

TUGAS AKHIR
MANAJEMEN RISIKO PEMBIAYAAN MURABAHAH DI
BMT WALISONGO SEMARANG



Disusun Oleh :

MAKHBUB KHILMII

NIM. 1505015084

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

2018

A. Turmudi, SH., M.Ag
Jl. Madukoro II No. F.27 Perum Sukoharjo Indah (PSI)
Sukoharjo Margorejo – Pati

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lampiran : 4 (empat) eksemplar
Hal : Naskah Tugas Akhir A.n. Sdr. Makhbub Khilmii

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Walisongo Semarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah Tugas Akhir Saudara:

Nama : Makhbub Khilmii
NIM : 1505015084
Judul : Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah di BMT Walisongo Semarang

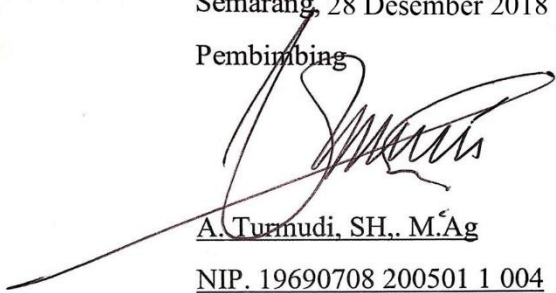
Dengan ini, saya mohon kiranya Tugas Akhir Saudara tersebut dapat segera di munaqasyahkan.

Demikian harap menjadi maklum.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, 28 Desember 2018

Pembimbing



A. Turmudi, SH., M.Ag

NIP. 19690708 200501 1 004



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Telp/Fax (024) 7601291 Semarang
 50185

PENGESAHAN

Nama : Makhbub Khilmii

NIM : 1505015084

Judul : **Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah di BMT Walisongo Semarang**

Telah dimunaqasyahkan oleh dewan penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus dengan predikat cumlaude/baik/cukup, pada tanggal:

25 Januari 2019

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya dalam ilmu Perbankan Syariah Tahun Akademik 2018/2019

Penguji I

H. Khoirul Anwar, M.Ag.
NIP. 196904201996031002

Penguji II

Dr. H. Ahmad Furqon, Lc., M.A
NIP. 197512182005011002

Penguji III

Drs. H. Wahab, M.M
NIP. 196909082000031001

Penguji IV

Dra. Hj. Nur Huda, M.Ag.
NIP. 196908301994032003

Pembimbing

A. Turmudi, S.H., M.Ag.
NIP. 196907082005011004

MOTTO

خَيْرُ النَّاسِ أَنْفَعُهُمْ لِلنَّاسِ

Artinya:

“Sebaik-baiknya manusia adalah yang paling bermanfaat bagi manusia lainnya.”
(HR. Ath-Thabarani, Al-Mu’jam al-Ausath, juz VII, h. 58, dari jabir bin Abdulla
r.a. Dishahihkan Muhammad Nashiruddin al-Albani dalam kitab: As-Silsilah Ash-
Shahihah)

PERSEMBAHAN

Tugas Akhir ini penulis persembahkan kepada :

1. Bapak Sobirin dan Ibu Alfiyah sebagai orang tua tercinta yang tak henti memberikan doa, kasih sayang, segala dukungan serta pengorbanan yang tak ternilai dan tidak terbalaskan.
2. Untuk kakakku dan adikku tersayang Iffah Khanifah dan Makhbub Syafiq Sobirin yang selalu memberikan dukungan dalam hari-hari penulis.
3. Bapak Ahmad Turmudi, S.H., M.Ag. selaku dosen pembimbing. Terimakasih telah memberikan waktu dan ilmu yang bermanfaat sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir dengan tepat waktu.
4. Bapak Drs. Nuryanto selaku manajer BMT Walisongo Semarang, Mbak Afi selaku teller BMT Walisongo Semarang, Mas Heru selaku marketing BMT Walisongo Semarang serta karyawan lainnya yang sudah membimbing dan memberikan dukungan kepada penulis.
5. Teman-teman dan kerabat yang selalu memberikan doa, semangat dan dukungan serta bantuan yang tak ternilai. Terimakasih atas semuanya.
6. Semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatum terima kasih banyak.

DEKLARASI

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

Semarang, 28 Desember 2018

Deklarator,



Makhbub Khilmii

NIM. 1505015084

ABSTRAK

BMT Walisongo Semarang merupakan lembaga keuangan berbadan hukum koperasi yang bergerak di bidang jasa keuangan syariah, yaitu melayani anggota dan calon anggota dalam bertransaksi, yaitu dengan jenis produk simpanan dan pembiayaan syariah. Produk pembiayaan murabahah di BMT Walisongo merupakan yang paling diminati sampai saat ini. Dalam setiap melakukan pembiayaan, BMT Walisongo tidak serta merta harus menyetujuinya karena diperlukan analisis yang tepat untuk menghindari risiko-risiko yang mungkin terjadi seperti kurang lancarnya pembayaran angsuran. Rumusan masalah dari penelitian ini adalah bagaimana manajemen risiko pembiayaan murabahah di BMT Walisongo Semarang.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan lokasi pada BMT Walisongo Semarang. Data-data dalam penelitian ini berupa data kualitatif yang terdiri dari data primer dan sekunder. Data-data diperoleh dari wawancara, observasi langsung melalui magang, serta dokumentasi. Data-data yang telah terkumpul kemudian dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif analisi.

Hasil yang diperoleh dari penelitian ini adalah *Pertama*, BMT Walisongo sebelum memberikan pembiayaan kepada anggota akan melakukan analisis untuk mencegah risiko yang mungkin terjadi yaitu dengan menggunakan prinsip 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition of economic*). Apabila dalam pembiayaan yang diberikan tersebut terdapat masalah, BMT Walisongo akan menggunakan strategi *Rescheduling, Reconditioning, dan Liquidation*.

Kata kunci : Manajemen Risiko, Pembiayaan Murabahah

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, dengan mengucapkan puji syukur kehadirat Allah SWT, karena atas ridho dan hidayahNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “MANAJEMEN RISIKO PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT WALISONGO SEMARANG” dengan lancar meskipun terdapat kekurangan didalamnya.

Penulisan Tugas Akhir ini disusun guna untuk memenuhi persyaratan kelulusan program studi Diploma III pada jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang. Shalawat serta salam kita sampaikan kepada baginda Agung Nabi Muhammad SAW yang telah menuntun kita menuju jalan yang diridhoi Allah SWT baik di dunia maupun di akhirat kelak.

Dalam penulisan Tugas Akhir ini tidak lepas dari bimbingan, arahan dan bantuan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung, sehingga pada kesempatan yang baik ini, penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Muhibbin, M. Ag, selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Dr. H. Imam Yahya, M. Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
3. H. Johan Arifin, S. Ag., MM, selaku Ketua Program Studi D3 Perbankan Syari'ah.
4. Ahmad Turmudi, SH., M. Ag, selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir (TA). Terima kasih atas bimbingan, arahan, masukan, serta kritik Bapak. Sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik.
5. Seluruh staf dan karyawan program D.3 Perbankan Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.
6. Bapak Drs. Nuryanto selaku manajer BMT Walisongo Semarang beserta staffnya yang telah bersedia meluangkan waktu dalam membimbing dan memberi ilmu yang bermanfaat selama pelaksanaan Magang (PKL).
7. Semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Semoga kebaikan dan ketulusan mereka semua menjadi amal ibadah di sisi Allah SWT. Akhirnya Tugas Akhir ini dapat diselesaikan dengan baik dan penulis berharap Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi pembaca maupun penulisnya, dalam rangka menambah wawasan serta pengetahuan mengenai perbankan syariah, terutama pada BMT Walisongo Semarang. Penulis menyadari bahwa penulisan tugas akhir ini jauh dari kata sempurna. Oleh sebab itu, kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan demi perbaikan di masa yang akan datang.

Semarang, 28 Desember 2018



Makhbub Khilmii

NIM. 1505015084

DAFTAR ISI

COVER	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
DEKLARASI	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
D. Tinjauan Pustaka	6
E. Metode Penelitian	8
F. Sistematika Penulisan	9
BAB II LANDASAN TEORI	11
A. Manajemen Risiko	11
1. Pengertian Manajemen Risiko	11
2. Proses Manajemen Risiko	12
3. Tujuan Manajemen Risiko	14
4. Fungsi Manajemen Risiko	15
5. Dasar Hukum Manajemen Risiko	16
B. Pembiayaan Murabahah	17
1. Pengertian Pembiayaan	17
2. Pengertian Murabahah	17
3. Dasar Hukum Pembiayaan Murabahah	18
4. Jenis Pembiayaan Murabahah	22
5. Rukun dan Syarat Pembiayaan Murabahah	24
6. Tujuan dan Manfaat Pembiayaan Murabahah	26
7. Karakteristik Pembiayaan Murabahah	27

BAB III MANAJEMEN RISIKO PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT WALISONGO SEMARANG	29
A. Gambaran Umum BMT Walisongo Semarang	29
1. Sejarah BMT Walisongo Semarang	29
2. Visi dan Misi BMT Walisongo Semarang	30
3. Struktur Organisasi BMT Walisongo Semarang	30
4. Produk dan Layanan BMT Walisongo Semarang	35
5. Prosedur Pembiayaan	37
6. Prinsip Operasional BMT Walisongo Semarang	39
7. Sistem Kerja	40
8. Strategi Pelayanan	40
B. Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah di BMT Walisongo Semarang	41
BAB IV MANAJEMEN RISIKO PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT WALISONGO SEMARANG	44
BAB V PENUTUP	49
A. Kesimpulan	49
B. Saran	49
C. Penutup	50
DAFTAR PUSTAKA	54
LAMPIRAN	54
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	57

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 . LEMBAR SLIP SETORAN

LAMPIRAN 2. LEMBAR SLIP PENARIKAN

LAMPIRAN 3. LEMBAR BUKTI PENGELUARAN KAS

LAMPIRAN 4. LEMBAR BROSUR PEMBIAYAAN

LAMPIRAN 5. LEMBAR ASUMSI ANGSURAN PEMBIAYAAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Lembaga keuangan dan pasar keuangan mempunyai posisi kunci dalam perekonomian sebagai perantara dalam menyalurkan tabungan dan dana-dana lainnya kepada pengguna dana. Salah satu tugas utamanya adalah rekonsiliasi perbedaan persyaratan penabung dan pengguna dana yang memungkinkan suatu tingkat tabungan dan investasi yang tinggi. Pada umumnya bentuk uang muka, penabung mencari sesuatu yang aman dan relatif tidak beresiko, yang dikombinasikan dengan tingkat likuiditas tertentu dengan hasil investasi jangka panjang yang melindungi nilai riil kekayaan mereka sekaligus memberikan penghasilan. Pengguna dana membutuhkan akses pembiayaan dalam jumlah yang bervariasi untuk membiayai keuangan yang sedang berjalan, jangka menengah, dan jangka panjang, di mana tanggung jawab modal dalam hal bisnis investasi sering berada dalam kondisi ketidakpastian dan tingkat resiko tinggi yang tidak dapat dihindari.¹

Lahirnya Lembaga Keuangan Syariah dewasa ini memperlihatkan kecenderungan yang semakin baik di tengah krisis global yang melanda Negeri ini. Banyak produk yang ditawarkan cukup variatif sehingga para nasabah dapat memilih sesuai dengan kebutuhannya. Salah satu Lembaga Keuangan Syariah yaitu Baitul Maal wat Tamwil (BMT), yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip Syariah.

Baitul Maal wa Tamwil (BMT) ialah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bait al-mal wa at-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dengan antara lain mendorong

¹ Soemitra Andri, *Bank Lembaga Keuangan Syariah*, Edisi Kedua, Depok : Kencana, 200, cet ke-8, h.27

kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Selain itu, BMT juga bisa menerima titipan zakat, infak, dan sedekah lalu menyalurkannya sesuai dengan peraturan dan amanat.

BMT adalah lembaga ekonomi atau keuangan syariah nonperbankan yang sifatnya informal karena lembaga ini didirikan oleh Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) yang berbeda dengan lembaga keuangan perbankan dan lembaga keuangan formal lainnya. Selain berfungsi sebagai lembaga keuangan, BMT juga berfungsi sebagai lembaga ekonomi. Sebagai lembaga keuangan, ia bertugas menghimpun dana dari masyarakat (anggota BMT) dan menyalurkannya kepada masyarakat (anggota BMT).

Peran BMT dalam menumbuhkembangkan usaha mikro dan kecil di lingkungannya merupakan sumbangan yang sangat berarti bagi pembangunan nasional. Bank yang diharapkan mampu menjadi perantara keuangan ternyata hanya mampu bermain pada level menengah atas. Sementara lembaga keuangan non formal yang notabene mampu menjangkau pengusaha mikro, tidak mampu meningkatkan kapitalisasi usaha kecil. Maka BMT diharapkan tidak terjebak pada dua kutub sistem ekonomi yang berlawanan tersebut.

BMT tidak digerakkan dengan motif laba semata tetapi juga motif sosial. Karena beroperasi dengan pola syari'ah, sudah barang tentu mekanisme kontrolnya tidak saja dari aspek ekonomi saja atau *control* dari luar melainkan agama atau akidah yang menjadi faktor pengontrol dari dalam yang lebih dominan.² Bagian lain dari BMT adalah baitut tamwil atau dalam bahasa Indonesia berarti rumah pembiayaan. Dalam konsep baitut tamwil, pembiayaan dilakukan dengan konsep syariah (bagi hasil).³

Pembiayaan merupakan aktivitas yang sangat penting karena dengan pembiayaan akan diperoleh sumber pendapatan utama menjadi penunjang kelangsungan usaha BMT. Oleh karena itu, pengelolaan pembiayaan harus

² Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, Yogyakarta : UII Press, 2004, hlm. 73-74

³ Nurul Huda, *Baitul Mal Wa Tamwil: Sebuah Tinjauan Teoritis*, Jakarta : Amzah, 2016, cet ke-1, h.35

dilakukan dengan sebaik-baiknya sehingga tidak menimbulkan permasalahan yang berakibat berhentinya usaha BMT. Dana yang dimiliki BMT (baik yang berasal dari simpanan maupun modal) selayaknya disalurkan secara produktif dengan memperhatikan kaidah-kaidah syariah Islam, menguntungkan, aman dan lancar. Dengan pembiayaan BMT akan memperoleh kemanfaatan yaitu sebagai sumber pembentukan kekayaan dan pendapatan yang dapat menjamin kelangsungan kegiatan usaha BMT.⁴ Diantara resiko yang di hadapi oleh BMT paling dominan adalah resiko pembiayaan. Resiko pembiayaan adalah resiko yang timbul sebagai akibat kegagalan pihak yang diberi pembiayaan (*Conterparty*) dalam memenuhi kewajibannya. Setiap pemberian pembiayaan pasti akan mengandung resiko yang akan diterima oleh anggota dan berakibat tidak terbayarnya kembali pembiayaan tersebut, baik disengaja maupun tidak sengaja. Resiko ini membuat suatu lembaga harus berusaha menyelesaikan pembiayaan bermasalah, Semakin lama waktu yang diberikan, masa resiko yang ada semakin tinggi. Dalam pembiayaan adanya jaminan atau agunan yang dikehendaki oleh BMT untuk meminimalisir suatu resiko untuk mengganti atau mengembalikan dana tersebut apabila nasabah cedera janji atau menipulasi.⁵

Koperasi jasa keuangan syariah (KJKS) BMT Walisongo Semarang mulai operasional sejak tanggal 9 September 2005, para perdiri yang secara kebetulan mayoritas adalah para dosen dan karyawan fakultas syariah bermaksud mensejahterakan anggota sekaligus sebagai laboratorium bagi mahasiswa D III Perbankan syariah fakultas FEBI khususnya adalah dan mahasiswa UIN Walisongo pada umumnya untuk mengimplementasikan apa yang telah dipelajari di bangku kuliah untuk diterapkan dalam praktek keseharian dunia kerja dalam lembaga keuangan syariah.

⁴ Widiyanto bin Mislan Cokrohadisumarto, et al. *BMT Praktik dan kasus*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016, Cet.1, h.54

⁵ *Ibid.* h.95

BMT Walisongo Semarang merupakan lembaga keuangan berbadan hukum koperasi yang bergerak di bidang jasa keuangan syariah, yaitu melayani anggota dan calon anggota dalam bertransaksi, yaitu dengan jenis produk simpanan dan pembiayaan syariah. Ada beberapa produk simpanan yang paling banyak diminati oleh nasabah yaitu, meliputi simpanan SIRELA (Simpanan Sukarela), dan SIJANGKA (Simpanan Berjangka). Sedangkan dalam penyaluran pinjaman atau pembiayaan, BMT Walisongo menawarkan akad yang sesuai dengan kebutuhan anggota, dan akad pembiayaan yang digunakan di BMT Walisongo tersebut ada dua akad penyaluran pinjaman adalah Murabahah (modal kerja) dan Bai' Bitsaman Ajil (investasi). Salah satu akad yang sering digunakan di BMT Walisongo Semarang dalam melakukan pembiayaan yaitu dengan akad Murabahah.

Dari akad keduanya ini adalah produk yang di unggulkan di BMT Walisongo. Sehingga dalam melaksanakan akad pembiayaan tersebut berusaha disesuaikan dengan kebutuhan anggota. dan disini tingkatan nasabahnya semakin banyak peningkatannya, dan mayoritas dari masyarakat setempat dan masyarakat pasar, para pedagang pasar. Dan salah satu akad yang diterapkan sebagai pembiayaan di BMT Walisongo Semarang adalah dengan memakai akad murabahah.

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam murabahah penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahan. Pada prinsipnya murabahah itu jual beli, ketika ada permintaan dari nasabah, bank terlebih dahulu membeli pesanan sesuai permintaan nasabah, lalu bank menjual kepada nasabah dengan harga asli lalu ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati bersama.⁶

Dalam setiap melakukan pembiayaan, tidak serta merta pihak BMT harus menyetujuinya karena diperlukan analisis yang tepat untuk menghindari risiko-risiko yang mungkin terjadi seperti kurang lancarnya pembayaran

⁶ Darsono, dkk, *Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2017), h.221

angsuran. Meskipun manajer BMT berusaha untuk menghasilkan keuntungan setinggi-tingginya, secara stimulan mereka harus juga memperhatikan adanya kemungkinan risiko yang timbul menyertai keputusan-keputusan manajemen tentang struktur asset dan liabilitasnya. Analisis ini merupakan langkah penting untuk menilai kelayakan calon peminjam, mengantisipasi risiko akibat pembiayaan yang tidak terbayarkan serta menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak diterima anggota sesuai agunannya.

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

Esensi penerapan manajemen risiko adalah kecukupan prosedur dan metodologi pengelolaan risiko sehingga kegiatan usaha bank tetap dapat terkendali pada batas yang dapat diterima serta menguntungkan bank. Risiko dalam konteks perbankan merupakan suatu kejadian potensial, baik yang dapat diperkirakan maupun yang tidak diperkirakan yang berdampak negatif terhadap pendapatan dan permodalan bank.⁷

Oleh karena itu berdasarkan uraian diatas maka penulis ingin mengkaji lebih dalam dengan melakukan penelitian menggunakan judul **“MANAJEMEN RISIKO PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT WALISONGO SEMARANG”**

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah diatas, terdapat beberapa hal yang menjadi pokok permasalahan tugas akhir ini, diantaranya :

Bagaimana manajemen resiko pada pembiayaan murabahah yang diterapkan di BMT Walisongo Semarang ?

⁷ Vertikal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, (Jakarta :Bumi AKsara,2010), hal.942

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan Penelitian :

Berdasarkan permasalahan yang dirumuskan di atas, maka tujuan penelitian yang akan dicapai adalah :

- Untuk mengetahui manajemen risiko pada pembiayaan murabahah yang diterapkan di BMT Walisongo Semarang

Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis

Menambah wawasan mengenai manajemen risiko pembiayaan murabahah di BMT Walisongo dan cara BMT Walisongo Semarang dalam menangani risiko pada pembiayaan murabahah.

2. Bagi Fakultas

Menambah referensi dan informasi bagi pihak yang membutuhkan khususnya terkait dengan manajemen risiko pada pembiayaan murabahah di BMT Walisongo Semarang

3. Bagi objek penelitian BMT Walisongo Semarang

Dengan diadakannya penelitian ini di BMT Walisongo Semarang semoga hasil dari penelitian ini dapat membantu mempromosikan dan memperkenalkan lebih lanjut tentang produk pembiayaan maupun produk simpanan di BMT Walisongo Semarang.

D. Tinjauan Pustaka

1. Tugas akhir yang berjudul “Manajemen Risiko pada pembiayaan pertanian kentang di KSPPS Tamzis Bina Utama cabang Batur” karya dari M. Azwin Aziz jurusan DIII Perbankan Syariah fakultas ekonomi dan bisnis islam, Universitas Islam Negeri Semarang. Dalam penelitian ini peneliti membahas tentang risiko-risiko dalam pembiayaan pertanian kentang di KSPPS Tamziz Bina Utama cabang Batur dan cara KSPPS Tamziz Bina Utama dalam menangani dan menyelesaikan pembiayaan yang bermasalah. Se dangkan perbedaan dari peneliti dan penulis, penulis

lebih mengkrucut tentang manajemen resiko pada pembiayaan murabahah di BMT Walisongo Semarang.⁸

2. Skripsi yang berjudul “Manajemen Risiko Pembiayaan Al-Istishna’ Pada BPRS Amanah Ummah Leuwiliang Bogor”. Karya Risa Safariyani jurusan Konsentrasi Ekonomi Islam Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta. Dalam penelitian ini peneliti membahas tentang pembiayaan Al Istishna’ yang dilakukan oleh BPRS Amanah Ummah dan proses manajemen risiko yang dilakukan oleh BPRS Amanah Ummah. Perbedaan peneliti dengan penulis adalah peneliti lebih fokus terhadap pembiayaan istishna baik dalam manfaat maupun risiko sedangkan penulis lebih fokus terhadap penerapan manajemen risiko yang dilakukan BMT Walisongo pada pembiayaan murabahah.⁹
3. Tugas akhir yang berjudul “Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan Kesejahteraan Pegawai di Bank BJB Syariah KC Cirebon”. Karya Roofi Khoirul Fuadi jurusan DIII Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Purwokerto. Dalam penelitian ini peneliti membahas tentang 4 metode dalam manajemen risiko Pembiayaan Kesejahteraan Pegawai (PKP), yaitu identifikasi risiko, pengukuran risiko, pemantauan risiko dan pengendalian risiko. dan juga analisis pembiayaan kesejahteraan pegawai dengan menggunakan prinsip 5C tetapi hanya character, capacity dan collateral yang lebih digunakan pada Bank BJB Syari’ah KC Cirebon Jawa Barat. Perbedaan dengan penulis adalah penulis lebih fokus pada penerapan manajemen risiko yang dilakukan BMT Walisongo.¹⁰

⁸ Azwin Aziz, “*Manajemen Resiko Pada Pembiayaan Pertanian Kentang di KSPPS Tamziz Bina Utama Cabang Batur*” diakses tanggal 20/09/2018 jam 20.10

⁹ <http://repository.uinjkt.ac.id>. Risa Safariyani, “*Manajemen Risiko Pembiayaan Al-Istishna’ Pada BPRS Amanah Ummah Leuwiliang Bogor*” diakses tanggal 20/09/2018 jam 20.30

¹⁰ <http://repository.iainpurwokerto.ac.id>. Roofi Khoirul, “*Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan Kesejahteraan Pegawai di Bank BJB Syariah KC Cirebon*”. Diakses tanggal 20/09/2018 jam 21.00

E. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam tugas akhir ini dijelaskan sebagai berikut :

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang akan dilakukan adalah jenis penelitian lapangan. Penelitian lapangan adalah pengumpulan informasi dan data secara intensif dengan analisa dan pengajuan kembali atas semua yang telah dikumpulkan langsung dari BMT Walisongo Semarang.

Data kualitatif tidak berdasarkan angka-angka atas perhitungan-perhitungan akan tetapi berupa pendapat, keterangan, dan pandangan pemikiran yang dapat menunjang kesimpulan yang diinginkan mulai dari mekanisme prosedur, proses dan transaksi-transaksi yang terjadi di BMT Walisongo Semarang.

2. Sumber Data

a. Data Primer

Merupakan data yang berasal dari sumber asli. Data primer tidak tersedia dalam bentuk file. Data ini dapat diperoleh melalui responden, yaitu orang-orang yang kita jadikan sebagai sarana mendapatkan informasi atau data.

b. Data sekunder merupakan data atau informasi yang diperoleh secara tidak langsung dari objek penelitian yang bersifat publik. Data sekunder dalam penelitian ini berupa artikel, buku, jurnal dan bahan lain yang berkaitan dengan penelitian ini.

3. Metode Pengumpulan Data

a. Wawancara

Yaitu metode pengumpulan data dengan cara tanya jawab sepihak antara pewawancara dengan koresponden. Dari wawancara ini akan diperoleh jawaban mengenai bagaimana penerapan manajemen risiko terhadap pembiayaan Murabahah di BMT Walisongo Semarang.

b. Observasi

Kegiatan ini meliputi melakukan pencatatan secara sistematis kejadian-kejadian, perilaku, obyek-obyek yang dilihat dan hal-hal lain yang diperlukan dalam mendukung penelitian yang sedang dilakukan.

c. Dokumentasi

Yaitu merupakan cara pengumpulan data dengan mencari data mengenai hal-hal yang berkaitan dengan pembahasan penelitian ini berupa catatan, laporan keuangan, brosur dan sebagainya. Dengan ini penulis mendapatkan data mengenai manajemen risiko pembiayaan dengan akad Murabahah di BMT Walisongo Semarang.

4. Analisis Data

Analisis data adalah cara-cara mengolah data yang terkumpul yang dapat memberikan interpretasi, dalam pengelolaan data-data ini digunakan untuk menjawab masalah yang dirumuskan. Dalam penelitian ini menggunakan analisis deskriptif mengenai subyek penelitian berdasarkan data yang diperoleh dari variabel yang diperoleh dari kelompok subyek yang diteliti dan tidak dimaksudkan untuk pengujian hipotesis¹¹. Data-data yang diperoleh kemudian penulis menganalisa dengan manajemen risiko pembiayaan murabahah di BMT Walisongo Semarang.

F. Sistematika Penulisan

Dalam penulisan Tugas Akhir ini akan dibagi menjadi 5 (lima) bab, yang masing-masing bab terdiri dari beberapa sub bab yang tersusun secara sistematis sehingga mempermudah pembahasan dan pemahaman. Sistematika penulisannya sebagai berikut :

1. Bagian Muka

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

2. Bagian Isi

¹¹ Sugiyono, Metode Penelitian Administrasi, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 165

Bagian ini dirinci ke dalam beberapa bab, yaitu :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini diuraikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat hasil penelitian, tinjauan pustaka, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini berisi tentang landasan teori yang membahas tentang pembiayaan murabahah dan risiko

BAB III MANAJEMEN RISIKO PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT WALISONGO SEMARANG

Pada bab ini berisi tentang gambaran umum BMT Walisongo Semarang terkait dengan profil perusahaan dari sejarah berdirinya BMT Walisongo Semarang, visi dan misi yang hendak dibangun dan dicapai, kelembagaan, produk-produk BMT Walisongo Semarang, gambaran manajemen risiko pembiayaan murabahah di BMT Walisongo Semarang.

BAB IV PEMBAHASAN MANAJEMEN RISIKO BMT PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT WALISONGO SEMARANG

Pada bab ini berisi pembahasan dari permasalahan yang diangkat yaitu bagaimana manajemen resiko pada pembiayaan murabahah yang diterapkan di BMT Walisongo Semarang dengan berdasarkan teori yang relevan.

BAB V PENUTUP

Dalam bab ini terdiri dari kesimpulan hasil pembahasan, saran atau rekomendasi dan penutup.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Manajemen Risiko

1. Pengertian Manajemen Risiko

Manajemen Risiko adalah serangkaian prosedur dan metodologi yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha bank. Hal ini terkait dengan definisi umum risiko, yaitu pada setiap usaha/kegiatan selalu terdapat kemungkinan tidak tercapainya suatu tujuan atau selalu terdapat ketidakpastian atas keputusan apapun yang telah diambil. *Suatu kondisi yang timbul karena ketidakpastian dengan seluruh konsekuensi tidak menguntungkan yang mungkin terjadi disebut "risiko".* Konsekuensi tidak menguntungkan mengacu kepada tidak terwujudnya sasaran usaha, yaitu tepat biaya, tepat waktu, dan tepat mutu hasil sehingga risiko berhubungan dengan kejadian di masa yang akan datang dan melibatkan pilihan dan ketidakpastian bahwa pilihan itu akan dilakukan.¹²

Manajemen berasal dari kata *to manage* yang artinya mengatur. Pengaturan yang dilakukan melalui proses dan diatur berdasarkan fungsi-fungsi dari manajemen itu sendiri sesuai urutan. Jadi manajemen merupakan suatu proses untuk mewujudkan tujuan yang diinginkan.¹³

Menurut G.R Terry dalam Windardi menyatakan, fungsi manajemen adalah serangkaian sub bagian tubuh yang berada di manajemen sehingga bagian-bagian tubuh tersebut dapat melaksanakan fungsi dalam mencapai tujuan organisasi. Fungsi manajemen terdiri dari: *Perencanaan (plaining), pengorganisasian (organizing), penggerakan (actualing), pengawasan (controlling).*

¹² Veithzal Rivai dan Rifki Ismail, *Islamic Risk Management For Islamic Bank*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2013), h. 63

¹³ Malayu S.P. Hasibuan, *Manajemen: Dasar, Pengertian, dan Masalah*, Ed. Revisi, Cet. 6., Jakarta: Bumi Aksara, 2007, h. 1

Risiko didefinisikan bentuk-bentuk peristiwa yang mempunyai pengaruh terhadap kemampuan seseorang atau sebuah institusi untuk mencapai tujuannya. Bank Indonesia mendefinisikan risiko sebagai potensi terjadinya peristiwa (*event*) yang dapat menimbulkan kerugian. Menurut Peraturan Bank Indonesia (PBI), risiko bisnis bank adalah risiko yang berkaitan dengan pengelolaan usaha bank sebagai perantara.

Dilihat dari sisi landasan hukumnya, manajemen risiko merupakan aplikasi dari prinsip kehati-hatian secara umum dianut perbankan dan juga merupakan kewajiban karena diamanatkan oleh UU No.7 Tahun 1992 jo. UU No.10 Tahun 1998 jo. UU No.21 Tahun 2008 tentang perbankan. Manajemen risiko yang efektif oleh bank menghasilkan tingkat kinerja dan kesehatan yang baik bagi bank yang bersangkutan.

Bagi perbankan termasuk perbankan Islam tantangannya adalah menemukan sistem dan mekanisme pengelolaan risiko secara Islam yang tepat dan melaksanakannya secara istiqamah baik kuantitatif maupun kualitatif untuk menghasilkan manajemen risiko yang efektif.¹⁴

2. Poses Manajemen Risiko

Untuk menerapkan proses manajemen risiko, pada tahap awal bank harus secara tepat mengenal dan memahami serta mengidentifikasi seluruh risiko, baik yang sudah ada maupun yang mungkin timbul dari suatu bisnis atau produk baru bank. Selanjutnya, secara bertahap, bank perlu melakukan pengukuran, pemantauan, dan pengendalian risiko.

Keseluruhan proses manajemen risiko ini harus meliputi seluruh departemen atau divisi kerja dalam lembaga sehingga terciptanya budaya manajemen risiko. Di bawah ini akan dijelaskan bagaimana proses manajemen risiko dalam mendukung aktivitas yang dilakukan oleh bank.¹⁵

a. Identifikasi Risiko

¹⁴ Veithzal Rivai dan Rifki Ismail, *Islamic Risk Management For Islamic Bank*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2013), h. 63-65

¹⁵ Ferry N. Idroes, *Manajemen Risiko Perbankan: Pemahaman 3 Pilar Kesepakatan Basel II Terkait Aplikasi Regulasi dan Pelaksanaannya di Indonesia*, h. 8

Identifikasi risiko dilakukan dengan melakukan analisis paling tidak terhadap karakteristik risiko yang melekat perusahaan tersebut. Risiko dari produk dan kegiatan usaha perusahaan. Teknis identifikasi risiko yang dapat dipakai sebagai berikut :

- 1) Identifikasi seluruh risiko secara berkala.
- 2) Memiliki metode atau sistem untuk melakukan identifikasi risiko pada seluruh produk dan aktivitas bisnis perusahaan.

Proses identifikasi dilakukan dengan menganalisis seluruh sumber risiko yang paling tidak dilakukan terhadap risiko dari produk dan aktivitas perusahaan serta memastikan bahwa risiko dari produk dan aktivitas.

b. Pengukuran Risiko

Setelah melakukan identifikasi risiko, maka tahap selanjutnya adalah pengukuran risiko, pengukuran risiko dibutuhkan sebagai dasar (tolok ukur) untuk memahami signifikansi dari akibat (kerugian) yang akan ditimbulkan oleh terwujudnya suatu risiko, baik secara individual maupun portofolio, terhadap tingkat kesehatan usaha dan kelangsungan usaha bank. Lebih lanjut pemahaman yang akurat tentang signifikansi tersebut akan menjadi dasar bagi pengelolaan risiko yang terarah dan berhasil.¹⁶

Metode pengukuran ini dapat bersifat kualitatif, kuantitatif atau kombinasi antara keduanya. Sedangkan model pengukuran risiko yang digunakan harus sesuai dengan kebutuhan bank, ukuran, dan kompleksitas bank, manfaat yang diperoleh, serta peraturan yang berlaku.

c. Pemantauan Risiko

Sistem dan prosedur pemantauan yang mencakup pemantauan terhadap besarnya eksposur risiko, toleransi risiko kepatuhan limit internal, dan hasil *stress testing* atau konsistensi pelaksanaan dengan

¹⁶ Veithzal Rivai dan Rifki Ismail, *Islamic Risk Management For Islamic Bank*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2013), h. 133

kebijakan dan prosedur yang ditetapkan. Pemantauan dilakukan oleh unit pelaksana maupun oleh SKMR (Satuan Kerja Manajemen Risiko). Hasil pemantauan disajikan dalam laporan berkala yang disampaikan kepada manajemen dalam rangka mitigasi risiko dan tindakan yang diperlukan.¹⁷

d. Pengendalian Risiko

Sistem pengendalian risiko yang memadai dengan mengacu pada kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan. Proses pengendalian risiko yang diterapkan perusahaan harus sesuai dengan eksposur risiko atau tingkat risiko yang akan diambil dan toleransi risiko. Pengendalian risiko dapat dilakukan dengan metode mitigasi risiko serta penambahan modal untuk menyerap potensi kerugian.¹⁸

3. Tujuan Manajemen Risiko

Tujuan utama dari manajemen risiko adalah untuk memastikan bahwa seluruh kebijakan risiko dan bisnis bisa diimplementasikan secara konsisten .

Sedangkan menurut Drs. H. Agus Salim, MA tujuan manajemen risiko ialah dalam rangka mengelola perusahaan supaya mencegah perusahaan dari kegagalan mengurangi pengeluaran, menaikkan keuntungan perusahaan, menekan biaya produksi dan sebagainya.

Adapun saran-saran yang hendak dicapai oleh manajemen risiko terdiri dari:¹⁹

- a. Untuk kelangsungan hidup perusahaan (survival)
- b. Ketenangan dalam berfikir
- c. Memperkecil biaya
- d. Menstabilisasi pendapatan perusahaan
- e. Memperkecil/meniadakan gangguan dalam berproduksi

¹⁷ Bambang Rianto Rustam, *Manajemen Risiko Perbankan Syariah*, Jateng h: 46-47

¹⁸ *Ibid.* h.31

¹⁹ Drs. H. Abbas Salim, MA, *Asuransi Dan Manajemen Risiko* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2005) Cet Ke 2, h. 201

- f. Mengembangkan pertumbuhan perusahaan
- g. Mempunyai tanggung jawab sosial terhadap karyawan.

4. Fungsi Manajemen Risiko

Fungsi manajemen risiko secara umum adalah untuk mengidentifikasi atau mendiagnosa risiko. Kemudian risiko itu mesti diukur, dianalisis dan dievaluasi dalam ukuran frekuensi, keparahan dan variabilitasnya. Selanjutnya keputusan harus diambil seperti memilih dan menggunakan metode-metode untuk menangani masing-masing risiko diidentifikasi itu. Sebagian risiko tertentu mungkin perlu dihindarkan, sebagian lagi mungkin perlu diatur sendiri, dan yang lainnya mungkin perlu diasuransikan.²⁰

Adapun fungsi manajemen risiko yaitu :

- a. Menetapkan arah dan *risk appetite* dengan mengkaji ulang secara berkala dan menyetujui *risk exposure limits* yang mengikuti perubahan strategi perusahaan.
- b. Menetapkan limit umumnya mencakup pemberian kredit, penempatan non-kredit, *asset liability management*, *trading* dan kegiatan lain seperti derivatif dan lain-lain.
- c. Menetapkan kecukupan prosedur atau prosedur pemeriksaan (audit) untuk memastikan adanya integrasi pengukuran risiko, kontrol sistem pelaporan, dan kepatuhan terhadap kebijakan dan prosedur yang berlaku.
- d. Menetapkan metodologi untuk mengelola risiko dengan menggunakan sistem pencatatan dan pelaporan yang terintegrasi dengan sistem

²⁰ Drs. Herman Darmawi, *Manajemen Risiko* (Jakarta: Bumi Aksara, 1994) Cet Ke 2 Ed 1, h. 32-33

komputerisasi sehingga dapat diukur dan dipantau sumber risiko utama terhadap organisasi bank.²¹

5. Dasar Hukum Manajemen Risiko

Semakin kompleksnya produk dan aktivitas lembaga keuangan syariah yang tidak lepas dari banyaknya risiko yang dihadapi lembaga keuangan akan semakin meningkat dan semakin terintegrasi seperti saat ini. Islam sangat menginginkan umatnya untuk mengantisipasi risiko dan menganjurkan untuk melaksanakan perencanaan agar lebih baik lagi dimasa yang akan datang. Sebagaimana yang terlihat didalam Al-Qur'an surat Al-Hasyr ayat 18

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَانظُرُوا نَفْسَ مَا قَدَّمْتُمْ لِغَدٍ
وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Artinya: *"Wahai orang-orang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (Akhirat), dan bertakwalah kepada Allah sesungguhnya Allah Maha Teliti terhadap apa yang kamu kerjakan"*. (QS Al-Hasyr 18)

Ayat ini memerintahkan orang-orang yang beriman agar bertakwa kepada Allah, yaitu dengan melaksanakan perintah-perintah dan menjauhi larangan-larangan-Nya. Termasuk melaksanakan perintah-perintah Allah ialah memurnikan ketaatan dan menundukan diri hanya kepada-Nya saja, tidak sedikit pun terdapat unsur syirik di dalamnya, melaksanakan ibadah-ibadat yang diwajibkan-Nya dan mengadakan hubungan baik sesama manusia.²²

Menurut Peraturan Bank Indonesia No. 5/8/PBI/2003 tentang penerapan manajemen risiko bagi bank umum untuk mengatur agar masing-masing bank menerapkan manajemen risiko sebagai upaya meningkatkan eektivitas prudential banking. Diantaranya yaitu,

²¹ Veithzal Rivai dan Rifki Ismail, *Islamic Risk Management For Islamic Bank*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2013), h. 83

²² Veithzal Rivai dan Rifki Ismail, *Islamic Risk Management For Islamic Bank*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2013), h.74-75.

- a. Pasal 35 UU 21 Tahun 2008 (1) Bank Syariah dan UUS dalam melakukan kegiatan usahanya wajib menerapkan prinsip kehati-hatian;
- b. Pasal 38 UU 21 Tahun 2008 (1) Bank Syariah dan UUS wajib menerapkan manajemen risiko, prinsip mengenal nasabah, dan perlindungan nasabah. (2) ketentuan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diatur dengan Peraturan Bank Indonesia;
- c. PBI pasal 2 ayat 1 No. 9/1/PBI/2007 Bank wajib melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip kehati-hatian dan prinsip syariah dalam rangka menjaga atau meningkatkan Tingkat Kesehatan Bank.²³

B. Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan atau financing ialah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri atau lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.²⁴

Pembiayaan merupakan aktivitas yang penting karena dengan pembiayaan akan diperoleh sumber pendapatan utama yang menjadi penunjang kelangsungan usaha BMT. Oleh karena itu pengelolaan pembiayaan harus dilakukan dengan sebaik-baiknya sehingga tidak akan menimbulkan permasalahan berakibat berhentinya usaha BMT.

Dengan Pembiayaan BMT akan memperoleh kemanfaatan yaitu sebagai sumber pembentukan kekayaan dan pendapatan yang dapat menjamin kelangsungan kegiatan usaha BMT. Termasuk dalam hal ini

²³ *Ibid.* h. 68-69

²⁴ M. Nur. Rianto, *Dasar Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Penerbit Alfabeta, 2012, h. 42.

memungkinkan BMT untuk mengembangkan usahanya yang lebih besar.

25

2. Pengertian Murabahah

Murabahah berasal dari kata *ribhu* (keuntungan), adalah transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (margin). Kedua belah pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Secara sederhana, murabahah berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk presentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%.²⁶

Murabahah merupakan perjanjian jual beli antara bank dan nasabah dimana bank syari'ah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin/keuntungan yang disepakati antara bank syari'ah dan nasabah. Dalam bank syari'ah akad ini diaplikasikan pada pembiayaan investasi /barang modal, pembiayaan konsumtif, pembiayaan modal kerja dan pembiayaan ekspor.²⁷

Dalam fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) No : 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan murabahah, dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan murabahah yaitu menjual suatu barang dengan

²⁵ Widiyanto, BMT Praktik dan Kasus, Jakarta: Rajawali Pers, 2016 h.53-54

²⁶ Adhiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), h.113

²⁷ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syari'ah*, Jakarta : Rajawali Pers, 2014, hlm. 311

menegaskan harga belinya kepada pembeli, dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.²⁸

3. Dasar Hukum Pembiayaan Murabahah

a. Al-Quran

1) Q.S. An-Nisa : 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: *"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu."*

Maksud dari ayat ini adalah larangan membunuh diri sendiri mencakup juga larangan membunuh orang lain, sebab membunuh orang lain berarti membunuh diri sendiri, karena umat merupakan suatu kesatuan.²⁹

2) QS. Al-Baqarah : 275

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ...

Artinya: *"... Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba ..."*

b. Al-Hadits

Rasulullah tegaskan:

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

²⁸ Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No : 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan murabahah

²⁹ Nurul Huda dan Muhammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis* (Jakarta: Kencana, 2010), h.42

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

c. Undang-undang

Berdasarkan Fatwa Dewan Syari’ah Nasional NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 terdapat beberapa ketentuan mengenai akad Murabahah sebagai berikut:³⁰

1. Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syari’ah:
 - a. Bank dan nasabah harus melakukakn akad Murabahah yang bebas riba.
 - b. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariat Islam
 - c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
 - d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
 - e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
 - f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
 - g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
 - h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.

³⁰ <http://dsnemui.or.id> diakses pada 26 Oktober 2018 jam 22.03

- i. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli Murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.
2. Ketentuan Murabahah kepada Nasabah:
 - a. Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
 - b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
 - c. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
 - d. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
 - e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
 - f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
 - g. Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - 1) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - 2) 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.
3. Jaminan dalam Murabahah:

- a. Jaminan dalam Murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
 - b. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.
4. Utang dalam Murabahah:
- a. 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.
 - b. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
 - c. 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.
5. Penundaan Pembayaran dalam Murabahah:
- a. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
 - b. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.
6. 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.

4. Jenis-jenis Pembiayaan Murabahah

Murabahah dibedakan menjadi dua macam, yaitu:

- 1) Murabahah tanpa pesanan, maksudnya ada yang pesan atau tidak, ada yang beli atau tidak bank syariah menyediakan barang dagangannya. Penyediaan barang murabahah ini tidak terpengaruh atau terikat langsung dengan ada atau tidaknya pesanan atau pembeli.
- 2) Murabahah berdasarkan pesanan, maksudnya bank syariah baru akan melakukan transaksi murabahah atau jual beli apabila ada nasabah yang memesan barang sehingga penyediaan barang baru dilakukan jika ada pesanan pada murabahah ini. Pengadaan barang sangat tergantung atau terkait langsung dengan pesanan atau pembelian barang tersebut.³¹

Dalam murabahah melalui pesanan ini, si penjual boleh meminta pembayaran hamish ghadiyah, yakni uang tanda jadi ketika ijab qabul. Hal ini sekedar untuk menunjukkan bukti keseriusan si pembeli. Bila kemudian si penjual telah membeli dan memasang berbagai perlengkapan di mobil pesannya, sedangkan si pembeli membatalkannya, hamish ghadiyah-nya ini dapat di gunakan untuk menutup kerugian si dealer mobil. Bila jumlah hamish ghadiyah-nya lebih kecil di bandingkan jumlah kerusakan yang harus di tanggung oleh si penjual, penjual dapat meminta kekurangannya. Sebaliknya bila berlebih si pembeli berhak atas kelebihan itu.

Sehingga proses pengadaan barang dilakukan sebelum transaksi/akad jual beli murabahah dilakukan. Pengadaan barang yang dilakukan bank syariah atau BMT ini dapat dilakukan dengan beberapa cara antara lain:

- a. Membeli barang jadi kepada produsen (prinsip murabahah).
- b. Memesan kepada pembuat barang/ produsen dengan pembayaran dilakukan secara keseluruhan setelah akad (prinsip salam).

³¹ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta : UII Press, 2005, h. 37 – 38

- c. Memesan kepada pembuat barang/ produsen dengan pembayaran yang dilakukan di depan, selama dalam masa pembuatan, atau setelah penyerahan barang (prinsip isthisna).
- d. Merupakan barang-barang dari persediaan mudharabah atau musyarakah.³²

5. Rukun dan Syarat Pembiayaan Murabahah

Mengenai rukun dan syarat murabahah pada dasarnya sama dengan jual beli biasa, seperti para pihak yang melakukan akad cakap bertindak hukum, barang yang diperjual belikan merupakan barang yang halal, ada secara hakiki, dan dapat diserahterimakan. Namun, untuk sahnya akad murabahah, para ulama sepakat ada syarat-syarat tertentu yang harus dipenuhi, yaitu:

- a. Harga pokok diketahui oleh pembeli kedua jika harga pokok tidak diketahui maka jual beli murabahah menjadi fasid.
- b. Keuntungan diketahui karena keuntungan merupakan bagian dari harga.
- c. Modal merupakan *mal misliyyat* (benda yang ada perbandingan di pasaran) seperti benda yang ditakar, benda yang ditimbang, dan benda yang dihitung atau sesuatu yang nilainya diketahui, misalnya dinar, dirham, atau perhisan.
- d. Murabahah tidak boleh dilakukan terhadap harta riba dan memunculkan riba karena dinisbahkan pada harga pokok, seperti seseorang membeli barang yang ditakar atau ditimbang dengan jenis yang sama maka tidak boleh baginya untuk menjual barang tersebut secara murabahah. Karena murabahah adalah jual beli dengan harga pokok dan tambahan laba. Sementara itu, tambahan pada harta riba adalah riba fadhal, bukan laba.
- e. Akad jual beli yang pertama dilakukan adalah sah jika akad jual beli pertama fasid maka murabahah tidak boleh dilakukan.³³

³² Adhiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), h.115

Rukun murabahah menurut madzab Hanafi adalah ijab dan qabul, sedangkan menurut jumhur ulama ada empat rukun yaitu: orang yang menjual, orang yang membeli, shighat, dan barang yang diakadkan.

Menurut madzab hanafi bahwa ijab adalah menetapkan perbuatan tertentu yang menunjukkan keridhoan yang keluar pertama kali dari pembicaraan salah satu dari dua orang yang mengadakan akad. Kabul adalah apa yang diucapkan kedua kali dari pembicaraan salah satu kedua belah pihak. Jadi yang dianggap adalah awal munculnya dan kedua saja. Baik yang berasal dari penjual maupun dari pihak pembeli.³⁴

Syarat murabahah adalah sesuai dengan rukun jual murabahah yaitu:

a. Syarat orang yang berakal

Orang yang melakukan jual beli harus memenuhi :

1. Berakal. Menurut jumhur ulama bahwa orang yang melakukan akad jual beli itu harus telah baligh dan berakal.
2. Yang melakukan akad jual beli adalah orang berbeda.

b. Syarat yang berkaitan dengan ijab kabul

Menurut para ulama fiqih, syarat ijab kabul adalah:

1. Orang yang mengucapkannya telah baligh dan berakal
2. Kabul sesuai ijab
3. Ijab dan Kabul itu dilakukan dalam satu majelis

c. Syarat barang yang diperjualbelikan

Syarat barang yang diperjualbelikan yaitu:

1. Barang itu ada atau tidak ada ditempat, tetapi pihak penjual menyatakan kesanggupannya untuk mengadakan barang itu.
2. Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia.
3. Milik seseorang, barang yang sifatnya belum dimiliki seseorang tidak boleh dijualbelikan.

³³ Rozalinda, *Fiqih Ekonomi Syariah: Prinsip dan Implementasinya pada Sektor Keuangan Syariah*, Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2016, h.84-85

³⁴ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta : UII Press, 2005, h. 16

4. Boleh diserahkan saat akad berlangsung dan pada waktu yang disepakati bersama ketika transaksi berlangsung.³⁵

6. Tujuan dan Manfaat Pembiayaan Murabahah

Pemberian suatu fasilitas pembiayaan mempunyai tujuan tertentu dan tidak akan terlepas dari misi bank tersebut didirikan. Adapun tujuan utama dari pemberian suatu pembiayaan antara lain:

- a. Mencari keuntungan yaitu untuk memperoleh *return* ditambah laba dari pemberian pembiayaan tersebut. Hasil tersebut terutama dalam bentuk bagi hasil margin yang diterima oleh bank sebagai balas jasa dan hanya administrasi pembiayaan yang diberikan kepada nasabah.
- b. Membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, bank dan investasi maupun modal kerja.
- c. Membantu pemerintah agar semakin banyak pembiayaan yang diberikan oleh pihak perbankan, mengingat semakin banyak pembiayaan yang disalurkan kepada masyarakat maka akan berdampak kepada pertumbuhan di berbagai sektor.³⁶

Dilihat dari tujuan diatas, maka dapat dikatakan bahwa pemberian suatu pembiayaan tidak hanya menguntungkan bagi suatu pihak saja yaitu pihak yang diberikan pembiayaan, melainkan juga menguntungkan bagi pihak yang memberikan pembiayaan.

Transaksi murabahah memiliki beberapa manfaat kepada bank syariah, diantaranya adalah:

- a. Adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga yang dibeli dari penjual dengan harga jual nasabah.
- b. Sistem murabahah sangat sederhana sehingga memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.³⁷

³⁵ Osmad Muthaaher, *Akuntansi Perbankan Syari'ah*, Yogyakarta : Graha Ilmu, 2012, h. 57-61

³⁶ Kasmir. *Dasar-dasar Perbankan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003. H.96.

³⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Islam: Dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, h. 106-107

- c. Manfaat bagi bank adalah sebagai salah satu bentuk penyaluran dana untuk memperoleh pendapatan dalam bentuk margin.
- d. Manfaat bagi nasabah adalah penerima fasilitas adalah merupakan salah satu cara untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari nasabah. Nasabah dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama perjanjian.³⁸

7. Karakteristik Pembiayaan Murabahah

Karakteristik murabahah dalam ekonomi Islam harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:

a. Penjual

Karakteristik murabahah yang pertama adalah si penjual harus memberi tahu kepada pembeli harga pembelian barang dan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.

b. Biaya

Untuk penutupan biaya-biaya dalam murabahah keempat madzhab (Maliki, Maliki, Hanafi dan Hambali) membolehkan pembebanan biaya langsung yang harus dibayarkan kepada pihak ketiga tapi tidak boleh pembebanan biaya langsung yang berkaitan yang hal-hal berguna. Keempat madzhab juga membolehkan pembebanan biaya tidak langsung yang dibayarkan pada pihak ketiga dan pekerjaan itu harus dilakukan pihak ketiga. Bila pekerjaan itu harus dilakukan oleh si penjual, madzhab Maliki tidak membolehkannya, sedangkan ketiga madzhab lainnya membolehkan. Madzhab yang empat sepakat tidak membolehkan pembebanan biaya tidak langsung bila tidak menambah nilai barang dan tidak berkaitan dengan hal-hal yang tidak berguna.

c. Waktu dan Margin

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً³⁸ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

³⁸ Wansawijaya, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012, h. 205

³⁸ Muhamad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, Cet 1 (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm.41.

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan yang berlipat ganda dan bertaqwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan ” (Q.S Ali Imron: 130)

Banyak orang terjerumus dalam riba disebabkan karena peminjaman dengan keuntungan yang didasarkan pada waktu pembayaran. Semakin lama orang yang meminjam maka keuntungan yang ditetapkan semakin besar. Ini bertentangan dengan islam dan termasuk jahiliyah yaitu: utang dibayar lebih dari pokoknya karena si peminjam tidak mampu membayar utannnya pada waktu ditetapkan.³⁹

BAB III

MANAJEMEN RISIKO PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT WALISONGO SEMARANG

A. Gambaran Umum BMT Walisongo Semarang

1. Sejarah BMT Walisongo Semarang

BMT Walisongo adalah lembaga keuangan mikro milik UIN Walisongo Semarang yang akan menjadi salah satu pioner lembaga keuangan syari'ah dengan tujuan untuk membangun dan mengembangkan ekonomi umat. BMT Walisongo Semarang yang terletak di Jalan Saluyo Komplek Ruko Mijen Makmur Blok 5 Mijen Semarang mulai beroperasi sejak tanggal 9 September 2005. BMT Walisongo sendiri diresmikan oleh Wakil Gubernur Bapak Ali Mufidz. Para pendiri BMT merupakan mayoritas dosen dan karyawan fakultas syari'ah yang bermaksud mensejahterakan anggota sekaligus sebagai laboratorium bagi mahasiswa program D3 Perbankan Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam khususnya dan mahasiswa UIN Walisongo Semarang pada umumnya. Laboratorium ditujukan untuk mengimplementasikan apa yang telah dipelajari di bangku kuliah pada praktik keseharian dunia kerja lembaga keuangan syari'ah. Pertama kali beroperasi BMT Walisongo melakukan penggabungan (merger) dengan Koperasi Simpan Pinjam Syari'ah BMT Ben Taqwa Purwodadi. KSPPS BMT Ben Taqwa Purwodadi yang mulai menggeluti dunia simpan pinjam syari'ah sejak tahun 1997 dengan perkembangannya yang sangat pesat.

Dalam pengembangan usaha, pendiri sepakat untuk selalu berusaha mengembangkan koperasi ini dengan penambahan anggota-anggota baru yang melibatkan masyarakat di luar kampus, sehingga keberadaan koperasi dapat dirasakan oleh semua warga masyarakat baik dari intern UIN Walisongo Semarang maupun masyarakat umum yang tergabung dalam keanggotaan BMT Walisongo. KSPPS BMT Walisongo Semarang

telah mendapat pengesahan dari Dinas Koperasi Provinsi Jawa Tengah Nomor: 14119/BH/KDK.II/X/2006 pada tanggal 27 November 2006 tanggal 27 November 2006. Sehingga dengan perkembangan sangat pesat serta semakin banyaknya nasabah dan dana yang dimiliki pada bulan Februari 2009 BMT Walisongo Semarang mampu berdiri sendiri sebagai Lembaga Keuangan Syari'ah.⁴⁰

2. Visi dan Misi BMT Walisongo Semarang

a. Visi

“Solusi tepat pembangunan dan pengembangan ekonomi umat sesuai dengan sistem syari'ah”.

b. Misi

- 1) Membangun ekonomi umat dengan sistem syari'ah
- 2) Menjadikan BMT Walisongo Semarang pioner lembaga keuangan syari'ah
- 3) Melayani umat tanpa membedakan status sosial
- 4) Melaksanakan program ekonomi kerakyatan secara integral dan komprehensif
- 5) Menjadikan BMT Walisongo Semarang sebagai laboratorium praktikum ekonomi syari'ah bagi civitas akademika terutama Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.⁴¹

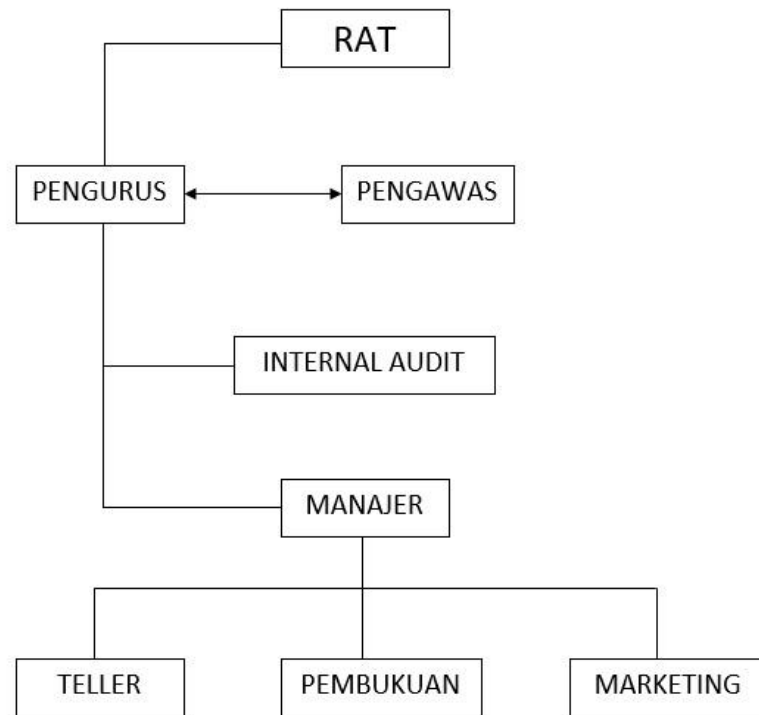
3. Struktur Organisasi BMT Walisongo Semarang

Struktur organisasi pada BMT Walisongo Semarang telah menunjukkan garis wewenang dan garis tanggung jawab secara sederhana, fleksibel, dan tegas sehingga mencerminkan pemisahan fungsi dengan jelas. Struktur organisasinya sebagai berikut:⁴²

⁴⁰ Rapat Anggota Tahunan (RAT) KSPPS BMT Walisongo Semarang, pada tgl 14 Maret 2017.

⁴¹ *Ibid*

⁴² Modul Profil Company KSPPS BMT Walisongo Semarang.



Pengurus:

1. Prof. Dr. Muhibbin, MA. (Ketua)
2. Dr. H. Imam Yahya, MA. (Sekretaris)
3. Prof. Dr. Hj. Siti Mujibatun, MA. (Bendahara)

Internal Audit

1. H. Ratno Agriyanto, SE., MM. Akt.

Pengawas:

1. Dr. H. Muhyiddin, M.Ag.
2. Dr. H. Nafis Junalia, MA.

Manager:

1. Drs. Nuriyanto

Teller dan Pembukuan:

1. Hafidhoh, SE.

Marketing:

1. Ekowati, SEI
2. Heru Setyawan, SEI
3. Sumiyati, SEI

Tugas dan Wewenang

a. Dewan Pengawas Syariah

Tugas pengawas:

- 1) Melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan kebijaksanaan dan pengelolaan koperasi
- 2) Membuat laporan tertulis tentang hasil pengawasannya
- 3) Melakukan rencana kerja yang sesuai dengan keputusan rapat anggota
- 4) Mengawasi, mengevaluasi dan mengarahkan pelaksanaan atau pengelolaan BMT yang dijalankan agar tetap mengikuti kebijakan dan keputusan yang disetujui oleh rapat anggota pada akhir tahun
- 5) Melaporkan operasional BMT pada rapat anggota akhir tahun.

Wewenang Pengawas

- 1) Meneliti catatan yang ada pada koperasi
- 2) Mendapatkan segala keterangan yang diperlukan

b. Pengurus

Tugas dan tanggung jawab pengurus:

- 1) Merumuskan kebijakan sesuai dengan apa yang menjadi tujuan dari organisasi
- 2) Menggali modal dan pinjaman-pinjaman serta mengawasi pengeluaran dana
- 3) Memberikan pengarahan-pengarahan yang menyangkut pengelolaan organisasi
- 4) Mampu menyediakan adanya eksekutif atau manajer yang cakap dalam organisasi

c. Manager

Manager mempunyai fungsi sebagai pengelola aset dan manajemen aset.

Tugas Manager:

- 1) Memotivasi karyawan atau staf-stafnya
- 2) Menjalankan pencapaian target atas landing maupun funding yang sudah ditargetkan
- 3) Mengadakan briefing dan evaluasi setiap hari
- 4) Membuat suasana yang islami
- 5) Membuat draft pencapaian target secara periodic

Wewenang Manager:

- 1) Mengadakan evaluasi terhadap kinerja bawahannya
- 2) Menyetujui pembiayaan sesuai dengan ketentuan yang berlaku
- 3) Membuat rencana jangka pendek
- 4) Mendelegasikan tugas dan wewenang kepada yang ditunjuk

d. Teller

Teller mempunyai fungsi sebagai bagian yang memberikan pelayanan kepada nasabah, baik penabung maupun peminjam.

Tugas Teller:

- 1) Memberikan pelayanan terbaik kepada anggota atau nasabah baik untuk hal penarikan maupun penyetoran
- 2) Menghitung keadaan keuangan atau transaksi setiap harinya
- 3) Mengatur dan mempersiapkan pengeluaran uang tunai yang telah disetujui manajer
- 4) Menandatangani formulir serta slip dari anggota nasabah serta mendokumentasikannya.
- 5) Mengirim dan menyerahkan laporan keuangan ke bagian akuntansi pusat.

Wewenang Teller:

- 1) Mengatur pola administrasi secara efektif
- 2) Mengajukan pengeluaran kas kepada manajer

- 3) Menunda penarikan-penarikan bila persyaratan yang diberikan kurang
- 4) Mengeluarkan dana operasional

e. Pembukuan

Tugas Pembukuan:

- 1) Mengatur dan mengkoordinasi semua hasil aktiva dan kegiatan operasional
- 2) Melakukan proses distribusi revenue secara bulanan, dan hasilnya diimplementasikan dalam perhitungan bagi hasil tabungan atau deposito
- 3) Menandatangani administrasi keuangan, menghitung bagi hasil serta menyusun laporan keuangan
- 4) Melaksanakan kegiatan pelaksanaan kepada peminjam serta melakukan pembinaan agar pembiayaan tidak macet
- 5) Menyusun laporan secara periodik
- 6) Memeriksa bukti-bukti kelengkapan transaksi pembukuan dan kebenaran transaksi
- 7) Melakukan tugas-tugas pembukuan lainnya

f. Marketing

Marketing mempunyai fungsi sebagai pencari dana (funding) dan mengalokasikan dananya kepada masyarakat.

Tugas Marketing:

- 1) Menjalankan tugas lapangan yaitu menawarkan produk-produk dari BMT Walisongo Mijen Semarang
- 2) Membuka daftar kunjungan kerja harian dalam sepekan mendatang dan pada akhir pekan berjalan
- 3) Mengatur rute kunjungan ke nasabah per harinya
- 4) Membuat laporan harian pemasaran individual untuk funding, landing dan konfirmasi kepada manajer
- 5) Melakukan pendataan nasabah potensial, baik perorangan maupun pimpinan jami'yyah pengajian yang akan dikunjungi

- 6) Melakukan pembinaan hubungan yang baik dengan nasabah melalui bantuan konsultan bisnis, diskusi manajemen maupun bimbingan pengelolaan keuangan sesuai blok sistem masing-masing moneter
- 7) Melaporkan kepada manajer tentang kendala-kendala yang dihadapi.

4. Produk dan Layanan BMT Walisongo Semarang

Guna meningkatkan pelayanan maksimum terhadap anggota dan calon anggota BMT Walisongo telah melakukan kerjasama dengan pihak-pihak luar, baik dengan lembaga perbankan, lembaga sosial, antar koperasi, dan lembaga keuangan non bank antara lain:

- a. Bank Muamalat Indonesia (BMI)
- b. Bank Syari'ah Mandiri (BSM)
- c. PT. Cahaya Aqila
- d. Sekolah-sekolah

Pengembangan SDI dilakukan setiap awal bulan dalam bentuk kegiatan briefing di kantor KSPPS BMT Walisongo yang membahas tentang pendalaman ilmu syari'ah, marketing, akuntansi serta evaluasi bulanan dan laporan pertanggungjawaban pengelola kepada pengurus. Dalam bidang pelayanan KSPPS BMT Walisongo berusaha melayani anggota dan calon anggota yang ada di wilayah Semarang dan sekitarnya, sampai saat ini daerah operasional yang telah dilayani adalah:⁴³

- a. Kecamatan Mijen
- b. Kecamatan Ngaliyan
- c. Kecamatan Tembalang
- d. Kecamatan Boja Kendal
- e. Kecamatan Limbangan Kendal

⁴³ Rapat Anggota Tahunan (RAT) KSPPS BMT Walisongo Semarang, pada tanggal 14 Maret 2017.

- f. Kecamatan Tugu
- g. Kecamatan Banyumanik

Proses pelayanan BMT Walisongo memberikan kemudahan anggota dan calon anggota dalam bertransaksi yaitu dengan jenis produk akad simpanan yang sesuai keinginan anggota diantaranya sebagai berikut:⁴⁴

1. Produk Simpanan (Tabungan)

a. Si Reli (Simpanan Sukarela)

Simpanan ini merupakan simpanan para anggota yang berdasarkan akad *wadi'ah yadhamanah* dan *mudharabah*. Atas izin penitip dana yang disimpan dalam rekening tabungan.⁴⁵

b. Si Jangka (Simpanan Berjangka)

Produk simpanan ini didasarkan pada prinsip syariah dengan akad *wadi'ah yadhamanah* dan *mudharabah*. Akad *wadi'ah yadhamanah* adalah penyimpanan dengan atau tanpa izin pemilik barang dapat memanfaatkan barang yang dititipkan dan bertanggung jawab atas kerusakan atau kehilangan barang yang disimpan biasanya produk berbentuk deposito yang merupakan titipan murni. Sedangkan akad *mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shohibul maal*) menyediakan seluruh dana 100% modal, sedangkan pihak yang menjadi pengelola. Simpanan istimewa ini ditujukan kepada masyarakat (anggota) yang ingin menginvestasikan dananya dalam jangka waktu yang relatif lama.⁴⁶

Kedua produk tersebut sangat diminati masyarakat karena sesuai dengan kondisi ekonomi anggota dan calon anggota. Sedangkan dalam penyaluran pinjaman atau pembiayaan, KSPPS BMT Walisongo menawarkan akad yang sesuai dengan

⁴⁴ Modul Profil Company KSPPS BMT Walisongo Semarang.

⁴⁵ *Ibid*

⁴⁶ *Ibid*

kebutuhan anggota atau calon anggota diantaranya jenis produk pembiayaan murabahah, BBA dan mudharabah.

2. Produk Pembiayaan (Penyaluran Dana)

a. Pembiayaan Murabahah

Akad murabahah yaitu transaksi jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Karakteristiknya adalah penjual harus menginformasikan harga pokok yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahan

b. Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil

Akad bai' bitsaman ajil adalah akad pembiayaan dengan konsep jual beli antara BMT dengan nasabah dimana BMT mendapatkan keuntungan (margin) dari penjualan tersebut. Pengembalian pokok dan keuntungan dilakukan dengan cicilan.

c. Pembiayaan Mudharabah

Akad mudharabah adalah akad pembiayaan dengan konsep kerjasama antara kedua belah pihak atau lebih, yang mana pemilik modal (shohibul maal) memberikan sejumlah modal kepada pengelola modal (mudharib) dengan pembagian keuntungan yang telah disepakati keduanya.

5. Prosedur Pembiayaan

BMT Walisongo membantu mitra memperoleh kemudahan dalam mendapatkan dana, dalam bentuk modal guna keperluan konsumtif. Demi keefektifan dan efisiensinya suatu proses pemberian pembiayaan, maka perlu adanya suatu pedoman atau prosedur dalam pemberian pembiayaan yang layak, sehingga terjadi saling kontrol antara satu dengan lainnya yang diharapkan tidak terjadi penyalahgunaan tugas dan wewenang dalam penanganan pembiayaan. Prosedur itu dibuat mengingat tingginya resiko BMT Walisongo Mijen untuk tumbuh dan berkembang layaknya lembaga-lembaga keuangan lainnya.

Proses pemberian pembiayaan BMT Walisongo yaitu :⁴⁷

- 1) Calon anggota datang ke BMT atau bisa menghubungi BMT melalui telephon kemudian menghubungi marketing BMT untuk mengajukan permohonan pembiayaan.
- 2) Petugas BMT (marketing) akan mendatangi anggota dan menyodorkan blangko permohonan pembiayaan antara lain berisi: Nama pemohon, tempat dan tanggal lahir, pekerjaan, alamat, no telp, jenis pembiayaan, jumlah pembiayaan yang diminta, jangka waktu angsuran, dan lain-lain.
- 3) Untuk kelengkapan data, maka calon anggota harus menyerahkan berupa fotocopy Kartu Tanda Penduduk (KTP) suami dan istri atau wali, fotocopy Kartu Keluarga (KK), dan fotocopy jaminan.
- 4) Menyerahkan bukti agunan/jaminan fisik berupa BPKB (motor, mobil), SHM (tanah), fotocopy bukti jaminan.
- 5) Calon anggota menandatangani surat permohonan pembiayaan tersebut dan diserahkan kepada Marketing.
- 6) Marketing kemudian menyerahkan berkas-berkas permohonan pembiayaan calon anggota kepada Akunting.
- 7) Marketing Pembiayaan akan survey dan membuat analisa kelayakan pembiayaan calon anggota baik dari segi kualitatif, meliputi: karakter, watak, kepribadian, serta komitmen calon anggota dan juga dari segi kuantitatif, yaitu menghitung kemampuan membayar calon anggota dengan cara menghitung pendapatan dan biaya-biaya yang menjadi beban calon anggota untuk mengetahui pendapatan bersih calon anggota untuk membayar angsuran kepada BMT.
- 8) Apabila menurut Manager permohonan pembiayaan calon anggota di anggap tidak layak dan tidak memenuhi kriteria yang di biyai, maka calon anggota akan diberi surat penolakan pembiayan. Tetapi jika proses pengajuan permohonan pembiayaan telah disetujui oleh

⁴⁷ Modul Profil Company KSPPS BMT Walisongo Semarang.

Manajer, maka akunting atau marketing akan menghubungi calon anggota melalui telepon.

- 9) Dengan disetujuinya pembiayaan, anggota menunggu pencairan pembiayaan dari BMT.
- 10) Setelah itu pihak BMT akan mendatangi anggota atau anggota datang ke kantor dengan dilanjutkan akad pembiayaan antara BMT dengan calon anggota. Pada saat itu juga BMT akan meminta anggota menyerahkan agunan/jaminan dan mencairkan dana pembiayaan.
- 11) Pelunasan dapat dilakukan dengan cara angsuran atau dicicil sesuai dengan akad perjanjian kesepakatan kedua belah pihak (BMT dan anggota).
- 12) Dan pada akhirnya dana dapat diberikan kepada anggota pembiayaan. Untuk produk pembiayaan yang paling banyak diminati oleh anggota adalah akad ijarah. Pembiayaan ini diperuntukkan kepada anggota yang digunakan untuk pemakaian konsumtif karena pembayaran yang ringan. Hal tersebut bisa dilihat pada prosentase tabel dibawah ini.

6. Prinsip Operasional BMT Walisongo Semarang

BMT Walisongo dalam melaksanakan usahanya memiliki prinsip-prinsip sebagai berikut: ⁴⁸

- a. Menjadikan KSPPS BMT Walisongo sebagai lembaga dakwah.
- b. Menjadikan insan-insan KSPPS BMT Walisongo sebagai mubaligh atau mubalighoh.
- c. Menjadikan kejujuran sebagai standar nilai yang dijunjung tinggi.
- d. Melaksanakan kerja dengan kebersamaan dan persaudaraan.
- e. Melakukan yang terbaik bagi KSPPS BMT Walisongo.
- f. Pecahkan masalah secara cepat dan lakukan perbaikan secara konstruksi bekerja secara efektif dan efisien.

⁴⁸ *Ibid*

- g. Menghargai waktu, tahu persis apa yang harus dikerjakan dan siap bersaing secara kompetitif.
- h. Pahami keinginan nasabah dan berikan layanan terbaik.
- i. Dukunglah 100% keputusan yang telah dibuat.

7. Sistem Kerja

BMT Walisongo Semarang di samping melakukan usaha atau kegiatan ekonomi produktif, juga melakukan kegiatan sosialnya guna membantu dan memberdayakan kaum dhuafa. Dengan system kerja yaitu sebagai berikut:

1. Sistem Satu Arah (Insidental)

Adalah dana masyarakat yang diterima didistribusikan secara serentak kepada masyarakat dengan skala prioritas mikro ekonomi.

2. Sistem Feed Back

Adalah pada sistem ini lembaga pengelola dana masyarakat berfungsi sebagai fasilitator bagi masyarakat yang membutuhkan pendanaan, sehingga ditribusi dana di upayakan sebagai modal pengembangan usaha menuju kemandirian, sehingga diharapkan apabila tercapai keuntungan dari usaha masyarakat yang menggunakan dana tersebut dapat diperoleh *net income* sebagai pengembangan kas operasional.

3. Sistem Pilot Project

Adalah usaha bersama antara lembaga pengelola dana masyarakat yang direncanakan dan dikelola dengan cara “Bagi Hasil”, bagi pengembangan bisnis KSPPS BMT Walisongo Semarang. Agar mana produk dapat berhasil di pasar.

8. Strategi Pelayanan

Adapun strategi pelayanan yang diterapkan di BMT Walisongo dalam upaya untuk meningkatkan mutu kualitas dalam berbagai bidang untuk perkembangan KSPPS BMT Walisongo, yaitu sebagai berikut:

1. Jangka Pendek

Pendekatan pelayanan masyarakat dengan membuka kas pelayanan di daerah yang berpotensi. Yaitu yang dimaksudkan memberi kemudahan bagi anggota dalam bertransaksi. Dengan membuka kantor cabang di daerah yang membutuhkan pembiayaan misalnya di pedesaan bukan hanya diperkotaan saja. Agar nasabah mudah melakukan transaksi tanpa harus pergi ke kota.

2. Jangka Panjang

Pengembangan BMT, model dan sinergi se-Indonesia dengan harapan terjalinnya jejaringan antara BMT. Maksudnya adalah KSPPS BMT Walisongo Semarang mengembangkan BMTnya dengan model yang sesuai untuk memotivasi perkembangannya kedepan. Tentunya dengan menjalin kerjasama dengan BMT lain.

9. Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah di BMT Walisongo Semarang

Manajemen risiko adalah serangkaian prosedur dan metodologi yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha BMT. Hal ini terkait dengan definisi menurut PBI No. 13/25/PBI/2011 tentang manajemen resiko bagi BUS dan UUS. Resiko adalah potensi kerugian akibat terjadinya suatu peristiwa tertentu. Dalam menjalankan kegiatannya BMT Walisongo Semarang menghadapi berbagai risiko dalam memberikan pembiayaan, khususnya pembiayaan murabahah. Adapun jenis risiko pembiayaan murabahah yang umum terjadi di KSPPS BMT Walisongo Semarang adalah Risiko Pembiayaan yaitu risiko akibat kegagalan anggota atau pihak lain dalam memenuhi kewajiban sesuai dengan perjanjian yang disepakati.

Untuk meminimalisir terjadinya risiko yang terjadi BMT Walisongo ketika akan memberikan pembiayaan kepada anggota, syarat dan prosedur harus dilakukan dengan baik. Mulai dari permohonan pembiayaan dilakukan secara tertulis dari anggota kepada marketing dengan mengisi

form pengajuan pembiayaan. Ketika proses permohonan pembiayaan ini calon anggota harus menyertakan persyaratan.

Adapun syarat-syarat untuk melakukan pembiayaan dengan ketentuan yang sudah ditentukan oleh BMT Walisongo Semarang, antara lain:

- a. Memiliki usaha atau pekerjaan tetap
- b. Mengisi formulir pengajuan pembiayaan
- c. Fotocopy KTP suami istri 3 lembar, jika belum menikah disertai fotocopy KTP orang tua
- d. Fotocopy KK 1 lembar
- e. Fotocopy agunan / jaminan
Sertifikat dan PBB (SPPT dan STTS) terakhir.
BPKB dan STNK dan gesek momor rangka dan mesin
- f. Bersedia disurvey

Untuk memperoleh keyakinan maka BMT sebelum memberikan pembiayaan akan melakukan penilaian terhadap calon anggota berupa penilaian karakter, modal, kemampuan, agunan/jaminan, dan prospek usaha anggota. Dalam dunia perbankan kelima faktor penilaian tersebut dikenal dengan sebutan 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition of economic*).

Seperti yang dikatakan Bapak Drs. Nuryanto selaku manajer BMT Walisongo Semarang, untuk meminimalisir risiko yang akan muncul yaitu dengan melakukan survey terhadap calon anggota, survey tersebut menggunakan prinsip analisis 5C. Dalam buku Manajemen Perbankan (Kasmir, 2014) Prinsip pemberian pembiayaan dengan analisis 5C dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. *Character* (Karakter)

Pengertian *character* adalah sifat atau watak seseorang dalam hal ini calon anggota/debitur. Tujuannya adalah memberikan keyakinan kepada

BMT bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya. *Character* merupakan ukuran untuk menilai “kemauan” anggota dalam membayar pembiayaannya.

2. *Capacity* (Kemampuan)

Untuk melihat kemampuan calon anggota dalam membayar pembiayaan yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuannya mencari keuntungan. Sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan yang disalurkan.

3. *Capital* (Modal)

Biasanya bank/BMT tidak akan bersedia untuk membiayai suatu usaha 100%, artinya setiap nasabah/anggota yang mengajukan permohonan pembiayaan harus pula menyediakan dana dari sumber lainnya atau modal sendiri dengan kata lain, *capital* adalah untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah terhadap usaha yang akan dibiayai oleh bank/BMT.

4. *Collateral* (Jaminan/agunan)

Merupakan jaminan yang diberikan calon anggota/nasabah baik yang berifat fisik maupun nonfisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.

5. *Condition* (Kondisi)

Dalam menilai pembiayaan hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan untuk di masa yang akan datang sesuai sektor masing-masing. Dalam kondisi perekonomian yang kurang etabil sebaiknya pemberian pembiayaan untuk sektor tertentu jangan diberikan terlebih dahulu dan walaupun jadi diberikan sebaiknya dengan melihat prospek usaha tersebut dimasa yang akan datang.

BAB IV

MANAJEMEN RISIKO PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT WALISONGO SEMARANG

Manajemen risiko adalah serangkaian prosedur dan metodologi yang digunakan BMT Walisongo Semarang untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha BMT. Dalam menjalankan kegiatannya BMT Walisongo Semarang sering menghadapi berbagai risiko dalam memberikan pembiayaan, khususnya pembiayaan murabahah. Risiko pembiayaan murabahah yang mungkin terjadi di BMT Walisongo Semarang adalah Risiko Pembiayaan, yaitu risiko akibat kegagalan anggota atau pihak lain dalam memenuhi kewajiban sesuai dengan perjanjian yang disepakati dalam hal ini kegagalan anggota untuk membayar angsuran pembiayaan. Dari total keseluruhan pembiayaan murabahah pada tahun 2017 yaitu 98 hanya 5 pembiayaan yang mengalami masalah yang meliputi kurang lancar dan macet.

Untuk menimalisir terjadinya risiko BMT Walisongo ketika akan memberikan pembiayaan kepada anggota, syarat dan prosedur harus dilakukan dengan baik. Mulai dari permohonan pembiayaan dilakukan secara tertulis dari anggota kepada marketing dengan mengisi form pengajuan pembiayaan. Ketika proses permohonan pembiayaan ini calon anggota harus menyertakan persyaratan.

Adapun syarat-syarat untuk melakukan pembiayaan dengan ketentuan yang sudah ditentukan oleh BMT Walisongo Semarang, antara lain:

- g. Memiliki usaha atau pekerjaan tetap
- h. Mengisi formulir pengajuan pembiayaan
- i. Fotocopy KTP suami istri 3 lembar, jika belum menikah disertai fotocopy KTP orang tua
- j. Fotocopy KK 1 lembar
- k. Fotocopy agunan / jaminan

Sertifikat dan PBB (SPPT dan STTS) terakhir.

BPKB dan STNK dan gesek momor rangka dan mesin

1. Bersedia disurvey

Untuk memperoleh keyakinan terhadap calon anggota maka sebelum memberikan pembiayaan BMT akan melakukan penilaian terhadap calon anggota berupa penilaian karakter, modal, kemampuan, agunan/jaminan, dan prospek usaha anggota. Dalam dunia perbankan kelima faktor penilaian tersebut dikenal dengan sebutan 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition of economic*).

Seperti yang dikatakan Bapak Drs. Nuryanto selaku manajer BMT Walisongo Semarang, untuk meminimalisir risiko pembiayaan yang akan muncul yaitu dengan melakukan survey terhadap calon anggota, survey tersebut menggunakan prinsip analisis 5C, antara lain:

6. *Character* (Karakter)

Pengertian *character* adalah sifat atau watak seseorang dalam hal ini calon anggota. Tujuannya adalah untuk meyakinkan BMT bahwa sifat atau watak dari calon anggota yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya. Hal-hal yang dilakukan BMT Walisongo untuk menganalisis sifat dari seorang calon anggota meliputi:

- a. Menganalisis reputasi calon anggota (BMT Walisongo akan melakukan interview kepada orang-orang terdekat seperti tetangga maupun saudaranya)
- b. Menganalisis dengan cara interview terhadap calon anggota
- c. Menganalisis melalui informasi yang diperoleh dari lembaga keuangan lain

7. *Capacity* (Kemampuan)

Untuk melihat kemampuan calon anggota dalam membayar pembiayaan yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuannya mencari keuntungan. Sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan yang

disalurkan. Dalam hal ini analisis BMT Walisongo meliputi pendapatan dan pengeluaran calon anggota setiap bulannya, jika analisis ini tidak tepat maka anggota akan merasa keberatan dalam membayar angsuran, hal ini yang dapat menimbulkan potensi pembiayaan macet atau bermasalah.

8. *Capital* (Modal)

Capital atau modal merupakan kondisi kekayaan yang dimiliki oleh calon anggota. Hal ini BMT Walisongo dapat menganalisis dari pendapatan, serta kekayaan yang telah dimiliki calon anggota. Dari kondisi tersebut dapat dinilai layak tidaknya calon anggota diberi pembiayaan. Misalnya, seseorang calon anggota ingin mengajukan pembiayaan untuk suatu usaha, calon anggota tersebut sudah memiliki modal awal akan tetapi belum mencukupi untuk membiayai usahanya tersebut, lalu calon anggota mengajukan pembiayaan kepada BMT dengan syarat BMT hanya akan memberikan sebagian dari modal yang akan dibutuhkan.

9. *Collateral* (Jaminan/agunan)

Merupakan jaminan yang akan diberikan calon anggota baik yang bersifat fisik maupun nonfisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan, biasanya BMT Walisongo akan memberikan jumlah pembiayaan sesuai dengan jaminan. Misalnya seorang calon anggota mengajukan pembiayaan dengan memberikan sertifikat tanah sebagai jaminan, dengan syarat BMT Walisongo hanya akan memberikan pembiayaan 40% - 50% dari harga jual jaminan tersebut.

10. *Condition* (Kondisi)

Pembiayaan yang akan diberikan BMT Walisongo juga perlu mempertimbangkan kondisi ekonomi yang dikaitkan dengan prospek usaha calon anggota. Dalam kondisi perekonomian yang kurang stabil sebaiknya pemberian pembiayaan jangan diberikan terlebih dahulu, yang memungkinkan akan terjadinya peluang pembiayaan macet atau bermasalah, dan walaupun jadi diberikan sebaiknya melihat prospek

usaha tersebut dimasa yang akan datang. BMT Walisongo tidak akan menyetujui pembiayaan apabila prospek usaha milik calon anggota tidak akan mampu bertahan jika dilihat dari kondisi ekonomi saat ini dan untuk masa yang akan datang.

Menurut Drs. Nuryanto selaku manajer dari BMT Walisongo Semarang untuk menyelesaikan pembiayaan murabahah yang bermasalah menggunakan strategi sebagai berikut:

1. Rescheduling

Merupakan cara pertama yang dilakukan BMT Walisongo untuk menyelamatkan pembiayaan bermasalah yang diberikan kepada anggota. Cara ini dilakukan jika pihak anggota tidak mampu untuk memenuhi kewajibannya dalam hal pembayaran angsuran pokok dan bagi hasilnya. Rescheduling ini disesuaikan dengan pendapatan dari hasil usaha anggota yang mengalami kesulitan. Hal tersebut dapat berbentuk:

- a. Memperpanjang jangka waktu angsuran, misalnya semula angsuran ditetapkan setiap 1 bulan kemudian menjadi 2 bulan
- b. Perpanjangan jangka waktu pembiayaan sehingga jumlah untuk setiap angsuran nasabah menjadi menurun, misalnya semula jangka waktu pembiayaan 12 bulan menjadi 18 bulan.

2. Reconditioning (persyaratan kembali)

Merupakan suatu cara BMT Walisongo dalam menyelamatkan pembiayaan yang bermasalah dengan cara mengubah sebagian dari persyaratan yang semula telah disepakati. Dalam perubahan persyaratan pembiayaan dibuat dengan memperhatikan masalah-masalah yang dihadapi oleh anggota dalam menjalankan usahanya. Dalam hal ini perubahan persyaratan meliputi:

- a. Penundaan pembayaran bagi hasil yaitu dalam hal ini bagi hasil tetap harus dibayar, namun penagihan atau pembayaran bagi hasilnya dilaksanakan sampai anggota sanggup untuk membayarnya.

b. Penurunan bagi hasil, dalam hal ini anggota tetap membayar angsuran pokok, akan tetapi persentase bagi hasil yang dibebankan kepada anggota di turunkan.

3. Liquidation (Penyitaan jaminan)

Penyitaan jaminan ini dilakukan apabila anggota sudah benar-benar tidak dapat melaksanakan kewajibannya untuk membayar pembiayaannya. biasanya barang jaminan telah diikat secara formal melalui bantuan notaris untuk membuat aktanya. Proses penyitaan jaminan ini biasanya dilakukan sesuai kesepakatan dan persetujuan dari anggota, kemudian dari hasil penjualan barang jaminan digunakan untuk melunasi pembiayaan anggota dan apabila masih terdapat sisa dana, dana tersebut dikembalikan kepada anggota yang bersangkutan. Namun sampai saat ini penanganan pembiayaan yang bermasalah dengan liquidation belum pernah dilakukan oleh BMT Walisongo Semarang, dikarenakan dalam menyelesaikan permasalahan dengan melakukan penyitaan jaminan dianggap kurang sopan terhadap BMT Walisongo sendiri yang notabnya menganut ekonomi syariah. Tetapi jika atas persetujuan dari anggota atau permintaan dari anggota sendiri maka pihak BMT Walisongo tidak menutup kemungkinan untuk melakukan pelelangan atas tanggungan kewajiban anggota kepada BMT Walisongo.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari penelitian yang dilakukan oleh penulis yang berjudul Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah di BMT Walisongo Semarang dapat disimpulkan sebagai berikut:

Menurut Drs. Nuryanto selaku manajer BMT Walisongo Semarang, Sebelum memberikan pembiayaan kepada anggota BMT Walisongo Semarang akan melakukan analisis untuk meminimalisir terjadinya risiko pada pembiayaan tersebut dengan menggunakan prinsip 5C, yaitu:

- a. Watak atau karakter calon anggota (*Character*)
- b. Kemampuan calon anggota dalam membayar angsuran (*Capacity*)
- c. Modal yang dimiliki calon anggota terhadap usaha yang akan dibiayai BMT (*Capital*)
- d. Jaminan yang diberikan calon anggota kepada BMT Walisongo (*Collateral*)
- e. Kondisi ekonomi untuk sekarang dan untuk masa depan anggota (*Condition*)

Kemudian menurut Drs. Nuryanto selaku manajer BMT Walisongo Semarang, dalam menyelesaikan pembiayaan murabahah yang bermasalah BMT Walisongo Semarang menggunakan strategi sebagai berikut:

- a. Rescheduling (Penjadwalan kembali)

Merupakan cara yang dilakukan BMT Walisongo untuk menyelamatkan pembiayaan bermasalah, hal ini dilakukan jika anggota ternyata tidak dapat melakukan kewajibannya untuk membayar angsuran pokok dan juga bagi hasilnya. Proses ini dilakukan sesuai dengan pendapatan dari hasil usaha anggota yang sedang mengalami kesulitan. Hal tersebut berbentuk:

- 1) Perpanjangan jangka waktu pembiayaan
 - 2) Memperpanjang jangka waktu angsuran
- b. Reconditioning (Persyaratan kembali)

Upaya BMT Walisongo dalam menyelamatkan pembiayaan bermasalah dengan cara mengubah sebagian kondisi (persyaratan yang semula disepakati. Dalam hal ini perubahan persyaratan meliputi:

- 1) Penundaan pembayaran bagi hasil
 - 2) Penurunan persentase bagi hasil
- c. Liquidation (Penyitaan jaminan)

Penyitaan jaminan dilakukan apabila anggota benar-benar tidak dapat melaksanakan kewajibannya untuk membayar pembiayaan atas persetujuan dari anggota tersebut ataupun permintaan anggota itu sendiri untuk menyita jaminan anggota.

B. Saran

1. Pihak BMT Walisongo diharapkan dapat mengambil keputusan untuk menolak pemberian pembiayaan kepada calon anggota jika dianggap lemah berdasarkan prinsip 5C (Character, Capital, Capacity, Collateral, Condition of Economic)
2. Meskipun BMT Walisongo menggunakan prinsip syariah tetapi tetap harus tegas dalam menangani pembiayaan bermasalah yang sudah melewati batas kewajaran dengan bantuan hukum, dikarenakan dana yang berada di BMT Walisongo merupakan dana masyarakat.
3. BMT Walisongo hendaknya meningkatkan sumber daya manusia (SDM) bertujuan untuk mencetak tenaga yang dapat meningkatkan kualitas pembiayaan dan menekan tingkat pembiayaan bermasalah.

C. Penutup

Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT atas berkat ramhat dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Tugas Akhir yang berjudul “Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah di BMT Walisongo Semarang”. Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir ini masih banyak kekurangan, maka dari itu penulis mengharapkan saran dan kritik dari para pembaca.

Demikian yang dapat penulis sampaikan semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis maupun bagi pembaca pada umumnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Adhiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011)
- Azwin Aziz, “*Manajemen Resiko Pada Pembiayaan Pertanian Kentang di KSPPS Tamziz Bina Utama Cabang Batur*”. (Tugas Akhir – UIN Walisongo Semarang, 2017)
- Bambang Rianto Rustam, *Manajemen Risiko Perbankan Syariah*, Jateng
- Basaria Nainggolan, *Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016)
- Darsono, dkk, *Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2017)
- Drs. H. Abbas Salim, MA, *Asuransi Dan Manajemen Risiko* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2005) Cet Ke 2,
- Drs. Herman Darmawi, *Manajemen Risiko* (Jakarta: Bumi Aksara, 1994) Cet Ke 2 Ed 1
- Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No : 04/DSN-MUI/IV/2000 *Pembiayaan Murabahah*
- Ferry N. Idroes, *Manajemen Risiko Perbankan: Pemahaman 3 Pilar Kesepakatan Basel II Terkait Aplikasi Regulasi dan Pelaksanaannya di Indonesia*, h. 8
- Kasmir. *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003)
- M. Nur. Rianto, *Dasar Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Penerbit Alfabeta, 2012)
- Modul Profil Company KSPPS BMT Walisongo Semarang.
- Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syari’ah*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2014)
- Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Islam: Dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001)
- Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, (Yogyakarta : UII Press, 2004)
- Nurul Huda, *Baitul Mal Wa Tamwil: Sebuah Tinjauan Teoritis*, Jakarta : Amzah, 2016, cet ke-1.
- Nurul Huda dan Muhammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis* (Jakarta: Kencana, 2010).

- Osmad Muthaher, *Akuntansi Perbankan Syari'ah*, (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2012).
- Rapat Anggota Tahunan (RAT) KSPPS BMT Walisongo Semarang, pada tgl 14 Maret 2017.
- Risa Safariyani, “*Manajemen Risiko Pembiayaan Al-Istishna’ Pada BPRS Amanah Ummah Leuwiliang Bogor*”. (Skripsi – UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011)
- Roofi Khoirul, “*Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan Kesejahteraan Pegawai di Bank BJB Syariah KC Cirebon*”. (Tugas Akhir – IAIN Purwokerto, 2017)
- Rozalinda, *Fiqih Ekonomi Syariah: Prinsip dan Implementasinya pada Sektor Keuangan Syariah*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2016).
- Soemitra Andri, *Bank Lembaga Keuangan Syariah*, Edisi Kedua, Depok : Kencana, 200, cet ke-8.
- Vertikal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, (Jakarta :Bumi AKsara,2010).
- Wansawijaya, *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012).
- Widiyanto, *BMT Praktik dan Kasus*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016).
- Widiyanto bin Mislan Cokrohadisumarto, et al. *BMT Praktik dan kasus*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016, Cet.1.
- Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta : UII Press, 2005).


LAMPIRAN

Tunai/Cek/Giro		JUMLAH	PENYETOR	
	Rp.		(.....)	
JUMLAH	Rp.		(.....)	
TERBILANG			PEMERIKSA	TELLER
			(.....)	(.....)

SYAH KALAU ADA VALIDASI ATAU TANDA TANGAN YANG BERWENANG

Tunai/Cek/Giro		JUMLAH	PENARIK	
	Rp.		(.....)	
JUMLAH	Rp.		(.....)	
TERBILANG			PEMERIKSA	TELLER
			(.....)	(.....)

SYAH KALAU ADA VALIDASI ATAU TANDA TANGAN YANG BERWENANG


KOPERASI SIMPAN PINJAM & PEMBIAYAAN SYARIAH
BMT WALISONGO
SEMARANG


TELAH TERIMA DARI : _____
 TERBILANG : _____

NOMOR : _____
 TANGGAL : _____

BUKTI PENGELUARAN KAS

NO.	KETERANGAN	JUMLAH (Rp.)
JUMLAH		

DISETUJUI **YANG MENERIMA** **YANG MENYERAHKAN**
 () () ()


KOPERASI SIMPAN PINJAM & PEMBIAYAAN SYARIAH
BMT WALISONGO
SEMARANG

Badan Hukum No : 14119/BH/KDK.WX/2005
 Ruko Mijen Makmur B5 Jl. Salyo No. 02 Mijen Semarang, 08510120813

ANDA BUTUH DANA?

FLAT
 MUSIMAN

PERSYARATAN PENGAJUAN KREDIT / PEMBIAYAAN

Jaminan BPKB (Motor Minimal Tahun 2010)
 Mobil Minimal Tahun 2000)

a. FC KTP Suami / Istri, Jika belum menikah disertai FC KTP Orang Tua
 b. FC KK
 c. FC BPKB dan STNK Terbaru
 d. Gesekan No. Rangka dan No. Mesin
 (Penggesekan / Pengecekan dilakukan di kantor KJKS BMT Walisongo)
 e. Dokumen pendukung lainnya jika diperlukan.

Dengan Agunan Sertifikat Tanah HM

a. FC KTP Suami / Istri, Jika belum menikah disertai FC KTP Orang Tua
 b. FC KK
 c. FC Sertifikat
 d. FC PBB (SPPT dan STTS) terakhir
 e. Dokumen pendukung lainnya jika diperlukan.

Hubungi : Heru : 085 781 812 706
 Wanti : 088 824 095 73
 Atik : 085 741 521 190

ASUMSI ANGSURAN PEMBIAYAAN

NO	PLAFON	JANGKA WAKTU				
		10	12	18	24	30
1	1,000,000	103,333	-	-	-	-
2	1,500,000	155,000	-	-	-	-
3	2,000,000	206,667	151,111	123,333	-	-
4	2,500,000	300,000	258,334	188,889	154,167	-
5	3,000,000	360,000	310,001	224,667	185,001	-
6	3,500,000	420,000	361,668	264,445	215,835	-
7	4,000,000	480,000	413,335	302,223	246,669	-
8	4,500,000	540,000	465,002	340,001	277,503	-
9	5,000,000	600,000	516,669	377,779	308,337	-
10	5,500,000	660,000	568,336	415,557	339,171	293,333
11	6,000,000	720,000	620,003	453,335	370,005	320,000
12	6,500,000	780,000	671,670	491,113	400,839	346,667
13	7,000,000	840,000	723,337	528,891	431,673	373,334
14	7,500,000	900,000	775,004	566,669	462,507	400,001
15	8,000,000	960,000	826,671	604,447	493,341	426,668
16	8,500,000	1,020,000	878,338	642,225	524,175	453,335
17	9,000,000	1,080,000	930,005	680,003	555,009	480,002
18	9,500,000	1,140,000	981,672	717,781	585,843	506,669
19	10,000,000	1,200,000	1,033,339	755,559	616,677	533,336
20	10,500,000	1,260,000	1,085,006	793,337	647,511	560,003
21	11,000,000	1,320,000	1,136,673	831,115	678,345	586,670
22	11,500,000	1,380,000	1,188,340	868,893	709,179	613,337
23	12,000,000	1,440,000	1,240,007	906,671	740,013	640,004
24	12,500,000	1,500,000	1,291,674	944,449	770,847	666,671
25	13,000,000	1,560,000	1,343,341	982,227	801,681	693,338
26	13,500,000	1,620,000	1,395,008	1,020,005	832,515	720,005
27	14,000,000	1,680,000	1,446,675	1,057,783	863,349	746,672
28	14,500,000	1,740,000	1,498,342	1,095,561	894,183	773,339
29	15,000,000	1,800,000	1,550,009	1,133,339	925,017	800,006
30	15,500,000	1,860,000	1,601,676	1,171,117	955,851	826,673
31	16,000,000	1,920,000	1,653,343	1,208,895	986,685	853,340
32	16,500,000	1,980,000	1,705,010	1,246,673	1,017,519	880,007
33	17,000,000	2,040,000	1,756,677	1,284,451	1,048,353	906,674
34	17,500,000	2,100,000	1,808,344	1,322,229	1,079,187	933,341
35	18,000,000	2,160,000	1,860,011	1,360,007	1,110,021	960,008
36	18,500,000	2,220,000	1,911,678	1,397,785	1,140,855	986,675
37	19,000,000	2,280,000	1,963,345	1,435,563	1,171,689	1,013,342
38	19,500,000	2,340,000	2,015,012	1,473,341	1,202,523	1,040,009
39	20,000,000	2,400,000	2,066,679	1,511,119	1,233,357	1,066,676

dan seterusnya.....

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi

1. Nama : Makhbub Khilmii
2. NIM : 1505015084
3. Tempat, Tanggal Lahir : Tegal, 13 Februari 1997
4. Kewarganegaraan : Indonesia
5. Status : Belum Menikah
6. Agama : Islam
7. Alamat Asal : Ds. Pagongan Rt 02 / 02 Kec. Dukuhturi, Kab. Tegal
8. Nomor Handphone : 0813900263615

Riwayat Pendidikan

1. SD : SDIT Usamah Kota Tegal
2. SMP : SMP N 7 Kota Tegal
3. SMA : MAN 1 Tegal (MAN Babakan Lebaksiu Tegal)

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Semarang, 28 Desember 2018



Makhbub Khilmii

