

LAMPIRAN-LAMPIRAN

PEDOMAN WAWANCARA

A. Pertanyaan Bagi Pihak Manager BMT Batik Mataram Yogyakarta

1. Bagaimana gambaran umum mengenai pembiayaan musyarakah di BMT Batik Mataram Yogyakarta?
2. Apa saja kriteria bahwa suatu pembiayaan musyarakah dikategorikan bermasalah?
3. Seberapa jauh tingkat pembiayaan bermasalah pada pembiayaan musyarakah yang timbul di BMT Batik Mataram Yogyakarta?
4. Faktor apa saja yang menyebabkan timbulnya pembiayaan bermasalah pada pembiayaan musyarakah di BMT Batik Mataram Yogyakarta dan seperti apa cara menyelesaikannya?
5. Upaya seperti apa yang dilakukan pihak BMT Batik Mataram untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah pada pembiayaan musyarakah?
6. Bagaimana strategi yang digunakan oleh pihak BMT Batik Mataram untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan musyarakah?
7. Apakah strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah pada pembiayaan musyarakah dan upaya pencegahan yang digunakan pihak BMT sudah sesuai dengan syariat islam?

B. Pertanyaan Bagi Marketing BMT Batik Mataram

1. Seperti apa mekanisme penyaluran pembiayaan di BMT Batik Mataram Yogyakarta?
2. Apakah pada produk pembiayaan musyarakah yang sering terjadi pembiayaan bermasalah? Dan apa saja faktor-faktor penyebabnya?

3. Upaya apa saja yang dilakukan pihak marketing BMT Batik Mataram untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah pada pembiayaan musyarakah?
4. Strategi apa yang digunakan oleh pihak BMT Batik Mataram untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan musyarakah?
5. Apa saja kendala yang dihadapi ketika melakukan penyelesaian pembiayaan bermasalah pada pembiayaan musyarakah dan bagaimana cara mengatasinya?
6. Dari berbagai penyelesaian tadi, manakah yang paling banyak dilakukan terhadap anggota? Berikan contoh kasusnya?
7. Apakah strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah pada pembiayaan musyarakah dan upaya pencegahan yang digunakan pihak BMT sudah sesuai dengan syariat islam?

Hasil Wawancara

(Pengelola BMT Batik Mataram)

No	Tanggal dan waktu wawancara	Nama Informan	Jabatan	Pedoman Wawancara	Jawaban Wawancara
1	09 Januari 2017 Pukul 09.00	Budi Susetyo	Manager BMT Batik Mataram	1. Bagaimana gambaran umum mengenai pembiayaan musyarakah di BMT Batik Mataram Yogyakarta?	A: Gimana gambaran umum mengenai pembiayaan musyarakah di BMT Batik Mataram pak? B: Secara umum pembiayaan musyarakah diBMT Batik Mataram memang dari arti musyarakah itu sendiri kan kongsi antara dua atau lebih kurang bekerja sama untuk usaha dan nanti dilihat dari keuntungannya bisa ditetapkan sesuai porsinya. Di BMT Batik Mataram memang kita memberlakukan pembiayaan musyarakah karena jika kita memberlakukan pembiayaan murabahah itu kan harus ada istilahnya pembelian barang mutasi kalo disini kan enggak. Kita musyarakah nanti kalo ada pelunasan kan kita gak repot karena kalo mudharabah kan pelunasannya harus dibayarkan semuanya tapi kalo musyarakah cukup sampai disitu

					<p>makanya diBMT Batik Mataram ini kita lebih memberlakukan pembiayaan musyarakah.</p>
				<p>2. Apa saja kriteria bahwa suatu pembiayaan musyarakah dikategorikan bermasalah?</p>	<p>A: Terus apa saja pak kriteria bahwa suatu pembiayaan musyarakah dikatakan bermasalah?</p> <p>B: Kriteria pembiayaan musyarakah bermasalah di BMT ini dikategorikan lancar, kurang lancar, diragukan, dan macet mbak. Kalo yang lancar itu ya anggota istilahnya tidak ada tunggakan angsuran diBMT ini, kalo sudah kurang lancar anggota itu biasanya telat mbayarnya 2 bulan, diragukan itu 3 bulan sampai macet itu 6 bulan. Untuk kolektabilitasnya sendiri itu mbak kalo disini lancar itu masuk kolektabilitas 1, kurang lancar kolektabilitas 2 sampai kolektabilitas 4 itu macet.</p>
				<p>3. Seberapa jauh tingkat pembiayaan bermasalah pada pembiayaan musyarakah yang timbul di BMT Batik Mataram Yogyakarta</p>	<p>A: Nah seberapa jauh nih pak tingkat pembiayaan bermasalah pada pembiayaan musyarakah itu yang timbul di BMT Batik Mataram?</p> <p>B: Nek di BMT Batik Mataram kategorinya masih tergolong rendah karena masih diangka 1-5%. Itu aja nek saya lihat masih ada niat nasabah itu nanti melunasilah pembiayaanya, karena dari awal dia berani ngasih jaminan ke kita, berani ngasih data-data ke kita, otomatis nasabah itu nanti masih</p>

					tetap melunasilah sampai jangka waktunya walaupun dari awal saya juga nggak nekan-nekan. Tapi ya hanya kita kasih solusi-solusi yang untuk menyelesaikan masalah bersama.
				<p>4. Faktor apa saja yang menyebabkan timbulnya pembiayaan bermasalah pada pembiayaan musyarakah di BMT Batik Mataram Yogyakarta dan seperti apa cara menyelesaikannya?</p>	<p>A: Sebenarnya faktor apa yang menyebabkan timbulnya pembiayaan bermasalah itu pada pembiayaan musyarakah pak?</p> <p>B: Kita kan pembiayaannya dimikro ya mbak, dimikro itu kalo begitu nasabah itu ada keperluan lain. Biasanya untuk bayar sekolah, ada hajatan tetangganya itu mesti bermasalah karena disitu nasabah itu karena pendapatannya juga hanya untuk satu hari disebut makan untuk satu hari biasanya rata-rata kan gitu mbak. Jadi dia belum bisa menabung itu ada anak sekolah, ada hajatan, paling nggak atau ada yang sakit dikeluarga itu mesti ada kendala disitu mbak.</p> <p>A: Na itu bagaimana cara mengatasinya pak?</p> <p>B: Sebenarnya kita itu, hanya kita kasih solusi terus kalo ada permasalahan kaya gitu kita biasanya kan kita bulanan mbak ya. Kita bulanan angsurannya biasanya kita minta parsial. Parsial itu, angsuran parsial itu biasanya kita ambil mingguan atau harian. Biasanya kalo satu bulan bisa diatas 100 mingguannya kita bisa ambil diangka 10-50 ribu. Atau</p>

					<p>sesuai dengan kemampuannya nasabah karena kalo kita menekan-nekan dia nggak bisa ditekan masalahnya pendapatanya hanya segitu. Karena begitu kita tekan dia cari utangan ketempat lain na itu masih bermasalah lagi. Makanya kita kasih solusi-solusi, solusinya paling ndak pembayarannya parsial atau kita rescheduling sesuai dengan kemampuannya dia.</p> <p>A: Jika pembiayaan itu udah macet dan dari pihak BMT sendiri sudah berupaya untuk menyelesaikannya tapi dari pihak nasabah itu sendiri benar-benar tidak mau melunasi angsuran itu gimana pak?</p> <p>B: Biasanya mbak ya biasanya dari awal kalo dia itu kan sudah kita survei dari awal, survei dari awal itu kita ambil pahitnya juga. Kebanyakan dari sini itu kalo dia nggak mau membayar biasanya sudah hilang didaerahnya situ. Kalo bisa ketemu masih bisa ada solusi masalahnya, maka dari awal kita nggak menekankan apa ya istilahnya kalo mungkin dileasing itu ada penarikan, ndak kita memang hanya musyawarah terus tapi intinya kalo nasabah itu bermasalah dan nggak mau bayar biasanya mesti menghilang. Kalo nggak menghilang itu nanti dia malu sebenarnya sama kita</p>
--	--	--	--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

					karena sudah merasa kita bantu. Tapi begitu nanti ada dana dia mesti muncul lagi biasanya seperti itu mbak.
				5. Upaya seperti apa yang dilakukan pihak BMT Batik Mataram untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah pada pembiayaan musyarakah?	<p>A: Na upaya seperti apa ni pak yang dilakukan pihak BMT itu sendiri untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah pada pembiayaan musyarakah ini pak?</p> <p>B: Biasanya data mbak, dari data awal itu harus lengkap. Karena di BMT itu sendirikan pola syariah, pola syariah itu kan hukumnya sudah beda sama hukum bank konvensional, kalo konvensional kan itu sesuai dengan hukum yang berlaku dinegara kita hukum positif. Makanya disini juga kita berdasarkan Qur'an dan hadits. Makanya saya disini menekankan juga kita hampir sama data-datanya dari bank konvensional miriplah nggak sama tapi mirip karena masyarakat ini imeitnya dia takutnya sama hukum positif hukum yang berlaku dinegara-negara kita. Makanya pola-pola syariah ini harus kita tekankan dari awal dengan nasabah. Maka buat kita belum bisa juga melepaskan juga dengan hukum positif mbak masih kita sinergikan juga antara hukum positif dengan hukum Qur'an dan hadits.</p>
				6. Bagaimana strategi yang digunakan oleh	A: Terus strategi apa ni pak yang benar-benar digunakan oleh pihak BMT dalam menyelesaikan pembiayaan

				<p>pihak BMT Batik Mataram untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan musyarakah?</p>	<p>bermasalah itu tadi pak? B: Strategi apa kita tetap musyawarah bersama secara sepakat. Kita jangan sekali-kali bosan ke nasabah karena nasabah itu termasuk aset kita. Begitu aset kita lepas kan yang rugi kita sendiri. Makanya penekanan disini saya sama teman-teman dari marketing itu kita tetep musyawarah terus, kita dekati terus, supaya nasabah itu juga nanti istilahnya malu lah dengan dirinya. Karena dengan pembiayaan yang hanya sekitar 2-3 juta dengan angsuran yang seratus, dua ratus itu insyaallah lah nanti nasabah itu begitu hatinya longgar ada rezeki mesti dibayar. A: Apakah ada cara lain mungkin pak strategi lain yang digunakan selain strategi tersebut? B: Kalo sudah mentok biasanya, sudah pernah saya berlakukan kita sita barang. Tapi kita juga nggak menyelesaikan masalah. Karena begitu kita sita barang nasabah itu mesti bermasalah nanti dengan masyarakat sekitar. Nilainya kita kan masih dikit-dikit disini kalo nanti nilainya banyak bisa juga kita lewat jalur hukum, karena walaupun banyak yang belum kita laporkan, laporkan sesuai dengan hukum positif yang berlaku dinegara. Tapi kalo tiap</p>
--	--	--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

					<p>hari kita datang, kita kasih surat peringatan 1, 2 dan 3, kita begitu datang terakhir kita kasih surat perjanjian itu bisa nanti kita langsung daftarkan ke jaksaan. Tapi jaranglah kita kan mainnya dimikro. Kalo kita mainnya dimikro itu kan maksimal kita mainnya diangka 5 jutaan, itu bagi saya jauhlah kalo harus melangkah ke jalur hukum.</p> <p>A: Strategi tersebut apakah diterapkan pada semua produk pak? Apa hanya pada produk musyarakah saja?</p> <p>B: Iya pada semua produk harus kita terapkan karena sama kok disini antara sebenarnya tergantung kita aja yang menyikapi dengan produk-produk itu.</p>
				<p>7. Apakah strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah pada pembiayaan musyarakah dan upaya pencegahan yang digunakan pihak</p>	<p>A: Terus apakah strategi penyelesaian tersebut dan upaya pencegahan yang sudah dilakukan itu sudah sesuai dengan syariat islam?</p> <p>B: Nek menurut saya sudah mbak, menurut saya sudah sesuai dengan awallah kita Qur'an dan hadist. Itu sudah sesuai dengan itu kalo nggak sesuai nggak kita berlakukan dan BMT ini nggak berdiri mbak.</p>

				BMT sudah sesuai dengan syariat islam?	
2	9 Januari 2017 Pukul 10.00	Sri Maryanti	Marketing BMT Batik Mataram	1. Seperti apa mekanisme penyaluran pembiayaan di BMT Batik Mataram Yogyakarta?	A: Sebenarnya seperti apa mekanisme penyaluran pembiayaan di BMT Batik Mataram ini mbak? B: Biasanya, anggota itu kalo mau pengajuan itu datang dulu ke kantor. Dia datang ke kantor mengumpulkan syarat-syarat yang diperlukan. Setelah dia syaratnya lengkap ngisi data dan sebagainya langsung kita proses dengan survei datang ke rumah. Dilihat usahanya seperti apa, dilihat tempat tinggalnya seperti apa, dan kemampuannya seperti apa. Nanti baru kita proses, kalo memang dia layak untuk dibiayai kita baru biayai.
				2. Apakah pada produk pembiayaan musyarakah yang sering terjadi pembiayaan bermasalah? Dan apa	A: Sebenarnya apakah pada produk musyarakah itu sering terjadi pembiayaan bermasalah? B: Kalo di BMT Batik Mataram ini sendiri jarang, hanya dibawah 10% mbak nggak ada 10% paling cuma 5% saja yang bermasalah. A: Faktor penyebab dari pembiayaan bermasalah itu sendiri apa mbak? B: Biasanya kalo usahanya baru bangkut atau biasanya kan ini anggota selain usaha dia juga bekerja atau dia kerjanya

				<p>saja faktor-faktor penyebabnya?</p>	<p>kurang bagus, atau dia keluar dari kerjanya jadi pendapatannya berkurang. Biasanya itu sebabnya pendapatannya berkurang, jadi untuk kemampuan mengangsurnya dia nggak ada jadi biasanya sering terjadi masalahnya disitu.</p> <p>A: Kriteria pembiayaan disini dikategorikan bermasalah itu apa saja?</p> <p>B: Untuk kriterianya disini yaa..disini itu kriterianya lancar, kurang lancar, diragukan dan macet mbak. Kalo sudah kurang lancar itu biasanya anggota punya tunggakan angsuran 2 bulan, diragukan itu 3 bulan, terus macet itu 6 bulan ya gitu sih mbak kriterianya.</p>
				<p>3. Upaya apa saja yang dilakukan pihak marketing BMT Batik Mataram untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah pada</p>	<p>A: Upaya apa yang dilakukan pihak marketing itu untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah pada pembiayaan musyarakah?</p> <p>B: Yaaa kalo disini pencegahannya itu survei diawal lebih detail mbak. Biasanya marketing itu tiap bulannya rutin untuk mendatangi anggotanya tersebut misalnya ketempat usahanya, ketempat kerjanya sekedar untuk mengetahui oh usahanya itu berjalan lancar atau berjalan dengan bagus itu biasanya sekalian mengambil angsuran. Jadi setiap bulan</p>

				<p>pembiayaan musyarakah?</p>	<p>pasti berkunjung ketempat anggota sekalian survei mbak.</p>
				<p>4. Strategi apa yang digunakan oleh pihak BMT Batik Mataram untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan musyarakah?</p>	<p>A: Terus strategi apa yang digunakan untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan musyarakah ini? B: untuk strategi penyelesaiannya kita pertama itu musyawarah dulu ditanya permasalahannya apa kenapa kok bisa telat mbayar gitu lebih secara kekeluargaan sih mbak kalo disini. Biasanya kalo memang itu kemacetan itu terjadi karena dia sedang mengalami masalah ekonomi nih, kita biasanya rescheduling. Rescheduling itu diberikan kepada anggota yang angsurannya udah telat 2 bulan tapi dia masih punya kemauan untuk membayar mbak. Jadi kita turunkan misalnya pembiayaannya dia 2juta nanti 1juta dia nyicil, itu 2juta itu kita rescheduling dengan angsurannya yang lebih ringan semampunya anggota itu untuk membayar. Misalnya dia mampunya cuma 100ribu ya kita bikinnya selama 10bulan nanti itu tergantung kesepakatan nanti ditanya dulu anggota sekarang kamu mampunya berapa untuk membayar jadi nanti dibikinnya sesuai dengan kemampuannya anggota itu sendiri. A: Terus untuk penyelesaian pembiayaan musyarakah disini</p>

					<p>ada kategorinya nggak bu?</p> <p>B: Nggak ada mbak..disini semua penyelesaiannya sama nggak ada kategorinya. Yah biasanya kalo udah bermasalah itu kita maksimalkan dengan cara kekeluargaan mbak.</p>
				<p>5. Apa saja kendala yang dihadapi ketika melakukan penyelesaian pembiayaan bermasalah pada pembiayaan musyarakah dan bagaimana cara mengatasinya?</p>	<p>A: Apa saja kendala yang dihadapi ketika melakukan penyelesaian pembiayaan bermasalah ini?</p> <p>B: Kendalanya ya? Kendalanya biasanya karakter anggota itu biasanya punya uang tapi bilanganya tidak. Tapi kita tetap rutin mendatangi kerumah, memberikan surat peringatan, telfon, mendatangi keluarga ya pokoknya kita harus sering-sering dating untuk menagih.</p>
				<p>6. Dari berbagai penyelesaian tadi, manakah yang paling</p>	<p>A: Dari berbagai penyelesaian tadi, manakah yang paling banyak dilakukan terhadap anggota?</p> <p>B: Biasanya sering mendatangi kerumah, mengirim surat tagihan ya itu biasanya itu.</p>

				<p>banyak dilakukan terhadap anggota? Berikan contoh kasusnya?</p>	<p>A: Contoh kasusnya seperti apa? B: Misalnya, kan ada anggota dia kerja misalnya ya, anggota ini dia karyawan na kebutulan dia ini mengalami PHK otomatis kan dia tidak punya penghasilan makanya kan dia tidak bisa mengangsur disini karena dia tidak punya penghasilan.</p>
				<p>7. Apakah strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah pada pembiayaan musyarakah dan upaya pencegahan yang digunakan pihak BMT sudah sesuai dengan syariat islam?</p>	<p>A: Na dari strategi penyelesaian dan upaya pencegahannya tadi, apakah sudah sesuai dengan syariat islam? B: Kalo menurut saya ya sudah sesuai karena kan kalo disyariah itu kan menagih itu kan tidak boleh dengan keras, tidak boleh dengan ancaman dan sebagainya. Kalo saya sendiri kan menagih tidak pernah marah-marah tidak pernah, keras tidak pernah, paling kalo saya kan menagihnya hanya dengan cara mendatangi, menanyakan gimana angsurannya mau dibayar kapan, gimana kok ini bisa telat itu gimana, ya pokoknya cuma menanyakan itu anggota itu kendalanya apa, bisa mengangsurnya kapan gitu, tidak ada pemaksaan, tidak ada kekerasan saya rasa itu sudah sesuai dengan syariat islam. A: Dari strategi yang sudah dilakukan oleh pihak BMT tadi, apakah ada hasilnya?</p>

					<p>B: Ya sebgaiian besar ada hasilnya sedikit-sedikit gitu, maksudnya kalo memang sudah macet itu kan memang biasanya agak susah ya untuk dia membayar lagi, ha tapi kan adalah masuknya maksudnya sebulan sedikit-sedikit pasti ada masuknya, nantikan walaupun itu lunasnya lama tapikan pada akhirnya nanti dia tetep lunas.</p>
3	09 Januari 2017 Pukul 12.00	Tufiqurrahman	Marketing	<p>1. Seperti apa mekanisme penyaluran pembiayaan di BMT Batik Mataram Yogyakarta?</p>	<p>A: Seperti apa mekanisme penyaluran pembiayaan di sini pak?</p> <p>B: Kita mekanismenya pertama anggota itu ke kantor melengkapi berkas-berkas yang kita perlukan seperti foto kopi KTP, foto kopi KK, terus foto kopi rekening listrik, foto kopi jaminan biasanya gitu. Terus setelah itu udah lengkap baru nanti habis itu kita survei. Biasanya survei itu kerumahnya mungkin misalnya pas dia lagi dikerjaan kalo memang berkenan biasanya kita langsung ketempat kerjanya juga yang penting kita tau alamatnya, dan kita juga minta denah rumahnya kalo misal nanti ada masalah jadi kita udah tau oh rumahnya disini gitu. Terus kita survei, habis kita survei kita buat analisa datanya gimana, terus kira-kira kalo misalnya anggota itu layak kita biyai ya baru kita ajukan ke manager. Misalnya manager sudah memberikan konfirmasi</p>

					bahwa dana akan cair maka nanti baru kita kabari biasanya gitu.
				<p>2. Apakah pada produk pembiayaan musyarakah yang sering terjadi pembiayaan bermasalah? Dan apa saja faktor-faktor penyebabnya?</p>	<p>A: Terus apakah pada produk pembiayaan musyarakah yang sering terjadi pembiayaan bermasalah?</p> <p>B: Ya ada, masalahnya musyarakah itu kan pembiayaan usaha ya kita kan berdasarkan kondisi usahanya itu. Mungkin pas saat lagi bagus ya mungkin lancar, tapi nanti pas misalnya agak-agak kondisi usahanya agak turun ya mungkin agak-agak bermasalah dikit gitu.</p> <p>A: Faktor apa yang menyebabkan pembiayaan itu bermasalah?</p> <p>B: Faktornya biasanya perekonomian, terus kedua mungkin juga ada juga kan yang istilahnya dia itu juga kerja ya mungkin pada saat itu ada masalah di pekerjaannya terus keluar kan juga bisa mengganggu dalam angsuran juga bermasalah, terus usahanya juga pas lagi sepi jadi biasa juga penyebabnya dari situ.</p> <p>A: Apa saja kriteria bahwa suatu pembiayaan itu dikategorikan bermasalah?</p> <p>B: Kriteria pembiayaan musyarakah bermasalah ya itu kriterianya itu lancar, kurang lancar, diragukan, macet na</p>

					<p>biasanya gitu kalo disini. Kalo yang kurang lancar itu masuk kolektabilitas 2, diragukan kolektabilitas 3, macet itu kolektabilitas 4 itu sih kalo disini mbak. Kurang dari 2 bulan biasanya masih lancar, 3 bulan itu kurang lancar, terus 6 bulan itu macet gitu biasanya kriterianya gitu kalo disini.</p>
				<p>3. Upaya apa saja yang dilakukan pihak marketing BMT Batik Mataram untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah pada pembiayaan musyarakah?</p>	<p>A: Terus upaya apa yang dilakukan pihak marketing untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah?</p> <p>B: Jadi biasanya kita lebih pas survei lebih detail, misalnya ya dari segi usaha jadi usahanya itu gimana, pendapatannya itu gimana, kita tanya tetangga juga kiri kanan karakternya gimana, jangan-jangan ternyata dia sudah ada pinjaman ditempat lain bermasalah juga kan jadi kita bisa lihatnya dari tetangga kiri kanan depan belakang tu biasanya gitu.</p> <p>A: Jika nasabah itu punya hutang ditempat lain apakah pihak BMT itu akan memberikan pembiayaan?</p> <p>B: Kalo misalnya kita nilai ya, kita kan nilai misalnya pendapatannya berapa terus ada pinjaman kira-kira pendapatan bersihnya itu masih biasanya kan kita perkirakan perbulannya itu maksimal 40% dari pendapatan bersihnya gitu. Kira-kira misalnya 1 juta berarti perbulannya itu maksimal 400ribu untuk mengangsur gitu. Jadi analisisnya</p>

					kita harus melihat pendapatan bersihnya dulu biasanya gitu.
				<p>4. Strategi apa yang digunakan oleh pihak BMT Batik Mataram untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan musyarakah?</p>	<p>A: Terus strategi apa yang digunakan oleh pihak BMT untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan musyarakah ini?</p> <p>B: Paling pertama kita musyawarah tanya dulu permasalahannya apa, terus misalnya ada permasalahannya dari segi usaha biasanya kita rescheduling jadi biar dia agak ringan untuk bulanannya. Atau mungkin kadang-kadang kan juga permasalahannya kita kan bulanan mungkin bulanan dia agak berat untuk mengangsur jadi kita mingguan kita partisi jadi misalnya perbulannya seharusnya 120 ya mungkin perminggunya kita bagi minggu mungkin sekiat 30ribu mungkin perminggu gitu biasanya. Atau biasanya bermasalah pun ya otomatis kita rescheduling sesuai kemampuannya.</p> <p>A: Jika nasabah itu benar-benar tidak bisa membayar strategi apa yang akan dilakukan oleh pihak BMT?</p> <p>B: Sebenarnya kita kan secara kekeluargaan, tapi sebenarnya kan ditanya dulu permasalahannya apa dulu atau mungkin usahanya lagi sepi, atau mungkin tidak ada penghasilan karena baru keluar dari kerjanya gitu makanya kita tanya</p>

					<p>dulu. Tapi strategi terakhir intinya direscheduling, soalnya kita enggak mungkin menarik jaminan kecuali jaminannya BPKB. Kita kan kalo pembiayaan 1 juta itu jaminan hanya akta anak dan surat nikah jadi jaminan udah disini.</p> <p>A: Tapi kalo pembiayaan di atas 5 juta jaminannya apa?</p> <p>B: Jaminan kita BPKB, tapi untuk menarik motor itu kita jarang kita usahakan semaksimal mungkin untuk kekeluargaan soalnya kita kan syariah to jadi diusahakan semaksimal mungkin untuk kekeluargaan.</p>
				<p>5. Apa saja kendala yang dihadapi ketika melakukan penyelesaian pembiayaan bermasalah pada pembiayaan musyarakah dan bagaimana cara</p>	<p>A: Terus apa saja kendala yang dihadapi ketika melakukan penyelesaian pembiayaan bermasalah pada pembiayaan musyarakah?</p> <p>B: Kendalanya ya paling biasanya mereka bilang enggak ada dana permasalahan gitu biasanya gitu.</p>

				mengatasinya?	
				<p>6. Dari berbagai penyelesaian tadi, manakah yang paling banyak dilakukan terhadap anggota? Berikan contoh kasusnya?</p>	<p>A: Dari berbagai penyelesaian tadi manakah yang paling banyak dilakukan terhadap anggota? B: Biasanya ada yang kita partisi jadi mingguan mungkin dia bulanan agak berat gitu untuk mengumpulkan secara penuh jadi kita partisi mingguan. Terus ada juga istilahnya adanya seberapa dulu baru kita ambil gitu. A: Contoh kasusnya seperti apa pak? B: Biasanya setiap senin kita ambil angsurannya, misalnya angsurannya 120 jadi mingguannya itu 30-30 gitu atau seadanya berapa dulu baru kita ambil.</p>
				<p>7. Apakah strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah pada pembiayaan musyarakah dan upaya pencegahan</p>	<p>A: Terus apakah strategi penyelesaian dan upaya pencegahan tadi itu sudah sesuai dengan syariat islam? B: Kalo kami rasa udah, soalnya kita kan memberikan keringanan to kepada anggota bahwa kalo dia nggak sanggup untuk mengangsur full ya udah seadanya dulu, istilahnya kan memberi agak-agak kelonggaran kan gitu itu kan sesuai dengan syariat. Atau mungkin pas saat itu sedang terpuruk usahanya ternyata kan seiring waktu ada perbaikan lagi jadi kita rescheduling lagi mungkin kira-kira gitu. Saya rasa itu sih udah sesuai dengan syariat islam sih soalnya kita</p>

				<p>yang digunakan pihak BMT sudah sesuai dengan syariat islam?</p>	<p>memberi kelonggaran intinya kan gitu. Kita maksimalkan secara kekeluargaan.</p> <p>A: Apakah strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah tadi hanya diterapkan pada produk pembiayaan musyarakah atau ke semua produk pak?</p> <p>B: Iya kita terapkan kesemua produk</p>
--	--	--	--	--------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah

BMT BATIK MATARAM

BH No. 002094/BH/M.KUKM.2/IX/2016 Tanggal 15 September 2016

Jl. Kapten Piere Tendean No. 50 A Wirobrajan Yogyakarta, Telp. (0274) 384433,

e-mail: batik_mataram@yahoo.com

SURAT KETERANGAN

Nomor : 0010/BMT- BM/20/II/2017

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah BMT Batik Mataram Kota Yogyakarta, menerangkan bahwa :

Nama Lengkap : *Pipit Nurfitasari*
Nomor Induk : *20130730136*
Jurusan : *Ekonomi dan Perbankan Islam*
Fakultas : *Agama Islam*
Universitas : *Universitas Muhammadiyah Yogyakarta*
Tempat, Tanggal Lahir : *Rimbo Bujang, 03 Mei 1994*

Telah melaksanakan penelitian mengenai “Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Pembiayaan Musyarokah di BMT Btik Mataram Yogyakarta” dari tanggal 09 Januari 2017 sampai dengan tanggal 09 Februari 2017 di Kantor BMT Batik Mataram.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya. Terimakasih.

Yogyakarta, 20 Februari 2017

Manajer BMT Batik Mataram



Budi Susetyo

**SURAT BUKTI WAWANCARA
KE PIHAK BMT BATIK MATARAM**

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama :

Umur :

Jabatan :

Alamat :

Dengan ini menyatakan sebenar-benarnya, bahwa mahasiswi dibawah ini:

Nama : Pipit Nurfitasari

NIM : 20130730136

Jurusan : Ekonomi dan Perbankan Islam

Fakultas : Agama Islam

Universitas : Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Benar-benar telah melakukan wawancara tentang strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah pada pembiayaan musyarakah di BMT Batik Mataram Yogyakarta kepada pihak BMT Batik Mataram, guna penyelesaian dalam penulisan skripsi.

Demikian surat wawancara ini dibuat, sebagai bukti bahwa mahasiswi tersebut telah benar-benar melakukan wawancara.

Yogyakarta, Januari 2017

Hormat Kami

()

Tanda tangan dan nama jelas



BMT BATIK MATARAM

BH : No. 491/BH/12-67 Tanggal 27 November 1962
Jl. Kapten Piere Tendean No. 50 A Yogyakarta, Telp. (0274) 6951876, 384433



AKAD PEMBIAYAAN MUSYAROKAH

Nomor :

Akad Pembiayaan Musyarakah ini dibuat dan ditandatangani pada hari ini tanggal (.....) bulan tahun (.....), kami yang bertandatangan di bawah ini:

1. Nama : Budi Susetyo
Alamat : Sombomerten, Demangan RT 05 RW 21, Maguwoharjo, Depok Sleman
No. KTP : 3404070704700004
Jabatan : Kepala Bagian

Dalam hal yang diuraikan di bawah ini bertindak untuk dan atas nama Unit Jasa Keuangan Syari'ah BMT Batik Mataram yang selanjutnya disebut **BMT Batik Mataram**, dalam hal yang diuraikan di bawah ini bertindak untuk dalam kedudukannya selaku Kepala Bagian **BMT Batik Mataram**, dan karenanya berdasarkan Akta Pendirian **Koperasi BMT Batik Mataram** dan telah disahkan oleh *Dinas Koperasi dan Pengusaha Kecil Republik Indonesia Kabupaten/Kota Yogyakarta* dan Keputusan Menteri Negara Republik Indonesia dengan Akta Pendirian No. 491/BH/XI/12-67 tertanggal 27, Bulan November, Tahun 1962 dan Badan Hukum No. 491/BH/12-67 tertanggal 20, Bulan Maret, Tahun 1963 dan perubahannya, dengan demikian bertindak untuk dan atas nama serta mewakili **BMT Batik Mataram** yang beralamat dan berkedudukan di *Jl. Kapten Piere Tendean No. 50 A, Wirobrajan, Wirobrajan Yogyakarta, Telp. 0274 38443, 0274 6951876*. Untuk selanjutnya disebut: "**Pihak Pertama**".

2. Nama :
No. KTP :
No. Rek./NPA :
Pekerjaan :
Alamat :

Dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama pribadi/diri sendiri, yang untuk selanjutnya disebut "**Pihak Kedua**".

Para pihak terlebih dahulu menerangkan hal-hal sebagai berikut:

- a. *Bahwa, dalam rangka menjalankan dan memperluas kegiatan usahanya, Pihak Kedua memerlukan sejumlah dana, dan untuk memenuhi hal tersebut Pihak Kedua telah mengajukan permohonan kepada Pihak Pertama untuk menyediakan Pembiayaannya, yang dari pendapatan/keuntungan usaha itu kelak akan dibagi di antara Pihak Kedua dan Pihak Pertama berdasarkan prinsip bagi hasil (syirkah).*

- b. Bahwa terhadap permohonan Pihak Kedua tersebut Pihak Pertama telah menyatakan persetujuannya, baik terhadap kegiatan usaha yang akan dijalankan Pihak Kedua terhadap pembagian pendapatan/keuntungan berdasarkan prinsip bagi hasilnya (syirkah) .
- c. Bahwa kedua belah pihak telah sepakat untuk bekerjasama dalam usaha tersebut dengan masing-masing membayar/ memberikan kontribusinya dimana pihak pertama memberikan kontribusinya berupa tambahan modal usaha dan pihak kedua memberikan kontribusinya berupa modal usaha dan mengembangkannya.

Selanjutnya kedua belah pihak sepakat menuangkan perjanjian ini dalam Perjanjian Pembiayaan Musyarakah (selanjutnya disebut "Perjanjian") dengan syarat-syarat dan kondisi, serta ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

Pasal 1

PEMBIAYAAN DAN JANGKA WAKTU PENGGUNAANNYA

1. Pihak Pertama berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk menyediakan fasilitas Pembiayaan kepada Pihak Kedua sampai dengan sejumlah Rp.- (..... rupiah) secara sekaligus atau bertahap sesuai dengan permintaan Pihak Kedua yang semata-mata akan dipergunakan untuk tambahan modal usaha sesuai dengan Rencana Kerja yang disiapkan oleh Pihak Kedua yang disetujui Pihak Pertama.
2. Jangka waktu (masa) penggunaan Pembiayaan tersebut oleh Pihak Kedua berlangsung selama ... (....) tahun atau (....) bulan, terhitung mulai tanggal (....) bulan..... tahun..... sampai dengan (....) bulan.... tahun..... dan/atau disesuaikan dengan tanggal pencairan.

Pasal 2

PENARIKAN PEMBIAYAAN

Dengan tetap memperhatikan dan menaati ketentuan-ketentuan tentang pembatasan penyediaan dana yang ditetapkan oleh yang berwenang, Pihak Pertama berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk mengizinkan Pihak Kedua menarik Pembiayaan. Penarikan dana pembiayaan Musyarakah dapat dilakukan secara bertahap dengan kelonggaran tarik 2 bulan dari akad atau sekaligus untuk dikelola dan dipergunakan sebagai modal kerja Pihak Kedua sesuai dengan rencana kerja Pihak Kedua yang telah disetujui Pihak Pertama, setelah Pihak Kedua memenuhi seluruh prasyarat sebagai berikut :

1. Menyerahkan kepada Pihak Pertama Permohonan Realisasi Pembiayaan.
2. Menyerahkan kepada Pihak Pertama seluruh dokumen Pihak Kedua yang diperlukan.
3. Menyerahkan Bukti-bukti tentang kepemilikan atau hak lain atas barang jaminan, serta akta-akta pengikatan jaminannya.
4. Perjanjian/Akad Pembiayaan Musyarakah telah ditandatangani oleh para pihak (Pihak Pertama dan Pihak Kedua).

Sebagai bukti telah diserahkannya setiap surat, dokumen, bukti kepemilikan atas jaminan, dan/atau akta dimaksud oleh Pihak Kedua kepada Pihak Pertama, Pihak Pertama berkewajiban untuk menerbitkan dan menyerahkan Tanda Bukti Penerimaannya kepada Pihak Kedua.

Pasal 3

KESEPAKATAN BAGI HASIL (SYIRKAH)

1. Kedua belah pihak sepakat, dan dengan ini mengikatkan diri satu terhadap yang lain, bahwa Nisbah dari masing-masing pihak adalah :
 - a. ...% (.....) dari pendapatan (revenue) untuk Pihak Pertama;
 - b. ...% (.....) dari pendapatan (revenue) untuk Pihak Kedua.Nisbah tersebut Berdasarkan Pendapatan atau Revenue yang dihasilkan dari .
2. Kedua belah pihak sepakat, dan dengan ini saling mengikatkan diri satu terhadap yang lain, bahwa pelaksanaan Bagi Hasil (syirkah) akan dilakukan pada tiap-tiap tanggal .. (...) dan/atau pada tanggal pencairan pembiayaan bulan berikutnya setiap bulan sampai jangka waktu pembiayaan berakhir.
3. Bagi hasil Pembiayaan ini pertama kali mulai dibayarkan Pihak Kedua kepada Pihak Pertama tanggal ... (...) bulan..... tahun..... yaitu periode bagi hasil sejak ditandatanganinya dan/atau setelah pencairan akad pembiayaan ini sampai dengan tanggal ... (...) bulan..... tahun..... dan/atau sesuai dengan tanggal pencairan bulan berikutnya.
4. *Pembayaran bagi hasil dan angsuran pokok selanjutnya mengacu kepada lampiran akad ini yang merupakan satu kesatuan yang utuh dan tidak terpisahkan satu dengan lainnya.*
5. *Kedua belah pihak sepakat bahwa setiap terjadi keterlambatan pembayaran bagi hasil yang menjadi hak Pihak Pertama, maka bagi hasil tersebut akan diakumulasikan oleh Pihak Pertama sebagai bagian dan satu kesatuan kewajiban Pihak Kedua kepada Pihak Pertama yang tidak terpisahkan satu dengan lainnya.*
6. Apabila Pihak Kedua terlambat membayar atas bagi hasil yang menjadi hak Pihak Pertama berdasarkan nisbah yang telah disepakati, maka Pihak Kedua sepakat untuk dikenakan iuran sebesar Rp.,- (..... rupiah) per hari dan akan diperhitungkan sebagai satu kesatuan kewajiban Pihak Kedua yang tidak bisa dipisahkan satu dengan lainnya.
7. Kedua belah Pihak berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk menanggung kerugian yang timbul dalam pelaksanaan Perjanjian ini sesuai dengan porsi modalnya masing – masing atau sesuai porsi yang sudah dibicarakan dan disepakati oleh Kedua Pihak.
8. Pihak Pertama baru akan menerima dan mengakui terjadinya kerugian tersebut, apabila Pihak Pertama telah menerima dan menilai kembali segala perhitungan yang dibuat dan disampaikan oleh Pihak Kedua kepada Pihak Pertama, dan Pihak Pertama telah menyerahkan hasil penilaiannya tersebut secara tertulis kepada Pihak Kedua.
9. Pihak Kedua berjanji dan dengan ini mengikatkan diri, untuk menyerahkan perhitungan usaha yang dibiayai dengan fasilitas Pembiayaan berdasarkan Perjanjian ini, secara periodik pada tiap-tiap bulan, selambat-lambatnya pada hari ke-5 (lima) bulan berikutnya.
10. Pihak Pertama berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk melakukan penilaian kembali atas perhitungan usaha yang diajukan oleh Pihak Kedua selambat-lambatnya pada hari ke-... (...) sesudah Pihak Pertama menerima perhitungan usaha tersebut yang disertai data dan bukti-bukti lengkap dari Pihak Kedua.
11. Apabila sampai hari ke-5 (lima), Pihak Pertama tidak menyerahkan kembali hasil penilaian tersebut kepada Pihak Kedua maka Pihak Pertama dianggap secara sah telah menerima dan mengakui perhitungan yang dibuat oleh Pihak Kedua.
12. Kedua belah pihak berjanji dan dengan ini saling mengikatkan diri satu terhadap yang lain, bahwa Pihak Pertama hanya akan menanggung segala kerugian, maksimum sebesar pembiayaan yang diberikan kepada Pihak Kedua tersebut pada Pasal 1.

Pasal 4
PEMBAYARAN KEMBALI

1. Pihak Kedua berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk mengembalikan kepada Pihak Pertama, seluruh jumlah pembiayaan pokok dan bagian pendapatan atau keuntungan yang menjadi hak Pihak Pertama sesuai dengan Nisbah sebagaimana ditetapkan pada Pasal 3 Perjanjian ini, menurut jadwal pembayaran sebagaimana ditetapkan pada lampiran yang dilekatkan pada dan karenanya menjadi satu kesatuan yang tak terpisahkan dari Perjanjian ini.
2. Setiap pembayaran kembali oleh Pihak Kedua kepada Pihak Pertama atas pembiayaan yang diberikan oleh Pihak Pertama dilakukan di kantor Pihak Pertama atau di tempat lain yang ditunjuk Pihak Pertama, atau dilakukan melalui rekening yang dibuka oleh dan atas Pihak Kedua di Pihak Pertama.

Pasal 5
BIAYA, POTONGAN DAN PAJAK

1. Pihak Kedua berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk menanggung segala biaya yang diperlukan berkenaan dengan pelaksanaan Perjanjian ini, yaitu biaya administrasi sebesar Rp.,- (... rupiah) dan biaya jasa pelayanan sebesar Rp.,- (... rupiah), sepanjang hal itu diberitahukan Pihak Pertama kepada Pihak Kedua sebelum ditandatangani Perjanjian ini, dan Pihak Kedua menyatakan persetujuannya.
2. Dalam hal salah satu pihak cedera janji tidak melakukan pembayaran kewajibannya kepada Pihak lainnya, sehingga Pihak yang dirugikan perlu menggunakan jasa Penasihat Hukum/Kuasa untuk menagihnya, maka kedua belah Pihak berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk membayar seluruh biaya jasa Penasihat Hukum, jasa penagihan, dan jasa-jasa lainnya yang dapat dibuktikan dengan sah menurut hukum.
3. Setiap pembayaran kembali/pelunasan Pihak Kedua sehubungan dengan Perjanjian ini dan perjanjian lainnya yang mengikat Pihak Kedua dan Pihak Pertama, dilakukan oleh Pihak Kedua kepada Pihak Pertama tanpa potongan, pungutan, bea, pajak dan/atau biaya-biaya lainnya, kecuali jika potongan tersebut diharuskan berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
4. Pihak Kedua berjanji dan dengan ini mengikatkan diri, bahwa terhadap setiap potongan yang diharuskan oleh peraturan perundang-undangan yang berlaku, akan dilakukan pembayarannya oleh Pihak Kedua melalui Pihak Pertama.

Pasal 6
JAMINAN

Untuk menjamin tertibnya pembayaran kembali/pelunasan Pembiayaan tepat pada waktu dan jumlah yang telah disepakati kedua belah pihak berdasarkan Perjanjian ini, maka Pihak Kedua berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk menyerahkan jaminan dan membuat pengikatan jaminan kepada Pihak Pertama sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku, yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Perjanjian ini.

Jenis barang jaminan yang diserahkan adalah berupa Sebidang tanah seluas ... dengan SHMa/n...terletak di.....Jaminan ini merupakan satu kesatuan dan bagian yang tidak terpisahkan dengan akad dan/atau akta dan/atau perjanjian dan/atau jaminan sebelumnya dan/atau yang akan dibuat selanjutnya sampai dengan berakhirnya seluruh kewajiban Pihak Kedua terhadap Pihak Pertama.

Pasal 7

KEWAJIBAN PIHAK KEDUA SEBAGAI MUSYARIK

Para pihak sebagai Musyarik sepakat menunjuk dan menetapkan Pihak Kedua sebagai pengelola usaha/proyek yang dibiayai bersama, sebagaimana Pihak Kedua menerima penunjukan dan penempatannya sebagai Pengelola usaha tersebut, guna :

1. Menjalankan usaha sesuai dengan kebijakan-kebijakan yang telah ditetapkan oleh para Musyarik (para pihak).
2. Bertindak untuk dan atas nama serta mewakili para Musyarik (para pihak), baik di luar atau pun di muka pengadilan, kecuali dalam hal :
 - a. meminjam dan/atau meminjamkan asset milik syirkah dan/atau melakukan tindakan yang dapat menimbulkan beban tanggungan pada syirkah atau Pihak Pertama ;
 - b. menjual dan mengasingkan asset milik syirkah ;yang untuk masing-masing atau kedua hal tersebut diperlukan persetujuan tertulis dari Pihak Pertama.
3. Memelihara, menjaga serta menyelamatkan modal (Ra'sul Maal) para Musyarik (para pihak).

Pasal 8

KEWAJIBAN PIHAK KEDUA

Sehubungan dengan penyediaan pembiayaan oleh Pihak Pertama berdasarkan Perjanjian ini, Pihak Kedua berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk :

1. Mengembalikan seluruh jumlah pokok pembiayaan berikut bagian dari pendapatan/ keuntungan Pihak Pertama, sesuai dengan Nisbah secara angsuran pada saat jatuh tempo bulanan sebagaimana ditetapkan pada Lampiran yang diletakkan pada dan karenanya menjadi satu kesatuan yang tidak terpisahkan dari perjanjian ini.
2. Memberitahukan secara tertulis kepada Pihak Pertama dalam hal terjadinya perubahan yang menyangkut Pihak Kedua maupun usahanya.
3. Melakukan pembayaran atau semua tagihan dari Pihak Ketiga dan setiap penerimaan tagihan dari Pihak Ketiga disalurkan melalui rekening Pihak Kedua dan Pihak Pertama.
4. Membebaskan seluruh harta kekayaan milik Pihak Kedua dari beban penjaminan terhadap pihak lain, kecuali penjaminan bagi kepentingan Pihak Pertama berdasarkan Perjanjian.
5. Mengelola dan menyelenggarakan pembukuan pembiayaan secara jujur dan benar dengan itikad baik dalam pembukuan tersendiri.
6. Menyerahkan kepada Pihak Pertama perhitungan usahanya secara bulanan yang difasilitasi pembiayaannya berdasarkan Perjanjian ini, selambatnya tanggal 5 (lima) bulan berikutnya.
7. Menyerahkan kepada Pihak Pertama setiap dokumen, bahan-bahan dan/atau keterangan-keterangan yang diminta Pihak Pertama dari Pihak Kedua.
8. Menjalankan usahanya menurut ketentuan-ketentuan, atau tidak menyimpang atau bertentangan dengan prinsip-prinsip Syariah.

Pasal 9

PERNYATAAN PENGAKUAN PIHAK KEDUA

Pihak Kedua dengan ini menyatakan pengakuan dengan sebenar-benarnya, menjamin dan karenanya mengikatkan diri pada Pihak Pertama, bahwa :

1. Pihak Kedua adalah Perorangan/Badan Usaha yang tunduk pada hukum Negara Republik Indonesia ;
2. Pada saat ditandatanganinya Perjanjian ini, Pihak Kedua tidak dalam keadaan berselisih, bersengketa, gugat-menggugat di muka atau di luar lembaga peradilan atau arbitrase, berutang kepada pihak lain, diselidik atau dituntut oleh pihak yang berwajib baik pada saat ini atau pun dalam masa penundaan, yang dapat mempengaruhi asset, keadaan keuangan, dan/atau mengganggu jalannya usaha Pihak Kedua;
3. Pihak Kedua memiliki semua perijinan yang berlaku untuk menjalankan usahanya ;
4. Pihak Kedua mengizinkan Pihak Pertama pada saat ini dan untuk masa-masa selama berlangsungnya Perjanjian, untuk memasuki tempat usaha dan tempat-tempat lainnya yang berkaitan dengan usaha Pihak Kedua mengadakan pemeriksaan terhadap pembukuan, catatan-catatan, transaksi, dan/atau kegiatan lainnya yang berkaitan dengan usaha berdasarkan Perjanjian ini, baik langsung maupun tidak langsung.

Pasal 10

CIDERA JANJI

Menyimpang dari ketentuan Perjanjian ini, Pihak Pertama berhak untuk menuntut/menagih pembayaran dari Pihak Kedua dan/atau siapa pun juga yang memperoleh hak darinya, atas sebagian atau seluruh jumlah kewajiban Pihak Kedua kepada Pihak Pertama berdasarkan Perjanjian ini, untuk dibayar dengan lunas seketika dan sekaligus, tanpa diperlukan adanya surat pemberitahuan, surat teguran, atau surat lainnya, apabila terjadi salah satu hal atau peristiwa tersebut di bawah ini :

1. Pihak Kedua tidak melaksanakan pembayaran atas kewajibannya kepada Pihak Pertama sesuai dengan saat yang ditetapkan dalam Pasal 1 dan/atau Pasal 3 Perjanjian ini ;
2. Dokumen, surat-surat bukti kepemilikan atau hak lainnya atau barang-barang yang dijadikan jaminan dan/atau dokumen-dokumen lain, dan/atau pernyataan pengakuan sebagaimana tersebut pada Pasal 6 perjanjian ini ternyata palsu atau tidak benar isinya, dan/atau Pihak Kedua melakukan perbuatan yang melanggar atau bertentangan dengan Perjanjian ini;
3. Sebagian atau seluruh harta kekayaan Pihak Kedua disita oleh pengadilan dan/atau pihak yang berwajib ;

PASAL 11

PELANGGARAN

Pihak Kedua dianggap telah melanggar syarat-syarat Perjanjian ini bila terbukti Pihak Kedua melakukan salah satu dari perbuatan-perbuatan atau lebih sebagai berikut :

1. Menggunakan pembiayaan yang diberikan Pihak Pertama di luar tujuan atau rencana kerja yang telah mendapatkan persetujuan tertulis dari Pihak Pertama ;
2. Melakukan pengalihan usahanya dengan cara apa pun, termasuk dan tidak terbatas pada melakukan penggabungan, konsolidasi, dan/atau akuisisi dengan pihak lain;
3. Menjalankan usahanya tidak sesuai dengan ketentuan teknis yang diharuskan oleh Pihak Pertama ;
4. Menolak dan/atau menghalang-halangi Pihak Pertama dalam melakukan pengawasan dan/atau pemeriksaan sebagaimana diatur dalam pasal 12 Perjanjian ini.

Pasal 12

PENGAWASAN DAN PEMERIKSAAN

Pihak Pertama atau Kuasanya berhak untuk melakukan pengawasan dan/atau pemeriksaan atas pembukuan dan jalannya pengelolaan usaha yang mendapat fasilitas pembiayaan dari Pihak Pertama berdasarkan Perjanjian ini, serta hal-hal lain yang berkaitan langsung atau tidak langsung dengannya, termasuk dan tidak terbatas pada membuat fotokopinya.

Pasal 13

PENYELESAIAN PERSELISIHAN

1. Dalam hal terjadi perbedaan pendapat atau penafsiran atas hal-hal yang tercantum di dalam Surat Perjanjian ini atau terjadi perselisihan atau sengketa dalam pelaksanaannya, maka para pihak sepakat untuk menyelesaikannya secara musyawarah untuk mufakat.
2. Apabila musyawarah untuk mufakat telah diupayakan namun perbedaan pendapat atau penafsiran, perselisihan atau sengketa tidak dapat diselesaikan oleh kedua belah pihak, maka para pihak bersepakat, dan dengan ini berjanji serta mengikatkan diri untuk menyelesaikannya melalui Badan Arbitrase Syariah menurut prosedur beracara yang berlaku di dalam Badan Arbitrase tersebut.
3. Para pihak sepakat, dan dengan ini mengikatkan diri satu terhadap yang lain, bahwa pendapat hukum (legal opinion) dan/atau Putusan yang ditetapkan oleh Badan Arbitrase Syariah tersebut bersifat final dan mengikat (final and binding).

Pasal 14

DOMISILI DAN PEMBERITAHUAN

1. Alamat para pihak sebagaimana yang tercantum pada kalimat-kalimat awal Surat Perjanjian ini merupakan alamat tetap dan tidak berubah bagi masing-masing pihak yang bersangkutan, dan ke alamat-alamat itu pula secara sah segala surat-menyurat atau komunikasi di antara kedua pihak akan dilakukan.
2. Apabila dalam pelaksanaan perjanjian ini terjadi perubahan alamat, maka pihak yang berubah alamatnya tersebut wajib memberitahukan kepada pihak lainnya dengan surat tercatat atau surat tertulis yang disertai tanda bukti penerimaan, alamat barunya.
3. Selama tidak ada perubahan alamat kedua belah pihak, maka surat-menyurat atau komunikasi yang dilakukan ke alamat yang tercantum pada awal Surat Perjanjian dianggap sah menurut hukum.

Pasal 15

KETENTUAN LAIN-LAIN

1. Pengalihan Oleh Pihak Pertama
Pihak Pertama tanpa perlu persetujuan dari Pihak Kedua, berhak untuk menawarkan, mengalihkan atau mengoperkan hak dan kewajibannya berdasarkan perjanjian dan dokumen lain yang berkaitan dengan perjanjian ini, baik sebagian maupun keseluruhan. Hal tersebut cukup diberitahukan kepada Pihak Kedua, dan untuk tujuan tersebut diatas Pihak Pertama diperkenankan untuk menyampaikan informasi tentang Pihak Kedua kepada lembaga keuangan atau pihak lain, tanpa harus membebankan biaya kepada Pihak Kedua sehubungan dengan transaksi tersebut.

2. Pengalihan Oleh Pihak Kedua

Pihak Kedua harus memberitahukan dan mendapatkan ijin atau persetujuan dari Pihak Pertama untuk mengalihkan atau mengoperkan hak dan kewajibannya berdasarkan perjanjian ini dan setiap usaha pengalihan atau pengoperan tersebut tanpa atau tidak memberitahukan kepada Pihak Pertama untuk mendapatkan ijin atau persetujuan tidak memiliki kekuatan hukum.

3. Akibat Pengalihan

Setelah dilakukannya pengalihan atau pengoperan hak dan kewajiban oleh Pihak Pertama, penerimaan pengalihan berhak atas manfaat dari ketentuan di dalam perjanjian termasuk manfaat menerima ganti kerugian, penggantian ongkos dan pajak, hak pembagian atas pembayaran sebagaimana layaknya ia menjadi pihak semula dalam perjanjian ongkos dan pajak, hak pembagian atas pembayaran sebagaimana layaknya ia menjadi pihak semula dalam perjanjian.

Pasal 16
PENUTUP

1. Sebelum Surat Perjanjian ini ditandatangani oleh Pihak Kedua mengakui dengan sebenarnya, dan tidak lain dari yang sebenarnya, bahwa Pihak Kedua telah membaca dengan cermat atau *dibacakan kepadanya seluruh isi Perjanjian ini berikut semua surat dan/atau dokumen yang menjadi lampiran Surat Perjanjian ini*, sehingga oleh karena itu Pihak Kedua memahami sepenuhnya segala yang akan menjadi akibat hukum setelah BMT menandatangani Surat Perjanjian ini.
2. Apabila ada hal-hal yang belum diatur atau belum cukup diatur dalam Perjanjian ini, maka Pihak Kedua dan Pihak Pertama akan mengaturnya bersama secara musyawarah untuk mufakat dalam suatu Addendum.
3. Apabila satu atau lebih ketentuan yang dimuat dalam perjanjian kerjasama tidak berlaku, tidak sah, atau tidak dapat dilaksanakan dalam hal apapun berdasarkan hukum yang berlaku, maka ketentuan-ketentuan lain dalam perjanjian ini, tetap berlaku sah dan dapat dilaksanakan.

Kedua belah pihak sepakat dan dengan ini mengikatkan diri satu terhadap yang lain, bahwa untuk Perjanjian ini dan segala akibatnya memberlakukan syariah Islam dan peraturan perundang-undangan lain yang tidak bertentangan dengan syariah.

Demikianlah, Surat Perjanjian ini dibuat dan ditandatangani oleh kedua belah pihak di atas kertas yang bermeterai cukup dalam dua rangkap, yang masing-masing disimpan oleh kedua belah pihak dan masing-masing berlaku sebagai aslinya. Dan Surat Perjanjian ini dibuat dan ditandatangani, demi kepentingan para pihak bersama.

Disetujui dan disepakati oleh :

Yogyakarta,

Pihak Kedua

Mengetahui / Menyetujui
BMT BATIK MATARAM

Pihak Pertama

Pengurus

Budi Susetyo

Suami/Istri,

Penjamin,

Marketing,

DATA PEMINJAM PERORANGAN

A. IDENTITAS DAN PROFIL USAHA

1. Nama Lengkap :
2. No. Pokok Anggota :
3. No. KTP :
4. Alamat Rumah :
5. Lokasi Usaha :
6. Jenis Usaha :
7. Mulai Usaha :

B. STATUS RUMAH TINGGAL

1. Hak Milik : Ya / Tidak
2. Kontrak Tahunan : Ya / Tidak : Rp. / tahun
3. Sewa Bulanan : Ya / Tidak : Rp. / bulan
4. Lain-lain :

C. STATUS TEMPAT DAN PERALATAN USAHA

1. Hak Milik : Ya / Tidak
2. Kontrak Tahunan : Ya / Tidak : Rp. / tahun
3. Sewa Bulanan : Ya / Tidak : Rp. / bulan
4. Lain-lain :

D. MODAL USAHA

1. Modal Sendiri : Rp.
2. Modal Orang Lain : Rp.
3. Pinjaman Perorangan : Rp.
4. Pinjaman Bank : Rp.

E. TANGGUNGAN KELUARGA

1. Istri / Suami : Ada / Tidak
2. Anak : Ada / Tidak , orang
3. Lain-lain : Ada / Tidak , orang
4. Jumlah Tangungan : Ada / Tidak , orang

F. DATA PINJAMAN KEPADA PIHAK LAIN (diluar BMT Batik Mataram)

1. Sumber Pinjaman :
2. Sisa Pinjaman : Rp.
3. Bunga/Keuntungan : % atau Rp. per bulan
4. Jangka Waktu : bulan
5. Angsuran : a. Harian b. Mingguan c. Bulanan

G. PROFIL KEUANGAN

1. Rugi – Laba Usaha
 - a. Pendapatan Penjualan : Rp. (a)
 - b. Harga Pokok Penjualan : Rp. (b)
 - c. Laba Kotor (a - b) : Rp. (c)
 - d. Biaya Operasional
 - Upah Tenaga : Rp.
 - Transportasi : Rp.
 - Sewa Tempat : Rp.
 - Kebersihan/Keamanan : Rp.
 - Lain-lain : Rp. +

Rp. (d)
 - e. Laba Bersih Usaha (c - d) : Rp. (e)

2. Pendapatan di luar usaha :

- a. Rp.
 - b. Rp.
 - c. Rp. +
- Rp. + (f)**

Total Pendapatan (e + f): Rp. (g)

3. Konsumsi Keluarga

- a. Makan : Rp.
 - b. Sewa / Kontrak Rumah : Rp.
 - c. Listrik / Air : Rp.
 - d. Biaya Sekolah : Rp.
 - e. Pakaian : Rp.
 - d. Lain-lain : Rp. +
- Rp. - (h)**

4. Pendapatan Bersih (g - h): Rp.

H. RENCANA PEMBIAYAAN DARI BMT

- 1. Jumlah Pembiayaan : Rp.
- 2. Jangka Waktu : bulan
- 3. Pembayaran
 - a. Angsuran Pokok : Rp.
 - b. Ba.Has. / Keuntungan : Rp.
 - c. Tabungan / Infaq : Rp.
- 4. Rencana Penggunaan Pembiayaan :
 - a. Rp.
 - b. Rp.
 - c. Rp.
- 5. Jaminan Pembiayaan :
.....
.....
.....
- 6. Referensi Pembiayaan :
Nama :
Umur :
Pekerjaan :
Alamat :
.....

I. CATATAN PENTING (diisi investigator)

.....
.....
.....

Pemeriksa / Verifikasi

..... ,
Investigator

.....

.....

No. Telp.



**PERMOHONAN DAN PENGAJUAN
PEMBIAYAAN BAITUL MAAL WAT TAMWIL
BATIK MATARAM**

1. ID NASABAH :
2. NAMA ANGGOTA :
3. TEMPAT & TANGGAL LAHIR :
4. PEKERJAAN :
5. JENIS & NO IDENTITAS :
6. ALAMAT RUMAH :
7. JENIS USAHA :
8. ALAMAT USAHA :

DENGAN INI MENGAJUKAN PEMBIAYAAN UNTUK :

- A. KEPERLUAN :
- B. JUMLAH :
- C. AGUNAN / JAMINAN :
- D. KESANGGUPAN / KEMAMPUAN MENGEMBALIKAN :
 - I. CARA ANGSURAN : Minggu Bulan JT
 - II. BANYAKNYA ANGSURAN : 5 X 10 X 12 X
 - III. JENIS AKAD : MSA MBA MDA
 - IV. AKAD KE :

DENGAN INI SAYA BERSEDIA MENTAATI SEGALA KETENTUAN DAN PERATURAN YANG BERLAKU DI BMT BATIK MATARAM.

Mengetahui,
Suami / Istri

Yogyakarta,20....
Yang Mengajukan,

(.....)

(.....)

Lokasi Penelitian



Brosur BMT Batik Mataram



Proses Penelitian (Wawancara)







CURICULUM VITAE

Nama : Pipit Nurfitasari

Tempat/Tanggal Lahir : Rimbo Bujang, 03 Mei 1994

Jenis Kelamin : Perempuan

Agama : Islam

Kewarganegaraan : Indonesia

Alamat : Jl. Telanaipura Unit 12, Rimbo Ulu, Tebo, Jambi

Email : Pipitnurfitasari@gmail.com

Telepon : 082324124458

Riwayat Pendidikan : Madrasah Ibtida'iyah Bustanul Ulum

: SMP Negeri 9 Kab. Tebo

: SMA Negeri 5 Kab. Tebo

: Universitas Muhammadiyah Yogyakarta