

Daftar Pertanyaan Wawancara pada Penelitian tentang Perbandingan Pelaksanaan Akad Pembiayaan *Murabahah* dengan Pembiayaan *Murabahah bil Wakalah* (Studi Kasus BMT UMY dan BMT BIF Yogyakarta)

Marketing dan Manajer

1. Bagaimana praktik atau pelaksanaan pembiayaan *murabahah* di BMT BIF?
2. Bagaimana status kepemilikan barang pada saat akad?
3. Bagaimana pengungkapan harga pokok dan margin kepada nasabah?
4. Bagaimana sifat pemesanan barang oleh nasabah?
5. Apa tujuan dari pembiayaan *murabahah* di BMT BIF?

Nasabah

1. Bagaimana alur pembiayaan *murabahah* di BMT BIF, tolong ceritakan!
2. Apa saja persyaratan untuk melakukan pembiayaan *murabahah*?
3. Apa yang bapak/ibu butuhkan sehingga melakukan pembiayaan *murabahah*?
4. Pada saat melakukan pembiayaan *murabahah*, apakah pihak BMT ini mewakilkan pembelian barang? Bagaimana alurnya? Tolong ceritakan!

HASIL WAWANCARA

Narasumber : Muhammad Itsnan Kurniawan

Jabatan : Marketing Internal BMT UMY

Wawancara pada tanggal 01 Maret 2017 pukul 10.06 WIB

Bagaimana pelaksanaan pembiayaan murabahah di BMT UMY?

Pelaksanaan pembiayaan murabahah ada beberapa skema bisa dibaca di skema sudah bisa dipahami yang dimana murabahah dengan akad jual beli. Yang pertama mitra datang ke bmt kalo di bmt namanya mitra kalo di bank namanya nasabah. Nah mitra dtg ke bmt dan menyatakan kebutuhan yang diinginkan, saya butuhnya ini, biasanya edukasi tentang ekonomi syariah masih rendah, orang dtg kesini, mas saya butuh uang untuk ini, untuk apa pak? Ya pokoknya sekian, biasanya digali itu susah sekali karena mereka pingin menerima uang setelah kita gali ternyata bisa muncul, misalnya 20jt untuk beli kendaraan beli ini beli ini, tapi maunya berbentuk uang kadang seperti itu, makanya kita gali apa yang dia inginkan ke kami mitra sampaikan dulu. Misalnya sudah, dilengkapi beberapa syarat, ada beberapa syarat, nanti saya sampaikan. Kemudian apabila ada di acc kami ke supplier kami, yang beberapa sudah ada menjalinan supplier kan seperti mobil motor dan sebagainya kayak untuk laptop smartpon ada supplier kami tapi kayak untuk barang barang tertentu kayak kulkas tv dan sebagainya kan kita harus membeli juga nah kita beli kesana kemudian barangnya diantar ke kami, barangnya sepenuhnya kami kuasai kami miliki nah kemudian kita sampaikan ke mitra, ini lho barangnya sudah datang, kemudian nomer 5 itu akad jual beli dan serah terima dalam posisi barang yang sudah dimiliki penuh oleh BMT untuk kita jual ke mitra, disitu kita mau harga berapapun insya Allah sudah syari sudah sah secara jual beli. Jadi bagaimana praktik atau pelaksanaannya, kalo praktik pelaksanaannya biasanya kalo diawal mitra menyampaikan ini maunya berbentuk uang, itu sudah kita tolak dari awal, kita bisa pak kalo ga mau dengan aturan kami, ya mohon maaf kebanyakan juga ada yang justru dengan seperti ini justru dia senang, oh iya mas pokoknya saya sepenuhnya pasrahkan sini saya maunya yang penting syariah, ada yang seperti itu jadi macem macem mbak.

Sejauh mana pangsa pasar operasional BMT UMY? Apakah sampai ke pasar-pasar tradisional?

Pangsa pasarnya sebenarnya kami kan lahir dari fakultas ekonomi umy kemudian pasarnya awalnya kan mahasiswa dosen karyawan seperti itu cuman seiring berjalannya waktu kan kita ekspansi ke kantor sleman, kemudian kita punya kantor pusat di jalan ibu ruswo, mengharuskan kita memposisikan diri bmt ada di masyarakat tidak hanya ada dilingkungan civitas akademika umy jadi kita masuk ke pasar, ada warung, kumpulan kelompok-kelompok pengajaian, kita dengan harapan hadirnya kami menjadi solusi untuk yang harus pembiayaan itu ya dengan sesuai syari. Kebanyakan juga tabungan mbak, simpanan. Jadi misalnya hasil jual beli dalam sehari di tabungannya dia, besarnya dia mungkin 40ribu, hadirnya bmt itu sangat menolong nanti ada marketing yang datang ngambillin uang 40ribu per hari kalo kalikan 30 itu ada berapa kan 1juta 200, itu sangat tergantung . ketika uang itu ga kita ambil mereka akan menggunakan seperti itu, jadi pansa pasarnya lluas, dosen karyawan mahasiswa umum pasar.

Bagaimana dengan pedagang paar yang ingin membeli barang kebutuhan dagangannya dalam jumlah item banyak?

Kebetulan saya sendiri kan di internal ya mbak jadi tidak kasus seperti ini tapi yang saya tau dari rekan saya, grup kami marketing kalo beliin dagangan kalo ga sayur, krecek atau apa gitu mbak, jadi itu tu barang barang yang dijual belikan di pasar seperti itu, dan dia menemani untuk membeli tapi ketika menemani itu tetep yang ngasih ya orang bmt dan ini hanya yang mana seperti itu.

Lalu penandatanganan akadnya setelah atau sebelum barang ada?

Jadi biasanya di kami, setelah semuanya, baru secara resmi di akad. Karena Sebenarnya esensi dari akad transaksi sudah terjadi ketika dalam praktiknya. Ketika misalkan pengajuan 20jt untuk membeli ini ini ini ketika kami baelikan kemudian kami jualkan kami sampaikan barangnya kesini kemudian pak akadnya secara resmi besok ya, nah secara akad itu kan tertulisnya besok Cuma kan secra di lapangan ketika pak ini saya jual ke bapak sekian untuk jelasnya besok di akad, ada tulisannya maksudnya , itu besok seperti itu, ya sebenarnya udah akad jual beli, jadi setelah biasanya.

Apakah nasabah diberi salinan akad?

Untuk salinan akad, kalo di kami kebetulan tidak dikasih cuman ada beberapa yang foto atau minta salinan itu biasanya lebih kepada angsuran per bulan berapa to, kan di akad ada to angsiran perbulan.

Bagaimana status kepemilikan barang pada saat akad?

Bmt sudah beli dulu, makanya ada beberapa supplier kami sudah bekerja sama bersama kami bahkan cashback pun kami berikan ke mitra walaupun yang beli sebenarnya kan kami, kalo saya beli motor, motor itu muncul cashback mbak kalo beli cash, 200rb misalkan seperti itu, harusnya kan 200rb dari dealer untuk kami, orang yang beli kami, cash gitu kan, tapi biasanya yang beli kami, kami jual ke ini tetep, bu ini tadi saya mendapatkan harga perolehan harganyaaa 15juta dipotong 200 harga perolehan di akad itu ditulis harga perolehan 14jt 800 tapi ada beberapa yang mungkin kami dulu pernah harga perolehannya tetep 15jt, 200 nya ambil, dulu sebelum kami berhijrah seperti itu tapi pada saat ini, ini semuanya milik ini, maka kami ingin jujur kesini, kan di murabahah ada beberapa macem ya mbak ya, ada murabahah yg menyebutkan harga perolehahn, ada yang menyebutkan, ada yg tidak menyebutkan harga perolehan nah kita termasuk yang menyebutkan. Kami memperoleh harga perolehan sekian kami mengambil keuntungan sekian seperti itu. Kalo sepakat suka sama suka oke, dibagi jangka waktu sudah bisa.

Bagaimana pengungkapan harga pokok dan margin?

Pengungkapan harga pokok dan margin biasanya sebelum barang ada, biasanya orang kan tanya simulasi, mas kalo aku pembiayaan motor ini atau senilai sekian itu berapa ya angsurannya, kan seperti itu, sekian pak, ooo, tapi bisa nego, mungkin sekian pak, oh iya saya sepakat, seperti itu. Diomongin saat akadnya kan tertulis secara tulisan, ini pak ya seperti yang kemarin diomongkan ya, ini angsurannya sekian, jadi dia sudah tau di akad itu saat sebelum pengajuan biasanya. Cuman kan kalo di pengajuan kan secara blatnya ya mbak ya, waktu tanya tanya kan mungkin motornya sekitar 15jt tapi penyampaian setelah akad 14jt 800 itu kan nanti ada angka yang berbeda kan, nah angka yang berbeda itu jelasnya di akad. Jadi di awal tanya tanya kan perkiraannya sekian tapi di akad sudah pasti. Angkanya sekian koma 666.

Bagaimana supplier yang tidak bekerja sama?

Kalo supplier yang belum kerja sama atau barang di supplier kami tidak ada, itu biasanya kami ada marketing kami yang membelikan, asal aja membelikan dan itu kita menawar juga, itu kan untuk produk produk baru, dan kalo untuk khas seperti montor second dan sebagainya kita pun juga tidak mempekanankan mitra berhubungan dengan ini, jadi hanya secara mas saya pingin motor second disana mas, menunjukkan aja disana, kurang lebih seperti itu biar kami yang akan kesana, kami menawarkan, pak ini kalo boleh ini saya beli sekian nah setelah kami belli, kami jual kesini, gitu. Kalo ini sudah dp kesini kami tidak bisa melakukan. Banyak kasus yang seperti itu. Karena kita kan menalangi memberikan hutang kan seperti itu, kalo ini harus murni mbak barang itu miliknya kami. Bahkan kemarin ada itu, mas saya itu udah dp 65jt tp saya takut terjerat riba tapi saya butuh 200jt untuk itu, lah sudah di dp belum? Sudah, nah kalo sudah di dp, jadi transaksi antara mitra dengan pihak penjual itu artinya mereka udah jual beli, cuma kurang uangnya nah kami itu uangnya masuk ke akad apa tapi ketika itu netral, artinya netral belum ada ikatan apa apa ini, kalo mau dp, dpnya ke bmt. dp itu kan dalam ini kan beli mbak, dp itu hanya mengurangi pembiayaan bukan katakanlah mitra ini mau membeli motor, tp udah dp kesini nah itu ga bisa, biasanya mas aku beliin motor ini ini ini, ini tak kasih uangnya buat dp sebagai janji beli. Nah ini tau konsekuensinya ini tau komitmen ini bener bener mau belli, kami beli kesini, misalkan harga 15jt, kami jual 19juta dia punya dp 6jt, bererti 19jt-6jt baru muncul utangnya berapa to.

Bagaimana pembelian kendaraan yang ada di luar Jogja?

Kalo barang ada di luar jogja, ada itu salah satu kasus ada juga dosen fai, beli mobil di luar kota karena barangnya di luar kota, nah kita kontak juga dengan dealer itu, jadi dimana ada informasi di daerah pekalongan misalnya, kami cari informasinya kemudian kami dapet nomer marketingnya, kami hubungi apa bener memeang ada mobil ini, tolog saya beli sekian sekian uangnya saya transfer kemudian ada sekalian biaya kirim, kalo kirim ke jogja sekian pak, nah sekalian aja, biaya kirim akan dibebankan oleh mitra kami, itu bisa. Tanpa melihat barangnya? Kalo ini kan udah jelas mbak, ada nomer mesinnya, kontak dengan marketing minta fotokan, kalo dengan wa kan cepet mbak, kan sepeti itu. Itu kan, apalagi baru, itu juga ada mbak ga baru, ada di daerah bekasi. Eh itu baru ding, kalo ini kita memang kesana, tapi syaratnya mitra mau menanggung operasional survei kami untuk kesana. Itu diomongin dan dia mau. Itu rekomendasi dari ustad Erwandi Tarmidzi salah satu pakar ekonomi nasional. Dari rekomendasi, ada ini kalo mau dia orangnya baik

seperti ini, kita mau seperti itu, yang ini yang saya sampaikan malah dosen sini seperti itu.

Bagaimana pembiayaan rumah atau tanah?

Untuk pembiayaan rumah tanah itu juga ada, itu murabahah, rumah baru, modelnya sama dengan yang tadi yang penting jangan ada transaksi kemudian syaratnya lengkap kemampuan angsumnya ada biasanya kita bisa biyai.

Berapa batasan minimal pembiayaan murabahah?

Kalo murabahah itu bisa sampe 500juta mbak, kalo umum itu sampe 300juta, nominal sekian.

Apa tujuan pembiayaan murabahah di BMT UMY?

Tujuan murabahah kita menjadi solusi dimana banyak orang saat ini ingin mendapatkan sesuatu belum bisa ya mungkin dia bisa, secara uang mungkin ada cuman kan kadang yang sering saya temui itu sebuah keluarga baru itu kan kadang, mas sebenarnya ini saya punya uang sekian, cuman kan eman eman mas kalo ini tak beli semua, nah kalo saya belikreditkan enak mas, angsuran, ringan, nah tjuan kami menjadi solusi sebagai lembaga keuangan yang insya allah murni syari untuk menyediakan barang-barang yang diinginkan yang ga mampu dibeli secara cash.

Kalau barang sudah dibeli, barangnya dibawa ke kantor atau langsung ke alamat nasabah?

Kalo itu ada beberapa mbak, kebetulan beberapa mitra kan ada yg kita bawa kesini, ada yang kita inapkan di kantor kami, jadi tergantung pembiacaraannya, pak bagaimana pak ini, mau dikirim ke kampus atau langsung ke rumah, kalo dikirim ke rumah kami menemani dari pihak dealer atau mungkin mengamanahkan kalo dikirimkan motor ini kesana seperti itu, secara millik kan itu milik kami, secara sah itu kan milik kami cuma dianter kesana kan hanya minta tolong kesana kan bisa. Itu pilihan mbak, kondisional.

Ada berapa jenis akad yang ditanda tangani?

Jenis akadnya cuma satu murabahah. Untuk walakah itu sangat jarang sekali mbak bahkan tidak ada. Akad kami dengan akad ETA. Erwani Tarmidzi. Disini paling dominan murabahah, musyarakah ada, kemudian istisna, mudharabah .

Wawancara pada tanggal 27 April 2017 pukul 14.00 WIB

Sumber hukum akad yang diterapkan oleh BMT UMY berpedoman sama apa?

Fatwa DSN jelas mbak, tapi dalam praktek lapangan kami belajar ke ahli yang lebih di fiqh muamalah seperti fatwa DSN wakalah atau mewakilkan nasabah untuk membeli barang itu sah tapi kami sebisa mungkin enggak mewakilkan. Yang pasti DSN yang utama tapi dari DPS kami dan pimpinan mengkaji lebih dalam dengan ahlinya. Jadi diterapkan harapannya maqashid syariah yang mendekati sempurna. Dan kita langsung konsultasi ke Erwandi Tarmidzi sebagai ahli fiqh, Ustad Ami NUr Baits juga yang di Jogja.

Kalau nasabah membeli motor lalu memakai uang muka, bukti penyerahan uang muka pakai bukti akad atau ada perjanjian lain?

Bukti slip aja mbak kayak orang setoran dengan keterangan DP motor misalnya dan nanti masuk dalam akad bahwa ada DP sekian juta gitu.

Ketika membeli motor apakah nasabah ikut serta?

Enggak ikut mbak, langsung nerima di kantor atau minta diantar ke rumah.

Kalau nasabah tidak jadi membeli tapi sudah membayar DP, bagaimana?

DP di kami itu hamisy jiddiyah atau janji beli mbak. Iya janji beli kalo sudah ada barangnya, kalo sudah ada barangnya uang janji beli itu bisa jadi masuk mengurangi harga jual bisa tidak, kenapa harus ada janji beli? Karena resiko pengadaan barangnya besar, janji itu kan belum akad, Cuma janji, bahwa dia pembeli yang amanah. Artinya sebelum kami acc da lanjut proses. Sudah ada surveyor untu melihat komitmen keseriusan mitra, kalau memang aenggak jadi ya DP kita kembalikan dan transaksi dibatalkan.

HASIL WAWANCARA

Narasumber : Fitri Nur Hidayati

Jabatan : Marketing BMT UMY

Wawancara pada tanggal 02 Maret 2017 pukul 14. 52 WIB

Bagaimana praktek pelaksanaan pembiayaan murabahah di BMT UMY?

Di bmt umy, untuk skemanya, yang pertama, mitra menyampaikan kebutuhan barang yang diinginkan ke bmt kemudian bmt melakukan analisa kelayakan, jadi ada survei seperti itu kita analisa, dari pendapatannya, dia angsurannya bisanya berapa seperti itu terus kemudian kedua, bmt membelikan barang ke supplier misalnya membeli motor ke dealer, dealer yang telah menjadi rekanan kita. Terus ketiga bmt menerima barang dari supplier, jadi bmt itu membayar secara cash barang yang dipesan oleh mitra, kemudian motornya ini kita bawa ke bmt kemudian setelah dapet, bmt konfirmasi ke mitra kalo barangnya itu sudah ada di bmt bisa diambil kemudian ini bisa diambil ke bmt jadi terjadi akad, yang kelima itu akad.

Akad setelah ada barang?

akad setelah ada barangnya, tanda tangan kemudian mitra bawa pulang barangnya.

Bagaimana pengungkapan harga pokok dan margin?

Untuk harganya biasanya mitra pesen umpamanya motor vario, disitukan nanti ada harga pokok dari dealer ya kan, kemudian kita, kan biasanya dikurangi cashback segala macam terus ada dp kemudian setelah ketemu itu, istilahnya harga pokoknya setelah dikurangi tadi kemudian kita kasih margin, karna ini kan akadnya jual beli jadi kita berhak mendapatkan keuntungan dari barang yang kita jual ke mitra. Diomongkan di awal bisa, kalo biasanya kan mitra tanya, ini harga jualnya nanti berapa.

Apakah nasabah diberi salinan akad?

Salinan akad enggak dikasih ke nasabah, tapi kalo bisa diminta oleh mitra, jadi mitra tau, akad akad yang di tanda tangani itu apa aja disitu, perjanjiannya seperti apa, terus angsurannya seperti apa, untuk potongan administrasinya, disitu sudah diterangkan di akadnya.

Bagaimana status kepemilikan barang ketika akad?

Barangnya sudah kita miliki kemudian kita jual ke mitra dengan harga dari bmt.

Bagaimana dengan pembelian barang di supplier yang tidak bekerja sama?

mitra cuma nunjuk aja nunjuk dealernya aja, mitra enggak boleh bersentuhan langsung dengan supplier tadi, jadi yang boleh berhubungan langsung itu bmt. Kami yang membelikan kami yang nawar nego untuk harganya itu berapa dari kami, semua dari kami, istilahnya kami yang mentransaksikan gitu.

Bagaimana pengadaan barang dalam jumlah banyak seperti sembako?

Untuk barang seperti sembako, kami yang membelikan juga, terjun langsung ke pasar juga. Ada yang seperti itu nasabah minta uangnya saja tapi itu enggak boleh, akadnya bukan jual beli nanti itu, nanti itu piutang utang gitu lho, kalo dicairkan uangkan utang nanti.

Ketika barang sudah dibeli, apakah dibawa ke kantor atau langsung diantar ke alamat nasabah?

Untuk barang harus diambil di bmt, kalo untuk barang kayak tadi motor diambil di bmt, kalo untuk mau dianter itu boleh pokoknya itu dealer mau mengantarkan dan didampingi oleh kita, jadi mitra mau tanya tanya ke kita ga boleh dengan dealernya.

Bagaimana pembelian motor yang ada di luar Jogja?

Beli motor di luar jogja bisa yang penting domisilinya di jogja. Kalo unitnya itu ga di jogja, domisilinya di jogja itu kami tidak bisa. Kalo umpanyanya domisilinya jogja dan unitnya di jogja ami bisa. Itu pun jaminan harus lainnya, masalahnya kalo jaminannya luar, nanti kan riskan mbak seumpama udah digadaikan di daerah sana lagi biasanya diminta jaminan pendamping lainnya yang aslinya di jogja.

Bagaimana prosedur mengajukan pembiayaan murabahah?

Prosedurnya pengisian formulir pengajuan pembiayaan kemudian disertakan foto kopi ktp, suami dan istri umpamanya mereka sudah bercerai disertakan fotokopi akte cerai sama wali, jadi ada yang menanggung gitu lho, ga cuma satu orang saja tapi ada walinya, istilahnya kalo yang pembiayaan ini meninggal kan ada walinya ada istri atau suaminya yang masih menanggung. Kalo pegawai biasanya ada slip gaji tiga bulan terakhir terus ada sk pengangkatan kemudian untuk usahawan wiraswasta itu

nanti ada bukti pendapatan dengan disertakan laporan rugi laba, ya kita kan bisa mengetahui pendapatan dia kan dari itu terus rekening koran tabungan, ya asetnya dia itu berapa, kemampuan dia untuk membayar, kalo lembaga wajib. Kalo orang pasar, biasanya tergantung besar kecilnya pembiayaan mbak, kalo orang-orang pasar kan paling mentok kan cuma 10jt, biasanya kalo untuk kios besar itu ada laporannya minimal tulis tangan mbak itu mesti ada, laporan uang keluar masuknya itu mesti ada. Laporan harian itu kan mereka tetep nyatet kalo yang kios kios, tapi kalo mbah mbah yo biasanya paling 500rb-1jt. Kalo orang pasar kan biasanya rutinitas juga nabung, jaadi keliatan, diliat dari tabungannya itu rutin tiap bulannya, kita analisisnya ari itu juga. jadi kan misalnya nabung per hari 30rb atau 50rb per hari itu kan dia sanggup menyisihkan uang segitu, nanti juga diliat dari 3bulan sampai 5bulan terakhir itu apakah uang itu diambil atau enggak, jadi kan keliatan ada uang mengendap safety nya itu selama 3bulan-5bulan kalo seumpama nabung 50rb-200 300 udah diambil nanti masuk lagi, ambil lagi itukan Cuma perputaran cuma nitipkan. Nominalnya tergantung kegunaannya berapa, untuk apa. Ada yang 500, 1jt. Kalo pedagang kecil itu kan paling cuma dikit mbak, paling 500, kalo orang-orang yang kelasnya kakap, ya besar, misalnya 100jt 300jt. Ada yang pernah sampe 100jt itu biasanya pembelian tanah rumah, mobil.

Apa tujuan dari pembiayaan murabahah untuk BMT UMY?

Tujuan adanya pembiayaan murabahah, membantu mitra yang dia itu menginginkan suatu barang tetapi dia tidak bisa membeli secara cash secara tunai seperti itu jadi kan bisa melakukan pembayarannya itu secara angsuran.

Rata-rata yang mengajukan pembiayaan dari kalangan mana saja?

Rata-rata karyawan, pengusaha, kalo karyawan ya maecm macam si, kemarin ada yang bayar sekolah, pembelian motor, bayar sewa. Kalo orang pasar ya ada, untuk beli kendaraan motor, pasar mlati, pasar kutu, pasar cebongan.

Apa saja kriteria nasabah yang lolos pembiayaan?

Pertama dianalisis dari pendapatan, kedua kemampuan angsuran, ketiga cekling, karakter, paling dominan ya karakter, kalo karakter udah jelek ya jelek. Pertama kali cekling itu minimal harus 3 orang, jadi kanan kiri kanan kirinya. Satu orang yang satu pasti beda beda to mbak, kalo orang yang pas sengit sengitnya pas jelek jelekin, alangkah baiknya ke pamong desa, rt rw duku, itu biasanya lebih tahu tentang masyarakat.

Apakah biaya survei dibebankan nasabah?

Biaya operasional untuk survei ke luar jogja tidak dibebankan oleh mitra. Itu sudah masuk biaya operasional milik bmt, ada pos pos sendiri, biaya survei, biaya ya apalah. Biaya operasional untuk survei tidak masuk ke dalam itungan margin. Kalo margin ada itungannya sendiri. Biaya operasional tidak masuk ke dalam margin. Itu diluar harga barang.

Ketika pembelian barang, sudah atas nama BMT atau nasabah?

Bisa atas nama bmt bisa atas nama mitra tapi biasanya atas nama mitra soalnya nanti kalo sudah jadi milik mitra kan susah kalo mau balik nama, itu kan harus mengeluarkan biaya lagi. Balik nama atas nama lembaga itu sulit biasanya harus make ktp pengurus, legalitas bmt. waktu pembelian mitranya tidak ikut, yang berurusan dengan dealer hanya bmt, kan waktu pengisian formulir kan mereka sudah menyebutkan misalnya motor vario, warna apa, speknya pa, merek sudah anu seperti itu, jadi pesennya spek aja. Jadi kita pesen dealernya sesuai dengan yang dia pesen.

Bagaimana prosedur pembiayaan untuk mahasiswa UMY?

Kalo mahasiswa biasanya fotokopi ktp orang tuanya, kk, slip gaji, nomer telpon dilampirkan, terus sama krs krs gitu, surveinya via telpon lewat orang tuanya. Itu kan ipk miniml 3. Kita juga melihat nanti ipk nya itu, kayak tadi itu karakternya, kalo ipknya lebih dari 3 oh ini mesti anaknya rajin, ga bakalan nanti dia di do. Mahasiswa yang bukan domisili jogja bisa melakukan pembiayaan, itu nanti tetep melamprkan fc ktp, kk, surat nikah, nah itu nanti di email, nanti itu dilampirkan nama mahasiswa, nama orang tua, nomer hape orang tua, pengajuan untuk apa nanti via telpon kita. Nanti jaminannya kan krs key in, kalo jenengan mungkin batas mwaktunya cuma 6 bulan, kalo 6 bulan ga bayar ya keyin nya diblokir, jenengan ga bisa key in. Monimal semester 3 maksimal semester 5. Tetap menghubungi orang tua, surveinya itu, biasanya ngirim ke anaknya itu berapa, kalo seumpama 1,5jt masih ditambah angsuran sekitar 300 itu sanggup atau enggak ngirim ke anaknya per bulannya segitu gitu lho. Jadi kan memastikan bener bener ke orang tuanya, kerjanya dimana, kirimannya berapa, jenengan siap ga dengan kondisi kayak gini harus anaknya ga bisa nyentuh ya nanti diginikan, siap ga siap harus siap. Kan dia masih punya wali mbak.

Wawancara pada tanggal 09 Mei 2017 pukul 08.30 WIB

Jaminan pembiayaan di BMT biasanya memakai apa?

Ya bisa pake apa BPKB bisa pake sertifikat, banyaknya si pake BPKB, sertifikat juga ada tergantung nominalnya nanti

Pembiayaan yang dibiayai biasanya dibiayai berapa persen dari kebutuhan nasabah?

Ada yang 100% tergantung nanti kemampuannya untuk dia di angsuran.

Kalo misal tidak 100% itu termasuk uang muka atau bukan?

Ya nanti kalo seumpama beli sepeda motor atau beli mobil gitu ada uang muka, Dp itu harus itu nanti untuk mengurangi harga pokok, minimal 20% dari harga belinya.

Bagaimana ketika nasabah sudah DP lalu nasabah batal melakukan pembelian motor tersebut?

Enggak jadi nasabah DP nya dikembalikan. Kan kalo umpama dia, biasanya kasusnya ya, kalo umpama dia udah DP, dia yo jadi untuk membeli motornya itu. Kalo seandainya enggak jadi ya itu resiko kami, jadi miliknya BMT.

Bagaimana ketika menjualnya lagi lalu BMT mengalami kerugian dari penjualannya tersebut?

Ya itu kalo yang syariah yang bener-bener syariah harus menanggung rugi juga gitu, rugi juga resiko bisnis kan seperti itu. DP dikembalikan seluruhnya. Kalo itu berapa persennya enggak dikembalikan, berapa ya sek sebentar kalo masalah seperti itu saya belum pernah ada kasus seperti itu. Kayaknya nanti sesuai dengan ini mungkin ya tapi saya belum pernah mengalami Alhamdulillah apa pada saat dia DP mereka jadi ambil semua, kalo mereka enggak jadi DP nya kita kembalikan terus ada biaya-biaya yang harus dia tanggung ya itu biaya biaya yang sudah dikeluarkan, kayak materai gitu, simpanan wajib.

DP dibayar di awal atau pada saat akad?

Ada yang seperti itu, DP itu kan tanda jadi, kalo dia ga jadi ya enggak DP. Kan apa ada yang dia yang mengasihkan tanda jadi itu saat pemesanan, nah itu dimasukkan ke tabungan dulu, ada juga yang menyerahkan DP pada saat akad.

Bagaimana ketika DP diberikan pada saat akad, nasabah tidak jadi membeli?

Nah itu, ya udah batal. Enggak ada janji beli. Ya gapapa rugi, resiko bisnis. kemarin juga ada yang seperti itu, kita udah pesen, udah ready barangnya ternyata dia enggak jadi akad, ya sudah kita jual lagi. Kerugiannya ditanggung BMT tapi Alhamdulillahnya ada yang mau membeli unit itu juga nah akhirnya ke jual lagi.

Bagaimana jika pembelian kebutuhan pokok, apakah memakai uang muka?

Enggak kalo itu enggak, itu kan biasanya dalam skala kecil itu enggak ada, ya itu disesuaikan dengan adi, analisis jaminannya, terus analisis apa itu untuk angsurannya biasanya dalam skala kecil itu biasanya disesuaikan dengan jaminannya.

Bagaimana taksasi harga jaminan?

Kita menaksirnya 75% dari harga pasarannya, misalnya motor di pasaran harganya 5juta kita taksirnya 75% dari harga pasar tadi

Kalo untuk jaminan tabungan?

Kalo jaminan tabungan itu diblokir setengah dari pinjaman. Misalnya dia butuh dananya 3juta, di tabungan minimal harus ada 1,5juta itu yang diblokir itu enggak boleh diambil.

Kalau uang muka itu harus tidak?

Ya kita melihat dari kemampuan mengangsur kalo dia kemampuannya lebih dari yang kita analisis, itu enggak pake uang muka tapi biasanya jaminannya itu mengcover gitu, misalnya dia beli mobil jaminannya sertifikat, sertifikat itu kan fix asset, fix asset itu kan setiap tahun harganya meningkat beda dari kendaraan, kalo kendaraan itu tiap tahun ada penyusutan. Terus kita analisis dari angsurannya, kalo misalnya dia pendapatannya itu per bulan ada keuntungan 5juta lebih atau 10juta tidak memakai DP tapi kita tetap menyarankan memakai DP karena itu kan untuk meringankan angsuran dia. Kalo sembako kan kecil, skalanya kan kecil kalo di pasar, jadi ya gapapa, biasanya enggak pake si. Kalo yang besar kita sarankan pake. Kita pakai DP minimal 20%.

HASIL WAWANCARA

Narasumber : KW

Jabatan : Nasabah BMT UMY

Usaha : Warung makan

Wawancara pada tanggal 24 Maret 2017 pukul 10.36 WIB

Sudah berapa menjadi mitra di BMT UMY?

Ya pokoknya sejak BMT buka disini, 3tahun kira kira.

Apakah pernah melakukan pembiayaandi BMT? Untuk apa?

Pernah melakukan pembiayaan di BMT untuk memenuhi kebutuhan usaha warung/dagang. Melakukan pembiayaan semenjak menjadi anggota. Nabung dulu, kan yang buat jaminan tabungannya.

Bisa diceritakan ketika mengajukan pembiayaan di BMT?

Ke kantor, terus belanjanya di depan warung, terus yang ngambil uangnya mas yang punya toko. Ibu pesen ke BMT, ngasih kayak rencana belanjaan terus dalam jumlah nominal segitu, terus ngasih ke toko depan, mas toko depan ngasih ke bmt barangnya kemudian bmt ngasih uang ke mas toko depan. ya cuma rencana belanja itu sama fotokopi dan lain-lain

Apakah dengan adanya pembiayaan ini memudahkan atau menyusahkan?

Dengan adanya seperti ini itu memudahkan, kan ibu bisa menyisihkan uang sedikit sedikit, nanti kalo butuh kan bisa diambil gitu to. Terus sisanya untuk bayar angsuran.

Kenapa memilih BMT UMY?

Yang deket aja terus kan tiap hari mbaknya kesini, jadi ga perlu repot repot rono rono gitu lho mbak. Maksudnya kita fokusnya kesini mbak fitri udah kesini, ya to? Ya semenjak ini buka, pertama deket, yang kedua ya itu sama sama to mbak fitrinya kesini, nanti kalo butuh to tinggal sms atau wa gitu, cuma ibu yang nabung di bmt. otomatis lah mbak, kan itu ada tabungan yang dijadiin jaminan.

Sudah berapa kali melakukan pembiayaan di BMT UMY?

Sudah 4 kali melakukan pembiayaan.

Apakah diberi salinan akad?

Salinan akadnya ada tapi ga tau kemana eh mbak, ada di bmt.

Berapa kali angsuran?

Angsurannya biasanya ngambil 4 bulan itungannya si 100hari mbak. Setelah barangnya ada baru di akad mbak. Kalo dulu kan sebelum BMT berhijrah mbak, ibu

terima uang tapi setelah ini ya beberapa kali ini, udah 2 kali ini ya bu ya terima uang, sekali ini to, tahun ini to. Kalo dulu kan masih terima uang. Kan angsurannya kan harian, mungkin angsurannya 25rb nabungnya 30rb kan 25rb buat angsuran yang 5rb buat nabung terus kalo kurang kurang angsurannya kan bisa diambil gitu dari tabungan tapi ya ga sering sering.

Lebih memilih mana dibelikan atau membeli sendiri?

Enakan yang dulu pas terima uang. Kan jadinya ga ribet. Barangnya di foto. Ribetnya ga terima sendiri, ndadak nyusul kesitu, ndadak minta tolong yang punya toko. Kalo kemarin kan ibu sendiri yang kesana, kalo sekarang ndadak nyariin yang punya toko. Kalo kemarin kan ibu yang belanja kesitu, lhah ini ndadak yang punya toko. Ga enak ngerepotin orang lain mbak. Untunge cedhak lha kalo jauh hayo. Usahanya sudah 2,5 tahun.

Apa pesan dan kesan untuk BMT UMY?

Ya semakin maju mbak alhamdulillah semakin maju mbak, mungkin kalo ada kurang kekurangan kan ambil ambil tabungan disitu kan bisa, blonjo kurang kan minta mbak fitri.

Pesannya ya itu tadi tanpa jaminan itu tadi, ya maksudnya gini lho blokir tabungan itu kan paling tinggi kan 3jt ya maksud ibu kan 5jt lah apa berapa gitu. Plafon pinjamannya gitu lho. Kan kalo sekarang blokir tabungan paling mentok 3jt. Aku kemarin udah bilang to sama mbak lisa, sama mbak lisa. Kita kan maksudnya sudah jadi nasabah tetap gitu lho dan disini genah. Nek harapan ibu Cuma itu, palling menthok si 5jt gausah banyak banyak 5jt aja.

HASIL WAWANCARA

Narasumber : KR

Jabatan : Nasabah BMT UMY

Usaha : Pedagang baju

Wawancara pada tanggal 24 Maret 2017 pukul 11.20 WIB

Sudah berapa lama menjadi nasabah di BMT UMY?

Sudah selama 3 tahunan jadi nasabah BMT.

Pembiayaan untuk beli apa? Alurnya bagaimana ketika melakukan pembiayaan?

Pembiayaan itu buat beli motor untuk keperluan pribadi. Kan tadinya aku ga buat motor si, kalo dulu pertama itu buat renovasi rumah terus selesai terus itu lanjut buat beli motor.

Sudah berapa kali melakukan pembiayaan?

Kayaknya 2 apa 3 ya, lupa aku, kelingane nyaure mbak. Kalo pertamanya kan kalo aku dulu nabung, terus uang tabungannya buat jaminan. Terus kalo yang kemarin itu pake bpkb, kalo sekarang pake bpkb to buat ambil motor, jadi yang dibawa bmt dari bpkb nya, jadi kita tu yang beliin motornya dari pihak bmt.

Berkas-berkas apa saja yang diperlukan?

Ktp, kk terus surat nikah , kalo motor pake uang muka sekitar 30% mbak.

Ketika membeli motor datang ke BMT kasih foto atau gimana?

Aku liat liat di toko terus aku ngomong sama mbak fitri, aku pinginnya motor ini gitu lho yang warnanya ini apa gitu terus nanti misalkan sana kan udah tau keinginan ku terus di acc sama itu kan dirapatin di komite habis itu misalnya barangnya datang, akad bawa pulang motor. Aku akad dulu sebelum motor dianter ke rumah ku.

Jaminannya pakai apa? Angsurannya berapa lama?

Jaminannya ya motor yang dibeli itu. Angsuran 2 tahun sejak april 2016.

Kenapa memilih BMT UMY?

Karena aku kan tadinya ngambilnya di tempat lain, bahkan di BRI kemarin juga ada ternyata yang syariah bener bener syariah, akadnya prosesnya tu yo di bmt umy. Prakteke ora syariah eh. Di bri syariah prakteknya ga syariah, ora berkah. Kan waktu

itu di bmt umy masih ada utang, kalo masih ada itu kan harus ditutup dulu, ga bisa pembiayaan lagi, terus nyoba di bri syariah. Oh enggak, udah selesai jaadi renovasi pager itu juga lewat bmt, selesai lanjutin buat program apa, yang terakhir kan cuma beli motor.

Sebetulnya ribet iya tapi kan kalo prosedurnya islam kayak gitu yo dijalanin aja, kayak orang kita ambil kur ya, kur itu kan sebetulnya kecil banget ya tapi kalo menurut islam itu ga boleh yo jangan diambil kalo di bmt gitu kan bagi hasil kan kayaknya gede kalo menurut pandangan manusia kan wah kok sebulan selsisihnya sama kur kok banyak ya tapi kalo itu emang peraturannya dari Allah emang ketentuannya kayak gitu kalo dijalanin ya insya Allah ya enteng.

Sudah berapa lama usaha ini berjalan?

Usaha saya udah dari gempu dari 2006 pokoke apalane gempu soale baru buka satu minggu langsung gempu. Soale pasare juga waktu itu masih baru lumayan baru, baru beberapa bulan gitu. Saya bukan asli jogja tapi ktpnya sudah jogja kan udah lama hidup di jogja, lama jadi warga jogja.

Berapa angsuran per bulan?

Ansgurannya tiap bulan yo sekitar 700rban mbak tapi ga apal pasnya, yang penting itu mbak nyimpen nyimpen, aku kan tiap hari aku minta diambil, jadi kan ga terasa tu jadi kan pas waktu ada yang bolong kurang berapa buat angsuran tinggal nambahin jadi ga tau yang penting nyaur gitu mbak.

Waktu penandatanganan akad, apakah BMT memberi tahu harga-harga yang ada?

Oh iya, semua dikasih tau termasuk semua cashbacknya aja tau, cashbacknya aja buat ngurangin itu, buat nambahin dpnya ya kayaknya, harga pokoke dikurangi.

Apa pesan untuk BMT UMY?

Pesene ki semakin dipermudah wae lah ga terlalu ribet sing penting akade, dipermudah proses misale, mau pembiayaan gitu lho dan ga terlalu lama waktunya, keputusane. Aku ga ngitung si mbak cuma kalo kemarin rodo tak bedak bedak mbak. Aku kan pernah dulu ngambil konven itu tanpa jaminan, itu aku bilang sekarag besok udah cair, tanpa jaminan dan semua itu digarap sama pegawainya, suruh bikin laporan keuangan aja yang bikin marketingnya.

Apakah mempunyai pembiayaan di BMT lain?

Ada bmt lain di al ikhwan tapi aku cuma buat nama di al ikhwan, cuma aku kan sekarangudah ga punya, cuma buat nama tapi sing nganggo wong liyo tapi jaminane iki. Ada jaminan bpkp sama iki, aku penanggung jawabe.

HASIL WAWANCARA

Narasumber : Saifu Rijal

Jabatan : Manager BMT BIF

Wawancara pada tanggal 23 Februari 2017 pukul 15.00 WIB

Bisa dijelaskan praktek pembiayaan *murabahah* di BMT BIF?

Untuk pembiayaan *murabahah* di bif ini memang kebanyakan *murabahah* karena memang segmen pasar kita adalah dagang di pasar tradisional sehingga akadnya itu *murabahah* yang itemnya itu sangat banyak karena kaitannya dengan sembako dan lain lain, itu terus untuk yang seumpama dibelakang dipikirkan itemnya yang satu seumpama sepeda motor atau mobil itu memang yang membelikan bmt tapi kalo yang produk produk yang banyak itu diminta untuk beli sendiri.

Ada berapa jenis akad?

Kalo kita itu, memang *murabahah* *murabahah* gitu saja, cuma *murabahah*. Ya untuk pelaksanaannya itu kan memang kita untuk yang bil wakalah itu baru didiskusikan untuk membuat diwakilkan, itu kan belum ada juga, wakalahnya itu lho diwakilkan untuk yang membeli anggota itu belum jadi akadnya itu masih biasa, akad *murabahah*, teknisnya memang kalo yang kaitannya dengan pembiayaan yang kecil dalam arti untuk dibawah 5 itu kan untuk belanja berbagai item tidak ada yang namanya bukti yang penting besok untuk belanja barangnya keliatan kan bukti bukti yang katanya dengan dokumen legal itu ga ada. Lain halnya kalo untuk beli kendaraan itu kan ada surat, sehingga beli bersama-sama dibelikan setelah itu surat ditahan disini nah itu kan jelas, yang membelikan bmt tapi kan kalo yang sifatnya sembako buat beli telur untuk beli gula itu kan itemnya banyak sekali.

Pembelian seperti sembako berarti nasabah yang membelikan, ada kuitansi atau tanda bukti beli tidak?

Di pasar tidak ada kuitansi, buktinya itu ada barangnya itu.

Nasabah diberi salinan akad?

Nasabah tidak dikasih salinan akad.

Bagaimana status kepemilikan pada saat akad?

Itu nek murabahah itu udah milik anggota tapi kalo yang nanti diagunkan memang ada imbt ijarah, kalo murabahah itu otomatis sudah milik anggota. atas nama anggota tapi kalo ijarah kan atas nama bmt. jadi kalo murabahah itu sudah milik anggota.

Penandatanganan akad di awal atau di akhir?

Akadnya bareng.

Maksudnya barang ada lalu di akad?

Enggak ada proses dulu nanti kan dibelikan bareng itu atau kita yang teknis aja ya, yang teknis kan kita punya yang baru itu kan honda, terus yang bekas yo di Aura ada, motor baru dan motor bekas, ada yang yamaha. Itu kita ngebel yang anu itu, nih kita minta apa yo yang unit tadi untuk anggota sini, dadi mereka yang dari dealer yang ngirim nomer rangka nomer mesin yang dibeli si anggota tinggal nanti teknisnya itu kan ngecek nanti diantar, yang nganter itu kan juga bmt melalui dealer.

Pembelian itu apa sudah atas nama nasabah?

Sudah atas nama nasabah, kalo imbt kan atas nama bmt. Sebelum lunas masih atas nama bmt.

Untuk pembelian pengadaan barang sembako dari BMT apakah ada surat kuasa untuk membelikan?

Tidak ada surat kuasa dari BMT tetep percaya aja soalnya kalo nanti istilahnya karna juga masih edukasi ya mereka itu juga tidak ada catatan, terus yang di pasar itu juga banyak lembaga sejenis, yang lain bmt nanti kalo terlalu rumit saat ini masih dikhawatirkan nanti malah lepas mitra kita yang pedagang gitu. Dulu memang pernah ada pelatihan ya, pelatihan bersama, itu memang dibelikan, yang membelikan itu bmt, beli telur, beli gula, beras nah itu dikasih tapi secara teknis dan tenaga untuk saat ini memang belum bisa untuk yang kecil-kecil nah itu kita malah terjebak disana, istilahnya membelikan seharga 4jt energinya banyak tapi nek teori dulu pas dikumpulkan beberapa bmt secara teori lho itu bersama-sama lek ngulakke, dibelanjakan dikasih yang binaan yang mengajukan. Itu yang diwacanakan tapi prakteknya dikasih uang yang di bmt bif.

Pembelian mobil maupun sembako untuk pengungkapan harga pokok dan margin disebutkan di awal atau di akhir waktu tanda tangan akad?

Pengungkapan harga pokok dan margin itu di awal. Dijual lagi istilahnya dijual lagi, seumpama beli telur itu katakan 1 kotak itu 250rb terus beli 4 kotak lha sama bmt langsung dijual lagi ke anggota tadi 1jt 100 untuk katakan 4 bulan gitu.

Tujuan adanya pembiayaan murabahah untuk BMT BIF apa?

Kalo buat bmt karena bmt itu butuh margin jadi untuk operasional.

Jadi pembiayaan murabahah di BMT BIF yang kurang dari Rp. 5.000.000 dibelikan oleh BMT?

Enggak. Sembako yang lebih dari 5juta itu juga ada jadi kan yang bersurat dan tidak bersurat, kan lebih mudah yang bersurat, dalam arti ada bpkp, stnk, nek sembako kan di lapangan itu cuma kertas bekas apa untuk nulis, sobek seperti itu.

Kalau misal barang pembelian motor atau mobil langsung diantar langsung dari supplier nya atau dibawa ke kantor BMT dulu?

Ada beberapa teknis, ada yang dibawa kesini dulu, ada yang langsung dibawa ke rumah, biasanya kita foto juga disini kadang kadang tapi dokumentasinya itu belum jelas juga. Dianter kesini lalu kerumah, ada yang langsung ke rumah. Yang jelas itu udah dibeli bmt to buat si anggota, jadi anggota itu tidak ada beban kewajiban ke dealer ndak ada, jadi disini kan udah dibayar lunas, dibelikan nih udah dibelikan. Seumpama dibeli dealer seharga misalnya itu Rp. 20jt nanti bmt jualnya 23 22 21 terserah nanti kalo mau yo dilanjut kalo ndak mau yo ndak papa ndak jadi.

Jika nasabah menginginkan perpanjangan jangka waktu bias didiskusikan tidak?

Semua diomongin, semua dijelaskan nanti kalo mau terus yo diproses kalo ndak mau terus yo ndak papa.

Penandatanganan akadnya setelah barangnya ada atau sebelum barangnya ada?

Bareng bisa, biasanya yo bareng. Wong kita juga bayarnya juga bayar dulu motor tak bayar dulu di dealer, nah itu kan baru akad seumpama udah yak itu yang dipilih kita bayar ke delaeer, setelah itu keluar nomor rangka nomor mesin. Baru tanda tangan akad.

Bagaimana prosedur pembiayaan murabahah?

Prosedur itu anggota mengajukan permohonan pembiayaan di bmt bif itu ngisi dulu terus udah otomatis udah menjadi anggota ya yang kita biyai itu intinya mau pembiayaan, itu buat apanya harus jelas, buat apa jangka waktu berapa terus nominalnya berapa, itu tidak ada kejelasan biasanya kita ngejar pemakaian penggunaan itu apa permohonan tadi setelah itu dari pihak bmt survei ke yang mengajukan, silaturahmi ke yang mengajukan tadi diskusi ini untuk apa jangka waktunya berapa sampa kita juga survei lingkungan karakter kondisi kemampuan bayar, setelah itu dari laporan survei tadi didiskusikan di kantor, kalo itu sudah di komite kok tidak masuk itu dijawab tidak bisa, udah berhenti, kan tidak semua permohonan di acc to mbak, itu udah berhenti karena beberapa hal itu, mungkin karakter, mungkin kemampuan bayar, mungkin konsumtif tidak terlalu butuh tapi kalo lanjut kan otomatis sudah sepakat to dari survei nah itu dibuatlah akad dan bmt

sudah mulai pesen barang membelikan barang misal mau membelikan motor satu unit dibelikan nah seperti itu yang dihendaki oleh konsumen tadi, nah setelah itu anggota kesini, tanda tangan, nah motor pulang atau disini juga bisa seperti itu.

Mayoritas penggunaan pembiayaan untuk produktif atau konsumtif?

Yo berimbang kita masih ke produktif saja, untuk pedagang pedagang tradisional, kalo kendaraan tadi untuk operasional usaha juga.

Wawancara pada tanggal 05 April 2017 Pukul 14.26

Kalau nasabah pembiayaan pembelian motor tetapi sudah memiliki uang, dia kekurangan uang kemudian meminjam ke BMT BIF, bagaimana?

Ini untuk kalo yang baru ada kerja sama dengan dealer, mega ada abc. Jadi dibayari, jadi nanti anggota yang mau beli ini silahkan milih kesana tinggal milih nanti yang meberesi tentang pelunasan dari bmt tapi kalo anggota yang mau beli motor ini udah punya ngasih spek speknya ini nah itu kita telponkan nanti kendaraan langsung kesini, nanti kita serahkan disini tapi kalo anggota ke sana ke dealer, bisa langsung diantar kita istilahnya teknisnya itu di bmt bisa diantar ke rumah bisa.

Untuk yang bekas sama ada yang kita kerja sama dengan showroom bekas ada yang memang cari sendiri sehingga kalo kurangnya bisa ditaksasikan bersama-sama, ini berapa, tapi kalo caranya itu istilahnya itu tidak tergesa gesa ya sedapetnya, nanti biasanya uangnya itu ditabung disini.

Nasabah ingin motor baru misal harga motornya Rp. 12.000.000 dan dia pinjam uang di BMT Rp. 6.000.000 apakah bmt tetap mencarikan atau bagaimana?

Ya bebas mbak tapi kita arahkan yang sudah bekerja sama karna terkait dengan surat menyurat, bpkb, bpkb kan yang bisa ambil dari sini dengan dealer yang sudah bekerja sama.

Kalau belum kerja sama apakah BMT yang membelikan atau nasabah membeli sendiri?

Kalo tidak kerja sama kita tidak mau, soale kan terkait dengan atas namanya kendaraan, kalo yang belum kerja sama kan yang bisa ambil yang beratas nama.

BMT tidak memberikan uang kepada nasabah untuk pembelian motor di dealer yang tidak bekerja sama?

Kita tidak ada yang cash, kita semuanya transfer, jadi motor ini atas nama ini udah semua kita bayar dulu, uangnya masuk sini dulu untuk yang nasabah tadi. Jadi kita bayar cash ke dealer, transfer.

Ketika ada kasus pembelian motor, apakah memakai lembar akad yang sama atau berbeda?

Akadnya itu murabahah terus kalo yang memang kalo murabahah memang mau dijadikan dua to, satunya itu wakalah, diwakilkan, jadi si anggota tidak terus terang, Cuma mau pinjam untuk membeli. Tapi kita tidak anjurkan kalo murabahah harus dibelikan sini, dibelikan oleh bmt, kalo kaitannya dengan surat menyurat.

Kemarin saya wawancara nasabah BMT yang di Kulonprogo jika nasabah tersebut membeli motor dengan kekurangan Rp. 6.000.000 dan meminjam di BMT, itu bagaimana?

Ya ada yang seperti itu mungkin karena sudah ada jaminan yang lain, seumpama beli motor ya tapi sudah ada uang Rp. 10jt harga motor Rp.15jt, itu biasanya le ngisi itu untuk apa itu, misal untuk usaha, tapi akhirnya untuk beli kendaraan kan yang disini yang masuk jaminan yang lain bukan jaminan yang dibiayai jadi kita mengeluarkan uang. Kalo murabahah bener ya kita memang yang membelikan sini udah banyak, itu mungkin untuk kasus yo tidak sedetail misal untuk usaha ketika dikasih dana katakana 5jt ternyata si nasabah tadi punya 10jt yang 5jt tadi sudah keluar dana otomatis yang disini sudah ada yang dipegang to berupa BPKB motor yang lain dan lain-lain, beli motor kan bisa dianggap modal usaha dan lain-lain.

Kalau untuk pembelian sapi?

Kalo beli sapi ada juga, itu juga yang penting jual beli to mbak, murabahah itu bisa, kalo yang seperti itu diwakilkan. Yang di pasar untuk belanjaan berbagai macam item itu dipesilahkan. Kita yang kurang itu di akadnya murabahah wal wakalah. Kalo kita ngikuti di pasar pinjaman katakana 1-2jt suruh belanja nanti marketingnya protes yang sini kan itu tidak ada catetan, kan yang di pasar itu kan biasa to mbak banyak itemnya, nah kita kalo salah beli, le kulakan wes mahal kan kasian pedagang. Pernah diinisiasi bmt umy jadi agen bersama membelikan bahan-bahan pokok untuk pedagang tapi sini masih keberatan tapi kan berbeda kebutuhannya. Yang bener memang dibelikan dibelikan. Kalo multi item, itu belum, tapi sudah tau ilmunya.

Apa kendala dalam pembelian item dalam jumlah banyak?

Ga efisien to ribet, ga nutup to akhire untuk operasional.

Apakah nasabah mengatakan bahwa pembelian untuk kebutuhan produktif atau konsumtif?

Ya ada diomongin ada yang tidak, yang jelas kan di bmt disini yang jelas orang yang sudah punya usaha, jadi seumpama pedagang banyakan kan seperti itu, yang tidak bankabel. Sebenarnya untuk mengalihkan dari yang produktif karena kebutuhan anak yang kuliah, modalnya itu beralih berkurang.

Berapa tahun ketentuan berjalannya usaha?

Satu tahun udah berjalannya usaha.

Apakah nasabah mengetahui kalau pembiayaan yang diajukan memakai akad *murabahah*?

Sejak dipersejuitan itu sudah, kan dipermohonannya itu nanti kemananya itu ada, tim bmt itu tau, tapi tim konsumen nasabah tidak tau sing penting kan selesai, nah itu butuh dari akademisi untuk mengedukasi ke masyarakat, kalo *murabahah* itu dibelikan, terus akad apalagi, nek sekarang kan yang dibutuhkan anggota kan yang praktis yang penting cair, terus ngangsur. Teknis sebuah keabsahan akad masih pr bersama semua pihak. Ya nasabah tidak mau tau, mana ada seorang pedagang moto skripsi.

Apakah ada kroscek ulang pembelian dengan perwakilan?

Nah itu kan biasanya pengajuannya untuk modal nah sing menceritakan itu kan si anggota tadi. Kan kita sangat dekat dengan anggota, kita tidak jual lepas, besok ketemu besok ketemu sehingga cerita, wo walah dinggo. Ya kalo menurut dps yo ganti akad sesuai dengan peruntukan, tapi ya namanya anggota itu sg penting dapet dana.

Ketika pembelian motor yang dibelikan ke *dealer* apakah memakai akad yang sama dengan akad yang ada karena di dalam akad tertulis bahwa pembelian dilakukan dengan perwakilan?

Pake akad itu juga, memang masih untuk akadnya ini memang masih mau dibedah lagi akadnya. Ini tambah ada DPS baru dari uad, nah itu Pak Arip itu mau bedah akad yang *murabahah*, pembiayaan dengan 2 akad. yang saya sampaikan tadi, wakalah untuk apanya. Akad kita itu masih dianggap simpel, mungkin nanti posisinya masih saat itu, kalo sampai saat ini belum sesuai lah. Kemarin di RAT baru ngangkat DPS satu jadi DPS kita 3, dari uin, Tamwil DIY, UAD Pak Arip. Nah ini sudah mau merencanakan gelar akad.

Pembelian motor yang diwakilkan itu apakah memakai akad lain?

Berarti itu kan beli sendiri itu, itu *murabahah* itu, iya bmt ngasih uang, kan jaminan udah disini dulu, jadi keluar uang dulu karena direkomendasi ga mau, jadi mungkin mau membeli di dealer saudara atau yang lain.

Bukankah BMT tidak membolehkan membeli motor di dealer yang tidak bekerja sama?

Kita arahkan biar kita yang membelikan karena kaitannya dengan jaminan yang megang sini to mbak, kalau yang tadi kana da jaminan lain dalam arti sertifikat tadi atau jaminan motor lain.

Bisakah ketika nasabah ingin meminjam atas nama dirinya tetapi sebenarnya untuk saudaranya?

Nah itu kalo ketahuan ga boleh tapi biasanya pada macet. Ya ada itu kasus kasus seperti itu, namanya pembiayaan topengan. Nah itu biasanya ketahuannya udah angsuran ketiga. Kalo ngomong ga boleh. Biasanya pidi pidian. Kita yang nagih kan jadi bingung, kita serba salah.

Apakah yang melakukan pembiayaan harus anggota?

Iya to, kan koperasi. Punya tabungan disini, jadi anggota kan cuma Rp. 20.000 syarat utama koperasi kan jadi anggota.

Bagaimana jika nasabah pembiayaan dengan perwakilan ternyata uang pembiayaannya sisa?

Kalo uangnya sisa, ya biarain aja mbak kan udah di akad. Biasa itu mbak, yo nek bisa diminamilisir sesuai peruntukan. Kita biasanya ditekan mbak, kita biasanya langsung tulis saja sing minim. Seumpama ngajukan 10jt, kita *acc* 3jt, wah sebetulnya itu kita butuh 6jt kalo 3jt kurang. Diminamilisir. Jadi simpel saja.

HASIL WAWANCARA

Narasumber : Ferry Saputra

Jabatan : Marketing BMT BIF

Wawancara pada tanggal 25 Februari 2017 pukul 09.08 WIB

Bagaimana praktek pembiayaan *murabahah* di BMT BIF?

Kalau di lapangan itu memang sebagian besar itu memang di pasar, sebagian memang *murabahah* terus mengenai pembiayaan, pertama aplikasi masuk, yang pertama itu memang ada yang dari perorangan, ada yang dari teman itu mengenai promosinya, kalo *murabahah* ya itu tadi untuk mengenai penjelasan kalo disini rata rata hampir sama yang membedakan cuma akadnya tapi kalo untuk bagi hasil atau apanya sama, yang bagi hasil yang menjadi kita tawarkan apa istilahnya penawaran tapi kalo dia nawarnya udah segitu tapi ya udah nggak ada.

Apakah ada batasan nominal ketika pembelian diwakilkan?

Kalo dari pasar itu kan istilahnya pengenalan, dulu emang nggak pake jaminan Rp. 500.000, nanti bertahap rolling rolling kedua sampe ketiga kan naik naik per Rp. 500.000, sampe 1, 1,5, 2jt. Di pasar itu nggak pake jaminan maksimal 3jt, ya itu kelemahan kita ya tapi dari bmt sendiri kan istilahnya kekeluargaan, kedekatan. Jadi sampai proses ke 3jt itu bukan hal yang cepat mudah, jadi kalo udah ada klop istilahnya anu ya sampe sekarang ya yang itu ya tetep lancar.

Pembiayaan tanpa jaminan untuk anggota baru atau anggota lama?

Yang anggota baru 500 itu nggak pake jaminan, tapi kalo sekarang itu udah pake jaminan mulai dari satu juta, aku bilang tadi itu yang dulu, kalo sekarang semua udah pake.

Ada berapa jenis akad yang ditanda tangani?

Itu kayaknya ada di penyertaan akad tapi cuma jenis akadnya aja.

Nasabah apakah diberi salinan akad?

Nasabah tidak diberi salinan akad, semuanya di bmt nanti kalo dia minta istilah soft filenya bisa.

Kalau misalnya barang dibelikan oleh nasabah apakah barang di bawa ke BMT atau hanya berupa bukti pembelian?

Buat beli motor, jadi calon anggota sudah transaksi dengan semi *dealer* maksudnya jual beli motor, beli motornya tetep disana jadi dia apa istilahnya, antara penjual, kita kerja sama dengan *dealer*, jadi motor masih tetep disana, jadi kita nggak tau nanti kalo udah, kita taunya dari yang punya itu showroom.

Nasabah yang datang ke dealer atau BMT?

Nasabahnya yang kesana, nanti kalo sana ada baru kesini, nanti dia memberitahu kalo ada anggota pembiayaan mau beli motor lewat saya.

Apakah pembelian motor harus di dealer yang bekerja sama dengan BMT?

Enggak, kita menerima dari pihak yang lain, kebetulan itu dari dealer itu sendiri. Tapi kalo berkasnya nanti dikumpulin disini, nanti ada foto kopi kk, ktp suami istri, terus itu kalo jaminan kan dari dealernya, nanti biasanya yang ngasih kopian kayak stnk bpkb pihak dealernya, jadi untuk berkasnya kumpulannya disini.

Bagaimana status kepemilikan barang pada saat akad?

Waktu akad itu milik nasabah, ada yang atas sendiri tapi dalam bukti kuitansi jual beli tapi kalo yang besar besar misalnya kalo sertifikat tanah itu diatas namakan bmt, itu beda lagi pake notaris.

Untuk penandatanganan akad dilakukan setelah atau sebelum ada barang?

Kita udah sama sama tau deal antara penjual dan pembeli, udah tau barangnya nanti kalo tanda tangannya disini, disini tanda tangan terus yang bawa uang dari pihak bmt, nanti bmt yang bayarain ke dealernya nanti motornya dibawa nasabah. Prosesnya itu berarti tanda tangan dulu baru bmt membelikan.

Apakah ada surat kuasa dari BMT?

Nggak ada surat kuasa.

Bagaimana pengungkapan harga pokok dan margin, di awal atau di akhir?

Jadi untuk jual beli tu enggak harus atau ga semua itu harus dicairkan, jadi kan itu nanti dari calon anggota itu ke dealer, dealer ngarahin kesini jadi sini nanti yang survei ke rumah calon anggota, jadi nanti yang menentukan bisa tidaknya kan bmt. Itu disampaikan pas waktu kita survei. Jadi nanti deal dealan to baru kalo tau deal segitu nanti dibuatin akad.

Apa tujuan dari pembiayaan murabahah untuk BMT BIF?

Untuk memudahkan dari calon anggota untuk memenuhi keinginan maksudnya untuk mau beli apa, memberikan pelayanan yang terbaik aja, memberikan kemudahan.

Bagaimana jika ada pembelian kendaraan dengan plat nomor luar Jogja?

Kalo sini, kita motor mobil bisa aja itu plat luar nanti yang menjadi itu taksasi dari mobil tersebut, jadi nanti kalo dia menggunakan pembiayaan dibawah taksasi dari mobil walaupun plat luar itu bisa tapi nilainya lebih kecil dari plat asli, kemungkinannya ada tapi kecil, tapi cuma sekitar sini, Klaten, Solo tapi kalo luar jawa enggak.

Kalo biasanya motor posisinya udah disini tapi cuma platnya aja yang luar, kalo motornya posisinya udah disini. Kan ada itu kayak mahasiswa istilahnya mau dari luar anu kan motor kirim ke sini dia pulang ga mau ini dijual, tapi nilainya kalo di estimasi taksasinya lebih kecil dari pada yang asli.

Bagaimana sifat pemesanan barang oleh nasabah?

Kalo contohnya motor ya, lebih riil, kalo itu sebenarnya dari anggota sendiri yang punya keinginan, istilahnya dia sendiri yang nyari bukan dari kita, jadi dia pingine udah tau itu barang kepingin membeli tapi nominal uangnya kurang, ya itu lewat sini terus kalo yang baru juga ada maksudnya beli motor baru, itu ada anggota yang langsung aja liat gambar, jadi aku pingine motor yang ini mau pembiayaan lewat njenengan. Jadi nanti kita yang ke dealernya langsung. Tapi kalo yang model second second dianya sendiri yang nyari baru kita ke pihak penjual, gitu. Itu kebetulan kalo udah yang kerja sama yo, nanti kalo udah yang kerja sama, nanti calling kita, disini ada nasabah, nanti yang berkasnya yang

masuk kesana kirim sini, kalo ga kerja sama ya nanti dari pihak calon anggota sendiri yang ngasih tau mas saya mau beli motor di tempatnya bapak itu nanti kita yang pesan.

Bagaimana pembuktian pembelian seperti sembako?

Kalo buktinya itu memang susah, untuk pembuktian dia udah beli ada kan, kalo itu ya cuma dianya sendiri yang ngasih tau, jadi ya wallahualam moga moga aja ya bener emang dibeliin, emang kalo dibenerin barang itu dari kitanya emang rada susah tapi emang kalo taunya ya mudah ini dikasih tau. Nggak ada bukti kuitansi, ya saling percaya. Kalo anggota baru ya nggak ada kuitansi, berarti ya kalo udah dibeliin ya udah.

Bagaimana prosedur pembiayaan *murabahah*?

Biasanya dari awal orang datang ke kantor, dia tanya mas mbak saya mau pembiayaan, yaudah dia kesini nanti kita kasih form. Form pengajuan pembiayaan, nanti itu udah dijelaskan sekalian besok kalau mau kesini lagi bawa itu tadi, ktp suami istri, terus kk, terus fotokopi jaminan. Ya itu kalo berkas udah masuk berkas disampaikan ke marketing yang istilaha di wilayah anggota itu tadi, ada yang ke arah barat utara selatan, nah nanti kebagian itu, nanti survei janji bisanya kapan, setelah itu di anallisa, analisa sama kabag, kabag ke manajer, acc, buatin akad, semua proses kan disurvei.

Apa pembiayaan yang paling dominan di BMT BIF?

Tapi kebanyakan sebagian besar murabahah, musayarakah itu kecil, dikit mbak, bisa hitung jari. Kalo pengadaan perluasan usaha gitu lebih seringnya ke murabahah. 50% lebih lah, tapi itu tau persisnya yang bikin akad lah, dari marketing taunya itu tadi, survei, nagih, sekalian tabungan juga to, ngambilin tabungan sekalian pembiayaan.

HASIL WAWANCARA

Narasumber : Muhammad Taufik Kuncoro

Jabatan : Kepala Bagian Pembiayaan BMT BIF

Wawancara pada tanggal 27 Februari 2017 pukul 13.55 WIB

Bagaimana praktek pembiayaan *murabahah* di BMT BIF?

Disini itu paling dominan memang dominan *murabahah*, jual beli, kalo dulu sebelum saya masuk memang *murabahah* paling dominan. Sekarang *murabahah* bmt memang ya berjalan dengan bagus mungkin satu sisi yang perlu kita benahi disini, selama ini mungkin ada beberapa yang apa ya, mung waton mlayu, gini ya, contohnya gini karena keterbiasaan para anggota, para nasabah, sekarang pengetahuan para anggota itu kan kurang kalo nggak kita jelaskan, kadang kalo *murabahah* memang sektor mikro ya, jadi memang pasar, kalo kita jelaskan detail juga ada yang bisa nangkap tetapi ada juga yang ga bisa nangkap, yang jelas memang akadnya jual beli, gitu ya. Pasar kan kulakan kemudian untuk distribusi, selama ini yang perlu dibenahi mungkin rincian akadnya, jadi kalo mungkin kita, ya kita saling percaya aja, kan ada to yang akadnya *murabahah* tapi nyatanya juga untuk tujuan lain untuk keperluan lain juga ada, kalo secara sop *murabahah* itu harus ada apa, rincian rinciannya, jadi mungkin untuk beli ini berapa, beli ini berapa, tapi kan karna memang apa ya, kita sama sama ambil simplenya, jadi kurang kita tekankan. Yang terlihat dari bmt kan seperti itu, saling percaya kekeluargaan, nek wes cair, bayar angsuran tiap bulan, walaupun nanti setelah cair itu kita juga tidak tau, harusnya ada monitoring, kekurangannya itu, kurang apa ya, kurang ketat mungkin ya untuk akadnya.

Terdapat berapa akad untuk pembiayaan *murabahah*? Bagaimana ketika memakai perwakilan?

Satu akad, perwakilan tertentu mbak, contohnya beli barang saya ambil yang mudah motor lah. Motor itu ya nanti perwakilannya nanti dengan delaernya, ya bukan perwakilan murni tapi setidaknya melibatkan tiga pihak gitu. Jadi ada orang yang jual beli motor, beli motor lewat dealer, kan kita ga mungkin produksi motor sendiri kan.

Kita juga melibatkan showroom showroom itu, kita ajak, akadnya nanti semua, ga melibatkan tapi paling enggak menyaksikan. Wakalah ada mbak tapi jarang sekali.

Bagaimana pembelian motor di dealer yang tidak berkerja sama?

Nah itu, ada juga kasus seperti itu, tapi walaupun kita sudah menentukan contoh ya, yamaha itu disini, honda itu disini, tapi ada yang pilihan nasabah itu, dirasa punya kenalan disitu, ya kita ajak anu kerja sama dadakan, jadi kita tetep libatkan, tapi kan kalo memang sudah ditunjuk, begitu kan artinya sudah ada kerja sama, mou istilahnya, dulu dulunya mungkin secara fee nya kemudian untuk servis dan lain lain kan udah jelas, tapi kalo mau dadakan itu juga tidak apa apa, jadi tetep kita libatkan. Misalnya saya mau beli motor tp ning kene wae. Ya kita yang ditunjuk itu ya kita libatkan.

Berapa batasan nominal pembiayaan murabahah?

Kalo murabahah, kalo secara sop itu maksimal 100jt tapi pada praktiknya ada yang lebih dari 100jt mungkin karna pertimbangan kekeluargaan, relasi gitu.

Bagaimana pengadaan barang untuk usaha took klontong?

Yang seperti saya contohkan tadi mbak, kalo secara akad kita yang membelikan wong itu dana kita tapi kan ribet banget to mbak, bisa dibayangkan, kita saling percaya aja, artinya pengajuannya untuk beli beras apa lah, asal kita tau rinciannya, kita kasih tanda tangan, harapan kami kan bener bener uang itu untuk beli itu gitu lho, kalo secara akad kita yang membelikan tapi prakteknya ya. Secara tertulis kita yang membelikan karna uang kita.

Berapa jenis akad yang di tanda tangani oleh nasabah?

Jenis akadnya cuma 1.

Bagaimana status kepemilikan barang pada saat akad?

Kalo waktu akad ya itu kita itu, ketika ngasih uang kan ada perjanjiannya to mbak, kita itu, itu bukan untuk jaminan sebenarnya kalo barang itu, jadi kalo status kepemilikannya ya masih milik nasabah, jadi kalo yang berjalan di bif itu, jaminan atau agunan itu berupa bpkb atau sertifikat tapi ada yang di pasar itu, ada yang ditulis di akad itu jaminannya bahan bahan rumah tangga, alat alat elektronik, tapi sesuai dengan nominal, misal pinjamnya 1.5jt itu kan kita legalkan tv bisa, legal kan apa lah bahan bahan sembako itu bisa.

Penandatanganan akad dilakukan setelah atau sebelum barang ada?

Nek prakteknya kan kita kasih uang baru mereka belanja to mbak tapi kalo secara prosedur banget ya harus liat banget, wong itu harusnya yang jual, yang belikan itu kan kita. Tapi saya yakin akad murabahah di semua lembaga keuangan pasti seperti bif, nek kon ngono kui malah mumet dewe to mbak. Tapi kita percaya akadnya jelas. Akadnya ditanda tangani sebelum barangnya ada, tapi ada ketentuan tertentu mbak, tadi kan keperluan klontong, itu kan banyak banget to macemnya, mosok awak dewe arep, contohe kalo nek ambil yang gampang motor, kita sudah bisa aliat, barangnya sudah ada, ya yang berjalannya anu lah ada yang bisa pantau langsung bahkan bisa kita pegang dulu gapapa itu, tapi ada juga yang kita kasih kemudian membelanjakan.

Bagaimana status kepemilikan pembelian motor?

Kita sudah beli motornya tapi kan biar transparan yang artinya sing ahli di dalam motor itu yo dealer, walaupun nanti status secara akad itu kan beli sama kita. Di apa ya, nalangi lah istialahe.

Apakah nasabah diberi salinan akad?

Salinan enggak tapi kita bacakan detail, kalo akad itu dokumen privasi lah. Ada pihak yang butuh ya tetep kita kasih.

Pembelian motor atas nama siapa?

Pembelian motor atas nama bmt bif. Diantar ada, ada yang diantar ke kantor, ada yang langsung permintaan nasabah diantar ke rumah juga banyak.

Apakah ada surat kuasa?

Ada surat kuasanya, harus ada, itu berlaku 10jt ke atas. Ya iya kan, kita yang buat si tapi kan secara umum dibaca kan surat kuasanya kita untuk nasabah untuk membelikan gitu, dipercaya untuk membelikan.

Bagaimana pembelian motor dengan plat nomor luar Jogja?

Itu kasus yang beberapa kali terjadi tapi kita lebih kuat mempertimbangkan orannnya ketika barang itu plat luar tapi kondisinya ada di jogja, itu juga lebih menguatkan kita atau sebaliknya, platnya jogja tapi identitas orang luar itu malah menjadi pertimbangan sekali untuk kita. Ya kita nu memeprtimbangkan yang lain,

artinya ga semata-mata anu, jaminan kan kalo di bmt itu, kita liat kemampuannya, kita liat karakter, kalo jaminannya bagus, karakternya kurang, sama aja.

Bagaimana pengungkapan harga pokok, di awal atau di akhir?

Pengungkapan harga pokok dan margin di awal, ketika membacakan itu, sebelum ditanda tangani kn kita bacakan dulu. Kita bacakan pripun mbah, pripun bu, nggih mas nderek, biasanya gitu kalo orang pasar, udah kalo deal kita tanda tangani. Gini lho mbak, harag pembiayaan sama harga pokok sini masuk sini kan hampir sama to, nah nanti yang itu kan fee bisa, bagi hasil bisa, kalo talangan juga bisa masuk jasa, kalo itu kita tekankan, pokoke sementen mbah, iki nanti bagi hasilnya sebulan segni, itu baru kita, paling kita tekankan untuk bagi hasilnya, kalo pokoknya sesuai dengan itu, mislanya 5jt, 5jt mau diambil berapa bulan, 5jt mbah niki diambil 10 bagi , misalnya 5jt bagi 10, 500 itu pokoknya.

Apa tujuan pembiayaan murabahah bagi BMT BIF?

Tujuan secara umum ya market kita memang di usaha mikro kan mbak, jadi memang kalo di jogja ini beda dari daerah lain, pasar tradisional masih terjaga dan kalo kita lihat mohon maaf di pasar psar itu kan bank bank yang hampir kayak rentenir itu kan banyak sekali, sesuai dengan tujuan dakwah bmt ya cara kita membantu mereka ya lewat murabahah itu, itu secara umum. Khususnya ya kita mempermudah, mempermudah anggota.

Apakah di dalam akad tertulis bahwa pembelian memakai perwakilan?

Tertulis mbak di akad kalo pake perwakilan, yang kiita libatkan kita masukan ke akad.

Bagaimana pembelian dengan surat kepemilikan tetapi untuk membeli cincin?

Biasanya ga sedetail, biasanya akadnya untuk pernikahan gitu mbak. Untuk beli keperluan pernikahan, tapi ya pasti ada tapi ga sedetail itu untuk beli cincin.

Apakah ada pembelian tanah?

Beli tanah itu juga banyak mbak, jadi nanti sertifikatnya yang mau dibeli itu pihak yang jual belinya kita fasilitasi, ketemu gitu, nanti dpnya berapa, kurangnya berapa, sanggup per bulannya berapa , kalo udah deal, ya sertifikatnya yang mau dibelli itu masuk ke bmt sebagai agunan itu juga pake murabahah.

Bagaimana pembelian tanah di luar Jogja?

Tergantung tadi itu lho mbak, kalo itu murni baru, artinya itu belum pernah terlibat dengan bmt bif dengan kasus seperti tadi, mungkin kita angkat tangan, ya kalo memang usahanya di luar kota, yang mau dbeli disebelahnya kan, nah tapi terkecuali itu sudah anggota lama, sudah anggota bif, paling ga kita udah saling percaya, tolong fotoin tanah yang mana, warung usahanya yang seperti apa, pertimbangannya ga cuma satu, artinya memang beberapa, kalo sudah lama menjadi anggota dan trade recordnya bagus, ya ga masalah, kita percaya, tapi kalo baru itu perlu pertimbangan khusus, ya walaupun ada kasus yang seperti itu baru, dan kita acc juga ada tapi secara umum, kita lebih menjaga lah.

Apa sumber hukum yang menjadi pedoman dalam penerapan akad?

Setau saya sampai sekarang kita mengacu kepada DSN mbak, tadi pagi baru kita singgung. Walaupun saat ini ada beberapa kelompok yang tidak sejalan dengan DSN tapi kita sampai sekrang masih mengacu itu?

Apakah arahan dari DPS juga dijalankan?

Pasti mbak, kadang DPS juga ada beberapa yang enggak sejalan dengan syariah pusat tapi itu hanya sebagian kecil aja mbak, beberapa masih kecil. Secara garis besar kita mengikuti DSN.

Apakah DPS menyarankan untuk konsultasi dengan ahli fiqh yang lebih mengerti tentang akad?

Kebetulan DPS kita ada yang ahli fiqh mbak belum lama ini kita rekrut.

HASIL WAWANCARA

Narasumber : SR

Jabatan : Nasabah BMT BIF

Usaha : Pedagang bahan-bahan kue

Wawancara pada tanggal 29 Maret 2017 pukul 08.48 WIB

Sudah berapa lama menjadi nasabah BMT BIF?

Sudah 5 tahun menjadi nasabah bmt. Awalnya nabung, terus yo pinjem juga, Sudah berapa kali melakukan pembiayaan motor di BMT BIF? Untuk beli apa? sudah 3kali pinjem. Macem macem, kemarin itu pinjem buat tambah beli motor, kalo yang pertama itu cuma setahun, untuk keperluan ke sekolah anak, anak saya kan udah gede, udah smk.

Bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan murabahah?

Cuma itu to dari bmt cuma fotokopi kk sama jaminan gitu terus udah, jaminannya kemarin itu sertifikat sawah, ambilnya ga banyak cuma buat nambah gitu aja, ngambilnya 7jt. Motor baru, saya kan udah punya uang di rumah, tinggal kurangnya, ngambilnya di bmt.

Pembelian motor itu awalnya ke BMT atau ke dealer?

Saya beli tunai tapi uangnya kan kurang terus ngambil di bmt 7jt terus gitu. Ga semua ambil sana enggak, jadi yang beli saya, bmt cuma ngasih uang. Beli sendiri.

Harga motor yang mau dibeli berapa?

Kemarin saya beli motor Beat 14,5jt uang dari saya itu 7,5jt kekurangannya dari BMT.

Apakah dari BMT memberi tahu berapa margin keuntungan?

Saya lupa eh, saya sudah 3 kali jadi ya udah biasa.

Angsurannya per hari atau per bulan?

Kalo saya kan sekalian nabung gitu terus jadi nanti akhir bulan dipotong gitu. Per bulannya berapa ya, sekitaran 400.000an. Saya kan nabung jadi per bulannya dipotong jadi ga peru ngangsur.

Kenapa tidak lewat BMT saja?

Belum pernah si, biasanya dikasih uang terus udah, tetangga saya itu yo ada ngambil di bmt buat usaha, tapi kalo mbak linda itu kan enak orangnya, dulu kan mbak linda, mas andi kan baru, dulu kan mbak linda, kalo mbak linda itu di acc, jaminannya udah, fotokopi lengkap, udah gitu gampang.

Kalau dulu beli motor diberi uang saja?

Iya. Enggak, jadi cuma pinjem uangnya, jadi motornya beli sendiri. Langsung bilang nambah buat beli motor.

Angsuran berapa tahun? Apakah disurvei dari BMT?

2 tahun angsuran. Iya disurvei juga, cuma penghasilan sama jaminannya juga, buat apa, ya kemarin bilang emang buat tambah beli motor gitu.

Kalau misal diberi pilihan, membeli motor sendiri atau dibelikan oleh BMT, pilih mana?

Kalo sama sama jatuhnya sama gitu seneng dikasih motor, langsung dari sana maksudnya. Lebih enakan beli sendiri si, habise belum pernah di bmt lain.

Apakah 3 kali melakukan pembiayaan di BMT untuk pembelian motor semua atau untuk pembiayaan lain?

Soalnya umpama saya udah selesai, terus dipake kakak saya, atas nama saya, kan biar lebih gampang, lek disitu kan udah ada nama udah selesai to terus tambahkan gitu. Misalnya kalo ga diluar pasar kadang kan agak susah. Kalo di pasar itu kalo mbak linda itu gampang, kalo kakak saya itu buat beli motor juga. cuma namanya saya.

Apakah diberi uang juga atau dibelikan oleh BMT?

Dikasih uang juga, cuma kurang aja, kemarin itu kurangnya cuma 5jt terus mau pinjam 5jt terus beli sendiri. Iya jaminannya pake sertifikat sawah, kan masih disana jadi ga usah diambil to teru diturunin lagi.

Apakah dari pihak BMT pernah menawarkan untuk membelikan motor?

Enggak pernah ditawarkan dikasih motor gitu, ga pernah. Enggak itu, tapi ya buat admin gitu kan? cuma gitu aja, cuma dipotong admin, materai, gitu aja, biaya adminnya berapa gitu. Dikasih tau, dirinciin, buat admin segini, ya Cuma nganu kepotong admin aja. Saya tanda tangan di kasih uang kepotong admin, udah, simpel.

Apakah BMT meminta bukti pembelian?

Bmt enggak minta bukti pembelian motor, percaya aja, enggak ada foto juga. Sama buat beli apa, buat beli motor udah, ga di survei lagi.

Apa pesan untuk BMT?

Pesannya mudah mudahan lebih maju bmtnya lebih sukses, lebih dipermudah tapi itu udah mudah si di bmt daripada kalo bri kalo apa apa kan, ribet. Saya pernah

ngambilin itu di BRI punya adek saya, itu beli motor juga, tapi ya mudah si kalo udah yang kedua.

Sudah berapa lama usaha ini berdiri?

Usaha ini udah dari awal berdiri, berapa yo, wes lama si. 2009 udah lama.

Apakah saudara ibu merupakan anggota BMT?

Kakak saya bukan anggota nasabah bmt, takute kan kemarin susah kalo udah nasabah kan lebih gampang kalo sendiri itu takute seusah, saya udah selesai kakak saya yang pake.

Apakah dikasih salinan akad?

Biasanya kalo angusarn di kasih, enggak dikasih, cuma itu dari sana tok, ga dikasih kopian lagi enggak sih, cuma dari sana tok.

AKAD MURABAHAH
No. : 000223/BMT-UMY-SLEMAN/MBA/I/2017

Bismillahirrohmanirrohim

"Dan ALLAH SWT telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba"
(Surat Al-Baqarah 2: 275).

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu makan harta sesama kamu dengan jalan bathil, kecuali melalui perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu"
(Surat An-Nisa 4 : 249).

Akad jual beli Murabahah ini dibuat dan ditandatangani pada hari ini Rabu, 26 Robi'ul Akhir 1438 Hijriyah / 25 Januari 2017 Masehi oleh dan antara pihak-pihak yaitu :

Nama :
Jabatan :
Jenis kelamin :
Tanggal lahir :
Alamat :

Dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama BMT UMY yang selanjutnya disebut "BMT".

Nama :
Pekerjaan :
Jenis kelamin :
Tanggal Lahir :
Alamat :
Nomor KTP :

Dalam melakukan perbuatan hukum ini bertindak atas nama sendiri, yang selanjutnya disebut "MITRA".

Pasal 1
DEFINISI

1. Murabahah : Akad jual beli antara BMT dan MITRA. BMT membeli barang yang diperlukan MITRA dan menjual kepada MITRA yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan keuntungan yang disepakati.
2. Syari'ah : Hukum Islam yang bersumber pada Al-Qur'an dan Al-Hadist yang mengatur segala hal yang mencakup bidang ibadah mahdhah dan ibadah muamalah.
3. Barang : Barang yang dihalelkan berdasarkan syariaah baik materi maupun cara perolehannya dan secara sah sudah dimiliki BMT.
4. Harga Beli : biaya yang dikeluarkan oleh BMT untuk membeli barang dari pemasok.
5. Margin Keuntungan : Sejumlah uang sebagai keuntungan BMT atas terjadinya jual beli yang ditetapkan dalam akad ini.
6. Harga Jual : harga yang disepakati antara BMT dan mitra untuk pembelian barang oleh mitra kepada BMT.
7. Jangka Waktu : Masa berlakunya akad ini sampai lunas.

Pasal 2
MAKSUD DAN TUJUAN

BMT berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk menjual barang kepada MITRA Berupa :

- a. Nama barang : Sambal Pecel dan sembako.
- b. Detail Spek : Sambal Pecel, bawang, gas, Kapal Api, ABC, susu.

MITRA berjanji serta dengan ini sepakat mengikatkan diri untuk membeli barang tersebut.

Pasal 3
HARGA

- Harga Perolehan : Rp. 3.000.000,00
- Margin Keuntungan : Rp. 240.000,00
- Harga Jual : Rp. 3.240.000,00
- Uang Muka : Rp. -
- Harga yang diangsur : Rp. 810.000,00

Pasal 4
BIAYA-BIAYA

Adapun biaya-biaya yang timbul dalam akad murabaha ini adalah :

a. Materai	: Rp. 6.000,00 +
TOTAL	: Rp. 6.000,00

Pasal 5
PENGAKUAN HUTANG

1. Pihak kedua mengakui memiliki hutang kepada pihak pertama dalam bentuk obyek akad sebagaimana disebut dalam pasal 3.
2. Pihak kedua mengakui memiliki hutang kepada pihak pertama sebesar Rp.3.240.000,00 (Tiga juta dua ratus empat puluh ribu rupiah) sebagaimana disebut dalam pasal 3.

Pasal 6
JANGKA WAKTU DAN CARA PEMBAYARAN

1. Harga yang diangsur sebesar Rp.3.240.000,00 (Tiga juta dua ratus empat puluh ribu rupiah) dinyatakan sebagai hutang dengan pembayaran secara cicilantunai/transfer ke Rekeningpaling lambat pada tanggal jatuh tempo setiap periode nya.
2. Rincian cicilan yang dimaksud dalam pasal 5 ayat 1 adalah sebagai berikut
 - a. Jumlah cicilan 4 Kali cicilan.
 - b. Besaran cicilan setiap bulan adalah Rp 810.000,00 (Delapan ratus sepuluh ribu rupiah). Besaran cicilan setiap hari adalah Rp 32.400,00 (Tiga puluh dua ribu empat ratus rupiah).
 - c. Jatuh tempo cicilan setiap bulan adalah tanggal 25.
 - d. Cicilan pertama 25 / Februari / 2017.
 - e. Cicilan terakhir 25 / Mei /2017.

Pasal 7
JAMINAN

1. Untuk menjamin hutang sebagaimana disebut dalam pasal 6 ayat 2, maka pihak kedua memberikan agunan berupa Caschool Simpanan Mudharabah atas nama No.Rekening

senilai Rp.1.500.000,00 (Satu juta lima ratus ribu rupiah) berada ditangan pihak Kedua diserahkan pada Hari Rabu tanggal 25 Januari 2017.

Pasal 8
CIDERA JANJI (WANPRESTASI)

Yang dimaksud cedera janji (wanprestasi) adalah :

1. Pihak kedua terlambat dan atau tidak membayar sebagaimana ketentuan di pasal 3 karena alasan yang tidak dibenarkan secara hukum syari.
2. Barang agunan yang ada ditangan pihak kedua hilang, rusak dan atau tidak mecukupi jumlah sisa hutang karena perubahan nilai.

Pasal 9
AKIBAT CEDERA JANJI (WANPRESTASI)

Apabila cedera janji dilakukan oleh Mitra maka BMT berhak untuk

- a. membatalkan akad dan menghitung secara proporsional terhadap hutang pihak kedua sebagaimana dituangkan dalam pasal 6 ayat 2, selisih yang yang belum terbayar tetap menjadi hutang pihak kedua.
- b. dan atau meminta penyelesaian dari pihak penjamin
- c. dan atau melakukan eksekusi terhadap agunan sebagaimana diatur dalam pasal 10

Pasal 10
EKSEKUSI AGUNAN

1. Apabila selama 3 (tiga) bulan tidak terjadi pembayaran sesuai nominal yang diatur dalam pasal 5 maka semua hutang menjadi jatuh tempo pada bulan ke-4 (empat), selanjutnya penjual berhak melakukan eksekusi / menjual agunan secara wajar kepada pihak lain untuk menutupi semua hutang
2. Jika terjadi selisih dari eksekusi atau penjualan agunan maka kekurangan adalah tetap menjadi tanggungan pihak ke-2 (dua) namun apabila terjadi kelebihan maka menjadi hak pihak ke-2 (dua).

Pasal 11
PENYELESAIAN PERSELIHAN

Dalam pelaksanaan akad ini apabila terjadi permasalahan maka para pihak sepakat menyelesaikannya dengan cara musyawarah untuk mufakat, apabila tidak terjadi mufakat maka para pihak sepakat untuk menyelesaikan di pengadilan agama (syariah) wilayah hukum kabupaten Bantul.

Pasal 12
PENUTUP

1. Apabila ada hal-hal yang belum atau belum cukup diatur dalam akad ini, maka MITRA dan BMT akan mengaturnya bersama secara musyawarah untuk mufakat dalam suatu *Addendum* (Perjanjian Tambahan).
2. Tiap *Addendum* dari akad ini, merupakan satu kesatuan yang tidak terpisahkan.
3. Akad ini dibuat dan ditanda-tangani oleh MITRA dan BMT di atas kertas yang bermaterai cukup dalam rangkap 2 (dua) dan masing-masing mempunyai kekuatan hukum yang sama.

Demikian akad ini dibuat dan ditanda-tangani masing-masing pihak tanpa paksaan dan tekanan dari pihak manapun juga.

Dibuat dan ditanda-tangani di : Sleman
Pada tanggal : Rabu, 25 Januari 2017

Pihak Pertama

Pihak kedua

(.....)
BMT

(.....)
Mitra

Saksi - saksi

(.....)
Surveyor

(.....)
Marketing

AKAD MURABAHAH
No. : 000144/BMT-UMY-SLEMAN/MBA/III/2016

Bismillahirrohmanirrohim

"Dan ALLAH SWT telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba" (Surat Al-Baqarah 2: 275).

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu makan harta sesama kamu dengan jalan bathil, kecuali melalui perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu"

(Surat An-Nisa 4 : 249).

Akad Pembiayaan Murabahah ini dibuat dan ditandatangani pada hari ini **Senin, 21 Maret 2016** Masehi oleh dan antara pihak-pihak yaitu :

Nama :
Jabatan :
Alamat :

Dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama BMT UMY yang selanjutnya disebut "**BMT**".

Nama :
Pekerjaan :
Alamat :
Nomor KTP :

Dalam melakukan perbuatan hukum ini telah mendapat persetujuan dari Suami yang bernama yang ikut hadir serta menandatangani akad ini, yang selanjutnya disebut "**MITRA**".

BMT dan MITRA sepakat dan berjanji, serta dengan ini mengikatkan diri untuk melakukan Akad Pembiayaan Murabahah yang selanjutnya disebut dengan Akad dengan syarat-syarat dan ketentuan yang termaktub dalam akad ini.

Pasal 1
DEFINISI

1. Murabahah : Akad jual beli antara BMT dan MITRA. BMT membeli barang yang diperlukan MITRA dan menjual kepada MITRA yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan keuntungan yang disepakati.
2. Syari'ah : Hukum Islam yang bersumber pada Al-Qur'an dan Al-Hadis yang mengaturlah segala hal yang mencakup bidang ibadah *mahdah* dan ibadah *muamalah*.
3. Barang : Barang yang dihalalkan berdasarkan syariaah baik materi maupun cara perolehannya yang dibeli MITRA dari pemasok dengan pendanaan yang berasal dari pembiayaan yang disediakan oleh BMT.
4. Pemasok : Pihak ketiga yang ditunjuk atau setidak-tidaknya disetujui dan dikuasakan oleh BMT untuk menyediakan barang yang dibeli oleh MITRA untuk dan atas nama BMT.
5. Pembiayaan : Plafond dana yang disediakan BMT yang digunakan untuk membeli barang dengan harga beli yang disepakati oleh BMT.
6. Harga Beli : Sejumlah uang yang disediakan BMT yang digunakan untuk membeli barang dari pemasok atas permintaan MITRA yang disetujui BMT berdasarkan Surat Persetujuan Prinsip dari BMT kepada MITRA, maksimum sebesar pembiayaan.
7. Margin Keuntungan : Sejumlah uang sebagai keuntungan BMT atas terjadinya jual beli yang ditetapkan dalam akad ini, yang harus dibayar oleh MITRA kepada BMT sesuai dengan jadwal pembayaran yang telah disepakati BMT dan MITRA.
8. Dokumen Jaminan : Segala macam bentuk surat bukti tentang kepemilikan atau bukti hak lainnya atas barang yang dijadikan jaminan guna menjamin terlaksananya kewajiban MITRA terhadap BMT berdasarkan akad ini.
9. Jangka Waktu : Masa berlakunya akad ini sesuai dengan yang ditentukan dalam Pasal 5 akad ini.
10. Cedera Janji : Peristiwa atau peristiwa-peristiwa sebagaimana yang tercantum dalam Pasal 8 akad ini yang menyebabkan BMT dapat menghentikan seluruh atau sebagian Pembiayaan, serta menagih dengan seketika dan sekaligus jumlah kewajiban MITRA kepada BMT sebelum jangka waktu akad ini.

Akad Murabahah
BMT UMY

Pasal 2
MAKSUD DAN TUJUAN PEMBIAYAAN

BMT berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk menyediakan fasilitas pembiayaan kepada MITRA yang digunakan untuk pembelian motor dan MITRA berjanji serta dengan ini sepakat mengikatkan diri untuk menerima pembiayaan tersebut dan karenanya telah berhutang kepada BMT.

Pasal 3
BARANG YANG DIBELI DAN SISTEM PEMBAYARAN

1. Barang yang dibeli : Motor Beat Sporty CBS ISS
 - Harga Pokok : Rp. 15.750.000,00
 - Cashback : Rp. 600.000,00
 - Uang Muka : Rp. 3.000.000,00
 - Kebutuhan Dana : Rp. 12.150.000,00
 - Margin Keuntungan : Rp. 5.248.800,00
 - Harga Jual : Rp. 17.398.800,00
 - Pembiayaan yang diangsur : Rp. 17.398.800,00
 - Jangka Waktu : 24 Bulan
 - Angsuran Perbulan : Rp. 725.000,00
 - Angsuran Per Hrai : Rp. 29.000,00
2. Sistem Pembayaran dilakukan dengan cara :
 - a. Angsuran dimana pembayaran perbulannya adalah sebagaimana tersebut diatas dengan jadwal angsuran terlampir.

Pasal 4
BIAYA-BIAYA

1. BMT berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk menanggung segala biaya yang diperlukan berkenaan dengan pelaksanaan akad ini, termasuk jasa Notaris dan jasa lainnya sepanjang hal itu diberitahukan BMT kepada MITRA sebelum ditanda-tanganinya akad ini dan MITRA menyatakan persetujuannya.
2. Adapun biaya-biaya yang dimaksud oleh ayat 1 tersebut diatas adalah :
 - a. Materai : Rp. 18.000,00
 - b. Fidusia Terdaftar : Rp. 215.000,00+
 - TOTAL : Rp. 233.000,00

Pasal 5
JANGKA WAKTU DAN CARA PEMBAYARAN

1. MITRA berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk membayar kembali jumlah hutangnya kepada BMT sebagaimana tersebut dalam Pasal 2 akad ini dalam jangka waktu 24 (Dua puluh empat) bulan terhitung dari tanggal pencairan fasilitas atau akad ini ditanda-tangani yaitu tanggal 21 Maret 2016 sampai dengan tanggal 21 Maret 2018 dengan cara mengangsur pada tiap-tiap bulan dan harus sudah lunas pada saat jatuh tempo.
2. Pada saat pembayaran angsuran dan pembayaran kembali pembiayaan bertepatan dengan hari libur, maka pembayaran dilakukan 1 (satu) hari sebelumnya.

Pasal 6
JAMINAN

1. Untuk menjamin tertibnya pembayaran kembali/pelunasan Pembiayaan tepat pada waktu dan jumlah yang telah disepakati kedua belah pihak berdasar akad ini, maka MITRA berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk menyerahkan jaminan dan membuat pengikatan jaminan kepada BMT sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku, dimana merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari akad ini.
2. Pada saat ditanda-tanganinya akad ini, MITRA tidak sedang mengalihkan, menjaminkan dan/atau memberi kuasa kepada orang lain untuk mengalihkan dan/atau menjaminkan atas sebagian atau seluruh barang jaminan dari akad ini.
3. Jenis barang jaminan yang digunakan adalah berupa BPKB MOTOR.

BPKB motor dengan identitas sebagai berikut:

No. BPKB	:	No. Polisi	:
Merk	:	Type	:
Jenis	:	Model	:
Tahun	:	Warna	:
No. Rangka	:	No. Mesin	:
Pemilik	:		
Alamat	:		

Pasal 7

PENGAKUAN DAN JAMINAN

MITRA dengan ini menyatakan dan mengakui kepada BMT, sebagaimana BMT menerima pernyataan pengakuan MITRA tersebut, bahwa :

1. MITRA berhak dan berwenang sepenuhnya untuk menanda-tangani akad ini dan seluruh dokumen yang menyertainya.
2. MITRA menjamin, bahwa segala dokumen dan akta yang ditanda-tangani oleh MITRA berkaitan dengan akad ini, keberadaannya tidak melanggar atau bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku, sehingga karenanya sah, berkekuatan hukum, serta mengikat MITRA dalam menjalankan akad ini, dan demikian pula tidak dapat menghalang-halangi pelaksanaannya.
3. MITRA menjamin, bahwa terhadap setiap pembelian barang dari Pihak Ketiga, barang tersebut bebas dari penyitaan, pembebanan, tuntutan gugatan atau hak untuk menebus kembali.
4. MITRA berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk dari waktu ke waktu menyerahkan kepada BMT, jaminan tambahan yang dinilai cukup oleh BMT selama kewajiban membayar utang atau sisa utang kepada BMT belum lunas.

Pasal 8

CIDERA JANJI (WANPRESTASI)

Yang dimaksud cedera janji (*wanprestasi*) adalah :

1. MITRA tidak melaksanakan kewajiban pembayaran/pelunasan tepat pada waktunya sesuai dengan tanggal jatuh tempo angsuran yang tertera pada jadwal pembayaran kepada BMT selama 03 (tiga) kali berturut-turut, kecuali terjadi *FORCE MAJEUR* yang ditetapkan oleh pemerintah.
2. Segala data/dokumen yang diserahkan MITRA kepada BMT sebagaimana disebutkan dalam Pasal 6 adalah TIDAK SAH atau PALSU dan/atau TIDAK SESUAI dengan faktanya.
3. MITRA tidak memenuhi dan/atau melanggar ketentuan dalam akad ini.
4. Apabila karena suatu hal sebagian atau seluruh akta jaminan dinyatakan BATAL berdasarkan putusan pengadilan atau sejenisnya.

Pasal 9

AKIBAT CEDERA JANJI (WANPRESTASI)

1. Apabila MITRA tidak melaksanakan pembayaran seketika dan sekaligus karena suatu hal atau peristiwa dalam Pasal 3 akad ini, maka BMT berhak melakukan penyitaan dan menjual barang jaminan tanpa harus menunggu putusan dari pengadilan dan uang hasil penjualan barang jaminan digunakan BMT untuk membayar/melunasi hutang atau sisa hutang MITRA kepada BMT, terkecuali jika terjadi *FORCE MAJEUR*.
2. Apabila penjualan barang jaminan dilakukan BMT melalui pelelangan di muka umum, maka MITRA dan BMT berjanji dengan ini mengikatkan diri untuk menerima harga yang terjadi setelah dikurangi biaya-biaya, sebagai harga jual barang jaminan.
3. Apabila penjualan barang jaminan dilakukan dibawah tangan maka MITRA dan BMT sepakat, harga penjualan barang jaminan ditetapkan oleh BMT dengan harga yang wajar menurut harga pasar ketika barang jaminan dijual.
4. Jika hasil penjualan barang jaminan tidak mencukupi untuk membayar hutang MITRA kepada BMT, maka MITRA berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk tetap bertanggungjawab melunasi sisa hutangnya yang belum dibayar sampai dengan lunas, dan sebaliknya apabila hasil penjualan barang jaminan melebihi jumlah hutang atau sisa hutang MITRA kepada BMT, maka BMT berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk menyerahkan kelebihan tersebut kepada MITRA.

Pasal 10

FORCE MAJEURE

1. Bahwa yang termasuk dalam *Force Majeure* adalah Kebakaran yang dikategorikan tidak disengaja, Huru-hara, Mogok Nasional, Wabah Penyakit (*Epidemic*), Banjir, Tanah Longsor, Gempa Bumi, Tsunami, Gunung Meletus dan segala sesuatu yang ditetapkan oleh pemerintah sebagai bencana alam.
2. Dalam hal apabila terjadi *Force Majeure*, maka pihak yang terkena akibat *Force Majeure* wajib memberitahukan secara tertulis dan melampirkan bukti dari kepolisian dan/atau instansi yang berwenang kepada pihak lainnya mengenai peristiwa *Force Majeure* tersebut dalam waktu selambat-lambatnya 14 (empat belas) hari kerja terhitung sejak tanggal *Force Majeure* ditetapkan. Keterlambatan atau kelalaian para pihak untuk memberitahukan adanya *Force Majeure* tersebut mengakibatkan tidak diakuinya peristiwa tersebut sebagai *Force Majeure* oleh pihak lain.
3. Segala dan tiap-tiap permasalahan yang timbul akibat terjadinya *Force Majeure* akan diselesaikan oleh MITRA dan BMT secara musyawarah untuk mufakat. Hal tersebut tanpa mengurangi hak-hak BMT sebagaimana diatur dalam akad ini.

Pasal 11

TA'WID

BMT akan mengenakan Ta'wid (Ganti Rugi Operasional) yang riil sebesar Rp 20.000,- (Dua Puluh Ribu Rupiah) perbulan keterlambatan yang diakibatkan oleh kelalaian MITRA dalam membayar kewajibannya yang akan dimasukkan ke rek ZIS BMT.

Pasal 12

PENYELESAIAN PERSELIHAN

Apabila terjadi perbedaan pendapat dalam memahami atau menafsirkan bagian-bagian dari isi, atau terjadi perselisihan dalam melaksanakan akad ini, maka MITRA dan BMT akan berusaha untuk menyelesaikan secara musyawarah dan mufakat.

Pasal 13

DOMISILI HUKUM

Tentang akad ini dan segala akibatnya, para pihak telah bersepakat memilih domisili hukum yang tetap dan umum di kantor Pengadilan Agama Kabupaten Bantul.

Pasal 14
PENUTUP

1. Sesuai dengan ketentuan yang berlaku, maka akad ini mengikat kepada ahli waris MITRA.
2. Apabila ada hal-hal yang belum atau belum cukup diatur dalam akad ini, maka MITRA dan BMT akan mengaturnya bersama secara musyawarah untuk mufakat dalam suatu Addendum (Perjanjian Tambahan).
3. Tiap Addendum dari akad ini, merupakan satu kesatuan yang tidak terpisahkan.
4. Akad ini dibuat dan ditanda-tangani oleh MITRA dan BMT di atas kertas yang bermaterai cukup dalam rangkap 2 (dua) dan masing-masing mempunyai kekuatan hukum yang sama.

Demikian akad ini dibuat dan ditanda-tangani masing-masing pihak tanpa paksaan dan tekanan dari pihak manapun juga.

Dibuat dan ditanda-tangani di : Sleman
Pada tanggal : 21 Maret 2016

Pihak Pertama

Pihak kedua

(.....)
Manajer

(.....)
Suami

(.....)
Mitra

Saksi - saksi

(.....)
Admin Pembiayaan

(.....)
Marketing

(.....)
Surveyor



Wahai orang-orang yang beriman! Penuhilah janji-janji(Qs. Al-Ma'idah 01)

AKAD PEMBIAYAAN MURABAHAH
NO : .. /MBA/BMT-BIF/ .. /2006

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama :
Jabatan :
Alamat :

Dalam hal ini bertindak dalam jabatannya selaku Manager dari dan oleh karenanya untuk dan atas nama serta sah mewakili kepentingan BMT Bina Ihsanul Fikri (BIF), berkedudukanyogyakarta, selanjutnya disebut **pihak I**.

Nama :
Pekerjaan :
Alamat :

Untuk dan atas nama diri sendiri dan telah mendapat persetujuan dari suami / istri, selanjutnya disebut **pihak II**

Bahwa Pihak I dan Pihak II telah setuju dan mufakat untuk menandatangani dan melaksanakan Akad Pembiayaan *Murabahah* dengan kesepakatan akan hal-hal berikut :

1. Pihak I setuju untuk memberikan pembiayaan *Murabahah* kepada pihak II sebesar Rp.....,- (.....), untuk pembelian barang berupa
2. Pihak I, memberikan kuasa / mewakilkan kepada pihak II untuk pembelian barang tersebut. Bukti pembelian barang harus diserahkan kepada pihak I.
3. Pihak II mengakuinya sebagai hutang kepada Pihak I dan berjanji membayar lunas dan penuh sebagaimana mestinya dalam jangka waktu Bulan dengan cara pengembalian angsuran harian/mingguan/bulanan/jatuh tempo, dan harus sudah lunas pada tanggal
4. Barang tersebut dibeli pihak II dari pihak I seharga Rp. (.....) dengan rincian Harga Pokok Rp..... (.....) ditambah keuntungan sebesar Rp..... (.....), adapun besarnya angsuran yang harus dibayar pihak II. kepada pihak I sebagai berikut :
 - a. Angsuran Pokok : Rp.
 - b. Keuntungan : Rp.
 - c. Tabungan : Rp.
 - d. Infak : Rp. _____ +

Total Angsuran : Rp.
5. Pihak I berhak untuk mendebet Rekening Tabungan / Simpanan milik pihak II yang ada pada pihak Pihak I untuk angsuran dan pelunasan pembayaran kembali pembiayaan yang dimaksud nomor 4 diatas. Bila terjadi tunggakan 3 kali berturut – turut maka dikenakan sanksi berupa denda 3% kali saldo pokok pembiayaan dan denda tersebut dimasukkan kedalam dana sosial
6. Apabila pihak II tidak menyelesaikan pembayaran kembali pembiayaan sebagaimana yang telah di jadwalkan sesuai angsuran yang telah ditetapkan , maka Pihak I akan menempuh jalan musyawarah untuk mufakat guna menyelesaikan kewajiban Pihak II dengan jangka waktu 14 (Empat belas) hari sejak tanggal pembayaran angsuran wajib di lakukan.
7. Apabila dalam jangka waktu yang telah disepakati tersebut pada Nomor 6 diatas, pihak II belum dapat menyelesaikan kewajibanya, maka pihak I berhak menjual di depan umum dan atau meminta kepada **Badan Arbitrase Syariah** atau **Pengadilan** yang berkedudukan diwilayah D.I Yogyakarta untuk menyita atau mengeksekusi jaminan yang diserahkan oleh Pihak II atau mengambil tindakan hukum berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku untuk menyelesaikan pembayaran kembali pembiayaan tersebut..

8. Untuk menjamin pembayaran kembali fasilitas pembiayaan Pihak II kepada Pihak I, maka dengan ini Pihak II berjanji, menyatakan dan sepakat menjaminkan kepada Pihak I bahwa:
 - a. Pihak II menyerahkan jaminan kepada Pihak I berupa :
 -
 -
 - b. Surat objek jaminan menjadi milik Pihak I, sedang objek fisik jaminan tersebut tetap berada pada dan kekuasaan Pihak II selaku peminjam pakai, Obyek jaminan hanya dapat dipergunakan Pihak II menurut sifat dan peruntukannya.
 - c. Pihak II berkewajiban untuk memelihara objek jaminan tersebut dengan sebaik-baiknya dan dilarang menjual, mengalihkan atau menghilangkan sebagian atau seluruhnya dari objek jaminan tersebut, apabila sebagian dan atau seluruhnya dari objek jaminan hilang, rusak atau diantara objek jaminan tersebut ada yang tidak dapat dipergunakan lagi, maka Pihak II wajib untuk mengganti bagian dan atau seluruhnya dari objek jaminan yang sejenis dan atau nilainya setara dengan yang digantikan serta dapat disetujui Pihak I
9. Jika hasil penjualan barang jaminan ternyata tidak mencukupi untuk menutup seluruh kewajibannya, maka pihak ke II berkewajiban menyelesaikan kewajiban dengan menyerahkan jaminan baru yang nilainya mencukupi atau melunasinya secara tunai. Namun jika hasil penjualan barang jaminan melebihi seluruh kewajibannya, maka pihak I berkewajiban mengembalikan sisa penjualannya kepada pihak ke II.
10. Jika Pihak ke II tidak memiliki jaminan lain atau tidak mampu melunasi secara tunai maka pihak II masih dinyatakan memiliki pinjaman pada pihak I.
11. Akad pembiayaan ini mengikat sampai kepada seluruh ahli waris pihak ke II.
12. Kedua belah sepakat untuk mengakhiri perjanjian ini apabila pihak II telah mengembalikan seluruh jumlah pembiayaan Pihak I termasuk seluruh kewajiban yang harus dibayar pihak II kepada pihak I atau pihak lain yang terkait dari akibat perjanjian ini.
13. Demikian akad pembiayaan ini dibuat dan ditandatangani dengan sebenarnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun, hal-hal yang belum tercantum dan diatur dalam akad in maka akan dimusyawarahkan bersama.

Yogyakarta,

Pihak I	Menyetui	Pihak II
..... Manajer Istri/suami Anggota
Saksi-saksi:		Bukti Transaksi
1.		1. kwitansi
2.		2. Akad pembiayaan
		3. Monitoring

Syarat-syarat Pengajuan Pembiayaan

1. Mengisi Formulir Pengajuan Pembiayaan
2. FC KTP Suami/Istri/Orang Tua Pemohon (sebagai penjamin)
3. FC Kartu Keluarga Pemohon
4. FC Surat Nikah Pemohon/Orang Tua Pemohon
5. Slip Gaji 3 bulan terakhir (untuk pegawai)
6. FC SK Pengangkatan Pegawai
7. Bukti Pendapatan (wiraswasta)
8. Legalitas Lembaga (SIUP, TDP, HO, NPWP)
9. Laporan keuangan 3 bulan terakhir
10. FC Jaminan
 - a. BPKB & STNK (masih berlaku/sudah bayar pajak)
 - b. Sertipikat & PBB Terakhir (masih berlaku/sudah bayar pajak)

Pastikan Transaksi Anda Sesuai Syar'i

**Tanpa Denda
Tanpa Riba**



KANTOR PUSAT :

Jl. Ibu Ruswo No. 41-43 Yudanegara, Gondomanan, Yogyakarta
Telp. (0274) 383643 Fax. (0274) 383643

KANTOR CABANG BANTUL

Kampus Terpadu UMY, Gedung AR. Fachrudin B Lt. dasar Ring Road Barat, Tamantirto, Yogyakarta
Telp. (0274) 387656 ext 251, (0274) 4342481 Fax. (0274) 4342481

KANTOR CABANG SLEMAN

Jl. Wahidin Sudirohusodo, RT 13/RW 05, Mlati Dukuh Sendangadi, Mlati, Sleman, Yogyakarta
Telp. (0274) 4530680



BMT UMY



BMT UMY



@bmtumy



www.bmtumy.com

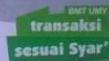
FAST RESPON



0856 92 008 999



Pembiayaan



Mewujudkan Harapan
Menuai Keberkahan
Dengan **Transaksi Sesuai Syar'i**

Nikmati **Kenyamanan Bertransaksi** Bersama Kami

Skema Jual Beli

Murabahah

Jual Beli Murabahah

- Dengan prinsip jual-beli
- Memenuhi kebutuhan barang konsumtif/alat pendukung usaha dengan pembayaran tangguh/angsuran



Keterangan

1. Mitra menyampaikan kebutuhan barang yang diinginkan ke BMT. BMT melakukan analisa kelayakan
2. BMT membeli barang ke supplier
3. BMT menerima barang dari supplier
4. BMT mengkonfirmasi terkait rencana pembelian barang kepada mitra
5. Akad dan serah terima barang

Skema Kerjasama

Musyarakah

Kerjasama Musyarakah

- Dengan prinsip bagi hasil
- Kerjasama usaha antara BMT dan anggota dengan penggabungan modal dari kedua belah pihak
- Hasil keuntungan yang diperoleh dibagi dua dengan porsi sesuai kesepakatan



Keterangan

1. Mitra menyampaikan kebutuhan modal kepada BMT untuk sebuah usaha/proyek yang sudah berjalan. BMT melakukan analisa kelayakan usaha
2. BMT & Mitra berkomitmen untuk menggabungkan modal
3. BMT & Mitra melakukan kesepakatan mengenai porsi modal dan nisbah bagi hasil. Kemudian Akad
4. Mitra menjalankan usaha/proyek sesuai dengan kesepakatan tugas masing-masing
5. Pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati



PEMBIAYAAN SEPEDA MOTOR

KHUSUS MAHASISWA UMY



PEMBIAYAAN
BEBAS
BIAYA
ADMIN



BMT UMY
transaksi
sesuai Syar'i

Info lebih lanjut, hubungi kami:

☎ 0856-92-606-989

📍 56DA06F8

📱 BMTUMY

KANTOR PUSAT

Kampus Terpadu UMY, Gedung AR. Fachrudin B Lt. dasar,
Ring Road Barat, Tamantirto, Yogyakarta
Telp. (0274) 4342481 ext 251 Fax. (0274) 4342481

Nikmati Kenyamanan Bertransaksi Bersama Kami

PEMBIAYAAN SEPEDA MOTOR KHUSUS MAHASISWA UMY

Batal Maal wa Tamwil Universitas Muhammadiyah Yogyakarta



Syarat - Syarat :

1. Mengisi Formulir Permohonan Pembiayaan
2. Foto Copy KTP dan KTM
3. Foto Copy KRS dan KHS Terakhir
4. Foto Copy Slip Pembayaran Registrasi di Bank
5. Foto Copy KTP Orang Tua
6. Foto Copy Kartu Keluarga
7. Uang Muka Minimal 20%
8. Bersedia Disurvei Tempat Tinggal

Hotline
Call **0274**
4342481

KANTOR PUSAT :

Kampus Terpadu UMY, Gedung AR, Fachrudin B Lt. dasar Ring Road Barat, Tamantirto, Yogyakarta
Telp. (0274) 387866 ext 251, (0274) 4342481 Fax. (0274) 4342481

KANTOR CABANG IBU RUSWO

Jl. Ibu Ruswo No. 40 Yudonegaran, Gondomanan, Yogyakarta
Telp. (0274) 383643 Fax. (0274) 383643

KANTOR CABANG SLEMAN

Jl. Wahidin Sudirohusodo, RT 13/RW 05, Mlati Dukuh Sendangadi, Mlati, Sleman, Yogyakarta
Telp. (0274) 4530690



BMT UMY



@bmtumy



BMT UMY



www.bmtumy.com

FAST RESPON



0856-92 000 100



Curriculum Vitae (CV)

Biodata Pribadi

1. Nama : Mujaahidah 'Izzatirrahmah
2. NIM : 20130730285
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Tempat & tanggal lahir : Pekalongan, 19 Agustus 1993
5. Agama : Islam
6. Alamat : Sugih Waras Gg.1 No.26 RT.004/RW.005
Kel. Sugih Waras Kec.Pekalongan Timur
Kota Pekalongan, Jawa Tengah
7. No. HP : 085642871266
8. Email : izzatirrahmah@gmail.com

Riwayat Pendidikan

1. TK : TK Ma'had Islam Pekalongan
2. SD : SD Ma'had Islam IV Pekalongan
3. SMP : SMP Ma'had Islam Pekalongan
4. SMA : SMA Negeri 1 Pekalongan
5. Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
Fakultas Agama Islam Prodi Ekonomi
Perbankan Islam

Pengalaman Organisasi

1. PMR WIRA SMANSA Pekalongan
2. Anggota KOPMA UMY