

# LAMPIRAN

## **Pedoman Wawancara dengan Manajer BMT BRS Yogyakarta**

(Tanggal, 28 Agustus 2017 / Pukul 15.00)

1. Seperti apa mekanisme penyaluran pembiayaan di BMT BRS?
2. Apa saja kriteria bahwa pembiayaan dikategorikan bermasalah?
3. Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah?
4. Bagaimana penerapan SOP dalam menangani pembiayaan bermasalah?
5. Bagaimana strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah di BMT BRS?
6. Bagaimana upaya penanggulangan untuk mengantisipasi terjadinya pembiayaan bermasalah?
7. Bagaimana efektifitas strategi BMT dalam mengatasi pembiayaan bermasalah?

## **Pedoman Wawancara dengan Account Officer BMT BRS Yogyakarta**

(Tanggal, 25 Agustus 2017 / Pukul 14.00)

1. Bagaimana gambaran umum mengenai mekanisme pembiayaan di BMT BRS?
2. Bagaimana tingkat pembiayaan bermasalah yang timbul di BMT BRS?
3. Apa saja kriteria bahwa suatu pembiayaan dikategorikan bermasalah?
4. Apa saja faktor-faktor yang menyebabkan timbulnya pembiayaan bermasalah?
5. Apa saja kendala ketika menangani pembiayaan bermasalah dan bagaimana mengantisipasinya?
6. Bagaimana dampak pembiayaan bermasalah terhadap bmt brs?
7. Bagaimana strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah di bmt brs?
8. Bagaimana upaya yang dilakukan bmt brs dalam mengantisipasi terjadinya kembali pembiayaan bermasalah?
9. Apakah strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah di bmt brs sudah efektif?

## **Pedoman Wawancara dengan Nasabah BMT BRS Yogyakarta**

(Tanggal, 11 September 2017 / Pukul 12.30)

1. Berapa lama menjadi nasabah di BMT BRS Yogyakarta?
2. Apa yang mendasari memilih BMT Bangun Rakyat Sejahtera Yogyakarta untuk melakukan pembiayaan?
3. Berapa kali melakukan pembiayaan di BMT BRS Yogyakarta?
4. Apa yang mendasari memilih akad murabahah?
5. Apa keuntungan yang ibu/bapak dapat ketika melakukan pembiayaan murabahah di BMT BRS Yogyakarta?
6. Apakah pelayanan di BMT BRS Yogyakarta menurut ibu/bapak sudah baik?
7. Berapa kali mengalami pembiayaan bermasalah?
8. Apa penyebab ibu/bapak mengalami pembiayaan bermasalah?
9. Apa yang dilakukan pihak BMT BRS Yogyakarta ketika ibu/bapak melakukan pembiayaan bermasalah?
10. Apa penyebab tidak bisa melunasi pembiayaan?
11. Berapa penghasilan ibu/bapak setiap bulan?

## HASIL WAWANCARA

No	Nama Responden	Status/Jabatan	Pertanyaan	Jawaban
1.	Wawan Wikasno	Manajer BMT BRS	1. Seperti apa mekanisme penyaluran pembiayaan di BMT BRS?	<p>Kalau di kita itu sesuai dengan SOP yang kita tulis bersama, tahapannya adalah data dari calon anggota harus masuk dulu, data itu ya terdiri dari fotocopy KTP suami istri, kartu keluarga, kartu nikah, kemudian agunan yang akan di masukkan. Setelah data itu masuk kemudian kita ajukan kepada rapat komite apakah jalan atau tidak, karena misalnya nanti begitu masuk ternyata dia daftar hitam jadi tidak bisa untuk di beri pembiayaan. Lalu tahapan selanjutnya setelah itu dinyatakan sudah memenuhi persyaratan maka akan dilakukan survei, karena dari hasil survei itu akan menunjukkan dia layak atau tidak, kalau layak ya nanti akan di jalankan kalau tidak layak nanti rapat komite akan memutuskan ini akan dibatalkan atau tetap dicairkan dengan nominal yang disesuaikan dengan kemampuan dia, kalau itu sudah acc ya setelah itu proses pencairan. Kalau murabahah kita sebisa mungkin membelikan barang, biar proses syariah betul-betul terlaksana, tetapi memang kita kadang mentoleransi dengan adanya wakalah atau mewakilkan. Kurang lebih seperti itu mekanismenya.</p>
			2. Apa saja kriteria bahwa pembiayaan dikategorikan bermasalah ?	<p>Jadi pembiayaan bermasalah itu ada tingkatannya, ini permasalahan yang bisa diselesaikan, ini agak berat, ini harus restrukturisasi, reconditioning, atau rescheduling saja.</p>
			3. Faktor-faktor apa saja yang menyebabk	<p>Faktornya banyak, Kalo faktor dari BMTnya itu pertama SDM dari BMT BRS itu sendiri belum merata, sama kurang akuratnya survei dari marketing, tapi biasanya itu ada beberapa</p>

			<p>an terjadinya pembiayaan bermasalah ?</p>	<p>alasan, misalnya kalo marketing sama calon nasabahnya itu saling kenal, jadi nanti si calon nasabah itu biasanya ngga jujur sama marketing kita gimana kondisi keadaan ekonominya, dan marketing kita juga biasanya percaya-percaya saja sama yang diomongin si calon nasabah itu karena mungkin dia temennya atau kerabatnya, nah itu biasanya nanti baru ketahuan sama marketing keadaan aslinya si nasabah itu kalau kalau pembiayaannya udah mulai macet. yang kedua karena memang keadaan ekonomi, banyak nasabah yang bermasalah karena kondisi ekonomi tidak yang tidak mendukung, yang ketiga kalo boleh saya cerita itu karena kondisi keluarga, ekonominya bagus, tapi ternyata kondisi keluarganya misalnya cerai, terus terjadi keributan keluarga, dan itu berpotensi memicu kemacetan, jadi tidak hanya sekedar tinjauan oh ini bisnisnya bagus, tapi bisa hancur kalau karakternya tidak baik atau akhlaknya tidak baik bisa menghancurkan.</p>
			<p>4. Bagaimana penerapan SOP dalam menangani pembiayaan bermasalah ?</p>	<p>Kita itu kalau setiap pembiayaan bermasalah yang stadiumnya masih awal itu ada surat peringatan satu (SP1), jika tidak ada respon nanti ada SP2, sampai SP3, kalau sudah SP3 biasanya nanti kita kompromi untuk melelang agunan.</p>
			<p>5. Bagaimana strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah di BMT BRS?</p>	<p>Ya seperti dijelaskan tadi alurnya ada SP1 sampai SP3, kemudian kita masih kompromi dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah itu belum pernah terus terang kita itu memasukkan sampai di pengadilan niaga, atau lelang, walaupun kita punya hak untuk melelang, karena semua di ikat di notarilkan, tapi kita berusaha senantiasa dengan cara kekeluargaan, kalau anda tanya strategi, strategi kita banyak, salah satunya adalah: kita bekerja sama dengan bank untuk men take over, jadi misalnya ada kasus macet karena ukuran angsurannya kebesaran, kemudian saya</p>

				<p>mengkompromikan untuk mencoba mencari di bank, karena kita punya relasi bank, kemudian itu dipindah di bank, itu salah satu contoh kasus strateginya, kemudian strategi yang lain yaitu dengan rescheduling atau memperpanjang jangka waktu pembayarannya, dan reconditioning, misalnya ada anggota yang ternyata selama ini dia keberatan dengan angsuran segitu maka diturunkan tanpa menambah lagi profitnya, karena dalam konsep murabahah itu tidak boleh ada dua harga dalam satu akad, kalau saya nambah berarti sudah riba jadinya, karena di awal sudah disepakati harganya kok jadi berubah, itu salah satu strateginya. Ya pernah kita menjual agunan, tetapi bukan karena lelang dijualnya tidak standar, misalnya agunan harga 500 juta di lelang cuma 150 juta itu kan tidak adil.</p>
			<p>6. Bagaimana upaya penanggulangan untuk mengantisipasi terjadinya pembiayaan bermasalah ?</p>	<p>Ya ada, itu sebenarnya tahapan standar ya, jadi bahwa setiap nasabah itu harus di pegang oleh PJ/penanggung jawab, maka dialah yang akan menyambangi, memberikan arahan, itu salah satu upayanya. Kemudian kita ada RKU umum untuk keluarga utama, jadi kita mengundang nasabah-nasabah itu untuk ikut pengajian, ya itu bagian dari upaya, kemudian kita sudah menanyakan secara periodik melalui PJ tersebut, salah satunya juga kita menekankan marketing itu tidak hanya bisa menagih, tetapi dia juga harus bisa berkomunikasi aktif seperti mendoakan nasabah, termasuk mendampingi bisnis nasabah. Kalau untuk mengantisipasi terjadinya pembiayaan bermasalah kita biasanya lebih mempertajam survei, nah kita disini biasanya pakai analisis 5c, yang pertama itu Character, nanti kita akan mensurvei karakter dari calon nasabah ini bagus apa tidaknya, biasanya kita akan menanyakan sama orang terdekatnya kaya tetangganya atau saudaranya kalau ada, dan bisa juga dilihat dari lingkungan rumahnya juga sama kondisi keluarganya. Yang kedua itu capacity, atau</p>

				<p>gampangnya kita itu melihat bagaimana pendapatan pokoknya sama keadaan usahanya bagus apa tidak. Yang ketiga collateral atau agunan, nah untuk agunan ini biasanya bisa dengan SHM, kendaraan motor atau mobil, tapi tetatp harus dilengkapi juga dengan surat-suratnya, jadi tidak asal agunan kita terima, dan biasanya untuk agunan kita mengutamakan agunan kepemilikan sendiri, untuk menghindari kemungkinan yang tidak diinginkan. Selanjutnya itu capital atau modal, modal ini maksudnya ya sama kaya capacity, kita liat aset dia gimana bagus apa tidak, kalau untuk kasus pembiayaan murabahah misalnya ada calon anggota yang mengajukan pembiayaan untuk beli mobil tapi keadaan asetnya tidak seimbang sama apa yang diajukan ya tidak bisa kita acc. Terakhir itu condition, itu kondisi perekonomian dari calon nasabah itu, nah disitu kita survei bagaimana usahanya, bagaimana bisnisnya, pendapatannya stabil atau naik turun, itu juga berpengaruh sama lancar atau tidaknya dia nanti mengangsur.</p>
			7. Bagaimana efektifitas strategi BMT dalam mengatasi pembiayaan bermasalah ?	<p>Kalau sejsuh ini baik, sejauh ini kompromi yang kita lakukan sudah cukup baik, walaupun belum 100% berhasil ya, kalau saya sih mengatakan 60-70% berhasil, satu contoh misalnya seperti ini, tidak semua nasabah itu bisa diajak kompromi untuk tanda tangan untuk recheduling, kalau dia nakal ya udah pergi aja, kita hampir 90% yang kita tawari rescheduling itu mau menandatangani tanpa ada persoalan.</p>
2.	Dwi Nur Asmara	Account Officer BMT BRS	1. Bagaimana gambaran umum mengenai mekanisme pembiayaan di BMT BRS?	<p>Untuk pembiayaan di bmt brs seperti pada umumnya, yaitu nasabah diminta untuk mengisi formulir tergantung apa akad yang akan dilakukan oleh nasabah, kalau untuk modal usaha ya pakai mudharabah atau musyarakah, untuk bayar sekolah bisa pakai produk school brs, kalau untuk jual beli ya nanti pakainya akad murabahah, contohnya, ada nasabah yang ingin</p>

				<p>beli motor, nanti nasabah mendatangi bmt lalu diminta mengisi formulir pembiayaan murabahah dengan mengisi berbagai ketentuan yang disepakati bersama tentunya, lalu bmt membelikan motor tersebut sesuai yang diminta oleh nasabah dan nasabah mengangsur perbulan sesuai kesepakatan bersama yang sudah disetujui di awal.</p>
			<p>2. Bagaimana tingkat pembiayaan bermasalah yang timbul di BMT BRS?</p>	<p>Untuk tingkatan pembiayaan bermasalah di bmt brs ya tidak bisa dikatakan stabil, tapi naik turun mengikuti naik turunnya perekonomian dari nasabah itu sendiri, yang akhirnya nasabah lebih mengutamakan untuk membiayai sekolah anaknya dulu dari pada untuk membayar angsuran, dan disini kita butuh kebijakan agar semuanya bisa diatasi dengan baik.</p>
			<p>3. Apa saja kriteria bahwa suatu pembiayaan dikategorikan bermasalah ?</p>	<p>Pembiayaan dikategorikan bermasalah itu kalau nasabah tidak mengangsur selama tiga kali, nanti selaku marketing kita akan menelusuri apa permasalahannya, nanti kan nasabah akan cerita apa saja permasalahannya kepada marketing, dan marketing akan menyelesaikan permasalahan tersebut sesuai prosedur yang ada di bmt brs.</p>
			<p>4. Apa saja faktor-faktor yang menyebabkan timbulnya pembiayaan bermasalah ?</p>	<p>Faktornya banyak, kalau dari nasabah itu yang pertama faktor perekonomian yang naik turun, yang kedua karena marketing dari bmt brs itu dalam pelaksanaan penagihan terhadap nasabah dirasa terlalu halus, tidak seperti yang dilakukan bank ataupun lembaga lainnya, jadi kadang nasabah itu justru memanfaatkan keadaan itu untuk mementingkan urusan lainnya ketimbang untuk mengangsur ke bmt. Ketiga, kalau nasabah murabahah dan barang yang dibeli dari bmt itu hilang, contohnya sepeda motor yang hilang, dan nasabah tidak mengikuti program asuransi yang ditawarkan bmt, otomatis nasabah jadi malas untuk mengangsur kembali. Yang keempat yaitu tidak membeli barang yang keperuntukannya,</p>

				maksudnya gini, terkadang bmt itu membolehkan nasabah itu membeli barang sendiri karena permintaan pengadaan barang dari nasabah dan jadwal marketing yang tidak sesuai untuk pengadaan barang, akhirnya bmt membolehkan nasabah membeli barang tersebut sendiri, akan tetapi nasabah malah tidak membeli barang yang sesuai perjanjian, contohnya, nasabah yang seharusnya membeli komputer tetapi malah untuk membeli sepeda motor, hal seperti itu yang terkadang menjadi permasalahan juga dalam pembiayaan. Kalau faktor dari pihak bmt itu sendiri yang pertama ya seperti yang tadi dijelaskan yaitu karena monitoringnya yang terlalu lembut, dan sdm dari bmt itu sendiri juga berpengaruh dalam pelaksanaan pembiayaan.
			5. Apa saja kendala ketika menangani pembiayaan bermasalah dan bagaimana mengantisi pasinya?	kendalanya itu yang pertama kalau tidak ketemu nasabah yang bermasalah itu pas kita datang kerumahnya, jadi untuk mengantisipasinya kita datang kerumahnya pas waktu subuh saat nasabah itu belum berangkat kerja atau keluar rumah sekalian silaturahmi dengan keluarganya, yang kedua seperti kasus sebelumnya yaitu kalau barang hasil pembeliannya hilang, terus nasabah jadi malas untuk mengangsur sisa hutangnya, kalau untuk kasus ini cara mengantisipasinya yaitu bmt kerjasama dengan badan asuransi untuk memberikan asuransi kepada nasabah yang melakukan pembiayaan di bmt brs.
			6. Bagaimana dampak pembiayaan bermasalah terhadap bmt brs?	untuk dampaknya itu sendiri saling berkesinambungan, otomatis pemasukan keuangan dari bmt sendiri mengalami penurunan, lalu yang seharusnya uang dari angsuran yang macet tersebut bisa disalurkan untuk calon nasabah yang lain tetapi masih tertahan oleh nasabah yang bermasalah tersebut.
			7. Bagaimana strategi penyelesaian	untuk strateginya ya banyak, yang pertama yaitu dengan rescheduling, yaitu supaya kita tau jangka waktu kemampuan nasabah itu dalam mengangsur, yang kedua yaitu membuat

			<p>pembiayaan bermasalah di bmt brs?</p>	<p>persyaratan kembali (reconditioning), kalau nasabah sudah tiga kali tidak mengangsur nanti kita akan mendatangi nasabah dan memberikan pembinaan kepada nasabah lalu merubah persyaratan pembiayaan, misalnya nasabah yang bermasalah tersebut angsurannya 300.000 dalam satu bulan, maka akan dikurangi sesuai kemampuan nasabah pada saat itu. Yang ketiga bmt brs mempunyai inovasi yaitu dengan sistem celengan, nanti nasabah akan memasukan uang sesuai kesepakatan, katakanlah angsuran nasabah tersebut 300.000 per bulan maka nasabah mempunyai kewajiban harus memasukkan sehari 10.000 di celengan itu, meskipun ya tidak harus 10.000, kalau adanya 5000 ya tidak masalah tetap kita terima, jadi begitu kita datang mesti ada uang yang bisa kita tarik. Hal itu bisa untuk membuktikan kalau si nasabah itu memang masih mempunyai tanggung jawab untuk melunasi angsurannya, yang keempat jika memang nasabah sudah tidak mampu lagi mengangsur dengar sangat terpaksa nanti nasabah mesti menyerahkan barangnya atau jaminan lainnya untuk dijual kembali untuk melunasi sisa angsurannya.</p>
			<p>8. Bagaimana upaya yang dilakukan bmt brs dalam mengantisipasi pasi terjadinya kembali pembiayaan bermasalah ?</p>	<p>pastinya ada, yaitu kita harus lebih matang dalam melaksanakan survei, jadi setelah kita tau ada pembiayaan bermasalah, lalu ada nasabah yang mengajukan pembiayaan tentunya surveinya akan lebih matang dan teliti, jadi kita bisa tau mana nasabah yang sepertinya akan lancar dalam pelaksanaan angsurannya, kemudian dari hasil survei kita bisa tau pendapatan dan pengeluaran dari calon nasabah, lalu data tersebut akan kita perhitungkan dengan matang untuk mengetahui layak atau tidaknya calon nasabah tersebut untuk diberikan pembiayaan.</p>
			<p>9. Apakah strategi penyelesaian</p>	<p>kalau menurut saya sudah cukup efektif, dengan adanya sistem celengan tadi dapat memudahkan atau meringankan nasabah dalam melakukan</p>

			n pembiayaan bermasalah di bmt brs sudah efektif?	angsurannya.
3.	Bapak J.K	Nasabah BMT BRS	1. Berapa lama menjadi nasabah di BMT BRS Yogyakarta ?	kalo tidak salah sudah dari tahun 2009, berarti hampir 9 tahun mas.
			2. Apa yang mendasari memilih BMT Bangun Rakyat Sejahtera Yogyakarta untuk melakukan pembiayaan ?	soalnya disini proses pencairannya cepet mas, persyaratannya juga ngga terlalu susah, karyawannya juga saya sudah pada kenal, jadinya enak kalo mau ngajuin pembiayaan lagi.
			3. Berapa kali melakukan pembiayaan di BMT BRS Yogyakarta ?	saya sudah 3 kali sama yang sekarang ini mas, pertama saya ngajuin buat nambahin biaya toko, yang kedua juga sama buat nambahin modal, yang terakhir ini buat beli motor mas, buat antar-antar pesanan.
			4. Apa yang mendasari memilih akad murabahah	ya itu mas karna kenal sama karyawan sini, jadinya nyoba tanya-tanya kalo mau ngajuin buat beli kendaraan gimana? Ya dikasih tau katanya pake akad murabahah itu.

			?	
			5. Apa keuntungan yang ibu/bapak dapat ketika melakukan pembiayaan murabahah di BMT BRS Yogyakarta ?	ya gampang aja sih mas syaratnya, jadi ngga terlalu ribet kaya di tempat-tempat lain, sama karyawannya biasanya yang datengin kita, jadi kalo mau setor enak ngga usah datang ke kantor.
			6. Apakah pelayanan di BMT BRS Yogyakarta menurut ibu/bapak sudah baik?	baik mas, jadi mereka kalo lagi nagih cara ngomongnya enak ngga terlalu maksa-maksa, jadi saya juga ngga tertekan.
			7. Berapa kali mengalami pembiayaan bermasalah ?	ini setoran saya sekarang lagi macet mas, kemarin dikasih tau disuruh kekantor, soalnya toko lagi sepi, jadinya uangnya lagi susah dibagi-baginya.
			8. Apa penyebab ibu/bapak mengalami pembiayaan bermasalah ?	ya tadi itu mas, toko saya lagi sepi, saya kan jualan jajanan buat acara-acara gitu mas, jadi ya tergantung pesanan banyak apa ngga.
			9. Apa yang dilakukan pihak BMT BRS Yogyakarta ketika	ya dikasih tau baik-baik sih mas, awalnya dikasih surat juga dari BMT, disuruh nyicil seadanya aja dulu juga ngga papa.

			ibu/bapak melakukan pembiayaan bermasalah ?	
			10. Apa penyebab tidak bisa melunasi pembiayaan?	ya kalo sekarang memang lagi banyak kebutuhan mas, anak saya juga dua sekolahnya ada yang harus dibayar, sama memang toko lagi sepi, sama istri juga cuma guru honorer, jadi ya kalo toko lagi sepi memang pemasukan juga berkurang banyak.
			11. Berapa penghasilan ibu/bapak setiap bulan?	ya ngga banyak mas, kalo dari toko itu paling banyak kalo lagi rame ya bisa sampe 6juta, tapi kalo lagi sepi ya paling buat nutup modal pesanan aja susah.

**CHECK LIST KELENGKAPAN PERMOHONAN  
PEMBIAYAAN**

NAMA : \_\_\_\_\_

ALAMAT : \_\_\_\_\_

NO TELP : \_\_\_\_\_

PLAFOND : \_\_\_\_\_

TANGGAL : \_\_\_\_\_

NO	NAMA DOKUMEN	ADA	TDK ADA	KET
1.	FORM PERMOHONAN PEMBIAYAAN *			
2.	FOTOCOPY KTP (YANG MASIH BERLAKU) *			
3.	FOTOCOPY KARTU KELUARGA (C1) *			
4.	FOTOCOPY SURAT NIKAH *			
5.	FOTOCOPY KTP (SUAMI/ISTRI) *			
6.	FOTOCOPY KTP PENJAMIN/ PEMILIK JAMINAN *			
7.	FOTO COPY AGUNAN (BPKB + STNK/ SERTIFIKAT)*			
8.	SURAT PENGANTAR ROYA (KHUSUS SERTIFIKAT)*			
9.	SLIP GAJI (UNTUK KARYAWAN SWASTA /PNS) *			
10.	FOTOCOPY SURAT IZIN USAHA ( SIUP) (DI ATAS 25 JUTA)			
11.	FOTOCOPY HO (DI ATAS 25 JUTA)			
12.	FOTOCOPY NPWP (DI ATAS 25 JUTA)			
13.	FOTOCOPY TDP (DI ATAS 25 JUTA)			
14.	PROFIL USAHA/ KALKULASI (DI ATAS 10 JUTA)			
15.	SURAT PERSETUJUAN KELUARGA (BILA DIPERLUKAN)			
16.	LAIN-LAIN			

AO/ PJ yang bersangkutan

Catatan :

Nama : .....

Tanggal : .....

**KETERANGAN:**

\* : DOKUMEN YANG WAJIB ADA

*(Check List Kelengkapan Permohonan Pembiayaan)*



**KOPERASI SYARIAH**  
**BMT BANGUN RAKYAT SEJAHTERA**

Badan Hukum : 15 / BH / KPTS / X / 2005

Komplek SDIT Luqman Al-Hakim,

Jl. Timoho II, Gang Delima No. 2 Yogyakarta 55165 Telp. 0274-550245, 7492205



Telp. : .....

**PERMOHONAN PEMBIAYAAN**

Baru  Rolling

**Identitas Pemohon**

1. Nama : .....

2. No. KTP/masa berlaku : .....

3. Tempat dan tanggal lahir : .....

4. Pekerjaan : .....

5. Nama (suami/istri) : .....

6. KTP Masa Berlaku : .....

7. Pekerjaan (suami/istri) : .....

8. Alamat : .....

9. Alamat tempat tinggal : .....

10. Izin Usaha : .....

kontrak/sewa  sendiri

ada  tidak

11. Lokasi Usaha : .....

12. Jumlah tanggungan (keluarga) : .....

**Data Pembiayaan**

1. Tujuan Pembiayaan : .....

2. Plafond : Rp. ....

3. Jangka waktu : ..... bulan/tahun.....

4. Keuntungan Bank : ..... Angsuran Rp.....

5. Sistem Pengembalian :  harian  mingguan  bulanan  tangguh

6. Bentuk Pembiayaan : .....

Bai'u Bitsaman Ajil  Murabahah  Ijarah

Mudharabah  Musyarakah  Al-Qardhul Hasan

**Data Jaminan**  
*Jaminan yang dimiliki*

	Barang	Tahun	Harga Pasar
a.	.....	.....	Rp. ....
b.	.....	.....	Rp. ....

**Sumber Pengembalian**

1. ....

2. ....

**Kelengkapan Pembiayaan**

<input type="checkbox"/> 1. KTP Suami	<input type="checkbox"/> 5. Slip Gaji	<input type="checkbox"/> 9. KTP Penjamin (Suami)
<input type="checkbox"/> 2. KTP Istri	<input type="checkbox"/> 6. Denah Tempat Tinggal	<input type="checkbox"/> 10. Istri
<input type="checkbox"/> 3. C I	<input type="checkbox"/> 7. Denah Tempat Usaha	<input type="checkbox"/> 11. Dll
<input type="checkbox"/> 4. FC Jaminan	<input type="checkbox"/> 8. Denah Jaminan	

**Keterangan :**

Tanggal	Pemohon	Penerima	Ceking Manager	Pengurus I	Pengurus II	Pengurus III

Gambar Denah Tempat Tinggal	Catatan

(Form Permohonan Pembiayaan)

**AKAD MURABAHAH (JUAL BELI)**  
**No.12-09-0101/BMT BRS /MBA/III/2013**

**Bismillahirrohmanirrohim**

*Asyhadu ala ilaha ilalloh wa asyhadu anna Muhammadarrasululloh*

*" Hai Orang-orang yang beriman, pemuhilah akad-akad (perjanjian) itu " ( Q.s Al Maidah (5) 1 )*

*" Barang siapa meminjam dengan tekad mengembalikan, maka Allah akan membantu melunasinya. Dan barangsiapa meminjam dengan tidak mengembalikan, maka Allah akan membuatnya bangkrut.  
(al. Hadist)*

Dengan berlandung kepada Alloh SWT dan senantiasa memohon rahmat - Nya, akad ini dibuat dan ditandatangani pada hari ..... oleh para pihak sebagai berikut :

1. Nama : Wawan Wikasno  
Jabatan : Manager  
Yang dalam hal ini berwenang bertindak untuk dan atas nama BMT Bangun Rakyat Sejahtera, untuk selanjutnya disebut PIHAK I atau BMT BRS.
  
2. Nama :  
Alamat :  
Pekerjaan :  
No. KTP :  
Untuk perbuatan hukum ini, telah mendapat persetujuan dari suami/istri :  
Nama :  
Alamat :  
Pekerjaan :  
No. KTP :  
Yang dalam hal ini bertindak dan berwenang atas namanya sendiri yang untuk selanjutnya disebut PIHAK II atau nasabah.

**MENIMBANG**

1. Bahwa Pihak ke-II telah mengajukan permohonan fasilitas pembiayaan kepada Pihak I untuk membeli barang, berupa .....
2. Bahwa menurut ketentuan Hukum Syariah, pembiayaan BMT BRS kepada nasabah berlangsung sebagai berikut :
  - a. Nasabah atas nama BMT BRS membeli barang dari pemasok untuk kepentingan nasabah dengan pembiayaan dari BMT BRS dan selanjutnya BMT BRS menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga pokok dan margin keuntungan jual beli yang disepakati oleh BMT BRS dan nasabah belum termasuk biaya yang timbul sehubungan dengan pelaksanaan perjanjian ini.
  - b. Penyerahan barang tersebut dilakukan oleh pemasok kepada nasabah dengan sepengetahuan BMT BRS.
  - c. Nasabah membayar jumlah pokok dan margin keuntungan jual beli ini selama jangka waktu tertentu dan karenanya nasabah berhutang kepada BMT BRS.

Kedua belah pihak bertindak dalam kedudukannya masing-masing sebagaimana tersebut di atas, telah sepakat mengadakan perjanjian murabahah yang terikat dengan ketentuan dan syarat-syarat sebagai berikut :

**Pasal I**

**POKOK PERJANJIAN**

Pihak I telah menjual kepada Pihak II sebagai berupa barang yang tercantum dalam lampiran yang merupakan bagian yang tak terpisahkan dari akad perjanjian ini dengan perincian:

- a. Tujuan Penggunaan :
- b. Harga Pokok : Rp 14.500.000,- (Empat Belas Juta Lima Ratus Ribu Rupiah)
- c. Margin : Rp 500.000,- (Lima Ratus Ribu Rupiah)
- d. Harga Jual : Rp 15.000.000,- (Lima Belas Juta Rupiah)
- e. Uang Muka : Rp.
- f. Jumlah Hutang : Rp.

Pihak I sepakat untuk membayar harga jual tersebut dengan ketentuan sebagai berikut :

- a. Sistem : tempo
- b. Jangka Waktu Pembayaran : 2 Bulan
- c. Tanggal Jatuh Tempo : 01/05/2013
- d. Angsuran per bulan :Rp 15.000.000,-

Pihak II setuju untuk membayar seluruh biaya yang timbul karena akad pembiayaan ini yang meliputi :

- a. Biaya Administrasi : Rp
- b. Biaya Materai : Rp 6.000,-
- c. Biaya Notaris : -
- d. Biaya Asuransi : Rp 147.750,-
- Jumlah : Rp.

**Pasal 2**

**PERNYATAAN JAMINAN**

Untuk menjamin keamanan dan terpenuhinya akad sebagaimana tujuan perjanjian jual beli ini maka :

1. Pihak II menyerahkan jaminan berupa surat tanda terima Bilyet Giro Dengan nominal Rp 15.000.000,-
2. Obyek Jaminan menjadi milik Pihak I, sedangkan obyek tersebut tetap berada pada kekuasaan Pihak II selaku Peminjam Pakai, obyek jaminan hanya dapat dipergunakan oleh Pihak II menurut sifat dan peruntukannya.
3. Pihak II berkewajiban untuk memelihara obyek jaminan tersebut dengan sebaik-baiknya dan melakukan semua tindakan yang diperlukan untuk memelihara dan perbaikan atas obyek atas biaya dan tanggungan Pihak II sendiri serta membayar pajak, retribusi dan beban lainnya yang berkaitan dengan hal itu.
4. Pihak II tidak berhak untuk melakukan penjaminan ulang atas obyek jaminan dan juga tidak diperkenankan untuk membebaskan dengan cara apa pun ,mengadaikan atau menjual atau mengalihkan obyek jaminan kepada pihak lain tanpa persetujuan tertulis terlebih dahulu dari pihak I.
5. PIHAK II bersedia dan bertanggungjawab untuk melepaskan hak atas jaminan tersebut kepada PIHAK I, apabila Pihak II selama tiga periode angsuran tidak memenuhi kewajibannya untuk mengangsur sebagaimana diatur sebelumnya. Dengan ini Pihak I memiliki hak terhadap barang tersebut dengan tanpa sesuatu yang dikecualikan untuk menarik jaminan dan atau untuk menjualnya kepada pihak manapun untuk melunasi kewajiban Pihak II.

**Pasal 3**

**CIDERA JANJI**

1. Pihak II atau nasabah dinyatakan cidera janji apabila :
  - a. Nasabah tidak melaksanakan kewajiban pembayaran tepat pada waktunya sesuai dengan jadwal yang telah disepakati.
  - b. Nasabah telah memberikan dokumen dan keterangan yang tidak benar.
2. Dalam hal terjadi cidera janji, maka segala ongkos penagihan, denda, ganti rugi termasuk juga biaya kuasa dari Pihak I harus dibayar dan di bebaskan kepada Pihak II.
3. Wajib membayar seluruh kewajiban yang muncul akibat perjanjian ini sampai dengan luas penuh sebagaimana mestinya kepada pihak I. Kedua belah pihak setuju untuk mengakhiri perjanjian ini bila Pihak II telah mengembalikan seluruh jumlah pembiayaan serta kewajiban lain kepada Pihak I.

**Pasal 4**

**ADDENDUM**

Kedua belah pihak telah bersepakat bahwa segala sesuatu yang belum diatur dalam akad ini akan diatur dalam addendum (Perjanjian Tambahan) dan atau lampiran-lampiran yang akan dibuat dan menjadi bagian yang tidak terpisahkan dengan perjanjian ini.

**Pasal 5**

**DOMISILI HUKUM**

Tentang akad dan segala akibatnya, para pihak memilih domisili hukum yang tetap dan umum di kantor Kepaniteraan Pengadilan Negeri di Yogyakarta.

Demikian perjanjian ini disepakati dan ditandatangani oleh kedua belah pihak dengan suka rela (saling ridlo) tanpa paksaan dari pihak manapun.

PIHAK I  
BM T BANGUN RAKYAT SEJAHTERA

PIHAK II

WAWAN WIKASNO

.....  
(suami/istri)

Saksi I

Saksi II

.....

.....

(Form Akad Murabahah)

### HASIL PENILAIAN KESEHATAN

NILAI KESEHATAN			
NO.	ASPEK YANG DINILAI	KOMPONEN	SKORE
1.	PERMODALAN	a. Ratio Modal Sendiri Terhadap Total Asset b. Ratio Kecukupan Modal (CAR)	1,25 5,00
2.	KUALITAS AKTIVA PRODUKTIF	a. Rasio Tingkat Pembiayaan dan Piutang bermasalah Terhadap Jumlah Piutang dan Pembiayaan b. Rasio Portofolio Pembiayaan Beresiko c. Ratio Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif (PPAP)	2,50 1,25 5,00
3.	MANAJEMEN	a. Manajemen Umum b. Kelembagaan c. Manajemen Permodalan d. Manajemen Aktiva e. Manajemen Likuiditas	2,75 2,50 2,40 2,70 2,40
4.	EFISIENSI	a. Rasio Biaya Operasional Pelayanan Terhadap Partisipasi Bruto b. Rasio Aktiva Tetap Terhadap Total Asset c. Rasio Efisiensi Staf	4,00 4,00 1,00
5.	LIKUIDITAS	a. Kas Ratio b. Rasio Pembiayaan Terhadap Dana Yang Diterima	5,00 10,00
6.	KEMANDIRIAN DAN PERTUMBUHAN	a. Rentabilitas Assets b. Rentabilitas Modal Sendiri c. Kemandirian Operasional Pelayanan	0,75 2,25 4,00
7.	JATIDIRI KOPERASI	a. Ratio Partisipasi Bruto b. Ratio Promosi Ekonomi Anggota (PEA)	5,00 5,00
8.	KEPATUHAN PRINSIP SYARIAH	a. Pelaksanaan Prinsip - Prinsip Syariah	9,00
II	<b>J U M L A H</b>	<i>(tujuh puluh tujuh koma tujuh lima)</i>	<b>77,75</b>
III	<b>PREDIKAT</b>	<b>Cukup Sehat</b>	



**KARTU ANGSURAN**

Nama : \_\_\_\_\_  
 Alamat : \_\_\_\_\_  
 No. Perjanjian : \_\_\_\_\_ No. tab. \_\_\_\_\_  
 Jangka Waktu : ( ) \_\_\_\_\_ s/d \_\_\_\_\_  
 Pokok : Rp. \_\_\_\_\_ (Total) Rp. \_\_\_\_\_ / bl  
 Profit : Rp. \_\_\_\_\_ (Total) Rp. \_\_\_\_\_ / bl  
 Pinjaman : Rp. \_\_\_\_\_ (Total) \_\_\_\_\_  
 Angsuran sebesar : Rp. \_\_\_\_\_ Jenis : \_\_\_\_\_

No.	Tanggal	Angsuran		Saldo	Diterima oleh
		Pokok	Basil		
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					
11.					
12.					
13.					
14.					

(Kartu Angsuran)

**FORM ANALISA KEUANGAN**

JENIS PEKERJAAN / USAHA *	
LAMA PEKERJAAN / USAHA*	
MODAL USAHA AWAL (Khusus Wiraswasta)	Rp
GAJI / PENGHASILAN PER BULAN ( A )	Rp
BIAYA-BIAYA ( B )**	Rp
Karyawan, Listrik dll**	Rp
<b>TOTAL A - B ( C )</b>	Rp
PENDAPATAN LAINNYA ( D )	
SUAMI/ISTRI	Rp
LAINNYA (SEBUTKAN )	Rp
	Rp
	Rp
	Rp
<b>JUMLAH PENDAPATAN SEMUA ( E ) = C + D</b>	Rp
BIAYA HIDUP	
<input type="checkbox"/> KONSUMSI/ BULAN	Rp
<input type="checkbox"/> LISTRIK /TELPON	Rp
<input type="checkbox"/> PENDIDIKAN	Rp
<input type="checkbox"/> HUTANG	Rp
<input type="checkbox"/>	Rp
<b>TOTAL BIAYA HIDUP ( F )</b>	Rp
<b>SISA PENDAPATAN E - F</b>	Rp

\* Pilih salah Satu

\*\* Khusus Wiraswasta

(Form Analisa Keuangan)