

## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum tempat Penelitian**

##### **1. Letak Geografis**

Lembaga keuangan Syariah yang menitikberatkan pada pemberdayaan masyarakat ekonomi kelas menengah bawah dalam rangka meretaskan kemiskinan adalah BMT Bina Ihsanul Fikri berlokasi di Jl. Rejowinangun No.28B, Rejowinangun, Kotagede, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta 55171. Keberadaan BMT Bina Ihsanul Fikri yang letaknya sangat Strategis pasti akan memiliki peluang positif untuk menarik para nasabah agar menjadi anggotanya. Sebagai lembaga Keuangan syariah non bank yang memiliki salah satu tujuan dalam hal membantu UMKM (usaha mikro kecil dan menengah), BMT Bina Ihsanul Fikri mempunyai sasaran operasional yang sangat besar yaitu masyarakat yang memiliki usaha kecil dan menengah, BMT Bina Ihsanul Fikri ini ingin mengalihkan nasabah yang masih menggunakan simpan pinjam konvensional menjadi nasabah simpan pinjam syariah yaitu nasabah Bina Ihsanul Fikri. Ini dilihat dari masih adanya sistem riba yang semakin memberatkan para pengusaha kecil dan menengah. Oleh karena itu, BMT Bina Ihsanul Fikri memiliki kesempatan untuk menarik nasabah sangat banyak meskipun saingan dari bank syariah, Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah maupun BMT lainnya pun juga cukup banyak.

## 2. Sejarah Singkat BMT Bina Ihsanul Fikri

BMT Bina Ihsanul Fikri merupakan lembaga keuangan dengan pola bagi hasil yang didirikan dan dimiliki oleh masyarakat. Didirikan pada tahun 1996 di Gedongkuning Yogyakarta. BMT BIF didirikan karena banyaknya usaha kecil yang kebutuhan modalnya dicukupi oleh rentenir dan lintah darat yang *notabene* suku bunganya sangat besar. Di samping itu, kecenderungan dakwah Islam belum mampu menyentuh kebutuhan ekonomi, sehingga misi dakwah belum terasa sempurna. Keprihatinan ini mendorong niat beberapa orang untuk segera merealisasikan berdirinya BMT BIF. Pembentukan BMT BIF diawali dengan dibentuknya panitia kecil yang diketuai oleh Ir. Meidi Syaflan (ketua ICMI Gedongkuning), dan beranggotakan M. Ridwan dan Irfan, panitia ini berfungsi mempersiapkan segala sesuatunya sampai BMT BIF ini dapat berdiri, salah satu tugas awalnya adalah *survey* tempat dan lokasi Pasar Gedongkuning sebagai bahan untuk diteliti, kemudian untuk dijadikan alternatif tempat atau lokasi BMT BIF.

Pada tanggal 1 Maret 1996 ditetapkan sebagai tanggal operasional BMT BIF, tetapi pada tanggal tersebut ternyata BMT BIF belum dapat beroperasi seperti yang telah direncanakan, karena adanya sebab tertentu. Akhirnya BMT BIF mendeklarasikan diri berdiri dan mulai beroperasi pada tanggal 11 Maret 1996 dengan aset awal Rp 500.000.000 (Lima Ratus Juta Rupiah), sampai dengan tahun 2015 total aset BMT BIF Yogyakarta mencapai Rp 23.200.000.000 (Dua Puluh Tiga Milyar Dua Ratus Juta Rupiah) kemudian pada tanggal 15 Mei 1997,

lembaga keuangan syariah ini memperoleh badan hukum Nomor. 159/BH/KWK.12/V/1997. Kemudian BMT BIF membuka 10 kantor cabang yang tersebar di kota-kota yang ada di Indonesia.

Pada prinsipnya usaha BMT BIF dibagi menjadi dua yakni *Baitul Maal* ( usaha sosial ) dan Bisnis ( *Baitul Tamwil* ). Usaha sosial ini bergerak dalam penghimpunan dana zakat, infaq dan sedekah serta *mentasyarufkannya* kepada delapan *Ashnaf*. Skala prioritasnya untuk pengentasan kemiskinan melalui program ekonomi produktif dan bea siswa. Sedangkan usaha bisnisnya bergerak dalam pemberdayaan masyarakat ekonomi kelas bawah dengan intensifikasi penarikan dan penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk tabungan dan deposito berjangka serta menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan/kredit kepada pengusaha kecil dan kecil bawah dengan sistem bagi hasil. BMT Bina Ihsanul Fikri telah memiliki beberapa unit sosial serta kantor-kantor cabang yang diharapkan mampu melayani masyarakat Yogyakarta.

### 3 Misi dan Visi

BMT Bina Ihsanul Fikri yaitu Lembaga keuangan syariah yang sehat dan unggul dalam memberdayakan umat.

BMT Bina Ihsanul Fikri mempunyai MISI yakni sebagai berikut:

- a. Menerapkan nilai syariah untuk kesejahteraan bersama.
- e. Mewujudkan kehidupan umat yang islami

f. Memberikan pelayanan yang terbaik dalam jasa keuangan mikro syariah

4. TUJUAN :

1. Meningkatkan kesejahteraan anggota, pengelola dan umat
2. Turut berpartisipasi aktif dalam membumikan ekonomi umat
3. Menyediakan permodalan islami bagi usaha mikro.<sup>27</sup>

5. Strategi di BMT BIF Yogyakarta

Strategi di BMT BIF Yogyakarta sebagai berikut:

- a. Penguatan Basis Anggota yakni Pengembangan jumlah anggota dan perluasan jangkauan pasar merupakan upaya untuk memperkuat bisnis.
- b. Kedekatan Anggota yakni Upaya membangun kedekatan dengan anggota akan menciptakan hubungan bisnis yang transparan dan adil.
- c. *Proaktif* yakni Meningkatkan inovasi produk dan layanan secara menyeluruh merupakan upaya kami untuk meningkatkan pertumbuhan bisnis.
- d. Penguatan Jaringan yakni Membangun aliansi strategis dengan berbagai entitas bisnis syariah akan meningkatkan *volume* bisnis.

---

<sup>27</sup> <https://bmt-bif.co.id/index.php?menu=profileb&view=related>

e. Pengembangan SDM yakni Kunci keberhasilan bisnis sangat tergantung kualitas SDMnya. Tekad kami adalah melahirkan SDM unggul dan berakhlak.

6. Bentuk Kerjasama BMT Bina Ihsanul Fikri dalam 10 tahun terakhir<sup>28</sup>

Gambar tabel 4.0 Bentuk Kerjasama BMT Bina Ihsanul Fikri

No	Waktu	Kegiatan	Sumber	Nilai
1	2005	Kerjasama modal kerja	Bank syariah Mandiri	125.000.000
2	2005-2015	Penguatan modal agro	Menekop UKM	1.000.000.000
3	2006-2007	Penguatan modal dan kelembagaan	DIY/Micra/Mercy Corp	500.000.000
4	2007	Kerjasama modal kerja	PT.PNM	500.000.000
5	2008	Sukuk Syariah	Meneg Kop UKM	200.000.000
6	2008	Kerjasama modal kerja	BTN Syariah	2.000.000.000
7	2010	Sarjana wirausaha muda	LPDB	1.000.000.000
8	2010	Program recovery gempa	GTZ	350.000.000
9	2011	Modal kerja	LPDB	5000.000.000
10	2011	Modal kerja	BMI	1000.000.000
11	2011	Modal kerja	Bank Syariah Mandiri	1000.000.000
12	2012	Modal kerja	BNI Syariah	1000.000.000
13	2013	Modal kerja	Inkopsyah	2.500.000.000
13	2013	Modal kerja	BTN Syariah	1.950.000.000
14	2013	Modal kerja	BNI	2.000.000.000

<sup>28</sup> Laporan Rapat Anggota tahun Buku 2016

			Syariah	
15	2013	Modal kerja	Bank Syariah Mandiri	5.000.000.000
16	2013	Modal kerja	Inkopsyah	5.000.000.000
17	2013	Modal kerja	Panin syariah	5.000.000.000
18	2014	Modal kerja	Panin bank syariah	5.000.000.000
19	2015	Modal kerja	Panin bank syariah	10.000.000.000
20	2016	LPDB KUMKM	Modal kerja	3.000.000.000

## 7. Produk produk di BMT Bina Ihsanul Fikri

### a. Penghimpunan Dana

Dalam rangka memberikan pelayanan yang terbaik bagi masyarakat, BMT BIF mengembangkan produk penghimpunan dana ke dalam :

#### 1). Tabungan Haji

Tabungan haji merupakan tabungan yang dimaksudkan untuk persiapan ibadah haji. Penyetorannya dapat dilakukan dengan cara harian atau pun mingguan dan waktu pengambilannya pada pelaksanaan ibadah haji. Adapun ketentuan haji adalah sebagai berikut: setoran awal minimal Rp 1.000.000, setoran perbulannya Rp 500.000, tidak bisa diambil sewaktu waktu dengan jangka waktu pengembaliannya pada saat pelaksanaan ibadah haji tiba.

2). Tabungan Walimah (Tawal)

Tabungan walimah ini digunakan untuk keperluan pernikahan atau walimahan, khitanan dan sebagainya. Penyetorannya dilakukan secara harian atau mingguan dan pengambilan tabungan pada saat menjelang walimah atau sejenisnya.

3). Deposito *Mudharabah*

Deposito *Mudharabah* yaitu simpanan yang jangka waktu pengambilannya sudah dipastikan. Atas dasar produk ini penyimpan akan mendapatkan bagi hasil, yang umumnya lebih tinggi dibanding dengan tabungan. Deposito yang tersedia untuk pilihan waktunya yaitu minimal 3 bulan, dengan nilai nominal Rp 500.000,

4). Sertifikat Bagi Hasil atau Obligasi Syariah

Sertifikat Bagi Hasil atau Obligasi Syariah yaitu sejenis surat berharga atau obligasi syariah. Dengan jangka waktu minimal satu tahun. Penyimpan akan mendapatkan bagi hasil setiap bulan yang umumnya lebih besar dari deposito. Penyimpan dapat memilih sendiri calon peminjam (*Muqoyyadah*) namun kelayakan usahanya tetap menjadi kewenangan BMT. Jangka waktu minimal satu tahun dengan nilai minimal Rp 1.000.000,

5) Penyertaan *Musyarakah*

Penyertaan *Musyarakah* yaitu sejenis sertifikat pendiri yang besarnya akan ditetapkan setiap tahunnya. Pemegang rekening,

merupakan pemilik yang terbatas atas BMT BIF, karena mereka tidak dapat dipilih menjadi pengurus, tetapi dapat memilih dalam setiap musyawarah akhir tahun. Jangka waktu minimal satu tahun dan hanya dapat diambil setelah disetujui dalam forum musyawarah tahunan. Besarnya satu lembar penyertaan setiap tahun akan ditinjau ulang dan selama tahun 2004 dijual dengan harga per lembar Rp 1.000.000, Masyarakat dapat memiliki lebih dari satu, namun suaranya tetap sama.

#### 6) Sertifikat Pendiri

Sertifikat pendiri yaitu simpanan pokok anggota, sebagai pemilik modal pada saat awal BMT didirikan Pemegang rekening ini merupakan pemilik BMT BIF secara mutlak, karena dapat dipilih dan memilih dalam forum musyawarah akhir tahun. Sertifikat ini tidak dapat dipindahtangankan, sehingga BMT BIF secara otomatis akan menjadi pembeli langsung jika yang bersangkutan mengundurkan diri. Besarnya satu sertifikat seharga Rp 250.000, dan dapat memiliki lebih dari satu lembar, tetapi suara dalam rapat tetap sama. Anggota baru, akan terus dikembangkan dengan cara mengangsur sesuai dengan kesanggupan.

#### 7) Wakaf Tunai

Wakaf Tunai yaitu wakaf dalam bentuk uang yang diserahkan kepada Panti Asuhan dan diinvestasikan di BMT BIF. Setiap bulan



hasil investasinya disalurkan untuk membiayai atau beasiswa sekolah anak anak Panti Asuhan. Besarnya wakaf tunai untuk masing masing tingkatan sekolah adalah sebagai berikut :

- a) SD Rp 1.000.000,
- b) SLTP Rp 2.500.000,
- c) SLTA Rp 7.500.000,

Dana wakaf ini sebagaimana kedudukan wakaf sendiri tidak akan habis dan akan terus bergulir, sehingga jika penerima beasiswa wakaf yang pertama telah selesai sekolahnya, maka akan dialihkan kepada anak yang lain.

b. Produk Penyaluran Dana

BMT bukanlah sekedar lembaga keuangan non bank yang bersifat sosial. BMT juga sebagai lembaga bisnis dalam rangka memperbaiki perekonomian umat. Sesuai dengan hal itu maka dana yang dikumpulkan dari anggota harus disalurkan dalam bentuk pinjaman kepada anggotanya. Pinjaman dana kepada anggota disebut juga dengan pembiayaan. Pembiayaan adalah suatu fasilitas yang diberikan BMT kepada anggotanya untuk menggunakan dana yang telah dikumpulkan oleh BMT dari anggotanya. Orientasi pembiayaan yang diberikan BMT adalah untuk mengembangkan dan meningkatkan pendapatan anggota dan BMT. Sasaran pembiayaan ini adalah semua ekonomi seperti pertanian, perdagangan, industri rumah tangga dan jasa. Untuk menjangkau umat

sampai pada lapisan yang paling bawah, dalam bidang pembiayaan, BMT BIF mengembangkan produknya dalam:

1) Jual Beli (*Murabahah*)

Jual Beli (*Murabahah*) yaitu penyediaan barang modal atau barang konsumtif oleh BMT BIF kepada peminjam. Atas dasar akad ini BMT BIF akan mendapatkan keuntungan yang besarnya dihitung atas dasar kesepakatan. Adakalanya jual beli ini diawali dengan akad sewa beli (*Ijarah Munthahia bit tamlik*).

Adapun persyaratan atas produk ini sebagai berikut:

- a) Fotocopy KTP suami istri
- b) Fotocopy Kartu Keluarga
- c) Surat jaminan
- d) Surat izin usaha
- e) Slip gaji bagi karyawan
- f) Minimal pembiayaan Rp 300.000,
- g) Marginnya 2% - 2,5%

2). Bagi Hasil (*Mudharabah Musyarakah*)

Mudharabah adalah perjanjian antara pihak BMT dan nasabah, di mana BMT menyediakan dana untuk 64 modal kerja sedangkan peminjam berupaya mengelola dana tersebut untuk pengembangan

usahanya. Jenis usaha yang dimungkinkan untuk diberikan pembiayaan adalah usaha-usaha kecil seperti pertanian, industri rumah tangga dan perdagangan.

*Musyarakah* adalah pembiayaan modal investasi dengan sistem, BMT dan nasabah patungan dalam penyertaan modal dan dengan pembagian keuntungan berdasarkan perjanjian sebelumnya yang telah disepakati, demikian halnya dengan kerugian akan ditanggung bersama-sama sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Adapun persyaratan atas produk ini sebagai berikut:

fotocopy KTP suami istri, fotocopy kartu keluarga, surat jaminan, izin usaha, slip gaji bagi karyawan.

### 3). Jasa (*Hiwalah*)

Jasa (*Hiwalah*) yaitu produk jasa talangan dana yang dibutuhkan sangat cepat sementara piutang nasabah di tempat lain belum jatuh tempo . BMT BIF juga akan mengembangkan produk gadai syariah juga. BMT BIF akan berperan sebagai penjamin atas usaha nasabah terhadap pihak lain. Atas akad ini, BMT BIF akan mendapatkan *fee* manajemen yang besarnya tergantung dari kesepakatan. Adapun persyaratan atas produk *Hiwalah* sebagai berikut: fotocopy KTP suami istri, fotocopy Kartu Keluarga, surat jaminan, izin usaha, slip gaji bagi

karyawan, jangka waktu minimal 2-3 bulan (tempo), maksimal talangan dana Rp 20.000.000<sup>29</sup>,-

## 8. Struktur Organisasi dan Kepengurusan

Struktur organisasi sangatlah penting dalam rangka setiap tindakan dan usaha suatu perusahaan untuk mencapai suatu tujuan. Tujuan itu sendiri biasanya tidak lepas dari rencana yang telah diprogramkan. Struktur organisasi merupakan penentuan pekerjaan-pekerjaan pada setiap karyawan, departemen-departemen dan penentuan hubungan pada setiap levelnya. Seiring dengan semakin pesatnya persaingan, BMT BIF telah memiliki struktur organisasi yang ditujukan guna efektifitas dan efisiensi dari setiap karyawan dan unit kerja. Adapun struktur organisasi pada BMT BIF dapat dilihat pada bagan berikut <sup>30</sup>

### a. Susunan kepengurusan 2014-2019

Pengurus

Ketua : M. Ridwan, SE, M. Ag

Sekretaris : Supriyadi, SH, MM

Bendahara : Saifu Rijal, SH, MM

Pengawas

Pengawas Manajemen : Ir. Sushardi, SKH, MP

---

<sup>29</sup> Profil BMT Bina Ihsanul Fikri tahun 2016 hal 3

<sup>30</sup> Ibid hal 4

Hadi Muhtar,SE,MM

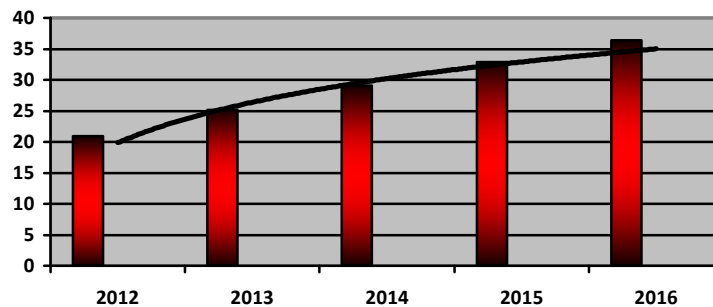
Ir.Fuad Abdullah

Pengawas Syariah : Dr. Hamim Ilyas, MA

Nurrudin, MA

#### 9. Perkembangan jumlah nasabah

Dalam melayani Masyarakat luas terutama Masyarakat Yogyakarta. BMT Bina Ihsanul Fikri sudah di minati oleh berbagai kalangan terbukti dengan di dirikan kantor kantor cabang serta beberapa unit sosial, faktanya hingga kini jumlah perkembangan nasabah BMT Bina Ihsanul Fikri terus berkembang hal ini di buktikan dengan grafik berikut ini (dalam satuan ribuan)<sup>31</sup> :



Gambar grafik 4.1 perkembangan.Jml Nasabah

---

<sup>31</sup> Laporan Rapat Anggota Tahunan BMT BIF 2016 hal 9

## **B. Gambaran pembiayaan Akad *Murabahah* pada BMT Bina Ihsanul Fikri**

### 1. Seputar Akad *Murabahah* di BMT Bina Ihsanul Fikri

Akad *murabahah* merupakan akad yang paling sering digunakan dalam penyaluran dana untuk pembiayaan di BMT BIF Yogyakarta. Hal ini terjadi karena *murabahah* merupakan akad yang simpel, mudah, dan cepat untuk diterapkan. Selanjutnya alasan BMT BIF mengadopsi akad *murabahah* karena ekspektasinya ke jual beli, dimana BMT bebas mengambil untung berapapun, karena jual beli dengan mengambil untung hukumnya halal. Tetapi ketika kita mengedepankan keislaman maka yang ideal untuk pembiayaan yang bersifat produktif adalah *musyarakah* dan *mudharabah*. Akan Tetapi dalam prakteknya akad ini tidak bisa berkembang di BMT BIF. Hal ini yang menyebabkan *murabahah* menjadi akad nomor satu di BMT BIF.

Segmen pasar dari BMT BIF adalah pasar tradisional dan membiayai usaha-usaha mikro kecil. Oleh karena itu dalam menyalurkan dana pihak BMT BIF memberikan pelayanan khusus dengan membiayai sektor usaha mikro, dimana hampir semua anggota dari BMT BIF adalah pedagang pasar yang membutuhkan dana untuk mengembangkan usahanya seperti, modal kerja, tambah modal, dan untuk pembelian barang- barang yang dibutuhkan untuk mengembangkan usahanya.<sup>32</sup> Hal ini yang menyebabkan pembiayaan yang sering diajukan oleh calon anggota adalah untuk modal kerja (*produktif*) Untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan yang diajukan oleh calon anggota maka BMT BIF menggunakan

---

<sup>32</sup> Wawancara dengan pak Bayun pada tanggal 18 Juli 2017

akad *murabahah* untuk memenuhi permintaan calon anggotanya. BMT BIF memahami bahwa calon anggota tidak menyukai administrasi yang berbelit belit dan sebagian besar anggota juga belum bisa memahami syariah dengan baik karena mereka sudah terbiasa dengan sistem konvensional. Adapun jika *mudharabah* dan *musyarakah* diterapkan maka akan menyulitkan dan merugikan bagi pihak anggota dan BMT itu sendiri untuk menerapkan akad yang lain seperti *musyarakah* dan *murabahah*. Oleh karena itu BMT BIF memilih akad *murabahah*. Pembiayaan *murabahah* adalah Pembiayaan dengan sistem jual beli dimana BMT BIF memberikan fasilitas pembiayaan kepada anggotanya untuk pembelian barang baik barang modal usaha maupun barang *konsumtif*. BMT BIF membeli barang yang diinginkan dan menjualnya kepada anggota dengan sejumlah margin yang disepakati kedua pihak<sup>33</sup>

## 2. Mekanisme Pembiayaan di BMT Bina Ihsanul Fikri

BMT Bina Ihsanul Fikri membantu mitra memperoleh kemudahan dalam mendapatkan dana, dalam bentuk modal usaha, maupun guna keperluan *konsumtif*. Demi keefektifan dan efisiensinya suatu proses pemberian pembiayaan, maka perlu adanya suatu pedoman atau prosedur dalam pemberian pembiayaan yang layak, sehingga terjadi saling kontrol antara satu dengan lainnya yang diharapkan tidak terjadi penyalahgunaan tugas dan wewenang dalam penanganan pembiayaan. Prosedur itu dibuat mengingat

---

<sup>33</sup> Wawancara dengan Pak Syaifu pada tanggal 12 Juli 2017

tingginya resiko terjadinya pembiayaan bermasalah yang kerap kali menjadi batu sandungan bagi BMT Bina Ihsanul Fikri untuk tumbuh dan berkembang layaknya lembaga-lembaga keuangan lainnya.

Proses pemberian pembiayaan Akad *murabahah* BMT Bina Ihsanul Fikri secara garis besar melalui dua belas tahapan, yakni<sup>34</sup>

- a. Calon nasabah datang ke BMT atau bisa menghubungi BMT melalui telepon kemudian menghubungi marketing BMT untuk mengajukan permohonan pembiayaan.
- b. Petugas BMT akan mendatangi anggota dan menyodorkan blangko permohonan pembiayaan antara lain berisi: Nama pemohon, tempat dan tanggal lahir, pekerjaan, alamat, no telp, jenis pembiayaan, jumlah pembiayaan yang diminta, jangka waktu angsuran, dan lain-lain.
- c. Untuk kelengkapan data, maka calon anggota harus menyerahkan berupa fotocopy Kartu Tanda Penduduk (KTP) suami dan istri atau wali, fotocopy Kartu Keluarga (KK), dan fotocopy jaminan.
- d. Menyerahkan bukti agunan/jaminan fisik berupa BPKB (motor, mobil), SHM (tanah), fotocopy bukti jaminan.
- e. Calon anggota menandatangani surat permohonan pembiayaan tersebut dan diserahkan kepada Marketing.
- f. Marketing kemudian menyerahkan berkas-berkas permohonan pembiayaan calon nasabah kepada Bagian *Account officier*.

---

<sup>34</sup> Wawancara dengan pak syaifu pada tanggal 12 juli 2017



- g. Marketing Pembiayaan akan *survey* dan membuat analisa kelayakan pembiayaan calon anggota baik dari segi kualitatif, meliputi: karakter, watak, kepribadian, serta komitmen calon nasabah dan juga dari segi kuantitatif, yaitu menghitung kemampuan membayar calon nasabah dengan cara menghitung pendapatan dan biaya-biaya yang menjadi beban calon anggota untuk mengetahui pendapatan bersih calon anggota untuk membayar angsuran kepada BMT.
- h. Apabila menurut Manajer permohonan pembiayaan calon anggota di anggap tidak layak dan tidak memenuhi kriteria yang di biayai, maka calon anggota akan diberi surat penolakan pembiayaan. Tetapi jika proses pengajuan permohonan pembiayaan telah disetujui oleh Manajer, maka AO atau marketing akan menghubungi calon nasabah melalui telepon
- i. Dengan disetujuinya pembiayaan, anggota menunggu pencairan pembiayaan dari BMT.
- j. Setelah itu pihak BMT akan mendatangi anggota atau anggota datang ke kantor dengan dilanjutkan akad pembiayaan antara BMT dengan calon anggota. Pada saat itu juga BMT akan meminta anggota menyerahkan agunan/jaminan dan mencairkan dana pembiayaan.
- k. Pelunasan dapat dilakukan dengan cara angsuran atau dicicil sesuai dengan akad perjanjian kesepakatan kedua belah pihak (BMT dan anggota).
- l. Akhirnya dana dapat diberikan kepada nasabah pembiayaan.

Hal tersebut juga sama apa yang di jelaskan oleh pak syaifu yakni

‘Jadi gambarannya sama dengan BMT lainnya, Untuk prosedurnya, prosedur awal itukan pengajuan dari Anggota, lalu mengisi Formulir pembiayaan yang dilengkapi dengan foto copy KTP Suami Istri , Fotocopy C1 sama fotocopy agunannya itu diawal setelah semuanya terkumpul lalu kita proses dan selanjutnya kita *survey*, menurut pernyataan pak syaifu untuk *murabahah* sendiri ,kayaknya semakin kesini (sekarang ini ) semakin bertambah jumlah Anggota Nasabahnya”

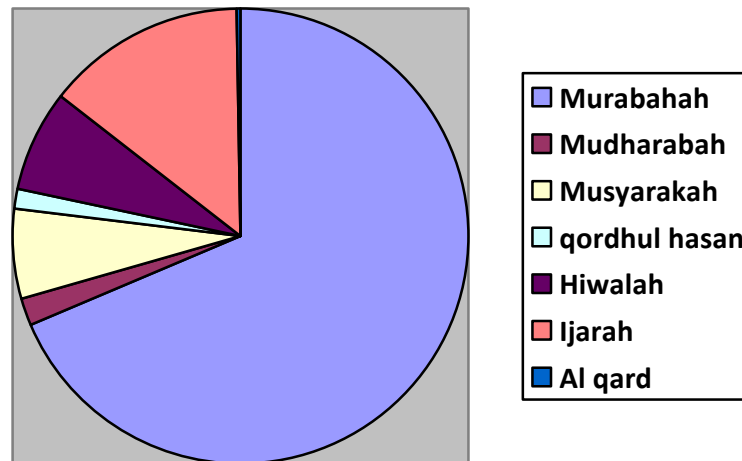
Memang Untuk produk pembiayaan yang paling banyak diminati oleh anggota Nasabah di BMT Bina Ihsanul Fikri adalah akad Murabahah. Hal ini di buktikan dengan tabel berikut :

Gambar 4.2 Pembiayaan Berdasarkan akad.

PEMBIAYAAN BERDASARKAN AKAD  
(Sumber Laporan Rapat anggota Tahunan Tahun Buku 2016)<sup>35</sup>

No	Akad Pembiayaan	Jumlah	%
1	MURABAHAH	47.749.927.454	68,71%
2	MUDHARABAH	1.255.090.000	1,81%
3	MUSYARAKAH	4.539.872.634	6,53%
4	QORDUL HASAN	846.143.678	1,22%
5	HIWALAH	4.969.636.200	7,15%
6	IJARAH	9.951.663.600	14,32%
7	AL QARD	183.035.864	0,26%
		69.495.369.430	100%

<sup>35</sup> Laporan Rapat anggota Tahunan Tahun Buku 2016 hal 23



**Gambar 4.3 Diagram Pembiayaan berdasarkan Akad**

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan sampai saat ini akad pembiayaan yang paling diminati di BMT Bina Ihsanul Fikri memang akad *murabahah*<sup>36</sup>. Hal ini dikarenakan masyarakat pada umumnya merasa mudah dalam artian prosedurnya sederhana serta *Aplicable*. Kiprah BMT Bina Ihsanul Fikri selama ini lebih banyak terjun ke pasar, sasarannya adalah pasar-pasar yang ada di wilayah Yogyakarta. Menurut keterangan pak syaifu.

“Tahun 2017 BMT Bina Ihsanul Fikri memiliki Mitra Nasabah yang sudah banyak, Terbukti selama 21 tahun BMT Bina Ihsanul Fikri telah memiliki 10 kantor cabang yang sudah beroperasi membantu masyarakat Yogyakarta.”<sup>37</sup>

<sup>36</sup> Wawancara dengan pak syaifu pada tanggal 12 juli 2017

<sup>37</sup> Wawancara dengan pak syaifu pada tanggal 12 juli 2017

Dengan jumlah anggota yang sekian banyak, BMT Bina Ihsanul Fikri harus lebih berhati-hati dalam memberikan pembiayaan *murabahah*. Maka, dituntut adanya strategi penanggulangan pembiayaan *murabahah* yang terarah agar dapat mengurangi terjadinya pembiayaan *murabahah* bermasalah.

#### 4) *Survey* dan Analisis Pembiayaan Akad *Murabahah*

Setelah permohonan diisi dengan baik dan benar dan anggota telah memenuhi semua persyaratan administrasi dan dokumentasi, maka petugas BMT akan melakukan penelitian *survey* dan analisa atas kewajaran dan konsisten dari data dan informasi yang diterima dari calon anggota pada saat pengisian formulir permohonan pembiayaan. Hal ini dilakukan untuk menghindari terjadinya kesimpulan dan keputusan yang kurang benar. Berkas-berkas dan dokumen analisis harus diperlakukan sesuai dengan sifat kerahasiaan, supaya berbagai kemungkinan yang akan terjadi tidak tersebar keluar. Selanjutnya untuk memutuskan permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon anggota, maka sebelumnya pihak BMT BIF melakukan analisis terhadap calon anggota mengenai persyaratan dokumen dan administrasi, agar BMT BIF memperoleh keyakinan bahwa pembiayaan yang disalurkan dapat tepat sasaran dan tidak bermasalah.

### C. Analisis Praktik Penanganan Akad *Murabahah* di BMT Bina Ihsani Fikri

Akad *murabahah* merupakan suatu praktik pembiayaan yang dominan dilakukan hampir di semua lembaga keuangan syariah, termasuk di BMT Bina Ihsanul Fikri. Kebutuhan nasabah lebih condong menggunakan akad ini. Hal ini dimungkinkan karena produk jual beli ini mudah diperoleh dan aman.

Setelah penulis mengamati pelaksanaan akad *murabahah* di lapangan kemudian mengumpulkan data yang ada melalui wawancara, dokumentasi dan observasi di BMT Bina Ihsanul Fikri, maka di sini penulis melakukan analisis terkait praktik akad *murabahah* yang bermasalah di BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta.

Melihat bahwasanya *murabahah* merupakan bentuk jual beli amanah yang semuanya harus dilakukan dengan jujur dan transparan, maka antara pihak yang terkait dalam transaksi *murabahah* harus ada kerelaan antar semua pihak. Nasabah membutuhkan Barang entah itu untuk barang dagang atau untuk barang konsumsi<sup>38</sup>. Pada dasarnya hal ini yang menjadikan jual beli itu sah secara logis karena kerelaan antara penjual yang menjualkan barangnya dan kerelaan pembeli yang bersungguh-sungguh ingin membeli komoditas dari penjual. Di samping itu untuk sah secara legal juga harus melihat ketentuan syariah, di mana jual beli bukan hanya kerelaan di antara penjual dan pembeli melainkan seluruh aspek jual beli (*murabahah*) sesuai ketentuan syariah.

---

<sup>38</sup> Wawancara dengan pak syaifu tanggal 12 juli 2017

#### **D. Strategi Manajemen Pembiayaan bermasalah pada Akad *murabahah* di BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta Cabang Gedongkuning**

##### 1. Pembiayaan bermasalah yang timbul di BMT Bina Ihsanul Fikri

Sehubungan dengan fungsi BMT sebagai lembaga keuangan Syariah yang berfungsi menghimpun serta menyalurkan dana kepada Anggotanya . Akan tetapi fasilitas pembiayaan BMT menanggung resiko pembiayaan Resiko Pembiayaan paling banyak itu terjadi pada titik nasabah yang mengangsur di pasar, orang pasar secara sadar mau saja dirayu oleh Renternir untuk mengangsur padahal kalau menggunakan Pembiayaan secara syariah sangat memudahkan bagi Mereka dalam melakukan kegiatan berekonomi<sup>39</sup>. biasanya pembiayaan ini terjadi karena adanya faktor ekonomi seperti nasabah mengalami bangkrut dan lain lainnya.

Di dalam pembiayaan *Murabahah* ,dalam pembiayaan yang bermasalah Pak Syaifu selaku manajer marketing menjelaskan bahwa dikatakan bermasalah apabila dalam kurun waktu tertentu nasabah tidak mampu untuk membayarnya.

Mas taufik memaparkan kriteria kriteria Pembiayaan yang dikatakan bermasalah tersebut diantaranya Pembiayaan Bermasalah sering Terjadi karena sudah menjadi Karakter tersendiri bagi Nasabah , Walaupun orang itu Kaya dan mampu uangnya ada tetapi karakternya belum mau untuk

---

<sup>39</sup> Wawancara dengan mas taufik pada tanggal 14 juli 2017

mengangsur, jadi karakter, Kapasitas dan yang lain lain yang paling utama dari itu yakni Karakter telah jatuh tempo dalam kesepakatannya.

“Kita lihat dari yang kurang lancar yang terjadi pada Nasabah kita, kalau memang dari karakternya yang susah kita sulit untuk mendapatkan angsuran kembali . Kemudian masalah bencana alam otomatis mempengaruhi jika usaha mereka terganggu ya angsurannya tidak lancar. Seperti gempa waktu lalu menyebabkan tempat usahanya mereka rusak entah itu rusak ringan maupun berat”<sup>40</sup>

Jadi, Ada beberapa faktor penyebab bagi nasabah ketika pembiayaannya mengalami Masalah, Faktor tersebut berasal dari pihak nasabah itu sendiri maupun dari pihak BMT BIF, dari Pihak nasabah terjadi karena labilnya karakter anggota, keadaan ekonomi, perkembangan usaha dan juga karena adanya musibah, kemudian faktor penyebab dari internal BMT itu sendiri terjadi juga karena kecerobohan petugas pembiayaan dari BMT BIF dalam melakukan penagihan ,serta dalam menganalisis data calon nasabah dan terkadang tidak sesuai dengan keadaan calon nasabah sebenarnya. BMT Bina Ihsanu Fikri harus lebih tegas lagi dalam melakukan penanganan pembiayaan bermasalah. Apabila nasabah memang sudah waktunya membayar, pihak BMT harus dengan tegas mengingatkan kewajiban nasabah tersebut, dan selalu mengusahakan nasabah tertib dalam pembayaran angsuran. BMT Bina Ihsanul Fikri.

Pembiayaan bermasalah dapat juga dilihat dari nilai NPF pada suatu perusahaan. Nilai NPF pada BMT Bina Ihsanul Fikri Cabang Gedongkuning

---

<sup>40</sup> Wawancara dengan Mas taufik pada tanggal 14 juli 2017

Pada Tahun 2014 sebesar 3,33% , pada Tahun 2015 sebesar 3,19%, dan tahun 2016 sebesar 2,81%. Hal tersebut tentunya sangat membanggakan dan merupakan prestasi tersendiri BMT Bina Ihsanul Fikri dalam mengatasi pembiayaan bermasalah<sup>41</sup>.

## 2. Strategi pencegahan pembiayaan bermasalah

Dalam kegiatan KSPPS (koperasi Simpan pinjam dan pembiayaan syariah) salah satu aktivitas utama yang paling berpengaruh dalam mendapatkan keuntungan yaitu penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan, oleh karena itu merupakan kewajiban dari semua *Stakeholder*, Pengurus, manajemen serta karyawan dalam bentuk mempromosikan produk pembiayaan , Akan tetapi perlu di perhatikan bahwa dana yang diinvestasikan bersumber dari dana Masyarakat .

Untuk menjamin pembiayaan tepat sasaran dan berjalan lancar, maka setiap pengajuan pembiayaan dari anggota harus dilakukan analisa usaha dan *survey*. Untuk pelaksanaan *survey* itu sendiri pihak BMT Bina Ihsanul Fikri akan dijelaskan oleh Mas Taufik

“Untuk awal pengajuan kita pastikan terlebih dahulu untuk mensurvei anggota yang baru atau Nasabah lama tapi sekarang dia mengajukan pinjaman semisal RP 1000.000 lalu naik menjadi RP 900.0000 maka kita akan *survey* lagi dan nanti akan di *survey* lagi kondisi rumahnya seperti apa mungkin kondisi sekarang ini berbeda lalu dilihat apakah ada usahanya atau tidak , misalnya dia adalah

---

<sup>41</sup> Laporan Rapat Anggota Tahunan BMT BIF 2016 hal 11



seorang pegawai maka dia harus menunjukkan bukti bukti slip gaji dan juga rekening tabungan”<sup>42</sup>

Pak Syaifu menjelaskan bahwa Dalam menyelesaikan permasalahan, pihak BMT Bina Ihsanul Fikri mempunyai cara yang dinilai efektif bisa menyelesaikan permasalahannya. dengan cara *rescheduling* (penjadwalan kembali), *reconditioning* (persyaratan kembali), penyelesaian melalui jaminan (eksekusi),<sup>43</sup>

Disini yang dimaksudkan oleh pak syaifu yaitu

- a. *Rescheduling* yakni Penjadwalan kembali jangka waktu angsuran pembiayaan serta memperkecil jumlah angsuran pembiayaan.
- b. *Reconditioning* yakni perubahan sebagian maupun seluruh syarat syarat pembiayaan meliputi perubahan jadwal pembayaran angsuran dan jangka waktu serta margin.
- c. *Restructuring* yaitu tindakan bank kepada nasabah dengan cara menambah modal nasabah dengan pertimbangan nasabah memang membutuhkan tambahan dana atau usaha yang di biyai masih layak.
- d. Eksekusi jaminan merupakan pilihan terakhir ketika segala upaya telah dilakukan namun anggota masih belum bisa menyelesaikan pembiayaan, dengan syarat karena memang anggota sudah tidak mau bekerja sama sekali lagi untuk menyelesaikan pembiayaannya dan hal ini merupakan konsekuensi anggota yang telah disepakati akad pembiayaan di awal .

---

<sup>42</sup> Wawancara dengan Mas Taufik pada tanggal 14 juli 2017

<sup>43</sup> Wawancara dengan pak syaifu pada tanggal 12 juli 2017

Untuk penjualan jaminan yang akan dilakukan BMT BIF biasanya sesuai dengan kesepakatan antara anggota dan BMT BIF, bisa dengan anggota nasabah itu sendiri yang menjual atau bisa diserahkan kepada pihak BMT BIF atau secara bersama sama mencari calon pembeli, dan setelah itu akan dicari harga tawar yang tinggi dan tentunya akan menguntungkan. jika nanti harga jual agunan tersebut lebih tinggi daripada kekurangan pembiayaan maka pihak BMT BIF mempunyai kewajiban untuk mengembalikan sisanya, akan tetapi jika memang telah terjadi *deadlock* akan di iklaskan.

Menurut hasil wawancara yang disampaikan oleh Mas Bayun selaku *Marketing* di BMT BIF bahwa Proses penanganan pembiayaan BMT Bina Ihsanul Fikri dilakukan sesuai dengan kolektabilitas pembiayaan, sebagai berikut :

- a. Pembiayaan lancar, yang dilakukan dengan cara pemantauan usaha anggota oleh pihak BMT
- b. Pembiayaan kurang lancar, yang dilakukan dengan cara :
  - 1) Menghubungi anggota lewat telepon oleh petugas
  - 2) Membuat surat teguran pertama
  - 3) Kunjungan lapangan atau silaturahmi oleh bagian pembiayaan kepada anggota.
  - 4) Upaya *preventif* (pencegahan)

c. Pembiayaan diragukan, yang dilakukan dengan cara :

- 1) Membuat surat teguran ke 2 dan 3.
- 2) Kunjungan lapangan atau silaturahmi oleh bagian pembiayaan kepada nasabah secara lebih sungguh-sungguh.
- 3) Upaya penyehatan dengan cara *rescheduling*, yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran. Juga dapat dilakukan dengan *reconditioning*, yaitu memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil.

d. Pembiayaan macet, yang dilakukan dengan cara :

- 1) *Rescheduling*, yaitu menjadwal kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran.
- 2) *Reconditioning*, yaitu memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil usaha Penyelesaian melalui jaminan<sup>44</sup>

3. Standar operasional prosedur (SOP) yang dilakukan pada BMT Bina Ihsanul Fikri

Standar operasional prosedur untuk BMT Bina Ihsanul Fikri menggunakan standar operasional prosedur yang mengatur mengenai penanganan pembiayaan bermasalah. Strategi penanganan yang dilakukan di BMT BIF seperti yang dijelaskan oleh Mas Taufik selaku *Account Officier*.

“di sini SOP tiga bulan yakni kita datangi, kalau masih belum ada hasilnya, kita lebih ke resminya yaitu dengan pemberitahuan melalui surat.lalu kita berikan jeda 10 hari, dalam waktu tersebut paling tidak

---

<sup>44</sup> Wawancara dengan Mas Bayun pada tanggal 18 juli 2017

harus ada kabar walaupun belum bisa memberikan angsuran tapi kalau anggota tersebut aktif datang ke sini maka kita harus hormati dan hargai. Selanjutnya akan di desak oleh tim remedial ,maka harus ada persetujuan dari pihak Anggota<sup>45</sup> “

Dikatakan apakah sudah Efektif atau belum dalam Masalah penanganan pembiayaan bermasalah terkhususnya pada akad *murabahah*, Mas Taufik memberikan pernyataan bahwa

”Kalau ditanya apakah sudah efektif atau belum saya rasa ini masih belum maksimal dalam mengurangi pembiayaan yang bermasalah terkhususnya pada akad *murabahah*, cara ini yang diharapkan paling efektif namun hasilnya belum efektif dan cara penanganannya yang tepat cuman menggunakan itu, kita sebagai Marketing punya banyak kerjaan, survei mensurvei atau kerjaan lainnya sehingga kurang terfokuskan pada penanganan pembiayaan bermasalah pada akad tersebut”.<sup>46</sup>

---

<sup>45</sup> Wawancara dengan Mas Taufik pada tanggal 14 juli 2017

<sup>46</sup> Wawancara dengan Mas Taufik pada tanggal 14 juli 2017