

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Profil BMT Harapan Ummat Tulungagung

a. Sejarah BMT Harapan Ummat Tulungagung

Setelah perencanaan gerakan BMT sebagai Lembaga Keuangan Mikro yang bergerak dalam pemberdayaan ekonomi mikro oleh mantan presiden Soeharto pada tahun 1995, maka dengan serentak pengurus ICMI se-Indonesia merintis berdirinya BMT di daerahnya masing-masing termasuk di Tulungagung.

BMT Harapan Ummat Tulungagung adalah salah satu BMT di Tulungagung yang berdirinya dirintis oleh ICMI Tulungagung dimana ketua ICMI pada saat itu adalah Bapak Dr. H. Laitupa Abdul Mutalib, SpPD.

Banyak tokoh masyarakat di Tulungagung, para aghniya' dan lain sebagainya yang diajak dan didatangi bersama Alm. Bapak Amin Tampa, SH (beliau adalah perintis dan pendiri Yayasan Pendidikan Islam Al-Azhar Tulungagung), namun sebagian besar dari mereka tidak merespon bahkan menolak pendirian BMT.

Namun demikian masih ada tokoh-tokoh pilihan Allah SWT yang mau dan mendukung berdirinya BMT sebagai Lembaga

Keuangan Syariah yang berfokus untuk memberdayakan ekonomi bawah (*grass root*). Sehingga pada waktu itu terkumpullah 30 orang pendiri (dalam daftar saham nomor urut 1-30) yang menyetorkan saham baik secara tunai maupun diangsur sebagai modal awal berdirinya BMT Harapan Ummat Tulungagung.

Akhirnya pada tahun 1996, BMT Harapan Ummat Tulungagung dapat dirintis bersama 30 orang pendiri dengan modal awal sebesar Rp 3.500.000,00 (Tiga Juta Lima Ratus Ribu Rupiah). Dengan modal sebesar itu, BMT sekedar berdiri sampai beberapa tahun dikarenakan modal sangat terbatas dan belum ada kepercayaan dari masyarakat. Kantor untuk eksistensi kegiatan pada waktu itu dipinjami oleh Bapak Drs. H. Rokhani Sukanto sampai beberapa tahun. Alhamdulillah pada tahun 2000 sudah mulai banyak yang percaya dengan BMT Harapan Ummat Tulungagung dan bergabung, baik yang menambah modal maupun yang menyimpan dana.

Sehingga mulai saat itu BMT Harapan Ummat Tulungagung bergerak lebih luas dalam pemberdayaan ekonomi umat terutama dalam meminimalisir rentenir dan Bank Thithil yang mencekik ekonomi umat. Dan pada tahun 2004 sudah mulai bisa menyewa kantor untuk kegiatan sehari-hari. Seiring dengan perjalanan waktu, BMT Harapan Ummat Tulungagung juga terus berkembang, lebih

eksis dan pada saat ini sudah memiliki gedung sendiri yang berada di Jl. Letjend Suprpto No. 25 Kelurahan Kepatihan Tulungagung.⁶⁵

b. Visi dan Misi BMT Harapan Ummat Tulungagung

1) Visi

Terwujudnya kualitas anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, sehingga mampu berperan sebagai wakil-wakil pengabdian Allah SWT untuk memakmurkan umat manusia

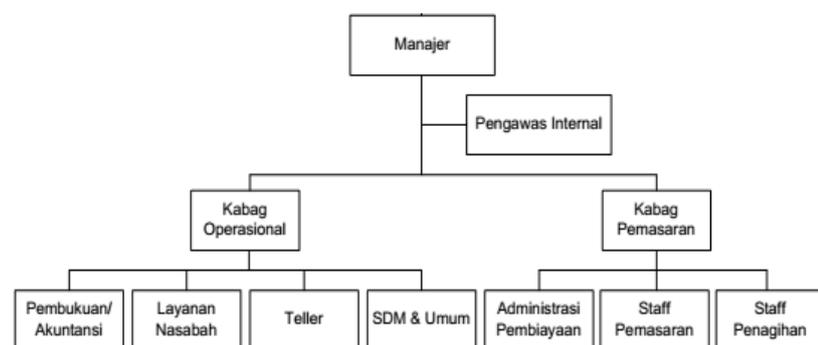
2) Misi

Membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian yang maju berlandaskan syariah dan ridho Allah SWT.⁶⁶

c. Struktur dan Uraian Pekerjaan BMT Harapan Ummat Tulungagung

1) Struktur BMT Harapan Ummat Tulungagung

Gambar 4.1 Struktur BMT Haraan Ummat Tulungagung



Sumber: Standar Operasional Prosedur Koperasi Jasa Keuangan Syariah dan Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi.

⁶⁵ BMT Harapan Ummat Tulungagung, *Sejarah Singkat Perkembangan BMT Harum Tulungagung*, (Data tidak dipublikasikan)

⁶⁶ Brosur BMT Harapan Ummat Tulungagung

2) Uraian Pekerjaan BMT Harapan Ummat Tulungagung

a) Manajer

- (1) Memimpin Usaha BMT di wilayah kerjanya sesuai dengan tujuan dan kebijakan umum yang telah ditentukan BMT.
- (2) Merencanakan, mengkoordinasikan dan mengendalikan seluruh aktivitas lembaga yang meliputi penghimpunan dana dari anggota dan lainnya serta penyaluran dana yang merupakan kegiatan utama lembaga serta kegiatan-kegiatan yang secara langsung berhubungan dengan aktivitas utama tersebut dalam upaya mencapai target.
- (3) Melindungi dan menjaga asset perusahaan yang berada dalam tanggung jawabnya.
- (4) Membina hubungan dengan anggota, calon anggota, dan pihak lain (*customer*) yang dilayani dengan tujuan untuk mengembangkan pelayanan yang lebih baik.

b) Pengawas Internal

- (1) Pengumpulan data/informasi, pencatatan, pengumpulan/ klasifikasi, menyimpulkan atas segala transaksi operasional, menyusun laporan keuangan yang terdiri dari Neraca, Daftar Laba/Rugi, Arus

Kas, Perubahan Modal, CAR, Rasio Keuangan serta laporan lain yang diperlukan.

(2) Pengumpulan data/informasi, pencatatan, pengumpulan /klasifikasi, menyimpulkan atas segala transaksi dan proses pembiayaan serta membuat laporan yang diperlukan.

(3) Memonitor seluruh kegiatan transaksi operasional dan pembiayaan, dan memastikan tidak terjadinya penyimpangan atas *Standard Operating Procedure*, Memorandum, SK, SE dan fatwa DSN yang dikeluarkan serta membuat laporan hasil kinerja Pengawasan Internal kepada Manajer BMT.

c) Kabag Operasional

Merencanakan, mengarahkan, mengontrol serta mengevaluasi seluruh aktivitas dibidang operasional baik yang berhubungan dengan pihak internal maupun eksternal yang dapat meningkatkan profesionalisme BMT khususnya dalam pelayanan terhadap mitra maupun anggota BMT.

d) Pembukuan/Akuntansi

(1) Pembuatan laporan keuangan.

(2) Pengarsipan laporan keuangan dan berkas-berkas yang berkaitan secara langsung dengan keuangan.

(3) Menyiapkan laporan-laporan untuk keperluan analisis keuangan lembaga.

(4) Pengeluaran dan penyimpanan uang dari dan ke brankas.

e) Layanan Anggota

(1) Memberikan pelayanan prima kepada mitra sehubungan dengan produk funding (penghimpunan dana) yang dimiliki oleh BMT, dalam hal ini Simpanan Lancar (Tabungan) dan Simpanan Berjangka (Deposito).

(2) Memberikan informasi hak dan kewajiban anggota secukupnya dan informasi lain yang diperlukan dan mengarahkan anggota/calon anggota pada pilihan produk yang sesuai dengan kebutuhannya

f) Teller

(1) Mengelola fisik kas dan terjaganya keamanan kas

(2) Terselainya laporan kas harian

(3) Tersedianya laporan arus kas pada akhir bulan untuk keperluan evaluasi

(4) Menerima setoran dan penarikan tabungan serta simpanan berjangka

g) SDM dan Umum

- (1) Melakukan pengadministrasian dan pemeliharaan data karyawan, serta hal-hal yang menyangkut ketenagakerjaan (absensi, cuti dan lain-lain), pendidikan, pelatihan, karir dan hubungan antar karyawan.
- (2) Memberikan layanan kepada karyawan serta hal-hal umum lainnya yang tidak termasuk dalam kegiatan bidang operasional koperasi yang telah diatur secara khusus dalam bidang pemasaran, operasional dan lain-lain.

h) Kabag Pemasaran

Merencanakan, mengarahkan serta mengevaluasi targetfinancing dan funding serta memastikan strategi yang digunakan sudah tepat dalam upaya mencapai sasaran termasuk dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah

- (1) Melakukan pengadministrasian dan pemeliharaan data karyawan, serta hal-hal yang menyangkut ketenagakerjaan (absensi, cuti dan lain-lain), pendidikan, pelatihan, karir dan hubungan antar karyawan.

(2) Memberikan layanan kepada karyawan serta hal-hal umum lainnya yang tidak termasuk dalam kegiatan bidang operasional koperasi yang telah diatur secara khusus dalam bidang pemasaran, operasional dan lain-lain.

i) Administrasi Pembiayaan

Mengelola administrasi data mitra usaha, melakukan proses pembiayaan mulai dari pencairan hingga pelunasan, membuat akad-akad dan surat-surat perjanjian lain.

j) Staff Pemasaran

(1) Melayani pengajuan pembiayaan, melakukan analisis kelayakan serta memberikan rekomendasi atas pengajuan pembiayaan sesuai dengan hasil analisis yang telah dilakukan.

(2) Melayani permohonan penyimpanan dana (tabungan & deposito) dengan bekerja sama dengan bagian Layanan Mitra usaha.

(3) Melakukan sosialisasi seluruh produk BMT dan melakukan upaya kerjasama atau sindikasi dengan pihak/lembaga lainnya.

k) Staff Penagihan

- (1) Melakukan penagihan terhadap angsuran/pembayaran pembiayaan baik untuk mitra usaha yang tidak bermasalah maupun yang bermasalah serta melakukan pengambilan terhadap mitra usaha funding.
- (2) Memberikan jalan keluar dan langkah-langkah penyelesaian bagi mitra usaha yang bermasalah serta melakukan tindakan penarikan, penyitaan, penjualan jaminan dan lain-lain yang berhubungan dengan aspek hukum.⁶⁷

d. Produk BMT Harapan Ummat Tulungagung

1) Produk Pendanaan

a) Simpanan Pokok Khusus

Simpanan pokok khusus merupakan simpanan yang diperuntukkan untuk masyarakat umum dengan memenuhi syarat-syarat tertentu. Simpanan ini digunakan sebagai modal BMT untuk menjalankan kegiatan usahanya. Pada setiap akhir tahun, anggota simpanan pokok akan mendapatkan SHU sebagai imbalan atas dipergunakannya dana tersebut untuk menjalankan kegiatan usaha dan sebagai wujud bahwa BMT Harapan Ummat Tulungagung merupakan Lembaga Keuangan Syariah yang *benefit*.

⁶⁷ Standar Operasional Prosedur Koperasi Jasa Keuangan Syariah dan Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi, hal. 20-50

b) Simpanan *Wadi'ah*

Simpanan *wadi'ah* merupakan simpanan murni. Artinya, anggota penyimpan menitipkan sejumlah uang kepada BMT, namun anggota tersebut tidak akan mendapatkan bonus atau *fee* dari simpanan tersebut. Simpanan ini menggunakan akad *wadi'ah yad al-amanah*. Jadi pihak BMT hanya sebagai pihak yang menerima amanah, dimana pihak BMT tidak wajib memberikan *fee* kepada anggota penyimpan. Bahkan seharusnya, pihak BMT lah yang harusnya mendapatkan uang jasa penyimpanan dari anggota penyimpan. Namun pihak BMT tidak memungut biaya apapun untuk simpanan *wadi'ah* ini.

c) Simpanan *Mudharabah*

Simpanan *mudharabah* merupakan simpanan bagi hasil. Artinya, anggota yang menyimpan uangnya dengan akad ini akan mendapatkan keuntungan berupa bagi hasil dari pihak BMT. Dikarenakan pihak BMT menggunakan uang tersebut untuk membiayai usaha anggota pembiayaan, yang nantinya usaha tersebut diharapkan mendapatkan keuntungan. Dan keuntungan tersebut yang akan dibagikan kepada anggota simpanan *mudharabah* dengan nilai bagi hasil sebesar 40 % - 60 % dari dana yang disertakan.

2) Produk Penyaluran Dana

a) *Murabahah*

Murabahah merupakan pembiayaan yang dilaksanakan dengan akad jual beli. Dimana pihak BMT selaku penjual, dan anggota pembiayaan selaku pembeli. Pembiayaan ini berlaku untuk pembelian suatu barang, untuk kegiatan konsumtif maupun produktif.

b) *Mudharabah*

Mudharabah merupakan pembiayaan kerjasama antara pihak BMT (*Shahibul Maal*) dengan pihak anggota pembiayaan (*Mudharib*). Kerjasama ini berupa kerjasama dalam bentuk dana dan keahlian. Penyedia dana adalah BMT (*Shahibul Maal*) dan penyedia keahlian adalah anggota pembiayaan (*Mudharib*). Artinya, seluruh dana untuk kegiatan usaha disediakan 100% oleh pihak BMT. Keuntungan usaha ditentukan berdasarkan kesepakatan antara pihak BMT (*Shahibul Maal*) dan anggota pembiayaan (*Mudharib*). Sedangkan kerugian, akan di tanggung oleh pihak BMT (*Shahibul Maal*) apabila kerugian tersebut bukan dikarenakan kelalaian anggota pembiayaan (*Mudharib*).

c) *Musyarakah*

Musyarakah merupakan suatu pembiayaan kerjasama antara pihak BMT dan anggota pembiayaan. Pada dasarnya pembiayaan ini sama halnya dengan pembiayaan *Mudharabah*. Letak perbedaannya yaitu:

- (1) Penyertaan dana untuk melakukan kegiatan usaha dilakukan oleh kedua belah pihak, yaitu pihak BMT dan anggota pembiayaan.
- (2) Pihak BMT dapat ikut serta dalam manajemen usaha.
- (3) Apabila terjadi kerugian, maka kerugian tersebut akan ditanggung oleh kedua belah pihak.

d) *Rahn*

Rahn merupakan pembiayaan yang dilaksanakan dengan sistem gadai. Artinya, anggota pembiayaan yang menginginkan pembiayaan dengan akad ini, diharuskan menggadaikan barang yang berharga, seperti emas, sepeda motor, mobil, dan lain-lain. Kemudian pihak BMT akan menahan barang tersebut, sampai pembiayaan dibayar lunas. Untuk pemeliharaan barang, anggota pembiayaan dikenakan biaya yang dihitung perhari, sesuai dengan barang yang digadaikan.

e) *Qardul Hasan*

Qardul Hasan merupakan pembiayaan yang dilakukan untuk kegiatan sosial. Jadi pembiayaan ini tidak dipungut biaya apapun. Anggota pembiayaan hanya wajib mengembalikan pembiayaan yang disalurkan oleh BMT.⁶⁸

2. Profil Syarikat Takaful Ibnu Affan (Ibnu Affan Islamic Cooperative Ltd) Cabang Sungai Kolok Narathiwat Thailand Selatan

a. Sejarah Syarikat Takaful Ibnu Affan (Ibnu Affan Islamic Cooperative Ltd) Cabang Sungai Kolok Narathiwat Thailand Selatan

Ibnu Affan adalah sebuah koperasi yang menjalankan kegiatan-kegiatan yang berlandaskan syariat islam. Koperasi ini didirikan di Wilayah Patani, selatan negara Thailand yang penduduknya mayoritas beragama islam. Masyarakat wilayah ini berusaha untuk menjalankan kehidupan dengan berlandaskan agama islam dan melaksanakan ekonomi tanpa riba.

Koperasi Ibnu Affan dibangun oleh beberapa orang muslim berpendidikan yang pernah mengadakan kegiatan-kegiatan selama menuntut ilmu di tingkat Universitas dan institusi. Mereka memahami masalah apa yang sedang dihadapi oleh masyarakat islam. Dengan ini mereka mencoba mencari jalan untuk mengatasi masalah-masalah itu agar kehidupan masyarakat muslim aman,

⁶⁸ Wawancara Manajer BMT Harapan Ummat Bapak Baderi tanggal 04 April 2015

bahagia, dan terjamin. Maka dengan memandang pentingnya badan keuangan yang bercorak islam untuk memberi sokongan dan kemudahan-kemudahan kepada pengusaha dan generasi yang akan datang yang mempunyai kemampuan untuk melaksanakan kegiatan perniagaan, tetapi tidak mampu menjalankan usaha karena tidak adanya badan keuangan yang berprinsip syariat islam, maka timbullah lembaga keuangan ini untuk memberi bantuan kepada komunitas perdagangan dan masyarakat umum.

Demi mengenang perjuangan salah seorang sahabat Rosulullah SAW, yang giat menjalankan usaha yaitu Utsman bin Affan, maka pihak penggagas koperasi telah mendaftarkan sebagai sebuah koperasi mengikut akta koperasi tahun 2542 (1999) dan mendapat dukungan yang baik dari pihak kerajaan dengan memberi nama koperasi Ibnu Affan Berhad, didaftar No. 008335 mulai beroperasi pada 16 Juni 2545 (2002) hingga sekarang.⁶⁹

b. Visi dan Misi Syarikat Takaful Ibnu Affan (Ibnu Affan Islamic Cooperative Ltd)

1) Visi

Menjadi badan keuangan yang tangguh, dipercayai, yang bertujuan untuk membangun mutu kehidupan anggota dan masyarakat

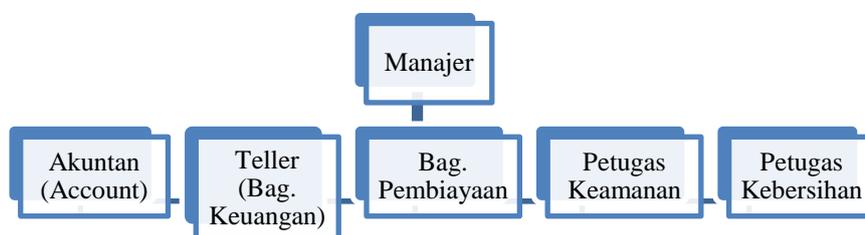
⁶⁹ Syarikat Takaful Ibnu Affan (Ibnu Affan Islamic Cooperative Ltd), *Buku Panduan Ibnu Affan Berhad*, hal 8-10

2) Misi

- a) Melaksanakan urusan-urusan dengan berpedoman syariah islam
- b) Menganggap tolong menolong sebagai inti dalam melaksanakan urusan dengan cepat, betul, tulus, dan disukai serta ahli, berpuas hati.
- c) Disetiap cabang mempunyai sistem pengurusan yang berkualitas
- d) Senantiasa memberi penyelesaian dari segi keuangan dan usaha kepada ahli
- e) Membangun mutu kehidupan ahli dan masyarakat⁷⁰

c. Struktur dan Uraian Pekerjaan Syarikat Takaful Ibnu Affan (Ibnu Affan Islamic Cooperative Ltd)

1) Struktur Syarikat Takaful Ibnu Affan (Ibnu Affan Islamic Cooperative Ltd.

Gambar 4.2 Struktur Syarikat Takaful Ibnu Affan (Ibnu Affan Islamic Cooperative Ltd)

Sumber: Dokumen Syarikat Takaful Ibnu Affan (Ibnu Affan Islamic Cooperative Ltd).⁷¹

⁷⁰ *Ibid.*, 7-8

⁷¹ Syarikat Takaful Ibnu Affan (Ibnu Affan Islamic Cooperative Ltd). (Dokumen tidak dipublikasikan).

2) Uraian Pekerjaan Syarikat Takaful Ibnu Affan (Ibnu Affan Islamic Cooperative Ltd)

a) Manajer

- (1) Mengelola Syarikat
- (2) Menjalankan usaha dengan baik sehingga tujuan syarikat tercapai
- (3) Memutuskan (mengesahkan) anggota baru (simpanan) ataupun anggota yang berhak menerima pembiayaan
- (4) Menjaga kestabilan dana masuk dan keluar syarikat

b) Akuntan (*Account*)

- (1) Mengecek Surat masuk dan keluar
- (2) Menyimpan dokumen
- (3) Membagi keuntungan kepada anggota penyimpan
- (4) Membukukan laporan keuangan harian
- (5) Membukukan arus masuk dan keluar pada rekening anggota
- (6) Menyediakan informasi untuk kantor pusat
- (7) Menangani pendaftaran dan pemeriksaan anggota

c) Teller (Bag. Keuangan)

- (1) Melayani simpanan dan penarikan uang oleh anggota
- (2) Melayani pembayaran simpanan
- (3) Melayani pembayaran angsuran
- (4) Melayani pembukaan rekening baru

- (5) Memasukkan informasi daftar anggota simpanan, deposito, dan pembiayaan
 - (6) Memeriksa daftar simpanan anggota dan daftar deposito
 - (7) Memeriksa daftar anggota dan daftar dana takaful pada sistem komputer
 - (8) Menerima tugas lainnya dari manajer
- d) Bagian Pembiayaan
- (1) Menerima pembiayaan
 - (2) Melayani pengajuan pembiayaan
 - (3) Mempersiapkan formulir pengajuan pembiayaan
 - (4) Membuat surat jual beli untuk diserahkan kepada atasan
 - (5) Mempertimbangkan (menganalisis) anggota yang mengajukan pembiayaan
 - (6) Memberitahu pegawai lainnya mengenai hasil analisisnya
 - (7) Membuat surat perjanjian hutang
 - (8) Membuat surat perjanjian jaminan
 - (9) Melakukan pencairan dana kepada anggota pembiayaan
 - (10) Melakukan pembelian barang
 - (11) Melakukan akad perjanjian dengan anggota pembiayaan, dan memberikan buku rekening pinjaman (daftar angsuran)

e) Petugas Keamanan

- (1) Memeriksa senjata dan tas anggota yang masuk ke dalam syarikat
- (2) Memperhatikan tingkah laku anggota
- (3) Memberikan pengumuman
- (4) Menerima tugas lainnya dari manajer

f) Petugas Kebersihan

- (1) Membersihkan syarikat (bagian luar dan dalam)
- (2) Memberikan layanan (mengantar makanan atau minuman) kepada anggota yang ada di dalam syarikat
- (3) Membersihkan ruang rapat dan mempersiapkan ruangan ketika akan digunakan untuk musyawarah
- (4) Foto Copy
- (5) Menerima tugas lainnya dari manajer

d. Produk Syarikat Takaful Ibnu Affan (Ibnu Affan Islamic Cooperative Ltd)

1) Produk Pendanaan

a) Tabungan *Wadiah*

- (1) Tabungan *wadiah* adalah tabungan yang tidak membatasi jumlah atau waktu, dalam hal menyimpan atau melakukan penarikan uang. Yang artinya anggota boleh menyimpan dan melakukan penarikan uang setiap waktu.

(2) Anggota rela supaya pihak koperasi menggunakan uang itu untuk menjalankan urusan usaha dan koperasi akan bertanggungjawab untuk semuanya.

b) Tabungan *Mudharabah*

(1) Tabungan *mudharabah* merupakan penyertaan modal oleh anggota bersama koperasi, dan anggota harus menyatakan jumlah uang dan masa penyertaan modal tersebut.

(2) Untung atau rugi dalam hal usaha, maka kedua belah pihak (orang yang menyimpan uang dan koperas)i akan bersama-sama bertanggungjawab

(3) Simpanan uang mulai dari 10.000 Bath ke atas, dan sekiranya anggota ingin, maka ia diperbolehkan untuk menyimpan lebih banyak lagi.

(4) Mengadakan akad atau pengucapan *ijab* dan *qabul* antara anggota yang menyimpan uang *mudharabah* dalam koperasi.

(5) Anggota yang menyimpan uang boleh menarik kembali simpanannya setelah jatuh tempo

(6) Anggota yang menyimpan uang boleh menarik simpanannya sebelum jatuh tempo dengan bebas, dan pihak koperasi akan memperkirakan uang yang tersisa cukup untuk dihitung keuntungannya.

(7) Jumlah keuntungan tabungan *mudharabah* dirinci sebagaimana berikut:

(a) Dalam tempo 3 bulan pembagian untung 30 : 70
(anggota yang menyimpan uang : koperasi)

(b) Dalam tempo 6 bulan pembagian untung 45 : 55
(anggota yang menyimpan uang : koperasi)

(c) Dalam tempo 9 bulan pembagian untung 55 : 45
(anggota yang menyimpan uang : koperasi)

(d) Dalam tempo 12 bulan pembagian untung 60 : 40
(anggota yang menyimpan uang : koperasi)

c) Tabungan Haji

(1) Tujuan pengadaan Tabungan Haji

(a) Menggalakkan supaya anggota menyimpan dalam sistem tanpa riba untuk menunaikan ibadah haji

(b) Untuk memberi kemudahan kepada mereka yang ingin menunaikan ibadah haji

(c) Untuk menggalakkan supaya anggota koperasi dapat beramal dengan sempurna sesuai syariat islam

(2) Ciri Anggota Tabungan Haji

Setiap anggota koperasi yang berhajat untuk menunaikan ibadah haji dan sanggup untuk mematuhi syarat yang ditetapkan oleh tabungan haji

(3) Cara menyimpan uang

- (a) Menggunakan manfaat *mudharabah*
- (b) Pihak koperasi akan memilih usaha yang kuat, bermutu tinggi dan diharapkan mendapat keuntungan yang memuaskan (insyaallah)
- (c) Besarnya uang simpanannya minimal 100 Bath setiap bulan sampai tabungan tersebut cukup untuk mengerjakan haji
- (d) Jika anggota tidak membayar dalam tempo 6 bulan berturut-turut dengan tidak melaporkan alasannya, pihak koperasi dapat menutup tabungan tersebut
- (e) Anggota diperbolehkan melakukan penarikan uang untuk mengerjakan haji kapanpun, atau mengerjakan haji bersama Ibnu Affan setelah genap seperti apa yang ditetapkan oleh koperasi

d) Tabungan Kebajikan

Tabungan Kebajikan adalah tabungan untuk kepentingan pendidikan, kursus dan untuk persiapan kerja ataupun bekerja sambil belajar, untuk bantuan apabila ditimpa musibah dan kecelakaan.

e) Tabungan Takaful

Tabungan Takaful adalah tabungan yang dipergunakan untuk: 1) jika anggota terpaksa mendapat

perawatan di rumah sakit. Pihak koperasi akan membayar sebanyak 100 bath/malam dan tidak lebih daripada 15 malam/tahun, 2) bagi mereka yang telah menjadi anggota genap 12 bulan sekiranya meninggal dunia akan mendapat 10.000 bath/orang, dan jika melahirkan anak akan mendapat 2.000 bath/melahirkan.

f) Tabungan Zakat

Tabungan Zakat adalah tabungan yang digunakan untuk membantu keluarga anggota, orang miskin dan masyarakat yang berhak menerima bantuan sebanyak 8 asnaf mengikut apa yang diterangkan dalam al-qur'an.

g) Tabungan Walimah (perkawinan)

Tabungan Walimah adalah tabungan yang bertujuan untuk menggalakkan supaya anggota tabungan membina keluarga bahagia dan Sakinah Mawaddah wa Rohmah.

2) Produk Penyaluran Dana

a) Layanan pinjaman darurat (*Qard Hasan*) ialah pinjaman di waktu darurat yang tidak dipungut biaya apapun, dengan syarat:

(1) Jumlah uang yang dipinjam tidak lebih dari 50% dari uang yang telah disimpan di koperasi. Tetapi jumlah pinjaman tidak boleh lebih dari 3000 bath/kali dan uang tersebut harus dikembalikan dalam tempo 3 bulan.

(2) Anggota yang meminjam dana dengan *Qard Hasan*, bukanlah merupakan anggota yang tidak membayar simpanan selama 3 bulan berturut-turut dengan tidak menyatakan sebab apapun.

b) Layanan pinjaman

Layanan ini bertujuan untuk mendapatkan keuntungan bagi pihak koperasi dan anggota sesuai syariah islam. Dengan bermuamalat didalam beberapa bentuk diantaranya ialah : *Bai' Bitsaman Al-'Ajil* , *Murabahah*, *Ijarah* dan sebagainya secara tidak riba, dengan syarat:

- (1) Sudah menjadi anggota koperasi selama 12 bulan ke atas
- (2) Pinjaman tidak lebih dari 5 kali lipat yang telah dibayar (20% dari jumlah simpanan)
- (3) Jika anggota masih ada tanggungan pinjaman, maka ia harus membayarnya terlebih dahulu minimal sebesar 85% dari total pinjaman
- (4) Jaminan untuk menjamin pinjaman dibagi sebagaimana berikut:
 - (a) Pinjaman tidak lebih dari 50.000 bath harus dijamin oleh anggota yang meminjam sendiri atau harta berharga yang tidak kurang dari jumlah pinjaman tersebut

(b) Pinjaman sebesar 50.001 – 80.000 bath harus dijamin oleh :

Seorang pegawai kerajaan atau harta berharga yang tidak kurang dari jumlah pinjaman

(c) Pinjaman sebesar 80.001 – 150.000 bath harus dijamin oleh:

- 2 orang pegawai kerajaan, atau
- 2 orang petugas kerajaan, atau
- harta berharga yang tidak kurang dari jumlah pinjaman

(d) Pinjaman sebesar 150.001-1.000.000 bath harus dijamin oleh:

- minimal 1 orang pegawai kerajaan , atau
- minimal 1 orang petugas kerajaan, dan
- harta berharga yang tidak kurang dari jumlah pinjaman

(e) Pinjaman sebesar 1.000.001 bath harus dijamin oleh:

- minimal 2 orang pegawai kerajaan , atau
- minimal 2 orang petugas kerajaan, dan
- harta berharga yang tidak kurang dari jumlah pinjaman

Jika orang awam atau pegawai kerajaan tersebut mempunyai pinjaman juga, ia dapat memberi jaminan kepada anggota lain untuk meminjam, dengan syarat ia terlebih dahulu membayar pinjamannya minimal 85%.

Pembayaran pinjaman kepada koperasi boleh dibayarkan dengan cara:

- (a) Membayar pinjaman dengan jumlah yang sama pada setiap bulan, atau
- (b) Membayar pinjaman berdasarkan kemampuan anggota peminjam secara bertempo (jumlah setoran tiap bulan sama, namun boleh dicicil pada tipa-tiap hari atau minggu)

Cara pembayaran tersebut tidak boleh dirubah setelah diadakan perjanjian (penandatanganan akad).

Tempo pembayaran hutang hendaklah diselesaikan seperti di bawah:

- (a) Pinjaman untuk membeli kendaraan hendaklah dikembalikan dalam tempo 60 kali atau dalam masa 5 tahun. Jika kendaraan baru hendaklah dikembalikan dalam tempo 84 kali atau dalam masa 7 tahun.

(b) Pinjaman untuk tempat tinggal (rumah) hendaklah dikembalikan dalam tempo dibawah:

- Untuk membeli tanah hendaklah dikembalikan dalam tempo 120 kali atau 10 tahun
- Untuk membangun rumah hendaklah dikembalikan dalam tempo 120 kali atau 10 tahun
- Untuk membeli tanah dan membangun rumah hendaklah dikembalikan dalam tempo 120 kali atau 10 tahun
- Untuk memperbaiki bangunan hendaklah dikembalikan dalam tempo 60 kali atau 5 tahun

Jika meminjam untuk membangun rumah anggota boleh membayar dalam tempo 15 tahun dengan syarat anggota itu hendaklah berumur kurang dari 65 tahun setelah setoran terakhir pinjamannya.⁷²

⁷² Syarikat Takaful Ibnu Affan (Ibnu Affan Islamic Cooperative Ltd), *Buku Panduan*.....hal. 24-31

B. Hasil Penelitian

1. Pelaksanaan Akad Pembiayaan *Murabahah* Pada BMT Harapan Ummat Tulungagung.

Pembiayaan *murabahah* merupakan salah satu produk penyaluran dana yang dijalankan oleh BMT Harapan Ummat Tulungagung. Menurut Manajer BMT Harapan Ummat Tulungagung pembiayaan *murabahah* adalah “pembiayaan yang menganut sistem jual beli, dimana BMT selaku penjual, dan anggota pembiayaan *murabahah* selaku pembeli”.⁷³

Pembiayaan *murabahah* melayani kebutuhan anggota pembiayaan *murabahah* berupa kebutuhan konsumtif dan produktif. Sehingga selain dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari anggota pembiayaan *murabahah*, pembiayaan *murabahah* juga dapat memenuhi kebutuhan untuk keperluan modal usaha. Pembiayaan *murabahah* pada BMT Harapan Ummat Tulungagung merupakan produk pembiayaan yang paling sering digunakan. Dengan alasan, pembiayaan *murabahah* merupakan *natural certainty contract*, jadi keuntungan dapat dengan segera diprediksi secara tetap.⁷⁴

Untuk mengetahui pelaksanaan akad pembiayaan *murabahah* pada BMT Harapan Ummat Tulungagung, peneliti akan menguraikan secara rinci sebagaimana berikut:

a. Pelaksanaan Prosedur Pembiayaan *Murabahah*

Proses pengajuan pembiayaan adalah sebagai berikut:

⁷³ Wawancara manajer BMT Harapan Ummat Tulungagung Bapak Baderi, tanggal 04 April 2015

⁷⁴ *Ibid.*,

- 1) Calon anggota pembiayaan datang ke BMT dengan membawa persyaratan pengajuan pembiayaan yang ditetapkan oleh BMT untuk mengajukan pembiayaan berupa: foto copy KTP, foto copy Kartu Keluarga (KK), foto copy bukti jaminan, dan foto copy BPKB dan STNK (untuk jaminan kendaraan bermotor).
- 2) Pihak BMT bertanya kepada calon anggota pembiayaan mengenai kebutuhan calon anggota pembiayaan kemudian pihak BMT akan mengarahkan dan menyesuaikan kebutuhan calon anggota dengan akad yang ada, dalam hal ini yaitu dengan akad *murabahah*.
- 3) Setelah kebutuhan calon anggota pembiayaan *murabahah* sesuai dengan pelaksanaan akad *murabahah*, pihak BMT akan menjelaskan kepada calon anggota pembiayaan *murabahah* mengenai mekanisme pelaksanaan pembiayaan dengan akad *murabahah*. Setelah calon anggota memahami tentang mekanismenya, pihak BMT bertanya mengenai kriteria barang yang diinginkan oleh calon anggota pembiayaan *murabahah*.
- 4) Calon anggota pembiayaan *murabahah* mengisi formulir pengajuan pembiayaan *murabahah* kemudian ditandatangani oleh pihak calon anggota pembiayaan *murabahah* dan saksi (biasanya suami/istri, jika belum berkeluarga maka orangtua).

Setelah proses pengajuan pembiayaan selesai, proses selanjutnya yaitu proses analisis kelayakan calon anggota pembiayaan *murabahah*. Proses ini akan menentukan apakah calon

anggota pembiayaan *murabahah* layak untuk dibiayai atau tidak. Analisis kelayakan ini dilakukan oleh bagian *surveyor* yang telah ditunjuk oleh Manajer BMT. Analisis ini biasanya menggunakan 5 prinsip pembiayaan, yaitu dengan menggunakan prinsip 5C. Yang akan dibahas pada tema berikutnya.

Setelah proses survey selesai, maka bagian *surveyor* akan membawa hasil survey tersebut ke rapat pertimbangan kelayakan pembiayaan (rapat komite pembiayaan), jika calon nasabah pembiayaan *murabahah* memenuhi kriteria layak untuk di biayai, maka tahap selanjutnya adalah tahap pencairan/pembelian barang.

Pada saat proses pembelian barang, pihak BMT akan membelikan secara langsung barang yang diinginkan oleh anggota pembiayaan *murabahah*, selama barang tersebut dapat dijangkau oleh pihak BMT, misalnya untuk pembelian sepeda motor baru. Anggota pembiayaan diperkenankan untuk memilih barang yang diinginkan, atau ikut serta dalam pembelian oleh BMT kepada *supplier*. Namun, apabila barang yang diinginkan anggota pembiayaan tidak dapat atau sangat sulit dijangkau oleh pihak BMT, maka pembelian barang akan diwakilkan kepada anggota pembiayaan *murabahah* (menggunakan akad *wakalah*), misalnya untuk pembelian tebu. Dengan cara, sebelum penandatanganan akad, pihak BMT akan memberikan sejumlah harga barang kepada anggota pembiayaan *murabahah*, kemudian anggota tersebut

membelikan barang yang dibutuhkannya, dan membawa kuitansinya ke pihak BMT sebagai bukti pembelian barang.

Setelah proses pembelian barang, langkah selanjutnya adalah penandatanganan akad. Pada proses ini Pihak BMT dan anggota pembiayaan *murabahah* mengadakan kesepakatan mengenai harga jual pihak BMT kepada anggota pembiayaan *murabahah*, jangka waktu pembiayaan, jumlah angsuran, dan tindakan-tindakan yang dilakukan apabila terjadi wanprestasi. Pada saat menentukan harga jual pihak BMT harus terlebih dahulu memberitahu harga pokok (harga pembelian barang oleh BMT kepada *supplier*) jika pembelian dilakukan oleh pihak BMT, dan memberitahu tingkat keuntungan yang diharapkan oleh pihak BMT. Apabila anggota pembiayaan *murabahah* merasa keberatan dengan jumlah keuntungan yang diharapkan pihak BMT, maka anggota pembiayaan *murabahah* dapat menawar, hingga terjadi kesepakatan antara keduanya. Apabila telah terjadi kesepakatan, maka akad pembiayaan *murabahah* dapat ditandatangani oleh anggota pembiayaan *murabahah*. Pada saat penandatanganan akad, anggota pembiayaan *murabahah* diwajibkan untuk membawa bukti jaminan berupa BPKB untuk kendaraan bermotor dan sertifikat untuk tanah dan bangunan.

Harga jual yang telah disepakati antara pihak BMT dan anggota pembiayaan *murabahah* sudah termasuk seluruh beban biaya yang dikeluarkan pihak BMT mulai dari proses pengajuan

pembiayaan hingga tahap penandatanganan akad, jadi selain harga jual tersebut, pihak BMT tidak menarik biaya apapun dari anggota pembiayaan *murabahah*. Sebagaimana yang dikatakan oleh Bapak Eko: “Harga jual itu ya sudah termasuk biaya administrasi, biaya wira wiri, biaya materai dan lain-lain mbak, jadi kami tidak memungut biaya apapun dari anggota kecuali harga jual tersebut”.⁷⁵

Sebagai bukti keseriusan anggota pembiayaan *murabahah*, anggota dianjurkan untuk memberikan uang muka. Jumlahnya tidak ditentukan tergantung kemampuan anggota pembiayaan *murabahah*. Uang muka ini sifatnya tidak memaksa, jadi anggota pembiayaan *murabahah* dapat memberikan uang muka maupun tidak. Pemberian uang muka oleh anggota pembiayaan *murabahah* kepada pihak BMT dapat mengurangi jumlah harga jual pihak BMT kepada anggota pembiayaan *murabahah*.

Contoh kasus:

Pak Ahmad mengajukan pembiayaan untuk membeli sepeda motor Vario 125 cc (*On the road*). Setelah melalui proses survey, Pak Ahmad dinyatakan layak untuk menjadi anggota pembiayaan *murabahah*. Pada saat penandatanganan akad, terjadi kesepakatan:

1. Harga pembelian BMT	Rp 16.000.000
2. Uang Muka	<u>Rp 1.000.000</u>
Harga pokok-uang muka	Rp 15.000.000

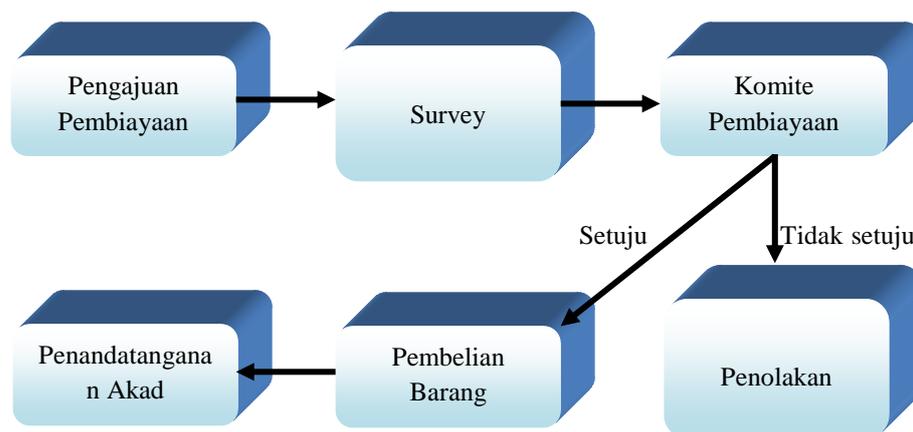
⁷⁵ Wawancara Bagian Survey BMT Harapan Ummat Tulungagung, Bapak Eko, tanggal 21 April 2015

3. Keuntungan yang diharapkan	Rp 1.500.000
Harga jual	Rp 16.500.000

Harga jual BMT kepada anggota pembiayaan *murabahah* sebesar Rp 16.500.000. Jangka waktu pembiayaan selama 24 bulan. Jadi angsuran setiap bulannya adalah sebesar Rp 687.500.

Berikut adalah skema pelaksanaan prosedur pembiayaan *murabahah* di BMT Harapan Ummat Tulungagung.

Gambar 4.3 Skema Prosedur Pembiayaan *Murabahah* Di Bmt Harapan Ummat Tulungagung



Sumber: wawancara manajer BMT Harapan Ummat Tulungagung.⁷⁶

b. Pelaksanaan Analisis 5C

Untuk menganalisis kelayakan calon anggota pembiayaan *murabahah*, BMT Harapan Ummat Tulungagung menggunakan 5 prinsip pembiayaan, yaitu analisis 5C. Analisis ini biasanya disebut dengan istilah *survey*, yang dilakukan oleh bagian *surveyor*. Berikut proses *survey* yang dilakukan oleh bagian *surveyor*.

⁷⁶ Wawancara manajer BMT Harapan Ummat Tulungagung, Bapak Baderi, tanggal 20 April 2015

1) *Character* (Karakter)

Analisis karakter digunakan untuk mengetahui karakter daripada calon anggota pembiayaan *murabahah*. Analisis ini dapat dilakukan dengan cara mewawancarai calon anggota pembiayaan *murabahah* secara langsung maupun bertanya kepada tetangga dan teman agar lebih meyakinkan. Sebagaimana yang diungkapkan Bapak Eko:

Saya kalau survey, langsung saya datangi rumah calon anggota mbak. Biasanya saya menilai karakter calon anggota itu dari tata cara menjawab pertanyaan mbak, kalau saya tanya dengan pertanyaan sama jawabannya sama, saya ngambil kesimpulan kalau calon anggota itu baik dalam hal karakter dan saya rasa sudah cukup dengan mewawancarai calon anggota itu saja. Berbeda kalau ada calon anggota yang saya tanya dengan pertanyaan sama tapi jawabannya beda, atau malah mulek ini berarti indikasi bahwa dia kurang jujur mbak, dan biasanya kalau ada calon anggota yang kayak gitu, agar lebih meyakinkan saya, saya bertanya ke tetangganya, 2 rumah samping kanan dan 2 rumah samping kiri.⁷⁷

Dari perkataan Bapak Eko dapat disimpulkan bahwa calon anggota yang memenuhi kriteria analisis *character* (karakter) adalah yang mempunyai sifat jujur dan dapat dipercaya.

2) *Capacity* (Kemampuan)

Analisis kemampuan bertujuan untuk mengetahui kemampuan calon anggota pembiayaan *murabahah* dalam mengembalikan pembiayaan yang diberikan oleh BMT. Bagian *surveyor* juga melakukan wawancara untuk mengetahui jumlah

⁷⁷ Wawancara Bagian Survey BMT Harapan Ummat Tulungagung Bapak Eko, tanggal 21 April 2015

pendapatan dan pengeluaran untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari pada setiap bulan calon anggota pembiayaan *murabahah*.

Sebenarnya dalam mempertimbangkan kemampuan calon anggota *murabahah* dalam hal pengembalian pembiayaan lebih ditekankan kepada kemampuan menyimpan calon anggota pembiayaan *murabahah* pada setiap bulannya. Sehingga semakin besar jumlah simpanan, maka semakin besar pula kemungkinan untuk direalisasi pengajuan pembiayaannya.

Besar kecilnya kemampuan menyimpan, akan mempengaruhi jangka waktu pembiayaan. Semakin besar kemampuan menyimpan, maka akan semakin pendek pula jangka waktunya. Sebaliknya, apabila kemampuan menyimpan kecil, maka semakin panjanglah jangka waktu pembiayaannya, yang mengakibatkan semakin besar keuntungan yang diharapkan oleh pihak BMT.

3) *Collateral* (Jaminan)

Jaminan merupakan salah satu tanda bukti keseriusan calon anggota pembiayaan *murabahah* untuk melaksanakan transaksi dengan pihak BMT. Jaminan ini dapat berupa BPKB kendaraan bermotor (yang paling banyak) dan sertifikat tanah dan bangunan.

Untuk penilaian jaminan ini bagian *surveyor* akan melakukan cek fisik untuk kendaraan bermotor, yaitu melakukan

pengecekan terhadap nomor seri yang ada di kendaraan dengan yang ada di BPKB. Jika sesuai maka kendaraan tersebut dapat dijadikan sebagai jaminan. Berbeda dengan pengecekan jaminan tanah, bagian *surveyor* akan mengonfirmasi keabsahan kepemilikan tanah kepada pemilik tanah tersebut secara langsung. Sebagaimana yang dikatakan oleh Bapak Eko: “Saya itu kalau survey tanah sampai saya datangi rumah pemiliknya mbak, trus saya cari tahu ahli warisnya, biar semuanya *clear* (jelas).”⁷⁸

Jika dilihat dari segi ekonomis, pihak BMT menentukan besarnya jumlah pembiayaan 60% dari harga pasaran. Khususnya untuk jaminan kendaraan bermotor, karena kendaraan bermotor setiap tahunnya mengalami penyusutan nilai guna. Namun, apabila calon anggota pembiayaan *murabahah* sudah pernah melakukan transaksi pembiayaan dengan pihak BMT dan dinilai lancar dalam hal angsuran, maka penaksiran nilai jaminan akan disesuaikan dengan kebutuhan calon anggota pembiayaan *murabahah* selama jaminan tersebut masih *marketable* (laku dipasaran).

4) *Capital* (Modal)

Analisis modal ini dilakukan untuk mengetahui jumlah modal usaha calon anggota pembiayaan *murabahah*. Apakah modal tersebut sebagian besar milik sendiri atau berasal dari

⁷⁸ *Ibid.*,

pinjaman. Jika modal tersebut sebagian besar milik sendiri, maka kemampuan calon anggota pembiayaan *murabahah* dalam hal menyimpan uang akan semakin tinggi. Sehingga mengindikasikan kemampuan mengagur yang semakin baik.

Analisis modal ini juga bertujuan untuk mengetahui apakah calon anggota pembiayaan dapat mengelola uang dengan baik atau tidak. Semakin baik pengelolaan uang, akan semakin besar pula pengajuan pembiayaannya direalisasi.

Karena calon anggota pembiayaan yang mengajukan pembiayaan *murabahah* kebanyakan dari pengusaha mikro (biasanya tidak mempunyai laporan keuangan), maka bagian *surveyor* hanya mewawancarai calon anggota pembiayaan *murabahah* kemudian memperkirakan kekuatan modal yang dimiliki calon anggota *murabahah*.

5) *Condition* (Kondisi)

Analisis kondisi dilakukan untuk mengetahui kondisi usaha yang dijalankan oleh calon anggota pembiayaan *murabahah*. Jika usaha yang dijalankan mempunyai prospek yang baik, maka ini megartikan bahwa calon anggota mampu mengembalikan pembiayaan yang diberikan oleh BMT.

Analisis ini dapat dilakukan dengan cara melihat kondisi lingkungan yang terjadi saat ini. Sebagaimana yang dikatakan Bapak Baderi:

Begitu juga dengan pengusaha. Usahanya nanti prospek apa ndak. Misal, calon anggota mau beli rombongan es gitu ya, la wong ini musim hujan, lucu kan, mau jualan es bagaimana wong setiap hari hujan. Seperti itu, ya itu yang kita perhatikan. Jadi prospek usaha mereka akhirnya kan terkait dengan angsuran.⁷⁹

Sebagaimana yang dijelaskan di atas, bahwa calon anggota pembiayaan *murabahah* sebagian besar berasal dari kalangan pengusaha mikro (pertanian, peternakan, perikanan, pedagang keliling, dll). Jadi, kebanyakan terkait kondisi alam yang terjadi saat itu.

c. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Sebagaimana diketahui bahwa dalam setiap pembiayaan diperlukan adanya pertimbangan serta kehati-hatian agar kepercayaan yang merupakan unsur utama dalam pembiayaan benar-benar terwujud. Sehingga pembiayaan yang diberikan dapat mengenai sasaran dan terjamin pengembalian pembiayaan tersebut tepat pada waktunya sesuai dengan apa yang tertera pada akad perjanjian.

Pembiayaan bermasalah, mengakibatkan terancamnya kelangsungan hidup suatu BMT. Karena sumber penghasilan utama BMT berasal dari bagi hasil, margin, dan *fee* dari anggota pembiayaan. Selain mendapatkan bagi hasil, margin dan *fee* dari anggota pembiayaan, BMT mempunyai kewajiban untuk memberikan sebagian keuntungan tersebut untuk anggota penyimpan sebagaimana

⁷⁹ Wawancara Manajer BMT Harapan Ummat Tulungagung, Bapak Baderi, tanggal 20 April 2015

yang telah disepakati. Karena sebagian besar dana pembiayaan berasal dari anggota penyimpan. Sehingga apabila BMT tidak dapat melaksanakan kewajibannya terhadap anggota penyimpan, maka terjadilah wanprestasi yang fatalnya akan membuat anggota kecewa dan akhirnya membuat siklus dana di BMT menjadi berantakan.

Pada setiap lembaga keuangan, pasti terdapat pembiayaan bermasalah, tak terkecuali dengan BMT Harapan Ummat Tulungagung. Menurut Manajer, ada beberapa faktor yang dapat menjadi penyebab timbulnya pembiayaan bermasalah pada BMT Harapan Ummat Tulungagung, diantaranya:

1) Faktor Internal

Menurut manajer BMT, faktor terjadinya pembiayaan bermasalah yang dikarenakan faktor internal sangat minim. Karena, dalam melaksanakan tugasnya, bagian survey sangat berhati-hati dalam menganalisa calon anggota pembiayaan *murabahah* dan sangat berupaya untuk meminimalisir resiko.

2) Faktor Eksternal

Disamping faktor internal, faktor-faktor yang paling banyak berpengaruh sebagai faktor yang mengakibatkan pembiayaan bermasalah adalah dari faktor eksternal, diantaranya:

- a) Kondisi ekonomi anggota pembiayaan *murabahah* yang menurun. Kondisi ini bisa di akibatkan karena:

- (1) Bencana alam yang menerjang usaha anggota pembiayaan *murabahah*. Seperti banjir, angin ribut, dan kebakaran. Bencana ini berimbas kepada terganggunya usaha anggota pembiayaan *murabahah*, sehingga anggota pembiayaan *murabahah* tidak dapat melanjutkan kegiatan usahanya yang mengakibatkan anggota tidak sanggup lagi melanjutkan angsuran maupun mengembalikan pembiayaan kepada pihak BMT.
- (2) Kondisi kesehatan anggota pembiayaan *murabahah* yang menurun. Karena kondisi ini, anggota pembiayaan *murabahah* tidak dapat bekerja atau menjalankan usahanya, sehingga sumber utama pemasukan anggota pembiayaan *murabahah* menjadi labil. Fatalnya hingga ia tidak dapat mengembalikan pembiayaan tersebut.

Faktor-faktor di atas merupakan penyebab-penyebab pembiayaan bermasalah di BMT Harapan Ummat Tulungagung. Untuk menanggulangi pembiayaan bermasalah yang terjadi pihak BMT melakukan beberapa tindakan, diantaranya:

- 1) Melakukan teguran dengan cara melakukan silaturahmi ke rumah anggota pembiayaan *murabahah*. Atau Mengirimkan surat tagihan kepada anggota pembiayaan *murabahah* yang berisi jumlah pembiayaan yang belum dikembalikan beserta denda yang dikenakan kepada anggota pembiayaan *murabahah* tersebut. Hal

ini biasanya dilakukan pada bulan ke-3 setelah anggota pembiayaan dinyatakan sebagai anggota pembiayaan “macet”. Besarnya denda, dihitung 2,5% dari total sisa pembiayaan, namun pelaksanaannya denda tersebut dapat ditawar (nego).

- 2) *Rescheduling* (penjadwalan kembali). Penjadwalan kembali ini dilakukan untuk memperpanjang jangka waktu pinjaman, misal dalam akad 6 bulan menjadi 1 tahun atau memperpanjang (memperbanyak) jumlah pembayarannya, misal pembayaran 12 kali menjadi 24 kali, yang mengakibatkan semakin mengecilnya jumlah angsuran.
 - 3) Melakukan penjualan jaminan. Apabila kedua cara diatas sudah tidak dapat menanggulangi pembiayaan bermasalah anggota, maka pihak BMT dengan berat hati akan meminta anggota pembiayaan untuk menjual barang jaminan secara *ridho bi ridho*, guna melunasi sisa pembiayaan di BMT. Namun, apabila harga penjualan lebih dari sisa pembiayaan, maka pihak BMT akan mengembalikannya kepada anggota pembiayaan.
2. Pelaksanaan Akad Pembiayaan *Murabahah* pada Syarikat Takaful Ibnu Affan (Ibnu Affan Islamic Cooperative Ltd) Cabang Sungai Kolok Narathiwat Thailand Selatan.

Sebagaimana manajer BMT Harapan Ummat Tulungagung mendefinisikan *murabahah* sebagai akad pembiayaan dengan cara jual beli, manajer Syarikat Takaful Ibnu Affan juga mendefinisikan

murabahah sebagai akad pembiayaan dengan cara jual beli. Begitu juga tujuan pembiayaan *murabahah* tersebut dilaksanakan untuk membiayai kebutuhan konsumtif dan juga produktif. Kebutuhan konsumtif anggota pada Syarikat kebanyakan adalah untuk membeli kendaraan bermotor, seperti mobil dan motor, serta untuk memenuhi kebutuhan instansi pendidikan, sedangkan kebutuhan produktif kebanyakan dialokasikan untuk para pekebun karet.⁸⁰

Untuk mengetahui pelaksanaan akad pembiayaan *murabahah* yang lebih jelas lagi, peneliti akan memaparkannya melalui 3 tema utama, yaitu:

a. *Prosedur Pembiayaan Murabahah*

Tahap pertama dalam prosedur pembiayaan *murabahah* pada Syarikat Takaful Ibnu Affan adalah pengajuan pembiayaan. Pada saat mengajukan pembiayaan *murabahah* calon anggota pembiayaan *murabahah* harus memenuhi persyaratan berupa:

- 1) Telah menjadi anggota simpanan pada syarikat minimal 1 tahun (12 bulan)
- 2) Minimal simpanan yang ada di syarikat 20% dari jumlah pembiayaan yang diajukan/harga barang yang dibutuhkan

disamping itu, calon anggota pembiayaan *murabahah* juga diwajibkan melengkapi dokumen-dokumen yang dipersyaratkan

⁸⁰ Wawancara Manajer Syarikat Takaful Ibnu Affan, Bapak Abdullah, tanggal 09 September 2014.

untuk mengajukan pembiayaan berupa: KTP, Akta Kelahiran, dan surat bukti jaminan.

Pada saat pengajuan pembiayaan ini, pihak syarikat menjelaskan mengenai pelaksanaan akad *murabahah* yang sesuai dengan syariat islam, dimana nantinya anggota pembiayaan *murabahah* dituntut untuk mengikuti aturan yang telah ditetapkan dalam pelaksanaan pembiayaan *murabahah* di syarikat. Sehingga apabila terjadi perwujudan permohonan pembiayaan *murabahah* tersebut, pembiayaan ini dapat dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Calon anggota pembiayaan mengisi formulir pengajuan pembiayaan *murabahah* yang nantinya akan ditindak lanjuti oleh pihak syarikat dengan menganalisis permohonan pembiayaan *murabahah* tersebut dengan jalan melakukan survey ke rumah calon anggota pembiayaan *murabahah* guna melakukan wawancara yang lebih mendalam, yang mana akan di jelaskan pada tema berikutnya.

Hasil survey yang didapatkan oleh pihak syarikat akan dirapatkan terlebih dahulu untuk menentukan apakah pengajuan pembiayaan *murabahah* tersebut diterima atau tidak. Permohonan pembiayaan *murabahah* akan diterima apabila hasil analisis 5C sebagian besar dimiliki oleh calon anggota pembiayaan *murabahah*.

Ketika permohonan pembiayaan *murabaha* calon anggota pembiayaan disetujui, tahap selanjutnya adalah pengadaan barang

yang dibutuhkan oleh calon anggota pembiayaan *murabahah*. Cara pengadaan barang pada Syarikat Takaful Ibnu Affan ada 2 cara, yaitu:

- 1) Pihak Syarikat mengadakan/membelikan barang secara langsung ke toko yang menyediakan barang yang dibutuhkan, dengan ditemani oleh anggota pembiayaan *murabahah*, sehingga anggota pembiayaan *murabahah* dapat memilih barang yang cocok dengan kriterianya. Biasanya cara ini dilakukan untuk mengadakan barang yang sifatnya konsumtif, seperti mobil.
- 2) Pihak syarikat mewakilkan pengadaan barang kepada Ketua Kumpulan Anggota untuk mendampingi anggota pembiayaan *murabahah* mengadakan barang yang dibutuhkan. Cara ini biasa disebut dengan *wakalah*. Biasanya cara ini digunakan untuk mengadakan barang yang sifatnya produktif.

Setelah pengadaan barang selesai, baru diadakan penandatanganan akad.

Dalam menentukan jumlah keuntungan, pihak syarikat menentukan jumlah keuntungan sebesar 15% dari harga pokok barang⁸¹. Contoh kasus:

Pak Ibrohim membutuhkan sebuah motor, karena ia tidak mempunyai uang yang cukup, maka ia mengajukan pembiayaan *murabahah* kepada Syarikat Takaful Ibnu Affan. setelah dilakukan

⁸¹ *Ibid.*,

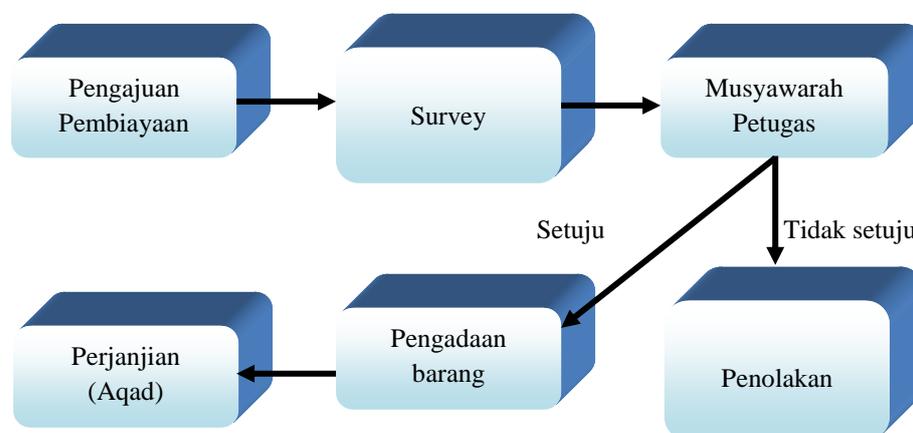
survey oleh pihak syarikat, Pak Ibrohim layak untuk diberi pembiayaan dan kemudian pihak syarikat membelikan motor yang diinginkan oleh Pak Ibrohim. Kemudian, pihak syarikat merinci harga jual syarikat kepada Pak Ibrohim sebagai berikut:

1. Harga Pokok Motor	₹ 60.000
2. Uang Muka	₹ <u>20.000</u>
Harga pokok-uang muka	₹ 40.000
3. Keuntungan (15% x ₹ 40.000)	₹ <u>6.000</u>
Harga jual	₹ 46.000

Jadi, harga jual syarikat kepada Pak Ibrohim adalah sebesar ₹ 46.000, dan Pak Ibrohim akan mengangsurnya selama 2 tahun, jadi, pada setiap bulan, Pak Ibrohim harus membayar kepada syarikat sebesar ₹ 1.917.

Secara garis besar, prosedur pembiayaan pada Syarikat takaful Ibnu Affan, dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 4.4 Skema Prosedur Pembiayaan *Murabahah* Di Syarikat Takaful Ibnu Affan (Ibnu Affan Islamic Cooperative Ltd)



Sumber: wawancara manajer Syarikat Takaful Ibnu Affan (Ibnu Affan Islamic Cooperative).⁸²

b. Pelaksanaan analisis 5C

Pada Syarikat Takaful Ibnu Affan, dalam menilai kelayakan calon anggota pembiayaan *murabahah* untuk menerima pembiayaan dari Syarikat, perangkat yang digunakan untuk menilai adalah 5C sebagaimana yang digunakan oleh BMT Harapan Ummat Tulungagung.

Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan 5C, maka peneliti akan menjelaskannya sebagai berikut:

1) *Character* (Karakter)

Untuk menilai karakter calon anggota pembiayaan *murabahah*, hal yang pertama dilakukan adalah mengumpulkan biodata dari calon anggota pembiayaan

⁸² Wawancara Manajer BMT Harapan Ummat Tulungagung, Bapak Baderi, tanggal 20 April 2015

murabahah tersebut. Biodata yang dibutuhkan mencakup: nama, nama panggilan, umur, no KTP, tempat tanggal lahir, pendidikan terakhir, status perkawinan, alamat rumah, alamat tempat kerja, dan jumlah anak⁸³. Selain itu, bagian *surveyor* juga bertanya mengenai apakah calon anggota pembiayaan masih punya tanggungan di di syarikat maupun instansi lain. Pun petugas juga bertanya mengenai jumlah tabungan yang ada di syarikat dan berapa bath calon anggota pembiayaan *murabahah* menabung di syarikat.

2) *Capacity* (Kemampuan)

Analisis kemampuan pada Syarikat Syarikat Takaful Ibnu Affan menilai kemampuan calon anggota pembiayaan dalam hal mengembalikan pembiayaan yang diberikan. Petugas survey mewawancarai calon anggota pembiayaan *murabahah* mengenai jumlah penghasilan (suami dan istri) utama dan sampingan dan pengeluaran-pengeluaran apa saja yang dipakai untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga, membayar tanggungan lain, membayar sewa (jika rumah atau tempat usaha bukan milik pribadi). Kemudian dari informasi tersebut petugas dapat mengetahui apakah penghasilan calon anggota pembiayaan *murabahah* tersisa atau sebaliknya (kurang) untuk menutupi kebutuhan-kebutuhannya.

⁸³ Syarikat Takaful Ibnu Affan (Dokumen tidak dipublikasikan)

3) Collateral (jaminan)

Jenis jaminan pada Syarikat Takaful Ibnu Affan ada 2, yaitu jaminan berupa gerai tanah dan jaminan orang (orang biasa maupun pegawai kerajaan). Benda bergerak seperti mobil tidak dapat dijadikan sebagai jaminan. Sebagaimana yang dikatakan Bapak Abdullah:

Boleh untuk jaminan, satu gerai tanah deh, kemudian pegawai kerajaan, supo kato ustadz kerajaan. Harta gerok tok leh buwat jaminan. Kerane supo kato kereto kemalangan, harga turun.⁸⁴ (Yang boleh dijadikan jaminan, pertama: tanah, kemudian pegawai kerajaan, seperti guru kerajann/PNS. Harta bergerak tidak boleh dijadikan jaminan. Karena apabila mobil mengalami kecelakaan, maka harga akan turun).

Dapat disimpulkan bahwa alasan syarikat tidak menerima jaminan berupa benda bergerak adalah benda bergerak rawan terjadi kerusakan dan harga setiap tahunnya menyusut.

Besarnya pembiayaan biasanya juga tergantung pada harga taksir jaminan. Di syarikat, besarnya pembiayaan biasanya maksimal 80% dari harga taksir jaminan.⁸⁵

Untuk mengetahui keabsahan daripada jaminan, petugas survey akan mengeceknya melalui sertifikat tanah (jaminan tanah) kemudian mengetahui tempat jaminan berada, ahli waris, dan sekaligus menaksir harga jaminan tersebut untuk

⁸⁴ Wawancara Manajer Syarikat Takaful Ibnu Affan (Ibnu Affan Islamic Cooperative Ltd), Bapak Abdullah, tanggal 09 September 2014

⁸⁵ *Ibid.*,

mengetahui apakah jaminan tersebut dapat mengkaver pembiayaan yang diberikan.

4) *Capital* (Modal)

Analisis modal pada Syarikat Takaful Ibnu Affan bertujuan untuk mengetahui apakah tanah/rumah/toko/usaha yang dimiliki calon anggota pembiayaan *murabahah* merupakan milik sendiri ataupun menyewa. Juga apakah calon anggota pembiayaan *murabahah* memiliki harta berharga lainnya seperti mobil. Selain itu, petugas juga menanyakan mengenai apakah calon anggota pembiayaan *murabahah* mempunyai tabungan di lembaga lainnya.

5) *Project and condition* (Usaha dan kondisi)

Pada analisis ini, petugas akan bertanya mengenai kekuatan calon anggota pembiayaan *murabahah* dalam hal mengangsur, kondisi keuangan calon anggota pembiayaan *murabahah* setelah digunakan untuk mengangsur, jangka waktu pembiayaan serta kondisi usaha calon anggota pembiayaan *murabahah*.

c. Pelaksanaan Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah yang terjadi di Syarikat Takaful Ibnu Affan berupa macetnya pembayaran kembali anggota pembiayaan *murabahah* kepada syarikat. Hal ini disebabkan karena beberapa faktor:

- 1) Keadaan ekonomi anggota pembiayaan *murabahah* melemah dikarenakan:
 - a) Sakit, yang menyebabkan anggota pembiayaan *murabahah* tidak dapat bekerja lagi.
 - b) Usaha yang dijalankan mengalami kebangkrutan, sehingga anggota pembiayaan tidak mampu lagi untuk mengembalikan pembiayaan yang diberikan kepadanya.
- 2) Berpindah tempat tinggal tanpa pemberitahuan kepada pihak syarikat.⁸⁶

Untuk mengatasi pembiayaan bermasalah tersebut, pihak syarikat mempunyai kebijakan-kebijakan sebagai berikut:

- 1) Apabila anggota pembiayaan tidak membayar 1 bulan, maka pihak syarikat akan menghubunginya lewat telepon guna memberi teguran dan mencari tahu mengenai alasan anggota pembiayaan *murabahah* itu tidak membayar pada bulan tersebut.
- 2) Apabila anggota pembiayaan *murabahah* tidak membayar untuk kedua kalinya atau masuk bulan kedua tidak membayarkan angsurannya, pihak syarikat akan mengirimkan surat kepada anggota pembiayaan *murabahah* tersebut, dan mengenakan denda sebesar 50 Bath/satu surat.

⁸⁶ *Ibid.*,

- 3) Apabila sudah masuk bulan ketiga anggota pembiayaan *murabahah* belum juga melakukan pembayaran kembali kepada pihak syarikat, maka pihak syarikat akan mengadakan kunjungan ke rumah anggota pembiayaan *murabahah* tersebut untuk melakukan negoisasi/rundingan dengan anggota pembiayaan tersebut. Biasanya hal yang dirundingkan adalah mengenai *rescheduling* atau penjadwalan kembali mengenai angsurannya/pembayarannya.
- 4) Apabila telah dilakukan penjadwalan ulang, namun anggota pembiayaan tidak kunjung membayar juga, maka pihak syarikat terpaksa mengadukannya ke pengadilan untuk dapat menjual jaminan. Sebagaimana yang dikatakan oleh Bapak Abdullah:

Care-care untok masalah ahli tak baya balik, yang pertamonyo mase bulan pertama ahli tak baya, syarikat buwat sambungan talipon kepada ahli untok buwat peringate, cari tahu sebab gapo ahli tak boleh baya, lepah tu masuk bulan kedua, ahli tak bayar semulo, syarikat hantar surak ke rumoh ahli yang berisikan tagihan lah, dan ahli keno baya 50 bath untok satu surak. Lepah daripado tu, kalaulah ahli tak baya lagi, pegawai syarikat dok pegi rumoh ahli guno cakap masalah tu, macam mano boleh bayar semulo, buwat tambahan mase, macam tu lah, pah tu kalau ahli tokse baya lagi, syarikat keno lapo masalah ni kepada hakim, barulah lepah tu, harta jaminan ahli boleh jual hok syarikat.⁸⁷ (cara-cara untok menanggulangi masalah anggota yang tidak mengangsur, yang pertama pada bulan pertama anggota tidak mengangsur, syarikat biasanya menelepon anggota tersebut untok membuat peringatan dan mencari tahu sebab ia tidak mengangsur, masuk bulan kedua, anggota tidak mengangsur lagi, syarikat akan mengirim surat kepada anggota yang berisi jumlah tagihan

⁸⁷ *Ibid.*,

angsuran lah, dan anggota dikenakan biaya 50 bath untuk satu surat. Setelah itu, jika ahli tidak membayar lagi, maka pihak syarikat akan mendatangi rumah anggota untuk berbincang mengenai masalah itu, bagaimana cara anggota dapat mengangsur lagi dan syarikat akan menambahkan masa angsuran, seperti itu lah, setelah itu kalau anggota tidak mau membayar lagi, syarikat akan melaporkan masalah itu kepada pihak pengadilan, agar syarikat dapat menjual harta jaminan).

- 5) Setelah pengadilan menyetujui untuk melakukan penjualan barang, maka tahap selanjutnya adalah melakukan pelelangan jaminan sehingga anggota dapat dengan sempurna mengembalikan pembiayaannya setelah jaminan tersebut laku.

C. Pembahasan

1. Analisis Pelaksanaan Akad Pembiayaan *Murabahah* Pada BMT Harapan Ummat Tulungagung.

Berdasarkan hasil penelitian diatas, dapat diketahui bahwa pelaksanaan akad pembiayaan *murabahah* pada BMT Harapan Ummat Tulungagung sebagian besar atau bahkan seluruhnya menggunakan sistem pengembalian pembiayaan secara angsuran atau cicilan. Hal ini dikatakan boleh dan sah berdasarkan pendapat Sutan Remy Sjahdeini. Untuk mengetahui lebih lanjut mengenai pembahasan pelaksanaan akad pembiayaan *murabahah* pada BMT Harapan Ummat Tulungagung, peneliti akan membahasnya berdasarkan tema-tema berikut ini:

- a. Pelaksanaan Prosedur Pembiayaan *Murabahah*

Prosedur pembiayaan merupakan tahapan-tahapan yang harus dilakukan oleh lembaga keuangan dalam melaksanakan kegiatan

penyaluran dana. BMT Harapan Ummat Tulungagung melaksanakan prosedur pembiayaan *murabahah* sebagaimana berikut:

- 1) Pengajuan pembiayaan
- 2) Survey
- 3) Rapat komite pembiayaan
- 4) Pembelian barang/pencairan
- 5) Penandatanganan akad.

Selain misi untuk mendapatkan keuntungan, BMT Harapan Ummat Tulungagung mempunyai misi dakwah. Ini dibuktikan dengan pihak BMT melestarikan pengenalan pembiayaan berbasis syariah. Yaitu dengan cara menjelaskan dengan seksama mengenai pelaksanaannya pada saat calon anggota pembiayaan mengajukan permohonan pembiayaannya. Walaupun prosesnya lama dan terkesan berbelit-belit bagi masyarakat umum, namun pihak BMT mencermati keseluruhan proses tersebut guna mewujudkan pembiayaan berbasis syariah islam. Sehingga ketika calon anggota tidak berminat melanjutkan permohonan pembiayaan ke tahap selanjutnya, maka pihak BMT akan dengan terbuka menerima keputusan tersebut.

Pada saat proses pembelian barang, sebagaimana yang dijelaskan di atas, bahwa ada 2 cara pembelian barang. Yang pertama, pihak BMT akan secara langsung membelikan barang yang diinginkan oleh anggota pembiayaan *murabahah* pada *suplier*, dan yang kedua, dengan cara *wakalah*, yaitu pihak BMT akan memberikan sejumlah

uang sebanyak harga barang yang diinginkan calon anggota pembiayaan *murabahah*, kemudian anggota pembiayaan *murabahah* menunjukkan atau menyerahkan kwitansi bukti pembelian kepada pihak BMT.

Kedua cara ini dinilai telah memenuhi kriteria pembiayaan *murabahah* yang *syar'i*. Hal ini didasari oleh adanya syarat terbentuknya akad *murabahah* yaitu: Obyek ada pada waktu akad (jika pembelian dilakukan oleh BMT) atau kepemilikan barang oleh Lembaga Keuangan Syariah yang dibuktikan oleh dokumen pendukung (jika pembelian dilakukan dengan cara *wakalah*).

Dalam penentuan besarnya keuntungan, pihak BMT juga menerapkan kemaslahatan bersama, yaitu dengan adanya tawar-menawar dalam hal besar kecilnya keuntungan. Sehingga keputusan yang disepakati tidak merugikan kedua belah pihak. Karena kedua belah pihak sama-sama ikhlas/ridho.

Dengan adanya BMT Harapan Ummat Tulungagung ini, diharapkan masyarakat ekonomi mikro dapat semakin mengembangkan usahanya dan mencukupi kebutuhannya. Serta pengetahuan masyarakat muslim akan pembiayaan berbasis syariah islam semakin bertambah, dikarenakan pihak BMT telah berusaha keras untuk mewujudkan pembiayaan yang berbasis syariah dengan jalan dakwah dan mementingkan kemaslahatan anggota pembiayaan.

b. Pelaksanaan analisis 5C

Analisis 5C dipergunakan untuk menilai/mempertimbangkan kelayakan calon anggota pembiayaan *murabahah* sebagai penerima pembiayaan dari pihak BMT. Dalam proses analisis ini, bagian *surveyor* yang ditunjuk pihak BMT harus sangat hati-hati agar menekan terjadinya pembiayaan bermasalah. Kehati-hatian pihak *surveyor* dibuktikan dengan:

- 1) Ketika bagian *surveyor* mengadakan wawancara, dan mengulangi pertanyaan yang telah disampaikan, namun jawaban dari calon anggota pembiayaan *murabahah* terkesan berbeda, bagian *surveyor* akan mengadakan wawancara kepada tetangganya, dan itu tidak hanya pada satu orang, melainkan kepada lebih dari 3 orang. Ini dilakukan sebagai bahan tambahan pertimbangan kelayakan calon anggota pembiayaan *murabahah* untuk memenuhi kriteria *character* (karakter). Tidak hanya itu, ketika calon anggota pembiayaan *murabahah* berbelit-belit ketika ditanyai mengenai kebutuhannya, dan terkesan tidak jujur, dan terbuka, maka bagian *surveyor* akan mengkategorikannya ke dalam kriteria yang akhirnya kurang baik. Sehingga ini semua akan mempengaruhi realisasi atau tidaknya permohonan pembiayaan. perlu diketahui, kriteria *character* (karakter) merupakan kriteria utama yang menjadi bahan pertimbangan. Jadi, dapat diambil kesimpulan, ketika calon anggota pembiayaan

murabahah mempunyai kriteria seperti yang disebutkan di atas, maka, besar kemungkinan permohonan pembiayaannya ditolak oleh pihak BMT.

- 2) Dalam menganalisis *collateral* (jaminan), bagian *surveyor* tidak hanya menerima surat bukti jaminan (BPKB dan sertifikat tanah/bangunan), namun juga melakukan cek fisik (kendaraan bermotor), dan mendatangi pemilik tanah/bangunan, serta jika diperlukan mendatangi ahli waris daripada tanah/bangunan tersebut. Ini juga mengindikasikan bahwa bagian *surveyor* juga sangat berhati-hati dalam menerima jaminan.

Dari 5 aspek analisis 5C, jika 3 dari 5 aspek tersebut telah dimiliki oleh calon anggota pembiayaan *murabahah*, terutama dari aspek *character* (karakter), *capacity* (kemampuan), dan *collateral* (jaminan) terpenuhi, maka permohonan pembiayaan *murabahah* dapat direalisasi oleh pihak BMT.⁸⁸

Dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan analisis 5C di BMT Harapan Ummat Tulungagung, telah diterapkan sebagaimana yang dijelaskan dalam buku teori Kasmir (Manajemen Perbankan). Namun cara-cara yang ditempuh untuk mendapatkan semua data tersebut menggunakan kebijakan BMT tersendiri.

⁸⁸ Wawancara Bagian Survey BMT Harapan Ummat , Bapak Eko, tanggal 21 April 2015

c. Pelaksanaan Penyelesaian pembiayaan bermasalah

Tata cara penyelesaian pembiayaan bermasalah pada BMT Harapan Ummat Tulungagung, sangat mementingkan kemaslahatan bersama. Ini dibuktikan dengan adanya tawar-menawar dalam hal denda, kemudian juga adanya *rescheduling* (penjadwalan kembali) angsuran pembiayaan, yang mana ketika anggota pembiayaan *murabahah* terkena masalah dalam hal perekonomian, dapat lebih legowo dan merasa bebannya diringankan, namun di sisi lain ia tetap mempunyai tanggungjawab atas pembiayaan yang diberikan oleh BMT. Pada saat penjualan barangpun, pihak BMT secara perlahan-lahan mengajak anggota pembiayaan *murabahah* untuk menjual jaminannya guna melunasi pembiayaan yang diberikan oleh BMT disaat anggota pembiayaan *murabahah* sudah tidak bisa lagi mengembalikan pembiayaan tersebut.

Kebijakan BMT dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah dipandang sangat longgar. Dikarenakan pihak BMT tidak hanya mementingkan keuntungan saja, melainkan juga mementingkan kemaslahatan bersama dan yang paling penting adalah prinsip dakwah yang dimiliki BMT Harapan Ummat Tulungagung.

2. Analisis Pelaksanaan Akad Pembiayaan *Murabahah* Pada Syarikat Takaful Ibnu Affan (Ibnu Affan Islamic Cooperative Ltd) Cabang Sungai Kolok Narathiwat Thailand Selatan.

Berdasarkan hasil penelitian diatas, dapat diketahui bahwa pelaksanaan akad pembiayaan *murabahah* pada Syarikat Takaful Ibnu Affan (Ibnu Affan Islamic Cooperative Ltd) Cabang Sungai Kolok Narathiwat Thailand Selatan sebagian besar atau bahkan seluruhnya juga menggunakan sistem pengembalian pembiayaan secara angsuran atau cicilan. Hal ini dikatakan boleh dan sah berdasarkan pendapat Sutan Remy Sjahdeini. Untuk mengetahui lebih lanjut mengenai pembahasan pelaksanaan akad pembiayaan *murabahah* pada Syarikat Takaful Ibnu Affan (Ibnu Affan Islamic Cooperative Ltd) Cabang Sungai Kolok Narathiwat Thailand Selatan., peneliti akan membahasnya berdasarkan tema-tema berikut ini:

a. Pelaksanaan Prosedur Pembiayaan *Murabahah*

Prosedur pembiayaan *Murabahah* pada Syarikat Takaful Ibnu Affan (Ibnu Affan Islamic Cooperative Ltd) secara garis besar dapat digambarkan sebagai berikut:

- 1) Pengajuan Pembiayaan,
- 2) Survey,
- 3) Musyawarah Petugas,
- 4) Pengadaan Barang,
- 5) Perjanjian (Aqad).

Pada saat pengajuan pembiayaan, pihak syarikat menjelaskan tata pelaksanaan pembiayaan *murabahah* kepada calon anggota pembiayaan *murabahah*. Kedua belah pihak akan antusias dengan proses ini, dikarenakan keduanya menginginkan proses pembiayaan yang sesuai dengan syariat islam, mengingat kaum muslim merupakan kaum minoritas di negara Thailand dan dikarenakan masih kentalnya budaya islam di lingkungan/daerah tersebut.

Pengadaan barang yang dilaksanakan oleh pihak syarikat menggunakan 2 cara, yaitu pihak syarikat membelikan barang secara langsung bersama anggota pembiayaan *murabahah*, dan pihak syarikat mewakili pembelian barang tersebut kepada ketua kumpulan anggota untuk mendampingi anggota pembiayaan *murabahah* membelikan barang yang dibutuhkan/diinginkan oleh anggota pembiayaan *murabahah*. Kedua cara ini juga telah sesuai dengan ketentuan pelaksanaan pembiayaan *murabahah* secara syar'i, sebagaimana yang ada pada BMT Harapan Ummat Tulungagung.

Terkait pengambilan keuntungan oleh pihak syarikat, bahwa syarikat mengambil keuntungan sebesar 15% dari harga pokok. Namun anggota pembiayaan tidak dapat menawar jumlah keuntungan tersebut, dikarenakan sistem komputerisasi (*software*) yang dipakai oleh pihak syarikat. Sehingga, mau tidak mau anggota pembiayaan *murabahah* harus menerima keputusan dari pihak syarikat. Dinilai dari segi kemaslahatan berdasarkan data di atas, kemaslahatan hanya

terletak pada 1 pihak saja, yaitu pihak syarikat, sedangkan anggota pembiayaan hanya bisa pasrah dengan keputusan yang ada.

b. Pelaksanaan Analisis 5C

Penilaian kelayakan calon anggota pembiayaan *murabahah* pada Syarikat Takaful Ibnu Affan (Ibnu Affan Islamic Cooperative Ltd) menggunakan analisis 5C. Untuk mengetahui bahwa informasi yang diberikan calon anggota pembiayaan *murabahah* benar, petugas survey akan melakukan wawancara kepada suami dan/atau istri secara bergantian atau 2 petugas mewawancarai suami dan istri secara terpisah. Apabila jawaban dari kedua belak pihak sama, maka informasi yang diberikan oleh calon anggota pembiayaan *murabahah* bisa dipertanggungjawabkan. Untuk meyakinkan petugas survey, hal kedua yang dilakukan adalah mewawancarai sanak keluarga maupun tetangga daripada calon anggota pembiayaan *murabahah*.

Prinsip kehati-hatian merupakan prinsip utama yang digunakan untuk menganalisis/menilai kelayakan calon anggota pembiayaan *murabahah*. Karena, apabila prinsip kehati-hatian ini ditinggalkan, maka resiko yang dihadapi syarikat akan pembiayaan bermasalah di kemudian hari semakin besar.

Dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan analisis 5C di Syarikat Takaful Ibnu Affan (Ibnu Affan Islamic Cooperative Ltd) Cabang Sungai Kolok Narathiwat Thailand Selatan, telah diterapkan sebagaimana yang dijelaskan dalam buku teori Kasmir (Manajemen

Perbankan). Namun cara-cara yang ditempuh untuk mendapatkan semua data tersebut menggunakan kebijakan syarikat tersendiri.

c. Pelaksanaan Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Syarikat Takaful Ibnu affan (Ibnu Affan Islamic Cooperative Ltd), tidak mengenal istilah denda untuk mengatasi keterlambatan pembayaran kembali. Namun, pihak syarikat akan mengenakan biaya sebesar 50 bath/surat dan biaya perjalanan dari syarikat ke rumah anggota pembiayaan untuk mengganti biaya pengiriman surat tagihan tersebut.

Disamping itu, tata cara eksekusi (penjualan) jaminan haruslah berdasarkan keputusan yang ditetapkan oleh pengadilan. Jadi sebelum terjadi penjualan jaminan, pihak syarikat harus melapor terlebih dahulu kepada pengadilan kerajaan mengenai pembiayaan bermasalah, sehingga syarikat dapat menjual jaminan daripada anggota pembiayaan beermasalah, maupun pihak syarikat dapat melimpahkan kewajiban pengembalian pembiayaan kepada penjamin.

3. Analisis Persamaan dan Perbedaan Pelaksanaan Akad Pembiayaan *Murabahah* Pada BMT Harapan Ummat Tulungagung dan Syarikat Takaful Ibnu Affan (Ibnu Affan Islamic Cooperative Ltd) Cabang Sungai Kolok Narathiwat Thailand Selatan

Dari temuan penelitian dan pembahasan hasil penelitian di atas, peneliti menemukan beberapa persamaan dan perbedaan terkait pelaksanaan akad pembiayaan *murabahah* pada BMT Harapan Ummat

Tulungagung dan Syarikat Takaful Ibnu Affan (Ibnu Affan Islamic Cooperative Ltd) Cabang Sungai Kolok Narathiwat Thailand Selatan, yaitu:

a. Persamaan

- 1) Kedua lembaga sama-sama menerapkan prinsip pembiayaan 5C untuk menganalisis kelayakan calon anggota pembiayaan *murabahah*.
- 2) Kedua lembaga sama-sama menggunakan akad *wakalah* untuk pengadaan barang produktif atau jika lembaga tidak dapat membelikannya sendiri.

b. Perbedaan

Tabel 4.1 Perbedaan Pelaksanaan Akad Pembiayaan *Murabahah* pada BMT Harapan Ummat Tulungagung (BMT Harum) dan Syarikat Takaful Ibnu Affan (STIF)

KET	PERBEDAAN	
	BMT Harum	STIF
Syarat Pengajuan Pembiayaan	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak mempersyaratkan adanya tabungan apapun • Anggota baru dapat mengajukan pembiayaan 	<ul style="list-style-type: none"> • Tabungan mengendap di syarikat minimal 20% dari pembiayaan • Menjadi anggota syarikat minimal 1 tahun
Wakil pengadaan barang	<ul style="list-style-type: none"> • Anggota Pembiayaan 	<ul style="list-style-type: none"> • Ketua Kumpulan Anggota
Margin	<ul style="list-style-type: none"> • Dapat dinego 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak dapat dinego
Jaminan	<ul style="list-style-type: none"> • Barang bergerak (mobil, motor, dll) • Barang tidak bergerak (tanah dan bangunan) 	<ul style="list-style-type: none"> • Barang tidak bergerak (tanah) • Pegawai Kerajaan dan orang biasa
Keterlambatan angsuran	<ul style="list-style-type: none"> • Denda 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengganti biaya pembuatan dan pengiriman surat
Tahapan penyelesaian pembiayaan bermasalah	<ul style="list-style-type: none"> • Teguran • Silaturahmi • <i>Rescheduling</i> • Eksekusi jaminan 	<ul style="list-style-type: none"> • Teguran • Silaturahmi • <i>Rescheduling</i> • Pengadilan

		<ul style="list-style-type: none"> • Eksekusi jaminan/ pengalihan pembiayaan
--	--	---

Keterangan:

- 1) Terkait persyaratan dalam pengajuan pembiayaan, pihak BMT Harapan Ummat tidak mempersyaratkan simpanan apapun pada saat pengajuan pembiayaan. Sedangkan pada Syarikat Takaful Ibnu Affan (Ibnu Affan Islamic Cooperative Ltd) mempersyaratkan adanya simpanan pada syarikat minimal 20% dari pembiayaan atau harga barang.
- 2) Saat pengadaan barang, *wakil* daripada BMT adalah anggota pembiayaan *murabahah* itu sendiri, sedangkan pada syarikat, *wakilnya* adalah ketua kumpulan anggota.
- 3) Penentuan besarnya keuntungan yang diharapkan oleh pihak BMT Harapan Ummat tidak mengikat, maksudnya keuntungan tersebut dapat ditawarkan oleh anggota pembiayaan *murabahah* jika ia merasa keberatan sampai kedua belah pihak sepakat satu sama lain, sedangkan pada Syarikat Takaful Ibnu Affan (Ibnu Affan Islamic Cooperative Ltd) besarnya keuntungan yang ditetapkan bersifat mengikat, artinya anggota pembiayaan *murabahah* tidak dapat menawar lagi, sehingga menuntut anggota pembiayaan *murabahah* menyetujuinya.
- 4) Jaminan yang digunakan di BMT Harapan Ummat dapat berupa benda bergerak (motor, mobil, dll) dan benda tidak bergerak

(tanah), sedangkan pada Syarikat Takaful Ibnu Affan (Ibnu Affan Islamic Cooperative Ltd) jaminan dapat berupa benda tidak bergerak (tanah) dan orang (orang biasa dan/atau pegawai keajaan)

- 5) Pada saat anggota pembiayaan terlambat membayar atau bahkan tidak membayar selama beberapa bulan, pihak BMT maupun syarikat akan mengirimkan surat tagihan. Dalam surat BMT berisi jumlah tagihan angsuran dan juga denda yang dikenakan, sedangkan surat syarikat hanya berisi jumlah tagihan, namun anggota pembiayaan *murabahah* diwajibkan mengganti biaya pembuatan dan pengiriman surat.
- 6) Dalam hal penyelesaian masalah, tahapan-tahapan penyelesaian masalah pada BMT Harapan Ummat adalah teguran via telepon, pengiriman surat tagihan, *rescheduling*, dan penjualan jaminan. Sedangkan pada Syarikat Takaful Ibnu Affan (Ibnu Affan Islamic Cooperative Ltd) tahapannya adalah teguran, pengiriman surat tagihan, *rescheduling*, pengadilan dan penjualan jaminan atau pengalihan pembiayaan kepada penjamin.