

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Metode Penelitian**

##### 1. Objek Penelitian

Objek pada penelitian ini adalah BMT TAMZIS Bina Utama yang beralamatkan di Jl. Kemasan No. 77, Prenggan, Kotagede, Daerah Istimewa Yogyakarta 55172, No Telp. (0274) 383100, Fax. (0274) 6496460.

##### 2. Sumber Data

###### a. Data Primer

Data primer yang akan digunakan dalam penelitian ini yaitu bersumber dari hasil wawancara dengan pihak BMT TAMZIS Bina Utama berupa penjelasan mengenai prosedur pengajuan dan pelaksanaan akad *ijarah* pada produk pembiayaan talangan haji dan umroh cabang Kotagede. Daftar wawancara terlampir pada lampiran 1.

###### b. Data Sekunder

Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini berupa lembar akad *ijarah*, dokumen-dokumen pendukung pembiayaan, *company profile*. Penulis juga mengambil informasi dari literatur-literatur berupa tugas akhir, jurnal, dan buku-buku yang berhubungan dengan penelitian ini.

## B. Metode Pengumpulan Data

### 1. Observasi

Teknik pengumpulan data dengan cara mengamati langsung ke lapangan. Penulis melakukan pengamatan langsung atau melakukan observasi terhadap kinerja yang ada pada BMT TAMZIS Bina Utama, sehingga bisa diketahui bagaimana penerapan akad *ijarah* produk pembiayaan talangan haji dan umroh di BMT TAMZIS cabang Kotagede.

### 2. Wawancara

Teknik pengumpulan data dengan cara mengadakan tanya jawab langsung kepada Manager Marketing tentang penerapan akad *ijarah* pada produk talangan haji dan umroh BMT TAMZIS Bina Utama cabang Kotagede.

### 3. Studi Kepustakaan

Mengumpulkan data-data melalui buku-buku literatur dan sumber data lainnya, dilengkapi dengan pendapat para ahli yang berhubungan dengan permasalahan yang dibahas untuk mendapatkan data teoritis yang akan dijadikan sebagai bahan pembandingan dalam pembahasan masalah.

## C. Metode Analisis Data

Langkah-langkah yang dilakukan dalam metode analisis data antara lain:

### 1. Analisis Penerapan 5C+1S

#### a. *Character* (Karakter/Akhlak)

Karakter dapat terlihat dari interaksi kehidupan seseorang dengan keluarga dan tetangganya. Untuk mengetahui lebih dalam mengenai karakter seseorang biasanya dilakukan dengan bertanya kepada tokoh masyarakat setempat maupun para tetangga calon penerima pembiayaan.

Langkah-langkah yang dilakukan pihak BMT untuk menilai *character* dari calon nasabah:

- 1) Apabila calon nasabah adalah nasabah baru maka dilakukan wawancara langsung dengan calon nasabah.
- 2) Kemudian dilakukan wawancara dengan pihak ketiga seperti tetangga lingkungan sekitar tempat tinggal calon nasabah.
- 3) Apabila calon nasabah adalah nasabah lama maka perlu dilakukan pengecekan melalui SLIK (Sistem Layanan Informasi Keuangan). Untuk mengetahui riwayat hubungan dengan bank lain dan masih memiliki tanggungan pinjaman atau tidak.
- 4) Meneliti apakah calon nasabah memiliki catatan tidak baik seperti tindakan kriminalitas dan sebagainya.

b. *Capacity* (Kemampuan Manajerial)

Calon penerima pembiayaan harus mempunyai kemampuan manajerial yang baik, handal dan tangguh dalam menjalankan usahanya. Biasanya seorang wirausahawan sudah dapat mengatasi permasalahan yang mungkin timbul dari usahanya apabila sudah berjalan minimal dua tahun.

Langkah yang dilakukan untuk menilai prinsip *capacity* ini yaitu dengan cara:

- 1) Melakukan survey lapangan atau pengecekan ke lokasi tempat tinggal calon debitur.
- 2) Kemudian menanyakan mengenai penghasilan dari calon nasabah.

- 3) Melakukan perhitungan dengan rumus. BMT TAMZIS Bina Utama dalam menilai kemampuan membayar dari calon nasabah menggunakan rumus analisa kapabilitas – IDIR (Installment to Disposable Income Ratio). Rumus yang digunakan yaitu:

$$\text{IDIR} = \frac{\text{Total Angsuran (TA)}}{\text{Disopable Income (DI)}} \times 100\%$$

Keterangan:

1. Laba Bersih (LB)
2. Angsuran Exiting (AEx)
3. Rencana Anggaran YAD (AYD)
4. Total Angsuran = 2+3 (TA)
5. *Disposable Income* = 1- 4

Untuk hasilnya yaitu apabila:

- (a) <80% diterima
- (b) >80% dipertimbangkan lagi

1/3 dari angsuran direkomendasikan

c. *Capital* (Modal)

Calon penerima pembiayaan harus mampu mengatur keuangannya dengan baik, dalam hal ini seorang pengusaha harus mampu menyisihkan sebagian keuntungan usahanya untuk menambah modal sehingga skala usahanya dapat ditingkatkan. Satu hal yang perlu diwaspadai adalah apabila usaha calon penerima pembiayaan yang sebagian struktur permodalannya berasal dari luar (bukan modal sendiri), makahal ini akan menimbulkan kerawanan pembiayaan bermasalah.

Langkah yang dilakukan untuk menilai *capital* dari calon nasabah yaitu:

- 1) Melakukan survey lapangan atau pengecekan ke lokasi calon nasabah.
- 2) Menanyakan kepada calon nasabah mengenai usaha yang sedang dilakukan.
- 3) Mengetahui seberapa banyak modal awal yang dimiliki oleh calon nasabah (*self financing*).
- 4) Mengetahui seberapa banyak modal yang dibutuhkan untuk meminjam.
- 5) Kesesuaian penggunaan pinjaman BMT TAMZIS Bina Utama dalam memberikan pembiayaan nasabah hanya mampu memberikan 70% dari RAB (Rencana Anggaran Belanja) dan sisanya yaitu modal dari nasabahnya sendiri.

d. *Collateral* (Jaminan)

Petugas pembiayaan harus dapat menganalisis usaha calon anggota pembiayaan yang sumber utama pelunasan pembiayaan nantinya dibayarkan dari hasil keuntungan usahanya. Untuk mengatasi kemungkinan sulitnya pembayaran kembali dana pembiayaan maka perlu diadakannya jaminan. Fungsi dari jaminan tersebut pertama, sebagai pengganti pelunasan pembiayaan jika penerima pembiayaan sudah tidak mampu melunasi pembiayaan. Kedua, sebagai pelunasan pembiayaan jika penerima pembiayaan melakukan wanprestasi.

Langkah yang dilakukan untuk menilai suatu jaminan yaitu:

- 1) Melakukan survey ke lokasi jaminan
- 2) Apabila yang dijadikan jaminan adalah sebuah bangunan atau tanah maka dilihat dari kondisi bangunan dan tata letak bangunan disegala sisi.

Bangunan atau tanah yang dijadikan agungan harus memiliki akses yang mudah dan tidak boleh dekat dengan kuburan atau parit dan SPBU.

- 3) Mencari harga per m<sup>2</sup> dengan bertanya kepada dukuh atau rt setempat.
- 4) Mendokumentasikan bangunan atau tanah yang dijadikan jaminan.
- 5) Untuk dijadikan jaminan adalah kendaraan bermotor maka dipastikan surat-suratnya lengkap dan dicek fisik ke kantor samsat tentang keabsahan kendaraan.
- 6) Melihat jaminan tersebut layak pakai atau tidak. Dan menentukan taksiran harga pasar.
- 7) Mendokumentasikan kendaraan bermotor yang dijadikan jaminan dari segala sisi. Untuk melakukan survey jaminan terlebih dahulu untuk melakukan janji kepada pemilik jaminan apabila sudah *deal* barulah bias datang ke lokasi jaminan berada. Namun, ada juga pemilik jaminan yang sudah membawa jaminannya ke kantor samsat untuk di cek fisik apabila yang dijadikan jaminan adalah kendaraan bermotor

e. *Condition of Economy* (Kondisi Usaha)

Usaha yang dijalankan oleh calon penerima pembiayaan harus baik, dalam arti mampu mencukupi kebutuhan hidup keluarganya, menutupi biaya operasional usaha dan kelebihan dari hasil usaha dapat menjadi modal usaha untuk menjadi lebih berkembang lagi. Jika kelak mendapat pembiayaan, maka diharapkan usaha tersebut dapat tumbuh lebih baik dan akhirnya mampu melunasi kewajibannya.

Langkah yang dilakukan untuk menilai prinsip *condition of economy*:

- 1) Melakukan survey lapangan atau pengecekan ke tempat tinggal calon nasabah.

- 2) Mengetahui keadaan ekonomi calon nasabah apakah baik atau tidak.
- 3) Melihat seberapa besar pendapatan dan pengeluaran dari calon nasabah.
- 4) Mengetahui keadaan ekonomi sekitar lingkungan calon nasabah.

f. Syariah

Pertama, petugas pembiayaan harus mengetahui bidang usaha yang dimiliki calon nasabah yang mengajukan pembiayaan talangan haji dan umroh tidak bertentangan dengan syariah. Kedua, petugas pembiayaan mengkaji kebutuhan pembiayaan telah sesuai dengan jenis pembiayaan yang berdasarkan Prinsip syariah.

Langkah yang dilakukan untuk menilai prinsip syariah yaitu:

- 1) Mengetahui usaha yang dijalankan atau pekerjaan yang dilakukan dari nasabah.
- 2) Mencari tahu pembiayaan yang diajukan sesuai atau tidak dengan realisasi yang dilakukan.
- 3) Mengkaji apakah pembiayaan yang diajukan sesuai dengan kebutuhan dari nasabah.

2. Fatwa DSN-MUI Nomor 09/DSN-MUI/IX/2000 tentang Akad *Ijarah*

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) telah mengeluarkan fatwa terkait tentang pembiayaan *ijarah* Nomor 09/DSN-MUI/IV/2000 yang menetapkan:

- a. Akad *ijarah* harus berupa pernyataan yang dinyatakan oleh pemberi sewa/jasa dan penyewa/pengguna jasa secara lisan, tertulis, atau isyarat untuk menyatakan kontrak dan ketentuan pembiayaan.

- b. Objek *ijarah* harus berupa manfaat barang atau jasa dan upah yang dapat di nilaidan sesuai dengan syariah.
- c. Dalam menentukan besarnya persentase (%) margin atau besarnya biaya sewa yang harus dibayarkan oleh pihak penyewa/pengguna jasa harus ditetapkan dan disepakati oleh kedua belah pihak.
- d. Pembayaran sewa atau upah dapat berupa uang, manfaat barang atau jasa dalam waktu yang disepakati.
- e. Pembayaran sewa atau upah dapat dibayarkan secara tunai atau bertahap/angsur sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.
- f. Kewajiban Lembaga Keuangan Syariah harus menyediakan barang/jasa yang disewakan, menanggung biaya pemeliharaan, dan menjamin atas barang/jasa yang disewakan.
- g. Kewajiban nasabah harus membayar sewa, menanggung biaya pemeliharaan, dan bertanggung jawab atas barang/jasa yang disewa.
- h. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau terjadi perselisihan dan tidak dapat diselesaikan dengan musyawarah, maka penyelesaiannya melalui Badan Arbitrasi Syariah.