

BAB III

PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum

1. BMT Bina Ihsanul Fikri (BIF) Yogyakarta

a. Sejarah BMT Bina Ihsanul Fikri (BIF) Yogyakarta

BMT BIF merupakan lembaga keuangan syariah yang menitik beratkan pada pemberdayaan ekonomi kelas bawah yang didirikan dan dimiliki oleh masyarakat pada tahun 1996 di daerah Gedong Kuning Yogyakarta. (File BMT BIF Yogyakarta)

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. Keperihatinan ini mendorong untuk berdirinya BMT BIF. (File BMT BIF Yogyakarta)

Pembentukan BMT BIF diawali dengan dibentuknya panitia kecil yang diketuai oleh Ir. Meidi Syaflan (ketua ICMI gedong kuning), dan beranggotakan M. Ridwan dan Irfan. Panitia ini berfungsi mempersiapkan segala sesuatunya sampai BMT BIF ini dapat berdiri. Salah satu tugas awalnya adalah survey tempat dan lokasi pasar gedong kuning sebagai bahan untuk diteliti, kemudian untuk dijadikan alternatif tempat atau lokasi BMT BIF. (File BMT BIF Yogyakarta)

Pada tanggal 1 Maret 1996 ditetapkan sebagai tanggal operasional BMT BIF, tetapi pada tanggal tersebut ternyata BMT BIF belum dapat beroperasi seperti yang telah direncanakan, karena adanya sebab tertentu. Akhirnya BMT BIF mendeklarasikan diri berdiri dan mulai beroperasi pada tanggal 11 Maret 1996, kemudian pada tanggal 15 Mei 1997, lembaga keuangan syariah ini memperoleh badan hukum No. 159/BH/KWK.12/V/1997. (File BMT BIF Yogyakarta)

Pada prinsipnya usaha BMT BIF dibagi menjadi dua yaitu *Baitul Maal* (usaha sosial) dan *Baitul Tamwil* (usaha bisnis). Usaha sosial ini bergerak dalam penghimpunan dana zakat, infak, dan sedekah (ZIS) serta mentasyarufkannya kepada delapan *ashnaf*. Skala prioritasnya dimaksud untuk mengentaskan kemiskinan melalui program ekonomi produktif dan meningkatkan kesadaran masyarakat tentang etika bisnis serta bantuan sosial, seperti beasiswa anak asuh, biaya bantuan kesehatan serta perlindungan kecelakaan diri dengan

asuransi, karena BMT BIF mengadakan kerja sama dengan Asuransi Takaful. (File BMT BIF Yogyakarta)

Sedangkan usaha bisnisnya bergerak dalam pemberdayaan masyarakat ekonomi kelas bawah dilakukan dengan intensifikasi penarikan dan penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk tabungan dan deposito berjangka, kemudian disalurkan dalam bentuk pembiayaan kepada pengusaha kecil, dengan sistem bagi hasil. (File BMT BIF Yogyakarta)

b. Visi dan Misi BMT BIF Yogyakarta

Adapun visi dan misi BMT BIF Yogyakarta sebagai berikut: (Profile lembaga keuangan syariah BMT BIF Yogyakarta)

1) Visi

Lembaga keuangan syariah yang sehat dan unggul dalam memberdayakan umat.

2) Misi

- a) Menerapkan nilai syariah untuk kesejahteraan bersama
- b) Memberikan pelayanan yang terbaik dalam jasa keuangan mikro syariah
- c) Mewujudkan kehidupan umat yang Islami

3) Tujuan

- a) Meningkatkan kesejahteraan anggota, pengelola dan umat
- b) Turut berpartisipasi aktif dalam membumikan ekonomi umat

c) Menyediakan permodalan Islami bagi usaha mikro

4) Motto

“ Adil dan menguntungkan”

c. Strategi BMT BIF Yogyakarta

Strategi di BMT BIF Yogyakarta sebagai berikut: (Profile lembaga keuangan syariah BMT BIF Yogyakarta)

1) Penguatan Basis Anggota

Pengembangan jumlah anggota dan perluasan jangkauan pasar merupakan upaya untuk memperkuat bisnis.

2) Kedekatan Anggota

Upaya membangun kedekatan dengan anggota akan menciptakan hubungan bisnis transparan dan adil.

3) Proaktif

Meningkatkan inovasi produk dan layanan secara menyeluruh merupakan upaya kami untuk meningkatkan pertumbuhan bisnis.

4) Penguatan Jaringan

Membangun aliansi strategis dengan berbagai entitas bisnis syariah akan meningkatkan volume bisnis.

5) Pengembangan SDM

Kunci keberhasilan bisnis sangat tergantung kualitas SDMnya.

Tekad kami adalah melahirkan SDM unggul dan berakhlak.

d. Pengalaman Kerjasama Kelembagaan 10 Tahun Terakhir

Tabel 3.1

Pengalaman kerja sama BMT BIF Yogyakarta

No	Waktu	Kegiatan	Sumber	Nilai
1.	2005	Kerjasama Modal Kerja	BSM	125.000.000
2.	2005-2015	Penguatan Agro Bisnis	Modal Menekop UKM	1.000.000.000
3.	2006-2007	Penguatan dan Kelembagaan	Modal DIY/Micra/Mercy Corp	500.000.000
4.	2007	Kerjasama Modal Kerja	PT. PNM	500.000.000
5.	2008	Sukuk Syariah	Menekop UKM	200.000.000
6.	2008	Kerjasama Modal Kerja	BTN Syariah	2.000.000.000
7.	2010	Sarjana Muda Wirausaha	LPDB	1.000.000.000
8.	2010	Program Recovery Gempa	GTZ	350.000.000
9.	2011	Modal Kerja	LPDB	5.000.000.000
10.	2011	Modal Kerja	BMI	1.000.000.000
11.	2011	Modal Kerja	BSM	1.000.000.000
12.	2012	Modal Kerja	BNI Syariah	1.000.000.000
13.	2013	Modal Kerja	Inkopsyah	2.500.000.000
14.	2013	Modal Kerja	BTN Syariah	1.950.000.000
15.	2013	Modal Kerja	BNI Syariah	2.000.000.000
16.	2013	Modal Kerja	BSM	5.000.000.000
17.	2013	Modal Kerja	Inkopsyah	5.000.000.000
18.	2013	Modal Kerja	Panin Syariah	5.000.000.000
19.	2014	Modal Kerja	Panin Bank Syariah	5.000.000.000

Sumber : Profil BMT BIF 2014

e. Produk BMT BIF Yogyakarta

Produk-produk di BMT BIF Yogyakarta sebagai berikut:

(Profile lembaga keuangan syariah BMT BIF Yogyakarta)

1) Produk Penghimpunan Dana (*Funding*)

Dalam rangka memberikan pelayanan yang terbaik bagi masyarakatnya, Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (Selanjutnya akan disebut KSPPS) BMT BIF mengembangkan produk penghimpunan dana kedalam :

a) Tabungan *Wadi'ah*

Tabungan *wadi'ah* adalah titipan dana yang setiap waktu dapat ditarik pemilik atau anggota dengan cara mengeluarkan semacam surat berharga pemindahbukuan atau transfer dan perintah membayar biaya lainnya. Tabungan *wadi'ah* dikenakan biaya administrasi, namun karena dana yang dititipkan diperkenankan untuk diputar oleh BMT kepada penyimpanan dana dapat dibagikan semacam bagi hasil sesuai dengan jumlah dana yang ikut berperan di dalam pembentukan laba dan rugi BMT.

Tabungan *wadi'ah* terbagi menjadi dua, yaitu:

i. *Wadi'ah amanah*

Tabungan *wadi'ah amanah* yaitu titipan murni dan pihak dititip tidak boleh mengambil manfaat dari

barang titipan tersebut, jika barang-barang tersebut berupa surat-surat berharga, sertifikat dan lain-lain.

ii. *Wadi'ah dhamanah*

Produk ini bersifat tabungan yang dapat dimanfaatkan oleh pihak BMT sebagai pihak yang dititipi dan dikembalikan dalam bentuk mata uang yang tidak sama asal nilainya sama bahkan nasabah dapat menerima jasanya.

a) *Tabungan Mudharabah*

Tabungan *Mudharabah* yaitu simpanan umum di mana KSPPS BMT BIF memiliki kewenangan penuh untuk mengelolanya sesuai dengan prinsip syariah. Atas produk ini penyimpan akan mendapatkan bagi hasil setiap bulan. Untuk kemudahan BMT BIF memberikan pilihan variasi jenis tabungan yang berakad *mudharabah* dikembangkan ke dalam berbagai variasi tabungan, yakni :

i. *Tabungan Umum (Tabif)*

Tabungan *Tabif* merupakan simpanan anggota yang penarikannya dilakukan setiap saat untuk keperluan sehari-hari.

ii. *Tabungan Qurban (Taqr)*

Tabungan qurban merupakan tabungan yang digunakan untuk melaksanakan ibadah qurban atau aqiqah. Tabungan ini penyetorannya dapat dilakukan harian atau bulanan, sedangkan pengambilannya hanya dilakukan menjelang Idul Qurban atau pada saat aqiqah.

iii. Tabungan Pendidikan (Tapen)

Tabungan pendidikan ini digunakan untuk keperluan biaya pendidikan baik dari tingkat TK sampai dengan perguruan tinggi, dengan penyetorannya dapat dilakukan secara harian atau pun mingguan. Pengambilannya sendiri dilakukan pada saat membutuhkan biaya pendidikan yang sebelumnya telah disesuaikan dengan kesepakatan. Namun di BMT BIF hanya menyediakan satu produk tabungan pendidikan, yaitu tabungan Siarif.

Tabungan Siarif merupakan tabungan yang digunakan untuk keperluan biaya pendidikan dari TK sampai dengan SD. Adapun ketentuan tabungan Siarif sebagai berikut: setoran tidak ditentukan, pengambilannya 1 tahun sekali dan harus melalui pihak sekolah.

iv. Tabungan Haji

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

v. Tabungan *Walimah*(Tawal)

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

b) Deposito *Mudharabah*

Deposito *Mudharabah* yaitu simpanan yang jangka waktu pengambilannya sudah dipastikan. Atas dasar produk ini penyimpan akan mendapatkan bagi hasil, yang umumnya lebih tinggi dibanding dengan tabungan.

Deposito yang tersedia untuk pilihan waktunya yaitu minimal 3 bulan, dengan nilai nominal Rp 500.000,-

c) Sertifikat Bagi Hasil atau Obligasi Syariah

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

d) Penyertaan *Musyarakah*

Penyertaan *Musyarakah* yaitu sejenis sertifikat pendiri yang besarnya akan ditetapkan setiap tahunnya. Pemegang rekening, merupakan pemilik yang terbatas atas KSPPS BIF, karena mereka tidak dapat dipilih menjadi pengurus, tetapi dapat memilih dalam setiap *musyarakah* akhir tahun. Jangka waktu minimal satu tahun dan hanya dapat diambil setelah disetujui dalam forum musyawarah tahunan. Besarnya satu lembar penyertaan setiap tahun akan ditinjau ulang dan selama tahun 2004 dijual dengan

harga per lembar Rp 1.000.000,- Masyarakat dapat memiliki lebih dari satu, namun suaranya tetap sama.

e) Sertifikat Pendiri

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

f) Wakaf Tunai

Wakaf Tunai yaitu wakaf dalam bentuk uang yang diserahkan kepada Panti Asuhan dan diinvestasikan di KSPPS BMT BIF. Setiap bulan hasil investasinya disalurkan untuk membiayai atau beasiswa sekolah anak-anak Panti Asuhan. Besarnya wakaf tunai untuk masing-masing tingkatan sekolah adalah sebagai berikut :

- i. SD : Rp 1.000.000,-
- ii. SLTP : Rp 2.500.000,-
- iii. SLTA : Rp 7.500.000,-

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

1) Produk Penyaluran Dana

BMT bukanlah sekedar lembaga keuangan non bank yang bersifat sosial. BMT juga sebagai lembaga bisnis dalam rangka memperbaiki perekonomian umat. Sesuai dengan hal itu maka dana yang dikumpulkan dari anggota harus disalurkan dalam bentuk pinjaman kepada anggotanya.

Pinjaman dana kepada anggota disebut juga dengan pembiayaan. Pembiayaan adalah suatu fasilitas yang diberikan BMT kepada anggotanya untuk menggunakan dana yang telah dikumpulkan oleh BMT dari anggotanya.

Orientasi pembiayaan yang diberikan BMT adalah untuk mengembangkan dan meningkatkan pendapatan anggota dan BMT. Sasaran pembiayaan ini adalah semua ekonomi seperti pertanian, perdagangan, industri rumah tangga dan jasa.

Untuk menjangkau umat sampai pada lapisan yang paling bawah, dalam bidang pembiayaan, KSPPS BMT BIF mengembangkan produknya dalam:

a) Jual Beli (*Murabahah*)

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

Adapun persyaratan atas produk ini sebagai berikut:

- i. Fotocopy KTP suami istri
- ii. Fotocopy Kartu Keluarga
- iii. Surat jaminan
- iv. Surat izin usaha
- v. Slip gaji bagi karyawan
- vi. Minimal pembiayaan Rp 300.000,-
- vii. Marginnya 2% - 2,5%

b) Bagi Hasil (*Mudharabah – Musyarakah*)

i. *Mudharabah*

Mudharabah adalah perjanjian antara pihak BMT dan nasabah, di mana BMT menyediakan dana untuk

modal kerja sedangkan peminjam berupaya mengelola dana tersebut untuk pengembangan usahanya. Jenis usaha yang dimungkinkan untuk diberikan pembiayaan adalah usaha-usaha kecil seperti pertanian, industri rumah tangga dan perdagangan.

ii. ***Musyarakah***

Musyarakah adalah pembiayaan modal investasi dengan sistem, BMT dan nasabah patungan dalam penyertaan modal dan dengan pembagian keuntungan berdasarkan perjanjian sebelumnya yang telah disepakati, demikian halnya dengan kerugian akan ditanggung bersama-sama sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

Adapun persyaratan atas produk ini sebagai berikut:
fotocopy KTP suami istri, fotocopy Kartu Keluarga, surat jaminan, izin usaha, slip gaji bagi karyawan.

c) **Jasa (*Hiwalah – Ar-Rahn – Kafalah*)**

Jasa (*Hiwalah – Ar-Rahn – Kafalah*) yaitu produk jasa talangan dana yang dibutuhkan sangat cepat sementara piutang nasabah di tempat lain belum jatuh tempo (*Hiwalah*). KSPPS BMT BIF juga akan mengembangkan produk gadai syariah (*Ar-Rahn*) juga KSPPS BMT BIF akan berperan sebagai

penjamin atas usaha nasabah terhadap pihak lain (*Kafalah*). Atas akad ini, KSPPS BMT BIF akan mendapatkan *fee* manajemen yang besarnya tergantung dari kesepakatan.

Adapun persyaratan atas produk *hiwalah* sebagai berikut: fotocopy KTP suami istri, fotocopy Kartu Keluarga, surat jaminan, izin usaha, slip gaji bagi karyawan, jangka waktu minimal 2-3 bulan (*tempo*), maksimal talangan dana Rp 20.000.000,-

d) Kebajikan (*Al-Qord – Al-Qordhul Hasan*)

Pinjaman kebajikan yang pokoknya harus kembali disebut *Al-Qord*. Sedangkan dana yang tidak bisa kembali disebut *Al-Qordhul Hasan*. *Al-Qord* sumber dananya dapat berasal dari dana produktif maupun sosial (ZIS), tetapi *Al-Qordhul Hasan* dananya hanya bersumber dari dana sosial (ZIS). Namun KSPPS BMT BIF baru mengembangkan produk *Al-Qord*. Atas akad ini KSPPS BMT BIF akan mendapatkan *fee* atau *infaq* yang besarnya tidak ditentukan.

2) Struktur Organisasi dan Kepengurusan

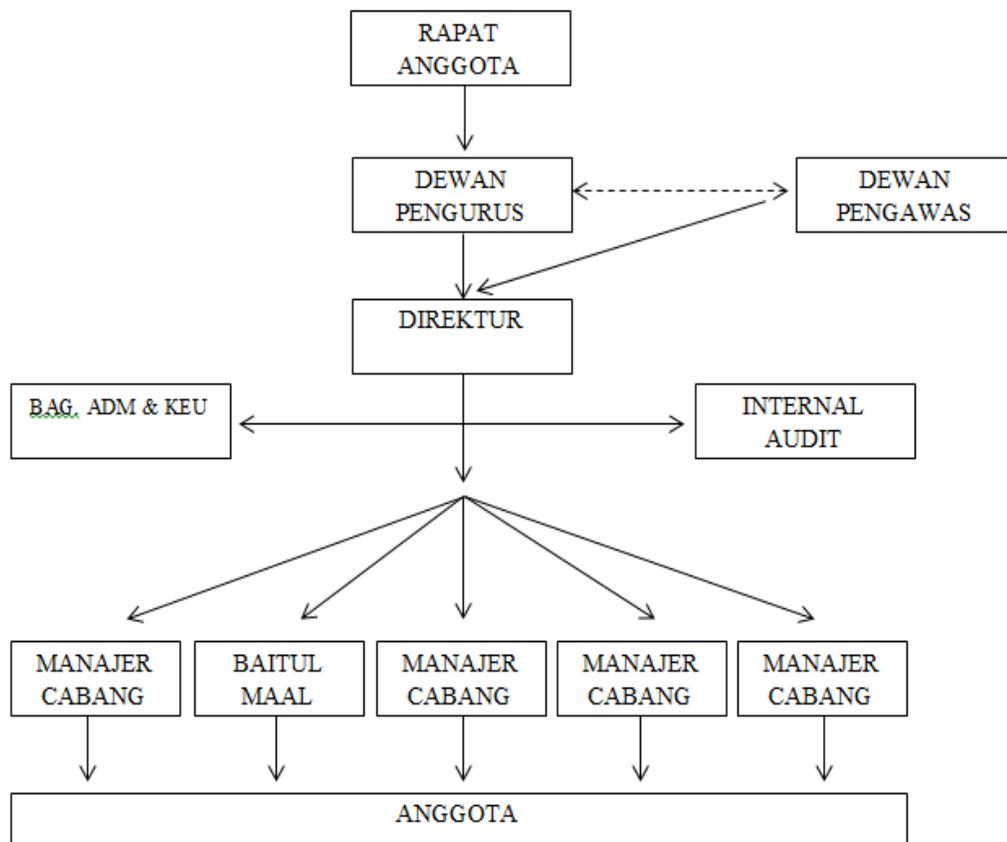
Struktur organisasi sangatlah penting dalam rangka setiap tindakan dan usaha suatu perusahaan untuk mencapai suatu tujuan. Tujuan itu sendiri biasanya tidak lepas dari rencana yang telah diprogramkan. Struktur organisasi merupakan penentuan

pekerjaan-pekerjaan pada setiap karyawan, departemen-departemen dan penentuan hubungan pada setiap levelnya.

Seiring dengan semakin pesatnya persaingan, BMT BIF telah memiliki struktur organisasi yang ditujukan guna efektifitas dan efesiensi dari setiap karyawan dan unit kerja. Adapun struktur organisasi pada BMT BIF dapat dilihat pada bagan berikut

Struktur Organisasi BMT BIF

Gambar 3.1
Struktur organisasi BMT BIF Yogyakarta



Susunan Kepengurusan Periode 2013-2015 adalah sebagai berikut :

Pengurus

Ketua : M. Ridwan, SE, M.Ag

Sekretaris : Supriyadi, SH, MM

Bendahara : Saifu Rijal, SH, MM

Pengawas

Pengawas Manajemen : Ir. Sushardi, SKH, MP

Ir. Fuad Abdullah

Hadi Muhtar, SE, MM

Pengawas Syari'ah : DR. Hamim Ilyas, MA

Nuruddin, MA

Pengelola

Direktur : Muhammad Ridwan, SE, M.Ag

Manager HRD : Supriyadi ,SH,MM

Internal Audit : Hari Yuniato, SE, AKt

Manager Cabang GK : Saifu Rijal,SH, MM

Manager Cabang Sleman : Nur Astuti Rahmawati, SE

Manager Cabang Nitikan : Yudana Octy Sagijo, SE

Manager Cabang Bugisan	: Sutardi, SH
Manager Cabang Pleret	: Heni Purnoko, A.Md
Manager Cabang Sleman Kota	: Anton Supriyanto, S.IP
Manager Cabang Demangan	: Neny Nur aini, SE
Manager Cabang Parangtritis	: Sudarmanto, S.Ag
Manager Gunungkidul	: M. Taufiqurrahman, SE
Manager Brosot	: Rina Putra Limawantoro , SE
Manager Gamping	: Hendra Cahyono, S.SI

3) Pertumbuhan Perusahaan

Pertumbuhan BMT BIF dapat dilihat dari beberapa aspek, di antaranya adalah sebagai berikut :

a. Jumlah Anggota

Jumlah anggota BMT BIF mengalami peningkatan secara signifikan. Hal ini ditunjukkan dengan pertumbuhan jumlah penabung dan peminjam yang semakin meningkat dari tahun 2008 sampai dengan tahun 2015. Peningkatan ini menunjukkan bahwa *Trust*

(Kepercayaan) yang diberikan para nasabah kepada BMT Bina Ihsanul Fikri sangat besar sebagaimana dicantumkan dalam table berikut ini:

Tabel 3.2

Jumlah Penabung dan Peminjam

No	Data	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1.	Penabung	8.340	12.890	14.268	16.576	20.941	25.130	29.031
2.	Peminjam	5.421	6.842	7.786	8.646	9.782	9.635	9.873
	Jumlah	8.341	12.341	14.268	16.576	20.941	25.130	29.031

Pada tahun 2015 dalam catatan buku RAT BMT BIF Yogyakarta jumlah anggotanya mencapai 32.888

b. Sektor Ekonomi Anggota

Anggota atau nasabah BMT BIF berasal dari berbagai sektor ekonomi yang berbeda-beda, sebagaimana tercantum dalam tabel berikut:

Tabel 3.3

Sektor Ekonomi Anggota

No.	Sektor Ekonomi	Jumlah
1	Perdagangan	64 %
2	Pertanian	3 %
3	Industri	3 %
3	Konsumtif	5 %
5	Jasa	19 %
6	Peternakan	3 %
7	Perkebunan	1 %
8	Kerajinan	2 %

Sumber : Profil BMT BIF 2014

Dari data yang ada bahwasanya jumlah anggota yang paling banyak adalah dari sektor perdagangan yakni mencapai 64 persen, urutan yang kedua adalah dari sektor jasa sebanyak 19 persen, urutan yang ketiga adalah sektor konsumtif sebanyak 5 persen, urutan keempat jumlahnya sama yakni dari sektor pertanian, industri dan peternakan sebanyak 3 persen, urutan kelima adalah dari sektor kerajinan sebanyak 2 persen dan urutan yang terakhir adalah dari sektor perkebunan sebanyak 1 persen. Angka yang tertera pada tabel diatas merupakan presentase dari jumlah keseluruhan nasabah BMT BIF.

c. Keuangan

Pertumbuhan BMT BIF selalu mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, dalam hal ini salah satunya adalah laba yang semakin meningkat. Peningkatan yang sangat signifikan antara tahun 2008 sampai dengan tahun 2014 adalah laba tahun 2014. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam tabel berikut :

Tabel 3.4

Profil Keuangan BMT Bina Ihsanul Fikri 2008 – 2014 (dalam jutaan)

Keterangan	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Laba	173.927	196.545	290.670	296.213	410.964	538.370	883.119
Simpanan	16.658.00	21.816.97	26.634.493	34.891.984	45.443.142	65.802.894	78.603.800
Pembiayaan	11.284.00	13.208.81	17.141.053	22.624.278	36.191.065	46.760.042	66.604.773
Aset	11.823.30	15.764.203	18.691.846	29.104.681	32.942.102	44.780.880	60.024.724
Kondisi	S	S	S	S	S	S	S

Sumber : Profil BMT BIF

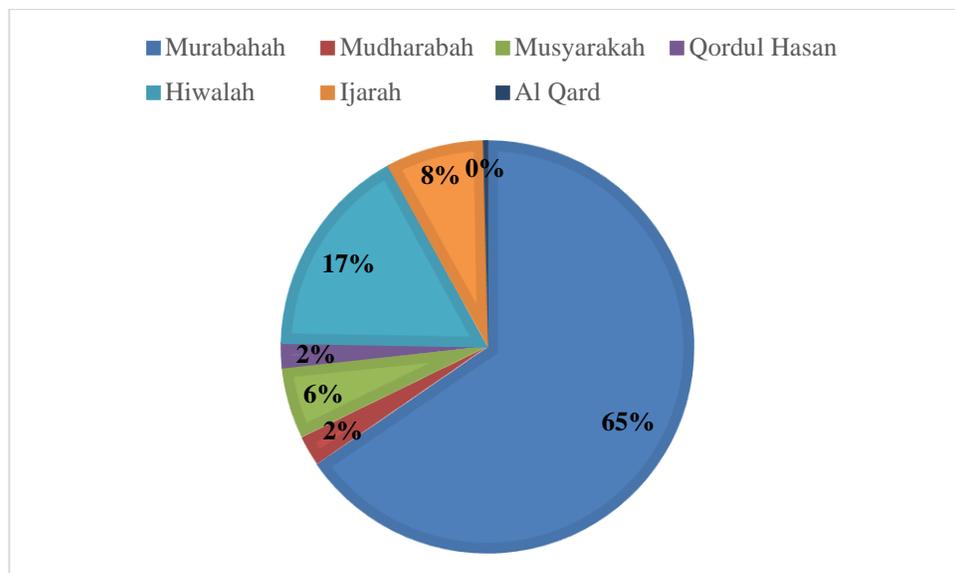
Adapun laba pada tahun 2015 sebesar 870.822.011, simpanan 91.900.418.422, pembiayaan 73.662.428.344 dan aset 69.597.242.345 dengan kondisi sehat (S).

Pada tabel di atas menunjukkan pertumbuhan BMT BIF terus meningkat dari tahun ke tahun, peningkatan ini terjadi pada seluruh aspek yaitu: Laba, Simpanan, Pembiayaan, dan Aset. Kondisi keuangan BMT BIF pada tahun 2008-2014 menunjukkan sehat (S). Kondisi tersebut dinilai sesuai dengan seberapa besar pertumbuhan keuangan BMT BIF pada setiap tahunnya.

B. Pembiayaan Berdasarkan Akad pada BMT BIF Yogyakarta

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) 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).

Akad pembiayaan pada BMT BIF Yogyakarta mencakup semua kalangan masyarakat, namun hanya beberapa akad saja yang di pilih masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya. Dapat dilihat pada data tabel di bawah ini: Gambar 3.1 Pembiayaan Berdasarkan Akad pada BMT BIF Yogyakarta Tahun 2015



Menurut diagram di atas menunjukkan minat masyarakat pada akad pembiayaan *Murabahah* 67%, *Hiwalah* 17%, *Ijarah* 8%, *Musyarakah* 6%, *Mudharabah* 2%, *Qardul Hasan* 2%, dan *Al-Qard* 0%. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa akad *Murabahah* paling dominan sedangkan akad *Al-Qard* paling sedikit atau tidak ada.

C. Strategi Manajemen Pembiayaan bermasalah pada Akad Murabahah di BMT BIF Yogyakarta

1. Pembiayaan Bermasalah yang Timbul di BMT BIF

Sehubungan dengan fungsi BMT sebagai lembaga keuangan syariah yang berfungsi menghimpun dan menyalurkan dana kepada anggotanya. Akan tetapi fasilitas pembiayaan BMT menanggung resiko pembiayaan. Biasanya pembiayaan bermasalah terjadi karena faktor ekonomi seperti bangkrut dll. Hal tersebut dibenarkan oleh pernyataan Pak Taufik Manajer Marketing BMT BIF Yogyakarta, melalui pernyataannya,

“Kalau misal ada kenaikan tidak signifikan, kecil tingkatannya dari tahun ke tahun, tadi yang saya sampaikan 3% - 4% tapi biasanya dikit dari semua pembiayaan yang kami lempar tiap tahun karena disini kita ada kolektor atau tim remedial karena yang bermasalah kita tangani walaupun nanti akhirnya teman-teman kadang analisisnya meleset ataupun nasabahnya bangkrut dan sebagiannya.” (wawancara dengan Pak Taufik tanggal Mei 2016)

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 (Prabowo, 2012: 129). Pembiayaan bermasalah biasanya terjadi karena kurangnya analisa di awal, seperti *character*, *capacity* dll. Hal tersebut dibenarkan oleh Bu Radit selaku *Account Officer*/AO BIF Yogyakarta, melalui pernyataannya,

“Pembiayaan bermasalah sering terjadi karna karakter, kalau faktor ekonomi kita sudah survei jadi survei itu menentukan. Misalkan seseorang mengajukan Rp. 1.000.000 nanti angsurannya sekian lalu analisisnya orangnya seperti apa pengeluarannya berapa pemasukannya berapa masih sisa berapa untuk nganggsur di BMT. Tapi kembali lagi orang kalau orang kaya, mampu, uang ada tetapi karakternya memang tidak mau mengangsur yang penting belum jatuh tempo. Anggota jatuh tempo pelunasannya harusnya Desember 2016 tetapi menunda yang terpenting 2016 dilunasi semuanya, itu yang sebenarnya tidak boleh. Itu yang menimbulkan angka macet di BMT. Jadi karakter, kapasitas dan lain-lain yang paling utama biasanya karakternya.” (wawancara dengan Bu Radit tanggal 14 Juni 2016)

Kesimpulan pembiayaan bermasalah yang timbul di BMT karena kurangnya analisa 5C di awal dan faktor ekonomi. Ini yang menimbulkan angka macet di BMT.

Kriteria suatu pembiayaan dikategorikan bermasalah yaitu dilihat dari kemampuan anggota membayar ada beberapa katagori

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).
Pada BMT Beringharjo kriteria suatu pembiayaan

dikategorikan bermasalah ada 5 kategori yaitu: Lancar, diperhatikan, kurang lancar, diragukan, macet.

Hal tersebut juga dibenarkan oleh Bu Radit selaku AO BMT

BIF Yogyakarta, melalui pernyataannya,

“Kolektibilitas 1 lancar, kol 2 kurang lancar sampe kol 4. Pertiga kali kalau yang harian tiga hari itu masuk kol 2 karna kol 1 itu lancar. Kalau mingguan itu kalau tiga minggu dia tidak mengangsur berturut-turut itu masuknya berubah dengan sendiri sistemnya, jadi nanti antara komputer dengan marketing yang ngecek biasanya tidak sama karna komputer jalan terus setiap harinya. Misalkan kalau marketing *mobile* nya sesuai dengan tagihannya. Kalau sudah benar-bener macet biasanya kita mengelompokan yang macet kan lebih fokus dari pada yang KL (Kurang Lancar) sama diragukan itu kol 3 kalau kol 4 kita cek dengan benar” (Wawancara dengan Bu Radit tanggal 17 Juni 2016)

2. Pencegahan Mengurangi Resiko Pembiayaan Bermasalah

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, ujah, 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). Hal tersebut dibenarkan oleh pernyataan Pak Taufik selaku Manajer Marketing BMT BIF Yogyakarta, melalui pernyataannya:

“Pencegahannya itu tetap administrasi marketing karena memang jangan terkesan kita marketing sini memang ke pihak anggota terkadang jadi terlihat ikut-ikutan. Terkadang ada yang langsung ke saya tetap administrasi jadi kalau memang administrasinya tertib seperti syarat-syaratnya, kemudian foto copy jaminannya, jadi mudah dikerjakan. Kemudian yang kedua monitoring setiap bulan sekali jadi kalau mulai tanggal dua puluh semua anggota kita sms atau kalau CS nya ada waktu kita telfon paling tidak kita mengingatkan untuk para anggota segera mengangsur. Kemudian yang ketiga sebenarnya pada awal berdirinya BMT tidak begitu jadi masalah yaitu jaminan kalau sekarang keadaan ekonomi global sudah seperti ini jadi jaminan harus mengcover jadi 75 dari taksiran kalo misal harga motor itu Rp.10.000.000 misalkan kita maksimal ngasih dia Rp.7.000.000 tapi terlepas kecuali tanpa jaminan pun itu ada kalau memang itu nasabah yang sudah loyalitas yang udah lama kemudian *track recordnya* sudah bagus administrasi, monitoring kemudian penguatan untuk jaminan.” (Wawancara dengan Pak Taufik tanggal 17 Mei 2016)

Kesimpulan untuk mengurangi pembiayaan bermasalah ialah dengan administrasi marketing, syarat-syarat harus terpenuhi dan

monitoring setiap bulannya. Akan tetapi masih harus dievaluasi lagi tentang pembiayaan tanpa jaminan untuk anggota loyalitas karena ini akan menjadi masalah baru apabila anggota mencederai akad.

3. Strategi Pencegahan Pembiayaan Bermasalah

Dalam kegiatan KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah) salah satu aktivitas utama yang paling dominan menghasilkan pendapatan adalah penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan, oleh karena itu merupakan kewajiban dari semua *stakeholder* KSPPS, pengurus, manajemen, karyawan dalam mempromosikan produk pembiayaan. Akan tetapi perlu diperhatikan bahwa dana yang ditanamkan pada pembiayaan bersumber dari dana masyarakat yang merupakan titipan atas kepercayaan anggota kepada KSPPS, maka kepercayaan itu sudah semestinya diimbangi dengan pengelolaan yang hati-hati. Oleh karena itu sebelum suatu fasilitas pembiayaan diberikan, maka lembaga keuangan syariah harus merasa yakin bahwa pembiayaan yang diberikan akan benar-benar kembali.

Untuk menjamin pembiayaan tepat sasaran dan berjalan lancar maka setiap pengajuan pembiayaan dari anggota harus dilakukan survei dan analisa usaha. Untuk pelaksanaan survei dan analisis di BMT BIF seperti yang dijelaskan oleh Bu Radit selaku AO dalam pernyataannya:

“Untuk awal pengajuan kita pasti survei dahulu kalau anggotanya baru atau misalkan dia anggota lama tapi naik yang biasanya dia pinjam Rp. 1.000.000 tiba-tiba dia ingin mengajukan Rp.10.000.000 itu harus di survei lagi, jadi nanti dianalisa lagi kondisi rumahnya seperti apa mungkin setahun yang lalu dengan sekarang berbeda lalu dilihat rumahnya benar-benar ada usaha tidak. Misalkan kalau dia pegawai dia harus menunjukkan bukti gajinya beserta rekening tabungan biasanya kalau orang mengangsur itu bisa dipotong dari tabungan kalau di bank-bank lain. Nanti dilihat pengeluarannya, dari penghasilan dan istrinya kalau ingin pinjam ke BMT masih mampu tidak jadi faktornya dari penghasilan, usahanya, serta dari jaminan. Kalau usahanya ada tetapi jaminannya tidak ada ya tidak bisa karena jaminan juga menentukan besok kalau dia macet masih bisa mengcover dengan jaminan tapi kalau jaminannya tanah tapi usahanya dia kecil terus dia mau mengajukan besar tidak bisa juga harus seimbang semua harus seimbang.” (Wawancara dengan Bu Radit tanggal 14 Juni 2016)

Kesimpulan pencegahan pembiayaan bermasalah, harus melakukan analisa 5C dengan teliti karena jika salah satu tidak sesuai maka akan menimbulkan pembiayaan bermasalah jadi harus seimbang.

a. Analisis Kelayakan Pembiayaan

Kriteria penilaian yang harus dilakukan oleh lembaga keuangan untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar menguntungkan dilakukan dengan analisis 5C. 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 standingnya*. 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 menyetor 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) *Collateral*

Petugas pembiayaan harus dapat menganalisis usaha calon anggota pembiayaan di mana 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)

Pembiayaan bermasalah menjadi masalah utama bagi lembaga keuangan, karena itu BMT BIF sedini mungkin harus mengantisipasi kemungkinan adanya pinjaman/pembiayaan bermasalah dengan berbagai tindakan pencegahan. Upaya-upaya yang bersifat pencegahan

dilakukan oleh BMT BIF sejak diajukannya permohonan pembiayaan oleh anggota dengan melakukan analisa yang akurat terhadap data pembiayaan, pembuatan perjanjian pembiayaan yang benar, pengikatan agunan, sampai dengan pengawasan terhadap pembiayaan yang diberikan. Strategi pencegahan yang dilakukan oleh BMT BIF yaitu dengan menggunakan 5C seperti yang dijelaskan oleh Pak Taufik selaku Manajer Marketing dalam pernyataannya:

“Kalau di awal untuk mencegah atau untuk menanggulangi marketing harus kuat dalam menganalisa jadi biasanya BMT itu terkadang kekeluargaan jadi kalau kira-kira kenal walaupun kita belum tau mendalam karakternya, usahanya, kemudian modalnya itu yang penting kenal jadi nanti kita cairkan dan nanti ada yang bermasalah makanya kita tekankan di analisa diawal harus kuat walaupun itu relasi walaupun itu keluarga tetap kita analisa kuat. Kemudian yang kedua jaminan itu harus mengcover walaupun kita prinsip syariah tapi kalau anggota kita mau kita mintai jaminan itu kesepakatan bersama. Artinya jaminan itu harus mengcover dari pembiayaan jangan sampai nanti kalo Rp. 5.000.000 sedangkan jaminannya itu ditaksir Rp. 3.000.000 kita juga rugi jadi itu tadi kita mengefektifkan tim remedial kemudian analisa di depan itu harus kuat jangan sampai meleset tapi semua pasti meleset di semua bank juga pasti ada. Meminimalisir kita tekan seperti itu.”. (Wawancara dengan Pak Taufik tanggal 17 Mei 2016)

4. Penyebab Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah sering terjadi di lembaga keuangan, biasanya ada beberapa faktor yang menjadi penyebab pembiayaan bermasalah di antaranya faktor *intern* dan *ekstern*. Faktor *intern*

biasanya terjadi karena analisa di awal kurang (analisa 5C), sedangkan faktor *ekstern* biasanya terjadi karena faktor ekonomi yang dialami anggota. Hal tersebut dibenarkan oleh Pak Taufik selaku Manajer Marketing BMT BIF, dalam pernyataannya,

“Faktornya banyak mungkin dari kita sendiri dari tim analisanya kurang kemudian kalau sekarang mungkin faktor ekonomi karena kita ekonomi menengah kebawah pasar itu tidak bisa ditebak apalagi sekarang ada KUR saingan kita *competitor* kita juga luar biasa memberi pinjaman kemudian banyaknya *mall* banyaknya mini market itu juga berpengaruh. Orang-orang pasar juga sulit dalam mencari konsumen dan pada akhirnya mereka didalam memberi angsuran kepada kita pun jadinya terhambat. Jadi kalau begitu ada dua sudut dari pihak BMT juga bisa mungkin teman-teman marketing juga terlalu dikejar target akhirnya kira-kira ada yang mau mengajukan pembiayaan di cairkan begitu. Kalau dari anggotanya yaitu faktor usahanya menurun, bangkrut dan sebagainya..” (wawancara dengan Pak Taufik tanggal mei 2016)

Upaya mencegah fraud yang dilakukan karyawan BMT BIF. Ketidakjujuran debitur dalam memberikan informasi dan laporan-laporannya tentang kegiatan usahanya, posisi keuangan, hutang-piutang, persediaan, dan lain-lain.). Biasanya tindakan fraud itu tindakan kejahatan maka akan dipidanakan. Hal tersebut dibenarkan oleh pernyataan Pak Taufik selaku Manajer Marketing BMT BIF Yogyakarta, melalui pernyataannya:

“Tindakannya jelas surat peringatan yang pertama kalau memang masih seperti itu. Surat SP itu ada 3, SP1, SP2, SP3 dan kalau memang sudah berlebihan kita *resign* dan karena ini urusan uang dan kita juga berbadan hukum hubungannya dengan hukum dan pihak yang berwajib karena memang

sudah ketentuannya. Tergantung kita ngejalaninnya seperti apa kalau misalkan KTP dipake sendiri misalnya dipakai oleh marketing sini itu kan sudah merugikan dua disini ditipu orang yang dipakai juga ditipu itu kalo memang kita masukan ke jalur hukum itu sudah layak seperti itu.” (Wawancara dengan Pak Taufik tanggal 17 mei 2016)

5. Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

a. *Standar Operational Procedure* (SOP)

Untuk di BMT BIF menggunakan *Standar Operational Procedure* (SOP) yang mengatur tentang penanganan pembiayaan bermasalah. Strategi penanganan yang dilakukan di BMT BIF yaitu seperti yang dijelaskan oleh Pak Taufik selaku Manajer Marketing dalam pernyataannya,

“Kalau disini SOP tiga bulan yaitu mungkin kita datangi, masih belum ada hasil kita lebih ke legal lebih resmi kita surati, kita berikan jeda sepuluh hari, sepuluh hari itu harus ada kabar kan paling tidak. BMT sangat kekeluargaan walaupun belum bisa memberikan angsuran tetapi kalau anggota itu aktif datang kesini itu sudah kita hargai. Surat itu kemudian benar-benar didesak oleh tim remedial sehingga harus ada persetujuan dari anggota, jadi kalau memang harus tanda tangan surat kerelaan untuk memberikan jaminannya harus kedua belah pihak harus setuju jangan sampai syariahnya hilang kalau kita mungkin dia nya tidak setuju akhirnya itu kan tidak beda jauh dengan konven itu” (Wawancara dengan Pak Taufik tanggal 17 mei 2016)

b. Eksekusi Jaminan

Eksekusi jaminan di BMT BIF merupakan pilihan terakhir ketika segala upaya telah dilakukan namun anggota masih belum

bisa menyelesaikan pembiayaan, dengan syarat karena memang anggota sudah tidak kooperatif lagi untuk menyelesaikan pembiayaannya dan merupakan konsekuensi anggota yang telah disepakati dalam akad pembiayaan di awal.

Untuk penjualan jaminan yang dilakukan BMT BIF biasanya sesuai dengan kesepakatan antara anggota dan BMT BIF, bisa dengan anggota sendiri yang menjual atau bisa diserahkan kepada pihak BMT BIF atau secara bersama-sama mencari pembeli, dan akan dicari harga tawar yang paling tinggi dan menguntungkan. Jika nanti harga jual agunan lebih tinggi dari pada kekurangan pembiayaan maka pihak BMT BIF mempunyai kewajiban untuk mengembalikan sisanya, namun jika hasil penjualan jaminan tersebut belum mengcover kekurangan dari pembiayaan maka anggota wajib membayar sisanya, akan tetapi jika memang sudah terjadi *deadlock* maka akan diikhlasakan. Seperti yang dijelaskan oleh Bu Radit selaku *Account Officer/AO* BMT BIF dalam pernyataannya,

“Biasanya kita telfon dulu misalkan paling tidak setiap sebulan sekali mengingatkan kalau tagihan bulan ini belum masuk atau misalkan bulan kemarin belum masuk di telfon tidak bisa kita suratin nanti dilihat ada surat balasan tidak karena surat itu ada tiga yaitu SP,SP1,SP2 dan kemudian yang ketiga surat tarik jaminan. Itu yang ketiga biasanya kita telfon lagi ke anggotanya ditanya. SP3 kan sama tarik jaminan jadi yang ketiga itu kita telfon apa benar tidak bisa lalu kita silaturahmi kerumahnya. Biasanya tidak perlu laporan dahulu

kita bawa surat perintah untuk buktinya. Silaturahmi kerumahnya ‘ibu ini ada tagihan (jumlah tagihan) sudah jatuh tempo ingin dilunasi atau kalau tidak nanti jaminannya ditarik.’(Wawancara dengan Bu Radit tanggal 17 mei 2016)

Contoh kasus, ada beberapa jaminannya ditarik karena posisinya dia pinjam di BMT untuk membeli motor mungkin dia membelikan untuk anaknya, anaknya ingin membeli motor X tetapi bapaknya sebenarnya tidak mampu. Mungkin demi anaknya dibelikan akhirnya begitu tahu setiap bulannya harus mengangsur Rp. 500.000 dia tidak bisa. “saya bisanya cuma Rp. 250.000” akhirnya di BMT itu kan sudah jalan di komputer ngangsurnya cuma Rp. 250.000 lama kelamaan mengakumulasi. Kita memberi tahu ke anggotanya mengapa setiap bulannya tidak mengangsur Rp.500.000 tetapi mengangsur Rp. 250.000? “ya berat juga ya Rp.500.000, saya mampunya Cuma Rp.250.000 kalau saya ngangsur seadanya bagaimana”. Tidak bisa seperti itu kan sudah perjanjian di awal di akad itu kan dijelaskan bahwa anggota harus mengangsur sekian selama sekian kali. Nanti kita memberi tahu kenapa bapak kalau tidak mampu harus membeli motor dan kenapa harus mengiyakan angsurannya sebesar ini? Anggota tidak menyangka akan seberat itu padahal itu sudah kesepakatan. Jika anggota tidak sanggup mengangsur maka pihak BMT menyarankan untuk menjual motor tersebut dari pada akhirnya angsuran tidak bisa di bayarkan nanti tidak akan mungkin selesai, selagi motornya masih

ada kita bantu jual saja nanti uangnya sebagian untuk menutup kekurangan BMT sisanya dikembalikan.

1. BMT Beringharjo Yogyakarta

a. Sejarah Berdirinya BMT Beringharjo Yogyakarta

Berdirinya *Baitul Maal wat Tamwil* Beringharjo (BMT BDB) bermula dari digelarnya Pendidikan dan Latihan (Diklat) Manajemen Zakat, Infak dan Sedekah (ZIS) dan Ekonomi Syariah di BPRS Amanah Ummah di Leuwiliang, Bogor, Jawa Barat pada tanggal 1-5 September 1994. (File BMT Beringharjo Yogyakarta)

Dari diklat tersebut pada tanggal 2-6 November 1994 di Semarang digelar pula Diklat yang sama sekaligus sebagai tonggak awal terbentuknya Forum Ekonomi Syariah (FES) di mana kedua Diklat tersebut diprakarsai oleh Dompot Dhuafa (DD) Republika dan Asosiasi Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) se-Indonesia (ASBISINDO). Diklat ketiga diadakan di Yogyakarta pada tanggal 5-11 Januari 1995. Dari ketiga Diklat tersebut beberapa peserta kemudian ikut magang dan diberi kesempatan untuk mendirikan BMT yang dimodali oleh Dompot Dhuafa Republika. (File BMT Beringharjo)

Dra. Mursida Rambe dan Ninawati, SH adalah dua orang peserta yang mengikuti ketiga Diklat tersebut. Seusai keduanya mengikuti Diklat mereka kemudian mengikuti magang di BPR Syariah Margi Rizki Bahagia di wilayah Bantul, Yogyakarta. Selepas magang kedua orang aktivis ini mulai melakukan *survey* pasar, lokasi, *lobby-lobby* dan persiapan lainnya untuk mendirikan BMT yang pada waktu itu baru pertama kali ada di Yogyakarta. (File BMT Beringharjo Yogyakarta)

Dengan keteguhan hati kedua *akhwat* tersebut dan di-*support* oleh Dompot Dhuafa Republika, berjalamlah proses pematangan BMT Bina Dhuafa Beringharjo. Bermodalkan niat baik untuk melakukan perubahan bagi para kaum dhuafa dan semangat yang pantang menyerah, akhirnya Dra. Mursida Rambe dan Ninawati, SH berhasil mendirikan BMT Beringharjo pada tanggal 31 Desember 1994 di serambi Masjid Muttaqien Pasar Beringharjo. Dengan bermodalkan Rp. 1.000.000,- (satu juta rupiah) keduanya mulai membangun BMT dengan keikhlasan dan keterbatasan. Keduanya sadar bahwa membangun kepercayaan dari masyarakat dengan prinsip kejujuran dan komitmen untuk tetap bisa membantu masyarakat kecil akan semakin meneguhkan keberadaan BMT di hati masyarakat. (File BMT Beringharjo Yogyakarta)

Pada saat itu, semuanya serba terbatas kalau tidak ingin dikatakan serba darurat. Untuk keperluan administrasi kantor mereka harus meminjam mesin ketik seorang teman kos selama 1 (satu) tahun. Tidak hanya sekedar meminjam mesin ketik, meja dan kursi pun mereka pinjam dari ruangan takmir Masjid Muttaqien. Bahkan fasilitas telpon mereka pinjam dari seorang sahabat. Pada bulan ketiga pendirian BMT mereka sempat kaget karena mereka mendapat honor sebesar Rp 20.000,- (dua puluh ribu rupiah). Mereka tidak menyangka kalau akhirnya mereka mendapat honor, sesuatu yang sebelumnya tidak pernah mereka pikirkan. (File BMT Beringharjo Yogyakarta)

BMT Beringharjo secara informal berdiri pada 31 Desember 1994 dan secara resmi didirikan bersamaan dengan 17 BMT lainnya di Indonesia pada tanggal 21 April 1995 di Yogyakarta oleh Menristek kala itu yaitu Bapak Prof. DR. Ing. BJ. Habibie. Kantor pertama BMT Beringharjo berada di pelataran Masjid Muttaqien Pasar Beringharjo Yogyakarta. Akhirnya pada tahun 1997 BMT Bina Dhuafa Beringharjo memiliki Badan Hukum Koperasi dengan nomor 157/BH/KWK-12/V/1997. Sejak saat itu hubungan kerja sama dengan Dompot Dhuafa Republika terus terjalin dengan erat, terlebih setelah adanya *Memorandum of Understanding* (MoU) kedua pada tanggal 10 Maret 2001. Pada saat itu Dompot Dhuafa Republika menyertakan

modalnya pada BMT Bina Dhuafa Beringharjo. (File BMT Beringharjo Yogyakarta)

Dukungan dana dari Dompot Dhuafa Republika membuat perkembangan BMT Beringharjo semakin baik. Pada tahun 2003 BMT Beringharjo memiliki kantor kedua yang terletak di jalan Kauman Yogyakarta dengan diperkuat oleh 42 karyawan dan aset per-Maret pada tahun 2003 yang mencapai 5,1 milyar rupiah. (File BMT Beringharjo Yogyakarta)

Dipilihnya *brand mark* Bina Dhuafa sebagai implementasi kegelisahan yang sangat tinggi para pendirinya untuk bisa bertindak nyata meningkatkan pemberdayaan ekonomi kelas bawah yang seringkali dimanfaatkan oleh para tengkulak dan para pemodal dengan jalan yang tidak benar. (File BMT Beringharjo Yogyakarta)

Sektor ekonomi kelas bawah ini sering dilupakan dan tidak digarap oleh bank-bank umum dan konvensional. Kalaupun akhirnya dipegang oleh bank-bank umum yang ada, umumnya para pelaku pasar di sektor ekonomi lemah ini seringkali terbentur oleh peraturan-peraturan yang ditetapkan oleh bank. Peraturan-peraturan yang ditetapkan oleh bank tersebut ternyata lebih banyak merugikan masyarakat kelas bawah. Dengan diterapkannya bunga yang sangat tinggi tanpa mau peduli apakah usaha seseorang berjalan atau tidak,

tentu akan semakin memberatkan masyarakat dan itu ibarat “gali lubang tutup lubang”. (File BMT Beringharjo Yogyakarta)

Oleh karena itu komitmen besar bersama kaum dhuafa terus dipegang dan dijalankan hingga sekarang oleh BMT Beringharjo. Selain sebagai alternatif mitra kerja dalam menjalankan usaha, BMT Beringharjo juga memberikan siraman rohani kepada segenap anggota ataupun nasabah sehingga diharapkan para pedagang kecil tersebut mampu selamat berusaha di dunia dan akhirat. (File BMT Beringharjo Yogyakarta)

b. Visi dan Misi BMT Beringharjo

Adapun visi dan misi di BMT Beringharjo sebagai berikut: (Buku Saku Karyawan BMT Beringharjo)

1) Visi

BMT Terkemuka Mitra Bisnis Terpercaya Berbasis Syariah

Visi dicapai melalui :

- a) SDM yang visioner, kompeten, dan profesional serta memiliki komitmen nilai-nilai syariah
- b) Pertumbuhan dan perkembangan usaha yang *profitable*
- c) Penerapan Sistem Manajemen berbasis nilai (*value base management*) dan proses bisnis yang *accountable*
- d) Produk Syariah yang Inovatif

2) Misi

- a) *Community Services* (Pelayanan terbaik untuk anggota)
- b) *Community Development* (Pemberdayaan berkelanjutan untuk anggota)
- c) *Community Relation* (Relasi yang memberikan banyak manfaat untuk anggota)

3) Profil BMT Beringharjo Yogyakarta

Dari hasil observasi dapat diketahui BMT Beringharjo Yogyakarta merupakan Koperasi Jasa Keuangan yang bergerak dengan sistem syariah Islam dalam kegiatan operasionalnya yang bebas bunga yaitu bagi hasil. Keberadaannya menjadi dibutuhkan bagi pelaku ekonomi apalagi yang beragama Islam dalam hal bermuamalah ataupun dalam menghadapi resiko ekonomi yang akan datang.

Dalam hasil observasi dapat diketahui potensi BMT Beringharjo Yogyakarta antara lain:

- a. Adanya pilihan bagi masyarakat untuk melakukan pembiayaan non-bunga
- b. Pelayanan yang ditawarkan memenuhi kebutuhan masyarakat untuk bertransaksi

- c. Daerah Yogyakarta yang banyak berdiri pasar tradisional memungkinkan BMT Beringharjo Yogyakarta untuk memberikan pembiayaan mikro kepada pedagang-pedagang kecil dengan akad sesuai syariat Islam.
- d. Jangkauan BMT Beringharjo juga tidak hanya terletak di kota Yogyakarta saja melainkan ke berbagai kota lainnya.

c. Keuntungan bermitra dengan BMT Beringharjo

Keuntungannya adalah : (File BMT Beringharjo Yogyakarta)

- 1) Pelayanan yang mengutamakan kepuasan mitra tanpa memandang identitas calon mitra ataupun mitra yang sudah bergabung.
- 2) Cepat pelayanannya. Dengan kata lain administrasi tidak berbelit-belit dan tidak dipersulit.
- 3) Pembiayaan dengan margin ataupun *mark up* lebih mahal dibanding dengan lembaga keuangan yang lain, namun ada kelebihannya yakni :
- 4) Biaya administrasi pembiayaan lebih rendah.
- 5) Tidak diberlakukan sistem pinalti.
- 6) Diberlakukan sistem bagi hasil.
- 7) Angsuran ada dua cara, yaitu cara *slading* dan *flat*.

- 8) Tidak diberlakukan cara angsuran annuitas yang cenderung memberatkan dan membebani mitra tatkala akan melunasi pinjamannya (ini berlaku di lembaga keuangan konvensional)
- 9) Jika mitra hendak melunasi pinjamannya di BMT Beringharjo dan mitra mengangsur dengan cara *slading*, maka bagi hasil yang dibayarkan adalah pada saat bulan di mana mitra melunasi saja.
- 10) Ada keringanan manakala mitra tidak mampu membayar penuh jumlah angsurannya. Misalnya hanya dibayarkan pokok angsurannya saja, sedangkan bagi hasilnya menyusul dikemudian hari atau bulan.
- 11) Apabila mitra bermasalah dengan pinjamannya, maka ada 4 cara yang ditempuh yakni;
Rescheduling adalah upaya melakukan penjadwalan ulang yaitu melakukan perubahan jadwal pembayaran debitur. Misalnya :
Perubahan tenor dari 12 bulan ke 24 bulan / perubahan *grace period* / pengunduran tanggal jatuh tempo.

Restructuring adalah upaya melakukan penyusunan / penataan ulang / penambahan *plafond* yaitu : melakukan perubahan tipe pembiayaan angsuran jatuh tempo jadi angsuran atau penambahan modal usaha

Reconditioning adalah upaya melakukan perubahan kondisi pembiayaan menyesuaikan dengan kondisi debitur atau melakukan persyaratan ulang. Misal : Pengurangan tingkat nisbah bagi hasil pembiayaan, memberikan rekomendasi kepada debitur untuk mengajukan permohonan pembiayaan di lembaga lain.

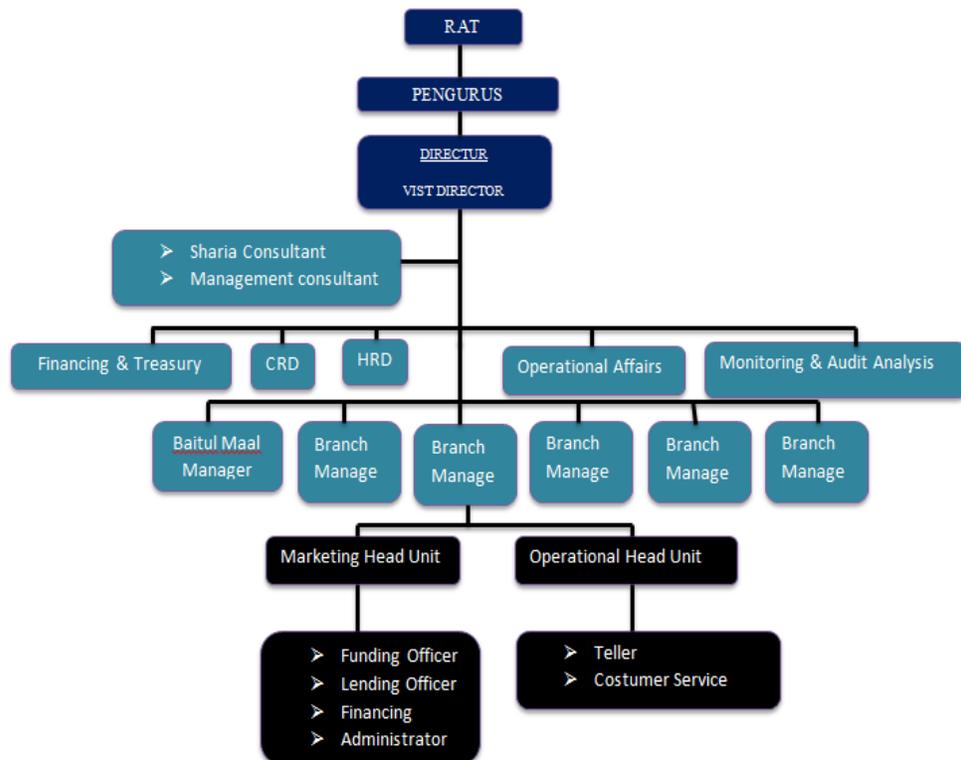
Bantuan manajemen yang dimaksud yaitu upaya usulan kepada pihak *management* agar debitur mendapat bantuan *management* dari pihak lain yang lebih menguasai seluk beluk usahanya atau *management* debitur dikelola oleh kreditur.

- 12) Tidak ada biaya tambahan dalam bentuk apapun, kecuali sudah disepakati dalam perjanjian (akad) pembiayaan.
- 13) Tidak ada biaya *agency*, artinya tidak ada riswah dan suap menyuap dalam bentuk apapun.
- 14) Jika mitra bermasalah dengan pembiayaannya dan sudah masuk kol macet, maka ada dua jalur yang ditempuh yakni dengan pendekatan kekeluargaan dan jalur hukum.
- 15) Keunggulan di CARE (Cepat, Amanah, Resik, Empati).
Menjadikan mitra semakin *trust* dan *applicable*.
- 16) Jemput bola mendekati dengan mitra. Silaturahmi menjadi semakin erat.

- 17) Di perbankan lain menggunakan tabungan *wadi'ah*, sedangkan di BMT Beringharjo menggunakan tabungan *Mudharabah*.

d. Struktur Organisasi

Gambar 3.2
Struktur organisasi BMT Beringharjo Yogyakarta



Pengawas

Pengawas Manajemen : Drs. H. Syafaruddin Alwi, MS

: Drs. Erie Sudewo, MDM

Pengawas Syari'ah : Prof. Dr. Amir Mu'allim, MIS.

Konsultan

Konsultan Kelembagaan : Ir. Syahbenol Hasibuan, MBA

Pengurus

Susunan Pengurus

Ketua : Dra. Mursida Rambe

Sekretaris : Ninawati, SH.

Bendahara : Moh. Affan Hamdani, SE.

Anggota : Rury Febrianto, SE. MM.

Pengelola

Susunan Pengelola Pusat

General Manager : Rury Febrianto, SE. MM.

Manager Ops & Keuangan : Ahmad Sadjid Laeli, S.Si

Manager Marketing & Pembiayaan : Nazaruddin M. Diah, SH.

Manager Pengendalian Internal : Rida Artari, ST.

e. **Produk dan Jasa BMT Beringharjo Yogyakarta**

1) Produk Pembiayaan

ii. *Musyarakah* (MSA)

Musyarakah atau Syirkah berarti kerjasama antara Pihak I (BMT) sebagai pemodal dengan Pihak II (Nasabah) sebagai pengelola dimana Pihak I menyertakan modalnya pada usaha milik Pihak II. Antara Pihak I dan Pihak II sama-sama mempunyai modal. Pembagian hasilnya ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama. Untuk kerjasama ini jangka waktunya paling lama 2 tahun dengan pengembalian modal bisa diangsur harian, mingguan ataupun bulanan.

iii. *Mudharabah* (MDA)

Mudharabah berarti Pihak I memberikan modal kepada Pihak II sebagai pengelola usaha. Keseluruhan modalnya dari Pihak I, jadi Pihak II hanya bermodal *Skill* atau keahlian.

Pembagian hasilnya ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama. Biasanya untuk *Nisbah* atau pembagian hasil MDA proporsi untuk Pihak I lebih besar. *Grace period*nya paling lama 1 tahun.

iv. *Murabahah* (MBA)

Yaitu akad jual-beli di mana pihak I (BMT) menyediakan barang-barang kebutuhan anggota/nasabah baik itu barang investasi usaha, elektronik maupun barang kebutuhan lain

dengan pembayaran angsuran harian, mingguan atau bulanan.

Grace periodnya paling lama 2 tahun.

v. *Bai'u Takjiri* (BAT)

Yaitu akad sewa-beli atau *Leasing* dalam istilah konvensional, di mana pihak BMT menyewakan barang atau jasa kepada anggota/nasabah dengan pembayaran sewa secara tempo atau angsuran. Selama pembayaran sewanya belum selesai atau lunas maka status barang masih milik BMT, dan setelah pembayaran sewa sudah selesai atau lunas maka secara otomatis barang tersebut sudah menjadi milik penyewa.

vi. *Qardhul Hasan* (QH)

Yaitu akad pembiayaan yang bersifat sosial dimana BMT memberikan pembiayaan tanpa bagi hasil/*mark-up*, artinya jika realisasi pembiayaan Rp. 100.000,- maka kembalinya juga Rp. 100.000,- dengan jumlah angsuran sesuai kemampuan. Apabila yang bersangkutan tidak sanggup untuk membayar angsuran karena tidak mampu maka dana tersebut menjadi hak mereka.

Tentunya pembiayaan ini diberikan hanya kepada masyarakat yang masuk kriteria 8 Asnaf (Fakir, Miskin, *Ghorim*, *Muallaf*, *Fisabilillah* dll) sebagaimana yang tercantum dalam QS At-Taubah 64. (Buku Saku BMT Beringharjo)

f. Produk Simpanan

1) Simpanan *Mudharabah* Berjangka

Simpanan ini layaknya deposito yang tidak dapat diambil sewaktu-waktu sesuai dengan akad yang telah ditentukan di awal, yakni periode 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan. Dengan proporsi bagi hasil berikutnya:

- 1) MDA Jangka 3 bulan : nisbah 30%
- 2) MDA Jangka 6 bulan : nisbah 35%
- 3) MDA Jangka 12 bulan : nisbah 40%

2) Simpanan *Mudharabah* Biasa

a) Simpanan *Qurban*

Simpanan yang penarikannya diaqadkan untuk *qurban*. Nisbah bagi hasil sebesar 25% (dua puluh lima persen) dari pendapatan BMT Beringharjo

b) Simpanan Haji

Simpanan yang penarikannya diaqadkan untuk menunaikan ibadah haji. Nisbah bagi hasil sebesar 25% (dua puluh lima persen) dari pendapatan BMT Beringharjo

c) Simpanan Pendidikan

Simpanan yang penarikannya diaqadkan untuk pendidikan. Nisbah bagi hasil sebesar 25% (dua puluh lima persen) dari pendapatan BMT Beringharjo.

d) Simpanan Walimah

Simpanan yang penarikannya diaqadkan untuk walimah (pernikahan). Nisbah bagi hasil sebesar 25% (dua puluh lima persen) dari pendapatan BMT Beringharjo.

e) Simpanan Tamasya Mitra

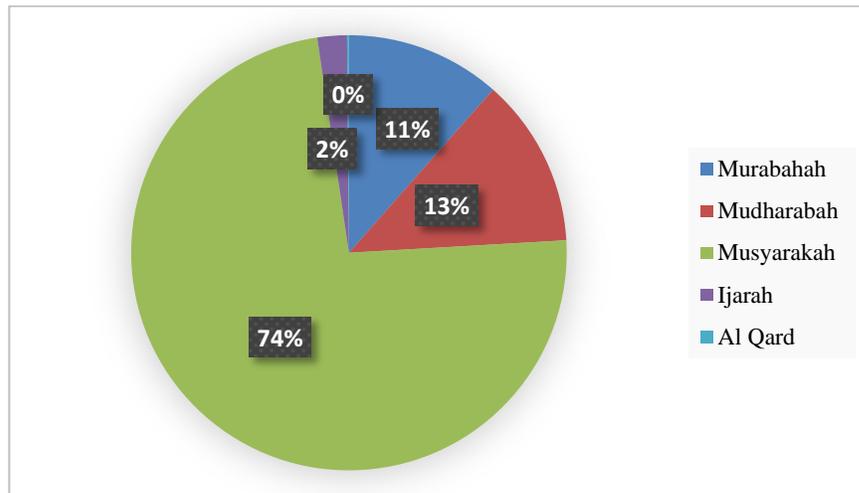
Simpanan yang penarikannya diaqadkan untuk liburan atau berekreasi. Nisbah bagi hasil sebesar 25% (dua puluh lima persen) dari pendapatan BMT Beringharjo. (Buku Saku BMT Beringharjo)

2. Pembiayaan Berdasarkan Akad pada BMT BIF Yogyakarta

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) 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).

Pembiayaan akad pada BMT Beringharjo Yogyakarta mencakup semua kalangan masyarakat, namun hanya beberapa akad saja yang di pilih masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya. Dapat dilihat pada data tabel di bawah ini

Tabel 3.6 Pembiayaan Berdasarkan Akad pada BMT Beringharjo Yogyakarta Tahun 2015



Menurut diagram di atas menunjukkan minat masyarakat pada akad pembiayaan *Musyarakah* 74%, *Murabahah* 13%, *Mudharabah* 11%, *Ijarah* 2% dan *Al-Qard* 0%. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa akad *Musyarakah* paling dominan sedangkan akad *Al-Qard* sedikit atau tidak ada.

3. Strategi Manajemen Pembiayaan bermasalah pada Akad Murabahah di BMT Beringharjo

a) Pembiayaan Bermasalah yang Timbul di BMT Beringharjo

Sehubung dengan fungsi BMT sebagai lembaga keuangan syariah yang berfungsi menghimpun dan menyalurkan dana kepada

anggotanya. Akan tetapi fasilitas pembiayaan BMT menanggung resiko pembiayaan. Biasanya pembiayaan bermasalah terjadi karena faktor ekonomi seperti penurunan pendapatan. Hal tersebut dibenarkan oleh pernyataan Pak Nazhar selaku Manager Marketing dan Pembiayaan BMT Beringharjo Yogyakarta. Melalui pernyataannya:

“Pembiayaan bermasalah di BMT itu lebih banyak dipengaruhi karena kondisi ekonomi, masalah yang paling berat adalah sekarang ini karena faktor ekonomi yang semakin buruk karena kondisi ekonomi ini berpengaruh terhadap daya beli masyarakat. Di BMT itu pembiayaan bermasalah muncul yang paling banyak adalah dari sisi penurunan kemampuan jadi penurunan kemampuan, penurunan pendapatan, yang akhirnya menuju ke pembiayaan bermasalah karena kondisi orang sangat berpengaruh dengan karakter. Mitra pada saat bisnisnya bagus karakternya baik, belum saatnya mengangsur pun dia akan datang untuk memenuhi kewajiban tetapi kalau dia sudah karakternya kurang bagus karna pendapatan turun ya sudah menghindar-menghindar itu jadi lebih banyak di penurunan kemampuan pendapatan.” (wawancara dengan N tanggal 23 Mei 2016)

Adapun anggota yang membenarkan dengan pernyataannya,

“Karena sekarang ini elektronik di pasar beringharjo kacau terus banyak yang tutup juga terus pengunjungnya juga berkurang banyak. Banyak yang macet karena faktor ekonomi trus penghasilannya juga berkurang. Disini pengunjungnya dan juga daya belinya sekarang itu tidak ada. Sejak 2015 sampai 2016 ini ditambahi sejak pemerintahan sekarang ditambah ekonominya. Ya mungkin karena ini pemerintahan sekarang kan apa-apa dibatasi katanya. Ingin mengadakan rapat pengeluarannya dibatasi jadi orang-orang pegawai mebatasi jadi dampaknya kepada pedagang-pedagang ini kalau pegawai-pegawai itu pada hancur ya pedagang juga berkurang terus BBM naik juga berpengaruh.” (wawancara dengan ibu W tanggal 20 Juni 2016)

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 (Prabowo, 2012: 129). Hal tersebut dibenarkan oleh Pak Dwi selaku Manajer Cabang dan AO Beringharjo Yogyakarta, melalui pernyataannya,

“Yang bermasalah adalah yang tidak sesuai dengan jadwal akad pembayaran, akad pembayaran itu bisa sebulan sekali, bisa dua bulan sekali bisa tiga bulan sekali terserah akadnya”. (Wawancara dengan Pak Dwi tanggal 19 Mei 2016)

Kriteria suatu pembiayaan dikategorikan bermasalah yaitu dilihat dari kemampuan anggota membayar ada beberapa kategori

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).

Pada BMT Beringharjo kriteria suatu pembiayaan dikategorikan bermasalah ada 5 kategori yaitu: Lancar, diperhatikan, kurang lancar, diragukan, macet.

Hal tersebut juga dibenarkan oleh pak Nazhar selaku Manajer marketing dan pembiayaan BMT Beringharjo Yogyakarta, melalui pernyataannya,

“Kriterianya itu kalau lancar tidak ada sama sekali, tunggakan kalau kolektibilitas tidak lancar kaya diperhatikan itu dalam sistem telat. Satu hari pun itu sistem sudah membaca itu diperhatikan, itu biasanya interval waktunya antara tunggakan tiga puluh hari sampai enam puluh hari berarti dua bulan tunggakan yang diperhatikan, terus kemudian turun lagi tunggakan di kurang lancar itu sudah enam puluh hari sampai sembilan puluh hari, turun lagi diragukan sembilan puluh hari sampai seratus dua puluh hari, nanti kalau sudah diatas seratus dua puluh hari itu sudah macet. Itu sistem tapi kalau penanganannya beda, penanganannya kita tidak berpatokan pada sistem karena kalau kita berdasarkan sistem kalau tunggakan diperhatikan itu sudah muncul surat pemberitahuan. Kemudian tunggakan kurang lancar itu sudah muncul surat peringatan satu, tunggakan diragukan sudah muncul surat peringatan dua, terus kemudian tunggakan macet itu sudah muncul *treatment* kita eksekusi lelang. Sistem yang mengatur tapi kita tidak berdasarkan sistem penyelesaian itu berdasarkan kesepakatan karena kita lembaga keuangan.” (Wawancara dengan N 23 Mei 2016)

b) Resiko Pembiayaan Bermasalah

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 di samping 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). Hal tersebut dibenarkan oleh pernyataan Pak Nazhar selaku Manajer Marketing dan pembiayaan BMT Beringharjo Yogyakarta, melalui pernyataannya:

“Resiko lembaga resiko-resiko kredit macet yang ditimbulkan oleh hal-hal yang seperti itu nanti akan kita lakukan penghapusan karena kita ada CPP (Cadangan Penghapusan Pembiayaan) dan itu harus dilakukan oleh setiap lembaga keuangan karena itu adalah termasuk dalam penilaian kesehatan keuangan jadi disamping ada CAR, *aktiva* produktif manajemen *equity* lalu likuiditas jadi kita setiap bulan mencadangkan yang nanti setiap akhir tahun itu kita gunakan untuk menutup akun-akun pembiayaan bermasalah yang tidak bisa diselesaikan.” (wawancara dengan Nazhar tanggal 23 Mei 2016)

c) Strategi Pencegahan Pembiayaan Bermasalah

Dalam kegiatan KSPPS (Koprasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah) salah satu aktivitas utama yang paling dominan menghasilkan pendapatan adalah penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan, oleh karena itu merupakan kewajiban dari semua *stakeholder* KSPPS, pengurus, manajemen, karyawan dalam mempromosikan produk pembiayaan. Akan tetapi perlu diperhatikan

bahwa dana yang ditanamkan pada pembiayaan bersumber dari dana masyarakat yang merupakan titipan atas kepercayaan anggota kepada KSPPS, maka kepercayaan itu sudah semestinya diimbangi dengan pengelolaan yang hati-hati. Oleh karena itu sebelum suatu fasilitas pembiayaan diberikan, maka lembaga keuangan syariah harus merasa yakin bahwa pembiayaan yang diberikan akan benar-benar kembali.

Untuk menjamin pembiayaan tepat sasaran dan berjalan lancar maka setiap pengajuan pembiayaan dari anggota harus dilakukan survei dan analisa usaha. Untuk pelaksanaan survei dan analisis di BMT Beringharjo seperti yang dijelaskan oleh Pak Dwi selaku Manajer Cabang dan AO dalam pernyataannya:

“Mekanismenya yang pertama adalah pengajuan, yang kedua survei yang ketiga komite, kalo komite ada persetujuan maka nanti akan diadakan baru direalisasi. Kalau melakukan akad bisa di rumah atau di kantor. Tapi kalau bisa dilakukan di kantor.” (Wawancara dengan Pak Dwi tanggal 19 mei 2016)

Kesimpulan mencegah pembiayaan bermasalah dengan setiap pengajuan pembiayaan dari anggota harus dilakukan survei dan analisa usaha. Apabila melakukan akad bisa di rumah atau di kantor tapi kalau bisa dilakukan di kantor.

d) Analisis Kelayakan Pembiayaan

Kriteria penilaian yang harus dilakukan oleh lembaga keuangan untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar

menguntungkan dilakukan dengan analisis 5C. Adapun penjelasan untuk analisis dengan 5C kredit adalah sebagai berikut :

i. *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 sosial standingnya. ini semua merupakan ukuran “kemauan” membayar.

ii. *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.

iii. *Capital*

Calon anggota pembiayaan harus mampu mengatur keuangannya dengan baik. Pengusaha harus dapat menyetor 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.

iv. *Collateral*

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.

v. *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)

Pembiayaan bermasalah menjadi masalah utama bagi lembaga keuangan, karena itu BMT Beringharjo sedini mungkin harus mengantisipasi kemungkinan adanya pinjaman/pembiayaan bermasalah dengan berbagai tindakan pencegahan. Upaya-upaya yang bersifat pencegahan dilakukan oleh BMT Beringharjo sejak diajukannya permohonan pembiayaan oleh anggota dengan melakukan analisa yang akurat terhadap data pembiayaan, pembuatan perjanjian pembiayaan yang benar, pengikatan agunan, sampai dengan pengawasan terhadap pembiayaan yang diberikan. Strategi pencegahan yang dilakukan oleh BMT Beringharjo yaitu dengan menggunakan 6C seperti yang dijelaskan oleh Pak Nazhar selaku Manajer Marketing dan pembiayaan dalam penyataannya,

“kalau kita pakai 6C yang pertama adalah *character, capacity, capital, collateral, condition* dan *constring*. *Constring* itu pembatasan yang dibatasi itu bukan cuma jarak, satu jarak yang harus dibatasi terus yang harus dibatasi yaitu usia, yang harus dibatasi itu jaminan kalau untuk kendaraan bermotor ya usia kendaraan bermotor terus yang harus dibatasi lagi besarnya realisasi. Jadi disini menggunakan 6C jaminan terutama dijaminan dan analisa itu harus akurat karena sudah akurat pun kadang di tengah jalan bisa bermasalah. Kita dianalisa pembiayaan yang harus tajam di kita ada bagian khusus dianalisa pembiayaan. Itu upayanya”. (Wawancara dengan Pak Nazhar tanggal 23 mei 2016)

e. Penyebab Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah sering terjadi di lembaga keuangan, biasanya ada beberapa faktor yang menjadi penyebab pembiayaan bermasalah.

- 1) Menurut sumber/penyebab timbulnya, risiko dapat dibedakan ke dalam:
 - 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 (Djojosoedarso,2003: 3-4).

Hal tersebut dialami pula oleh BMT Beringharjo dalam Buku

Saku Karyawan BMT Beringharjo diuraikan sebagai berikut:

- 1) Faktor intern
 - a) Petugas
 - i. *Character*
 - ii. *Capacity* (tidak munguasai teknik 6C)
 - b) Sistem
 - i. Penyaluran
 - ii. Monitoring
 - iii. Pelunasan
 - c) Manajemen
 - i. *Committee*
 - ii. Pengurus/Komisaris/Pejabat
 - iii. Aplikasi sistem
- 2) Faktor Ekstern
 - a) Anggota
 - i. *Character*(Mampu bayartapi tidak mau)
 - ii. Usaha (Mau bayar tapi tidak mampu)
 - b) Lingkungan
 - i. Kebijakan pemerintah
 - ii. Bencana alam
 - iii. Huru-hara
 - iv. Musim

3) Faktor general

- a) Usaha
 - i. Usaha tidak mendukung
 - ii. Pengelolaan keuangan
 - iii. Pasar jenuh
 - iv. Alokasi pembiayaan kurang tepat
 - v. Anggota usaha
- b) Hukum
 - i. Pemenuhan kekuatan pengikatan perjanjian kurang tepat
 - ii. Legalitas usaha
 - iii. Tenor/jangka waktu
 - iv. Kearsipan
- c) Jaminan
 - i. Hak kepemilikan
 - ii. Estimasi jaminan (Buku Saku, 95-96)

g. Upaya mencegah fraud yang dilakukan karyawan BMT Beringahrjo

Ketidakjujuran debitur dalam memberikan informasi dan laporan-laporannya tentang kegiatan usahanya, posisi keuangan, hutang-piutang, persediaan, dan lain-lain.). Biasanya tindakan froud itu tindakan kejahatan maka akan dipidanakan. Hal tersebut dibenarkan oleh pernyataan Pak Nazhar selaku Manajer Marketing dan pembiayaan BMT Beringharjo Yogyakarta, melalui pernyataannya,

“Kalau *fraud* kita tentunya kerjasama dengan bagian audit karena yang menangani *fraud* itu bagian audit kita kan punya manajemen audit dan analis itu bagian yang menyelesaikan kalau ada *fraud* atau tidak, *fraud* kan artinya kecurangan, selama ini yang menyelesaikan itu bagian audit itu penyelesaian seperti apa ya kita melakukan proses penanganan. Penanganannya kalau dia tidak bisa mengembalikan kita laporkan ke polisi kita penjarakan.” (Wawancara dengan Pak Nazhar tanggal 23 mei 2016)

Dibenerkan pula oleh Pak Dwi selaku Manajer Cabang dan AO BMT Beringharjo Yogyakarta, melalui pernyataannya:

“Kita ada batasan survei jadi ada pelevelan survei dari pelevelan survei bisa kita ada audit ada internal audit sendiri nah pelevelan survei ini misalnya A batasan marketing ini cuma sampe Rp. 5.000.000 beliau harus bersama manajernya atau AO senior, kita juga ada internal audit dilakukan InsyaAllah 4 bulan sampe 6 bulan sekali percabang.”
(Wawancara dengan Pak Dwi selaku Manajer Cabang dan AO tanggal 19 mei 2016)

f. Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

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) seperti:

- 1) Penjadwalan kembali (*rescheduling*),
- 2) Persyaratan kembali (*reconditioning*)
- 3) Penataan kembali (*restructuring*)
- 4) Penyitaan Barang Jaminan

Pada BMT Beringharjo dilakukan pula restrukturisasi pembiayaan apabila mitra bermasalah dengan pinjamannya, maka ada 4 cara yang ditempuh yakni;

- 1) *Rescheduling* adalah upaya melakukan penjadwalan ulang yaitu melakukan perubahan jadwal pembayaran debitur. Misalnya : Perubahan tenor dari 12 Bulan ke 24 Bulan / Perubahan *grace period* / pengunduran tanggal jatuh tempo.
- 2) *Restructuring* adalah upaya melakukan penyusunan / penataan ulang / Penambahan plafond Yaitu : melakukan perubahan tipe pembiayaan angsuran jatuh tempo jadi angsuran atau penambahan modal usaha
- 3) *Reconditioning* adalah upaya melakukan perubahan kondisi pembiayaan menyesuaikan dengan kondisi debitur atau melakukan persyaratan ulang. Misalnya : Pengurangan tingkat nisbah bagi hasil pembiayaan, memberikan rekomendasi kepada debitur untuk mengajukan permohonan pembiayaan di lembaga lain.
- 4) Bantuan manajemen yang dimaksud yaitu upaya usulan kepada pihak manajemen agar debitur mendapat bantuan manajemen dari pihak lain yang lebih menguasai seluk beluk usahanya atau manajemen debitur dikelola oleh kreditur. (Buku Saku BMT Beringharjo, 98-100)

a. *Standar Operational Procedure (SOP)*

Untuk di BMT Beringharjo menggunakan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang mengatur tentang penanganan pembiayaan bermasalah. Strategi penanganan yang dilakukan di BMT Beringharjo yaitu seperti yang dijelaskan oleh Pak Dwi selaku Manajer Cabang dan AO dalam pernyataannya:

“kita akan melakukan SP, SP1, SP2, SP3, dan kunjungan rutin. Ada SP (Surat Peringatan) SP1, SP2, SP3 kalau memang responden kita sampai tidak ada *progress* kita akan mengarah bukan pada lelang jaminan tapi penjualan

jaminan,” (Wawancara dengan Pak Dwi tanggal 19 mei 2016)

Dibenarkan oleh anggota pembiayaan bermasalah Bapak A dengan pernyataannya:

“Ya paling sekedar pemberitahuan saja kalau terlambat diberitahu entah surat peringatan, dikasih tau oleh petugas “ini keterangan terlambatnya kan (jumlah angsuran)”.” (wawancara dengan Pak A tanggal 23 juni 2016)

Dalam penanganannya BMT Beringharjo melakukan teknik dalam penanganan pembiayaan bermasalah atau *Non Performing Financing/ NPF* yaitu apabila:

- 1) Pembiayaan Lancar (*Coll 1*)
 - a) Monitoring usaha/*stock/proyek*
 - b) Pembinaan debitur
- 2) Pembinaan Diperhatikan (*Coll 1A*)
 - a) Pembinaan debitur
 - b) Buat surat teguran (bobot: surat pemberitahuan)
 - c) Kunjungan lapangan (fokus tujuan)
 - d) Upaya preventif penanganan (*Reschedule /restructure /reconditioning/* bantuan manajemen)
- 3) Pembiayaan Kurang Lancar
 - a) Buat surat teguran bobot surat peringatan
 - b) Kunjungan lapangan disertai *collecting*
 - c) Upaya penyehatan (*Reschedule, restructure, reconditioning,* bantuan manajemen)
- 4) Pembiayaan Diragukan dan Macet
 - a) Penyerahan *account* ke remedial
 - b) Surat pemberitahuan tentang pengelolaan *account* ke remedial
 - c) Berita acara serah terima *account* disertai kronologis. (Buku Saku BMT Beringharjo, 97-98)

b. Eksekusi Jaminan

Eksekusi jaminan di BMT Beringharjo merupakan pilihan terakhir ketika segala upaya telah dilakukan namun anggota masih belum bisa menyelesaikan pembiayaan, dengan syarat karena memang anggota sudah tidak kooperatif lagi untuk menyelesaikan pembiayaannya dan merupakan konsekuensi anggota yang telah disepakati dalam akad pembiayaan di awal.

Untuk penjualan jaminan yang dilakukan BMT Beringharjo biasanya sesuai dengan kesepakatan antara anggota dan BMT Beringharjo, bisa dengan anggota sendiri yang menjual atau bisa diserahkan kepada pihak BMT Beringharjo atau secara bersama-sama mencari pembeli, dan akan dicari harga tawar yang paling tinggi dan menguntungkan. Jika nanti harga jual agunan lebih tinggi dari pada kekurangan pembiayaan maka pihak BMT Beringharjo mempunyai kewajiban untuk mengembalikan sisanya, namun jika hasil penjualan jaminan tersebut belum *mengcover* kekurangan dari pembiayaan maka anggota wajib membayar sisanya, akan tetapi jika memang sudah terjadi *deadlock* maka akan diikhlasakan dan BMT akan melakukan penghapusan CPP (Cadangan Penghapusan Pembiayaan). Seperti yang dijelaskan oleh Pak Nazhar selaku Manajer marketing dan pembiayaan dalam pernyataannya:

“Penyelesaiannya tadi jaminan dilelang dia beli tanah ya jaminannya dilelang. Jika hasil lelang masih kurang itu resiko kita berarti kan kita salah menganalisa pembiayaannya bisa kurang atau itu salah kebijakan. misalnya ada resiko terhadap resiko lembaga, resiko-resiko kredit macet yang ditimbulkan oleh hal-hal yang seperti itu nanti akan kita lakukan penghapusan karena kita ada CPP (Cadangan Penghapusan Pembiayaan) dan itu harus dilakukan oleh setiap lembaga keuangan karena itu adalah termasuk dalam penilaian kesehatan keuangan jadi ada di samping ada CAR, aktiva produktif manajemen *equity* lalu likuiditas jadi kita setiap bulan mencadangkan yang nanti setiap akhir tahun itu kita gunakan untuk menutup akun-akun pembiayaan bermasalah yang tidak bisa diselesaikan.”(Wawancara dengan Pak Nazhar tanggal 23 mei 2016)

Contoh kasusnya ada mitra ingin membeli alat berat contohnya bu E ini dia dulu ingin membeli beko yang kecil sekitar harganya Rp. 225.000.000 dia sudah punya uang sekitar Rp. 70.000.000 kurang Rp.155.000.000, dia pinjam ke kita minta pembiayaannya Rp. 150.000.000 bagi hasilnya angsuran per bulannya totalnya Rp.6.000.000 an atau sekitar Rp.5.998.000 dia ada tunggakan dua bulan ini bermasalahkan? Dia beli beko tapi jaminannya dia adalah tanah. Kenapa jaminannya tanah? Karena alat berat tidak bisa dijaminkan, alat berat itu hanya punya *form A* dan harus paham kalo barang bisa dijaminkan atau tidak. Alat berat itu benda bergerak tapi dia tidak punya kelengkapan administratif seperti mobil, mobil ada BPKB ada STNK nya beko itu cuma punya *form A* (dokumen impor). Yang dimiliki oleh alat berat ini adalah *form A*, *form A* tidak bisa dijaminkan itu cuma kelengkapan migrasi. Andai kata bermasalah ke

depannya yang mau saya likuidasi apa? Tanahnya kan? Jaminannya adalah tanah, tanahnya yang kita likuidasi bukan bekonya. (Wawancara dengan Pak Dwi tanggal 19 mei 2016)

Kalau sepeda motor mobil itu dengan akad murabahah mobil itu bisa buat jaminan masalahnya lagi rata-rata akad murabahah yang diterapkan di BMT Beringharjo jaminan benda bergerak mobil atau motor. Mobil atau motor beli di jogja bisa sampai sumatera kesulitannya adalah dalam pengelolaan jaminan benda bergerak kesulitannya jaminannya murabahah itu karena benda bergerak bukan benda tetap ini dia bisa *moving* kemana-mana. (Wawancara dengan Pak Dwi tanggal 19 mei 2016)

g. Pernyataan Anggota Mengenai pembiayaan Bermasalah

Faktor-faktor yang menjadi kendala pembayaran angsuran sering kali karena masalah ekonomi. Karena sebagian besar anggota BMT Beinggharjo adalah pedagang, anggota mengeluhkan kacaunya ekonomi dua tahun kebelakang. Seperti yang dijelaskan oleh Bu “W” anggota BMT Beringharjo dalam pernyataannya,

“Karena sekarang ini elektronik di pasar beringharjo kacau terus ini banyak yang tutup juga, pengunjungnya juga berkurang banyak apalagi semenjak 2015 ini banyak yang macet karena faktor ekonomi, penghasilannya juga berkurang.” (wawancara dengan ibu W tanggal 20 juni 2016)

Ini mengakibatkan penurunan penghasilan yang sangat signifikan dari tahun-ketahun. Seperti yang dijelaskan oleh Bu “W” anggota beringharjo dalam pernyataannya,

“Sekarang satu bulan itu Rp. 5.000.000 Rp. 6.000.000 an aja kalau dulu mungkin Rp. 15.000.000 Rp. 12.000.000 mangkannya bisa untuk mengangsur BMT. Biasanya saya itu kalau kulakan itu kan dari Jakarta kalau ACU *second-second* itu laku tidak sampai sebulan itu habis, sekarang itu tiga bulan sampai enam bulan masih ada barangnya. Ini barang sudah satu bulan masih ada, masih utuh baru laku berapa dari sebelum puasa sampai sekarang ini. Penghasilan per harinya itu dulu paling minim Rp. 500.000 sekarang itu paling banyak Rp. 500.000 sama Rp. 300.000 kalau sepi sekali ya Rp. 200.000.” (wawancara dengan ibu W tanggal 20 juni 2016)

Alasan yang serupa di utarakan pedagang maliboro bapak A dengan pernyataannya,

“Kalau penghasilan namanya juga jualan kadang ramai kadang sepi yaudah resiko jualan, makanya tadi kan orang-orang terkadang terlambat alasannya itu namanya orang jualan ya pas ramai untung kalau sepi ya nungguak seperti itu.” (wawancara dengan bapak A tanggal 23 juni 2016)

Dapat disimpulkan dari pernyataan anggota di atas bahwa penunggakan angsuran dikarenakan sepi pengunjung akan tetapi jika dagangan mereka ramai maka akan ditutup dengan cara menyicil atau membayar tunggakan secara tunai.