya pihak-pihak yang melakukan akad, yaitu:
 - a) Penjual (BMT)
 - b) Pembeli (Nasabah)
- 2) Objek yang diakadkan, meliputi:
 - a) Barang yang diperjual belikan
 - b) Harga
- 3) Akad (*Shigat*) yang terdiri dari:
 - a) Ijab (serah)
 - b) Qabul (terima)

Selanjutnya masing-masing rukun diatas harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

- 1) Pihak yang berakad
 - a) Cakap hukum
 - b) Barang atau objek yang diperjualbelikan harus ada
 - c) Suka rela (*ridha*), tidak dalam keadaan terpaksa atau berada dibawah tekanan/ancaman
- 2) Objek yang diperjual belikan
 - a) Memberikan manfaat (terhadap suatu barang atau kegiatan usaha yang dibiayai)
 - b) Tidak termasuk barang yang diharamkan atau dilarang diperjual belikan
 - c) Penyerahan objek murabahah dari penjual kepada pembeli dapat dilakukan
 - d) Merupakan hak milik penuh yang berakad
 - e) Sesuai spesifikasinya antara yang diserahkan penjual dan yang diterima
- 3) Akad / *shigat*

- a) Harus jelas dan disebutkan secara spesifik dengan siapa dia berakad
 - b) Antara ijab dan qabul (serah terima) harus selaras baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang telah disepakati
 - c) Tidak mengandung unsur klausul yang bersifat menguntungkan keabsahan transaksi pada kejadian yang akan datang
- b. Syarat *Murabahah*
- 1) Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah
 - 2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
 - 3) Kontrak harus bebas riba
 - 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian
 - 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang

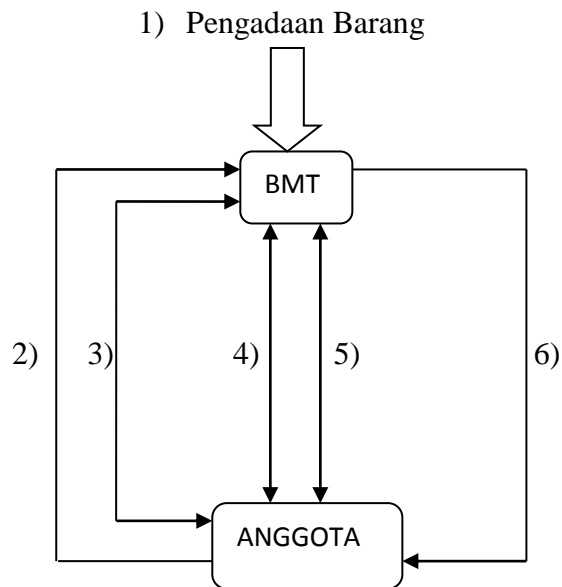
Secara prinsip, apabila syarat 1), 4) atau 5) tidak terpenuhi, pembeli memiliki pilihan:

- 1) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya
- 2) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual
- 3) Membatalkan kontrak

4. Jenis-jenis *Murabahah*

a. *Murabahah* Tanpa Pesanan

Murabahah tanpa pesanan ini termasuk jenis akad *murabahah* yang bersifat tidak mengikat. *Murabahah* ini dilakukan tidak melihat ada pesanan atau tidak, sehingga persediaan barang dilakukan sendiri oleh penjual.

Gambar 2.1*Murabahah* tanpa pesanan

Penjelasan Skema:³

- 1) Proses pengadaan barang dilakukan sebelum ada transaksi jual beli, baik ada pemesan atau tidak. BMT dapat membeli secara tangguh ke pemasok atau produsen.
- 2) Anggota mengajukan pembiayaan dengan akad *murabahah*.
- 3) BMT dan anggota bernegosiasi atas harga, biaya-biaya, dan sistem pembayaran.
- 4) BMT dan anggota melaksanakan akad *murabahah*.
- 5) BMT menyerahkan barang ke anggota setelah anggota memenuhi persyaratan.
- 6) Anggota membayar harga barang sebesar harga beli BMT ditambah margin dan biaya-biaya pengadaan sesuai kesepakatan.

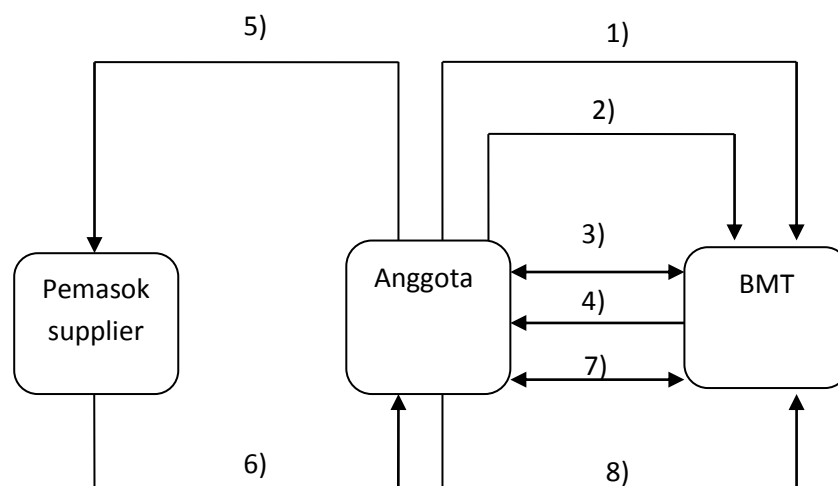
b. *Murabahah* Berdasarkan Pesanan

³ Suharto et.al, *Pedoman Akad Syariah (PAS) Perhimpunan BMT Indonesia*, Jakarta: PT. Perhimpunan BMT Indonesia, 2014, h. 46.

Dalam *murabahah* jenis ini, penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pembeli. *Murabahah* dengan pesanan ini dapat bersifat mengikat ataupun tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang dipesannya. *Murabahah* yang bersifat mengikat berarti pembeli harus membeli barang yang dipesannya dan tidak dapat membatalkan pesannya. Adapun *murabahah* yang bersifat tidak mengikat bahwa walaupun telah memesan barang tetapi pembeli tersebut tidak terikat maka pembeli dapat menerima atau membatalkan barang tersebut.

Gambar 2.2

Murabahah dengan pesanan



Penjelasan Skema:⁴

- 1) Anggota mengajukan pembiayaan *murabahah* untuk pengadaan asset tertentu ke BMT.
- 2) Anggota berjanji (*wa'ad*) untuk membeli barang ke BMT.
- 3) Anggota dan BMT bernegosiasi atas kualitas barang, harga, dan biaya-biaya.
- 4) BMT memberi kuasa (*wakalah*) kepada anggota untuk membeli barang.

⁴ Suharto et.al, *Pedoman Akad Syariah (PAS) Perhimpunan BMT Indonesia*, Jakarta: PT. Perhimpunan BMT Indonesia, 2014, h. 46.

- 5) Anggota membeli barang dari pemasok sesuai kuasa yang diberikan BMT.
- 6) Pemasok menyerahkan barang ke anggota.
- 7) Anggota dan BMT melaksanakan akad *murabahah*.
- 8) Anggota membayar ke BMT sesuai dengan harga dan sistem pembayaran yang telah disepakati.

5. Manfaat dan Resiko Akad *Murabahah*

Sesuai dengan prinsip *murabahah* yang bersifat bisnis (*tijarah*) untuk mencari keuntungan, transaksi ini selain memiliki beberapa manfaat tetapi juga mempunyai berbagai resiko yang harus diantisipasi. *Murabahah* memberi banyak manfaat kepada Bank Syariah ataupun BMT salah satunya adalah dengan adanya keuntungan (*margin*) yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem *murabahah* juga sangat sederhana sehingga memudahkan penanganan administrasinya. Diantara kemungkinan resiko yang harus diantisipasi antara lain:⁵

- a) *Default* atau kelalaian, yaitu nasabah dengan sengaja tidak membayar angsuran.
- b) *Fluktuasi* harga yang komparatif, hal ini terjadi apabila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah, sehingga bank tidak bisa mengubah harga jual beli barang tersebut.
- c) Penolakan nasabah, yaitu ketika barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab misalnya, barang rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Oleh karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan. Apabila pihak bank telah manandatangani kontrak pembelian dengan pemasok, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan

⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, h. 107.

demikian, bank mempunyai resiko untuk menjualnya kepada pihak lain.

- d) Dijual, dalam hal ini dikarenakan akad *murabahah* bersifat jual beli dengan hutang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang tersebut menjadi milik nasabah. Sehingga nasabah bebas melakukan apapun terhadap asset miliknya tersebut, termasuk menjualnya lagi. Jika hal ini terjadi maka resiko untuk *default* akan lebih besar.

6. Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah

Dewan Syariah Nasional menimbang:⁶

- a. bahwa masyarakat banyak memerlukan bantuan penyaluran dana dai bank berdasarkan pada prinsip jual beli,
- b. bahwa dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan, bank syariah perlu memiliki fasilitas *murabahah* bagi yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba,
- c. bahwa oleh karena itu, DSN memandang perlu menetapkan fatwa tentang *Murabahah* untuk dijadikan pedoman oleh bank syariah.

Memutuskan:

Pertama: Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syariah

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah 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.

⁶ www.dsnmui.or.id di akses pada 30 April 2016 pukul 20.52

5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual sesuai 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 janji pembelian suatu barang atau asset kepada bank.
2. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
3. Bank kemudian menawarkan asset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima atau membelinya sesuai dengan janji yang disepakatinya, karena secara hukum janjitersebut 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 rill 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 kerugian 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: Utang dalam Murabahah

1. Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.
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 utangnya 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 utangnya.
2. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka

pembiayaannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Keenam: bangkrut dalam Murabahah

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

B. Tinjauan Umum Tentang Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok Bank atau Lembaga Keuangan Non Bank (BMT) dengan memberikan fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pokok bagi pihak yang defisit dana. Istilah pembiayaan pada dasarnya lahir dari pengertian *I Believe, I Trust*, yaitu ‘saya percaya (yakin)’ atau ‘saya menaruh kepercayaan’. Istilah pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*), berarti lembaga keuangan (bank) selaku *shohibul maal* menaruh kepercayaan kepada *mudhorib* (nasabah) untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil dan disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas serta saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.⁷

Pembiayaan menurut Pasal 1 Angka 25 Undang-Undang Perbankan Syariah adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:⁸

- 1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk *Mudharabah* dan *Musyarakah*.
- 2) Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *Ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *Ijarah Muntahiyah bit Tamlik*.

⁷ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001, h. 160.

⁸ Trisadini P. Usanti, *Transaksi Bank Syariah*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013, h. 97.

- 3) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *Murabahah*, *Salam*, dan *Istishna'*.
- 4) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *Qardh*.
- 5) Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *Ijarah* untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan UUS serta pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

Dilihat dari PP No. 91 tahun 2004 tentang operasional koperasi, pembiayaan adalah kegiatan penyediaan dana untuk investasi atau kerjasama permodalan antara koperasi dengan anggotanya yang mewajibkan penerima pembiayaan itu untuk melunasi pokok pembiayaan yang diterima kepada pihak koperasi sesuai akad disertai dengan pembayaran sejumlah bagi hasil dari pendapatan atau laba dari kegiatan yang dibiayai atau penggunaan dana pembiayaan tersebut.⁹

Pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan, dengan demikian pemberian pembiayaan sama dengan pemberian kepercayaan. Hal ini berarti sesuatu yang diberikan benar-benar harus diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan jangka waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati bersama. Berdasarkan hal diatas, unsur-unsur dalam pembiayaan tersebut antara lain:¹⁰

- 1) Adanya dua pihak, yaitu pemberi pembiayaan (*shahibul mal*) dan penerima pembiayaan (*mudharib*). Hubungan pemberi dan penerima pembiayaan adalah hubungan kerjasama yang saling menguntungkan,

⁹ Peraturan lihat di PP No. 91/Kep/M.KUKM/IX/2004

¹⁰ Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012, h. 4.

yang diartikan pula sebagai kegiatan tolong-menolong. Sebagaimana terdapat firman Allah SWT dalam surat Al-Maidah: 2

...وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ...

(المائدة: ٢)

Artinya:

‘...dan tolong-menolonglah kamu dalam mengerjakan kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sungguh Allah sangat berat siksanya.’ (QS. Al-Maidah: 2)

- 2) Adanya kepercayaan *shohibul mal* kepada *mudharib* yang didasarkan atas prestasi dan potensi *mudharib*.
- 3) Adanya persetujuan yang dilandaskan atas dasar suka sama suka dan kesepakatan diantara kedua belah pihak untuk saling menepati janji membayar, baik berupa janji lisan maupun tertulis (akad pembiayaan) atau berupa instrumen pembiayaan. Sebagaimana firman Allah SWT dalam surat Al-Baqarah: 282

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَيْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ...

(البقرة: ٢٨٢)

Artinya:

‘Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaknya kamu menuliskannya...’ (QS. Al-Baqarah: 282)

- 4) Adanya penyerahan barang, jasa, atau uang dari pihak *shahibul mal* kepada *mudharib*.
- 5) Adanya unsur waktu (*time element*). Unsur ini merupakan unsur esensial pembiayaan. Pembiayaan terjadi karena unsur waktu, baik

dilihat dari *shahibul mal* maupun *mudharib*. Misalnya, pemilik uang memberikan pembiayaan sekarang untuk konsumsi lebih besar dimasa yang akan datang. Produsen memerlukan pembiayaan karena adanya jarak antara waktu produksi dengan konsumsi.

- 6) Adanya unsur resiko (*degree of risk*) baik di pihak *shohibul mal* maupun *mudharib*. Resiko di pihak *shahibul mal* yaitu adanya resiko gagal bayar (*risk of default*) dari pihak *mudharib*. Sedangkan resiko di pihak *mudharib* adalah kecurangan dari pihak pembiayaan (*shahibul mal*) dalam hal keuntungan.

2. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

1) Tujuan Pembiayaan

Pemberian suatu fasilitas pembiayaan mempunyai tujuan tertentu sesuai dengan misi dari lembaga keuangan, adapun tujuan utama pemberian pembiayaan adalah sebagai berikut:¹¹

a) Mencari keuntungan

Yaitu bertujuan untuk memperoleh keuntungan dari pemberian pembiayaan yang berupa bagi hasil atau margin sebagai balas jasa diri nasabah yang diterima oleh bank.

b) Membantu usaha nasabah

Tujuan lainnya yaitu untuk membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana investasi maupun dana untuk modal kerja. Dengan dana tersebut, maka pihak debitur akan dapat mengembangkan dan memperluas usahanya.

c) Membantu pemerintah

Bagi pemerintah semakin banyak pembiayaan yang disalurkan oleh pihak perbankan, maka semakin baik karena bisa meningkatkan pembangunan di berbagai sektor, terutama disektor ekonomi.

2) Fungsi Pembiayaan

¹¹ Khasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013, h. 88.

Sesuai dengan tujuan pembiayaan diatas, maka secara umum pembiayaan mempunyai fungsi untuk:¹²

a) Meningkatkan daya guna uang

Apabila uang hanya disimpan saja maka tidak akan menghasilkan sesuatu yang berguna. Dengan pemberian pembiayaan maka uang tersebut bisa berguna untuk menghasilkan barang atau jasa oleh si penerima pembiayaan.

b) Meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang

Dalam hal ini, pembiayaan yang disalurkan akan beredar dari suatu wilayah ke wilayah lainnya sehingga suatu daerah yang kekurangan uang akan memperoleh tambahan uang dari daerah lain.

c) Meningkatkan daya guna barang

Pembiayaan yang diberikan dapat digunakan oleh debitur untuk mengolah barang yang tidak berguna menjadi barang yang berguna dan bermanfaat serta mempunyai nilai.

d) Meningkatkan peredaran barang

Pemberian pembiayaan dapat pula menambah atau memperlancar arus barang dari suatu wilayah ke wilayah lain, sehingga jumlah barang yang beredar juga akan meningkat.

e) Sebagai alat stabilitas ekonomi

Dengan adanya pemberian pembiayaan akan menambah jumlah barang yang diperlukan oleh masyarakat, hal ini bisa membantu dalam mengeksport barang ke luar negeri sehingga bisa meningkatkan devisa negara.

f) Meningkatkan kegairahan usaha

Bagi penerima pembiayaan tentu dapat meningkatkan kegairahan dalam menjalankan usahanya, apalagi dengan nasabah yang memang memiliki keterbatasan modal.

g) Meningkatkan pemerataan pendapatan

¹²*Ibid*, h. 90.

Semakin banyak pembiayaan yang disalurkan, maka akan meningkatkan pendapatan. Jika pembiayaan diberikan untuk membangun pabrik, maka akan membutuhkan tenaga kerja baru sehingga dapat mengurangi pengangguran.

h) Meningkatkan hubungan interansional

Dalam hal pinjaman internasional dapat meningkatkan hubungan saling membutuhkan atau tolong menolong antar negara, dan dapat meningkatkan kerja sama di bidang lainnya.

3. Prinsip-prinsip Pemberian Pembiayaan

Dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan, bank syariah atau BMT harus memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah. Di dunia perbankan syariah prinsip penilaian ini dikenal dengan **5C+1S**, yaitu:¹³

a. *Character*

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

b. *Capacity*

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

c. *Capital*

Yaitu penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan yang diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh rasio finansial dan penekanan pada komposisi modalnya. Penilaian ini dilakukan

¹³*Ibid*, h. 95.

untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah terhadap usaha yang akan dibiayai.

d. *Collateral*

Yaitu jaminan yang dimiliki calon penerima pembiayaan, baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Penilaian ini bertujuan untuk lebih meyakinkan bahwa jika suatu resiko kegagalan pembayaran tecapai terjadi, maka jaminan dapat dipakai sebagai pengganti dari kewajiban sehingga dapat melindungi bank dari resiko kerugian.

e. *Condition*

Bank syariah harus melihat kondisi ekonomi sekarang dan di masa mendatang yang terjadi di masyarakat secara spesifik melihat adanya keterkaitan dengan jenis usaha yang dilakukan oleh calon penerima pembiayaan. Hal tersebut karena konsisi eksternal berperan besar dalam proses berjalannya usaha calon penerima pembiayaan.

f. *Syariah*

Penilaian ini dilakukan untuk menegaskan bahwa usaha yang akan dibiayai benar-benar usaha yang tidak melanggar syariah sesuai dengan fatwa DSN ‘Pengelola tidak boleh menyalahi hukum syariah Islam dalam tindakannya.’

C. Pembiayaan Bermasalah

1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah dilihat dari segi produktivitas (*performance*)nya yaitu kaitannya dengan kemampuan menghasilkan pendapatan bagi bank, bila sudah berkurang/menurun dan bahkan mungkin sudah tidak ada lagi tentu akan mengurangi pendapatan bank, dan memperbesar biaya pencadangan yaitu PPAP (Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif), sedangkan dari skala makro ekonomi dapat mengurangi kontribusi terhadap pembangunan dan pertumbuhan ekonomi.

Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang menurut kualitasnya didasarkan atas resiko kemungkinan terhadap kondisi dan kepatuhan nasabah pembiayaan dalam memenuhi kewajiban untuk membayar bagi hasil, serta melunasi pembiayaannya. Demikian penilaian kualitas pembiayaan dapat digolongkan menjadi:¹⁴

1) Lancar

Apabila pembayaran angsuran dan *margin* tepat waktu, tidak ada tunggakan, sesuai dengan persyaratan akad, selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat, secara dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat.

2) Dalam Perhatian Khusus

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau *margin* sampai dengan 90 hari. Akan tetapi selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat, dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat, serta pelanggaran terhadap persyaratan perjanjian piutang yang tidak prinsipil.

3) Kurang Lancar

Apabila terdapat tunggakan pembiayaan angsuran pokok dan atau *margin* yang telah melewati 90 hari sampai 180 hari, penyampaian laporan keuangan tidak secara teratur dan meragukan, dokumentasi perjanjian piutang kurang lengkap dan pengikatan agunan kuat. Terjadi pelanggaran terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang, dan berupaya melakukan perpanjangan piutang untuk menyembunyikan kesulitan keuangan.

4) Diragukan

Apabila terjadi tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau *margin* yang telah melewati 180 hari sampai dengan 270 hari. Nasabah tidak menyampaikan informasi keuangan atau tidak dapat dipercaya, dokumentasi perjanjian piutang tidak lengkap dan pengikatan agunan

¹⁴*Ibid*, h. 107.

lemah serta terjadi pelanggaran yang prinsipil terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang.

5) Macet

Apabila terjadi tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau *margin* yang telah melewati 270 hari, dan dokumentasi perjanjian piutang dan pengikatan agunan tidak ada.

Secara umum pembiayaan bermasalah disebabkan oleh faktor *intern* dan *ekstern* bank. Faktor *intern* bank adalah faktor yang melekat di dalam perusahaan itu sendiri, dan faktor utama yang mempengaruhi adalah faktor manajerial. Timbulnya kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan oleh faktor manajerial yang dapat dilihat dari beberapa hal, seperti kelemahan dalam hal kebijakan pembelian dan penjualan, kelemahan pengawasan biaya dan pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap, dan kekurangan dalam sisi permodalan. Sedangkan faktor *ekstern* bank adalah faktor yang berada diluar kekuasaan dari kekuasaan manajerial perusahaan, seperti perubahan kondisi perekonomian dan perdagangan dalam negeri maupun mancanegara, perubahan teknologi dan kondisi alam lainnya. Kegagalan dalam pemberian pembiayaan dapat berdampak buruk bagi suatu lembaga keuangan, diantaranya:¹⁵

- a. Kolektivitas dan Penyisihan Penghapusan Aktiva (PPA) semakin meningkat.
- b. Kerugian semakin besar sehingga laba yang diperoleh semakin turun.
- c. Modal semakin turun karena terkuras membentuk PPA, akibatnya bank tidak dapat melakukan ekspansi pembiayaan.
- d. CAR dan tingkat kesehatan bank semakin turun.
- e. Menurunnya reputasi bank berakibat investor tidak berminat menanamkan modalnya.

¹⁵ Trisadini P. Usanti, *Transaksi Bank Syariah*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013, h. 104.

- f. Dari aspek moral, bank atau BMT bertindak kurang hati-hati dalam menyalurkan dana sehingga bank tidak dapat memberikan bagi hasil untuk nasabah yang telah menempatkan dananya.
- g. Meningkatkan biaya operasional untuk penagihan.
- h. Meningkatkan biaya operasional jika masalah ini terpaksa dibawa ke jalur hukum melalui Pengadilan Agama.
- i. Jika pembiayaan bermasalah yang terjadi di lembaga keuangan dapat membahayakan sistem perbankan, maka ijin usaha bank/BMT bisa dicabut.

Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah/BMT merupakan salah satu bentuk aktiva produktif. Proses penentuan kualitas aktiva produktif melalui analisis serta evaluasi terhadap prospek usaha, kinerja nasabah, dan kemampuan membayar, serta kemampuan mereka mempertahankan usahanya sehingga manajemen dapat mengoptimalkan sumber dana yang berasal dari nasabah lain, karena hal itu sangat berpengaruh terhadap kredibilitas lembaga keuangan tersebut dimata masyarakat luas.

2. Faktor-faktor Penyebab Terjadinya Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah dapat disebabkan oleh salah satu atau beberapa faktor yang harus dikenali secara dini oleh petugas pembiayaan karena adanya unsur kelemahan baik dari pihak debitur, pihak bank maupun masalah eksternal debitur dan bank, yaitu:¹⁶

1) Faktor Intern (berasal dari pihak bank/BMT)

Dalam hal ini analisis pembiayaan kurang teliti baik dalam mengecek kebenaran dan keaslian dokumen maupun salah dalam melakukan perhitungan dengan rasio-rasio yang ada. Aspek jaminan juga tidak diperhitungkan secara *marketable*. Akibatnya apa yang seharusnya terjadi, tidak diprediksi sebelumnya. Kemecetan suatu pembiayaan dapat pula terjadi akibat kolusi dari

¹⁶ *Ibid*, h. 102.

pihak analis pembiayaan dengan debitur sehingga dalam analisisnya dilakukan secara tidak objektif. Selain itu juga kurang adanya pengawasan atau survey lebih lanjut dari pihak BMT mengenai jalannya usaha setelah dicairkannya pembiayaan *murabahah*.

2) Faktor Ekstern (berasal dari nasabah/pihak luar)

Pembiayaan bermasalah atau kredit macet yang disebabkan oleh nasabah diakibatkan karena:

- a) Karakter nasabah yang tidak amanah dalam memberikan informasi dan laporan tentang kegiatan usahanya.
- b) Adanya unsur kesengajaan, artinya nasabah sengaja tidak mau membayar kewajibannya kepada bank sehingga kredit yang diberikan macet.
- c) Adanya unsur ketidaksengajaan, artinya nasabah memiliki kemauan untuk membayar tetapi tidak mampu dikarenakan usaha yang dibiayai terkena musibah misalnya kebakaran, banjir, dan kerusakan lainnya.
- d) Adanya kebijakan pemerintah mengenai peraturan suatu produk atau kebijakan di sektor ekonomi maupun industri yang dapat berdampak positif maupun negatif bagi usaha/perusahaan yang terkait.

3. Penanganan Pembiayaan Bermasalah

Setiap terjadi pembiayaan bermasalah maka bank syariah atau BMT akan berupaya untuk menyelamatkan pembiayaan berdasarkan PBI No. 13/9/PBI/2011 tentang restrukturisasi pembiayaan bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah. Penyelamatan terhadap pembiayaan bermasalah dapat dilakukan dengan berbagai cara antara lain:¹⁷

1) Penjadwalan Kembali (*reschedulling*)

¹⁷ Wangsawidjaja A, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: Gramedia Pustaka Umum, 2012, h. 89.

Penjadwalan kembali (*reschedulling*), yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya termasuk jangka tenggang (*grace period*), tidak termasuk perpanjangan atas pembiayaan yang memenuhi kualitas lancar serta telah jatuh tempo dan bukan disebabkan nasabah mengalami penurunan kemampuan untuk membayar. Tindakan yang dapat dilakukan antara lain:

- a) Memperpanjang jangka waktu pembiayaan
- b) Memperpanjang jangka waktu pembayaran angsuran

Reschedulling merupakan upaya pertama dari pihak bank untuk menyelamatkan pembiayaan yang diberikan kepada nasabah. Hal ini dilakukan apabila pihak nasabah tidak mampu untuk memenuhi kewajiban dalam hal pembayaran angsuran pokok maupun *margin*. Dalam melakukan proses *reschedulling* kepada nasabah harus disesuaikan dengan kemampuan nasabah yang sedang mengalami kesulitan.

2) Persyaratan Kembali (*reconditioning*)

Persyaratan Kembali (*reconditioning*), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan tanpa menambah sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan serta tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank, antara lain meliputi:

- a) Perubahan jadwal pembayaran
- b) Perubahan jadwal angsuran
- c) Perubahan jangka waktu
- d) Perubahan nisbah bagi hasil atau *margin* dalam pembayaran sesuai dengan akad yang digunakan
- e) Perubahan proyeksi bagi hasil atau margin dalam pembayaran sesuai dengan akad yang digunakan
- f) Pemberian potongan pembiayaan

3) Penataan Kembali (*restructuring*)

Penataan Kembali (*restructuring*) merupakan tindakan bank kepada nasabah dengan cara menambah modal nasabah dengan pertimbangan nasabah memang membutuhkan tambahan dana dan usaha yang dibiayai memang masih layak untuk dilanjutkan. Tindakan ini meliputi:

- a) Dengan menambah jumlah pembiayaan
- b) Menambah *equity* dengan cara menyetor uang tunai ataupun tambahan dari pemilik

4) Kombinasi

Merupakan kombinasi dari ketiga jenis langkah diatas. Seorang nasabah dapat saja diselamatkan dengan kombinasi antara *reschedulling* dengan *restructuring*.

5) Penyitaan Jaminan

Penyitaan jaminan merupakan cara terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak punya i'tikad baik ataupun sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua hutang-hutangnya.

6) Likuidasi

Likuidasi adalah penjualan barang jaminan nasabah atau debitor untuk melunasi hutang kepada bank, baik dilakukan oleh nasabah yang bersangkutan atau oleh pemilik jaminan dengan persetujuan dan di bawah pengawasan bank.

BAB III

GAMBARAN UMUM BMT AL-HIKMAH UNGARAN

A. Sejarah Berdirinya BMT Al-Hikmah

Baitul Mal wa Tamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul mal* dan *baitut tamwil*. *Baitul mal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non-profit seperti zakat, infak, dan sedekah. Sedangkan *baitut tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan prinsip syariah. Peran umum BMT dengan melakukan pembinaan dan pendanaan yang berdasarkan sistem syariah. Hal ini menegaskan arti pentingnya prinsip-prinsip syariah dalam kehidupan ekonomi masyarakat. Sebagai lembaga keuangan syariah yang bersentuhan langsung dengan kehidupan masyarakat kecil yang serba cukup ilmu pengetahuan maupun materi, maka BMT mempunyai tugas penting dalam mengemban misi keIslaman dalam segala aspek kehidupan masyarakat.¹

Setelah berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI), timbul peluang untuk mendirikan bank-bank yang berprinsip syariah. Operasionalisasi BMI kurang menjangkau usaha masyarakat kecil dan menengah, maka muncul usaha untuk mendirikan bank dan lembaga keuangan mikro, seperti BPR Syariah dan BMT yang bertujuan mengatasi hambatan operasionalisasi di daerah. Disamping itu, di tengah-tengah kehidupan masyarakat yang hidup serba berkecukupan muncul kekhawatiran akan timbulnya pengikisan *aqidah*. Pengikisan *aqidah* ini bukan hanya dipengaruhi dari aspek syiar Islam tetapi juga dipengaruhi oleh lemahnya ekonomi masyarakat. Sebagaimana diriwayatkan dari Rasulullah SAW '*kefakiran itu mendekati kekufuran*', maka keberadaan

¹ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Ekonosia, 2004, h.

BMT diharapkan bisa mengatasi masalah ini lewat pemenuhan kebutuhan-kebutuhan ekonomi masyarakat.

BMT Al-Hikmah adalah sebuah lembaga ekonomi swadaya masyarakat yang tumbuh dan berkembang di wilayah Kecamatan Ungaran. Lahirnya BMT Al-Hikmah ini diawali dengan adanya pertemuan tokoh-tokoh masyarakat daerah Babadan dan sekitarnya pada tanggal 24 September 1990 di Masjid Wahyu Langensari melalui rapat yang dihadiri 30 orang yang siap menjadi anggota pendiri. Tujuan mendirikannya BMT Al-Hikmah ini untuk menciptakan sebuah lembaga perekonomian masyarakat sebagai sarana untuk meningkatkan kualitas kehidupan sosial ekonomi umat Islam dengan sasaran utama para pedagang dan para pengusaha kecil serta masyarakat umum lapis bawah di Kecamatan Ungaran. Salah satu usahannya adalah dengan menyediakan simpan pinjam yang menggunakan sistem bagi hasil. Adapun target yang hendak dicapai adalah terbukanya pusat perekonomian umat melalui kegiatan usaha untuk mencapai kesejahteraan hidup umat banyak.²

BMT Al-Hikmah mulai beroperasi pertama kali di Komplek Pasar Babadan Blok E 23-25 pada tanggal 15 Oktober 1998 dengan modal awal sebesar Rp. 15.000.000 (lima belas juta rupiah). Modal awal tersebut berasal dari simpanan yang disetorkan para anggota berupa simpanan pokok, simpanan pokok khusus dan simpanan wajib. Dalam perkembangannya, BMT Al-Hikmah mengalami perkembangan yang cukup pesat. Selama 16 tahun berdiri, anggota yang menanamkan modal pun meningkat yang diikuti dengan meningkatnya jumlah nominal simpanan yang harus disetorkan. Untuk pembiayaan yang disalurkan juga mengalami peningkatan asset dan tentunya meningkat pula laba rugi setiap bulannya.³

Kemajuan dan perkembangan Koperasi BMT Al-Hikmah yang berdiri dengan latar belakang jenis usaha, asal daerah yang berbeda,

² Profil BMT Al-Hikmah Ungaran

³ Soft file dan hasil wawancara mengenai Sejarah Berdirinya BMT AL-Hikmah Ungaran

pendidikan dan status sosial yang berbeda menunjukkan kepercayaan masyarakat yang cukup besar terhadap keberadaan BMT Al-Hikmah Babadan. Kemajuan ini tentu saja tidak lepas dari peran dan kerjasama para pegawai BMT Al-Hikmah. Saat ini BMT Al-Hikmah berpusat di Jl. Jenderal Soedirman No.12 Mijen Gedanganak Ungaran Timur Kabupaten Semarang dengan memiliki 6 buah Kantor Cabang Pembantu yang tersebar di Kabupaten Semarang, antara lain:

1. Kantor Cabang Babadan di Komplek Pasar Babadan Blok E 23-25, Babadan.
2. Kantor Cabang Karangjati di Komplek Terminal Pasar Karangjati No.11 Kecamatan Bergas.
3. Kantor Cabang Bawen di Jl. Tegalpanas-Jimbaran Ds. Sumban Bawen.
4. Kantor Cabang Bandungan di Jl. Telomoyo No. 07 Bandungan.
5. Kantor Cabang Gunungpati I di Jl. Taman Siswa No. 13 Sekaran Gunungpati, Semarang.
6. Kantor Cabang Gunungpati II di Kampung Ngabean RT 01 RW 04 Gunungpati, Semarang.

B. Gambaran Manajemen

1. Visi dan Misi BMT Al-Hikmah Ungaran

Visi yang ingin dicapai BMT Al-Hikmah adalah terwujudnya lembaga keuangan syariah yang sehat professional dan terpercaya di Jawa Tengah. Untuk mewujudkan visi tersebut, Misi yang diemban BMT Al-Hikmah adalah:

- 1) Meminimalisir NPL (*Non Personal Loan*)
- 2) Memperbaiki struktur permodalan
- 3) Meningkatkan penghimpunan dana anggota dan calon anggota
- 4) Meningkatkan pendapatan koperasi
- 5) Menciptakan SDM yang handal dan kompeten
- 6) Meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap BMT
- 7) Menerapkan pengelolaan koperasi secara professional

2. Tujuan BMT Al-Hikmah Ungaran

Dari Visi dan Misi tersebut, maka tujuan yang ingin dicapai BMT Al-Hikmah adalah:

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

3. Sasaran BMT Al-Hikmah Ungaran

Dari tujuan yang telah dipaparkan diatas, maka sasaran yang ingin diprioritaskan oleh BMT Al-Hikmah yaitu:

- 1) Tersedianya dana permodalan untuk masyarakat
- 2) Menghimpun dan menyalurkan dana kepada anggotanya yang melaksanakan aktivitas usaha produktif
- 3) Memberikan pelayanan pinjaman kepada anggotanya yang melaksanakan usaha untuk modal kerja dengan prosedur yang mudah dan murah

4. Identitas Umum

- 1) Nama Koperasi : BMT Al-Hikmah
- 2) Nama Manager : MUHARI, S.,Ag
- 3) Nomor Badan Hukum : 047/BH/KDK.II.I/III/1999
- 4) Tanggal Badan Hukum : 02 Maret 1999
- 5) Alamat : Jl. Jenderal Soedirman No. 12
Mijen Gedanganak, Ungaran Timur 50519, Telp/Fax 024-6924415,
Email: bmtalhikmahsmg@yahoo.co.id
- 6) Kelurahan : Gedanganak
- 7) Kecamatan : Ungaran Timur
- 8) Kabupaten/Kota : Semarang
- 9) Propinsi : Jawa Tengah

C. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas di BMT Al-Hikmah Ungaran

1. Struktur Organisasi

PENGAWAS

- 1) Ketua : Gatot Indratmoko, SE
- 2) Anggota 1 : Drs. H. Abu Hanafi
- 3) Anggota 2 : Drs. Toni Irianto

PENGURUS

- 1) Ketua : Muhari S. Ag
- 2) Sekretaris : H. Arif Sunandar, S. Pt
- 3) Bendahara : Asroti S.Pd

PENGELOLA

- 1) Kantor Pusat dan Cabang Mijen Gedanganak
 - a. Asroti
 - b. MD. Burhanudin M, S.Pd
 - c. Mudhofar
 - d. Ahwat Adi Wibowo
 - e. Heni Fajar Rukiyanti, SE
 - f. Sayfur Rohman
 - g. Syaifuddin
 - h. Dani Mahardika Safik
- 2) Kantor Cabang Babadan
 - a. Awing Fraptiyo, SE
 - b. Salamti Nurul Ariyani
 - c. Fahrul Saktiana
 - d. Yuni Fatmawati
 - e. Nurul Huda Amrullah
 - f. Abdul Hamid
 - g. Abdurrohim
- 3) Kantor Cabang Karangjati
 - a. Mujana
 - b. Isna Ira Setyawati

- c. Deni Purniawan
- d. Dian Irfani
- 4) Kantor Cabang Bawen
 - a. Sefi Aprillia
 - b. Imam Santoso
 - c. Supandriyo, A,Md
- 5) Kantor Cabang Bandungan
 - a. Sulamin
 - b. Mashyudi
 - c. Nur Jannah
- 6) Kantor Cabang Sekaran-Gunung Pati I
 - a. Syarifudin
 - b. Nida Ulwiyah
 - c. Yahya
- 7) Kantor Cabang Gunungpati II
 - a. Eko Susilo, SE
 - b. Yathiudin
 - c. Kharis Muhandis

2. Job Description (Tugas Pengelola)

1) Pengawas

Mengawasi jalannya operasional BMT, meneliti dan membuat rekomendasi produk baru BMT, serta membuat pernyataan secara berkala, bahwa BMT yang diawasi sesuai dengan ketentuan syariah.

2) Dewan Pengurus

Mengawasi, mengevaluasi dan mengarahkan pelaksanaan pengelolaan BMT.

3) General Manajer

a) Menjabarkan kebijakan umum BMT yang telah dibuat dewan pengurus dan sudah disetujui BMT.

- b) Menyusun dan menghasilkan rencana kerja dan anggaran, proyeksi *financing* dan *financing* yang kemudian disampaikan kepada dewan pengurus untuk mendapat persetujuan RAT.
 - c) Menyetujui penyaluran dana sesuai dengan batas wewenang.
 - d) Mempertimbangkan dan melakukan penambahan, pengangkatan, serta pemberhentian karyawan sesuai dengan persetujuan BMT.
 - e) Mengelola dan mengawasi pengeluaran biaya-biaya harian untuk tercapainya target pemasukan yang telah ditetapkan secara keseluruhan.
- 4) Manajer
- a) Menyusun rencana strategi yang mencakup: pandangan pihak eksekutif, prediksi tentang kondisi lingkungan, perkiraan posisi perusahaan dalam persaingan.
 - b) Mengusulkan rencana strategi kepada dewan pengawas untuk disahkan dalam RAT maupun non RAT.
 - c) Mengusulkan rancangan anggaran dan rencana kerja dan baitul tamwil, baitulmaal, *quantum quality*, SBU lainnya kepada dewan pengawas yang nantinya disahkan dalam RAT.
- 5) Admin Pembiayaan
- a) Melakukan pelayanan dan pembiayaan kepada anggota
 - b) Menyusun rencana pembiayaan
 - c) Menerima berkas pengajuan pembiayaan
 - d) Mengajukan berkas pembiayaan hasil analisis kepada komisi pembiayaan
 - e) Melakukan analisis pembiayaan
 - f) Melakukan pembinaan anggota pembiayaan agar tidak macet
 - g) Melakukan administrasi pembiayaan
 - h) Membuat laporan perkembangan pembiayaan
- 6) Manager Pemasaran

- a) Menyusun rencana bisnis, streategi pemasaran dan rencana tindakan berdasarkan target yang harus dicapai.
 - b) Menyusun rencana kerja dan strategi restrukturisasi berdasarkan target yang ditetapkan.
 - c) Membina hubungan dengan anggota atau calon anggota yang terdapat di wilayah kerja BMT.
 - d) Memandu pelaksanaan aktivitas pemasaran, aktivitas produk-produk, dan pencairan anggota baru yang potensial untuk seluruh produk.
 - e) Mereview analisa pemberian fasilitas pembiayaan secara komprehensif dan menyampaikan kepada general manager untuk mendapatkan persetujuan sesuai jenjang kewenangan.
- 7) Teller
- a) Memberikan pelayanan kepada anggota baik penarikan maupun penyetoran tabungan atau angsuran
 - b) Menghitung keadaan keuangan atau transaksi setiap hari
 - c) Mengatur dan menyiapkan pengeluaran uang tunai yang telah disetujui oleh manager cabang
 - d) Menandatangani formulir serta slip dari anggota serta mendokumentasikannya
- 8) Customer Service
- a) Memberikan pelayanan kepada nasabah dalam memberikan informasi produk kepada calon anggota
 - b) Membantu anggota dalam melakukan proses pembukuan rekening simpanan
 - c) Membantu anggota dalam melakukan proses penutupan rekening simpanan
 - d) Memberikan informasi saldo simpanan anggota
 - e) Mempersiapkan buku simpanan untuk anggota
 - f) Mempersiapkan berkas permohonan pembukuan rekening simpanan anggota

- g) Memberikan pelayanan informasi perbankan lainnya kepada anggota, terutama dalam menangani permasalahan transaksi anggota.
- 9) Marketing
- a) Bertanggungjawab kepada manajer pemasaran atas semua pekerjaan yang menjadi tanggungjawabnya.
 - b) Melakukan penagihan terhadap anggota yang mengajukan pembiayaan di BMT.
 - c) Mengambil tabungan milik anggota yang menabung tetapi tidak bisa datang ke kantor untuk melakukan penarikan.
 - d) Mensosialisasikan produk-produk BMT kepada masyarakat.
 - e) Menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkan dana untuk mengembangkan bidang usaha atau yang lainnya.

D. Produk-Produk BMT Al-Hikmah Ungaran

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

1. Produk Penghimpunan Dana (Simpanan)

Produk penghimpunan dana yang dirancang khusus atas dasar syariah (dengan sistem bagi hasil) terdiri dari beberapa jenis simpanan, antara lain:⁴

a. Simpanan Sukarela Lancar (SIRELA)

Simpanan Sukarela Lancar merupakan simpanan anggota masyarakat yang didasarkan akad *wadi'ah yad dhamanah*. Atas ijin penitip dana yang disimpan pada rekening SIRELA dapat dimanfaatkan oleh BMT Al-Hikmah. Penarikan maupun

⁴ Brosur-brosur BMT Al-Hikmah Ungaran Kab. Semarang

penyetoran dari produk ini dapat dilakukan oleh pemegang rekening setiap saat.

Fitur:

- 1) Diperuntukkan bagi anggota perorangan
- 2) Syarat pembukaan simpanan yang sangat ringan
- 3) Bebas biaya administrasi bulanan
- 4) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadiah* (titipan)
- 5) Memperoleh bagi hasil simpanan yang akan ditambahkan secara otomatis setiap bulan
- 6) Pembukaan rekening minimum Rp. 10.000
- 7) Setoran selanjutnya minimum Rp. 10.000
- 8) Saldo minimum yang harus dipelihara Rp. 10.000
- 9) Penyetoran dan penarikan simpanan dapat dilaksanakan sewaktu-waktu pada jam kerja

Syarat:

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

b. Simpanan Pelajar (SIMPEL)

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

Fitur:

- 1) Diperuntukkan bagi pelajar dan mahasiswa
- 2) Syarat pembukaan simpanan yang sangat ringan
- 3) Bebas biaya administrasi bulan
- 4) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadiah* (titipan)

- 5) Memperoleh bagi hasil simpanan yang akan ditambahkan secara otomatis setiap bulan
- 6) Pembukaan rekening minimum Rp. 10.000
- 7) Setoran selanjutnya minimum Rp. 10.000
- 8) Saldo minimum yang harus dipelihara Rp. 10.000
- 9) Penyetoran dan penarikan simpanan dapat dilakukan sewaktu-waktu pada jam kerja
- 10) Dapat mengajukan beasiswa bagi pelajar atau mahasiswa yang berprestasi

Syarat:

- 1) Mengisi aplikasi pendaftaran anggota BMT
- 2) Mengisi aplikasi pembukaan rekening SIMPEL
- 3) Menyerahkan fotokopi Kartu Pelajar/Kartu Mahasiswa
- 4) Bagi anggota baru wajib membayar simpanan pokok Rp. 25.000

c. Simpanan Sukarela Qurban (SISUQUR)

Simpanan Sukarela Qurban adalah simpanan anggota yang dirancang khusus sebagai sarana mempersiapkan dana untuk melaksanakan ibadah penyembelihan hewan qurban. Penyetoran dapat dilakukan sewaktu-waktu sedangkan penarikan atau pencairannya hanya dapat dilakukan pada bulan Dzulhijah saat pelaksanaan penyembelihan hewan qurban.

Fitur:

- 1) Diperuntukkan bagi anggota perorangan
- 2) Syarat pembukaan simpana yang sangat ringan
- 3) Bebas biaya administrasi bulanan
- 4) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah
- 5) Memperoleh bagi hasil simpanan yang akan ditambahkan secara otomatis setiap bulan
- 6) Pembukaan rekening minimum Rp. 25.000
- 7) Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000

- 8) Saldo minimum yang harus dipelihara Rp. 10.000
- 9) Hanya dapat diambil pada saat akan melaksanakan ibadah Qurban/Aqiqah

Syarat:

- 1) Mengisi aplikasi pendaftaran anggota BMT
- 2) Mengisi aplikasi pembukaan rekening SISUQUR
- 3) Menyerahkan fotokopi KTP atau SIM yang masih berlaku
- 4) Bagi anggota baru wajib membayar simpanan pokok sebesar Rp. 25.000

d. Simpanan Ibadah Haji (SIHAJI)

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

Fitur:

- 1) Diperuntukkan bagi anggota perorangan usia 18 tahun keatas
- 2) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah
- 3) Bekerjasama dengan Bank Syariah Mandiri dalam online dengan SISKOHAT Kementerian Agama
- 4) Tersedia fasilitas Dana Talangan Haji hingga senilai Rp. 22.500.000
- 5) Bebas biaya administrasi bulanan
- 6) Pembukaan rekening awal Rp. 50.000
- 7) Setoran berikutnya minimal Rp. 50.000
- 8) Biaya penutupan sebelum penyetoran porsi Haji Rp. 10.000
- 9) Gratis biaya penutupan rekening (jika setelah penyetoran porsi Haji)
- 10) Memperoleh Bagi Hasil Simpanan yang akan di akumulasikan sebagai tambahan pembayaran biaya Ibadah Haji

11) Penarikan simpanan dapat dilakukan setelah jangka waktu yang telah disepakati atau anggota sudah siap untuk melaksanakan Ibadah Haji.

e. Simpanan Ibadah Umroh (SIUMROH)

Simpanan Terencana Ibadah Umroh merupakan inovasi baru dari BMT Al-Hikmah sebagai sarana mempersiapkan dana secara berkala sesuai jangka waktu yang diinginkan dalam melaksanakan Ibadah Umroh.

Fitur:

- 1) Diperuntukkan bagi anggota perorangan yang berencana melaksanakan ibadah umroh
- 2) Penyetoran setiap bulan sesuai dengan tanggal yang diinginkan oleh anggota
- 3) Jumlah setoran setiap bulan tidak berubah (tetap) dan sesuai dengan jangka waktu yang diinginkan
- 4) Memperoleh bagi hasil simpanan yang akan diakumulasikan sebagai tambahan dalam pembayaran ibadah umroh
- 5) Bebas biaya administrasi bulanan
- 6) Penarikan simpanan dapat dilakukan setelah jangka waktu yang telah disepakati atau anggota sudah siap untuk melaksanakan ibada umroh

f. Simpanan Sukarela Berjangka (SISUKA)

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

Fitur:

- 1) Diperuntukkan bagi anggota perorangan atau lembaga
- 2) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqah* (bagi hasil)
- 3) Pilihan jangka waktu fleksibel 3, 6, 12, dan 24 bulan
- 4) Tidak dikenakan biaya administrasi

- 5) Bagi hasil yang optimal dengan nisbah yang kompetitif
- 6) Bagi hasil langsung menambah saldo simpanan harian
- 7) Jangka waktu dapat diperpanjang otomatis (*automatic roll over*)
- 8) Setoran minimal Rp 500.000
- 9) Dapat souvenir menarik untuk simpanan dengan jangka waktu 12 dan 24 bulan
- 10) Dapat dijadikan pembiayaan di BMT Al-Hikmah

g. Simpanan Wajib Berhadiah (SI WADIAH)

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

Syarat:

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

2. Produk Pembiayaan

Produk penyaluran dana berupa jenis pembiayaan berupa modal usaha dan sewa barang atau jasa. Beberapa jenis pembiayaan yang disediakan antara lain prinsip *Murabahah*, *Ijarah*, *Mudharabah*. Dana simpanan dari masyarakat yang ada di BMT Al-Hikmah dikelola secara produktif dan professional dalam bentuk pembiayaan untuk pengembangan ekonomi umat. Berbagai produk pembiayaan

diperuntukkan bagi mitra yang membutuhkan modal kerja usaha pengadaan barang dan sewa barang atau jasa.⁵

Jenis-jenis akad pembiayaan:

a. Pembiayaan Multi Barang dengan Prinsip Jual Beli *Murabahah*

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

b. Pembiayaan Multi Jasa dengan Prinsip *Ijarah*

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

Syarat:

- 1) Bersedia menjadi anggota BMT Al-Hikmah
- 2) Memiliki usaha dan atau penghasilan tetap
- 3) Mengisi aplikasi pengajuan pembiayaan yang telah disediakan
- 4) Bersedia di survey apabila pihak BMT memerlukan

⁵ Brosur-brosur BMT Al-Hikmah Ungaran Kab. Semarang.

- 5) Melengkapi administrasi
 - a) Fotocopy KTP suami istri
 - b) Fotocopy Kartu Keluarga (KK)
 - c) Fotocopy Surat Nikah
- 6) Melampirkan jaminan asli dan foto copynya BPKB Kendaraan Sertifikat Tanah atau Surat Kios/Los Pasar

c. Pembiayaan Multi Jasa (Kerjasama *Mudharabah/Murabahah*)

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

Syarat:

- 1) Bersedia menjadi anggota BMT Al-Hikmah
- 2) Memiliki usaha produktif dan berprospektif
- 3) Bersedia di survey dilokasi usaha yang diajukan
- 4) Mengisi aplikasi pengajuan pembiayaan yang telah disediakan
- 5) Melengkapi persyaratan:
 - a) Fotocopy KTP Suami Istri
 - b) Fotocopy Kartu Keluarga (KK)
 - c) Fotocopy Surat Nikah
 - d) Melampirkan jaminan asli dan fotocopynya BPKB Kendaraan Sertifikat Tanah atau Surat Kios/Los Pasar

3. Produk Jasa

SI GADAI (*'Cara berkah mengatasi masalah'*)

Layanan jasa yang diperuntukkan bagi anggota yang menginginkan bantuan jasa dari pihak KJKS BMT dalam memenuhi kebutuhan anggota. Layanan gadai barang seperti perhiasan, handphone, elektronik, kendaraan bermotor, laptop, alat-alat rumah tangga.

Keunggulan:

1) Mudah

Cukup membawa barang yang akan digadai dengan bukti kepemilikan dan identitas diri

2) Cepat

Uang cair kurang dari 30 menit

3) Aman

Memberikan jaminan keamanan terhadap barang yang dititipkan

4) Berkah

Dikelola dengan sistem syariah yang berlandaskan atas dasar prinsip tolong menolong.

E. Penerapan Pembiayaan Murabahah di BMT Al-Hikmah Ungaran cabang Gunungpati

Murabahah adalah akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak nasabah dengan bank. Dalam *murabahah*, penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu. Pada perjanjian *murabahah*, pihak BMT membiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang dari pemasok, dan kemudian menjualnya lagi kepada nasabah dengan harga awal ditambah keuntungan atau (*mark-up*). Dengan kata lain, penjualan barang kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost-plus profit*.⁶

Pembiayaan *murabahah* di BMT Al-Hikmah Ungaran mengalami perkembangan yang signifikan, baik dari segi jumlah nasabah maupun jumlah pembiayaan yang disalurkan. Hal ini disebabkan *murabahah* masih menjadi pilihan utama para anggota maupun masyarakat disekitar, selain prosesnya yang cukup mudah dan cepat, nasabah juga diberitahukan tentang jumlah keuntungan (margin) yang diperoleh pihak BMT pada awal akad sehingga saling menguntungkan kedua belah pihak. Fasilitas

⁶ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Ekonosia, 2004, h. 62.

pembiayaan *murabahah* diperuntukkan bagi anggota BMT yang menginginkan memiliki barang atau peralatan usaha guna mendukung kegiatan usahannya.⁷

1. Prosedur Pembiayaan

Langkah-langkah yang harus dilakukan oleh seorang calon debitur untuk mendapatkan pembiayaan adalah sebagai berikut:⁸

- 1) Mengikuti penyuluhan tentang produk dan sistem pembiayaan yang dilakukan BMT. Hal ini penting dilakukan agar calon debitur mengerti maksud dan tujuan BMT serta perbedaannya nisbah bagi hasil dengan sistem bunga.
- 2) Pihak BMT memberikan beberapa syarat yang harus dipenuhi oleh calon debitur untuk mendapatkan pembiayaan yang terdiri dari:
 - a) Fotocopy KTP suami dan istri atau wali
 - b) Fotocopy Kartu Keluarga
 - c) Fotocopy surat jaminan (BPKP disertai STNK, Sertifika tanah disertai SPPT dan bukti pembayaran PBB)
 - d) Menjadi anggota mitra usaha
 - e) Membuka rekening simpanan
 - f) Fotocopy legalitas badan usaha
 - g) Bersedia menandatangani surat-surat terkait dengan pembiayaan.
- 3) Calon debitur mengisi formulir permohonan pembiayaan yang sudah disediakan. Bagi debitur yang tidak bisa baca/tulis, maka petugas membantu mengisikan formulir.
- 4) Calon debitur mengikuti wawancara yang dilakukan oleh petugas bagian pembiayaan. Wawancara ini dilakukan untuk menguji kesesuaian apa yang ditulis dengan apa yang diucapkan.

⁷ Hasil wawancara dengan Pak Burhan pada tanggal 2 Mei 2016 pukul 13.30 WIB.

⁸ Soft file BMT Al-Hikmah Ungaran.

- 5) Petugas pembiayaan melakukan verifikasi dan analisa pembiayaan dari data-data yang di dapat calon debitur dan dari hasil wawancara. Proses analisis ini meliputi penilaian 5C.
- 6) Bila kesimpulannya proyek usaha tersebut layak dan berprospek, maka diadakan survey lokasi (*on the spot*), yaitu peninjauan langsung ke lapangan (tempat usaha calon debitur).
- 7) Bila terbukti semuanya lancar, maka dilakukan akad (pengikatan) dan selanjutnya pembiayaan siap dicairkan.

Pembiayaan *Murabahah* yang dilakukan di BMT Al-Hikmah Ungaran adalah pembiayaan Multi barang yang diperuntukan bagi anggota yang menginginkan memiliki barang atau peralatan demi menunjang kegiatan usahanya. BMT Al-Hikmah Ungaran siap membantu mewujudkan keinginan nasabah untuk memiliki barang yang dibutuhkan dengan proses mudah, cepat, dan terjangkau. Berikut ini contoh metode perhitungan jual beli *murabahah* di BMT Al- Hikmah Ungaran:

‘Bapak Sobirin selaku nasabah di BMT Al-Hikmah Ungaran berkeinginan untuk membeli mesin traktor untuk memudahkan membajak sawahnya. Untuk merealisasikan keinginannya itu, beliau mendatangi BMT untuk mengajukan pembiayaan sebesar Rp. 30.000.000,00. Setelah melakukan prosedur diatas, kemudian permohonannya disetujui oleh pihak BMT dan terjadilah akad *murabahah* antara kedua belah pihak.’

Dengan harga traktor sebesar Rp. 30.000.000,00 serta biaya-biaya terkait sebesar Rp. 875.000,00 serta keuntungan margin yang telah disepakati sebesar 18% pertahun. Maka metode perhitungannya adalah:

- Akad Pembiayaan = *Murabahah*
- Harga Pokok Pembelian = Rp. 30.000.000,00
- Jangka Waktu Pembayaran = 1 tahun (12 bulan)
- Kesepakatan *Margin* = 18% pertahun
= Rp. 30.000.000 x 18%
= Rp. 5.400.000/ tahun
- Margin Perbulan = Rp. 5.400.000 : 12

- Harga Jual = Rp. 450.000/ bulan
= Rp. 30.000.000 + Rp. 5.400.000
= Rp. 35.400.000
- Angsuran Pokok Perbulan = Rp. 30.000.000 : 12
= Rp. 2.500.000
- Angsuran Pokok + *margin* perbulan = Rp. 2.500.000 + Rp. 450.000
= Rp. 2.950.000/ bulan

Jadi Bapak Sobirin harus membayar angsuran pembiayaan beserta *margin* yang telah disepakati sebesar Rp. 2.950.000/ bulan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS

A. Hasil Penelitian

1. Perkembangan Pembiayaan Murabahah di BMT Al-Hikmah Ungaran cabang Gunungpati

Jumlah pembiayaan *Murabahah* dalam kurun waktu 3 tahun belakangan ini (2013, 2014, 2015) di BMT Al-Hikmah Ungaran cabang Gunungpati:¹

Tahun	Jumlah Nasabah	Jumlah Dana
2013	129	Rp. 1.026.412.300,00
2014	280	Rp. 1.907.673.450,00
2015	218	Rp. 1.858.401.100,00

Tabel 4.1 Perkembangan Pembiayaan *Murabahah* di BMT Al-Hikmah cabang Gunungpati (periode 2013-2015)

Dalam perkembangan pembiayaan *murabahah* dari tahun 2013-2015 di BMT Al-Hikmah cabang Gunungpati mengalami perkembangan yang *fluktuatif* (naik-turun). Kenaikan yang signifikan terjadi pada tahun 2014 baik dari segi jumlah nasabah pembiayaan maupun jumlah dana yang disalurkan, yaitu dari jumlah nasabah yang semula 129 dengan total pembiayaan sebesar Rp. 1.024.412.300 menjadi Rp. 1.907.673.450 dengan total nasabah sebanyak 280. Akan tetapi, di tahun 2015 terjadi penurunan baik dari jumlah nasabah maupun jumlah pembiayaan yang disalurkan. Menurut data yang saya peroleh, penurunan jumlah nasabah di tahun 2015 yaitu sebanyak 62

¹ Soft File Lap.Keuangan BMT Al-Hikmah Ungaran.

nasabah dengan total pembiayaan yang disalurkan dari Rp. 1.907.673.450 menjadi Rp. 1.858.401.100,-

Hal ini dikarenakan pada tahun 2014 minat nasabah terhadap pembiayaan *murabahah* meningkat sangat pesat, sehingga pada tahun tersebut mengalami jumlah pembiayaan maupun jumlah nasabah yang paling banyak hingga melebihi target pembiayaan yang dipatok BMT sekitar 20%-25% setiap tahunnya, sehingga pada tahun 2014 kualitas pembiayaannya jauh lebih baik jika dibandingkan dengan tahun 2013 maupun tahun 2015.

2. Laporan Break Down Kolektibilitas BMT Al-Hikmah Ungaran cabang Gunungpati

LAPORAN BREAK DOWN KOLEKTIBILITAS

Per tanggal 31 Desember 2015

Kolektibilitas	Jumlah Rek.	Baki Debet	Persentase
Lancar	151	1.796.356.100	96,66%
DPK	24	30.632.450	1,65%
Kurang Lancar	11	15.635.500	0,84%
Diragukan	14	9.994.750	0,54%
Macet	18	5.782.300	0,31%
Jumlah	218	1.858.401.100	100%
NPL	67	62.045.000	3,34%

NPL = 3,34%

Tabel 4.2 Laporan Break Down Kolektibilitas di BMT Al-Hikmah Ungaran cabang Gunungpati per tanggal 31 Desember 2015

Berdasarkan laporan keuangan per tanggal 31 Desember 2015 tingkat *Non Performing Loan* (NPL) di BMT Al-Hikmah cabang Gunungpati berada pada tingkat 3,34% dengan jumlah anggota

sebanyak 67 orang yang termasuk dalam kolektibilitas DPK, kurang lancar, diragukan, dan macet. Tingkatan ini masih berada dibawah ketentuan Bank Indonesia yang mematok tingkat NPL setiap Lembaga Keuangan sebesar 5%. Hal ini menunjukkan bahwa di BMT Al-Hikmah cabang Gunungpati tergolong memiliki tingkat kesehatan bank yang cukup baik.

B. Analisis Penyebab Pembiayaan Murabahah Bermasalah yang Terjadi di BMT Al-Hikmah Ungaran

Salah satu masalah yang sering dihadapi di BMT Al-Hikmah Ungaran adalah adanya pembiayaan *murabahah* bermasalah. Pembiayaan *murabahah* bermasalah diartikan sebagai suatu keadaan dimana nasabah tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada pihak BMT yang telah disepakati dalam perjanjian pembiayaan. BMT Al-Hikmah Ungaran mengartikan pembiayaan bermasalah atau kredit macet sebagai keadaan dimana nasabah mengalami keterlambatan dalam mengangsur pembiayaan yang jangka waktunya lebih dari 3 bulan.

Penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah di BMT Al-Hikmah Ungaran disebabkan oleh dua faktor yaitu:²

1. Faktor *Intern*, yaitu faktor yang terjadi di dalam perusahaan itu sendiri. Pihak BMT melakukan beberapa kesalahan yaitu:
 - a. Adanya keteledoran atau kurang telitinya *account officer* dalam menganalisis permohonan pembiayaan kepada nasabah yang meliputi prinsip 5C (*character, collateral, capacity, capital, condition*).
 - b. Kurang adanya pengawasan atau survey lebih lanjut dari pihak BMT mengenai jalannya usaha setelah dicairkannya pembiayaan *murabahah*.

² Hasil wawancara dengan Mas Yahya selaku Maarketing pada tanggal 25 April 2016 pukul 13.00 WIB.

- c. Adanya kolusi dari pihak analis pembiayaan dengan debitur, sehingga dalam proses analisisnya dilakukan secara tidak objektif.
2. Faktor *Ektern*, yaitu faktor yang terjadi diluar kekuasaan manajerial perusahaan. Ada beberapa penyebab antara lain:
 - a. Kurangnya kejujuran atau sikap tidak amanah dari pihak nasabah dalam pengisian berkas pengajuan pembiayaan *murabahah*. Seringkali nasabah mencantumkan besarnya gaji perbulan tidak sesuai dengan keadaan yang ada, sehingga hal ini menyebabkan kredit macet.
 - b. Adanya unsur kesengajaan, artinya nasabah dengan sengaja tidak mau membayar kewajibannya kepada BMT sehingga kredit yang diberikan macet.
 - c. Adanya unsur ketidaksengajaan, artinya nasabah memiliki kemauan untuk membayar akan tetapi memang tidak mampu dikarenakan usaha yang dibiayai terkena musibah misalnya banjir atau kebakaran.
 - d. Adanya desakan kebutuhan yang menyebabkan nasabah menggunakan dana tersebut, sehingga sering terjadi tunggakan pembayaran.
 - e. Kebijakan pemerintahan, ada kalanya pemerintah yang tidak memihak kepada perkembangan usaha kecil dan menengah sehingga menyulitkan berkembangnya usaha masyarakat tersebut, misalnya kebijakan tentang persaingan usaha yang selalu mengedepankan kepentingan konglomerat, kebijakan tentang perijinan usaha, kebijakan tentang naik turunya harga barang yang mempengaruhi stabilitas usaha dan sebagainya
 - f. Bencana alam, pembiayaan bermasalah timbul karena disebabkan oleh bencana alam yang menerjang usaha nasabah seperti banjir, gempa bumi, kebakaran dan sebagainya. Sehingga usaha nasabah menjadi terganggu yang berimplikasi terhadap ketidakmampuan

nasabah mengembalikan dana yang telah diberikan oleh BMT Al-Hikmah.

C. Analisis Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah yang Terjadi di BMT Al-Hikmah Ungaran

Pembiayaan *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli.³ BMT Al-Hikmah Ungaran mengartikan pembiayaan *murabahah* sebagai bentuk jual beli dengan keuntungan yang disepakati bersama antara pihak BMT dengan pihak nasabah pada awal akad. Dalam hal ini, pihak BMT diartikan sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, namun dalam pengadaan barang yang akan dibeli oleh nasabah, pihak BMT memberi kuasa *wakalah* kepada nasabah untuk membeli barang dari supplier yang dikehendaki nasabah itu sendiri dengan penuh tanggung jawab. Hal ini dilakukan pihak BMT untuk meminimalisir dampak apabila barang yang dibeli oleh pihak BMT tidak sesuai dengan apa yang diinginkan oleh nasabah, oleh karena itu pihak BMT memberikan kepercayaan penuh kepada nasabah untuk membeli barang yang diinginkannya, sehingga akad yang digunakan adalah *murabahah bil wakalah*. Setelah dana dicairkan oleh pihak BMT maka dana itu sudah sepenuhnya milik nasabah dan menjadi tanggung jawabnya, dan pihak BMT hanya berhak menerima angsuran pelunasan pembiayaan *murabahah* ditambah dengan margin yang telah disepakati diawal akad.⁴

Suatu pembiayaan yang telah dicairkan tidak selamanya berjalan dengan lancar, terkadang beberapa dari nasabah ada yang mengalami kesulitan membayar atau bisa disimpulkan bahwa pembiayaannya

³ Adiwarman Karim, Bank Islam: *Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011, h. 113.

⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Syarifuddin selaku Manajer BMT Al-Hikmah cabang Gunungpati pada tanggal 27 April 2016 pukul 12.30 WIB.

bermasalah. BMT Al-Hikmah Ungaran yang menganut prinsip syariah dalam menangani kredit macet tidak langsung menarik ataupun menjual jaminan yang telah dijaminkan oleh nasabah. Apabila terjadi hal demikian, pihak BMT akan melakukan penelitian lebih lanjut bagaimana hal ini bisa terjadi dengan menggunakan pendekatan secara kekeluargaan (*ukhuwah*). Apakah nasabah tersebut sebenarnya mampu membayar tetapi memang dengan sengaja tidak mau membayar dan tidak ada itikad baik untuk melunasi kewajibannya atau nasabah tersebut memang benar-benar tidak mempunyai kemampuan lagi untuk membayar kewajibannya. Jaminan dalam pengajuan pembiayaan merupakan sesuatu yang harus ada, karena jaminan merupakan suatu bentuk keterikatan antara pihak lembaga penyedia dana dengan pihak pemohon dana. Hal ini juga diterapkan di BMT Al-Hikmah Ungaran dimana seseorang yang mengajukan pembiayaan *murabahah* harus melampirkan jaminan yang akan dijaminkan kepada BMT.

BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Gunungpati mengartikan jaminan sebagai segala sesuatu yang dapat dinominalkan. Adapun besarnya jaminan harus lebih besar atau sesuai dengan batas *limit* dari pengajuan pembiayaan oleh nasabah. Apabila sudah tidak ada cara lagi untuk menyelesaikan masalah, maka dengan terpaksa pihak BMT harus menyita atau menjual barang jaminan, itupun setelah mendapat ijin dan bermusyawarah terlebih dahulu dengan pihak nasabah.⁵

Adapun jaminan atau agunan yang biasa dijadikan syarat dalam pembiayaan *murabahah* di BMT Al-Hikmah Ungaran adalah sebagai berikut:⁶

1. BPKB kendaraan bermotor atau mobil dengan kriteria:

WIB ⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Syarifuddin pada tanggal 22 April 2016 pukul 13.00

⁶ Soft File di BMT Al-Hikmah Ungaran

- a. Plat nomor H yang masih dalam wilayah Kabupaten Semarang dan sekitarnya.
 - b. Untuk kendaraan bermotor minimal keluaran tahun 2000 ke atas, sedangkan mobil keluaran 1995 ke atas.
2. Tanah disertai sertifikat SPPT dan jika rumah harus disertai bukti pembayaran PBB. Lokasi tanah masih berada di daerah Kabupaten Semarang dan sekitarnya serta tidak sedang dalam sengketa.

Selanjutnya mengenai langkah-langkah yang ditempuh BMT Al-Hikmah Ungaran dalam proses penanganan pembiayaan *murabahah* bermasalah yaitu sebagai berikut:⁷

1. Apabila terjadi kredit macet, maka pihak BMT melakukan identifikasi mengenai faktor penyebab permasalahannya.
2. Jika terjadi permasalahan yang rumit, maka nasabah diberi waktu beberapa lama (sekitar 4-5 mingguan) untuk melunasi kewajibannya.
3. Selanjutnya bagian *officer* mendatangi nasabah untuk mengetahui keadaan nasabah yang sebenarnya.
4. Kemudian memberikan surat peringatan (SP) sebanyak 3 kali.
5. Apabila dengan surat peringatan belum bisa menyelesaikan masalah, maka pihak BMT memberi kesempatan kepada nasabah agar bisa melunasi sisa pokoknya saja.
6. Jika melunasi sisa pokoknya masih tidak mampu, maka pihak BMT bermusyawarah lagi dengan nasabah bagaimana jika barang jaminan dijual untuk menutupi sisa kekurangan pembayaran, apabila uang penjualan barang tersebut masih tersisa, maka akan dikembalikan lagi kepada nasabah.

Berikut ini adalah contoh kasus dari pembiayaan *murabahah* bermasalah yang terjadi di BMT Al-Hikmah Ungaran:

⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Burhanuddin, pada tanggal 22 April 2016 pukul 13.00 WIB.

Pada tahun 2013 ada seorang nasabah yang melakukan pembiayaan *murabahah* dengan jangka waktu 3 tahun atas nama Bapak Joko Setyobudi yang berdomisili di daerah Sekaran, Gunungpati. Beliau memberikan jaminan berupa BPKB kendaraan roda empat keluaran tahun 2008. Dia seorang pengusaha mebel yang membutuhkan biaya untuk memperlancar usahanya dengan membeli mesin gergaji. Pada periode tahun pertama tidak ada masalah, angsurannya dibayarkan tepat waktu beserta margin yang telah disepakati di awal akad. Akan tetapi setelah memasuki pertengahan tahun kedua, mulai ada masalah dalam pembiayaannya sampai jatuh tempo mengalami ketrlambatan pembayaran angsuran selama 5 bulan. Kemudian pihak BMT memberikan surat peringatan sampai ketiga kalinya Bapak Joko masih belum bisa menyelesaikan masalahnya, sehingga pihak BMT melakukan penyurveian kembali terhadap usahanya, dan ternyata usaha tersebut memang sedang mengalami permasalahan yaitu mebel yang dikirim ke sebuah Sekolah Dasar tidak kunjung memberikan pelunasan pembayaran sehingga usaha beliau pun ikut bermasalah. BMT memberikan kebijakan agar Bapak Joko membayar tagihan pokoknya saja, namun sampai bulan ketiga masih belum bisa menyelesaikan kewajibannya. Setelah dilakukan musyawarah antara BMT dengan nasabah, maka dengan terpaksa pihak BMT menjual barang jaminan yang berupa mobil untuk menutup sisa tagihan pembiayaan yang belum dibayarkan, sedangkan sisa uang dari penjualan mobil itu dikembalikan kepada Bapak Joko.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penjelasan pada bab-bab sebelumnya mengenai Analisis Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah yang terjadi di BMT Al-Hikmah Ungaran, maka bisa ditarik kesimpulan bahwa:

1. Sebelum mencairkan pembiayaan, BMT Al-Hikmah menerapkan prinsip penilaian dengan kriteria 5C+1S (*Character, Capacity, Collateral, Capital, dan Condition + Syariah*) terhadap calon nasabahnya untuk memperkecil terjadinya pembiayaan bermasalah.
2. Faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah berasal dari faktor internal (dari dalam BMT itu sendiri) dan faktor eksternal (dari nasabah/pihak luar). Faktor internal dikarenakan keteledoran atau kurang telitinya *account officer* dalam menganalisis permohonan pembiayaan, kurang adanya pengawasan atau survey lebih lanjut dari pihak BMT mengenai jalannya usaha setelah pembiayaan dicairkannya. Sedangkan faktor eksternal dikarenakan karena nasabah yang dengan sengaja tidak mau membayar kewajibannya kepada pihak BMT, sehingga pembiayaan yang diberikan macet.
3. Apabila terjadi pembiayaan bermasalah, langkah pertama pihak BMT menyelesaikannya dengan cara kekeluargaan (*ukhuwah*) untuk mengetahui dan menganalisis penyebab utama macetnya pembiayaan. Kemudian memberi tenggang waktu hingga 1 bulan ke depan, apabila belum bisa membayar kewajibannya, BMT akan mengirim surat peringatan sebanyak 3 kali. Setelah itu pihak BMT memberikan jalan keluar dengan cara penjadwalan kembali (*rescheduling*), persyaratan kembali (*reconditioning*), dan penataan kembali (*restructuring*), jika

dengan tiga cara itu masih belum terselesaikan, maka jalan terakhir dengan cara mengeksekusi barang jaminan (*likuidation*).

B. Saran atau Rekomendasi

1. Pihak BMT Al-Hikmah Ungaran seharusnya bisa lebih tegas dalam menolak permohonan pembiayaan yang tidak memenuhi kriteria 5C+1S dalam menganalisis calon nasabah, sehingga dengan menjaga objektivitas tersebut maka akan memperkecil kemungkinan terjadinya resiko pembiayaan bermasalah.
2. BMT Al-Hikmah Ungaran hendaknya menambah kualitas dan kuantitas SDI (Sumber Daya Insani) yang bertugas di lapangan untuk mengawasi dan melakukan survey lebih lanjut mengenai jalannya usaha nasabah, sehingga mampu meningkatkan kualitas pembiayaan serta menekan terjadinya pembiayaan yang bermasalah.
3. Walaupun BMT Al-Hikmah dalam mengatasi pembiayaan bermasalah menggunakan pendekatan *ukhuwah* dengan prinsip musyawarah, akan tetapi ada kalanya perlu untuk memberikan ketegasan yang lebih terhadap nasabah pembiayaan yang sudah melewati batas kewajaran. Karena bagaimanapun dana yang digunakan merupakan dana umat.

C. Penutup

Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT atas berkat, rahmat, dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini tanpa ada halangan yang berarti. Penulis berharap semoga karya tulis ini bermanfaat untuk pembaca maupun pihak lain yang bersangkutan. Namun, penulis juga bahwa karya tulis ini banyak kekurangan dan jauh dari kata kesempurnaan. Untuk itu penulis sangat menantikan kritik dan saran yang membangun dari pembaca agar dapat melakukan perbaikan kedepannya. Terimakasih untuk semua pihak yang telah membantu dalam penulisan Tugas Akhir ini, semoga Allah membalas kebaikan kalian, amiin.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press. 2001.
- Arikunto, Suharsini. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta. 1996.
- _____. *Prosedur Penelitian*. Yogyakarta: Rineka Cipta. 1993.
- Churmah. Skripsi: *Upaya Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah dalam Rangka Meningkatkan Aktivitas Perbankan Syariah (Studi Kasus di Bank Muamalat)*. 2003.
- Ilham, Ahmad Solihin. *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Umum. 2010.
- Karim, Adiwarmar. *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2011.
- Kashmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2005.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Roda Karya. 2009.
- Muhammad. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2014.
- Peraturan lihat di PP No. 91/Kep/M.KUKM/IX/2004.
- Pertiwi, Rahmawati. Tugas Akhir: *Analisa Reschedulling dalam Upaya Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah (Studi Kasus di BMT Binama)*. Semarang: IAIN Walisongo. 2014.
- Prasetyo, Eko. Skripsi: *Strategi Penanggulangan Pembiayaan Murabahah Bermasalah di BMT Ta'awun Cipulir*. Jakarta: Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah. 2010.
- Profil BMT Al-Hikmah Ungaran.
- Rudi. Skripsi: *Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah di BMT Hudatama Semarang*. Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Walisongo. 2013.
- Siamat. *Peranan Perbankan Syariah*. Jakarta: Gema Insani Press. 1995.
- Soemitra, Andi. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group. 2009.

Soft file BMT Al-Hikmah Ungaran.

Sudarsono, Heri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Ekonosia, 2004.

Suharto, et.al. *Pedoman Akad Syariah (PAS) Perhimpunan BMT Indonesia*. Jakarta: PT. Perhimpunan BMT Indonesia. 2014.

Umar, Husein. *Research Methods In Finance and Banking*. Jakarta: PT. Grafindo Pustaka Utama. 2002.

Usanti, Trisadini P. *Transaksi Bank Syariah*. Jakarta: PT. Bumi Aksara. 2013.

Wangsawidjaja. *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Umum. 2012.

Brosur-brosur BMT Al-Hikmah Ungaran.

Hasil wawancara dengan Bapak Burhanuddin. Pada tanggal 22 April 2016 pukul 13.00 WIB.

Hasil wawancara dengan Bapak Syarifuddin selaku Manajer BMT Al-Hikmah cabang Gunungpati. Pada tanggal 27 April 2016 pukul 12.30 WIB.

Hasil wawancara dengan Mas Yahya selaku marketing BMT Al-Hikmah. Pada tanggal 25 April 2016 pukul 13.00 WIB.

<http://dsnmui.or.id/> di akses pada 30 April 2016 pukul 20.52 WIB.



BMT AL HIKMAH
 UNGARAN KAB. SEMARANG
 BH NO. 047/BH/KDK.11.1/III/99 TGL. 2 MARET 1999

SIHAJI/UMROH

Simpanan Ibadah Haji/ Umroh

Simpanan Ibadah Haji/ umroh merupakan inovasi baru BMT AL HIKMAH yang dikhususkan bagi Anda Masyarakat yang berencana menunaikan Ibadah Haji/Umroh.

Fitur:

- Disediakan bagi anggota perorangan usia minimum keatas.
- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad Mudharabah.
- Berjasama dengan Bank Syariah Mandiri dalam rangka dengan SIKOHAT Kementerian Agama.
- Media fasilitas Dana Talangan Haji / umroh sampai dengan Rp. 25 juta dari BMT AL HIKMAH
- Biaya administrasi bulanan.
- Bukan rekening awal minimum Rp. 500.000,- dan berikutnya minimum Rp. 50.000,-
- Diperoleh Bagi Hasil Simpanan yang akan diumulasikan sebagai tambahan dalam pembayaran biaya Ibadah Haji/ Umroh.
- Ibadah simpanan dapat dilakukan setelah jangka waktu yang telah disepakati atau anggota sudah dapat melaksanakan ibadah Haji/ Umroh.

SISUKA

Simpanan Suka Rela Berjangka



Sisuka merupakan Simpanan Berjangka dengan prinsip syariah yang memberikan hasil investasi yang optimal bagi anggota BMT AL HIKMAH.

FITUR :

- Diperuntukkan bagi anggota perorangan/lembaga.
- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah muthlaqah (bagi hasil)
- Pilihan jangka waktu fleksibel 6,12 dan 24 bulan.
- Tidak dikenakan biaya administrasi.
- Bagi hasil yang optimal dengan nisbah yang kompetitif.
- Bagi hasil langsung menambah saldo Simpanan Harian.
- Jangka waktu dapat diperpanjang otomatis (automatic roll over).
- Setoran Minimal Rp. 500.000,-
- Dapat dijadikan jaminan pembiayaan di BMT AL HIKMAH.

JANGKA WAKTU	NISBAH BMT	NISBAH ANGGOTA
6 Bulan	60 %	40 %
12 Bulan	50 %	50 %
24 Bulan	45 %	55 %

Kantor Cabang :

- Mijen : Jl. Jenderal Sudirman No.12 Lt.1 Mijen, Gedanganak Ungaran Timur 50519 Telp/Fax 024-6924415
- Babadan : Komplek Ps. Babadan Blok E 23-25 Ungaran Barat 50518 Telp. 024 - 6922743
- Karangjati : Komplek Terminal Ps. Karangjati No. 11 Kec. Bergas 50552 Telp. 0298 - 525657
- Bawen : Jl. Samban - Jimbaran RT 01/01 Ds. Samban Bawen Telp. 0298 - 521414
- Bandungan : Jl. Tirtomoyo No.07 Bandungan Telp. 0298 - 711151
- Gunungpati I : Jl. Taman Siswa No.13 Sekaran Gunungpati - Semarang Telp. 024-86458188
- Gunungpati II : Jl. Raya Gunungpati - Boja Ds. Ngabean No.05 Gunungpati Kota Semarang Telp. 024-6932092

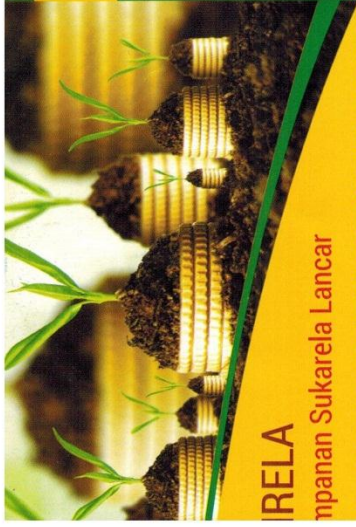
Layanan Simpanan



Kantor Pusat :
 Jl. Jenderal Sudirman No.12 Lt.2,
 Mijen Gedanganak Ungaran Timur 50519
 Telp/Fax 024-6924415 E-mail : bmtalikhmahmg@yahoo.co.id

Hubungi :





SIRELA Simpanan Sukarela Lancar

Simpanan Syariah yang sangat terjangkau bagi Anda dan semua kalangan masyarakat serta bebas biaya administrasi

FITUR :

- Diperuntukkan bagi anggota perorangan / lembaga.
- Syarat pembukaan simpanan yang sangat ringan.
- Bebas biaya administrasi bulanan.
- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadi'ah yadlomanah.
- Diperoleh Bagi Hasil Simpanan yang akan ditambahkan secara otomatis setiap bulan.
- Pembukaan rekening minimum Rp. 10.000,-
- Setoran selanjutnya minimum Rp. 10.000,-
- Saldo minimum yang harus dipelihara Rp. 10.000,-
- Penyetoran dan Penarikan Simpanan dapat dilaksanakan sewaktu-waktu pada jam kerja

SYARAT :

- Mengisi aplikasi pendaftaran anggota BMT.
- Mengisi aplikasi pembukaan rekening SIRELA
- Menyerahkan Foto copy KTP/SIM yang masih berlaku.
- Bagi Anggota Baru wajib membayar Simpanan Pokok sebesar Rp. 25.000,- dan simpanan wajib sebesar Rp. 10.000,-



SIMPEL Simpanan Pelajar

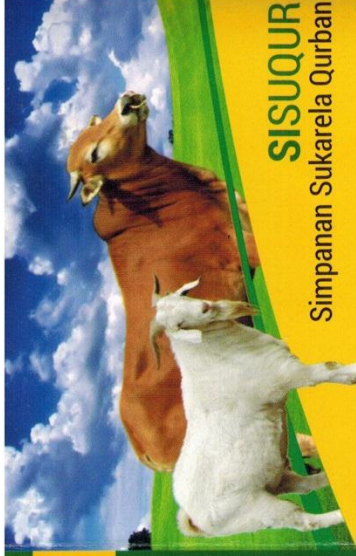
Simpanan Pelajar merupakan simpanan yang ditujukan kepada para pelajar dan mahasiswa yang menginginkan memiliki rekening simpanan yang akan terus bertumbuh dan berkesempatan untuk mengajukan beasiswa bagi pelajar yang berprestasi.

FITUR :

- Diperuntukkan bagi pelajar / mahasiswa.
- Syarat pembukaan simpanan yang sangat ringan.
- Bebas biaya administrasi bulanan.
- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadi'ah yadlomanah.
- Diperoleh Bagi Hasil Simpanan yang akan ditambahkan secara otomatis setiap bulan.
- Pembukaan rekening minimum Rp. 10.000,-
- Setoran selanjutnya minimum Rp. 10.000,-
- Saldo minimum yang harus dipelihara Rp. 10.000,-
- Penyetoran dan Penarikan Simpanan dapat dilaksanakan sewaktu-waktu pada jam kerja

SYARAT :

- Mengisi aplikasi pendaftaran anggota BMT.
- Mengisi aplikasi pembukaan rekening SIMPEL
- Menyerahkan Foto copy Kartu Pelajar / Kartu Mahasiswa.
- Bagi Anggota Baru wajib membayar Simpanan Pokok sebesar Rp. 25.000,- dan simpanan wajib sebesar Rp. 10.000,-



SISUQUR Simpanan Sukarela Qurban

Simpanan Syariah yang dirancang khusus bagi anda sebagai sarana mempersiapkan dana untuk melaksanakan Ibadah Qurban atau Aqiqah.

FITUR :

- Diperuntukkan bagi Anggota perorangan / lembaga
- Syarat pembukaan simpanan yang sangat ringan.
- Bebas biaya administrasi bulanan.
- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah.
- Diperoleh Bagi Hasil Simpanan yang akan ditambahkan secara otomatis setiap bulan.
- Pembukaan rekening minimum Rp. 25.000,-
- Setoran selanjutnya minimum Rp. 10.000,-
- Saldo minimum yang harus dipelihara Rp. 10.000,-
- Hanya dapat diambil pada saat akan melaksanakan Ibadah Qurban atau Aqiqah.

SYARAT :

- Mengisi aplikasi pendaftaran anggota BMT.
- Mengisi aplikasi pembukaan rekening SISUQUR
- Menyerahkan Foto copy KTP/SIM yang masih berlaku.
- Bagi Anggota Baru wajib membayar Simpanan Pokok sebesar Rp. 25.000,- dan simpanan wajib sebesar Rp. 10.000,-



PEMBIAYAAN MULTI BARANG

Dengan Prinsip Jual Beli Murobahah

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

KEUNGGULAN PEMBIAYAAN PEMILIKAN SEPEDA MOTOR DI BMT AL HIKMAH

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



PEMBIAYAAN MULTI JASA

Dengan Prinsip Jasa Ijarah

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

SYARAT :

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

PEMBIAYAAN MITRA USAHA

Kerjasama Mudharabah / Musyarakah

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

SYARAT :

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



MULTIJASA



PERTANIAN



PERIKANAN



PERDAGANGAN



INDUSTRI
RUMAH TANGGA



PETERNAKAN

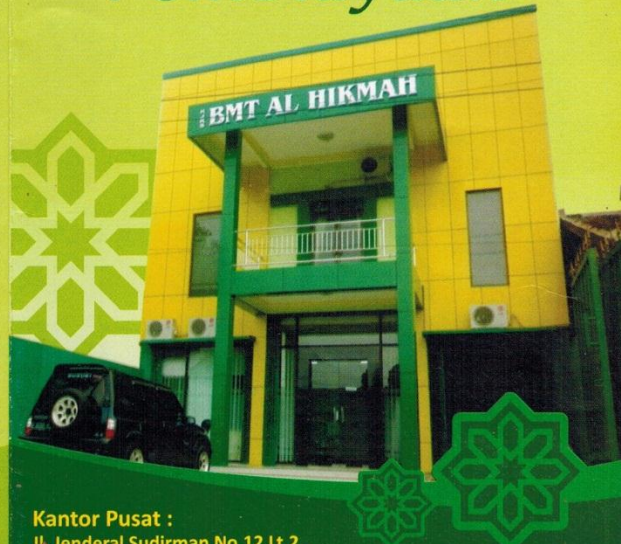


BMT AL HIKMAH

UNGERAN KAB. SEMARANG

BH NO. 047/BH/KDK.11.1/III/99 TGL. 2 MARET 1999

Layanan Pembiayaan



Kantor Pusat :

Jl. Jenderal Sudirman No.12 Lt.2,

Mijen Gedanganak Ungaran Timur 50519

Telp/Fax 024-6924415 E-mail : bmtalhikmahsmg@yahoo.co.id

Hubungi :

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Navitri Novitasari

Tempat, tanggal lahir : Semarang, 25 Juli 1995

Alamat : Perum Kaliwungu Permai Blok A-19 RT 04 RW 09,
Kecamatan Kaliwungu Selatan, Kabupaten Kendal

Jenis Kelamin : Perempuan

Agama : Islam

No. Hp : 085727763788

Email : Navitrinovitasari@gmail.com

Jenjang Pendidikan

1. SD N 1 Protomulyo lulus tahun 2007
2. SMP N 1 Kaliwungu lulus tahun 2010
3. SMA N 1 Kaliwungu 2013
4. Mahasiswa UIN Walisongo Semarang tahun akademik 2013-2016

Demikian daftar riwayat hidup ini dibuat dengan sebenarnya dan semoga dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Semarang,
Penulis,

Navitri Novitasari
NIM.132503012