

BAB III

PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BMT Bangun Rakyat Sejahtera Yogyakarta

Kehadiran lembaga keuangan mikro syariah yang bernama *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) dirasakan telah membawa manfaat finansial bagi masyarakat, terutama masyarakat kecil yang tidak *bankable* dan menolak riba, karena berorientasi pada ekonomi kerakyatan. Kehadiran BMT di satu sisi menjalankan misi ekonomi syariah dan di sisi lain mengemban tugas ekonomi kerakyatan dengan meningkatkan ekonomi mikro, itulah sebabnya perkembangan BMT sangat pesat di tengah perkembangan lembaga keuangan mikro konvensional lainnya.³⁵

BMT Bangun Rakyat Sejahtera berdiri pada tanggal 12 September 2002, pada tanggal tersebut sekaligus dimulainya operasional pertama. BMT beroperasi pertama di masjid Luqman Al-Hakim lantai II, dengan sarana dan prasarana berupa 2 meja dan tiga kursi milik SDIT. Tenaga kerja 2 orang dan menggunakan alat kantor berupa kalkulator sendiri. Dana yang digalang dari gaji guru, karyawan SDIT dan SMPIT Abu Bakar serta tabungan siswa TKIT Muadz Bin Jabal. Modal awal yang disetor sebesar Rp. 27.000.000,-.³⁶

Waktu demi waktu perkembangan BMT BRS semakin tampak dengan kepercayaan pengurus kepada pengelola untuk mengembangkan BMT dan

³⁵ Novita Dewi Masyitoh, *Analisis Normatif Undang-Undang No. 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro (LKM) atas Status Badan Hukum dan Pengawasan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)*, Jurnal Hukum, Volume 5 No.2, Oktober 2014, hal. 18.

³⁶ Wawan Wikasno, presentasi BMT BRS 2015

telah mampu meningkatkan kepercayaan kepada masyarakat luas. Dari hasil yang kecil bahkan lebih besar dari pengeluaran, kini BMT BRS sudah bisa mendapatkan profit yang mampu menutup biaya operasional dan gaji pengelola sekaligus mampu memberikan bagi hasil bagi penabung.

Persaingan BMT di Indonesia kini semakin ketat, maka keprofesionalan sangat diperlukan dalam pengelolaan BMT agar mampu bersaing dengan BMT lain, dan demi perkembangan BMT kedepan agar lebih baik. BMT BRS kini baru melayani simpan pinjam kepada masyarakat umum maupun lingkup sekolah dan belum menangani tabungan/menggalang dana dari luar atau masyarakat umum.

Peran serta pemodal sangat diperlukan untuk menunjang keuangan dari segi permodalan dan turut andil dalam pengembangan BMT BRS. Dengan pengembangan tersebut BMT BRS sampai saat ini telah mempunyai 3 tenaga kerja sebagai pengelola BMT BRS dan sudah menggunakan sarana berupa kantor sewa sendiri, serta komputer P2, printer dan peralatan lain. Dengan begitu perkembangan BMT BRS dikatakan cukup meningkat dibandingkan awal berdiri yang masih belum dapat bersaing dengan BMT lain, dahulu BMT BRS berkembang dengan sarana yang lebih memadai dan pengelola yang cukup untuk meningkatkan omzet BMT BRS tersebut.

Solusi seperti apa yang harus diambil dan diputuskan dalam Rapat Anggota Tahunan ini? yang merupakan jalan untuk mengembangkan BMT Bangun Rakyat Sejahtera kedepan sehingga bisa bersaing secara kompetitif.

Hasil *meeting* tanggal 23 Mei 2002 di rumah Akh Muhammad Ali yang dihadiri Bapak Sasongko, Bapak Mujidin, Bapak Suranto, Bapak Anwarudin, Bapak Catur Sugiarto dan Bapak Edi Sunarto. Telah menyepakati bahwa akan mendirikan lembaga keuangan Syariah di Yogyakarta. Lembaga Keuangan Syariah didirikan dengan pola bertahap. Tahap *pertama*, mengelola sistem keuangan yang sudah ada dengan akses terbatas. Pada tahap ini disepakati sepekan dari tanggal 24 Mei s/d 31 Mei adalah penyiapan perangkat keras dan perangkat lunak guna operasional lembaga keuangan yang masih terbatas tersebut, kemudian yang bertanggung jawab atas penyediaan prasarana maupun sarana (perangkat keras/lunak) adalah Bapak Sasongko, Bapak Edi Sunarto dan Bapak Suranto. Perangkat keras meliputi komputer, kantor dengan peralatannya. Sedangkan perangkat lunak meliputi system, prosedur, *form-form funding* maupun *financing*.³⁷

Tahap *kedua* membesarkan lembaga keuangan tersebut sampai pada tingkat *establish* dan dipercaya oleh umat. Pada tahap ini sudah ada kantor permanen system yang mendukung dan sumber daya manusia yang terampil. Tahap *ketiga* adalah penyiapan pengurusan pendirian Bank Perkreditan Rakyat Syariah. Pada tahap ini semua sisi harus dikuatkan terutama permodalan.

Tahap *keempat* adalah operasionlisasi BPR Syariah. Pertemuan tanggal 16 September di rumah Bapak Sasongko yang dihadiri oleh calon pendiri menyepakati untuk mendirikan BMT dahulu baru nanti kalau sudah stabil

³⁷ Wawan Wikasno, presentasi BMT BRS 2015

segera direncanakan proses pendirian BPRS. Modal awal pendiri BMT Rp 2 juta (dimohon tunai atau diangsur maksimal 4 kali). Direncanakan juga awal November 2002 BMT ini bisa dioperasikan secara resmi. Nama BMT yang akan didirikan adalah BANGUN RAKYAT SEJAHTERA (BRS).

BMT Bangun Rakyat Sejahtera merupakan lembaga keuangan mikro yang bergerak dengan sistem syariah dan berbasis UKM (Usaha Kecil Menengah). Lembaga ini sangat penting untuk dikembangkan di seluruh tanah air mengingat Lembaga Keuangan Mikro (LKM) syariah yang masih minim, masih sedikitnya pelaku syariah di Indonesia, pemberdayaan ekonomi masyarakat, dan lebih mendekatkan ekonomi syariah kepada masyarakat kecil menengah.

Disatu sisi yang lain, BMT BRS merupakan upaya pemberdayaan keuangan sekolah yang selama ini hanya berhenti di bank, sehingga nilai kemanfaatannya terhadap Usaha Kecil Menengah juga kecil. Ditambah lagi banyaknya Sekolah Islam Terpadu (SIT) yang sedang berkembang dan belum banyaknya LKM yang bekerjasama dengan SIT. Oleh karena itu BMT BRS ke depan ingin berorientasi pada BMT sekolah.

Modal awal pendirian BMT yang dulu hanya sebesar 2 juta pada tahun 2010 BMT Bangun Rakyat Sejahtera memiliki target dan capaian sampai dengan Oktober 2010. Aset yang di target 8.224.018.398 memperoleh pencapaian hingga 8.923.039.740, kemudian target modal 622.275.256 dicapai hanya sebesar 609.984.628. DP3 dan Pembiayaan yang di target 7.487.887.730 dan 6.364.704.705 di capai hingga 8.291.548.729 dan

6.630.996.909, Selanjutnya laba yang di targetkan 283.631.385 akan tetapi hanya tercapai 235.135.046.³⁸

Sekarang ini BMT Bangun Rakyat Sejahtera lebih berkembang pesat dengan memiliki kantor cabang 1 dan kantor kas cabang 4 sekolah, kemudian sampai dengan tahun 2013 BMT BRS memiliki nasabah dengan tabungan 100 juta < 400 juta sebanyak 1%, 50 juta < 100 juta sebanyak 2%, 10 juta < 25 juta sebanyak 3%, 25 juta < 50 juta sebanyak 5%, 10 juta < 20 juta sebanyak 10%, 3 juta < 5 juta sebanyak 20% kemudian tabungan kurang dari 3 juta sebanyak 42% dan asset terakhir yang dimiliki oleh BMT BRS pada tahun 2015 bulan Juli adalah Rp 27.668.853.917,32 dan modal akhir BMT BRS pada tahun 2015 bulan Juli sebesar Rp 3.039.686.912,63.³⁹

Adapun BMT BRS memiliki visi, misi, analisis SWOT, tujuan, BMT BRS berbasis sekolah, produk dan keistimewaan yaitu:⁴⁰

1. Visi

Menjadi lembaga mikro syariah yang professional di bidangnya, bermanfaat bagi banyak umat serta terdepan dalam pelayanan.

2. Misi

- a. Menumbuhkan komunikasi yang erat dengan seluruh anggota.
- b. Senantiasa meningkatkan kualitas semua aspek kelembagaan.
- c. Senantiasa memperluas jaringan pasar.

³⁸ Wawan Wikasno, presentasi BMT BRS 2015

³⁹ Wawan Wikasno, presentasi BMT BRS 2015

⁴⁰ *Ibid.*

3. Tujuan

Menjadi lembaga keuangan yang akan memberikan solusi menyeluruh terhadap kebutuhan *stakeholder* baik dalam kebutuhan bisnis, konsumtif, dan jasa lainnya.

4. Motto BMT BRS

“Menggalang Dana, Menebar Barokah”

5. Analisis SWOT terhadap BMT BRS

Tabel 3. 1 Analisis SWOT BMT Bangun Rakyat Sejahtera Yogyakarta

Kekuatan/<i>Strengths</i>	Kelemahan/<i>Weaknesses</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki kas basis yang baik, yakni bekerjasama dengan sekolah Islam Terpadu dengan prospek yang bagus dengan model pengelolaan seluruh dana sekolah . 2. Berada di tengah kota sehingga memudahkan akses diberbagai lembaga yang bisa diajak bersinergi. 3. Pemodal/pemegang saham yang mempunyai dasar <i>intellectual</i> yang baik sehingga memudahkan berkomunikasi dalam mengembangkan usaha. 4. Memiliki jaringan pasar khusus yakni pendidikan yang jarang dirambah oleh lembaga sejenis. 5. Sudah memiliki <i>software</i> standart bank. 6. Memiliki sistem pembayaran <i>online</i> sehingga menjadi daya tarik tersendiri bagi warga sekitar. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Skill SDM yang belum memenuhi kriteria 2. Daya jangkau bisnis yang masih terbatas DIY disebabkan batasan perizinan. 3. Belum memiliki kantor yang representatif untuk didatangi anggota/nasabah.

<i>Opportunities</i>	<i>Ancaman / Threats</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Masih sedikit lembaga sejenis yang bergerak di bidang pendidikan sebagai <i>segment</i> pasar. 2. Banyaknya mitra bank yang memberikan tawaran peningkatan modal. 3. Masih belum optimalnya penggarapan <i>segment</i> pasar terdekat, wali murid sekolah Islam terpadu yang rata-rata golongan menengah ke atas untuk menjadi target <i>funding</i>. 4. Banyaknya <i>linkage</i> program baik dari pemerintah maupun lembaga BUMN yang berpotensi memback up pengembangan BMT. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Banyaknya kasus negatif terhadap lembaga sejenis di Yogyakarta khususnya, sehingga menciptakan penurunan kepercayaan masyarakat terhadap BMT. 2. Berdirinya lembaga-lembaga mikro milik bank di mana memiliki kemampuan permodalan yang lebih baik dengan <i>segment</i> pasar yang sama. 3. Persaingan yang tidak sehat dalam perebutan pasar.

d. Permasalahan-permasalahan

- a) *Skill* SDM yang belum mumpuni.
- b) Daya jangkau bisnis yang masih terbatas DIY disebabkan batasan Perizinan.
- c) Belum memiliki kantor yang representatif untuk didatangi anggota/nasabah.
- d) Banyaknya kasus negatif terhadap lembaga sejenis di Yogyakarta khususnya, sehingga menciptakan penurunan kepercayaan masyarakat terhadap BMT.

- e. Penyebab
 - a) Rekrutment karyawan yang didasarkan pada loyalitas, karakter dan domisili bukan dari disiplin ilmu yang dibutuhkan.
 - b) Tidak mudahnya mendapatkan perizinan tingkat nasional dalam rangka pengembangan di luar daerah Yogyakarta.
 - c) Perbedaan pemikiran antar petinggi mengenai pentingnya berekspansi dan pentingnya kantor yang representatif, masih berpikiran bahwa selama berjalan dengan baik biarlah seperti itu.
 - d) Belum memiliki target jangka panjang yang konsisten.
- f. Alternatif Penyelesaian
 - a) Menginfentarisir permasalahan secara mendalam di semua aspek kelembagaan.
 - b) Berkonsentrasi dengan bisnis yang dimampui.
 - c) Senantiasa menjadikan persaingan yang ada sebagai lecutan kinerja.
 - d) Perbaikan di seluruh aspek kelembagaan guna peningkatan layanan kinerja dll.
- g. Solusi Menyeluruh
 - a) Memperkuat struktur organisasi.
 - b) Penguatan prinsip/nilai melibatkan seluruh komponen kelembagaan.
 - c) Peningkatan kualitas layanan dengan peningkatan *skill* sumber daya manusia agar bisa bersaing dengan lembaga lainnya.

- d) Mengoptimalkan segmen pasar terdekat yang ada.
- e) Peningkatan vasilitas sarana transportasi, komunikasi pengelolaan sehingga meskipun belum memiliki kantor kas pembantu tetapi bisa terjangkau dengan baik.
- f) Kontinuitas pengendalian dan evaluasi kerja berdasarkan target dan perubahan kondisi pasar.
- g) Penguatan jaringan dengan selalu berkomunikasi aktif terhadap mitra/*stakeholder* agar tidak terpengaruh dengan kasus-kasus yang ada di luar.

6. BMT BRS Berbasis Sekolah

Keuntungan dari BMT BRS berbasis sekolah yaitu sebagai berikut:⁴¹

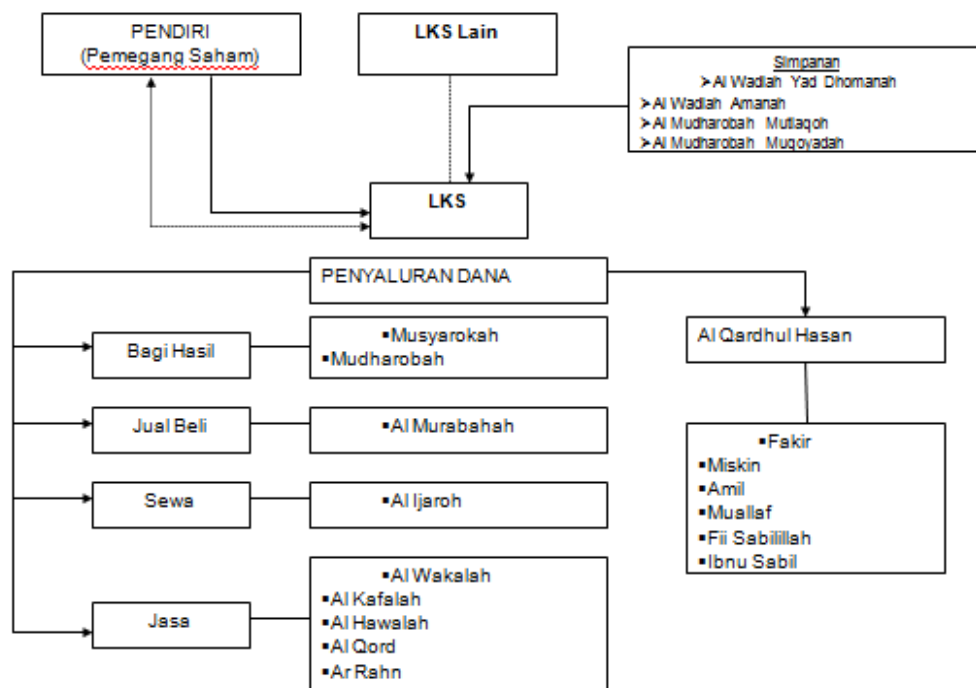
- a. Mengembangkan dana sendiri.
- b. Berpotensi memunculkan lembaga baru yang mendukung peningkatan lapangan kerja. Misalnya Supermarket, Klinik kesehatan, *Profit centre* dll.
- c. Memaksimalkan potensi ikhwah.
- d. Pengelolaan dana yang lebih terarah.
- e. Menjadi lembaga mediator bergulirnya dana-dana pemerintah untuk dapat disalurkan kepada kader dan masyarakat secara umum. Misalnya, program KPRS dari kementerian perumahan rakyat, dana bergulir syariah, pemberdayaan ekonomi umat.

⁴¹ Wawan Wikasno, presentasi BMT BRS 2015

- f. Meningkatkan posisi tawar (*Bargaining position*) di mata lembaga lain dan juga menarik kepercayaan lembaga-lembaga lain untuk dapat diajak kerjasama.
- g. Bersinergi dengan lembaga pendidikan untuk saling menguntungkan. Misalnya memunculkan produk-produk investasi untuk menunjang kemudahan pendidikan, memunculkan produk-produk layanan yang memudahkan kader dan masyarakat umum.

Manajemen BMT BRS berbasis sekolah yaitu dapat dilihat dalam diagram sebagai berikut:

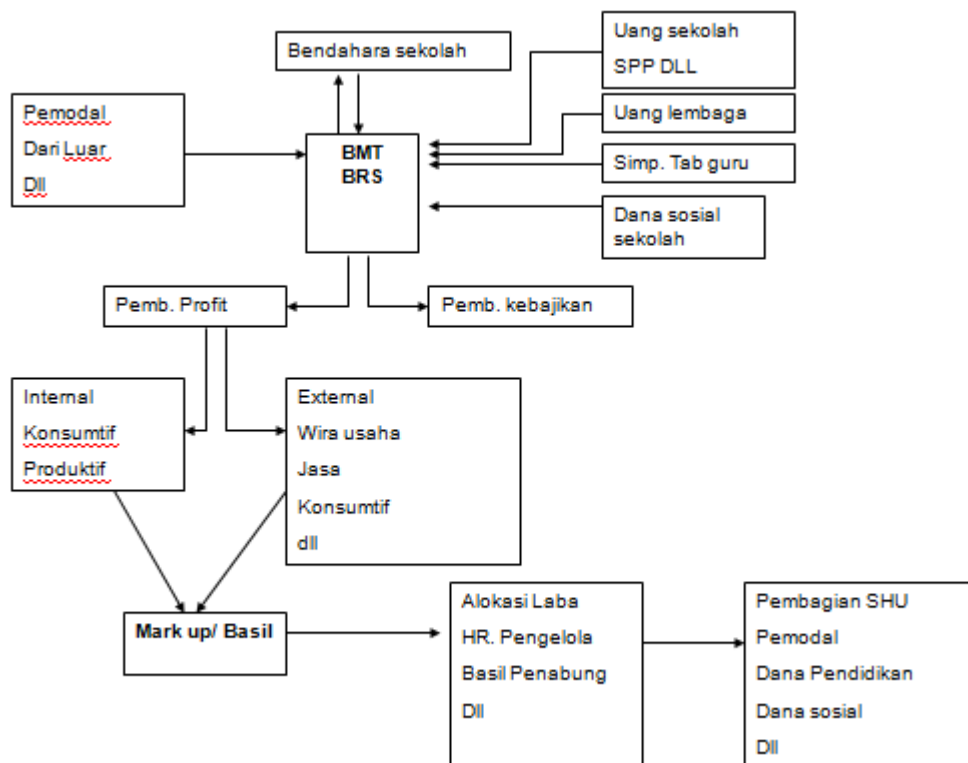
a. Sistem operasional lembaga keuangan syariah BMT BRS



Sumber: Dokumen BMT Bangun Rakyat Sejahtera Yogyakarta

Gambar 3.1 Sistem Operasional Lembaga Keuangan Syariah BMT BRS

b. Lembaga keuangan syariah berbasis sekolah



Sumber: Dokumen BMT Bangun Rakyat Sejahtera Yogyakarta
Gambar 3.2 Lembaga Keuangan Syariah Berbasis Sekolah

c. Desain strategi bisnis BMT BRS

1) Segmen Potensial BMT

- a) Pengusaha/pedagang (kecil, menengah)
 - (1) Berbasis pasar.
 - (2) Berbasis luar pasar.
- b) Institusi Pendidikan (TK/SD/SMP/SMA/LPK)
 - (1) Dana institusi.
 - (2) Dana siswa (tabungan siswa).
 - (3) Dana orang tua murid (tabungan/deposito pendidikan).
- c) Organisasi Masyarakat (PKK, LSM, Yayasan)

- (1) Dana organisasi.
- (2) Dana anggota organisasi (pribadi).
- d) Masjid kampung/umum
 - (1) Dana infak- sedekah.
 - (2) Dana jamaah (pribadi).
- e) Komplek perumahan
 - (1) Dana warga perumahan.
 - (2) Dana masjid komplek.
- f) Perusahaan
 - (1) Dana sosial.
 - (2) Dana serikat pekerja.

7. Produk dan Keistimewaan BMT BRS

Ada beberapa jenis produk pembiayaan dan produk simpanan yang ditawarkan pada KSP Syariah BMT Bangun Rakyat Sejahtera, yaitu:

a. Produk Simpanan/ Penghimpunan Dana

1) *Wadiah*/Titipan Dana

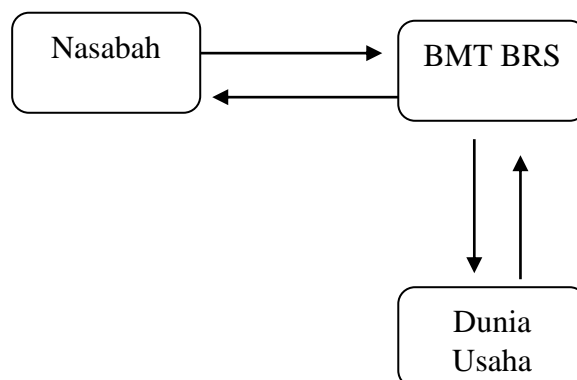
Merupakan akad titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, individu maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kepada pemilik. Dari pengertian ini maka dapat dipahami bahwa apabila ada kerusakan pada barang titipan, padahal benda tersebut sudah dijaga sebagaimana layaknya, maka si penerima titipan tidak wajib menggantinya, tapi apabila kerusakan itu disebabkan karena kelalaiannya, maka ia wajib

menggantinya. Yang dimaksud dengan “barang” di sini adalah suatu yang berharga seperti uang, dokumen, surat berharga dan barang lain yang berharga di sisi Islam. Dengan demikian akad wadi’ah ini mengandung unsur amanah, kepercayaan (*trusty*). Berdasarkan akad ini, BMT BRS menerbitkan produk dengan nama “*Simpanan Wadiah*”.

Ketentuan umum simpanan *wadiah* di BMT BRS yaitu sebagai berikut:

- a) Keuntungan atau kerugian dari simpanan *wadiah* ini menjadi hak milik atau ditanggung bank.
- b) Strategi yang dilakukan BMT BRS untuk menarik dana masyarakat yaitu dengan memberikan bonus kepada pemilik dana, namun bonus tersebut tidak diperjanjikan di muka.
- c) Pembukaan rekening simpanan *wadiah* di BMT BRS tidak dikenakan biaya administrasi.

Berikut ini penulis akan menyajikan gambar mekanisme produk BMT BRS dengan prinsip *wadiah* yaitu:



Sumber: Dokumen BMT Bangun Rakyat Sejahtera Yogyakarta

Gambar 3.3 Mekanisme Produk BMT BRS Dengan Prinsip Wadiah

2) *Mudharabah Muthlaqah*

Merupakan akad kerjasama antara dua pihak dimana pihak pertama menyediakan seluruh modal (100%) dan tidak memberikan batasan kepada pihak pengelola, sedangkan pihak lain menjadi pengelola. Keuntungan usaha *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, kerugian ditanggung oleh pemodal selama kerugian tidak akibat kelalaian pengelola. Dalam hal produk penghimpunan dana, BMT BRS sebagai pengelola usaha dan mitra sebagai investor. Adapun ketentuan dari *mudharabah muthlaqah* sebagai berikut:

- a) BMT memberitahu kepada penyimpan dana mengenai nisbah dan tata cara pemberitahuan keuntungan dan dan atau pembagian keuntungan secara risiko yang dapat diakibatkan oleh penyimpan dana. Setelah tercapai kesepakatan maka hal tersebut harus dicantumkan dalam *akad*.

- b) BMT dapat memberikan buku tabungan sebagai bukti penyimpanan.
- c) Sedangkan untuk deposito *mudharabah* BMT memberikan sertifikat atau tanda penyimpanan deposito kepada deposan.
- d) Tabungan *mudharabah* dapat diambil setiap saat oleh penabung sesuai dengan perjanjian yang disepakati.
- e) Pengambilan simpanan *mudharabah* dapat dilakukan secara langsung datang ke BMT dengan membawa buku tabungan.

3) *School BRS*

BRS merupakan lembaga keuangan berbasis sekolah sehingga BRS bekerjasama dengan lembaga pendidikan dalam hal berinvestasi maupun tabungan serta pengelolaan dana.

Mekanisme dari *School BRS* yaitu:

- a) BMT BRS bekerjasama dengan berbagai sekolah yaitu TKIT Muadz Bin Jabal, SDIT Luqman al-Hakim, SMPIT dan SMUIT Abu Bakar, TKIT Yasmin, TKIT dan SDIT Ukhuwah Islamiyah. Di mana segala yang berkaitan dengan dana sekolah yang mengelola BMT BRS yaitu seperti uang sekolah, SPP, uang lembaga, simpanan tabungan guru, dana sosial sekolah. Jadi bendahara sekolah memberikan uang ataupun data yang berkaitan dengan sekolah kepada BMT BRS, kemudian uang tersebut yang mengelola BMT.

- b) Untuk memaksimalkan modal yang digunakan sebagai segala operasional, maka BMT BRS juga memerlukan pemodal dari luar.
- c) BMT BRS memiliki dua pembiayaan yaitu pembiayaan profit dan pembiayaan kebajikan.
- d) Pembiayaan profit terdiri dari internal seperti pembiayaan konsumtif dan produktif, sedangkan pembiayaan eksternal seperti wirausaha, jasa, konsumtif, dll.
- e) Segala pembiayaan tersebut menghasilkan *mark up* atau bagi hasil. Di mana bagi hasil tersebut disalurkan kepengelola dan penabung. Dan disalurkan juga ke pembagian SHU, pemodal, dana pendidikan, dan dana social.

b. Produk Pembiayaan/ Penyaluran Dana

1) *Murabahah Centre*

Pembiayaan dengan skema *murabahah* untuk pengadaan barang konsumtif seperti televisi, kulkas, dan lain-lain serta pengadaan barang produktif seperti mesin jahit atau lainnya sesuai dengan kebutuhan mitra. Teknis *murabahah centre* yaitu:

- a) Bank bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari produsen ditambah dengan keuntungan. Kedua belah pihak menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran.

- b) Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlaku akad. Pembayaran dilakukan secara cicilan (*bitsman ajil*).
- c) Dalam transaksi ini, bila sudah ada barang segera diserahkan kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh.

Transaksi ini dilakukan oleh BMT BRS dengan prinsip jual beli *murabahah*, seperti pengadaan sepeda motor, kulkas, kebutuhan barang untuk investasi untuk pabrik dan sejenisnya. Apabila seorang nasabah menginginkan untuk memiliki sebuah kulkas, ia dapat datang ke BMT BRS dan kemudian mengajukan permohonan agar BMT membelikannya. Setelah BMT BRS meneliti keadaan nasabah dan menganggap bahwa ia layak untuk mendapatkan pembiayaan untuk pengadaan kulkas, bank kemudian membeli kulkas dan menyerahkannya kepada pemohon, yaitu nasabah.

Misalnya, harga kulkas tersebut sebesar Rp. 4.000.000,- dan pihak BMT ingin mendapatkan keuntungan sebesar Rp. 800.000,-. Jika pembayaran angsuran selama dua tahun, maka nasabah dapat mencicil pembayarannya sebesar Rp. 200.000,- per bulan. Selain memberikan keuntungan kepada BMT BRS, nasabah juga dibebani dengan biaya administrasi yang jumlahnya belum ada ketentuannya. Dalam prakteknya, biaya ini menjadi

pendapatan *fee base income* BMT BRS. Biaya-biaya lain yang diharuskan ditanggung oleh nasabah adalah biaya asuransi, biaya notaris atau biaya kepada pihak ketiga

2) Griya BRS

Merupakan pembiayaan khusus yang diperuntukkan kepada nasabah untuk kepentingan pembuatan bangunan baru, renovasi tempat tinggal maupun perumahan agar lebih nyaman dan tentram membentuk keluarga sakinah dan bahagia. Akad yang digunakan dalam produk ini adalah *murabahah*.

Pengadaan material renovasi rumah dapat menggunakan mekanisme jual beli *murabahah*. Barang-barang yang diperjual belikan adalah segala bentuk barang yang dibutuhkan untuk renovasi rumah, seperti bata merah, genteng, cat, kayu dan lain-lain. Transaksi dalam pembiayaan ini hanya berlaku sekali putus, tidak satu akad dilakukan berulang-ulang. Dalam renovasi rumah lebih tepat mempergunakan prinsip *istishna'*. Dalam *istishna'*, BMT BRS dapat menyediakan bahan baku, tenaga kerja dan lain sebagainya. Aplikasi *istishna'* yaitu BMT menerima pesanan barang dari nasabah. Kemudian, memesan permintaan barang nasabah kepada produsen penjual dengan pembayaran di muka, cicil atau di belakang, dengan jangka waktu penyerahan yang disepakati bersama.

3) Oto BRS

Program ini untuk nasabah yang ingin mempunyai kendaraan seperti mobil, motor dan sejenisnya dengan skema *murabahah*. Nasabah mendapatkan pembiayaan super murah dengan uang muka super ringan untuk mendapatkan kendaraan impiannya, dengan uang muka minimal 10% dari harga kendaraan. Mekanismenya yaitu:

- a) Nasabah datang mengajukan surat permohonan pembiayaan kepada BMT BRS yang akan diterima *Costemer Service* atau *Account Officer*. Dengan menyerahkan fotocopy identitas KTP, KK, Akta Buku Nikah, Rekening Listrik, Telephon, serta *fotocopy* barang jaminan yang akan dijaminkan dan dilampirkan foto suami istri 1 lembar.
- b) Petugas akan melakukan wawancara terlebih dahulu untuk mengetahui apakah pembiayaan yang akan dibutuhkan untuk barang produktif atau konsumtif.
- c) Pihak BMT BRS yang diwakili *Account Officer* melakukan *survei* dan wawancara ke lapangan, mengecek keadaan sebenarnya nasabah, mengecek secara fisik agunan nasabah kemudian membuat laporan survai serta menganalisa pembiayaan yang diajukan oleh nasabah.
- d) *Account Officer* menyerahkan laporan survey tersebut kepada komite, serta melakukan rapat dengan komite untuk menganalisa kelayakan nasabah dan jaminannya.

- e) Setelah ada keputusan untuk menyetujui pembiayaan nasabah, *Account Officer* meminta nasabah untuk melengkapi dokumen perjanjian pembiayaan, surat pengikatan jaminan, persetujuan suami istri, kemudian dituangkan dalam surat perjanjian, jika telah disepakati dilakukan akad pembiayaan akad *murabahah*. Bank menyerahkan dana talangan kepada nasabah, Administrasi pembiayaan melakukan pemeriksaan atas kelengkapan dokumen nasabah yang diperlukan.
 - f) Terjadi akad perjanjian pembiayaan antara nasabah dengan BMT BRS.
 - g) BMT BRS membiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang tersebut dari pemasok.
 - h) Barang yang sudah dibeli dari pemasok kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang ditambah keuntungan atau di *merk-up*. Dengan kata lain, penjualan barang kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost-plus profit*.
 - i) Nasabah menerima barang dari BMT BRS. Dan nasabah membayar angsuran setiap bulannya ke BMT BRS.
- 4) Kampung BRS

Kampung BRS adalah wilayah tertentu yang menjadi basis mitra BMT BRS. Penumbuhan usaha mikro dengan penyaluran sistem klaster bertujuan mengembangkan potensi ekonomi masyarakat pedesaan melalui pinjaman lunak program kemitraan,

capacity building dan pemunculan produk ikon. Produk ini merupakan sinergisitas antara produk pembiayaan berkema *murabahah*, *musyarakah* atau *mudharabah* (sesuai kebutuhan) dengan bidang *maal*. Kampung BRS yang sudah dibina oleh BMT BRS ada 2 (dua) yaitu desa Rejosari dan Gunung kidul. Di sini BMT BRS bukan hanya semata-mata untuk mendapatkan keuntungan tetapi setiap bulannya yaitu setiap tanggal 12 BMT BRS mengadakan pengajian, pemahaman muamalah, Agama, kepada masyarakat desa yang sudah menjadi basis mitra BMT BRS.

5) BRS Peduli

Kepedulian KSP Syariah BMT Bangun Rakyat Sejahtera terhadap kesejahteraan masyarakat sekitar. Jadi, BMT BRS menyalurkan dana sosial kepada masyarakat yang membutuhkan. Dana tersebut berasal dari dana BMT itu sendiri maupun dari pihak luar yang berbentuk dana zakat, infaq, shadaqah, dan wakaf.

c. Produk Sewa

1) *Beastudi* BRS

Merupakan pembiayaan sekolah atau kuliah dengan skema *al-Ijarah*. Untuk nasabah yang membutuhkan dana sekolah dapat mengajukan pembiayaan kepada BMT BRS menggunakan produk *beastudi* BRS. Nasabah memberikan *ujroh* kepada pihak BMT sesuai dengan kesepakatan. Untuk produk ini masih sedikit

peminatnya sekitar 5% karena sekali deposit minimal 50.000.000. Jadi para peminat produk ini yaitu hanya orang tua dari siswa yang memiliki penghasilan menengah keatas atau tergolong sangat mampu.

Al-Ijarah adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/milkiyyah*) atas barang itu sendiri. Produk yang ditawarkan oleh BMT BRS yaitu *ijarah* untuk biaya pendidikan. Untuk *ijarah* biaya pendidikan ini, difokuskan untuk siswa/mahasiswa yang tidak memiliki biaya untuk daftar sekolah/kuliah bisa juga pembayaran SPP, uang gedung bagi para siswa/mahasiswa yang memiliki penghasilan, jika tidak mempunyai penghasilan sendiri maka pihak wali/orang tua yang akan bertanggung jawab dalam melaksanakan transaksi tersebut. Sebagai bentuk jaminan yang diminta oleh bank adalah ijarah mahasiswa tersebut, untuk mengantisipasi jika memang terjadi penyelewengan.

2) BRS Agent (*intermediary*)

Produk *executing* pembiayaan dengan BMT (diutamakan anggota Kasindo) dan koperasi lainnya. Jadi BMT BRS ini sebagai *canelling* atau sebagai penghubung dana antara bank syariah dengan nasabah. Maksudnya apabila nasabah akan melakukan pembiayaan ke BMT BRS yang cukup besar dan BMT BRS tidak

mampu memberikan pembiayaan tersebut, maka BMT BRS bekerja sama dengan bank syariah. Agar pembiayaan yang diajukan oleh nasabah bisa terpenuhi.

Keistimewaan lembaga ini ditinjau dari produk yang ditawarkan berbeda dengan BMT lainnya. BMT Bangun Rakyat Sejahtera menawarkan beberapa produk pembiayaan dan produk simpanan dalam berbagai bentuk dan tujuan. Lembaga ini aman karena telah berpengalaman lebih dari 12 (dua belas) tahun. Dari sekian yang ditawarkan BMT Bangun Rakyat Sejahtera, tentunya ada beberapa produk unggulan yang sering ditawarkan. Yaitu pembiayaan *murabahah*, *Ijarah*, *School BRS* dan *Griya BRS*. BMT BRS juga memberikan pelayanan jemput bola untuk setoran tabungan, anggota atau nasabah hanya dengan menelpon pihak BMT akan datang mengambalnya.

Hubungan sinergis antara pengurus dan pengelola merupakan langkah tepat untuk mencapai keberhasilan yang maksimal maka perlu dilakukan:

- a. Rapat pengurus, rutin setiap bulan.
- b. Rapat pengurus dan manager rutin setiap bulan.
- c. Rapat koordinasi AO (komite pembiayaan) setiap hari.
- d. Rapat koordinasi *manager* dan karyawan setiap bulan (setiap sabtu pekan ketiga).
- e. Pembinaan (*ruhiyah*) pengelola setiap hari Senin-Jum'at, khusus Jum'at ada kultum.

- f. Pembinaan (*jasadiyah*) pengelola dan pengurus setiap hari Sabtu pagi jam 07:00 - 08:00.
- g. *Up grading* karyawan setiap hari Sabtu pekan kedua.

8. Sumber Daya Manusia BMT BRS

Sumber daya manusia di BMT Bangun Rakyat Sejahtera dalam proses operasional telah melakukan pelatihan/ *training* mengenai konsep dasar ekonomi Islam, manajemen *funding* dan *financing*, dan akuntansi syariah bagi sumber daya manusia para pengelola BMT Bangun Rakyat Sejahtera. Selain itu sumber daya manusia di BMT Bangun Rakyat Sejahtera juga diberikan pelatihan-pelatihan khusus kepada semua karyawan yang bertujuan untuk mengetahui dan meninjau lebih lanjut ketrampilan dan wawasan dalam mengelola sistem pada BMT tersebut supaya dapat bersaing dengan BMT atau dengan Bank lainnya.

Adapun rician pengawas dan pengurus BMT BRS yaitu dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 3. 2 Pengawas BMT BRS

No	Nama	Jabatan
1	Ir. Suranto, MT	Ketua
2	Drs. Basuki Abdurrahman	Sekretaris
3	Wawan Wikasno	Bendahara
4	Ir. Cholid Mahmud, MT	Pengawas Syariah
5	Drs. Ahmad Agus Sofwan	Pengawas Syariah

6	Edi Sunarto, SE	Pengawas Management
7	Muhaimin, SH	Pengawas Management

Sumber: Dokumen BMT Bangun Rakyat Sejahtera

Jumlah total karyawan di BMT Bangun Rakyat Sejahtera adalah 16 karyawan baik karyawan di kantor pusat maupun di kantor cabang, yaitu sebagai berikut:

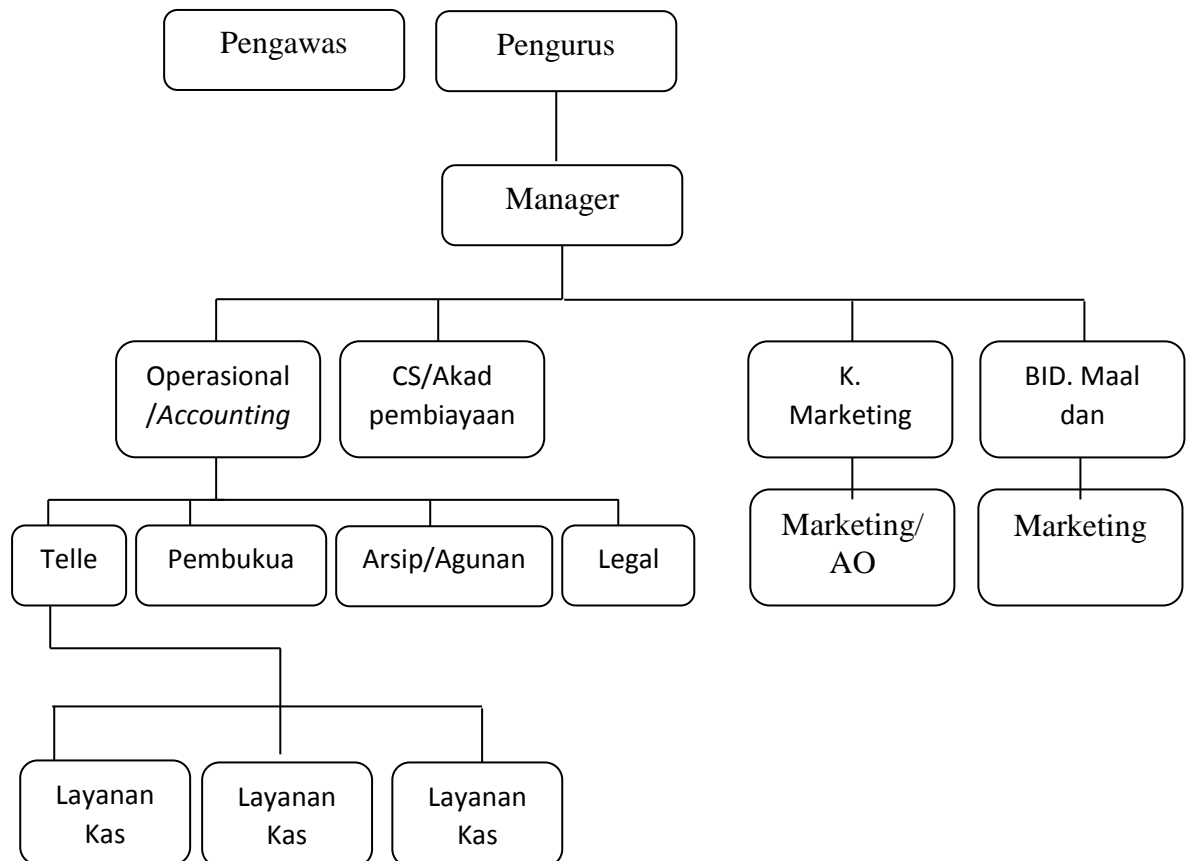
Tabel 3. 3 Pengurus BMT BRS

No	Nama	Jabatan
1	Wawan Wikasno, SE.Sy	Manager
2	Ribut Santoso, SE.Sy	Kepala Operasional
3	Susilo, A.Md	Kepala Marketing
4	Upik Ambarwati, SE	Customer Service
5	Sri Wahyuni, SPd	Teller
6	Septi Utami Putri, A.Md	Kas
7	Anisa H, S.Pt	Kas
8	Sri Wahyuni B, A.Md	Kas
9	Sonya Febriana, SE	Kas
10	M. Hisyam, SIP	Legal
11	Lilis Tiana, S.Mat	Back Offier
12	Fathonah, SE	Marketing Funding
13	Widodo, S.H.I	Marketing
14	Langgeng P	Marketing

15	Dwi Nur Asmara	Marketing
16	Anis	Umum

Sumber: Dokumen BMT Bangun Rakyat Sejahtera

9. Struktur Kelembagaan



Sumber: Dokumen BMT Bangun Rakyat Sejahtera

Gambar 3.4 Struktur Kelembagaan BMT Bangun Rakyat Sejahtera

B. Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah Akad *Murabahah* Pada BMT Bangun Rakyat Sejahtera Yogyakarta

1. Gambaran Umum Mengenai Mekanisme Pembiayaan Akad

***Murabahah* di BMT BRS**

Pembiayaan merupakan aktivitas penyaluran dana yang dilakukan oleh semua lembaga keuangan syariah salah satunya Bank Umum Syariah maupun Koperasi Syariah seperti *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT) dalam rangka memutarakan uang yang telah dititipkan oleh nasabah yang kemudian disalurkan kembali kepada masyarakat dengan beberapa akad pembiayaan yang terdapat pada BMT. Salah satu BMT yang terdapat di kota Yogyakarta adalah BMT Bangun Rakyat Sejahtera (BMT BRS). Dengan adanya aktivitas penyaluran dana ini masyarakat dapat mengajukan pembiayaan untuk modal usaha yang pada umumnya dapat menggunakan akad *mudharabah* atau *musyarakah*, ataupun pembiayaan untuk pembelian barang konsumtif seperti kendaraan bermotor dan barang konsumtif lainnya yang dapat disalurkan menggunakan akad *murabahah*.

Dalam memberikan pembiayaan, setiap karyawan BMT yang berhubungan dengan penyaluran dana harus menempuh prosedur atau mekanisme yang sehat dan benar, termasuk prosedur persetujuan penyaluran dana, dokumentasi dan administrasi serta prosedur pengawasan penyaluran dana. Maksud dari prosedur penyaluran dana yang sehat adalah bahwa setiap calon nasabah harus melalui suatu proses penilaian yang dilakukan secara obyektif, yang memberikan keyakinan bahwa nasabah

tersebut dapat mengembalikan kewajibannya kepada bank sesuai perjanjian.⁴² Berikut adalah mekanisme penyaluran pembiayaan akad *murabahah* di BMT Bangun Rakyat Sejahtera Yogyakarta:

- a. Masyarakat yang ingin mengajukan pembiayaan diminta untuk mempersiapkan data dari calon anggota tersebut seperti fotocopy KTP suami istri, kartu keluarga, kartu nikah, agunan yang akan dimasukkan,
- b. Calon nasabah diminta mengisi formulir pengajuan pembiayaan akad *murabahah* dan mengikuti berbagai ketentuan yang telah ditetapkan oleh BMT BRS.
- c. Setelah semua data sudah masuk maka tahapan selanjutnya adalah data akan diajukan kepada rapat komite untuk dianalisis apakah calon nasabah tersebut sebelumnya sering bermasalah dengan pembiayaan yang diajukan atau tidak.
- d. Setelah rapat komite memutuskan layak, maka pihak BMT BRS akan melakukan survei terhadap kondisi calon nasabah untuk mengetahui layak atau tidaknya calon nasabah tersebut diberikan pembiayaan, apabila hasil survei menyebutkan bahwa kondisi calon nasabah itu layak diberikan pembiayaan, maka BMT akan melakukan proses pencairan, apabila hasil survei menyebutkan bahwa kondisi calon nasabah kurang layak maka rapat komite akan memutuskan untuk membatalkan pencairan atau tetap mencairkan akan tetapi dengan nominal yang menyesuaikan kondisi dari calon nasabah.

⁴² Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Press. 2008, hal. 95.

- e. Apabila prosedur sebelumnya sudah terpenuhi semua maka agar proses syariah benar-benar terlaksana pihak BMT akan membelikan barang yang diajukan untuk diserahkan kepada nasabah. Hal tersebut dijelaskan oleh pak Wawan Wikasno selaku Manajer BMT BRS melalui pernyataannya,

Kalau mekanisme penyaluran pembiayaan itu sesuai dengan SOP yang sudah kita tulis bersama, tahapannya adalah data dari calon anggota harus masuk dulu, data itu ya terdiri dari fotocopy KTP suami istri, kartu keluarga, kartu nikah, kemudian agunan yang akan dimasukkan terus nanti si calon nasabah itu mengisi formulir sesuai akad yang diajukan, misalnya akad *murabahah*. Setelah data itu masuk kemudian kita ajukan kepada rapat komite apakah jalan atau tidak, karena misalnya nanti begitu masuk ternyata dia daftar hitam jadi tidak bisa untuk diberi pembiayaan. Lalu tahapan selanjutnya setelah dinyatakan sudah memenuhi persyaratan maka akan dilakukan survei, karena dari hasil survei itu akan menunjukkan dia layak atau tidak, kalau layak ya nanti akan dijalankan kalau tidak layak nanti rapat komite akan memutuskan ini akan dibatalkan atau tetap dicairkan dengan nominal yang disesuaikan dengan kemampuan dia, kalau itu sudah acc ya setelah itu proses pencairan. Kalau *murabahah* kita sebisa mungkin membelikan barang, biar proses syariah betul-betul terlaksana, tetapi memang kita kadang mentoleransi dengan adanya wakalah atau mewakili. Kurang lebih seperti itu mekanismenya. (Wawancara dengan Pak Wawan Wikasno, Manajer BMT BRS tanggal 28 Agustus 2017 pukul 14.00 WIB).

2. Penggolongan Kualitas Pembiayaan Piutang Murabahah BMT BRS

Yogyakarta

Kriteria penggolongan kualitas pembiayaan atau kolektibilitas pada Lembaga Keuangan Syariah seperti BMT memang belum diatur secara khusus dalam suatu keputusan yang seragam/baku, sebagaimana kolektibilitas atas pinjaman pada KSP/ USP dengan sistem bunga yang diatur pada surat Keputusan Menteri Koperasi, Pengusaha Kecil dan

Menengah Republik Indonesia Nomor : 194/KEP/M/IX/1998 Tentang Petunjuk Pelaksanaan Penilaian Kesehatan Koperasi Simpan Pinjam dan Unit Simpan Pinjam. Namun demikian sambil menunggu aturan yang resmi, penggolongan kolektibilitas tersebut dapat ditetapkan secara bersama-sama antara Pengurus dan Manajer KSP/ USP Koperasi Pola Syariah mengacu pada praktik yang telah berjalan yang dapat diterima secara umum.

Berikut ini merupakan rujukan beberapa ketentuan dan kriteria untuk penggolongan kolektibilitas piutang murabahah menurut Buku Pedoman Pelaksanaan Kegiatan KSU Syariah BMT Bangun Rakyat Sejahtera Yogyakarta:⁴³

Tabel 3. 4 Dengan Angsuran Pokok/ Marjin Harian

Lancar	Dalam Perhatian Khusus	Kurang Lancar	Diragukan	Macet
Pembayaran angsuran tepat waktu dan tidak ada tunggakan serta sesuai dengan persyaratan akad	Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau marjin sampai dengan 7 hari	Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau marjin yang telah melewati 7 hari sampai dengan 14 hari	Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau marjin yang telah melewati 14 hari sampai dengan 30 hari	Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau marjin yang telah melewati 30 hari

⁴³ Wawan Wikasno, presentasi BMT BRS 2015

Informasi keuangan anggota selalu dapat diperoleh jika dibutuhkan dan kondisinya akurat	Informasi keuangan anggota dapat diperoleh jika dibutuhkan dan kondisinya akurat	Informasi keuangan jika dibutuhkan terlambat diperoleh dan datanya meragukan	Informasi keuangan jika dibutuhkan sulit untuk diperoleh dan jika ada informasi datanya tidak dapat dipercaya	
Dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat	Dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat	Dokumentasi perjanjian piutang kurang lengkap dan pengikatan agunan kuat	Dokumentasi perjanjian piutang tidak lengkap dan pengikatan agunan lemah	Tidak ada dokumentasi perjanjian piutang dan pengikatan agunan
		Terjadi pelanggaran ² terhadap perjanjian piutang	Terjadi pelanggaran ² yang prinsip terhadap perjanjian piutang	
		Terdapat perjanjian piutang untuk menyembunyikan kesulitan keuangan		

Tabel 3. 5 Dengan Angsuran Pokok/ Marjin Secara Mingguan

Lancar	Dalam perhatian khusus	Kurang lancar	Diragukan	Macet
Pembayaran angsuran tepat waktu dan tidak ada tunggakan serta sesuai dengan persyaratan akad	Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau marjin sampai dengan 14 hari	Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau marjin yang telah melewati 14 hari sampai dengan 30 hari	Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau marjin yang telah melewati 30 hari sampai dengan hari 90 hari	Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau marjin yang telah melewati 90 hari
Informasi keuangan anggota selalu dapat diperoleh jika dibutuhkan dan kondisinya akurat	Informasi keuangan anggota dapat diperoleh jika dibutuhkan dan kondisinya akurat	Informasi keuangan jika dibutuhkan terlambat diperoleh dan datanya meragukan	Informasi keuangan jika dibutuhkan sulit untuk diperoleh dan jika ada informasi datanya tidak dapat dipercaya	
Dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat	Dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat	Dokumentasi perjanjian piutang kurang lengkap dan pengikatan agunan kuat	Dokumentasi perjanjian piutang tidak lengkap dan pengikatan agunan lemah	Tidak ada dokumentasi perjanjian piutang dan pengikatan agunan
		Terjadi pelanggaran ² terhadap perjanjian piutang	Terjadi pelanggaran ² yang prinsip terhadap perjanjian piutang	

		Terdapat perpanjangan perjanjian piutang untuk menyembunyikan kesulitan keuangan		
--	--	--	--	--

Tabel 3. 6 Dengan Angsuran Pokok/ Marjin Bulanan

Lancar	Dalam perhatian khusus	Kurang lancar	Diragukan	Macet
Pembayaran angsuran tepat waktu dan tidak ada tunggakan serta sesuai dengan persyaratan akad	Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau marjin sampai dengan 60 hari	Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau marjin yang telah melewati 60 hari sampai dengan 150 hari	Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau marjin yang telah melewati 150 hari sampai dengan 210 hari	Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau marjin yang telah melewati 210 hari
Informasi keuangan anggota selalu dapat diperoleh jika dibutuhkan dan kondisinya akurat	Informasi keuangan anggota dapat diperoleh jika dibutuhkan dan kondisinya akurat	Informasi keuangan jika dibutuhkan terlambat diperoleh dan datanya meragukan	Informasi keuangan jika dibutuhkan sulit untuk diperoleh dan jika ada informasi datanya tidak dapat dipercaya	
Dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan	Dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan	Dokumentasi perjanjian piutang kurang lengkap dan pengikatan	Dokumentasi perjanjian piutang tidak lengkap dan pengikatan	Tidak ada dokumentasi perjanjian piutang dan pengikatan

agunan kuat	agunan kuat	agunan kuat	agunan lemah	agunan
		Terjadi pelanggaran ² terhadap perjanjian piutang	Terjadi pelanggaran ² yang prinsip terhadap perjanjian piutang	
		Terdapat perpanjangan perjanjian piutang untuk menyembunyikan kesulitan keuangan		

Sumber: Dokumen BMT Bangun Rakyat Sejahtera Yogyakarta

3. Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah merupakan masalah utama yang dihadapi BMT BRS dalam operasionalnya, seperti yang diketahui bahwa tidak semua nasabah yang mengajukan pembiayaan di BMT BRS dikatakan lancar dalam melakukan angsuran, terkadang terdapat wanprestasi yang dilakukan nasabah karena beberapa faktor yang menjadi alasan nasabah tidak mengembalikan kewajibannya terhadap BMT.

Secara umum pembiayaan bermasalah disebabkan oleh faktor *intern* dan *ekstern*. Faktor *intern* adalah faktor yang ada di dalam perusahaan itu sendiri, dan faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial. Timbulnya kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan oleh faktor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal, seperti kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan, lemahnya pengawasan biaya dan pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat,

penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap, dan permodalan yang tidak cukup. Faktor *ekstern* adalah faktor-faktor yang berada di luar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan, perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan.⁴⁴

Untuk menentukan langkah yang perlu diambil dalam menghadapi pembiayaan bermasalah terlebih dahulu perlu diteliti sebab-sebab terjadinya pembiayaan bermasalah. Apabila pembiayaan bermasalah disebabkan oleh faktor eksternal seperti bencana alam, BMT tidak perlu lagi melakukan analisis lebih lanjut. Yang perlu adalah bagaimana membantu nasabah untuk segera memperoleh penggantian dari perusahaan asuransi. Yang perlu diteliti adalah faktor internal, yaitu yang terjadi karena sebab-sebab manajerial. Apabila BMT telah melakukan pengawasan secara seksama dari bulan ke bulan, dari tahun ke tahun, lalu timbul pembiayaan bermasalah, sedikit banyak terkait pula dengan kelemahan pengawasan itu sendiri.⁴⁵ Berikut adalah faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan bermasalah di BMT Bangun Rakyat Sejahtera Yogyakarta:

a. Faktor internal

- 1) Faktor survei yang kurang akurat dari *marketing* menjadi salah satu permasalahan yang dominan. Selain faktor SDM yang dimiliki BMT BRS belum merata atau belum memenuhi kriteria, survei yang dilakukan oleh pihak BMT BRS juga kurang mendalam dalam

⁴⁴ Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika. 2012, hal. 73.

⁴⁵ *Ibid.*

menganalisis calon nasabah yang akan diberikan pembiayaan. Tidak hanya melihat usaha apa saja yang dimiliki calon nasabah, akan tetapi harus melihat juga bagaimana kondisinya. Biasanya faktor kedekatan pihak BMT dan calon nasabah yang menjadikan pihak BMT BRS mudah percaya dengan bagaimana keadaan yang dikatakan oleh calon nasabah, pada kenyataannya banyak yang tidak dijelaskan oleh calon nasabah mengenai bagaimana keadaan ekonominya yang sebenarnya. Hal tersebut dijelaskan oleh Pak Wawan Wikasno selaku Manajer BMT BRS melalui pernyataannya,

Kalo faktor dari BMTnya itu pertama SDM dari BMT BRS itu sendiri belum merata, sama kurang akuratnya survei dari marketing, tapi biasanya itu ada beberapa alasannya, misalnya kalo marketing sama calon nasabahnya itu saling kenal, jadi nanti si calon nasabah itu biasanya ngga jujur sama marketing kita gimana kondisi keadaan ekonominya, dan marketing kita juga biasanya percaya-percaya saja sama yang diomongin si calon nasabah itu karena mungkin dia temennya atau kerabatnya, nah itu biasanya nanti baru ketahuan sama marketing keadaan aslinya si nasabah itu kalau kalau pembiayaannya udah mulai macet. (Wawancara dengan Pak Wawan Wikasno, Manajer BMT BRS tanggal 28 Agustus 2017 pukul 14.00 WIB).

b. Faktor eksternal

- 1) Faktor perekonomian nasabah yang sedang sulit atau tidak stabil menjadikan nasabah tersebut tidak melaksanakan kewajibannya dalam mengembalikan pinjamannya terhadap BMT. Seperti yang diketahui bahwa *marketing* BMT dalam melaksanakan penagihan terlihat lebih halus tanpa ada paksaan dan melakukannya secara kekeluargaan, kondisi tersebut terkadang justru dimanfaatkan oleh nasabah untuk menunda angsurannya terhadap BMT dan

memanfaatkan uangnya untuk kepentingan yang lain. Hal tersebut dijelaskan oleh pak Dwi Nur Asmara selaku *Account Officer* BMT BRS melalui pernyataannya,

Faktornya kalau dari nasabah itu yang pertama faktor perekonomian yang naik turun, yang kedua karena marketing dari bmt brs itu dalam pelaksanaan penagihan terhadap nasabah dirasa terlalu halus, tidak seperti yang dilakukan bank ataupun lembaga lainnya, jadi kadang nasabah itu justru memanfaatkan keadaan itu untuk mementingkan urusan lainnya ketimbang untuk mengangsur ke bmt. (Wawancara dengan Pak Dwi Nur Asmara, *Account Officer* BMT BRS tanggal 25 Agustus 2017 pukul 15.00 WIB).

Seperti yang diketahui bahwa faktor ekonomi merupakan kendala utama yang membuat nasabah mengalami permasalahan dalam mengangsur kembali kepada BMT. Keadaan bisnis nasabah yang sedang menurun dan kebutuhan keluarga yang mendesak membuat nasabah kesulitan dalam mengembalikan pembiayaan. Hal tersebut dijelaskan oleh pak J.K selaku nasabah BMT BRS melalui pernyataannya,

ya kalo sekarang memang lagi banyak kebutuhan mas, anak saya juga dua sekolahnya ada yang harus dibayar, sama memang toko lagi sepi, sama istri juga cuma guru honorer, jadi ya kalo toko lagi sepi memang pemasukan juga berkurang banyak. (Wawancara dengan Pak J.K, Nasabah BMT BRS tanggal 11 September 2017 pukul 14.00 WIB).

- 2) Faktor kehilangan barang, dalam pembiayaan akad *murabahah* terdapat beberapa kasus yang menjadi faktor seorang nasabah enggan untuk mengembalikan kewajibannya terhadap BMT, contohnya, ketika nasabah *murabahah* tidak mengikuti program asuransi yang ditawarkan oleh BMT BRS kemudian nasabah

tersebut kehilangan barang seperti sepeda motor yang dibeli dari BMT, maka dari pihak nasabah akan timbul rasa malas untuk mengangsur kembali karena barang yang dimiliki sudah tidak ada atau hilang. Contoh faktor pembiayaan bermasalah berikutnya adalah ketika nasabah *murabahah* dipercaya untuk membeli barang sendiri akan tetapi tidak membeli barang yang sesuai dalam perjanjian baik dalam hal ukuran, jumlah, maupun jenis barang. Hal tersebut dijelaskan oleh pak Dwi Nur Asmara selaku *Account Officer* BMT BRS melalui pernyataannya,

kalau nasabah *murabahah* dan barang yang dibeli dari bmt itu hilang, contohnya sepeda motor yang hilang, dan nasabah tidak mengikuti program asuransi yang ditawarkan bmt, otomatis nasabah jadi malas untuk mengangsur kembali. Nasabah tidak membeli barang yang keperuntukannya, maksudnya gini, terkadang bmt itu membolehkan nasabah itu membeli barang sendiri karena permintaan pengadaan barang dari nasabah dan jadwal marketing yang tidak sesuai untuk pengadaan barang, akhirnya bmt membolehkan nasabah membeli barang tersebut sendiri, akan tetapi nasabah malah tidak membeli barang yang sesuai perjanjian, contohnya, nasabah yang seharusnya membeli komputer tetapi malah untuk membeli sepeda motor, hal seperti itu yang terkadang menjadi permasalahan juga dalam pembiayaan. (Wawancara dengan Pak Dwi Nur Asmara, *Account Officer* BMT BRS tanggal 25 Agustus 2017 pukul 15.00 WIB).

- 3) Faktor keadaan keluarga dari nasabah yang kurang bagus juga menjadi salah satu faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah, tidak hanya dilihat dari lancar atau tidaknya bisnis yang dijalani nasabah akan tetapi keadaan keluarga dari nasabah juga sangat mempengaruhi terjadinya pembiayaan bermasalah, contohnya kasusnya adalah salah satu nasabah memiliki bisnis yang bagus akan

tetapi kondisi dari nasabah sedang mengalami permasalahan keluarga seperti perceraian, hal seperti ini akan mempengaruhi kelancaran nasabah dalam mengangsur karena nasabah tersebut akan lebih mengutamakan untuk menyelesaikan permasalahan keluarganya terlebih dahulu. Hal tersebut dijelaskan oleh pak Wawan Wikasno selaku Manajer BMT BRS melalui pernyataannya,

kalo boleh saya cerita itu karena kondisi keluarga, ekonominya bagus, tapi ternyata kondisi keluarganya misalnya cerai, terus terjadi keributan keluarga, dan itu berpotensi memicu kemacetan, jadi tidak hanya sekedar tinjauan oh ini bisnisnya bagus, tapi bisa hancur kalau karakternya tidak baik atau akhlaknya tidak baik. (Wawancara dengan Pak Wawan Wikasno, Manajer BMT BRS tanggal 28 Agustus 2017 pukul 14.00 WIB).

Pada dasarnya karakter dari seorang nasabah memang bermacam-macam. Tidak semua nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah mempunyai itikad baik untuk tetap berusaha mengembalikan pinjamannya kepada BMT, terkadang terdapat nasabah yang memiliki karakter kurang baik sehingga memicu timbulnya permasalahan dari kondisi usahanya sendiri maupun memicu konflik terhadap rumah tangganya. Dalam hal ini keadaan keluarga yang sedang bermasalah menjadi salah satu faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah karena berkaitan dengan karakter atau akhlak dari nasabah itu sendiri yang memang kurang baik dalam menangani berbagai permasalahannya.

C. Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Akad *Murabahah* pada BMT Bangun Rakyat Sejahtera Yogyakarta

1. Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Strategi penyelesaian pembiayaan merupakan istilah teknis yang biasanya digunakan oleh Lembaga Keuangan Syariah terhadap upaya dan langkah-langkah yang dilakukan LKS dalam usaha mengatasi permasalahan pembiayaan yang dihadapi oleh nasabah yang masih memiliki prospek usaha yang baik, namun mengalami kesulitan pembayaran pokok dan/atau kewajiban-kewajiban lainnya, agar nasabah dapat memenuhi kembali kewajibannya. DSN MUI telah mengeluarkan fatwa DSN No. 47/DSN-MUI/II/2005 tentang penyelesaian piutang *murabahah* bagi nasabah tidak mampu membayar, dilatarbelakangi oleh adanya keinginan menyelesaikan piutang *murabahah* dimaksud agar sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam. Dalam fatwa dimaksud ditegaskan bahwa Lembaga Keuangan Syariah boleh melakukan penyelesaian *murabahah* bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan atau melunasi pembiayaannya sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati.

Di BMT Bangun Rakyat Sejahtera sendiri sudah mempunyai Standar Operasional Prosedur (SOP) yang mengatur tentang mekanisme dalam menangani pembiayaan bermasalah yang muncul yaitu:

a. Penerbitan Surat Peringatan (SP)

Penerbitan Surat Peringatan merupakan salah satu cara yang dilakukan oleh BMT BRS dalam menangani pembiayaan bermasalah,

dalam penerbitan SP ada beberapa tahapan yang dilakukan oleh BMT BRS, yaitu apabila nasabah pembiayaan bermasalah yang masih di stadium awal maka BMT BRS akan menerbitkan SP1 kepada nasabah tersebut sebagai peringatan awal agar nasabah membayar angsurannya, apabila tidak ada respon dari nasabah setelah menerima SP1 maka akan dilanjutkan dengan penerbitan SP2 sebagai peringatan karena tidak ada respon dari nasabah setelah mendapat SP1, jika nasabah benar-benar tidak ada respon maupun kemauan untuk mengangsur kembali maka BMT akan menerbitkan SP3 kepada nasabah dan akan mengkompromikan dengan nasabah untuk melelang agunan. Hal tersebut dijelaskan oleh pak Wawan Wikasno selaku Manajer BMT BRS melalui pernyataannya,

Dalam penerapan SOP kita itu kalau setiap pembiayaan bermasalah yang stadiumnya masih awal itu ada surat peringatan satu (SP1), jika tidak ada respon nanti ada SP2, sampai SP3, kalau sudah SP3 biasanya nanti kita kompromi untuk melelang agunan. tetapi kita masih kompromi dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah itu belum pernah terus terang kita itu memasukkan sampai di pengadilan niaga, atau lelang, walaupun kita punya hak untuk melelang, karena semua diikat dinotarilkan, tapi kita berusaha senantiasa dengan cara kekeluargaan, (Wawancara dengan Pak Wawan Wikasno, Manajer BMT BRS tanggal 28 Agustus 2017 pukul 14.00 WIB).

Akan tetapi dalam hal ini BMT BRS masih memiliki kompromi dalam menangani pembiayaan bermasalah dan selalu berusaha untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah dengan cara kekeluargaan, walaupun BMT BRS mempunyai hak untuk melelang agunan dari nasabah tetapi sejauh ini BMT BRS belum pernah memasukkan agunan sampai pengadilan niaga atau lembaga pelelangan.

b. Restrukturisasi

Bank Indonesia telah mengeluarkan peraturan No.10/18/PBI/2008 tentang restrukturisasi pembiayaan bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah yang menyebutkan bahwa restrukturisasi pembiayaan merupakan upaya perbaikan yang dilakukan oleh Lembaga Keuangan Syariah dalam rangka membantu nasabah yang kesulitan dalam menyelesaikan kewajibannya.⁴⁶ Pelaksanaan restrukturisasi pembiayaan yang bermasalah merupakan salah satu strategi perbaikan kualitas aktiva produktif, di luar strategi pemutusan hubungan dengan nasabah yang dapat dilakukan baik dengan penyelesaian melalui jalur hukum, penghapusan pembiayaan maupun dengan tidak memperpanjang lagi pembiayaan yang jatuh tempo.⁴⁷

Khusus mengenai akad *murabahah*, Fatwa DSN No.49/DSN-MUI/11/2005 menyatakan bahwa Lembaga Keuangan Syariah boleh melakukan konversi akad *murabahah* bagi nasabah yang tidak dapat menyelesaikan pembiayaan *murabahahnya* sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati. Dengan berpedoman kepada prinsip penyelesaian dalam hukum islam dan ketentuan-ketentuan fatwa DSN-MUI berkaitan dengan penyelesaian piutang, bahwa restrukturisasi merupakan suatu cara penyelesaian yang sejalan dengan prinsip syariah dalam

⁴⁶ Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika. 2012, hal. 83.

⁴⁷ Jhoni Asmara, *Proses Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Melalui Restrukturisasi (Suatu Penelitian Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Jantho)*, Jurnal Ilmu Hukum, Volume 3 No.3, Agustus 2015, hal. 25.

penyelesaian kewajiban dari pembiayaan bermasalah.⁴⁸ Dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah, restrukturisasi yang dilakukan pihak BMT Bangun Rakyat Sejahtera Yogyakarta adalah dengan menggunakan *rescheduling* dan *reconditioning*. Berikut adalah penjelasannya:

- 1) Penjadwalan kembali (*rescheduling*), yaitu dengan memperpanjang jangka waktu jatuh tempo pembiayaan tanpa mengubah sisa kewajiban yang harus dibayar kepada BMT.
- 2) Persyaratan kembali (*reconditioning*), yaitu merubah jadwal pembayaran, mengurangi jumlah angsuran apabila nasabah merasa keberatan dengan angsurannya yang sekarang, dan/atau pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada pihak BMT, karena dalam konsep *murabahah* harga sudah disepakati sejak awal dan tidak diperbolehkan ada dua harga yang berbeda dalam satu akad, apabila dari pihak BMT menambahkan profitnya lagi maka hal tersebut merupakan perbuatan riba. Hal tersebut dijelaskan oleh pak Wawan Wikasno selaku Manajer BMT BRS melalui pernyataannya,

strategi yang lain yaitu dengan *rescheduling* atau memperpanjang jangka waktu pembayarannya, dan *reconditioning*, misalnya ada anggota yang ternyata selama ini dia keberatan dengan angsuran segitu maka diturunkan tanpa menambah lagi profitnya, karena dalam konsep *murabahah* itu tidak boleh ada dua harga dalam satu akad, kalau saya nambah berarti sudah riba jadinya, karena di awal sudah disepakati

⁴⁸ Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika. 2012, hal. 86

harganya kok jadi berubah. (Wawancara dengan Pak Wawan Wikasno, Manajer BMT BRS tanggal 28 Agustus 2017 pukul 14.00 WIB).

Persyaratan kembali (*reconditioning*) merupakan cara yang dilakukan oleh BMT BRS dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah apabila nasabah mengalami pembiayaan bermasalah dalam hal ini dikatakan sudah tiga kali tidak mengangsur, maka marketing akan mendatangi nasabah dengan memberikan pembinaan lalu menanyakan jangka waktu yang dibutuhkan nasabah untuk mengangsur saat itu dan melakukan persyaratan kembali dengan mengurangi jumlah angsurannya tanpa menambah profitnya. Contohnya adalah salah satu nasabah yang bermasalah karena angsurannya selama ini dirasa terlalu besar yaitu 300 ribu, maka pihak BMT BRS akan mengurangi angsurannya sesuai kemampuan nasabah tersebut pada saat itu, misalnya 200 ribu atau 150 ribu. Hal tersebut dijelaskan oleh pak Dwi Nur Asmara selaku *Account Officer* BMT BRS melalui pernyataannya,

Membuat persyaratan kembali (*reconditioning*), kalau nasabah sudah tiga kali tidak mengangsur nanti kita akan mendatangi nasabah dan memberikan pembinaan kepada nasabah lalu merubah persyaratan pembiayaan yaitu dengan merubah jangka waktu kemampuan nasabah itu dalam mengangsur dan mengurangi angsuran nasabah yang bermasalah tersebut tanpa menambah profitnya, misalkan nasabah yang angsurannya 300.000 dalam satu bulan, maka akan dikurangi sesuai kemampuan nasabah pada saat itu yaitu misalnya 200.000 atau 150.000. (Wawancara dengan Pak Dwi Nur Asmara, *Account Officer* BMT BRS tanggal 25 Agustus 2017 pukul 15.00 WIB).

c. Eksekusi Jaminan

Eksekusi jaminan merupakan strategi terakhir yang digunakan BMT BRS dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah, hal tersebut dilakukan apabila nasabah sudah benar-benar tidak mampu untuk mengangsur kembali. Pada Undang-Undang Perbankan Syariah pasal 40, Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah dapat membeli sebagian atau seluruh agunan, baik melalui maupun di luar pelelangan, penyerahan secara sukarela oleh pemilik agunan atau berdasarkan pemberian kuasa untuk menjual dari pemilik agunan, dengan ketentuan agunan yang dibeli tersebut wajib dicairkan selambat-lambatnya dalam jangka waktu satu tahun. Dalam hal harga pembelian agunan melebihi jumlah kewajiban nasabah terhadap Lembaga Keuangan Syariah, selisih jumlah kelebihan tersebut harus dikembalikan kepada nasabah setelah dikurangi dengan biaya lelang dan biaya lain yang terkait langsung dengan proses pembelian agunan.⁴⁹ Hal tersebut dibenarkan oleh pak Dwi Nur Asmara selaku *Account Officer* BMT BRS melalui pernyataannya,

Strategi yang terakhir jika memang nasabah sudah tidak mampu lagi mengangsur dengan sangat terpaksa nanti nasabah mesti menyerahkan barangnya atau jaminan lainnya untuk dijual kembali dengan cara jual sendiri atau diserahkan kepada BMT untuk dijualkan, nanti dari dari hasil penjualan itu digunakan untuk melunasi sisa angsuran nasabah yang belum dibayar, tapi kalo hasil penjualan itu lebih kecil dari jumlah sisa angsuran yang harus dibayar, berarti tetap kekurangannya nanti masih harus dibayar sama nasabah. (Wawancara dengan Pak Dwi Nur

⁴⁹ Trisadini P. Usanti, *Transaksi Bank Syariah*, Jakarta: Bumi Askara. 2015, hal. 113.

Asmara, *Account Officer* BMT BRS tanggal 25 Agustus 2017 pukul 15.00 WIB).

Pada kasus *murabahah*, dengan sangat terpaksa nasabah harus menyerahkan barangnya untuk dijual kembali baik melalui BMT maupun menjualnya sendiri dan melunasi sisa angsurannya dari hasil penjualan tersebut, jika hasil penjualan tersebut lebih besar dari sisa angsuran yang harus dibayar maka pihak BMT akan mengembalikan sisa hasil penjualan tersebut kepada nasabah, begitupun dengan sebaliknya, jika hasil dari penjualan tersebut lebih kecil dari sisa angsuran yang harus dibayar maka nasabah masih harus melunasi sisa angsurannya.

Jaminan diinterpretasikan sebagai pemberi kepastian hukum kepada LKS atas pengembalian modal/pinjaman yang telah diberikan kepada nasabah, dalam arti bahwa barang jaminan setiap waktu tersedia untuk dieksekusi, bila perlu dapat mudah diuangkan untuk melunasi hutang nasabah. Kondisi ini diperkuat dengan fatwa DSN No.47/DSN-MUI/ II/2005 yang menerangkan bahwa LKS boleh melakukan eksekusi jaminan. Tujuan dari penjualan terhadap barang jaminan pada LKS adalah untuk menutupi sisa kewajiban nasabah atau pelunasan terhadap piutangnya. Apabila harga agunan melebihi jumlah sisa angsuran nasabah maka selisih sisa tersebut dikembalikan kepada nasabah setelah dikurangi dengan biaya lelang dan biaya lain yang

terkait dengan proses penjualan agunan. Peraturan ini sebagaimana yang diatur dalam pasal 40 ayat (1), (2), dan (3) UU No. 21/2008.⁵⁰

2. Efektifitas Strategi BMT Bangun Rakyat Sejahtera Yogyakarta dalam Mengatasi Pembiayaan Bermasalah

Pencapaian hasil efektifitas yang dilakukan suatu organisasi terdiri dari tiga tahap, yakni *input*, *conversion*, dan *output* atau masukan, perubahan dan hasil. Pertama, *Input* meliputi semua sumber daya yang dimiliki, informasi dan pengetahuan, bahan-bahan mentah serta modal. Kedua, *conversion* ditentukan oleh kemampuan organisasi untuk memanfaatkan sumber daya yang dimiliki, manajemen dan penggunaan teknologi agar dapat menghasilkan nilai. Ketiga, *output* pelayanan yang diberikan merupakan hasil dari penggunaan teknologi dan keahlian SDM.⁵¹

Pelaksanaan operasional tidak dapat dipungkiri bahwa Lembaga Keuangan Syariah sering mengalami permasalahan pengembalian pembiayaan yang tidak sesuai dengan yang telah dijadwalkan. Hal tersebut dapat mengakibatkan tingginya tingkat kolektibilitas yang dapat mempengaruhi kesehatan dari keuangan lembaga keuangan itu sendiri, oleh sebab itu dibutuhkan strategi khusus untuk mengatasi pembiayaan bermasalah, dan untuk mengetahui efektifitas strategi suatu Lembaga Keuangan Syariah dalam mengatasi pembiayaan bermasalah tersebut yaitu

⁵⁰ Azharsyah Ibrahim, *Analisis Solutif Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah: Kajian Pada Produk Murabahah di Bank Muamalat Indonesia Banda Aceh*, Jurnal Iqtishadia, Volume 10 No. 1, 2017, hal. 89.

⁵¹ Suhairi, *Efektifitas Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di BPRS Metromadani Kota Metro Tahun 2014*, Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah, Volume 3 No. 2, 2015, hal. 163.

dapat dilihat dari tingkat kolektibilitas dan NPF nya. Suatu strategi dapat dikatakan berhasil dalam mengatasi pembiayaan bermasalah apabila tingkat kolektibilitas dan NPF dari suatu Lembaga Keuangan Syariah tergolong rendah. Berikut ini adalah data kolektibilitas dan NPF yang terdapat di BMT BRS pada periode 2015-2016 yang bisa dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 3. 7 Data NPF BMT Bangun Rakyat Sejahtera Yogyakarta periode 2015-2016

Kolektibilitas	Tahun	
	2015	2016
Lancar	23.552.149.225	28.529.972.322
Kurang lancar	458.223.686	515.851.225
Diragukan	274.934.212	309.510.735
Macet	183.289.474	206.340.490
Jumlah	916.447.372	1.031.702.450
NPF (%)	3,75	3,49

Sumber: Dokumen BMT Bangun Rakyat Sejahtera Yogyakarta

Berdasarkan data NPF dari BMT BRS Yogyakarta dapat dilihat bahwa tingkat NPF dari tahun 2015 sampai 2016 mengalami penurunan dan masih tergolong aman. Seperti yang diketahui bahwa PBI telah mengeluarkan peraturan PBI Nomor 6/10/2004 tanggal 12 April 2004 mengenai sistem penilaian tingkat kesehatan bank umum yang menyebutkan bahwa suatu lembaga keuangan yang mengalami pembiayaan bermasalah apabila tingkat rasio pembiayaan bermasalah lebih dari 5% dari total pembiayaan. Terlihat dari data NPF BMT BRS

bahwa tingkat NPF masih relatif aman dan baik yaitu pada tahun 2015 sebesar 3,75% dan tahun 2016 sebesar 3,49%.

Dari hasil keseluruhan dari strategi yang dijalankan oleh BMT BRS bisa dikatakan sudah cukup efektif walaupun belum 100% dikatakan berhasil karena terkadang terdapat kendala-kendala yang masih harus dihadapi oleh BMT BRS seperti tidak semua nasabah mau untuk melakukan *rescheduling* karena karakter nasabah tersebut kurang baik dan lebih memilih untuk menghindar dari pantauan pihak BMT BRS. Gagasan tersebut dijelaskan oleh pak Wawan Wikasno selaku Manajer BMT BRS melalui pernyataannya,

Kalau sejauh ini baik, sejauh ini kompromi yang kita lakukan sudah cukup baik, walaupun belum 100% berhasil ya, kalau saya sih mengatakan 60-70% berhasil, satu contoh misalnya seperti ini, tidak semua nasabah itu bisa diajak kompromi untuk tanda tangan untuk *recheduling*, kalau dia nakal ya udah pergi aja, kita hampir 90% yang kita tawari *rescheduling* itu mau menandatangani tanpa ada persoalan. (Wawancara dengan Pak Wawan Wikasno, Manajer BMT BRS tanggal 28 Agustus 2017 pukul 14.00 WIB).

Dengan adanya beberapa strategi dan kompromi yang dilakukan oleh BMT BRS nasabah akan lebih ringan dalam melakukan angsurannya dan mengurangi adanya pembiayaan bermasalah. Salah satu kompromi yang dilakukan oleh BMT BRS yaitu dengan melakukan silaturahmi kepada nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah. Dari hasil silaturahmi itu akan memberikan efek positif kepada kedua belah pihak serta menjadikan nasabah merasa lebih dekat dan lebih terbuka dengan pihak BMT BRS sehingga lebih mudah untuk mencari solusi untuk permasalahannya.

Salah satu solusi yang digunakan untuk mengatasi hal tersebut adalah BMT BRS bekerja sama dengan bank untuk mengambil alih nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah misalnya karena keberatan dalam jumlah angsurannya, maka BMT BRS akan mengkompromikan untuk memindahkan nasabah tersebut kepada bank yang dapat menerima nasabah tersebut dengan angsuran yang sesuai dengan kemampuannya pada saat itu, dengan solusi tersebut maka nasabah dapat melanjutkan angsuran sesuai kemampuannya dan mengurangi tingkat NPF yang terjadi di BMT BRS. Hal tersebut dijelaskan oleh pak Wawan Wikasno selaku Manajer BMT BRS melalui pernyataannya,

Kita kita punya relasi bank, kita bekerja sama dengan bank untuk men *takeover* nasabah, jadi misalnya ada kasus macet karena ukuran angsurannya kebesaran, kemudian saya mengkompromikan untuk mencoba mencarikan angsuran yang sesuai di bank, kemudian nasabah itu dipindahkan di bank yang *rate* nya sesuai dengan kemampuan nasabah itu dalam angsuran. (Wawancara dengan Pak Wawan Wikasno, Manajer BMT BRS tanggal 28 Agustus 2017 pukul 14.00 WIB).

D. Upaya Penanggulangan BMT Bangun Rakyat Sejahtera Yogyakarta dalam Mengantisipasi Terjadinya Pembiayaan Bermasalah

Strategi yang baik dalam mengantisipasi terjadinya pembiayaan bermasalah memang sangat dibutuhkan dalam sebuah Lembaga Keuangan Syariah seperti BMT BRS karena pembiayaan bermasalah merupakan masalah utama bagi lembaga keuangan dan sangat menentukan tingkat kesehatan dari laporan keuangan lembaga itu sendiri. Untuk menjamin kembalinya pembiayaan yang tepat waktu dibutuhkan survei yang mendalam

dan akurat dalam menganalisis calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan untuk mengantisipasi kemungkinan terjadinya pembiayaan bermasalah. Oleh karena itu dibutuhkan upaya-upaya untuk menanggulangi terjadinya pembiayaan bermasalah dengan analisa yang matang terhadap calon nasabah yang akan diberikan pembiayaan. Upaya yang dilakukan BMT BRS sendiri dalam mengantisipasi terjadinya pembiayaan bermasalah adalah dengan menggunakan analisis 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition of Economy*). Berikut adalah penjelasannya:

1. *Character* adalah proses analisis yang dilakukan anggota BMT BRS untuk mengetahui karakter dari calon nasabah yang mengajukan pembiayaan dengan menggali informasi dari lingkungan sekitarnya seperti melihat kondisi lingkungan rumah dari calon nasabah tersebut, dan bisa juga dengan menanyakan kepada tetangganya atau bahkan dengan saudaranya mengenai baik atau tidaknya karakter dari calon nasabah tersebut dan bagaimana kondisi keluarganya. Hal ini dilakukan untuk menghindari kemungkinan nasabah yang nantinya akan melakukan pembiayaan tidak membuat permasalahan yang merugikan pihak BMT, karena karakter dari nasabah sangat penting untuk menjamin pembiayaan yang lancar. Hal tersebut dijelaskan oleh pak Wawan Wikasno selaku Manajer BMT BRS melalui pernyataannya,

Nanti kita akan mensurvei karakter dari calon nasabah ini bagus apa tidaknya, biasanya kita akan menanyakan sama orang terdekatnya kaya tetangganya atau saudaranya kalau ada, dan bisa juga dilihat dari lingkungan rumahnya baik apa tidak, juga sama kondisi keluarganya apakah ada permasalahan didalam keluarga atau tidak. (Wawancara dengan Pak Wawan Wikasno, Manajer BMT BRS tanggal 28 Agustus 2017 pukul 14.00 WIB).

2. *Capacity* adalah proses analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam mengembalikan pembiayaan dengan melihat kemampuan nasabah itu bagus atau tidaknya dalam menjalankan usaha. Dari hasil survei ini anggota dari BMT BRS dapat mengetahui berapa pendapatan dari hasil usaha nasabah tersebut dari laporan keuangannya, setelah itu akan dianalisis apakah pendapatannya seimbang dengan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah tersebut. Hal tersebut dijelaskan oleh pak Wawan Wikasno selaku Manajer BMT BRS melalui pernyataannya,

Capacity, atau gampangnya kita itu melihat bagaimana pendapatan pokoknya sama keadaan usahanya bagus apa tidak, jangan sampe pendapatan dari calon nasabah itu lebih kecil dari pembiayaan yang diajukan, itu kan tidak seimbang, nah biasanya hal ini kita bisa lihat dari laporan keuangannya. (Wawancara dengan Pak Wawan Wikasno, Manajer BMT BRS tanggal 28 Agustus 2017 pukul 14.00 WIB).

3. *Collateral* merupakan agunan yang diberikan oleh calon nasabah sebagai salah satu syarat yang diberikan oleh BMT BRS untuk dijadikan jaminan pembiayaan. Katakanlah agunan tersebut berupa kendaraan motor atau mobil, maka BMT BRS tidak begitu saja menerima agunan tersebut, akan tetapi BMT BRS akan menganalisis terlebih dahulu harga jual dari kendaraan tersebut untuk dianalisis apakah seimbang dengan jumlah pembiayaan yang diajukan. Tidak hanya itu, BMT BRS juga menganalisis

apakah kendaraan yang dijadikan agunan tersebut merupakan barang yang bermasalah atau tidak, mempunyai surat-surat yang lengkap atau tidak, dan merupakan barang kepemilikan sendiri atau orang lain. Hal tersebut dijelaskan oleh pak Wawan Wikasno selaku Manajer BMT BRS melalui pernyataannya,

Untuk agunan ini misalnya kendaraan motor atau mobil, nanti kita akan menganalisis apakah harga jual dari kendaraan itu lebih besar atau lebih kecil dari pembiayaan yang diajukan sama calon nasabah itu, dan pastinya harus dilengkapi juga dengan surat-suratnya, jadi tidak asal agunan kita terima, dan biasanya untuk agunan kita mengutamakan agunan kepemilikan sendiri, untuk menghindari kemungkinan yang tidak diinginkan. (Wawancara dengan Pak Wawan Wikasno, Manajer BMT BRS tanggal 28 Agustus 2017 pukul 14.00 WIB).

4. *Capital* adalah besarnya modal yang dimiliki oleh calon nasabah. Hal ini merupakan salah satu hal yang harus dianalisis oleh pihak BMT BRS dalam proses survei untuk mengetahui kapasitas nasabah dalam proses pengembalian pembiayaan. Dalam kasus pembiayaan *murabahah* misalkan ada calon nasabah yang mengajukan pembiayaan untuk pembelian mobil, maka pihak BMT BRS akan melihat total aset dari calon nasabah tersebut untuk dianalisis apakah seimbang dengan pembiayaan yang diajukan. Hal tersebut dijelaskan oleh pak Wawan Wikasno selaku Manajer BMT BRS melalui pernyataannya,

capital atau modal, modal ini maksudnya ya sama kaya *capacity*, kita liat aset dia gimana bagus apa tidak, kalau untuk kasus pembiayaan *murabahah* misalnya ada calon anggota yang mengajukan pembiayaan untuk beli mobil tapi keadaan asetnya tidak seimbang sama apa yang diajukan ya tidak bisa kita acc. (Wawancara dengan Pak Wawan Wikasno, Manajer BMT BRS tanggal 28 Agustus 2017 pukul 14.00 WIB).

5. *Condition* adalah kondisi dari perekonomian calon nasabah, hal ini juga sangat berkaitan dengan usaha yang dijalankan oleh nasabah dan bagaimana kondisi dari pendapatan nasabah. Untuk menganalisis kondisi perekonomian nasabah, pihak BMT BRS harus melalui proses survei yang matang karena kondisi perekonomian dari calon nasabah sangat menentukan kelancaran nasabah dalam mengangsur. Hal tersebut dijelaskan oleh pak Wawan Wikasno selaku Manajer BMT BRS melalui pernyataannya,

Condition itu kondisi perekonomian dari calon nasabah itu, nah disitu kita survei bagaimana usahanya, bagaimana bisnisnya, pendapatannya stabil atau naik turun, itu juga berpengaruh sama lancar atau tidaknya dia nanti mengangsur. (Wawancara dengan Pak Wawan Wikasno, Manajer BMT BRS tanggal 28 Agustus 2017 pukul 14.00 WIB).