

LAMPIRAN

Form / Slip Setoran, Penarikan, Angsuran

BMT UMY
Bank of Community

SLIP SETORAN

No. 191557
Tanggal

No. Rekening: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []
 Nama: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []
 Alamat: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []

Jenis Simpanan:
 Mudharabah
 High/Low
 Pribadi
 Yayasan
 Qurban/Hijrah
 Berjangka
 Tabung

Uraian Setoran: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []

Jumlah: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []

Tertibang: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []

Ditibkan: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []
 Petugas BMT: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []
 Paraf: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []

BMT UMY
Bank of Community

SLIP PENARIKAN

No. 073557
Tanggal

No. Rekening: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []
 Nama: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []
 Alamat: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []

Jenis Simpanan:
 Mudharabah
 High/Low
 Pribadi
 Yayasan
 Qurban/Hijrah
 Berjangka
 Tabung

Uraian Penarikan: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []

Jumlah: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []

Tertibang: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []

Ditibkan: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []
 Petugas BMT: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []
 Paraf: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []

BMT UMY
Bank of Community

SLIP ANGSURAN

No. 034970
Tanggal

No. Rekening: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []
 Nama: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []
 Alamat: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []

Jenis Pembiayaan:
 Mudharabah
 Tabung
 Mudharabah
 Lainnya
 Mudharabah

Uraian Angsuran:
 Angsuran Pokok: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []
 Angsuran Sisa: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []
 Bagi Hasil: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []
 Lain-lain: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []
 Jumlah: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []

Tertibang: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []

Ditibkan: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []
 Petugas BMT: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []
 Paraf: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []

Kontrak Akad Murabahah

AKAD MURABAHAH
No. : 003088/BMT-UMY/MBA/II/2018

Bismillahirrohmanirrohim

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

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

Akad jual beli Murabahah ini dibuat dan ditandatangani pada hari ini, **Rabu, 05 Jumadil Akhir 1439 H/ 21 Februari 2018 Masehi** oleh dan antara pihak-pihak, yaitu:

Nama : Cahyo Halim I, SEI., M.EK
Jabatan : Wakil General Manager
Jenis kelamin : Laki-laki
Tempat, tanggal lahir: Gisting, 17 Agustus 1986
Alamat instansi : Jl. Ibu Ruswo No. 41-43 Yudonegaran Prawirodirjan Gondomanan Yogyakarta

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

Nama : Erni Astuti
Pekerjaan : Pedagang
Jenis kelamin : Perempuan
Tempat, tanggal lahir: Bantul, 12 September 1974
Alamat rumah : Durenan Rt/Rw 002/- Tamantirto, Kasihan, Bantul, Yogyakarta
Nomor KTP : 3402165209740005

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

Pasal 1 DEFINISI

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

Pasal 2 MAKSUD DAN TUJUAN

BMT berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk menjual barang secara kredit kepada MITRA berupa:

- a. Nama barang : Smartphone Merk Samsung Galaxy J2 Prime 4G.
- b. Detail barang : 1 (satu) unit smartphone merk Samsung Galaxy J2 Prime 4G New I: 8136.

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

Pasal 3 HARGA

- Harga Perolehan : Rp. 1.525.000,00,-
- Margin Keuntungan : Rp. 92.000,00,-
- Harga Jual : Rp. 1.617.000,00,-
- Harga yang diangsur : Rp. 1.617.000,00,-



Pasal 4**BIAYA-BIAYA**

Adapun biaya-biaya yang timbul dalam akad *murabahah* ini adalah:

a. Materai	: Rp.	12.000,00,-
b. Ta'awun	: Rp.	3.000,00,-+
TOTAL	: Rp.	15.000,00,-

Pasal 5**PENGAKUAN HUTANG**

1. Pihak kedua mengakui memiliki hutang kepada pihak pertama dalam bentuk obyek akad sebagaimana disebut dalam pasal 3.
2. Pihak kedua mengakui memiliki hutang kepada pihak pertama sebesar Rp. 1.617.000,00,- (Satu juta enam ratus tujuh belas ribu rupiah) sebagaimana disebut dalam pasal 3.

Pasal 6**JANGKA WAKTU DAN CARA PEMBAYARAN**

1. Harga yang diangsur sebesar Rp. 1.617.000,00,- (Satu juta enam ratus tujuh belas ribu rupiah) dinyatakan sebagai hutang dengan pembayaran secara cicilan paling lambat pada tanggal jatuh tempo setiap periodenya.
2. Rincian cicilan yang dimaksud dalam pasal 5 ayat 1 adalah sebagai berikut:
 - a. Jumlah cicilan adalah sebanyak 3 kali cicilan.
 - b. Besaran cicilan setiap bulan adalah sebesar Rp. 539.000,00,- (Lima ratus tiga puluh sembilan ribu rupiah).
 - c. Jatuh tempo cicilan setiap bulan adalah tanggal 21.
 - d. Cicilan pertama 21 / Maret /2018.
 - e. Cicilan terakhir 21 / Mei / 2018.

Pasal 7**JAMINAN**

Untuk menjamin hutang sebagaimana disebut dalam pasal 6 ayat 2, maka pihak kedua memberikan agunan berupa: **CASHCOLL SIMPANAN MUDHARABAH NOMOR REKENING 01.011.005190 ATAS NAMA ERNI ASTUTI SEBESAR Rp. 800.000,00,- (DELAPAN RATUS RIBU RUPIAH)**.

Pasal 8**CIDERA JANJI (WANPRESTASI)**

Yang dimaksud cedera janji (*wanprestasi*) adalah:

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

Pasal 9**AKIBAT CEDERA JANJI (WANPRESTASI)**

Apabila cedera janji dilakukan oleh Mitra maka BMT berhak untuk:

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

Pasal 10**EKSEKUSI AGUNAN**

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

Pasal 11**PENYELESAIAN PERSELIHAN**

Dalam pelaksanaan akad ini, apabila terjadi permasalahan, maka para pihak sepakat menyelesaikannya dengan cara musyawarah untuk mufakat. Namun, apabila tidak terjadi mufakat, maka para pihak sepakat untuk menyelesaikan di Pengadilan Agama Kota

Pasal 12
PENUTUP

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

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

Dibuat dan ditanda-tangani di: Yogyakarta
Pada hari, tanggal: Rabu, 21 Februari 2018

Pihak Pertama

(Cahyo Halim I, SEI., M.EK)
Wakil General Manager

Pihak Kedua



(Erni Astuti)
Mitra

Saksi-Saksi

(Tri Susilo Nugroho, S.E)
Manager Cab. Kota

(Muhammad Itsnan K, S.P)
Surveyor

Formulir Permohonan Pembiayaan Anggota



FORMULIR PERMOHONAN PEMBIAYAAN ANGGOTA

MODAL KERJA KONSUMTIF MULTIJASA

NOMOR PENGAJUAN PEMBIAYAAN (NPP)
 PEMBIAYAAN KE
 JENIS PEMBIAYAAN

1. Nama Lengkap	<input type="text"/>
2. Nama Panggilan	<input type="text"/>
3. Tempat/Tanggal Lahir	<input type="text"/>
4. Alamat KTP	<input type="text"/>
5. Alamat Rumah Saat ini	<input type="text"/>
6. Pekerjaan	<input type="text"/>
7. Nama Perusahaan	<input type="text"/>
8. Alamat Pekerjaan	<input type="text"/>
9. Nomor Identitas	<input type="text"/>
10. Nomor Telepon	<input type="text"/>
11. Agama	<input type="text"/>
12. Pendidikan Terakhir	<input type="text"/>
13. Status Pernikahan	<input type="text"/>
14. Nama Suami/Istri	<input type="text"/>
Nomor Identitas	<input type="text"/>
Jumlah Tanggungan Keluarga	<input type="text"/>
Jumlah Anak	<input type="text"/>
15. Pembiayaan digunakan Untuk	<input type="text"/>
Jenis Usaha/Barang	<input type="text"/>
Lama Usaha	<input type="text"/>
Tempat Usaha	<input type="text"/>
Status Tempat Usaha	<input type="text"/>
16. Jumlah Pembiayaan yang Diajukan	<input type="text"/>
Jangka Waktu	<input type="text"/>
17. Jaminan yang disediakan	<input type="text"/>
Hak Kepemilikan	<input type="text"/>
18. Ahli Waris	<input type="text"/>
Nama Ahli Waris	<input type="text"/>
Alamat	<input type="text"/>
Nomor Identitas	<input type="text"/>
Hub. Dengan Pemohon	<input type="text"/>

dicatat Petugas BMT
 tanggal,
 bertanggung Jawab :
 persetujuan :

Menyetujui
 Suami/Istri/Wali

Dengan mengisi dan menandatangani formulir ini maka
 saya menyatakan bahwa data yang saya laksanakan di formulir ini
 lengkap dan benar sesuai dengan keadaan yang sebenarnya
 Yogyakarta, _____
 Pemohon,

Berkas yang sudah dimasukkan tidak bisa diambil kembali

Lembar 1

Brosur Pembiayaan

RIBA ITU APAAN SIH?

Riba berasal dari kata "Ar-Riba", yang artinya **TAMBAHAN** atau **KELEBIHAN** dan secara bahasa maknanya **BERTAMBAH (AZ-ZIYADAH) & BERKEMBANG-BERBUNGA**. Jadi RIBA itu adalah segala bentuk pengambilan tambahan nilai yang dikenakan secara bathil dalam mu'amalah, uang maupun makanan, baik dalam KADAR maupun WAKTUNYA.

TERUS APA BEDANYA RIBA DENGAN LABA?

CONTOHNYA SEPEDI MOTOR HARGA

Rp. 10 JUTA



HARGA MOTOR 10 JUTA
BUNGA 20% SETAHUN
TENOR 12 X
1 JUTA PERBULAN

TOTAL HARGA
Rp. 12 JUTA

RIBA

KEUNTUNGAN 2 JUTA
HARGA JUAL 12 JUTA
DIBAYAR 12 X
ANGSURAN
1 JUTA PERBULAN

TOTAL HARGA
Rp. 12 JUTA

SYARIAH

WAH! ITU MAH SAMA AJA BRO BEDANYA DIMANA COBA?

Kalo transaksi yang disebabkan kint:
1. Tidak ada kepastian harga
2. Harga akhir bisa berubah

Kalo transaksi yang disebabkan kint:
1. Harga sudah ditetapkan sejak awal
2. Harga tetap sama seperti yang ditetapkan sejak awal

Informasi Selengkapnya Hubungi Kami:



BMT UMY

Cakap & Terpercaya

085723683765



BAHAYA RIBA

DITANTANG PERANG

OLEH ALLAH DAN RASUL-NYA

"Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagmu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya"

QS Al-Baqarah : 279

KINI KAMI BERBEDA LEBIH BERKOMITMEN PADA SYAR'I

HASAN

BMT UMY

Cakap & Terpercaya

085723683765

KANTOR PUSAT
J. Bu. Rusa No. 41, Yogyakarta, Gondomanan, Yogyakarta
Telp. (0274) 30343 Fax. (0274) 30343

KANTOR CABANG BANTUL
Kampai Terpadu UMY, Gedung ARI, Februhik B.LI, dasar Ring Road Barat, Tamaritis, Yogyakarta
Telp. (0274) 30308 ext.201, (0274) 303091 Fax. (0274) 404001

KANTOR CABANG SLEMAN
J. Wahidin Sudirohusodo, RT 13 RW 05, Mat Dukul Sendanggedi, Matl, Sleman, Yogyakarta
Telp. (0274) 413300

Man Beli Rumah, Kendaraan dan Kebutuhan Lain Tapi Ga Bisa Cash?

ingin pertanzaki KREDIT Tapi takut Riba?

ingin solusi mudah dan syar'i dalam mendapatkan modal bisnis?

Tanya Kami hadir sebagai solusi tanpa riba dalam transaksi kredit maupun pembiayaan. Ayo segera wujudkan segala kebutuhan dengan pertanzaki syar'i bersama kami!

Tanpa Riba! Tanpa Denda!







BMT UMY
Cakap & Terpercaya

www.bmtumy.com

RIBA ITU APAAN SIH?

Riba berasal dari kata "Ar-Riba", yang artinya **TAMBAHAN** atau **KELEBIHAN** dan secara bahasa maknanya **BERTAMBAH (AZ-ZIYADAH) & BERKEMBANG-BERBUNGA**. Jadi RIBA itu adalah segala bentuk pengambilan tambahan nilai yang dikenakan secara bathil dalam mu'amalah, uang maupun makanan, baik dalam KADAR maupun WAKTUNYA.

TERUS APA BEDANYA RIBA DENGAN LABA?

CONTOHNYA SEPEDI MOTOR HARGA

Rp. 10 JUTA



HARGA MOTOR 10 JUTA
BUNGA 20% SETAHUN
TENOR 12 X
1 JUTA PERBULAN

TOTAL HARGA
Rp. 12 JUTA

RIBA

KEUNTUNGAN 2 JUTA
HARGA JUAL 12 JUTA
DIBAYAR 12 X
ANGSURAN
1 JUTA PERBULAN

TOTAL HARGA
Rp. 12 JUTA

SYARIAH

WAH! ITU MAH SAMA AJA BRO BEDANYA DIMANA COBA?

Kalo transaksi yang disebabkan kint:
1. Tidak ada kepastian harga
2. Harga akhir bisa berubah

Kalo transaksi yang disebabkan kint:
1. Harga sudah ditetapkan sejak awal
2. Harga tetap sama seperti yang ditetapkan sejak awal

Pertanzaki Tanpa Riba dan Denda

Tanpa Riba
Tanpa Denda



BMT UMY

Cakap & Terpercaya

085723683765





Syarat-syarat Pengajuan Pembiayaan

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

Pastikan Transaksi Anda Sesuai Syar'i

Tanpa Denda
Tanpa Riba

KANTOR PUSAT :
Jl. Du Ruwet No. 41-43 Negeriagung, Gondomanan, Yogyakarta
Telp. (0274) 483531 Fax. (0274) 483543

KANTOR CABANG BANTUL :
Kampus Terpadu UMY, Gedung AR, Fajarudin B.L. Desa Ring Road Barat, Termination, Yogyakarta
Telp. (0274) 387068 ext 251. (0274) 434281 Fax. (0274) 434281

KANTOR CABANG SLEMAN :
Jl. Wahidin Sudirohusodo, RT 13/RW 05, Mali Dahan, Sendangadi, Mali, Sleman, Yogyakarta
Telp. (0274) 483620

DAFTAR
081229066060

BMT UMY

BMT UMY

@bmtumy

www.bmtumy.com

Pembiayaan

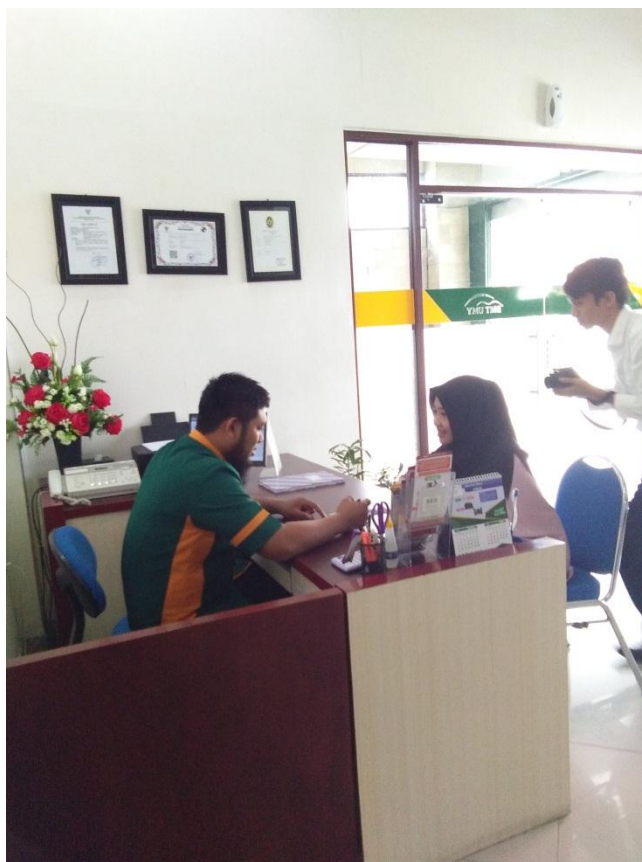
Mewujudkan Harapan Menuai Keberkahan Dengan Transaksi Sesuai Syar'i

Nikmati Kenyamanan Bertransaksi Bersama Kami

Lampiran Foto Dokumentasi









KSPPS KOPERASI SIMPAN PINJAM
DAN PEMBIAYAAN SYARIAH
Bh. Nomor. 6/BH/KPTS/XV/VII/2011

Universitas
Muhammadiyah
Yogyakarta

BMT UMY

Cakap & Terpercaya

MELAYANI:

- SIMPANAN
- PEMBIAYAAN
- TIKET PESAWAT
- PEMBAYARAN LISTRIK
- TIKET KERETA API
- PEMBAYARAN TELEPON

f BMT UMY @bmtumy
@bmtumy www.bmtumy.com

QR Code

24 JAM

PROSEDUR
BERSAMA
SUKSES
ALAM

BMT UMY
transaksi
sesuai Syaria

Jl. Ibu Ruswo No. 41-43, Yudonegaran, Gondomanan, Yo
Tlp. (0274) 383643 Fax. (0274) 383643

Call 0274
38364

Lampiran Surat Bukti Penelitian



No : 0351 /BMT-UMY/SPIT/XI/2018

Hal : Balasan Permohonan Ijin Penelitian

Kepada Yth.

Nassa Bastia Ardhani

Di Tempat

Assalamu 'alaikum Warrohmatullohi Wabarokatuh

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah serta inayahNya kepada kita semua, sholawat dan salam selalu tercurah kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW, keluarga, sahabat dan seluruh umat Islam.

Menindak lanjuti tentang surat dari Fakultas Agama Islam UMY pada tanggal 7 November 2018 dengan nomor : 144/ C6.3/ EKSYA - UMY/XI/2018, tentang permohonan ijin penelitian, maka kami menerima dan memberikan ijin untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan *jazakumullohu khairan katsiran*.

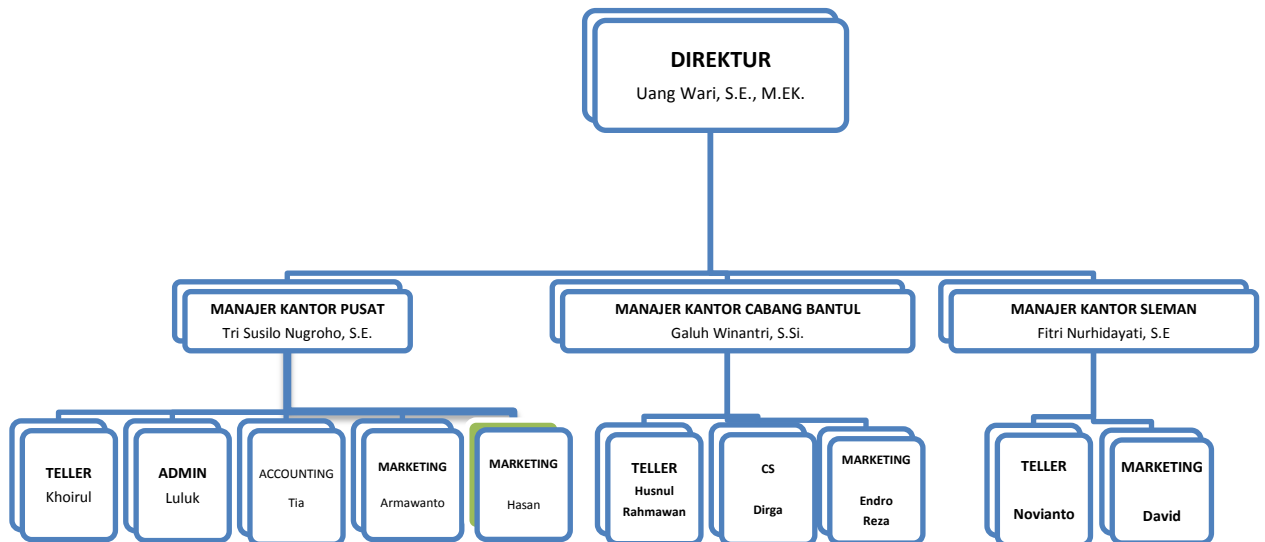
Wassalamu 'alaikum Warohmatullohi Wabarokatuh

Yogyakarta, 14 November 2018



Lisa Yiha Rodivah, SE
HRD KSPPS BMT UMY

Struktur Pengelola BMT UMY



PEDOMAN WAWANCARA

ANALISIS IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN MURABAHAH MENURUT PEMIKIRAN ERWANDI TARMIZI (STUDI KASUS BMT UMY)

Identitas Informan

Nama :

Jenis Kelamin :

Pendidikan Terakhir :

Jabatan :

Hari/ Tanggal :

Waktu :

Lokasi Penelitian :

Pertanyaan – pertanyaan

Pertanyaan Wawancara Untuk Staff BMT UMY

Apa saja produk pembiayaan yang ada di BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta? Serta produk apa yang paling diminati oleh nasabah?

Sejak BMT UMY berkomitmen menjalankan transaksi syar'i tanpa riba dalam setiap akad pembiayaan dua tahun yang lalu, apakah pengaruhnya terhadap masyarakat maupun anggota?

Sejak kapan BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta menerapkan pembiayaan murabahah dan sejak kapan pula pembiayaan murabahah ini menjadi paling diminati oleh masyarakat?

Mengapa produk pembiayaan dengan akad murabahah paling diminati di BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta?

Siapa saja yang menggunakan pembiayaan akad murabahah?

Bagaimana alur pembiayaan murabahah di BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta?

Apa saja persyaratan untuk melakukan pembiayaan murabahah?

Bagaimana status kepemilikan barang pada saat akad?

Bagaimana pengungkapan harga pokok dan margin kepada mitra?

Pada saat melakukan pembiayaan murabahah, apakah dalam pembelian barang mitra pihak BMT ini mewakili pembelian barang? Bagaimana alurnya?

Bagaimana Menurut Anda tentang tinjauan hukum islam yang mengatur untuk praktik pembiayaan murabahah di BMT UMY?

Solusi Apabila Terjadi Kredit Macet

Dari sekian banyak nasabah pembiayaan murabahah, apakah terjadi permasalahan kredit macet?

Apa penyebab dari pembiayaan yang mengalami kredit macet?

Bagaimana upaya penyelesaian kredit macet pada pembiayaan murabahah di BMT UMY?

Apakah dalam penyelesaian kredit macet di BMT UMY diterapkan pembayaran denda keterlambatan (penalty) ?

Apakah dalam meminimalisir kredit macet di BMT UMY ini juga menerapkan edukasi seputar hutang – piutang / anjuran untuk tidak meremehkan hutang kepada setiap mitra?

Bagaimana penerapan barang jaminan pada mitra yang mengajukan pembiayaan akad murabahah?

Kebijakan apa saja yang dilakukan oleh BMT UMY untuk meminimalisir permasalahan tersebut?

Pertanyaan wawancara untuk Mitra BMT UMY

Jelaskan Bagaimana alur pembiayaan murabahah di BMT UMY?

Apa saja persyaratan untuk melakukan pembiayaan akad murabahah di BMT UMY?

Apa yang Bapak/Ibu butuhkan sehingga melakukan pembiayaan di BMT UMY?

Pada saat melakukan pembiayaan murabahah di BMT UMY, siapa yang melakukan/ membelikan barang tersebut?

Apa alasan Bapak/Ibu memilih melakukan pembiayaan murabahah di BMT UMY?

Bagaimana menurut Bapak/Ibu terkait skema pembiayaan murabahah di BMT UMY, apakah sudah sesuai dengan ketentuan syariah?

Apa kritik dan saran saudara untuk BMT UMY?

TRANSKRIP WAWANCARA RESPONDEN 1

Identitas Informan

- | | |
|------------------------|---------------------------|
| 1. Nama | : Luluk Anisaliha, S.EI. |
| 2. Jenis Kelamin | : Perempuan |
| 3. Pendidikan Terakhir | : S1 |
| 4. Jabatan | : Admin Pembiayaan |
| 5. Hari/ Tanggal | : Kamis, 15 November 2018 |
| 6. Waktu | : 13.30 – 15.00 WIB |
| 7. Lokasi Penelitian | : Kantor Pusat BMT UMY |

Apa saja produk pembiayaan yang ada di BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta? Serta produk apa yang paling diminati oleh nasabah?	Produk - produk pembiayaan yang ada di BMT UMY seperti yang sudah tertera di brosur ini yakni meliputi pembiayaan ijarah, murabahah, musyarakah, mudharabah, Qard dan istishna. Untuk produk yang paling diminati oleh mitra di BMT UMY ini adalah Murabahah.
Sejak BMT UMY berkomitmen menjalankan transaksi syar'i tanpa riba dalam setiap akad pembiayaan dua tahun yang lalu, apakah pengaruhnya terhadap masyarakat	Pasti iya lebih banyak mitra, pengaruhnya ke masyarakat pasti iya ada, tentunya jumlah mitra yang semakin banyak, kebanyakan mitra yang datang kesini itu dari beberapa komunitas, terutama mitra yang sudah mengikuti kajian – kajian gitu, seperti kajiannya Ustad Erwandi Tarmizi, Ustad Ammi Nur Baits, Ustad Fatuari, Ustad Arif Munandar, mereka bnyak mengadakan kajian fiqh

<p>maupun anggota?</p>	<p>mualamalah salah satunya ttg riba, transaksi syari itu gimana seperti apa, transaksi murabahah itu gimana, setelah mereja ikut kajian yang sebelumnya mereka itu belum tau apa – apa terus mereka jadi tau riba itu apa, transaksi yang sesuai dengan syariat itu seperti apa gitu mbak.</p>
<p>Sejak kapan BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta menerapkan pembiayaan murabahah dan sejak kapan pula pembiayaan murabahah ini menjadi paling diminati oleh masyarakat?</p>	<p>Pembiayaan murabahah ini dari tahun ke tahun sudah menjadi pembiayaan yang paling populer mbak di kalangan masyarakat, yang pasti sejak saya memulai karir disini yaitu tahun 2016 pembiayan ini sudah paling banyak diminati masyarakat.</p>
<p>Mengapa produk pembiayaan dengan akad murabahah paling diminati di BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta?</p>	<p>Kenapa murabahah ini jadi unggulan kan karena masyarakat paling banyak membutuhkan itu, membutuhkan barangnya. Apa ya sebenarnya masyarakat itu kan lebih butuhnya ke barang, walaupun mereka bilangnya buat modal usaha, tapi kan kita bisa menggali disitu, modal usaha itu bisa diwujudkan dalam bentuk barang, jadi kita lebih</p>

	<p>mewujudkan apa yang mereka butuhkan bukan apa yang mereka inginkan saja kalo ingin pasti mereka ingin dapatnya uang bukan barang yang jelas lebih bisa di belanjain apa aja, tapi kenyataannya kan ngga sesuai, bilangnyanya buat beli barang tapi nantinya malah bisa jadi buat bayar hutang, jadi apa yang mereka butuhkan malah nggak terwujud gitu, kita memang mewujudkan ke kebutuhannya mereka.</p>
<p>Apa saja persyaratan untuk melakukan pembiayaan murabahah?</p>	<p>Syarat pengajuan pembiayaan murabahah cukup dengan mengisi formulir yang sudah kita sediakan, fotocopy KTP suami/istri/orang tua mitra, boleh juga adiknya, yang penting ahli warisnya, fotocopy surat nikah, untuk mitra yang menjadi seorang pegawai wajib pakai slip gaji 3 bulan terakhir, fotocopy surat keterangan pengangkatan pegawai, bukti pendapatan kalo mitranya itu berwirausaha, legalitas lembaga misalnya NPWP, kalo mitranya sudah punya usaha melampirkan laporan keuangan 3 bulan terakhir, fotocopy jaminan yang masih berlaku misalnya BPKB atau sertipikat tanah.</p>
<p>Bagaimana alur pembiayaan murabahah di BMT Universitas</p>	<p>Alur pembiayaan murabahah, ada di brosur tapi nggak lengkap, ini kan jadi mitra itu kan datang kesini, bisa lewat CS atau marketing, pertama</p>

<p>Muhammadiyah Yogyakarta?</p>	<p>mereka datang ke BMT terus ke CS atau lewat marketing juga bisa, kemudia mitra menyampaikan kebutuhannya itu, kebutuhan barang yang mereka butuhkan, misal mau beli rumah, motor, tanah, hp, laptop, apalagi yang mau dibeli, bisa tv juga atau kulkas. Kemudian mau beli apapun yang mereka butuhkan bisa kita beli baik untuk usahanya atau kebutuhannya bisa kita belikan. Sudah kan, mereka datang menyampaikan kebutuhannya, habis itu mereka melengkapi dulu persyaratan administratif, ada identitas, ada KTP, ada KK buku nikah, trus kalo mereka ada slip gaji, ini kan biasanya untuk karyawan swasta yang digaji dari perusahaan atau kantornya, semua persyaratan ada disini (menunjuk ke brosur).</p>
<p>Apakah ketika mitra datang ke CS kemudian menyebutkan apa yang dia butuhkan CS langsung memberikan simulasi terkait pembiayaan yang mereka ajukan?</p>	<p>Kabanyakan kan orang datang pasti pengen tau tentang angsurannya, nggak mungkin mereka cuma tanya syaratnya apa aja, mereka pasti tanya simulasinya walaupun belum tau bakal di ACC atau nggak, tapi yang pasti mereka tanya nanti angsuran perbulannya berapa seperti itu, trus nanti CS atau marketing kasi simulasinya, intinya pas pulang itu mereka dapat informasi tentang angsurannya gitu..</p>

	<p>trus persyaratan administratifnya, kalo memang propektif ini langsung kita beri formulir, kalo persyaratan uda lengkap trus diserahkan lagi ke cs atau marketing tergantung dia dapetnya dari mana dulu, kalo kekantor nantikan dia bisa langsung masukin formulir nya ke cs kalo dapetnya dari marketing ya diserahkan lagi ke marketing. Trus dari marketing atau cs langsung ke manajer, setelah itu baru di seleksi administratif, persyaratannya sudah lengkap belum, jelas enggak, foto di ktp, atau identitasnya itu yang ngecek bagian cs/marketingnya dulu. Ada yang kurang atau nggak jelas atau mungkin masa berlakunya sudah habis ya di kembalikan, harus yang masih berlaku atau yang masih aktif gitu. Udah terus ke manajer kan di seleksi lagi, trus nanti baru masuk ke surveyor. Yaitu mas istnan, jadi mas istnan itu ngerangkap jadi 2 bagian atau 2 jobdesk yaitu surveyor sama pengadaan barang jadi ini kan berkas sudah lengkap, sudah di seleksi sayarat administratifnya juga trus kan masuk ke surveyor, seurveyor itu mereka nanti telephone atau whatsapp nanti janjiin bisa datang kerumahnya itu kapan, datanglah tim survey</p>
--	---

kerumahnya, trus nanti juga diliat dari usahanya. Untuk teknisnya surveyor bisa wawancara langsung ke mas Itsnan.

Hasil keputusan rapat komite nanti ada yang ACC, ACC dengan syarat, tidak ACC. Kalo misal sudah di acc nih kan sudah jadi job desk aku, jadi mulai tak buat simulasi pembiayaannya lagi, sebenarnya dia kan diawal sudah diberikan simulasi sama cs/marketingnya, tapi kan itu simulasi sesuai dengan pengajuan dia, itu kan masih mentah kan belum tau hasil komitenya seperti apa, bisa jadi full sesuai pengajuan atau malah harus ada DP, waktunya diperpanjang atau waktu angsurannya dipendekkan, nah itu nanti saya hubungi lagi si mitranya, saya beri simulasi pembiayaan terbaru berdasarkan hasil komite, gitu. Nanti kalo misal mitranya sudah sepakat nih, uda setuju, yauda nanti ditindak lanjuti, ke pengadaan barang. Itu ke mas Istnan lagi, mas Isnan menghubungi mitra terkait pengadaan barang, janji dulu sama mitranya, kan seperti gitu kadang nitra sudah ada pandangan, misal beli motor, di dealer A dealer B, misalkn mau beli motor honda Scoopy warna ini bulan ini harnganya

	<p>sekian, atau mungkin lihat hp di konter ini harganya sekian, nah itu kan buat patokan dia ngajuin formulir pembiayaannya juga, nah dia kan sudah ada pandangannya disitu, tapi kan kita juga sudah ada rekanan dealer atau konter gitu, jadi kita belinya disitu.</p>
<p>Pada saat melakukan pembiayaan murabahah, apakah dalam pembelian barang mitra pihak BMT ini mewakilkan pembelian barang? Bagaimana alurnya?</p>	<p>Tidak, pembelian barang langsung dari kami. Terkait teknis pengadaan barang murni dari kita yang membelikan barangnya secara langsung.</p>
<p>Bagaimana dengan status kepemilikan barang tersebut?</p>	<p>Status kepemilikan misalnya motor atau mobil baru itu atas nama mitranya, bukan nama BMT, tapi yang beliin tetap kita dulu, jadi kan mitra berhubungannya tetap sama kita dulu toh. Berbeda dengan lembaga konven biasanya mereka berhubungan dengan dealernya dulu, bank jadi pihak ketiganya, kalo disini kan berhubungan dg kita dulu baru nanti dealer sebagai pihak ketiganya. Atas nama tetep nama mitra, boleh suami/istri/anaknya. Dalam pembelian pun kita juga tetap berkomunikasi sama</p>

	<p>mitra, misal pengen motor honda beat warna merah, tapi adanya coklat gimana, seperti itu mau nggak, kalo mau yauda langsung kita belikan. Trus langsung kita proses pengadaan barangnya, kita bayar langsung ke dealernya.</p>
<p>Pembayaran dari BMT ke agen penjualnya itu langsung lunas?</p>	<p>Iya langsung lunas, kecuali kalo inden, kita harus pesen dulu, kita harus memberikan uang muka dulu ke dealernya, kalo barangnya uda ready ya kita langsung bayar tunai.</p>
<p>Apabila barangnya sudah di beli, apakah barang itu langsung diantar ke mitra atau barang itu diantar dulu ke BMT?</p>	<p>Iya, kalo misal motor atau mobil gitu diantar dulu ke bMT, pernah sih diantar dari dealer langsung ke mitranya, cuma ya jarang, tapi lebih seringnya pasti barang kesini dulu, jadi yang dibawa kesini itu barang yang sekiranya memungkinkan buat si mitra itu bisa bawa pulang sendiri, misal seperti kulkas itu kan gede juga terus kita kan juga belum ada jasa/ transportasi buat mengantarkan. Jadi seperti kulkas, tv mesin cuci, itu dari toko langsung diantarkan ke rumah mitranya setelah kita bayarkan lunas. Atau mungkin belum bisa diantar hari ini ya diantarnya besok, nah buat akadnya itu kita nunggu kalo barangnya bener – bener sudah diterima mitra, kalo misal seperti mobil,</p>

motor itu kan bisa langsung dinaikin mitranya, hp, laptop itu kan kecil, jadi mudah dibawa bawa juga, jadi akadnya itu setelah barangnya diantar kesini. Dulu kita juga pernah kita beli bahan sembako, itu juga diantar kesini dulu baru diserahkan ke mitra kemudian akad, yang pasti barang yang muat masuk kesini juga.

Setelah mitra menerima barangnya, kemudian saya jadwalkan untuk akad, jadi akad itu dilaksanakan setelah barang itu benar – benar sudah diterima mitra. Kadang ada juga permasalahan seperti ini, pas rapat komite itu pengajuannya itu di ACC full misalkan 5 juta, tapi pas mau beli barangnya atau pengadaan barang eh tiba – tiba harga barangnya itu naik 500 rb misalnya, otomatis angsurannya naik juga, nah itu dikomunikasikan lagi sama mitranya, nah itu tugasnya mas Itsnan lagi yang menghubungi mitranya, mau nggak nih mitranya, antara mitra mau ngasi DP atau angsurannya naik misalkan, kalo uda mau, okey langsung dibelikan barangnya. Kalo barangnya uda di beli nih, misal barangnya sudah sampe ke BMT atau ke rumah mitra, truskan nanti saya jadwalkan

	<p>lagi, nanti saya kasi simulasi lagi, biaya yang perlu dibayarkan pas akad. Kalo disini itu karena untuk setiap nominal kan yang meng akad kan beda beda orangnya, yang mengakadkan ga boleh sembarangan juga, minimal manager kek gitu. Di jadwalkan dulu nih pak hoho bisanya hari apa, mitranya bisanya hari apa, istri/suaminya juga, misalkan hari ini kita jadwalkan untuk akad besok, pkoknya kalo uda dijadwalkan mitranya bisa, managernya bisa, kalo uda setuju harinya mitra langsung datang ke BMT UMY bersama dengan istri/suami/boleh adek/kakaknya/ahli warisnya.</p>
<p>Bagaimana proses ketika akad?</p>	<p>Jadi ketika akad si mitra kita tunjukkan barangnya, misal barangnya di kantor ya kita tunjukkan dulu barangnya, mitra kan belum liat nih, ya kita tunjukkan dulu ke mitranya, barangnya gini – gini, kalo sudah sesuai ya kita lanjutkan dengan serah terima barang dulu terus penandatanganan akad secara tertulis, jadi serah terima barang dulu atau barang sudah diterima mitra dulu baru kita akad.</p>
<p>Bagaimana penerapan barang jaminan untuk mitra pembiayaan</p>	<p>Terkait barang jaminan ini disampaikan pas rapat komite tadi, jadi di fase setelah rapat komite ini, admin pembiayaan menghubungi mitra, nah yg saya</p>

murabahah?	<p>sampaikan saat mengkonfirmasi mitra ini yaitu terkait acc atau tidaknya, dari misal harga motornya, kita sampaikan harga motornya berapa, misal ada cash back atau diskonnya berapa ya kita sampaikan ke mitra, terus nanti kalo misalnya ada uang muka yang harus dibayarkan pas akad ya disampaikan dulu, terus nanti jangka waktu, misalkan dia mengajukan 2 tahun tp yang di acc ternyata hanya jangka waktu 1 tahun ya disampaikan juga, itu tadi harga pasaran atau harga perolehan, angsuran perbulannya, disampaikan juga. Biaya riil nya juga, istilah biaya riil kalo di perbankan itu biaya administrasi, tapi kalo disini kita ngga pake biaya administrasi tapi biaya rill yaitu materai, karena kita koperasi jadi harus ada simpanan wajib, simpanan pokok, simpanan wadiah atau tabungan kan harus sudah jadi kalo disini, semisal mitranya sudah setuju nih pas aku konfirmasi itu aku minta juga ke mitranya untuk buka rekening, kalo dia mitra baru, jadi belum ada tabungan sama sekali disini gitu. Terus ada mitra pembiayaan untuk beli HP misal ni dia jaminannya BPKB nah nanti saya minta untuk BPKB nya itu diserahkan ke BMT ketika melakukan</p>
-------------------	---

	<p>pembukaan rekening, jadi BPKB nya ini sebagai tanda keseriusan atau komitmen atas pembelian barang tersebut. Dalam bahasa arabnya itu <i>Hamishjiddiyah</i>. Nah uda masuk kan tuh jaminannya. <i>Hamishjiddiyah</i> ini nggak harus dalam bentuk BPKB bisa saja dalam bentuk uang, misal ni dia mau beli motor baru, jaminannya mau pake uang, kan BPKB nya belum keluar, jadi pakainya uang, <i>Hamishjiddiyah</i> kita nominalnya terserah yang penting uang itu masuk ke BMT nya dulu, berapapun, dari kita nggak menyebutkan nominal. Misal ni dia tanya berapa mbak, mungkin bisa 500 ribu. Kalo misal dia di ACC tanpa uang muka, jaminannya bisa BPKB baru atau motor yang akan dibeli misal. Jadi barang yang dia beli sebagai barang jaminannya juga. Jadi pas dia beli mau beli motor tidak mau kasi uang muka, tapi jaminannya pakai BPKB motor itu ya kita terima. Setidaknya kita minta buka rekening aja. Untuk penjamin itu bisa suami/istrinya ahli warisnya, jadi itulah kenapa si mitra itu harus ada pasangan atau orang tua atau keluarganya sebagai penjamin atas pinjamannya itu. Semisal terjadi musibah atau apa yang menimpa si</p>
--	--

	<p>mitra ini hingga meninggal dunia nanti kan yang bertanggung jawab atas sisa angsurannya itu ya penjaminnya itu tadi.karena kita juga nggak ada asuransi, jadi ketika si mitra ini meninggal dunia yang menjamin pasangannya itu.</p>
<p>Bagaimana Menurut Anda tentang tinjauan hukum islam yang mengatur untuk praktik pembiayaan murabahah di BMT UMY?</p>	<p>Merujuk kepada fatwa DSN-MUI.</p>

TRANSKRIP WAWANCARA RESPONDEN 2

Identitas Informan

8. Nama	: Muhammad Itsnan Kurniawan, S.P.
9. Jenis Kelamin	: Laki - Laki
10. Pendidikan Terakhir	: S1
11. Jabatan	: Surveyor & Pengadaan Barang
12. Hari/ Tanggal	: Kamis, 15 November 2018
13. Waktu	: 15.00 – 15.30 WIB
14. Lokasi Penelitian	: Kantor Pusat BMT UMY

Bagaimana gambaran umum praktik murabahah di BMT UMY dan bagaimana alurnya ?

Pelaksanaan murabahah ini ada beberapa skema yang tercantum, dimana akad murabahah ini menggunakan akad jual beli. Kemudian mitra datang ke BMT untuk menyamoaikan maksdu dan tujuannya. Nah beberapa mitra yang datang itu masih awam, jadi mereka menyebutkan “mas saya mau pinjam sekian, disini tugasnya CS untuk memberikan gambaran tentang bagaimana mekanisme pembiayaan di lembaga keuangan syariah itu seperti apa. Disini kita juga terus menggali apa keinginan mitra ini, misal mau pinjam 10juta ya kita tanya itu untuk apa. Kemudian setelah mitra melengkapi beberapa persyaratan administratifnya, apabila sudah di ACC langsung ke

	<p>supplier kami, kan sudah ada beberapa supplier yang menjalin kerjasama dengan kami. Lanjut kita beli kesana untuk pengadaan barang kita beli lunas, barang itu diantar ke BMT untuk sepenuhnya kita kuasai. Barang sudah ditempat lanjut kita hubungi mitra untuk konfirmasi barangnya sudah datang. Langsung janji untuk proses penyerahan barang, kan barang sudah sepenuhnya kita miliki, disini kita mau matok harga berapapun sudah sah, karena murni jual beli. Jadi kalau nasabah datang kesini untuk menyampaikan maunya dalam bentuk uang itu kita tolak, jika tetap tidak mau dengan aturan kita. Tapi selama ini alhamdulillah beberapa mitra yang lebih senang dengan aturan ini dan memasrahkan yang penting transaksi yang saya lakukan ini sesuai syariah.</p>
<p>Bagaimana teknisnya surveyor dalam mensurvey nasabah?</p>	<p>Teknisnya surveyor pokoknya berlandaskan 5C cap. Col, cond of, karakter, iya kita kita panduan survey itu terkait 5 c itu, nantikan dikembangkan lagi, tanya tanya lagi itu kan jugfa ada formulir pengajuan to itu, nah pertanyaan juga untuk ngelengkapin formulirnya itu, seperi namanya, alamat jelasnya, umur, gajinya, pertanyaannya juga</p>

	<p>sesuai yang di formulis=r ini, termasuk sudah menikah belum, istrinya kerja atau enggak, pengajuannya apa, trus pendapatnya perbulan berapa, slip gaji 3 bulan terakhir, tentang perilaku orangnya yang mau dicurvey itu, karakternya kayak apa, , tanya ttg keluarganya juga, anaknya berapa sekolah dimana, pengeluarannya berapa, konsumsi berapa, biaya sekolah anak berapa, nah itu untuk mengetahui capacity mereka, nah kan bisa dilihat dari wawancara itu, orang berbicara kan pasti keliatan, dari gerak gerik tubuhnya, lancar atau enggak nya dia meanggapi pertanyaan”, arah matanya, kan dari situ keliatan dia berbohong atau enggak, kondisi rumahnya gimana, rumahnya gimana berantakan atau enggak. Trus kan kita tanya ke tetangga, minimal itu kita tanya ke tiga orang, buat nambahin data yang dibutuhkan, biasanya kita tanya ke pamong desa, kalo nggak ya pak takmir, yang ditanya seputar orangnya kek apa, sosialnya gimana, biasanya saya itu kalo tanya kalo nggak ke pamong desa ya ke warung – warung sekitar tempat tinggal mitra itu, kalo di warung kan biasanya tempat ibu ibu ngumpul, nah dari situ dipancing</p>
--	---

	<p>sedikit saja tentang orang ini misalkan, sudah keluar semua, warung kan biasa untuk tempat rumpi ibu – ibu biasanya. Nantikan trus kita analisis, trus untuk pendapatan itu biasanya minimal 40% jadi, nominal total pengajuan yang bisa diajukan itu sebesar maksimal 40% dari pendapatan dia. Jadi ga boleh melebihi 40% itu, katakanlah pendapatannya 1jt ya pengajuannya Cuma bisa 400ribu, setelah dari surveyor trus nanti di jadwalkan untuk komite, komite itu biasanya ada surveyor, marketing sama gm sama admin pembiayaan, jadi ada 5 orang. Marketing yang membawa plikasi mitra, surveyor yang survey yang tau semuanya, udah tau semuanya nanti gm yang memutuskan nanti admin yang menghubungi mitra dari awal sampai nanti akad. Kalo uda ada keputusan langsung masuk ke admin pembiayaan. Mbak lulu ngehubungi ulang.</p>
<p>Jadwal komite kapan?</p>	<p>Senin rabu jumat seminggu 3 kali, sekali pertemuan itu ngga Cuma 1 mitra, nelaikan beberapa mitra yang sudah disurvey gitu.</p>

<p>Bagaimana teknis pengadaan barang di BMT UMY? Apakah di terapkan akad wakalah?</p>	<p>Disini sudah tidak menggunakan akad wakalah, jadi pembelian barang langsung dari kita atas nama kita. Jadi nanti di kuitansi pembelian itu yang beli atas nama kita (BMT). Jadi ada surat perintah dari kantor untuk melakukan pembelian barang mitra. Jadi walaupun aku yang beli ya tetep pake atas nama BMT. Misal handphone atau motor itu atas nama BMT yang beli, tapi nama pemilik barang tersebut tetap nama mitra nggak masalah.</p>
--	--

TRANSKRIP WAWANCARA RESPONDEN 3

Identitas Informan

15. Nama	: Tri Susilo Nugroho, S.E.
16. Jenis Kelamin	: Laki - Laki
17. Pendidikan Terakhir	: S1
18. Jabatan	: Remedial
19. Hari/ Tanggal	: Jum'at, 16 November 2018
20. Waktu	:15.50 – 17.00 WIB
21. Lokasi Penelitian	: Kantor Pusat BMT UMY

Dari sebanyak 443 mitra pembiayaan murabahah apakah sering terjadi kredit macet?

Kalo setelah kita mulai hijrah sekitar tahun 2015 itu, alhamdulillah untuk masalah kredit macetnya itu masih bisa tertangani. Kalo molor satu atau dua bulan itu biasalah, tapi langsung ditutup. Jadi alhamdulillah mitra yang dtang kesini itu bener2 riil kebutuhannya untuk pembelian barang dagangan, barang kebutuhan pokoknya lainnya, jadi saya datang ke BMT itu untuk beli barang yang saya butuhkan. Istilahnya kalau datang kesini terus dikasi uang kan bisa jadi uang itu digunakan yang tidak semestinya, atau tidak sesuai kebutuhan di awal. Jadi sisa NPF itu berasal dari mitra dari jaman dulu sebelum BMT UMY berhijrah. Jadi masih ada beberapa orang (tidak sampai 20 orang) itu sisa yang

	<p>dulu. Itu orang – orangnya sampai sekarang juga masih aktif, saya yang menangani, mereka masih mau membayar ada yang sudah lunas juga gitu. Permasalahan kredit macetnya ya Cuma itu paling molor jangka waktunya. Tapi dulu itu pernah ada satu orang yang mengalamikredit macet sampe kita bawa ke pengadilan juga. Alhamdulillah sejak kita mulai berhijrah sampai tahun ini cukup bisa menekan atau meminimalisir tingkat NPF. Alhamdulillah setelah menerapkan transaksi ini kok trnyt NPF nya kecil gitu. Kita sekarang adasi tingkat NPF 0,9 kita targetnya tahun ini 0,5 kurang 2 bulan lagi target mengurangi angka NPF itu.</p>
<p>Apa saja yang jadi penyebab kredit macet?</p>	<p>Kalo Cuma sekitar 1 atau 2 bulan itu biasanya kita tanya dulu alasannya paaa, orang2 itu biasanya jawab “wah mas usahanya tu baru mulai atau apa gitu” tingkat penurunannya itu, biasanya kan ada yang bayar full ada yang sama sekali nggak bayar, atau bayar tapi Cuma separo. Tergantung nanti yang disana alasannya apa, sesuai syar’i atau nggak. Tapi alhamdulillah kredit macetnya sekarang karena ada halangan yang lebih penting atau tentang usahanya mereka, terus bulan berikutnya sudah dicicil lagi</p>

	dilebihkan untuk menutupi bulan kemarin gitu.
<p>Bagaimana upaya penyelesaian kredit macet pada pembiayaan murabahah di BMT UMY?</p>	<p>Tingkat kredit macet kan ada beberapa tingkatan, mulai dari lancar, kurang lancar, diragukan, macet. Kalau lancar itu masih urusannya marketing, kurang lancar dan diraguakn itu juga marketing di bantu manager. Kalau nanti benar – benar sudah macet baru dilemparkan ke saya. Kalau masih kategori kurang lancar itu nanti dibuatkan surat penagihan, kalo setelah sudah dibayar yasudah selesai. Untuk kategori macet itu saya buatkan surat SP 1, SP 2, SP 3. Nah nanti kalo sudah sampai ke SP 3 itu mau diapain, SP 1 diberi jangka waktu 2 – 3 minggu, jika tidak ada respon nanti lanjut ke SP 2, sama jangka waktu 3 minggu. Tetap tidak ada respon lanjut SP 3. Setiap memberikan SP itu kan kita selalu bertemu dengan orangnya, nanti selanjutnya kita tawarkan ke mitranya mau di rembug secara kekeluargaan atau dijual bareng jaminannya. Waktu itu pernah ada mitra yang kita tarikk jaminannya, kita tawarkan mau dijual sendiri/ dijual bareng/ kita yang jualkan. Setelah itu si mitra meminta untuk dijual bareng aja, dijual bareng tapi motornya kita ambil dibawa ke BMT. Nanti kalo ada yang beli ya dibeli dari BMT</p>

	seperti itu.
Bagaimana pengalokasian uang hasil penjualan jaminan mitra?	<p>Uang hasil penjualan untuk nutupin sisa angsurannya saja. Katakanlah sisa pinjamannya 2 juta, kalo barangnya 5 juta. Yasudah masuk ke BMT 2 juta yang 3 juta diberikan ke orangnya. Tidak diambil semua, itu namanya dzalim tidak diperbolehkan. Yang saya ceritakan ini mitra yang dulu – dulu sebelum BMT UMY berhijrah. Ada juga dulu yang jaminan sertifikat tanah itu sampai di bawa ke pengadilan. Jadi ketika kita beri SP 1,2,3 itu kita BMT masih disepelekan. Kemudian kita daftarkan ke pengadilan agama. Jadi di BMT ini urusannya dengan bukan dengan pengadilan negeri tapi pengadilan agama. Nah itu kita dafrakan syarat – syarat semua kita masukkan disana, setelah didaftarkan disana selanjutnya pengadilan agama mengadakan mediasi antara pihak BMT dengan mitra. Mediasi itu rembukan, ambil jalan tengahnya</p>

	<p>dan solusinya apa, dan waktu itu belum sampai ketok palu akhirnya mitra tersebut langsung melunasi seluruh pinjamannya setelah mediasi 3 kali, kalo belum dilunasi juga misalnya nanti barang jaminannya bisa kita jual. Kejadian seperti itu baru sekali terjadi.</p>
<p>Apakah dalam penyelesaian kredit macet di BMT UMY diterapkan pembayaran denda keterlambatan (penalty)?</p>	<p>Kita emang uda free tidak ada denda. Walaupun mitra itu telat bayar 1 bulan atau 2 bulan. Tidak ada tambahan biaya – biaya lagi.</p>
<p>Apakah dalam meminimalisir kredit macet di BMT UMY ini juga menerapkan edukasi seputar hutang – piutang / anjuran untuk tidak meremehkan hutang kepada setiap mitra?</p>	<p>Kita ada edukasi hutang piutang itu, biasanya marketing yang melakukan pas lagi survey mitranya. Marketing juga memberikan pemahaman kalo misal berhutang ya harus di bayar harus segera dilunasi atau di pantau terus agar mitranya segera melunasi. Jadi marketing juga melakukan seleksi ketika mengumpulkan berkas persyaratan mitra, disitu kan juga akan diketahui tentang keuangan mitra itu seperti apa, jadi sekalian menganalisis kira – kira antara pendapatan dan pengeluarannya mitra itu mampu nggak kalo mitra ini mengajukan</p>

	pembiayaan sekian seperti itu.
Kebijakan apa saja yang dilakukan oleh BMT UMY untuk meminimalisir permasalahan tersebut?	Dari pihak surveyornya yang paling penting. Kalo surveyornya jelek terus terjadi kredit macet pasti yang ditanyakan surveyornya dulu, kalo ada orang kredit macet gitu pasti yang ditanya surveyornya “rumahnya mana”, “orangnya gimana”, “mitranya ternyata gini kenapa bisa di acc” gitu, jadi yang berperan penting untuk meminimalisir kredit macet ya di pihak surveyornya yang harus dipertegas lagi, dalam menganalisis 5C pada calon mitra.

TRANSKRIP WAWANCARA RESPONDEN 4

Identitas Informan

22. Nama	: Tri Susilo Nugroho, S.E.
23. Jenis Kelamin	: Laki - Laki
24. Pendidikan Terakhir	: S1
25. Jabatan	: Manager Kantor Cabang Kota
26. Hari/ Tanggal	: Jum'at, 16 November 2018
27. Waktu	: 14.00 – 15.50 WIB
28. Lokasi Penelitian	: Kantor Pusat BMT UMY

<p>Bagaimana gambaran umum tentang murabahah di BMT UMY dan bagaimana skema pelaksanaan akad murabahah di BMT UMY?</p>	<p>Murabahah secara umumnya itu tentang jual beli barang sesuai dengan kebutuhan mitra, yang pelunasannya dapat diangsur secara kredit dalam jangka waktu tertentu. Untuk skema murabahahnya itu sendiri seperti pada yang sudah tercantum di brosur itu, jadi mitra datang ke BMT UMY mendatangi CS, kemudian mitra menyampaikan maksud dan tujuannya datang kesini mau beli barang yang di inginkan. Misalkan sudah, mitra melengkapi beberapa persyaratan yang sudah tertera di brosur seperti kartu identitas diri, slip gaji dan lain sebagainya. Selanjutnya mitra datang ke BMT untuk pengumpulan data – data, dianalisis dulu data – data kemarin terus nanti baru dilakukan survey sama</p>
---	--

	<p>surveyornya. Nah kalau persyaratan dari mitra sudah lengkap terus sudah survey juga lanjut kita lakukan rapat komite untuk tau hasil keputusannya gimana, di acc atau tidak. Nah setelah itu jadi job desk nya mbak lulu (admin pembiayaan) nanti mba lulu menghubungi mitra soal pengajuannya kemarin, sama mitranya juga diberi tau tentang simulasi pembiayaan terbaru sesuai dengan hasil komite. Mitra sudah setuju dengan simulasi terbarunya, lanjut kita menghubungi ke suppliernya itu untuk pengadaan barang. Kemudian serah terima barang trus lanjut akad.</p>
<p>Apa tujuan dari pembiayaan akad murabahah di BMT UMY?</p>	<p>Ya istilahnya kan membantu mitra gitu, kita membelikannya secara tunai dan mitra bisa membayarnya secara kredit, itu kan sangat membantu mitra yang sedang membutuhkan barang – barang itu, baik untuk kebutuhan sehari hari atau untuk usahanya seperti itu. Kalo tujuannya untuk BMT UMY sendiri ya jelas untuk mendapatkan keuntungan, karena pembiayaan murabahah itu kan akad jual beli yang disepakati antara mitra dengan BMT dengan kesepakatan dan juga persetujuan yang telah ditentukan bersama.</p>

<p>Barang apa saja yang diperjual belikan pada akad murabahah di BMT UMY?</p>	<p>Kalo mahasiswa itu kebanyakan laptop sama hp, kalo untuk murabahah secara umum barang – barangnya itu ya banyak apa saja, seperti motor, mobil, barang atau alat kebutuhan toko, bahan pokok, sembako, sama barang – barang yang kemarin itu ada barang herbal, obat – obatan herbal juga. Selain itu ya barang apapun kebutuhan mitra kita bisa penuhi menggunakan akad murabahah ini, asalkan bukan barang yang haram atau gharar seperti itu.</p>
<p>Siapa sajakah pangsa pasar pembiayaan murabahah di BMT UMY?</p>	<p>Pangsa pasar kita orang – orang umum, terutama pangsa pasar kita ini istilahnya untuk orang – orang yang paham dengan syariah, jadi kan kita pangsa pasarnya umum tapi nggak umum banget, biasanya orang kan kalo memasarkan ke orang umum gitu, kalo kita enggak mbak, kita ada pangsa pasar tersendiri, kita memasarkannya di tempat – tempat kajian. Jadi kita masuk kesana, orang – orang yang baru ikut kajian itu kan jadi lebih paham transaksi yang sesuai syariah itu gimana, jadi pas kita menawarkan skema pembiayaan yang ada di BMT UMY itu seperti apa mereka sudah nggak banyak tanya, karena mereka sudah tau transaksi syariah itu</p>

	<p>gimana. Malah dari sananya banyak ngetes ke BMT “syariah bener po ini?” biasanya dilihat dari akadnya, skemanya, jadi malah kita yang dites. Jadi kita fokus ke kajian – kajian gitu, kalo ada kajian kita diinfokan di Whatsapp, nah itu kita kita langsung daftar kajian itu, para marketing marketing juga ikut kesana. Pangsa pasar kita juga ada ke pedagang, Cuma nggak begitu banyak, kebanyakan kita ke orang – orang umum, dikajian – kajian itu malah banyak orang umumnya itu, ternyata malah orang yang sering ikut kajian itu seorangang pengusaha besar lo. Setelah kita kenal orang – orang sana ternyata di rumah usahanya malah sudah besar – besar gitu.</p>
<p>Bagaimana pengungkapan harga pokok dan margin kepada mitra?</p>	<p>Untuk harga pokok dan margin, kalo dari awal sih kita cuma simulasi, kalo disini kan ada simulasi untuk harga perolehan harga jual itu biasanya kalau orang tanya dikasi simulasi dulu, misal orangnya tanya gini “beli mobil segini, dp segini” nah kita biasanya kasih simulasi di web, kita buka di web. Nah nanti persetujuannya itu pas akad, kalo barang sudah dibelikan ya nanti mbak lulu konfirmasi lagi ke mitranya.</p>

<p>Misalkan ada mitra yang sudah membayar DP, tapi mitra tersebut batal untuk membeli barang itu, bagaimana jika terjadi kasus seperti itu?</p>	<p>Dpnya itu nanti kalo setelah akad, jadi setelah akad baru bayar dp. Seumpama itu kebanyakan kita kalau udah pesen itu kan ada istilahnya hamishjiddiyah. Hamishjiddiyah itu kesepakatan untuk membeli. Jadi biasanya kan sudah acc yang dikonfirmasi sama mbak lulu dan nanti kasi uang atau barang silahkan . maksudnya kan kalo orang beli itu kan biasanya mau, kalo nggak mau biasanya nanti tanda tanya itu orangnya. Biasanya pada mau sih. Jaminannya biasanya kalo nggak BPKB ya sertifikat.</p>
<p>Jadi belum pernah ada ya misal uda bayar DP tapi gajadi ambil barangnya?</p>	<p>Sampai kemarin itu belum ada, yang ada biasanya pas sudah di meja akad itu masih nego. Jadi kek kemarin itu si pengusaha preksu, jadi barang sudah datang trus melakukan akad, nah akad ini biasanya sama bu Awang. Bahkan ada mitra yang sudah mau akad ini masih negosiasi lagi sama bu Awang. “saya nggak setuju dengan harga segini, masih bisa nego nggak?” akadnya nanti dikembalikan lagi, angsurannya segini segini masih ngitung lagi. Walaupun tetep nggak jadi ya nanti extendednya milik BMT. Tapi alhamdulillah semuanya mau, yang terpenting itu kalo murabahah negosiasinya mbak.</p>

<p>Bagaimana kalo misal pembelian barang harus dari luar kota?</p>	<p>Tergantung sih, kalo seumpamanya seperti kemarin itu bahan – bahan herbal itu kita via telfon, tapi barangnya tetap dikirim kesini dulu. Kita Cuma ngasih (Rencana Anggaran Belanja) RAB nya itu apa saja, yang mau dibelanjakan apa saja. Terus dikirim ke alamatnya BMT. Terus ada juga parutan pemeras kelapa itu beli diluar kota ngirimnya juga ke BMT dulu. Ada juga meri (anak bebek) itu juga belinya dari Jawa Timur dikirim kesini dulu, akad nya juga disini. Ada foto – fotonya itu di web, FB milik BMT UMY.</p>
<p>Bagaimana tentang tinjauan hukum islam yang mengatur untuk praktik pembiayaan murabahah di BMT UMY?</p>	<p>Fatwa DSN, kan sudah jelas di dsn, akad murabahah itu lks membelikan barang dulu baru dijual ke nasabah. Tapi kebanyakan itu menggampangkan terus ada wakalah juga. Ada wakalah boleh, tapi wakalah dulu. Wakalah dulu nanti dikasi selang waktu terus akadnya akhir. Katakanlah wakalah dulu, mitra diberi lembar akad wakalah kemudian mitra membelikan barang tersebut. Kemudian barang yang sudah di beli itu di bawa dulu ke BMT. Harganya berapa harus dei cek dulu sama BMT. Setelah itu baru anda tangan akad murabahah. Jadi tidak boleh barengan antara akad wakalah dengan</p>

	<p>akad murabahah. Kita DPS nya adalah Prof. Samsul Anwar, beliau ini adalah BPH di UMY. Jadi sebelum kita melakukan perubahan skema murabahah gitu ya dengan persetujuan beliau seperti itu.</p>
--	---

TRANSKRIP WAWANCARA RESPONDEN 5

Identitas Informan

29. Nama : Ratih
30. Jenis Kelamin : Perempuan
31. Pendidikan Terakhir : SMA
32. Pekerjaan : Mahasiswa
33. Hari/ Tanggal : Rabu, 21 November 2018
34. Waktu : 14.00 – 15.30 WIB
35. Lokasi Penelitian : Lobi FAI Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

<p>Apakah Anda pernah melakukan pembiayaan di BMT UMY?</p>	<p>Iya, pernah</p>
<p>Jelaskan Bagaimana alur pembiayaan murabahah di BMT UMY?</p>	<p>Akad murabahah itu jual beli, kebetulan waktu itu ada stand BMT UMY di boga, aku kesana tanya – tanya tentang pembiayaan motor dulu pertama terus mulai ditawarkan sama BMT nya persyaratannya apa aja. Salah satunya disuruh ngisi formulir. Hari pertama aku cuma ngisi formulir, hari berikutnya aku kesana lagi dengan membawa persyaratan lengkapnya lagi. Prosesnya lumayan cepat sekitar 2 hari kemudian dari pihak BMT melakukan survey dengan telephone ke pihak orang tua. Kemudian negosiasi berapa</p>

	kesanggupan membayar perbulannya, ketika sudah acc kemudian serah terima barang dan besoknya di panggil ke BMT untuk tanda tangan akad.
Apa saja persyaratan untuk melakukan pembiayaan akad murabahah di BMT UMY?	Formulir lengkap, KTP orang tua.
Apa yang Bapak/Ibu butuhkan sehingga melakukan pembiayaan di BMT UMY?	Pembelian motor honda scoopy
Pada saat melakukan pembiayaan murabahah di BMT UMY, siapa yang melakukan/ membelikan barang tersebut?	Yang beli motor pihak BMT UMY, dan yang mengirimkan motornya langsung dari dealer. Jadi aku sudah terima bersih aja gitu. Kunci motor, motornya sama STNK sementara gitu.
Apa alasan Bapak/Ibu memilih melakukan pembiayaan	Karena tawaran dari brosur ketika acara bazar di BOGA dan lagi kalau di BMT UMY itu kita mengajukan pembiayaan ga perlu lagi jaminan.

<p>murabahah di BMT UMY?</p>	<p>Karena aku mahasiswa UMY jadi jaminannya Cuma KRS. Selain itu karena di BMT UMY ini prosesnya cepat, surveyny ajuga mudah, karena aku bukan orang jawa. Jadi survey cukup dengan telfon orang tuaku saja sudah bisa, simpel dan mudah.</p>
<p>Bagaimanan dengan barang jaminannya?</p>	<p>Ya kalau aku waktu itu masih mahasiswi semester awal, jadi jaminannya cukup KRS, kalau misal nanti telat bayar angsuran sampai jangka waktu tertentu KRS ku akan di blokir oleh pihak BMT.</p>
<p>Bagaimana menurut Bapak/Ibu terkait skema pembiayaan murabahah di BMT UMY, apakah sudah sesuai dengan ketentuan syariah?</p>	<p>Menurutku sudah syariah, karena ada transparansi dalam penentuan harganya. Yaitu harga jual dipotong dengan DP nya. Angsuran perbulannya juga jelas.</p>
<p>Kritik dan saran untuk BMT UMY?</p>	<p>Saran aku untuk pengajuan pembiayaan untuk mahasiswa semester akhir agar lebih dipermudah lagi. Kritik mengenai BPKB sampai sekarang tidak ada dari pihak BMT memberikan info terkait pengambilan BPKB. Pengurusan BPKB sedikit ribet. Tidak ada informasi lagi setelah pelunasan barang.</p>

TRANSKRIP WAWANCARA RESPONDEN 6

Identitas Informan

36. Nama : Dea Lailatul
37. Jenis Kelamin : Perempuan
38. Pendidikan Terakhir : SMA
39. Pekerjaan : Mahasiswi
40. Hari/ Tanggal : Kamis, 22 November 2018
41. Waktu : 15.00 – 16.30 WIB
42. Lokasi Penelitian : Perpustakaan UMY

<p>Apakah saudara pernah melakukan pembiayaan di BMT UMY?</p>	<p>Pernah, pembiayaan murabahah.</p>
<p>Jelaskan Bagaimana alur pembiayaan murabahah di BMT UMY?</p>	<p>Pertama itu saya minta formulir ke BMT UMY, saya isi formulir itu. Setelah itu pihak BMT memberi tahu syarat – syarat pengajuan pembiayaannya itu apa saja. Lanjut saya lengkapi dulu persyaratannya dan saya serahkan lagi ke BMT. Sekitar 4 hari kemudian pihak BMT menghubungi saya bahwa barangnya sudah ada dengan spesifikasi yang saya minta. Keesokan harinya saya datang ke BMT UMY untuk melakukan serah terima barang dan lanjut melakukan akad.</p>

<p>Apa saja persyaratan untuk melakukan pembiayaan akad murabahah di BMT UMY?</p>	<p>Formulir, KTM, KTP Orangtua.</p>
<p>Apa yang Bapak/Ibu butuhkan sehingga melakukan pembiayaan di BMT UMY?</p>	<p>Pada saat itu saya melakukan pembiayaan Handphone untuk penggunaan pribadi.</p>
<p>Pada saat melakukan pembiayaan murabahah di BMT UMY, siapa yang melakukan/ membelikan barang tersebut?</p>	<p>Dari BMT UMY langsung, terus diserahkan dulu ke BMT kemudian keesokan harinya saya di hubungi pihak BMT untuk serah terima barang dan akad.</p>
<p>Apa alasan Bapak/Ibu memilih melakukan pembiayaan murabahah di BMT UMY?</p>	<p>Karena di BMT UMY tidak ada jaminan. Dan untuk mahasiswa tidak begitu ribet prosesnya. Jaminannya cukup dengan KRS sehingga tidak memberatkan.</p>

<p>Bagaimana menurut Bapak/Ibu terkait skema pembiayaan murabahah di BMT UMY, apakah sudah sesuai dengan ketentuan syariah?</p>	<p>Murabahah itu jual beli ya, jadi pihak BMT itu memberi tahu harga belinya berapa, terus nanti juga di kasi tau margin atau keuntungan untuk BMT berapa. Terus nanti di akad di beri tau angsuran perbulannya berapa, terus DP sebesar sekian. Saya kurang tau pastinya. Apabila dilihat dari mekanismenya menurut saya sudah sesuai dengan syariah. Karena akad dilakukan setelah barang itu di beli oleh BMT dan diserahkan terimakan ke mitranya.</p>
<p>Barang jaminannya itu apa?</p>	<p>KRS saja.</p>
<p>Apa kritik dan saran untuk BMT UMY?</p>	<p>Sarannya kalau ada data mitra pembiayaan itu disimpan terus segera di proses jangan sampai berkasnya itu hilang. Jangan sampai mitra itu menunggu tanpa kejelasan karena berkasnya hilang. selain itu mekanisme dalam melakukan pembiayaan sudah sesuai dengan syariat, maka agar tetap di pertahankan dan lebih baik lagi.</p>

TRANSKRIP WAWANCARA RESPONDEN 7

Identitas Informan

43. Nama : Rizky Aryanda
44. Jenis Kelamin : Laki - Laki
45. Pendidikan Terakhir : SMA
46. Pekerjaan : Mahasiswa
47. Hari/ Tanggal : Rabu, 21 November 2018
48. Waktu : 10.45 – 12.00 WIB
49. Lokasi Penelitian : Loby Teknik UMY

Apakah saudara pernah melakukan pembiayaan di BMT UMY?	Pernah, pembiayaan murabahah untuk kredit motor
Jelaskan Bagaimana alur pembiayaan murabahah di BMT UMY?	Saya datang langsung ke BMT UMY menemui CS nya, setelah dijelaskan rinciannya apa saja dan persyaratannya apa saja besoknya saya datang lagi ke BMT untuk mengumpulkan berkas. Lanjut setelah berkas terkumpul sya menunggu konformasi dari BMT. Kalau barang sudah ada kita dihubungi lagi untuk serah terima dan akad.
Apa saja persyaratan untuk melakukan pembiayaan akad	Persyaratannya tidak banyak, karena disini peran saya sebagai mahasiswa. Persyaratannya, lampirkan KK KTP saya dan KTP orang tua, surat kuasa dari orang

<p>murabahah di BMT UMY?</p>	<p>tua. Jaminannya nanti hanya dengan KRS. Jadi kalo misal telat bayar ya KRS nya ditutup kita tidak bisa ambil mata kuliah.</p>
<p>Apa yang Bapak/Ibu butuhkan sehingga melakukan pembiayaan di BMT UMY?</p>	<p>Waktu itu saya masih maba jadi saya butuh kendaraan untuk bisa akses ke kampus. Karena kos saya juga jauh akhirnya saya dan orangtua memutuskan untuk membeli motor dengan cara kredit, ketemulah di BMT UMY. Karena saya tidak punya KTP jogja dan butuh kendaraan dengan cepat akhirnya saya mengajukan pembiayaan di BMT UMY.</p>
<p>Pada saat melakukan pembiayaan murabahah di BMT UMY, siapa yang melakukan/ membelikan barang tersebut?</p>	<p>BMT membelikan barangnya, termasuk motor tersebut atas nama pihak BMT. Karena saya tidak punya KTP jogja untuk mengurus berkas administrasi pembelian motor. Jadi kita datang ke BMT UMY kita jelaskan barang yang diinginkan seperti apa, spesifikasinya gimana kalo sudah oke langsung dicarikan barangnya. Prosesnya cepat.</p>
<p>Apa alasan Bapak memilih melakukan pembiayaan murabahah di BMT UMY?</p>	<p>Karena terdesak, selain itu di BMT UMY jaminannya juga mudah hanya KRS saja. Penyebutan harga barang secara transparan jadi saya sebagai mitra bisa tau rinciannya seperti apa. Yang jelas di BMT UMY prosesnya cepat dan mudah.</p>

<p>Bagaimana menurut Bapak terkait skema pembiayaan murabahah di BMT UMY, apakah sudah sesuai dengan ketentuan syariah?</p>	<p>Menurut saya mulai dari proses penyebutan harga dan margin, pengadaan barang, hingga akadnya sudah jelas dan rinci, termasuk skema murabahah yang diterapkan sudah sesuai dengan syariah, sesuai dengan konsep murabahah yang selama ini saya pelajari di bangku kuliah.</p>
--	---



PERPUSTAKAAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA
Terakreditasi "A" (Perpustakaan Nasional RI No: 29/1/ee/XII.2014)

Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Yogyakarta menyatakan bahwa Skripsi atas:

Nama : Nassa Bastia Ardhani
NIM : 20150730133
Prodi : Ekonomi Syariah
Judul : ANALISIS IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN
MURABAHAH MENURUT PEMIKIRAN ERWANDI
TARMIZI
(STUDI KASUS BAITUL MAAL WA TAMWIL
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA)
Dosen Pembimbing : Drs. Muhsin Hariyanto, M.Ag

Telah dilakukan tes Turnitin filter 1%, dengan indeks similaritasnya sebesar 11%.

Semoga surat keterangan ini dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Mengetahui
Ka. Ur. Pengelolaan



Laela Niswatin, S.I.Pust

Yogyakarta, 22-12-2018
yang melaksanakan pengecekan

Ikram Al-Zein, S.Kom.I



PERPUSTAKAAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA
Terakreditasi "A" (Perpustakaan Nasional RI No: 29/1/ee/XII.2014)

Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Yogyakarta menyatakan bahwa Naskah Publikasi atas:

Nama : Nassa Bastia Ardhani
NIM : 20150730133
Prodi : Ekonomi Syariah
Judul : ANALISIS IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN
MURABAHAH MENURUT PEMIKIRAN ERWANDI
TARMIZI
(STUDI KASUS BAITUL MAAL WA TAMWIL
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA)
Dosen Pembimbing : Drs. Muhsin Hariyanto, M.Ag

Telah dilakukan tes Turnitin filter 1%, dengan indeks similaritasnya sebesar 10%.

Semoga surat keterangan ini dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Mengetahui
Ka. Ur. Pengelolaan

Laela Niswatin, S.I.Pust

Yogyakarta, 22-12-2018
yang melaksanakan pengecekan

Ikram Al-Zein, S.Kom.I

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Curriculum Vitae

I. Data Pribadi

1. Nama : Nassa Bastia Ardhani
2. Tempat dan Tanggal Lahir : Blitar, 25 Agustus 1996
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Agama : Islam
5. Status Pernikahan : Belum menikah
6. Warga Negara : Indonesia
7. Alamat KTP : Jl. Raya Flamboyan, No. 31
- RT/ RW : RT03/ RW02
- Kel/ Desa : Klemunan
- Kecamatan : Wlingi
- Kabupaten : Blitar
- Provinsi : Jawa Timur
8. Alamat Sekarang : Perumahan Bangunjiwo Grahayasa F9
: Kasihan, Bantul, D.I Yogyakarta
9. Nomor Telepon / HP : 0895342407132
10. e-mail : nassabastia@gmail.com
11. Kode Pos : 66184

II. Pendidikan Formal

Periode (Tahun)	Sekolah / Institusi / Universitas	Jurusan
2001 - 2003	TK Dharma wanita 01	-
2003 - 2009	SD Negeri Klemunan 01	-

2009 – 2012	SMP Negeri 01 Wlingi	-
2012 - 2015	SMA negeri 01 Talun	Ilmu Pengetahuan Alam
2015 - Sekarang	Universitas Muhammadiyah Yogyakarta	Ekonomi Syariah

III. Pendidikan Non Formal / Training – Seminar

Tahun	Lembaga / Instansi
2017	Sharia Banking Training Center
2017	Hijabie Modelling School
2018	Rumah Inggris jogja

IV. Riwayat Pengalaman Organisasi

Tahun	Organisasi / UKM / Forum
2015 - 2017	Forum Intelektual Ekonomi Syariah (FIES)
2017 - 2018	Koperasi Mahasiswa
2017 - 2018	Teater Tangga UMY

Demikian CV ini saya buat dengan sebenarnya

Yogyakarta, 27 November 2018

(Nassa Bastia Ardhani)