

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan dan perkembangan ekonomi di dunia khususnya di Indonesia tidak terlepas dari kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh para pelaku usaha, salah satunya melalui jasa keuangan perbankan. Bank syariah merupakan salah satu lembaga keuangan melalui fungsinya memiliki fungsi strategis dalam rangka menunjang perekonomian nasional.

Berkembangnya bank-bank syariah di negara-negara Islam berpengaruh ke Indonesia. Pada awal periode 1980-an, diskusi mengenai bank syariah sebagai pilar ekonomi Islam mulai dilakukan. Para tokoh yang terlibat dalam kajian tersebut adalah Karnaen A. Perwataatmadja, M Dawan Rahardjo, A.M Saefuddin, M. Amien Aziz, dan lain-lain. Beberapa uji coba pada skala yang relatif terbatas telah diwujudkan. Di antaranya adalah Baitul Tamwil – Salman, Bandung, yang sempat tumbuh mengesankan. Di Jakarta juga dibentuk lembaga serupa dalam bentuk koperasi, yakni Koperasi Ridho Gusti (Antonio, 2001: 25).

Akan tetapi, prakarsa lebih khusus untuk mendirikan bank Islam di Indonesia baru dilakukan pada tahun 1990. Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada tanggal 18-20 Agustus 1990 menyelenggarakan Lokakarya Bunga Bank

dan Perbankan di Cisarua Bogor, Jawa Barat. Hasil lokakarya tersebut dibahas lebih mendalam pada Musyawarah Nasional IV MUI yang berlangsung di Hotel Sahid Jaya Jakarta, 22-25 Agustus 1990. Berdasarkan Munas IV MUI, dibentuk kelompok kerja untuk mendirikan bank Islam di Indonesia (Antonio, 2001: 25).

Bank Muamalat Indonesia (BMI) didirikan sebagai Bank Umum Islam pertama yang beroperasi di Indonesia. Pendirian Bank Muamalat ini diikuti oleh pendirian bank-bank pembiayaan rakyat syariah (BPRS). Namun, karena lembaga ini masih dirasakan kurang mencukupi dan belum sanggup menjangkau masyarakat Islam lapisan bawah, lembaga-lembaga simpan pinjam yang disebut sebagai Baitul Maal wat Tamwil (BMT) dibentuk (Danupranata, 2013: 33).

Sebelum adanya lembaga simpan pinjam syariah, masyarakat menengah ke bawah dalam menambah modal usahanya dengan cara meminjam kepada rentenir atau perbankan konvensional yang mana beban bunga cukup tinggi serta mengakses sumber pendanaan yang cukup sulit bagi kalangan menengah ke bawah, sehingga masyarakat tidak mampu memenuhi prosedur perbankan tersebut. Mengetahui fenomena tersebut Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) menetaskan Baitul Maal wat Tamwil (BMT) dan pada gilirannya BMT menetaskan usaha kecil di kalangan masyarakat (Sudarsono, 2008: 107).

BMT termasuk Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS), koperasi yang kegiatan usahanya bergerak di bidang pembiayaan,

investasi, dan simpanan sesuai dengan pola syariah yang berdiri untuk meningkatkan kesejahteraan para anggota pada khususnya dan pada umumnya untuk masyarakat. BMT merupakan lembaga keuangan syariah bukan bank yang berdiri berdasarkan prinsip syariah Islam, dengan bergerak dalam upaya memberdayakan umat. *Baitul Maal* berarti lembaga sosial yang bergerak dalam bidang menggalang *Zakat, Infaq, Shadaqah* dan dana sosial lainnya, sedangkan *Baitul Tamwil* ini bergerak dalam penggalangan dana masyarakat yang berupa simpanan serta menyalurkan kembali dalam bentuk pembiayaan usaha dengan sistem jual beli, bagi hasil maupun jasa (Ridwan, 2005: 126).

BMT BIF dan BMT Beringharjo Yogyakarta sudah mengalami perkembangan yang cukup pesat dengan didirikannya cabang-cabang di kota-kota besar di Pulau Jawa dan dibantu dengan adanya Kantor Cabang Pembantu (KCP). Dengan adanya beberapa cabang ini sudah menandakan bahwa kedua BMT tersebut banyak diminati masyarakat. BMT BIF memiliki 1 kantor pusat dan 12 kantor cabang di Yogyakarta yaitu:

1. Cabang Rejowinangun (sekaligus pusat), Kotagede Yogyakarta
2. Cabang Sleman, Berbah Sleman
3. Cabang Nitikan, Umbulharjo Yogyakarta
4. Cabang Baciro, Baciro Yogyakarta
5. Cabang Plered, Plered Bantul
6. Cabang Bugisan, Bugisan Yogyakarta

7. Cabang Demangan, Demangan Yogyakarta
8. Cabang Parangtritis, Sidomulyo Bambanglipuro Bantul
9. Cabang Gunungkidul, Wonosari Gunungkidul
10. Cabang Sleman Kota, Wadas Tridadi Sleman
11. Cabang Brosot, Galur Kulon Progo

sedangkan BMT Beringharjo memiliki 1 kantor pusat dan memiliki 3 kantor cabang di Yogyakarta yaitu:

1. Cabang Gamping, Ringroad Barat Gamping Sleman (sekaligus pusat)
2. Cabang Pabringan, Komplek Masjid Muttaqien Pasar Beringharjo Yogyakarta
3. Cabang Kauman, Kauman Yogyakarta
4. Cabang Malioboro, jl Malioboro Yogyakarta (www.bmt-bif.co.id dan <http://bmtberingharjo.com>)

Munculnya ide untuk mendirikan BMT BIF ini karena melihat banyak pengusaha kecil potensial tetapi tidak terjangkau oleh bank, selain itu juga karena selama ini dakwah Islam belum mampu menyentuh kebutuhan ekonomi umat. Sehingga seringkali kebutuhan modalnya dicukupi oleh rentenir dan lintah darat yang suku bunganya sangat besar dan juga merupakan praktek riba serta sangat memberatkan masyarakat, karena masyarakat diharuskan membayar bunga tambahan dari dana yang dipinjam. Keprihatinan ini mendorong untuk berdirinya BMT BIF. (www.bmt-bif.co.id)

Kepedulian terhadap dhuafa dan kegelisahan terhadap kondisi yang sering dimanfaatkan oleh tengkulak/rente dan pemodal dengan jalan tidak wajar, serta keinginan yang kuat untuk menegakkan dan menebarkan ekonomi syariah di tengah masyarakat. Tak hanya bantuan modal dan dana simpanan yang diberikan, menginspirasi berdirinya BMT Beringharjo. BMT Beringharjo juga terus memberikan motivasi spiritual kepada anggota binaannya. Dan bersama dengan anggota mewujudkan kemaslahatan dan keberkahan dengan ekonomi syariah. (<http://bmtberingharjo.com>)

Dalam jasa keuangan tentu ada resiko dimana yang dimaksud dengan resiko adalah potensi adanya kerugian, dimana salah satu resiko yang ada dalam keuangan ialah kredit macet atau pembiayaan bermasalah. Pembiayaan bermasalah atau *Non Performing Financing* (NPF) yaitu perbandingan antara pembiayaan bermasalah terhadap total pembiayaan. Rasio ini mengidentifikasi bahwa semakin tinggi rasio NPF menunjukkan semakin buruk kualitas pembiayaannya.

Tabel 1.1 : *Non Performing Financing* (NPF)/Pembiayaan Bermasalah
pada BMT BIF Yogyakarta

Tahun	Lancar	Diragukan	Macet	NPF	%
2010	520,793,789	169,067,511	69,461,264	604,275,510	6,5%
2011	457,233,161	122,321,542	62,936,014	642,481,718	4,13%
2012	535,637,529	169,055,062	71,205,240	775,897,831	3,39%
2013	716,197,628	262,533,679	71,977,551	1,050,708,858	3,40%
2014	1,061,209,54	297,947,634	120,116,27	1,479,273,766	3,33%
2015	1,126,434,092	346,162,698	122,760,292	1,595,357,082	3,19%

Sumber : Laporan data NPF BMT BIF Yogyakarta 2010-2015 (data
diolah kembali)

Tabel 1.2: *Non Performing Financing* (NPF)/Pembiayaan Bermasalah pada BMT Beringharjo Yogyakarta

Kategori	Des '10	%	Des '11	%	Des '12	%	Des '13	%	Des '14	%	Des '15
Utang	663,000,000	1.99	830,000,000	2.08	1,886,738,251	3.74%	2,706,922,429	4.18%	3,370,192,318	4.30%	4,202,342,661
Pinjaman	980,000,000	2.94	824,000,000	2.07	572,071,855	1.13%	528,619,925	0.82%	1,140,704,972	1.46%	1,108,160,845
Pinjaman lancar	760,000,000	2.28	903,000,000	2.26	890,278,291	1.76%	563,156,931	0.87%	736,577,293	0.94%	1,514,398,874
Pinjaman jangka panjang	568,000,000	1.71	635,000,000	1.59	745,285,350	1.48%	1,290,665,610	1.99%	959,585,028	1.22%	827,277,439
Pinjaman tetap	30,340,000,000	91.08	36,684,000,000	92.00	46,380,786,007	91.89%	59,741,240,322	92.15%	72,186,530,452	92.08%	77,219,085,562
Pinjaman sedang	33,311,000,000	100	39,876,000,000	100	50,475,159,754	100.00%	64,830,605,217	100.00%	78,393,590,063	100.00%	84,871,265,381
Pinjaman jangka pendek	2,972,000,000		3,192,000,000		4,094,373,747		5,089,364,895		6,207,059,611		7,652,179,819
NPF	8.92%		8.00%		8.11%		7.85%		7.92%		9.02%

Sumber : Laporan data NPF BMT Beringharjo Yogyakarta 2010-2015

Pembiayaan bermasalah akan mengakibatkan berkurangnya Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif (PPAP). Jika PPAP menurun maka pendapatan (*cost*) akan menurun pula. NPF yang tinggi menurunkan laba yang diterima oleh Bank atau BMT. Penurunan laba mengakibatkan dividen yang dibagikan juga semakin berkurang sehingga pertumbuhan tingkat *return* saham Bank atau BMT akan mengalami penurunan (Wangsawidjaja, 2012: 118).

Seperti halnya di dalam perbankan, pembiayaan bermasalah juga dimungkinkan terjadi di BMT, mengingat fungsi perbankan secara garis besar tidak berbeda dengan BMT. Pembiayaan bermasalah muncul sebagai akibat adanya resiko yang melekat pada hampir keseluruhan aktivitas perbankan maupun BMT. Tidak sedikit yang memilih pembiayaan produk *Murabahah* karena produk ini memiliki karakter *profitable*, mudah dalam penerapan, serta dengan *risk factor* yang ringan untuk diperhitungkan, akan tetapi terkadang tidak sedikit yang mencederai perjanjian atau akad yang telah disepakati.

Produk *murabahah*, dari aspek kemampuan membayar angsuran nasabah maka pembiayaan digolongkan menjadi:

1. Lancar yaitu apabila pembayaran angsuran tepat waktu, tanpa tunggakan, sesuai dengan persyaratan akad, selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat, serta dokumentasi perjanjian piutang lengkap.
2. Kurang lancar yaitu apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan margin yang telah mencapai 90 (Sembilan puluh) hari. Diragukan yaitu apabila terdapat tunggakan

pembayaran angsuran pokok dan margin yang telah mencapai 180 (seratus delapan puluh) hari.

3. Macet yaitu apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan margin yang telah mencapai 270 (dua ratus tujuh puluh) hari (Kasmir, 2004: 82).

Pembiayaan dalam lembaga keuangan syariah terdapat beberapa pembiayaan di antaranya: pembiayaan bagi hasil berdasarkan akad *Mudharabah* dan *Musyarakah*, pembiayaan jual beli berdasarkan akad *Murabahah*, pembiayaan berdasarkan akad *Qard*, pembiayaan penyewaan barang bergerak atau tidak bergerak kepada nasabah berdasarkan akad *Ijarah* atau sewa beli pengambilan hutang berdasarkan akad *Hawalah*. Menurut salah satu karyawan BMT BIF salah satu bentuk pembiayaan yang begitu dominan di BMT BIF Yogyakarta yaitu *Murabahah* dan menurut karyawan BMT Beringharjo pembiayaan *Murabahah* tidak begitu dominan. Dalam hal ini peneliti menggunakan dua obyek untuk mengetahui strategi manajemen pembiayaan bermasalah pada akad *murabahah* di masing-masing BMT tersebut.

Tabel 1.3: Pembiayaan Berdasarkan Akad pada BMT BIF
Yogyakarta pada tahun 2015

No	Akad Pembiayaan	Jumlah	%
1	Murabahah	48,193,509,543	67%
2	Mudharabah	1,739,401,243	2%
3	Musyarakah	4,118,660,743	5%
4	Qordul Hasan	1,405,131,243	1%
5	Hiwalah	12,332,666,243	17%
6	Ijarah	5,650,615,343	7%
7	Al Qard	222,444,087	0%
		73,662,428,344	100%

Table 1.4 : Pembiayaan Berdasarkan Akad pada BMT Beringharjo
Yogyakarta tahun 2015

No	Akad Pembiayaan	Jumlah	%
1	Murabahah	5,425,326,735	11,00%
2	Mudharabah	5,919,878,620	13,00%
3	Musyarakah	34,661,925,810	74,00%
4	Ijarah	1,031,719,543	2,00%
5	Al Qard	66,611,109	0,00%
Total		47,105,461,817	100%

Dari uraian latar belakang di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang “Strategi Manajemen Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Murabahah” yang mana perlu adanya upaya-upaya yang harus dilakukan BMT BIF dan BMT Beringharjo Yogyakarta dalam mengatasi pembiayaan bermasalah. Upaya tersebut bisa berupa mengantisipasi dan penanganan terhadap nasabah dalam pembiayaan bermasalah.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana antisipasi BMT BIF dan BMT Beringharjo Yogyakarta agar anggota tidak bermasalah dalam melakukan pembiayaan?
2. Bagaimana strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan murabahah BMT BIF dan BMT Beringharjo Yogyakarta?
3. Apa persamaan strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada produk murabahah di BMT BIF dan BMT Beringharjo Yogyakarta?
4. Apa perbedaan strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada produk murabahah di BMT BIF dan BMT Beringharjo Yogyakarta?

C. Tujuan

1. Untuk mengetahui sistem yang diterapkan BMT untuk mengantisipasi anggota agar tidak bermasalah dalam melakukan pembiayaan.
2. Untuk mengetahui bagaimana strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan murabahah di BMT BIF dan BMT Beringharjo Yogyakarta.
3. Untuk mengetahui persamaan strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada produk murabahah di BMT BIF dan BMT Beringharjo
4. Untuk mengetahui perbedaan strategi penanganan pembiayaan pada produk murabahah di BMT BIF dan BMT Beringharjo

D. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat berguna kepada pihak-pihak yang berkepentingan, baik kegunaan akademisi maupun praktisi. Adapun kegunaan penelitian ini adalah;

1. Kegunaan Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini sebagai kontribusi ilmiah guna memperkaya ilmu pengetahuan di bidang Manajemen Ekonomi Islam, terkait dengan masalah strategi dalam menangani pembiayaan bermasalah dengan tidak mengesampingkan aturan atau prinsip Syariah Islam

2. Kegunaan Praktis

a. Bagi Peneliti

Dengan penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan dan pengalaman saat melakukan penelitian, serta dapat mengaplikasikan ilmu yang diperoleh oleh peneliti baik diperoleh diperguruan maupun dari proses penelitian khususnya pada dunia kerja nanti.

b. Bagi Lembaga atau Instansi Syariah

Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi lembaga keuangan syariah khususnya BMT yang ada di

Yogyakarta agar dalam menyelesaikan masalah, khususnya yang berhubungan dengan penyelesaian pembiayaan masalah harus menggunakan strategi yang sesuai dengan kondisi masyarakat setempat. Serta diharapkan menjadi bahan acuan bagi lembaga keuangan lain agar lebih meningkatkan sikap kehati-hatian dalam mengambil keputusan tentang pembiayaan.

c. Akademisi/Bagi Lembaga Pendidikan

Menambah khazanah ilmu pengetahuan dan sebagai referensi atau *literature* yang bermanfaat bagi mahasiswa dan serta staf pengajar yang ingin mengetahui lebih dalam tentang manajemen pembiayaan *Murabahah* bermasalah.

E. Tinjauan Pustaka

Tak dapat dipungkiri bahwa penelitian tentang BMT pada umumnya dan pembiayaan bermasalah pada khususnya sudah sangat banyak dilakukan sebelumnya. Upaya untuk melakukan penelitian ini menjadi penting untuk mendeskripsikan penelitian terdahulu yang relevan dalam penelitian ini. Penelitian yang mengenai pembiayaan bermasalah yang ditulis oleh:

Peneliti oleh Nur Inayah (2009) dalam skripsi yang "*Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Murabahah di BMT*

BIF Yogyakarta”. Penelitian ini untuk mengetahui strategi BMT BIF dalam menangani nasabah yang pembiayaannya bermasalah, khususnya pada pembiayaan murabahah. Penelitian ini menggunakan penelitian lapangan, yang mana data yang diperoleh dari observasi dan wawancara langsung kepada pegawai bagian pembiayaan dan nasabah BMT BIF, serta dokumentasi dari lembaga tersebut. Selain itu penelitian ini ditunjang oleh adanya data primer dan sekunder yang diperoleh dari beberapa literatur yang terkait dengan permasalahan yang ada. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif yaitu menggambarkan dan menguraikan data-data yang telah dikumpul. Hasil dari penelitian ini adalah bahwa dalam penanganan terhadap nasabah yang pembiayaannya bermasalah, BMT BIF menggunakan cara-cara yang lebih bersifat kekeluargaan, seperti melakukan *silaturrahim*, pembinaan *reshedulling*, memberi peringatan, kemudian sita jaminan. Untuk sita jaminan, BMT BIF belum pernah menerapkannya kepada nasabah yang sudah bermasalah, sekali pun nasabah tersebut sudah macet pembiayaannya.

Penelitian oleh Novianti (2014) dalam skripsi “ *Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Yang Disebabkan Force Majeure Pihak Nasabah*”. Penelitian ini untuk mengetahui dan menganalisis penanganan pembiayaan *murabahah* bermasalah yang disebabkan *force majeure* pihak nasabah di Bank Tabungan Negara Syariah dan hambatan dalam penanganan pembiayaan bermasalah dalam produk murabahah yang disebabkan *force majeure* pihak

nasabah di BTN Syariah cabang Malang. Penelitian ini menggunakan penelitian hukum empiris dan pendekatan yuridis sosiologis. Metode ini dipakai untuk mengkaji penanganan pembiayaan murabahah bermasalah yang disebabkan *force majeure* pihak nasabah di BTN Syariah. Penelitian tersebut menjelaskan bahwa penanganan pembiayaan *murabahah* bermasalah disebabkan *force majeure* pihak nasabah terdapat dua upaya penanganan, yakni upaya penyelamatan dan upaya penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah. Adapun hambatan dalam penanganan pembiayaan murabahah bermasalah yang disebabkan *force majeure* pihak nasabah berasal dari faktor internal dari pihak bank dan faktor eksternal dari nasabah. Dalam rangka meminimalkan dari dampak adanya pembiayaan *murabahah* bermasalah yang disebabkan *force majeure* yang bersifat relatif, maka diharapkan bank mengoptimalkan manajemen resiko dan prinsip kehati-hatian dalam menjalankan kegiatan usahanya.

Penelitian oleh Listanti, Dzulkirom, dan Topowijono (2015) dalam jurnal “*Upaya Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Lembaga Keuangan Syariah (Studi Kasus pada KJKS BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring)*”. Dalam jurnal tersebut tujuan dari penelitiannya adalah untuk mengetahui proses pemberian pembiayaan *murabahah*, perkembangan *Non Performing Financing* (NPF) dan upaya yang dilakukan KJKS BMT Mandiri Sejahtera Karangcangkring Gresik Jawa Timur dalam menangani pembiayaan bermasalah. Dalam penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif

dengan pendekatan kuantitatif. Metode penelitian deskriptif ini merupakan penelitian yang mendeskripsikan atau menggambarkan peristiwa yang sedang terjadi. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah tidak hanya datang dari nasabah melainkan pihak internal yang kurang teliti dalam analisa awal dan survei sebelum pemberian pembiayaan dan upaya yang dilakukan dalam menangani pembiayaan bermasalah adalah dengan teguran, *rescheduling* dan *restructuring* serta pihak BMT tidak pernah melakukan sita jaminan karena benar-benar menerapkan syariah dan tindakan manusiawi meski dinilai kurang efisien.

Penelitian ini merupakan penelitian lanjutan dari beberapa penelitian di atas. Bahwasannya Penelitian ini merupakan penelitian yang berbeda karena di sini peneliti akan menggunakan dua objek yaitu BMT Bina Ihsanul Fikri dan BMT Beringharjo.

Peneliti memilih obyek di BMT BIF dan BMT Beringharjo karena kedua BMT tersebut termasuk BMT yang besar di Yogyakarta. BMT BIF dan BMT Beringharjo menjadi BMT pilihan sebagian besar masyarakat Yogyakarta, baik dari kalangan atas maupun kalangan menengah ke bawah.

F. Kerangka Teori

1. Strategi

a. Pengertian Strategi

Thomson Jr. dkk., (2005) dalam IBI, (2015: 125) mengatakan strategi suatu perusahaan merupakan panduan bagian dari tindakan proaktif manajer untuk memperbaiki posisi pasar dan kinerja finansial perusahaan serta reaksi yang diperlukan terhadap perkembangan dan kondisi pasar yang berubah dan tidak diharapkan. Strategi aktual perusahaan tersebut mencakup proaktif dan reaktif yang meliputi:

- 1) Faktor eksternal : kondisi persaingan dan industri, preferensi pembeli, kondisi politik, ekonomi, peraturan, teknologi, dan pertimbangan lingkungan.
- 2) Faktor internal : kekuatan dan kelemahan perusahaan serta kemampuan bersaing.
- 3) Strategi : bentuk strategi yang mesti ditinggalkan dan strategi proaktif serta strategi reaktif.

Perusahaan atau lembaga keuangan harus menyikapi situasi yang selalu berubah dengan memperhatikan faktor eksternal dan internalnya, mengubah fitur strategi yang ada, melakukan inisiatif baru secara terus-menerus terhadap fitur strategi sebelumnya sebagai bentuk *proactive strategy*, serta membuat penyesuaian untuk mengantisipasi keadaan yang berubah dinamis sebagai wujud *relative strategy*. Oleh

karena itu, manajemen mesti melihat dan mengamati situasi perusahaan dengan melakukan analisis dan berpikir strategis guna memposisikan diri di *market place* melalui pendekatan bisnis yang tepat (IBI, 2015: 125).

Menurut Thomson zjr. Dkk. (2005) dalam (IBI, 2015: 127) ada delapan tugas manajerial dalam upaya perusahaan melaksanakan strategi:

- 1) Membangun suatu organisasi dengan kompetensi, kemampuan, dan sumber daya untuk melaksanakan strategi sukses.
- 2) Mengatur sumber daya dari belakang guna pelaksanaan strategi yang baik dan pengoperasian yang berkualitas.
- 3) Memulai kebijakan dan prosedur yang memudahkan pelaksanaan strategi.
- 4) Mengambil kebiasaan yang baik dan berusaha keras demi perbaikan yang berkelanjutan dan memikirkan bagaimana caranya agar aktivitas rantai nilai dilakukan.
- 5) Menempatkan informasi dan pengoperasian sistem yang memungkinkan personalia perusahaan melaksanakan peran strategi mereka dengan lancar.
- 6) Mengaitkan hadiah dengan insentif secara langsung untuk pencapaian strategis target finansial serta pelaksanaan strategi yang baik.
- 7) Membentuk lingkungan dan budaya kerja guna mencocokkan dengan strategi yang ada.
- 8) Mendesak kepemimpinan internal yang diperlukan untuk mendorong penerapan ke masa depan dan menyempurnakan strategi yang sedang dilakukan

b. Penyusun Strategi

Penyusun strategi adalah individu-individu yang paling bertanggung jawab bagi keberhasilan atau kegagalan sebuah organisasi. Penyusun strategi membantu sebuah organisasi mengumpulkan, menganalisis, serta mengorganisasi informasi. Mereka melacak kecenderungan-kecenderungan industri dan kompetitif, mengembangkan model peramalan dan analisis skenario,

mengevaluasi kinerja korporat dan individual, mencari peluang-peluang pasar, mengidentifikasi ancaman terhadap bisnis dan mengembangkan rencana aksi yang kreatif. Para perencana strategi umumnya berperan sebagai pendukung atau staf. Biasanya ditemukan di level manajemen atas, mereka memiliki otoritas yang sangat besar untuk membuat keputusan di dalam perusahaan atau lembaga keuangan. (David, 2009: 15)

c. Strategi Analisis Kelayakan Pembiayaan

Kriteria penilaian yang harus dilakukan oleh bank untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar menguntungkan dilakukan dengan analisis 5C dan 7P. Adapun penjelasan untuk analisis dengan 5C kredit adalah sebagai berikut :

1) *Character*

Suatu keyakinan bahwa, sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang nasabah baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti : cara hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan *social standing*. Ini semua merupakan ukuran “kemauan” membayar.

2) *Capacity*

Untuk melihat nasabah dalam kemampuannya dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya, kemampuan bisnis juga diukur dengan kemampuannya dalam memahami ketentuan-ketentuan pemerintah. Begitu pula dengan kemampuannya dalam menjalankan usahanya selama ini. Pada akhirnya akan terlihat “kemampuannya” dalam mengembalikan kredit yang disalurkan.

3) *Capital*

Calon anggota pembiayaan harus mampu mengatur keuangannya dengan baik. Pengusaha harus dapat menyisihkan sebagian keuntungan usahanya untuk menambah modal sehingga

skala usahanya dapat ditingkatkan. Satu hal yang perlu diwaspadai adalah apabila usaha calon anggota pembiayaan yang sebagian besar struktur permodalannya berasal dari luar (bukan modal sendiri) maka hal ini akan menimbulkan kerawanan pembiayaan bermasalah.

4) *Colleteral*

Petugas pembiayaan harus dapat menganalisis usaha calon anggota pembiayaan dimana sumber utama pelunasan pembiayaan nantinya dibayarkan dari hasil keuntungan usahanya. Untuk mengatasi kemungkinan sulitnya pembayaran maka perlu dikenakan jaminan. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.

5) *Condition*

Dalam menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi dan politik sekarang dan dimasa yang akan datang sesuai sektor masing-masing, serta prospek usaha dari sektor yang ia jalani. Penilaian prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan kredit bermasalah relatif kecil. (Kasmir, 2012 : 95-97)

Kemudian penilaian kredit dengan metode analisis 7P adalah sebagai berikut :

1) *Personality*

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadian atau tingkah lakunya sehari-harinya maupun masa lalunya. Personality juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku, dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah

2) *Party*

Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank.

3) *Perpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam. Sebagai contoh apakah untuk modal kerja atau investasi, konsumtif atau produktif, dan lain sebagai

4) *Prospect*

Yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi, tetapi juga nasabah.

5) *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit. Semakin banyak sumber penghasilan debitur, akan semakin baik. Dengan demikian, jika salah satu usahanya merugiakan dapat ditutupi oleh sektor lainnya.

6) *Profitability*

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Profitability diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang diperoleh.

7) *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi. : (Kasmir, 2012 : 95-97)

2. Manajemen Risiko

a. Pengertian Risiko

Istilah risiko sudah biasa dipakai dalam kehidupan kita sehari-hari, yang kita umumnya secara intuitif sudah memahami apa yang dimaksudkan. Tetapi pengertian secara ilmiah dari risiko sampai saat ini masih tetap beragam, adapun pendapat para tokoh tentang risiko antara lain: (Djojosoedarso, 2003: 2).

1) Menurut Arthur Williams dan Richard, M.H

“Suatu variasi dari hasil-hasil yang dapat terjadi selama periode tertentu”

2) Menurut A. Abas Salim

“Ketidaktentuan (*uncertainty*) yang mungkin melahirkan peristiwa kerugian (*loss*)”

3) Menurut Soekarto

“Ketidakpastian atas terjadinya suatu peristiwa”

4) Menurut Herman Darmawi

“Probabilitas sesuatu hasil / *outcome* yang berbeda dengan yang diharapkan”

Dari definisi-definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa risiko selalu dihubungkan dengan kemungkinan terjadinya sesuatu yang merugikan yang tidak diduga/tidak diinginkan. Jadi merupakan ketidakpastian atau kemungkinan terjadinya sesuatu, yang bila terjadi akan mengakibatkan kerugian

b. Macam-macam Risiko

Risiko dapat dibedakan dengan berbagai macam cara, antara lain:
(Djojosoedarsono, 2003: 3-4)

- 1) Menurut sifatnya risiko dapat dibedakan dalam:
 - a) Risiko murni adalah risiko yang apabila terjadi tentu menimbulkan kerugian dan terjadinya dapat disengaja.
 - b) Risiko spekulatif adalah risiko yang sengaja ditimbulkan oleh yang bersangkutan, agar terjadi ketidakpastian memberikan keuntungan kepadanya.
 - c) Risiko fundamental adalah risiko yang penyebabnya tidak dapat dilimpahkan kepada seseorang dan yang menderita tidak hanya satu atau beberapa orang saja, tetapi banyak orang.
 - d) Risiko khusus adalah risiko yang bersumber pada peristiwa yang mandiri yang umumnya mudah diketahui penyebabnya.
 - e) Risiko dinamis adalah risiko yang timbul karena perkembangan dan kemajuan (dinamika masyarakat dibidang ekonomi, ilmu dan teknologi).
- 2) Menurut sumber/penyebab timbulnya, risiko dapat dibedakan ke dalam:
(Djojosoedarso, 2003: 3-4)
 - a) Risiko intern adalah risiko yang berasal dari dalam perusahaan itu sendiri, seperti kerusakan aktiva karena ulah karyawannya sendiri, kecelakaan kerja, miss manajemen dan sebagainya.
 - b) Risiko ekstern adalah risiko yang berasal dari luar perusahaan, seperti risiko pencurian, penipuan, persaingan, fluktuasi harga, perubahan *policy* pemerintah dan sebagainya

c. Manajemen Risiko Pada Lembaga Keuangan Syariah

1) Manajemen Risiko

Manajemen risiko adalah serangkaian metodologi dan prosedur yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari seluruh kegiatan lembaga keuangan syariah (Wangsawidjaja, 2012: 86).

2) Jenis-jenis Risiko Kredit (Pembiayaan)

Dalam mengelola unit bisnis selalu dihadapkan dengan *risk return* (risiko dan pendapatan). Adanya beberapa jenis risiko yang berhubungan dengan bisnis perbankan. Di antaranya adalah: (Muhamad, 2002: 309)

- a) Risiko Kredit (*credit risk*)
- b) Risiko Likuiditas (*liquidity risk*)
- c) Risiko Tingkat Bunga (*interest rate risk*)
- d) Nilai Tukar Valuta Asing (*foreign exchange rate risk*)
- e) Risiko Operasional (*operational risk*)

3) Manajemen Risiko di Lembaga Keuangan Syariah

Risiko kegiatan pada lembaga keuangan syariah ialah risiko kredit (risiko pembiayaan). Risiko bagi lembaga keuangan syariah dalam pemberian fasilitas pembiayaan adalah tidak kembalinya pokok pembiayaan dan tidak mendapat imbalan, ujarah, atau bagi hasil sebagaimana telah disepakati dalam akad pembiayaan antara pihak

perbankan syariah dan nasabah penerima fasilitas disamping itu, juga terdapat risiko bertambah besarnya biaya yang dikeluarkan oleh perbankan dan bertambahnya waktu untuk penyelesaian *non performing financing* (NPF) serta turunnya kesehatan pembiayaan perbankan (kolektibilitas pembiayaan menurun) (Wangsawidjaja, 2012: 89).

3. Pembiayaan Bermasalah

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Kasmir, 2014: 85).

b. Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah adalah “suatu kondisi pembiayaan, di mana ada suatu penyimpangan utama dalam pembayaran kembali pembiayaan yang menyebabkan kelambatan dalam pengembalian, atau diperlukan tindakan yuridis dalam pengembalian atau kemungkinan potensi *loss*”

Menurut Robert H. Behrens, (*Commercial Problem Loan Bankers Publishing Company*, Boston Page 46) dalam buku (Prabowo, 2012:129) faktor penyebab pembiayaan bermasalah antara lain:

1) *Adversity*

Perubahan dari siklus usaha (*Business Cycle*) di luar kontrol bank dan nasabah, seperti: bencana alam, sakit dan kematian.

2) *Mismanagement*

Ketidakmampuan nasabah mengelola kegiatan usahanya dan menjaga kondisi keuangan sesuai dengan cara-cara kegiatan usaha yang sehat dari hari-hari.

3) *Fraud*

Ketidakjujuran debitur dalam memberikan informasi dan laporan-laporannya tentang kegiatan usahanya, posisi keuangan, hutang-piutang, persediaan, dan lain-lain.

c. Upaya-upaya Untuk Mengantisipasi Risiko Pembiayaan atau Pencegahan Pembiayaan Bermasalah

Lembaga keuangan syariah dalam melakukan kegiatan usahanya wajib menerapkan prinsip kehati-hatian dan wajib menempuh cara-cara

yang tidak merugikan lembaga tersebut serta kepentingan nasabah yang mempercayakan dananya. (Wangsawidjaja, 2012: 94)

Untuk mengurangi risiko pembiayaan yang dapat disebabkan oleh berbagai faktor risiko kegagalan atau kemacetan dalam pelunasannya sehingga berpengaruh terhadap kesehatan lembaga tersebut, maka penanggulangan pembiayaan bermasalah dapat dilakukan melalui upaya-upaya yang bersifat *preventif* dan upaya-upaya yang bersifat *represif* ialah: (Wangsawidjaja, 2012: 94-96)

1) Upaya-Upaya yang Bersifat *Preventif*

a) Memelihara Kesehatan dan Meningkatkan Daya Tahan Lembaga Keuangan Syariah

Untuk memelihara kesehatan dan meningkatkan daya tahan maka lembaga keuangan syariah diwajibkan menyebar risiko dengan mengatur penyaluran pemberian pembiayaan berdasarkan prinsip syariah, pemberian jaminan ataupun fasilitas lain sedemikian rupa sehingga tidak terpusat pada satu nasabah penerima fasilitas atau kelompok nasabah penerima fasilitas tertentu.

b) Kelayakan Penyaluran Dana

Lembaga keuangan syariah dalam melakukan kegiatan usahanya wajib menerapkan prinsip kehati-hatian. Upaya yang bersifat *preventif* untuk menanggulangi risiko pembiayaan tersebut

wajib dilakukan oleh lembaga keuangan syariah sebelum memberikan pembiayaan, yaitu lembaga keuangan syariah harus mempunyai keyakinan atas kemauan dan kemampuan calon nasabah penerima fasilitas untuk melunasi seluruh kewajiban pada waktunya sebelum bank syariah menyalurkan dana kepada nasabah penerima fasilitas (Wangsawidjaja, 2012: 94-96).

2) Upaya-Upaya yang Bersifat *Represif / Kuratif*

Upaya-upaya penanggulangan yang bersifat represif adalah upaya-upaya penanggulangan yang bersifat penyelamatan dan penyelesaian terhadap pembiayaan bermasalah (*non performing financing/NPF*) (Wangsawidjaja, 2012: 101).

d. Penyelamatan dan Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah adalah karena kesulitan-kesulitan keuangan yang dihadapi nasabah. Penyebab kesulitan keuangan perusahaan nasabah dapat dibagi dalam: (Arifin, 2002: 222)

1) Faktor internal

Faktor internal adalah faktor yang ada di dalam perusahaan 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, permodalan yang tidak cukup.

2) Faktor eksternal

Faktor eksternal adalah faktor-faktor yang berada diluar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan, perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan, perubahan-perubahan teknologi, dan lain-lain.

Penyelamatan pembiayaan (restrukturisasi pembiayaan) adalah istilah teknis yang biasa dipergunakan di kalangan perbankan terhadap upaya dan langkah-langkah yang dilakukan perbankan dalam mengatasi pembiayaan bermasalah.

Restrukturisasi pembiayaan adalah upaya yang dilakukan perbankan dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya, (Wangsawidjaja, 2012: 447). Sebagai konsekuensi dari adanya beragam bentuk pembiayaan di lembaga keuangan syariah maka restrukturisasi tersebut dilakukan dengan memperhatikan karakteristik dari masing-masing bentuk pembiayaan. Seperti pada bentuk pembiayaan murabahah antara lain: (Wangsawidjaja, 2012: 447-449)

1) Penjadwalan kembali (*rescheduling*)

Restrukturisasi dilakukan dengan memperpanjang jangka waktu jatuh tempo pembiayaan tanpa mengubah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank syariah atau BMT.

Dengan restrukturisasi tersebut maka jumlah pembayaran angsuran nasabah penerima fasilitas menjadi lebih ringan karena jumlahnya lebih kecil daripada jumlah angsuran semula, namun jangka waktu angsurannya lebih panjang dari pada angsuran semula

2) Persyaratan kembali (*reconditioning*)

Restrukturisasi dilakukan dengan menetapkan kembali syarat-syarat pembiayaan, antara lain perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu dan/atau pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank syariah atau BMT.

3) Penataan kembali (*restructuring*)

Penataan kembali, yaitu perubahan persyaratan pembiayaan yang antara lain meliputi:

- a) Penambahan dana fasilitas pembiayaan bank atau BMT.
- b) Konversi akad pembiayaan.
- c) Konversi pembiayaan menjadi Surat Berharga Syariah Berjangka Waktu Menengah.
- d) Konversi pembiayaan menjadi Penyertaan Modal Sementara pada perusahaan nasabah yang dapat disertai dengan *rechedulling* atau *reconditioning*.

4. Murabahah

a. Pengertian Murabahah

Murabahah didefinisikan oleh para *fuqaha* sebagai penjualan barang seharga biaya / harga pokok (*cost*) barang tersebut ditambah *mark-up* atau *margin* keuntungan yang disepakati. Karakteristik *murabahah* adalah bahwa penjual harus memberi tahu pembeli mengenai harga pembelian produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya (*cost*) tersebut.

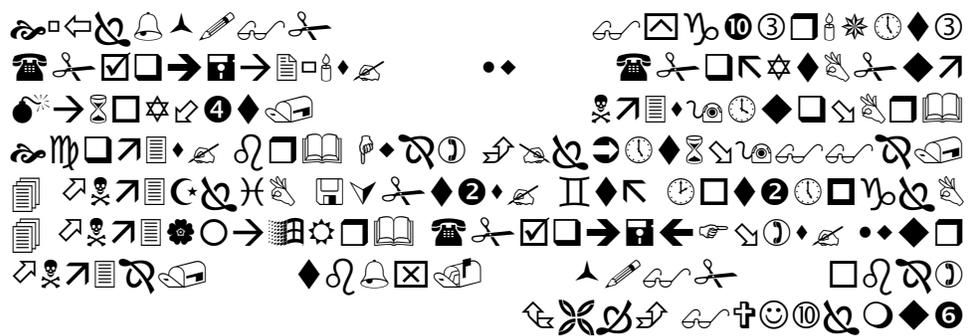
Dalam daftar istilah buku himpunan fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan *murabahah* adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarkan dengan harga yang lebih sebagai laba (Wirosa, 2005: 13).

Dalam jual beli juga sangat diharapkan adanya unsur suka sama suka. Apabila pembeli tidak menyukai barang yang akan dibeli, dan pembeli menyatakan batal sebelum akad dijabkan, maka jual beli itu tidak sah dan harus diterima dengan lapang dada oleh masing-masing pihak.

Terdapat pada firman Allah tentang jual beli yang berbunyi :



Artinya: “Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba” (QS. Al-Baqarah (2):275)



Artinya: “Hai orang-oramng yang beriman janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan batil. Kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka rela diantarnya..” (QS. Annisa (4): 29)

b. Ketentuan Jual Beli Murabahah

Fatwa Dewan Syariah Nasional yang terkait dengan transaksi murabahah antara lain adalah:

- 1) Nomor 4/DSN-MUI/IV/2000 Tanggal 1 April 2000 Tentang *Murabahah*,
- 2) Nomor 13/DSN-MUI/IX/2000 Tanggal 16 September 2000 Tentang Uang Muka Dalam *Murabahah*,

- 3) Nomor 16/DSN/-MUI/IX/2000 Tanggal 16 September 2000 Tentang Diskon Dalam *Murabahah*,
- 4) Nomor 17/DSN/-MUI/IX/2000 Tanggal 16 September 2000 Tentang Sanksi atas Nasabah Mampu yang Menunda-nunda Pembayaran, dan
- 5) Nomor 23/DSN-MUI/III/2000 Tanggal 28 Maret 2002 Tentang potongan Pelunasan Dalam *Murabahah* (Wiroso, 2005: 45).

c. Rukun dan Syarat *Murabahah*

- 1) Rukun *murabahah*, yaitu meliputi: orang yang menjual, orang yang membeli, *sighat*, dan barang atau sesuatu yang diakadkan (Wiroso, 2005: 16).
- 2) Syarat dalam *murabahah*
 - a) Syarat orang yang melakukan pembiayaan
 - (1) Mengetahui harga pertama (harga pembelian)
 - (2) Mengetahui besarnya keuntungan
 - (3) Modal hendaknya berupa komoditas yang memiliki kesamaan dan sejenis
 - (4) Sistem *murabahah* dalam harta riba hendaknya tidak menisbatkan riba tersebut terhadap harga pertama
 - (5) Transaksi pertama haruslah sah secara syara' (Wiroso, 2005: 17).
 - b) Syarat yang dijadikan pembiayaan

- (1) Barangnya harus ada.
- (2) Barangnya berupa harta yang jelas harganya.
- (3) Barangnya dimiliki sendiri, artinya terjaga.
- (4) Barang itu dapat diserahkan sewaktu akad (Wirosa, 2005: 20).

d. Jenis Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah dapat dibedakan menjadi dua (2) macam, yaitu :

- 1) *Murabahah* tanpa pesanan, penyediaan barang pada *murabahah* ini tidak terpengaruhi atau terkait langsung dengan ada tidaknya pesanan atau pembeli.
- 2) *Murabahah* berdasarkan pesanan, pada *murabahah* ini pengadaan barang sangat tergantung atau terkait langsung dengan pesanan atau pembelian barang tersebut. Dalam *murabahah* berdasarkan pesanan, bank syariah baru melakukan pengadaan barang dan melakukan transaksi jual beli *murabahah* setelah ada nasabah yang memesan untuk membeli. *Murabahah* dalam pesanan ini dibagi lagi menjadi dua, yaitu *murabahah* berdasarkan pesanan bersifat mengikat. Salah satu cara mengikat nasabah adalah bank syariah meminta uang muka kepada nasabah dan harus disetor ke bank syariah dan *murabahah* berdasarkan pesanan bersifat tidak mengikat dalam hal ini setelah bank membeli barang sesuai dengan pesanan pembeli, nasabah boleh membatalkan barang yang dipesan tersebut. (Wirosa, 2005: 37).

e. Tujuan/Manfaat Pembiayaan Berdasarkan Akad Murabahah

1) Bagi Bank/BMT

Manfaat pembiayaan murabahah bagi bank atau BMT adalah sebagai salah satu bentuk penyaluran dana untuk memperoleh pendapatan dalam bentuk margin.

2) Bagi Nasabah

Sedangkan manfaat bagi nasabah penerima fasilitas adalah merupakan salah satu cara untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank atau BMT. Nasabah dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.

f. Analisis dan Identifikasi Risiko Pembiayaan Berdasarkan Akad Murabahah

Risiko bagi bank dalam pembiayaan *murabahah* antara lain berupa risiko pembiayaan (*credit risk*) yang disebabkan oleh nasabah wanprestasi atau *default*, dan risiko pasar yang disebabkan oleh pergerakan nilai tukar jika pembiayaan atas dasar akad *murabahah* diberikan dalam valuta asing. (Wangsawidjaja, 2012: 205-206).

5. BMT

a. Pengertian BMT

Baitul Maal wat Tamwil (BMT), atau sering juga disebut “Koperasi Syariah”, merupakan lembaga keuangan syariah yang berfungsi menghimpun dan menyalurkan dana kepada anggotanya dan biasanya beroperasi dalam skala mikro. BMT juga dikenal sebagai jenis lembaga keuangan syariah pertama yang dikembangkan di Indonesia. BMT yang pertama kali berdiri bernama “Baitat Tamwil Salman”. Lembaga ini didirikan pada tahun 1980 oleh beberapa aktivis mahasiswa ITB. Pendiri BMT tersebut menginspirasi kelompok masyarakat untuk mendirikan lembaga sejenis. Hingga akhir 2015 telah terdapat sekitar 3.200 BMT di seluruh Indonesia (Yaya, Martawireja dan Abdurahim. 2009: 22).

BMT termasuk Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) koperasi yang kegiatan usahanya bergerak dibidang pembiayaan, investasi, dan simpanan sesuai dengan pola syariah yang berdiri untuk meningkatkan kesejahteraan para anggota pada khususnya dan pada umumnya untuk masyarakat. BMT merupakan lembaga keuangan syariah bukan bank yang berdiri berdasarkan prinsip syariah Islam, dengan bergerak dalam upaya memberdayakan umat. *Baitul Maal* berarti lembaga sosial yang bergerak dalam bidang menggalang *Zakat, Infaq, Shadaqah* dan dana sosial lainnya sedangkan *Baitut*

Tamwil ini bergerak dalam penggalangan dana masyarakat yang berupa simpanan serta menyalurkan kembali dalam bentuk pembiayaan usaha dengan sistem jual beli, bagi hasil maupun jasa (Ridwan, 2005: 126).

b. Organisasi

Untuk memperlancar tugas dan kegiatan BMT, maka diperlukan struktur yang mendeskripsikan alur kerja yang harus dilakukan oleh personil BMT tersebut. Struktur dan tugas organisasi BMT meliputi :

- 1) Musyawarah Anggota Pemegang Simpanan Pokok : memegang kekuasaan tertinggi di dalam memutuskan kebijakan-kebijakan makro BMT.
- 2) Dewan Syariah : mengawasi dan menilai operasional BMT.
- 3) Pembina Manajemen : untuk membina jalannya BMT dalam merealisasikan programnya.
- 4) Manajer : menjalankan amanat musyawarah anggota BMT dan memimpin BMT dalam merealisasikan programnya.
- 5) Pemasaran : untuk mensosialisasikan dan mengelola produk-produk BMT.
- 6) Kasir : melayani nasabah.
- 7) Pembukuan : untuk melakukan pembukuan atas asset dan omzet BMT (Soedarsono, 2008: 103).

c. Prinsip operasi BMT

Dalam menjalankan usahanya BMT tidak jauh berbeda dengan BPRS, yakni menggunakan 3 prinsip :

1) Prinsip bagi hasil

Dengan prinsip ini ada pembagian hasil dari pinjaman dengan BMT. Akad-akad yang menggunakan bagi hasil : *Al-Mudharabah, Al-Musyarakah, Al-Muzara'ah* dan *Al-Musaqah*.

2) Sistem jual beli

Sistem ini merupakan suatu tata cara jual beli yang dalam pelaksanaannya BMT mengangkat nasabah sebagai agen yang diberi kuasa melakukan pembelian barang atas nama BMT dan kemudian bertindak sebagai penjual, dengan menjual barang yang telah dibelinya tersebut ditambah *mark-up*. Keuntungan BMT nantinya akan dibagi kepada penyedia dana. Akad-akad jual beli : *Bai'al-Murabahah, Bai'as-Salam, Bai'al-Istishna* dan *Bai'Bitsaman Ajil*.

3) Sistem non-profit

Sistem yang sering disebut sebagai pembiayaan kebajikan ini merupakan pembiayaan yang bersifat sosial dan non-komersial. Nasabah cukup mengembalikan pokok pinjamannya. Akad tersebut ialah *Al-Qardhul Hasan*.

4) Akad bersyarikat

Akad bersyarikat adalah kerjasama antara dua pihak atau lebih dan masing-masing pihak mengikutsertakan modal (dalam

berbagai bentuk) dengan perjanjian pembagian keuntungan/kerugian yang disepakati bersama. Akad-akadnya ialah : *Al-Musyarakah* dan *Al-Mudharabah*.

5) Produk pembiayaan

Penyediaan uang dan tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam di antara BMT dengan pihak lain yang mewajibkan pihak pinjam meminjam untuk melunasi utangnya beserta bagi hasil setelah jangka waktu tertentu. Produk-produk pembiayaan : Pembiayaan *al-Murabahah* (MBA), Pembiayaan *al-Bai'Bitsaman Ajil* (BBA), Pembiayaan *al-Mudharabah* (MDA) dan Pembiayaan *al-Musyarakah* (MSA) (Soedarsono, 2008: 106).

d. Penghimpun dana

1) Penyimpanan dan penggunaan dana

a) Sumber dana BMT

Asal sumber dana BMT adalah : dana masyarakat, simpanan biasa, simpanan berjangka atau deposito dan lewat kerja antara lembaga atau institusi. Dalam penggalangan dana BMT biasanya terjadi transaksi yang berulang-ulang, baik penyetoran maupun penarikan.

b) Kebiasaan penggalangan dana

Penyandang dana rutin tapi tetap, besarnya dana biasanya variatif, penyandang dana rutin tidak tetap besarnya

dana biasanya variatif, penyandang dana rutin temporal-deposito minimal RP 1.000.000,- sampai Rp 5.000.000,-.

c) Pengambilan dana

Pengambilan dana meliputi : Pengambilan dana rutin tertentu yang tetap, pengambilan dana tidak rutin tetapi tertentu, pengambilan dana tidak tertentu, pengambilan dana sejumlah tertentu tapi pasti.

d) Penyimpanan dan penggalangan dalam masyarakat dipengaruhi:

Memperhatikan momentum, mampu memberikan keuntungan, memberikan rasa aman, pelayanan optimal dan profesionalisme.

2) Penggunaan dana

a) Penggalangan dana digunakan untuk :

Penyaluran melalui pembiayaan, Kas tangan dan ditabungkan di BPRS atau di Bank Syariah.

b) Penggunaan dana masyarakat yang harus disalurkan kepada :

Penggunaan dana BMT yang rutin dan tetap, penggunaan dana BMT yang rutin tidak tetap, penggunaan dana BMT yang tidak tentu tapi tetap dan penggunaan dana BMT tidak tentu.

c) Sistem pengangsuran atau pengambilan dana :

Pengangsuran yang rutin dan tetap, pengangsuran yang tidak rutin dan tetap, pengangsuran yang jatuh tempo dan pengangsuran yang tidak tentu (kredit macet).

d) Klasifikasi pembiayaan :

- (1) Perdagangan.
- (2) Industri rumah tangga.
- (3) Pertanian/ peternakan/ perikanan.
- (4) Konveksi.
- (5) Kontruksi.
- (6) Percetakan dan jasa-jasa lainnya.

e) Jenis angsuran :

- (1) Harian.
- (2) Mingguan.
- (3) 2 Mingguan.
- (4) Bulanan.
- (5) dan Jatuh tempo.

f) Antisipasi kemacetan dalam pembiayaan BMT :

Evaluasi terhadap kegiatan pembiayaan, merevisi segala kegiatan pembiayaan, pemindahan akad baru dan mencari donator yang bisa menutup pembiayaan.

3) Pelayanan *zakat* dan *shadaqah*

a) Penggalangan dana *zakat*, *infaq* dan *shadaqah* (ZIS) :

ZIS masyarakat dan lewat kerjasama antara BMT dengan Lembaga Badan Amil Zakat, *Infaq* dan *Shadaqah* (BAZIS).

b) Dalam penyaluran dana ZIS :

Digunakan untuk pemberian pembiayaan yang sifatnya hanya membantu, pemberian beasiswa bagi peserta yang berprestasi atau kurang mampu dalam membayar SPP, penutupan terhadap pembiayaan yang macet karena faktor kesulitan pelunasan dan membantu masyarakat yang perlu pengobatan (Soedarsono, 2008: 108).